

文具盲盒 风靡“学生圈” 你家娃入坑了吗

专家 可以给生活增添一份惊喜,但不能沉溺其中

近来,盲盒作为年轻人的新宠,一度成为热点话题。之所以叫盲盒,是因为盒子上没有标注,只有打开才会知道自己抽到了什么。在此背景下,连文具都开始以盲盒的形式售卖了。

Nanci南茜、独角兽tokidoki、名侦探柯南、海贼王……各种主题系列的文具盲盒在开学后,在文具店和电商平台上热卖。家长们担心,这种类似博彩的消费方式会让孩子产生上瘾、过度消费等不良影响。

文具盲盒为什么如此受学生青睐?家长该如何引导孩子回归理性?对此,记者展开调查。

□现代金报 | 甬上教育
记者 马亭亭 文/摄

● 专家评论

家校引导孩子 形成正确的消费观

对此,记者采访了象山县教育局教科研究中心心育教研员余也冰。她说,盲盒文具使学生购买文具的目标和动机发生了改变,也改变了他们的需求量。这个现象值得引起老师和家长的关注。

盲盒文具热背后的心理原因,其一是因为狄德罗效应。狄德罗效应也称为“配套效应”,孩子在没买盲盒前,心态还相对平衡,一旦买了一套盲盒中的其中一款,就会心态不满足,想要买更多,直至凑齐一整套。为了买到心仪的图案文具,孩子会不断投入。

其二,盲盒说白了是商家利用学生的“选择障碍”,孩子们会想,既然我挑得眼花缭乱不知道到底买哪个好,倒不如抽一个盲盒看看运气。同时,商家还利用学生的猎奇心理和从众心理。有的孩子会用盲盒作为社交工具,在同学之间互通有无,如果不买盲盒,就无法融入。

家长在面对这个问题时,首先不能一棍子打死,要理解孩子追求新奇的心理,理解他们偶尔抽一个盲盒来获取生活中的“小确幸”,毕竟家长这一代人,小时候也集过小浣熊水浒英雄卡。但是,如果孩子花了过多的钱在盲盒上,比如把早餐钱都花在了盲盒上,不买盲盒就情绪低落,父母就要加以正确的引导,形成正确的消费观。

建议父母可以规定孩子的零花钱总数,并且利用家庭民主会一起规划零花钱的使用分类,给一个月花在文具上的钱定下总数,究竟是花很多的钱买一个盲盒,还是花不多的钱买更物美价廉的文具,相信孩子会有自己正确的选择。

探店

文具盲盒成学生新宠,有人一次买四个



文具店的文具盲盒。

3月17日,记者走进一家文具店。在进店最显眼的位置,记者看到十多款文具盲盒、盲袋,它们的包装图案丰富,很是吸引人。一个小女孩在盲盒区选了4支笔,都是不同的种类。

水笔、橡皮、便签、笔芯……这些日常文具,加了一个好看的外包装,就有了神秘感。其中,笔类盲盒最多,包装分成海贼王、柯南、与子成说等系列,还印有“惊喜”“抽”“6款图案随机出现”“意料之外的美好”等字样。

据了解,这些文具盲盒每个系列都有好几种图案,里面的文具跟包装系列对应,只是不知道是哪个图案。男孩子偏爱海贼王、柯南系列;女孩子更偏爱颜值类,比较喜欢可爱文艺或古风的盒子。

单支笔的盲盒,是用小盒子包装;各类文具组合的盲盒,则更大一些,也更贵一些。价格在6元至60元不等,比如一支盲盒笔,价格6元;一款29元的文具盲袋,里面包含一支铅笔、一支水笔、一个橡皮、一打便利贴、一张泡泡贴纸。

一名店员告诉记者,文具盲盒是他们目前销量很好的产品,购买者大多是小学生。

在某电商平台上,记者搜索“文具盲盒”,发现盲盒产品销量非常火爆。在评论区里,除了有孩子本人购买评价,也有家长买来送给孩子。

分析

买文具盲盒是『治愈』还是『上瘾』?

这个现象也引起过不少讨论,家长刘女士提出疑问:“为什么要买文具盲盒?缺什么文具可以直接买啊。我宁愿多花钱买一个自己喜欢的。”

但也有人认为,文具盲盒有“治愈”功能,可以给孩子减压,带来惊喜感,而且还有社交属性。家长张先生有一个正读三年级的女儿,有一次,女儿高兴地跟他说,自己收到一支漂亮的笔,是最要好的同学送的。女儿告诉他,班里很多同学都有文具盲盒。

“想着女儿喜欢,也想让她懂得礼尚往来,另外孩子们平时都能用到文具,价位上也就几十元,便宜的几块钱,所以我给她买了不少。”张先生回忆,自己在文具盲盒上前后花了几百元。

记者在某所小学随机问了几位小学生,结果发现,关于文具盲盒,他们班级里绝大多数学生都知道的,也都购买过盲盒,他们大多数是到各种店面去买笔。有时候是自己用,有时候是送给同学当礼物。

“这种模式,类似于以前干脆面卡片、扭蛋等,采用保密包装,在拆封前无人知晓款式,在购买的过程中更增加挑战性和期待感。”关于此话题,江北区实验小学老师、宁波市名班主任郑飞认为,实际上盲盒只是一种新称号和新形式,也是商家的一种促销手段,这种促销手段由来已久,只不过换了一个名字,它的基本性质,就是一种类似于抽奖的活动,带有一定偶然性和赌博心理。不确定的刺激会加强重复决策,因此盲盒在一定程度上会让人上瘾。