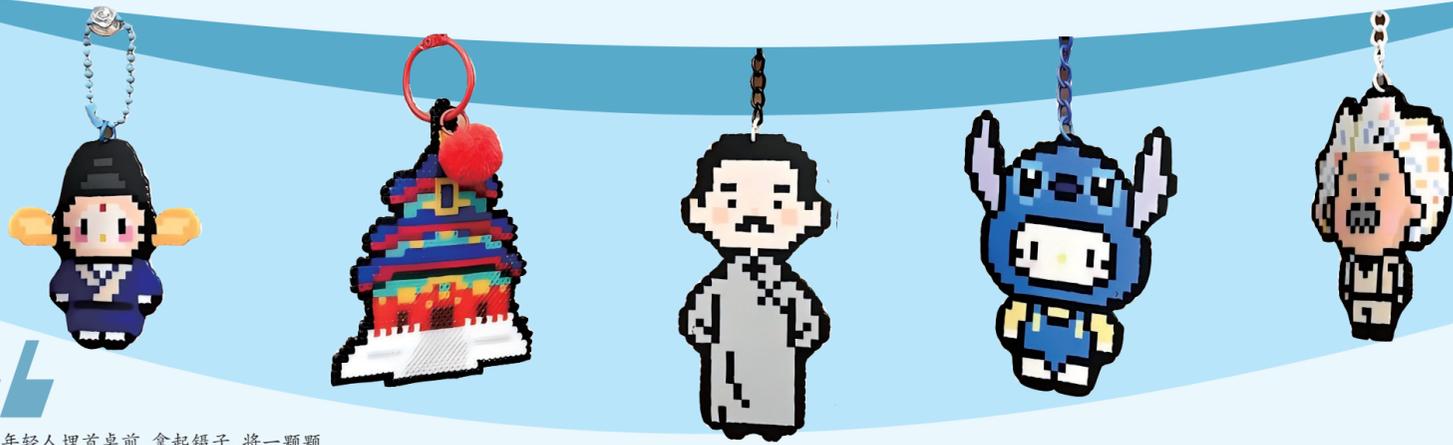


排队两小时等位、全网刷屏、春节假期销量暴涨超90倍……

一颗颗“小豆子”拼出当下青年精神新图景



年轻人埋首桌前，拿起镊子，将一颗颗五彩斑斓、材质各异的迷你豆子逐一“嵌”入豆板中，靠像素点阵拼出喜欢的卡通人物、游戏角色，经过熨烫成为挂件、冰箱贴等精致小物……拼豆，英文名 Perler Beads，本是一种亲子玩具，如今却在全国各地越来越火，成为众多年轻人的新宠。

有数据显示，年轻消费者在春节假期下单的拼豆团购商品同比增幅飙升了9018%，也就是90多倍。2026年拼豆市场规模预测将接近十亿元。

简单的手作缘何成为年轻人闲暇时光新选择？“拼豆热”的背后有着怎样的精神文化表达？

消费火爆

从小玩具到全民追捧的指尖潮流

3月1日中午13时，在四川成都一商场内的拼豆店内，20余张拼豆桌前座无虚席，桌面上摆满了分装盒，五彩斑斓的豆子在灯光下闪烁，顾客们埋首专注，镊子与豆粒的碰撞声此起彼伏。

“每天到中午就没空位了，周末几乎全时段都是满的，最多的时候一天能接待100多人。”店主阿新里信一边帮顾客熨烫作品，一边忙里抽闲地介绍，“今年的人流量比去年增长了近两倍，人最多的时候，有顾客甚至需要排队等候两个小时。”

位于宽窄巷子附近的“银谷谷DIY手工坊·拼豆”，店里也基本是“满员”状态。据店主高女士介绍，该店可容纳约100人，高峰时期会全部坐满。

不只成都，在北京、上海、武汉等地，拼豆也成了年轻人的“新宠”。不少可以体验拼豆的手作店，周末时需提前预约，不然“一桌难求”。

上海一家名叫“As u Wish”的手作店，原本主打的是陶艺，去年9月上新了拼豆项目。没想到如今竟成了店里的“流量担当”。“最近一开门就有来拼豆的，每天预约不断，忙得脚不沾地。”店长倩倩介绍，大部分顾客拼豆，一坐就是三五个小时，“之前遇到两个妹妹，第一天过来从早拼到晚，第二天又来继续拼，拼了近20个小时。”

拼豆的火爆不仅在线下，同样呈现在线上。在小红书上，话题“我染上了拼豆”浏览量超过30.3亿次；抖音上，“拼豆”话题相关视频播放量突破97.7亿次。在网上，年轻人网购拼豆用的豆子、工具，晒出自己的拼豆成果，使“拼豆”与“痛金”、包挂、新中式养生饮、“苏超”周边等，一道成为“淘宝2025年度十大商品”。抖音生活服务发布的2026年春节消费数据也显示，春节期间拼豆团购订单量同比增幅高达9018%，也就是90多倍，远超其他业态。

拼豆作品。(受访者供图)

拼豆并非新鲜事物，它起源于20世纪70年代的瑞典，在21世纪初进入中国，一直作为小众儿童玩具存在。直到2024年，借助影视IP、二次元文化与社交传播，它突然破圈走红，2025年，其市场销售额突破亿元，从“小孩玩具”变成全年龄段治愈手作，尤其吸引了大量年轻群体。

这样一颗“小豆子”，为何让年轻人上头？其实，拼豆的爆火，从来不是偶然。在快节奏、高压力的当下，这颗小小的豆子，恰好击中了当代人的情绪痛点，成为年轻人的“精神快充”。

在社交媒体上，拼豆总是和“治愈”“解压”这类词放在一起。很多分享拼豆的年轻人会提到同一个感受：看着豆子一颗颗填满底板，心里那些乱七八糟的念头就慢慢安静下来了。

因为，在拼豆的世界里，一切都有明确的规则与结果：选好图纸，每一颗豆子的位置都已确定，只要耐心摆放，就一定能完成成品；没有复杂的选择，没有意外的失败，每一次付出都能得到明确的回报。

这种“一分耕耘一分收获”的确定性，弥补了年轻人在现实中的成就感缺失。拼豆爱好者玲玲说：“生活里我控制不了太多，但在这块小小的豆板上，每完成一步，都能感受到自己的力量，这种感觉很安心。”

许多人在第一次见到拼豆的时候，都会有种扑面而来的熟悉感，其实这源自一种视觉基因——像素。在高清视网膜普及之前，人们认识数字世界的窗口是《超级马里奥》和《魂斗罗》，是由一个个马赛克格子构成的粗糙却充满想象力的图像。拼豆的玩法本质就是“像素成像”，它是这代“数字原住民”对世界最初的认知语言，藏着一代人的集体童年记忆。

因此，拼豆的爆火，不仅是一场消费热潮，更是一种文化表达的载体。

拼豆不同于标准化的成品商品，玩家可以根据个人喜好，随意搭配颜色、设计图案，

年轻人的消费热情，迅速点燃了线下拼豆店的开业浪潮。低门槛、低投入、高回报的投入产出比，让不少年轻创业者看到了“轻量级”创业的人局机会。

“00后”李世凯在河北石家庄经营拼豆店。他于2025年12月入局，开了第一家拼豆店，包括房租、首批物料、基础设备、简单装修等在内的启动资金约5万元。如今，不到三个月的时间，他在石家庄已经开出三家拼豆店，同时吸纳了两家加盟店。

李世凯坦言由于生意火爆，首家店开业后不到一个月，他就开出了第二家店。两家店日常客流量限制在80人以内。门店推出了59.9元单人周末不限时、99元双人周末不限时等各种类型的套餐。

李世凯介绍，运营两家门店，每月房租约1万元，8名员工的人工支出3.6万元，整体月度营业额可达15万元。扣除各项固定支出与运营成本后，利润能达到7.2万元。“目前第三家店正在装修中。”

成都“90后”拼豆店主刘美娴，此前从事销售工作，爱好做手工，拼豆走红后也迅速

上头原因：情绪、心理与社交的三重奔赴



拼豆制作过程。(受访者供图)

此外，拼豆还是年轻人表达自我的低成本载体。它兼容动漫、游戏、明星、新中式等各类元素，年轻人可以定制自己喜欢的图案，将自己的喜好、情绪融入作品之中。

除了心理上的解压、情绪上的治愈，拼豆带来的“轻社交”，也契合了当代年轻人的社交需求——无需费力维系关系，和朋友围坐在一起拼豆，无需过多交谈，互相陪伴；亲手制作的拼豆成品，作为礼物赠送，比标准

化的商品更能体现心意，成为连接情感的纽带。线下拼豆店也不再是单纯的“手工场所”，更变成了年轻人的社交空间。

“这是一种典型的‘悦己型’消费和‘过程式’体验。”集美大学副教授巨东红认为，“拼豆热”的兴起，反映了消费从购买“标准化商品”向购买“个性化体验”与“创作参与感”的演进，即人们越发愿意为情感满足、精神投入和自我定义的价值付费。

文化表达：藏在像素里的个性与创意

打造专属自己的作品，一颗颗小小的豆子，被赋予了个性与创意，成为他们表达自我、传递心意的方式。有人用拼豆拼出自己的头像、宠物的样子，记录生活中的美好瞬间；有人用拼豆拼出励志语录、动漫台词，表达自己的态度和追求；还有人用拼豆拼出纪念日期、情侣合照，作为专属的情感纪念。“我拼了一个我们家宠物狗的样子，放在书桌前，每天看到都很开心。”成都拼豆玩家刘雨薇说，拼豆的过程，也是一个自我梳理、表达情感的过程。

玩家的创意远不止于此。有人开始从二维走向三维，拼出立体的花灯，内部缠绕小

灯泡；还有人挑战超大画幅，拼出四分之一幅《清明上河图》，成品长50厘米、宽40厘米，耗时近20个小时。网友戏称，拼豆已进入“考研”时代，创意越来越卷。

而更资深的玩家已经不能满足于网上的公开图纸。资深拼豆玩家朱玉露展示了她的七八个成品，她透露，自己现在会专门在画手那里购买图案版权或定制独一无二的图样。拼豆已成了她和朋友间的“社交硬通货”——拼朋友喜欢的明星或定制图案，作为礼物送给她们，这种心意远比买来的礼物更显珍贵。

市场崛起：年轻创业者瞄准“轻量级”入局机会

“人坑”，并将爱好变成事业，接连开了三家店。她计算过，比起滑雪、攀岩等年轻人喜欢的消费业态，开一家拼豆店成本仅需几万元，按日均20人的客流量算，差不多半年能回本。“对年轻创业者来说，入局成本不高，压力不算太大。”如今，她还想着趁风口再拼一把；不仅想继续在核心商圈开新店，还打算打造“1人”专属座位——用屏风遮挡，工具就近摆放，像“一人食”火锅店，让内向年轻人能沉浸式创作。“拼豆+”跨界合作也在规划中，未来计划与咖啡馆、书店、民宿联动引流；计划为企业、学校提供拼豆团建服务，主打协作与减压属性的新卖点。

拼豆热潮的兴起，带来的不仅是拼豆店创业热潮，也为上下游产业发展带来了新的可能。业内人士预测，到2026年，拼豆市场规模将逼近10亿元，成为手作赛道的新增长点。

四川大学文化产业研究中心主任蔡尚伟认为，拼豆引发的市场热潮，其本质是年轻人愿意为情绪价值、悦己消费买单。艾媒咨询发布的《2025—2029年中国情绪经济

消费趋势洞察报告》数据显示，中国情绪经济市场规模呈上升趋势，2025年中国情绪经济市场规模达27185.5亿元，预计2029年将突破45万亿元。艾媒咨询分析师认为，随着情绪经济市场的不断发展与成熟，未来情绪经济有望持续保持高速增长，在满足消费者精神需求的同时，为经济增长注入新的活力，创造更多的商业机遇与社会价值。

拼豆的像素世界承载着一代人的童年记忆与个性创意。这颗小小的“豆子”不仅拼出近十亿规模的消费市场，更勾勒出当代年轻人的精神图景与消费新趋势。这股热潮并非简单的娱乐跟风，而是快节奏社会里人们对情绪疗愈、确定性价值的渴求，是年轻群体追求个性化表达与轻量社交的自然选择，也是消费市场从标准化商品向体验式、情感式消费转型的缩影，既映照出消费升级的新方向，也承载着当代人的精神坚守与创造，在情绪经济的浪潮中持续生长出更多温暖可能。

(综合《四川日报》《经济观察报》、潮新闻、成都发布等)

声音

年轻人为何愿为“拼豆”买单？

◎ 胡诗宇

在北京、上海、杭州的核心商圈，一些店铺被拼豆、衍纸、流体熊等手工店占据，这种从街角巷尾向商场黄金楼层的集体迁移，映射出线下消费形态的深刻变化——年轻人不再满足于被动购物，而是热衷于投身一场需要耐心与专注的“自我创造”。这看似低效的“慢手工”，实则是年轻人在快节奏社会中，寻求一种确定、可控且能安放注意力的精神慰藉方式。

当“耗时费神”成为卖点，手工店精准命中了数字化时代里年轻人对“真实成就感”的渴望。与追求即时满足的短视频和游戏不同，完成一件拼豆或衍纸作品需要投入三四个小时甚至更久，这种从零散零件到完整作品的缓慢过程，提供了一种确定性的、可视化的成果反馈。对于终日面对电脑屏幕、工作成果往往抽象难衡量的年轻上班族而言，这种“慢下来”并亲手创造一件实物的体验，成为对抗虚拟与焦虑感的精神补偿，其带来的心灵状态和完成时的愉悦，远非几十元的材料成本所能衡量。

手工店火爆的另一个秘密，在于其成功地将个人体验重构为一种具备分享价值的“社交货币”。年轻人不仅是来制作，更是来“记录”和“展示”的。他们三五成群而来，制作过程本身就是一种高质量的线下社交互动；完成后，作品的照片、视频被分享至社交平台，在“晒”出独特品味与动手能力的同时，也引发了同好的交流与共鸣，形成了线上线下的互动闭环。这使得手工活动超越了个人消遣，进化为年轻人构建圈层认同、维系社交关系的重要载体。

然而，热潮之下的隐忧不容忽视，同质化竞争正考验着这门生意的可持续性。当绝大多数店铺都提供相似的拼豆、奶油胶项目时，消费者的新鲜感极易消退。如何持续提供具有差异化的价值，是行业面临的严峻挑战。一些领先的店铺已开始探索“手工+茶饮”的复合空间，与热门IP联名推出限定项目，这些尝试的核心，是从标准化产品输出转向个性化体验创造，以满足年轻人对多元化、场景化消费的更深层次需求。

拼豆热潮能否从一时的消费风口，沉淀为一种稳定的商业形态乃至文化现象，关键在于从业者能否坚守“长期主义”。若能超越对短期流量的追逐，转向构建更具深度的创作社群、提供更富启发性的美学体验，那么这门关于“手、眼、心”的生意，就能真正植根于现代人的生活，成为连接人与人、人与创造的精神纽带。

小贴士

拼豆有度才能欢乐无限

拼豆，需要长时间低头弯腰，容易导致颈椎、腰椎承受过大的压力，引发颈椎痛和肩周炎。而且部分拼豆的耗材也存在一定风险，不正规的低价产品可能使用劣质塑料，在高温熨烫时会释放甲醛、TVOC（总挥发性有机化合物）等挥发性有机物，长期吸入不利于健康。

这几个实用建议请收好——

● 从源头控制，注意材料与工具的选择。

尽量选择采用PE（聚乙烯）或PLA（聚乳酸）等环保、耐热性更好、更稳定的材质的拼豆产品。PLA来源于玉米淀粉，在安全温度下熨烫，分解产物主要为乳酸和水，相对安全。同时，使用带有精确温控数显功能的专业熨斗或拼豆专用熨斗，并将温度严格控制在产品说明书建议的安全范围内，避免高温干烫。

● 做好防护，确保操作环境安全。

熨烫必须在通风极佳的环境中进行，如靠近打开的窗户，或使用排气扇、空气净化器（配备活性炭滤网）。特别提醒：通风不是感觉有风就行，而要确保空气能对流、置换。进行熨烫操作时，佩戴符合N95或KN95标准的防护口罩，可有效过滤大部分颗粒物和气溶胶。操作后及时洗手、洗脸。

● 注意姿势管理，对抗静态劳损。

遵循“20—20—20”原则，即每低头工作20分钟，就抬头望向20英尺（约6米）远处至少20秒。每30~40分钟，必须起身活动5~10分钟。尽量将拼豆工作台垫高，或使用可调节角度的桌子，使视线能保持平视或略微向下，避免长时间低头。日常还要加强颈肩部后方肌群的力量训练，如“头手相抗”、靠墙站立等。工作间隙进行简单的颈部拉伸（如缓慢地左右转头、仰望天花板）。