

流连于拆卡直播间的年轻人因何着迷？

博弈快感已取代收藏本质

集换式卡牌五年内从28亿元暴涨到263亿元的市场背后，是“谷子”收藏文化的悄然异化。当开包的瞬间快感压倒了集齐的长期满足，这门生意正在将无数年轻人卷入一场精心设计的概率游戏。在为期一个月的调查中，记者深入多个拆卡直播间，采访多名玩家和前从业者，试图还原这个百亿元产业的底层逻辑。

青年报见习记者 王馨怡

从十元到千元 被“欧皇”幻觉裹挟的消费路径

深夜11点，25岁的李星星（化名）紧盯着手机屏幕，正在下今晚的第三笔订单——30包《小马宝莉》的“花花战神”玩法，价格是1197元。根据规则，开出的卡牌稀有度越高，就能兑换更多新的卡包。屏幕里，主播熟练地拆包、展示卡牌。拆包的声响和即将揭晓的悬念，让她的心跳止不住地加速。

两个月前，李星星还只是一个偶然闯入的看客。她刷短视频时被一个拆《猫和老鼠》卡牌的直播间吸引，又恰好抽中福袋。抱着“反正才10元钱，试试看也不会亏”的念头，李星星下了第一单。

那一次，她玩的是名为“叠叠乐”的玩法——拆出稀有卡就能免费继续拆下一包。首单10元，她竟连续拆了8包，甚至还拆出了一张官方标注“平均50包才出一张”的稀有卡。“直播间里

瞬间都在刷‘欧皇’（网络用语，指运气极好的人，与‘非酋’即运气差相对），主播疯狂按铃，那种所有人都为你欢呼的感觉，让心跳快得不行。”李星星回忆道。

从那晚开始，看拆卡直播成了她雷打不动的深夜节目。她流连于各个直播间，体验着层出不穷的新玩法，消费金额也从每单几元，悄然涨到几十元、几百元，直到突破千元。

李星星的经历正是这个市场井喷的缩影，这个曾经小众的收藏爱好，在五年内变成了一门百亿元级的生意。数据显示，2019年中国集换式卡牌市场规模仅28亿元，而到了2024年，这个数字已飙升至263亿元，年复合增长率高达56.5%，成为泛娱乐玩具行业中增速最快的赛道。



各个IP的收藏卡牌。

青年报见习记者 王馨怡 摄

从收藏到博弈 被“异化”玩法刺激的概率游戏

据资深玩家回忆，最早的直播间拆卡模式很简单，就是“平拆”，观众下单几包，主播就拆几包，保留了收藏本身的乐趣。但从去年开始，追求更高流水的玩法开始变得复杂和刺激。

“叠叠乐”玩法率先流行，拆出稀有卡就能免费续包，理论上可以无限叠加。针对不同IP，直播间还衍生出各类玩法，如《小马宝莉》的“小马向前冲”，三丽鸥的“抓小狗”，本质都是将角色、卡牌的稀有度与加赠奖励挂钩。

今年，更多以小博大的设计登场。玩家花15元购买一包原价2元的《哪吒》卡包，若抽中概率为1/6的特定稀有

卡，即可直接兑换价值90元的整盒卡牌。这种六倍的杠杆，让27岁的程序员陈森深陷其中。起初，他试水两包竟全部命中，尝到甜头后便深陷其中。

随后他开始尝试价格翻倍的卡包，却连中数次“空包”。“连续不中让我开始赌概率，每一次都觉得‘这次该中了’。”陈森说。为了拿到一盒价值180元的卡，他最终投入了320元却一无所获。“主播特别会营造那种‘就差一点’的感觉，让你总觉得下一次一定能成。”

直播间的“围猎” 算法、话术与情感操控

既然明知会快速贬值，为何玩家的消费行为反而愈发疯狂？记者联系到一名已离职的头部直播间运营助理阿浩（化名），揭示了这背后的运作逻辑。

他曾使用的一份用户档案Excel表，详细记录着高消费用户的ID、消费记录、集卡进度甚至性格特征。“月消费超500元的都会建档，方便主播精准互动。”当目标用户进入，主播会立刻喊出其ID：“XX宝贝回来啦！我记得你上次就差一张就全图鉴了吧？今天手气这么好，一定要拿下！”这种“被记住”的专属感，让许多用户产生了强烈的情感依赖。

而对连续失败的高消费用户，团队会采取“安慰+激励”的组合拳。主播有时会当着所有人的面，免费送他一包“奶一口”；有时运营会私信送些卡膜、卡册、普卡等小礼品，并鼓励说“下次欧回来”。

直播间的氛围营造更是关键。一旦有人抽中稀有卡，主播会用尖叫、按铃和满屏特效制造“狂欢”。在这背

后，还有算法的精准推送。MCN机构会批量制作“出奇迹”的短视频切片，通过信息流投放筛选出最可能下单的用户，完成最终的“围猎”。

上海财经大学中国式现代化研究院特聘研究员、电子商务研究中心主任劳帼龄指出，拆卡直播作为融合了盲盒经济与实时互动的新兴消费娱乐形式，其兴起折射出年轻群体消费心理的变迁。“这是一把双刃剑”，劳帼龄表示，“一方面，它催生了从卡牌生产、直播运营到二手交易的完整产业链，带来一定的就业机会，且卡牌通过IP联动与文化元素植入，成为传统文化出海的新载体。另一方面，未成年人保护的现实困境凸显，成瘾性消费问题严重，而且陷入成瘾的已经不仅限于未成年人。”

价值崩塌 从“理财梦”到“按斤卖”

在玩法异化的同时，一个更深层的矛盾浮出水面：卡牌作为“谷子”的形态之一，其“收藏品”的价值正在以前所未有的速度消解。

“以前大家总说，抽出稀有卡能卖个好价钱，算是一种另类理财。但现在随着卡价的全面崩塌，只剩下抽卡那一瞬间的多巴胺了，贵卡也不再保值了。”玩家薇薇安（化名）告诉记者。今年1月，她斥资4000元收购了两张《小马宝莉》辉月包第二弹的单人碧琪稀有SC卡，仅仅9个月，她以500元一张的价格挂在二手平台，也无人问津。

稀有卡价格跳水，而稀有度不高的“普卡”，则在二手市场彻底沦为“论斤称”的商品。以9月新品《王者荣耀》英雄

万相收藏卡为例，官方定价10元一包，内含5张。在二手市场，这些卡片仅需6元/斤，贬值超过99%。

价值为何崩塌得如此之快？业内人士透露，产能过剩是首要原因。头部IP一年要更新3~4个系列，每个系列都有全新的稀有卡。“旧爱”瞬间被“新欢”取代，市场根本来不及消化如此巨大的供应量。更关键的是，卡牌的“稀有度”正在失去其绝对意义。以卡游线上抽卡机公示的概率为例，《蜡笔小新》显眼包第一弹的隐藏龙卡，抽中概率标注为1:648。按10元一包计算，理论上获得一张的成本高达6480元，这听起来的确很稀有。但在二手平台上，这样一张稀有卡，售价仅为200元左右。

监管灰色地带，如何让收藏回归本真？

这个野蛮生长的行业也存在着明显的监管灰色地带。

记者在黑猫投诉平台检索发现，近一年来关于“未成年人拆卡消费”的投诉层出不穷。典型案例是：未成年人在家长不知情的情况下，在直播间消费数百元甚至数千元，当家长发现并要求退款时，商家常以“商品已拆封，影响二次销售”“无法证明是未成年人本人操作”为由拒绝。此外，“重塑包”等欺诈行为也屡见不鲜。一些不法商家利用可视工具伸入卡包气孔筛选内容，将没有稀有卡的“垃圾包”重新封装后出售给消费者。

卡牌作为“谷子”的形态之一，其文化价值和空间本应被肯定。但这个产业正经历着一场危险的异化：收藏的本质被稀释，博弈的成分被放大；长久的情绪价值被短暂的多巴胺刺激所取代；价值增长的收藏预期，被迅速贬值的残酷现实击碎。

劳帼龄认为，面对拆卡直播中诱导消费、未成年人非理性参与等乱象，监管部门与平台治理的介入不仅必要，而且需从多维度构建解决方案。“法律层面，需明确行为边界，完善制度设计；平台治理层面，需加强身份验证与消费管控，加强话术监测与内容过滤，同时要求概率透明公示。”她强调，“更进一步，还需要家庭、学校、行业的协同，以及监管部门的专项治理。”



拆卡直播间默认下单者为成年人。网络截图