



## 盲卡成“社交密码”

“明明知道浪费钱，就是停不下来。”上海黄女士翻看着女儿小静床底下的三大箱卡牌，言语间透着无奈。这些印着各种动漫角色的塑料卡片，是13岁女孩小静的“战利品”——从校门口文具店到线上直播间、小程序，她的零花钱一点点被蚕食，变成了一包包卡盒。

黄女士告诉记者，近一年家里在盲卡上已花费1万多元。更让她震惊的是，为了买卡，孩子竟偷拿家中现金或向同学借钱。

像小静这样沉迷于拆卡的孩子不在少数。深圳一所小学的班主任邓老师观察到，经常有学生扎堆围在垃圾桶旁拆卡包，碰到不喜好的直接扔掉。“有的学生为此缩减餐费，只为抽到心仪的卡。”

一些校园里，拆卡文化流行，盲卡成为“社交密码”，不玩卡牌或被认为“跟不上潮流”，有了好卡牌则等于有了好人缘。“一张稀有卡能换来全班同学的羡慕。”北京某中学门口，初三学生小杨展示着一张“哪吒”黑背卡，为了抽中此卡，他用两周的早餐费买

了23包卡牌，“拆到的时候心跳加速、手都在抖，感觉自己是‘天选之子’。”

数据显示，从2019年到2024年，中国集换式卡牌市场规模从28亿元增长至263亿元，复合年增长率达到56.6%，2025年有望达到299亿元，是国内潮玩行业增长最快的细分品类。

“有些孩子的行为已不是简单的收集爱好，而是典型的成瘾行为。”北京回龙观医院成瘾医学中心主任杨可冰指出，“将拆卡视为生活的重心，停止拆卡就焦躁不安，为获取卡牌不惜撒谎、偷窃，这完全符合世卫组织《国际疾病分类》对行为成瘾的诊断标准。”

沉迷盲卡严重影响学业。邓老师表示，班里有学生迷上拆卡后，成绩从年级前列下滑100多名，上课无精打采，对画画、弹琴等爱好也渐渐失去了兴趣。

家庭关系在“集卡成瘾”面前滑向脆弱的边缘。“你们凭什么管我？”有一次，当黄女士试图没收卡牌时，女儿将整盒卡片砸向墙面……类似场景也在其他家庭上演：郑州家长李先生的手机里存着37条争吵录音，15岁的儿子为买“保底卡盒”连续3周逃课；

南京一位母亲天天接送孩子，只为阻止孩子一出校门就去买卡牌。更隐蔽的风险还在于价值观的扭曲。黄女士说，曾经品学兼优、进取心强的女儿如今做什么都想赌一把，还经常对她说：“学习有什么意义呢？”

## 谁在制造“赌徒心理”

“最后一盒！刚出紫背！”深夜11时，某平台拆卡直播间里，主播高举一盒未拆封的卡牌高喊，弹幕随即被“开开开”刷屏。

直播间会明确标注抽出各种类型卡的概率，如隐藏卡概率为0.25%、高级卡1.5%等，有的直播间隐藏卡为0.05%。这么低的概率，为何还有这么多人上瘾？

成瘾行为的背后是人脑中的“奖赏回路”机制，“这种机制与赌博、吸毒等成瘾行为具有相同的神经机制。”杨可冰介绍，当个体经历愉悦事件或接触刺激性物质时，“奖赏回路”被激活，触发伏隔核等脑区释放多巴胺、内啡肽等神经递质，产生强烈快感。拆到稀有款时，这种愉悦体验通过反复刺激形成自我强化的神经循环，即使明知存在危害，大脑仍会驱使个体重复行为。

青少年特有的生理及心理特征加剧了这种成瘾风险。杨可冰说，青少年前额叶皮层尚未发育成熟，其自控力与延迟满足能力较弱，对即时反馈更为敏感，更易陷入“越输越想赢”的恶性循环。黄女士发现，孩子拆卡时“两眼放光”，但对卡牌内容本身并无兴趣。当她试图通过直接购买稀有卡来满足孩子时，孩子似乎只沉迷于拆卡的未知性。

卡牌企业和经销商充分利用了青少年这种心理。商家将卡包等级分为普通卡、稀有卡、超级稀有卡，极其稀有卡等，价值由几元至几千元不等，等级越高抽出概率越低，且商家动态调整抽中率，有家长发现“整箱卡SSR（超级稀有）只集中在最后几盒”。商家还会持续推出新卡弹（第一弹至第七弹），利用“收集强迫症”刺激复购。

直播间里，主播通过“欧气满满”“包开”“最后几包错过再无”等话术诱导，叠加“拆出SSR免费追加一包”“集齐全套兑换万元奖品”等奖励机制，诱导青少年“以小博大”。

直播间的漏洞也为青少年买卡提供便利。很多家长反映，虽然直播间明确标注“未成年人禁止下单”，但缺乏有效的核验手段。一些客服声称线上抽卡机小程序已限制未成年人支付，实际执行却不到位。黄女士发现，某卡游小程序未验证出生日期，且微信实名认证为成年人的账号仍能支付。发现女儿充值300多元后，黄女士联系客服申请退款，却困难重重。商家往往以“商品拆封后不退不换”等理由拒绝。经多次沟通，黄女



走进北京某学校周边的文具店，不少货架C位都摆着流光溢彩的卡盒。店主坦言，卡牌的利润远远高于文具。卡牌企业在文具店驻点定期组织卡片“等价交换”活动——30张普通卡换1张稀有卡，100张换隐藏款。参与活动的学生表示，想要好卡，就得不停买卡。

根据刑法相关规定，以营利为目的，开设赌场、聚众赌博、网络赌博等情形构成赌博罪。若仅以娱乐消遣为目的且金额较小的情形，一般不认定构成赌博罪。“部分经营者抱着侥幸心理，认为经营盲卡不会构成赌博罪，此类‘擦边赌博’行为因而愈演愈烈。”中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江说。

平台漏洞也为青少年买卡提供便利。很多家长反映，虽然直播间明确标注“未成年人禁止下单”，但缺乏有效的核验手段。一些客服声称线上抽卡机小程序已限制未成年人支付，实际执行却不到位。黄女士发现，某卡游小程序未验证出生日期，且微信实名认证为成年人的账号仍能支付。发现女儿充值300多元后，黄女士联系客服申请退款，却困难重重。商家往往以“商品拆封后不退不换”等理由拒绝。经多次沟通，黄女

士最终通过录屏截图证明女儿使用未成年人账号登录并下单拆卡，才成功退款。

一位拆卡主播坦言，目前其只能履行告知义务。下第一单时，会发一个使用说明，也会告诉买家，如果是未成年人就不要下单。如果确定是成年人，就会让买家回复“确认”。可如果一个未成年人执意下单，其无法鉴别。

## 多管齐下协同治理

预防青少年“集卡成瘾”，是全社会需要共同面对的课题。让卡牌行业健康发展，必然要远离炒作、骗局、金钱游戏，营造一个风朗气清的消费环境。

2023年，国家市场监管总局发布《盲盒经营行为规范指引（试行）》，规定盲盒经营者不得向未满8周岁未成年人销售盲盒；向8周岁及以上未成年人销售盲盒商品，应当依法确认已取得相关监护人的同意。但这只是一个规范性指导文件，并未规定相应处罚。陈音江建议，立法部门要进一步修订完善相关法律法规，明确盲卡营销的法律边界，强化概率公示、年龄核验等合规要求，避免利用法律模糊地带逃避监管。

盲卡市场亟须加强监管力度。杨可冰建议，监管部门应强制生产企业公开卡牌设计规则，尤其是隐藏款的抽取概率，同时设置保底机制，降低卡牌稀缺性和流通价值，减少未成年人投机心态。同时，加强对中小学周边区域商铺的监管，打击“废卡回收”等变相诱导行为。

一方面，商家应恪守商业道德，避免过度营销；另一方面，平台也应负起责任。“平台要对主播

和商家的宣传内容加强审核，发现违法违规问题及时采取限流、下架等措施，否则同样可能承担民事赔偿和行政处罚责任。”陈音江表示，针对支付漏洞，可参照网游防沉迷机制，用人脸识别、设备指纹验证、支付限额等手段，防止未成年人非理性消费。

拆卡乱象同时也是卡牌评级市场混乱的映射。拆卡热的一大因素是其收藏价值和溢价空间，卡牌评分越高，价格也越高。而天价卡牌背后往往存在一条“生产—评级—炒卖”产业链。对于卡牌评级机构，业内人士建议建立统一的行业标准，提高评级的公正性和透明度。

“面对孩子的潜在成瘾行为，家长需把握适度干预的原则。”杨可冰介绍，如以科学理性的方式与孩子沟通，用“概率计算”让孩子认清商家套路，帮助其认识到过度沉迷拆卡对身心健康、学业发展及人际关系的现实危害。同时，通过制定时间规划表、设立目标激励机制等方式，循序渐进培养孩子的自我管理能力。

学校也可通过主题班会等形式普及“集卡成瘾”危害，引导学生树立正确的消费观、价值观。专家建议，学校可组织卡牌设计比赛等活动，将学生注意力从攀比跟风转向创新创作，以健康方式替代沉迷行为。

## 公益早教照亮山里娃成长路

本报记者 孙懿文/图

“黏呀黏呀泡泡糖，黏哪里？黏哪里？”5月的江西婺源，青石板路蜿蜒至白墙黛瓦间，沱川乡中心幼儿园里传来阵阵稚嫩的笑声。在幼儿园里的“慧育希望”儿童早期发展活动中心，养育师姜美玲正带着孩子和家长一起做亲子游戏。

“黏小手！”“黏脑门儿！”两岁8个月大的果果踩着彩色地垫，一边笑着叫着，一边和奶奶互动，奶奶的眼中满是慈爱和欣慰。这个在几个月前还不太会开口说话、眼神怯生生的小女孩，如今已经变得开朗活泼，有时还会主动当起“小老师”。这样温暖的成长瞬间，每天都在活动中心悄然绽放。

2022年，由北京陈江和公益基金会与中国乡村发展基金会共同开展的“慧育希望”儿童早期发展项目落户婺源，这是一个致力于填补农村0—3岁儿童早期发展服务空白的公益项目。

姜美玲还记得活动中心刚成立时的情景，家长带着孩子站在门口不敢进，“城里一节早教课都要好几百元，咱村里哪会有这免费的好事？”面对家长们的迟疑，姜美玲带着绘本和玩教具，挨家挨户家访，上门演示。“我们这里很多是留守儿童，一开始爷爷奶奶不信任我们，以为是推销人员。但当我给孩子读绘本时，孩子的眼睛都亮了！”渐渐地，姜美玲的真诚和努力得到了家长和孩子的认可，这个偏远山乡的“早教中心”慢慢热闹了起来。

50公里外的秋口镇活动中心，养育师齐雪红正带领孩子们做小满时节主题的涂色手工。曾是幼儿园教师的她，如今把秋口的乡土元素融入早教：认识皇菊、茶叶等当地农作物成了集体活动的主题，她还带领孩子们去观察全球仅存600余只濒危鸟类蓝冠噪鹛，“我们镇是它们的越冬地，得让娃娃从小懂得守护家园”。

齐雪红身后的墙上挂着一本本属于每



## 「猫贷」背后藏猫腻

杨斯羽

某次逛街时，一家“猫咪领养馆”吸引了笔者目光，颇觉新奇。进店发现，领养者仅凭芝麻信用分或预付少量押金，即可签署“领养协议”。但“为了防止转卖弃养”，须承诺后续每月支付数百元购买该店铺提供的宠物用品，持续18至24个月。

“免费领养”能给宠物找到新家，也让消费者以较低成本实现了养宠愿望，但在部分商家的包装下，演变成一场消费陷阱。据媒体报道，有不法商家打着“免费领养”的幌子，诱导消费者签订贷款合同，让人“贷款买猫”。有不法商家为了降低成本，甚至提供“星期宠”、差品粮。一旦宠物生病或遇变故，消费者不仅面临高额违约金，分期还款记录还可能直接关联个人征信，陷入维权与信用的双重风险。

“猫贷”乱象凸显出行业监管滞后与法律界定模糊的问题。当前宠物行业相关标准多为推荐性规范，市场监管存在弹性空间，部分商家借此伪造宠物体检报告、售卖存活期极短的“星期宠”，却因标准模糊难以界定导致执法困难。更深层的矛盾在于，宠物作为特殊商品的法律属性尚未明确。宠物商家以“免费领养”名义规避监管，将宠物健康风险引发的消费纠纷一概转化为合同争议，消费者则因举证难度大、法律条款复杂，在维权时屡屡碰壁。

当前，宠物经济越来越热。据艾媒咨询发布的《2024—2025年中国宠物行业运行状况及消费市场监测报告》数据显示，2023年中国宠物经济产业规模达5928亿元，预计到2028年市场规模有望达到1.15万亿元。随着宠物活体交易价格攀升，“领养代替购买”成为更多人的选择，却也被部分商家转

化为“分期养宠”的商业噱头，催生了宠物用品分期、医疗分期等名义的金融捆绑消费。

如果说领养动物的初心是温柔、善良，是对动物与自然的爱与尊重，“猫贷”则恰恰是利用信息不对称，把算计当作牟利的工具，不仅损害消费者权益，更透支社会对公益领养的信任。

监管部门应尽快加强监管，规范行业发展。例如，上海市、江苏省、浙江省等多地消保委相继发布宠物领养消费提示和实施意见，建议消费者优先选择有资质、口碑好的领养机构或平台，仔细查看宠物的生活环境、健康状况、疫苗接种等信息；规定商家不得设置不合理的贷款条款，禁止虚假宣传、诱导消费者签订贷款合同，对商业售卖和公益领养划出清晰界线。

行业自律同样不可缺席。宠物行业协会应当牵头制定领养合同示范文本，明确宠物健康责任、用品质量标准及解约机制，为消费纠纷提供可参考的行业规范。同时，相关平台应加强对商家资质审核，建立信用评价体系，对违规行为实施黑名单制度。

宠物经济在阳光下才能得以健康发展。爱心无价，不该被明码标价。唯有以法律兜底、行业规范与公众理性构筑防线，才能让宠物领养市场回归正轨，让“免费领养”真正成为充满爱心和善意的行为。

## 社会杂谈

2025年6月2日 星期一  
责编:石畅 邮箱:cnsjichang@foxmail.com

发展活动中心，养育师姜美玲正带着孩子和家长一起做亲子游戏。