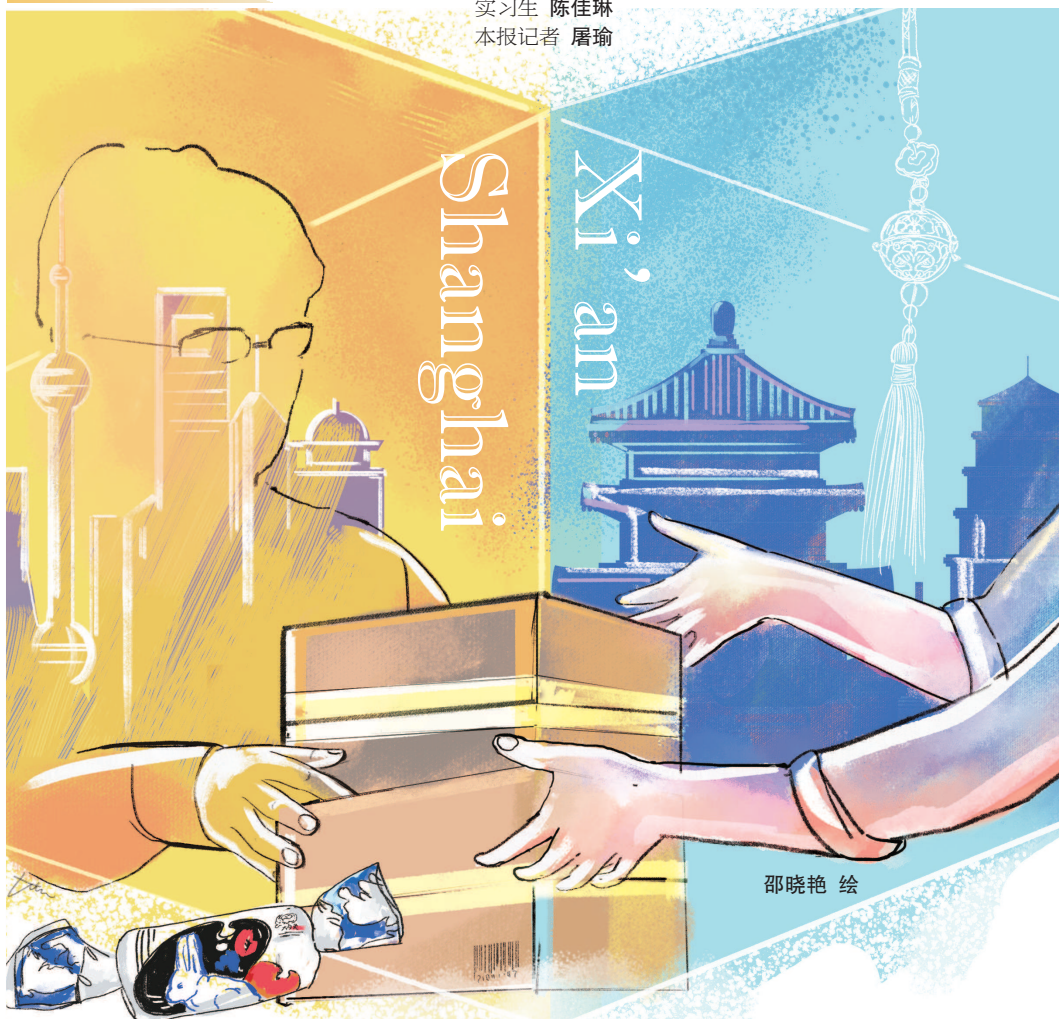


“城意”交换

实习生 陈佳琳
本报记者 屠瑜



邵晓艳 绘

“今天雍和宫排队，买了一大堆！”上午10:30，28岁的大橙子发了一条朋友圈。附图里，他提着3个满满当当的浅褐色牛皮纸袋，里面装着近30条款式各异的雍和宫手串，单价200—300元不等，这是他早上7:00挤地铁来雍和宫排队的“战果”。

回家路上，大橙子还买了2盒稻香村的点心匣子，为第18次特产互换作准备。不久后，1条手串和1盒点心由东向西横跨大半个中国，穿越3000多公里，来到了新疆库尔勒市的网友家中。

不知何时开始，互联网突然冒出了一股“特产互换”的热潮。天南地北、五湖四海的陌生网友口头约定，互寄当地特产。在小红书平台上，相关词条的累计浏览量近5000万；打开抖音平台搜索“特产互换”，相关视频最高获赞近30万。

“互换特产需谨慎！不要轻易相信陌生人！”“自己买不行吗？”……虽然偶有“踩坑”的网友发帖劝退，质疑声不时响起，但仍有无数网友前赴后继。特产互换，犹如互赠玫瑰，或许扎手，却总有余香。

惊喜盲盒

22岁的小杭来自四川资阳。接到快递员的电话，她立刻放下了手中的考试复习材料，飞奔下楼。“之前就查了快递信息，重量显示7公斤。”究竟装了什么？小杭太好奇了，一路小跑。

“我不知道对方会送什么，期待打开箱子时的惊喜感，就像开盲盒。”小杭没有失望。体积超过半个26英寸行李箱的特产快递里，老北京蒜肠、张一元茉莉花茶、黄豆酱与甜面酱、稻香村流心月饼等北京风味美食排列紧密，其间还见缝插针地塞了6个款式与颜色各异的冰墩墩挂件与摆件。

继续拆箱，会发现里面另有乾坤。1个小型泡沫塑料盒里装着2袋豆汁和2盒焦圈，配以冰袋保鲜。今年初，小杭曾和朋友去过北京，却遗憾地与豆汁失之交臂。特产互换前，她透露过想喝豆汁的心愿。如今梦想成真，还升级为“豆汁配焦圈”的老北京组合，开盲盒的惊喜又夹杂着些许感动，“这次互换，让我感受到了北京的‘温度’”。

这是小杭第一次互换特产，但肯定不是最后一次。

29岁的木南来自上海，也喜欢开特产盲盒。与陕西西安的网友互换时，双方约定了100元的金额，交换“与城市相关的味道”。木南11年前曾去过西安，记忆已有些模糊。抖音平台上不断刷到的甑糕美食视频，提升了她的期待。

“第一眼就看到了心心念念的蜜枣甑糕。”当对于未知的期待不断累积，打开盲盒时的惊喜感就会达到顶峰。还有辣椒面、酸梅粉、牛骨髓油茶……木南激动地给这些远道而来的特产拍了张合照，并在网上分享：“非常喜欢这种特产盲盒的感觉，准备的时候期待收到人的心情，收到后拆开惊喜的感觉也很快乐！”

特产互换，本质上是一种以物易物。这种原始的交易方式起源于远古时代，各取所需，互蒙其利。在互联网时代，商业化交换网站并不鲜见。特产互换在以物易物的基础

上又有升华。“两地特产的不确定性让这个活动跳脱出了简单的交易范畴，褪去了商业色彩，也让双方体验到了揭开特产盲盒神秘面纱的乐趣与新鲜感。”华东师范大学法学院讲师冯德淦说。

冷热不均

特产互换，与各地饮食文化息息相关。参与者虽遍布全国，却并非站在同一起跑线上。

在“无辣不欢”的川渝地区，不论是四川灯影牛肉、自贡冷吃兔、南溪豆腐干，还是重庆的酸辣粉、辣椒凤爪……特产美食内卷成风，出圈名品比比皆是。川渝地区的网友在社交平台上一声吆喝，互换邀约便纷至沓来。

鲜花盛开的彩云之南，特产兼具少数民族与异域风情。椰香弥漫的热带海南，各色水果的衍生特产令人眼花缭乱。内蒙古、新疆、西藏等地作为肉制品和奶制品爱好者的天堂，火热程度自不必说。饮食文化源远流长的河南、陕西、山西等地也是互换名单上的“香饽饽”。

然而，一边是热火朝天的互换氛围，另一边，部分地区网友却坐上了“冷板凳”。“我是北京的，可以找你互换吗？”8月8日，大橙子在某条特产互换视频的评论区发出好几条邀请，收到的回复却是：“北京有什么特产？”

大橙子其实并不是土生土长的北京人，他从小在河南长大，定居北京不过2年。但他很喜欢这座城市，说话已经带上了京腔，妻子也是北京人。面对二连三的质疑，大橙子下定决心，要成为北京的“野生代言人”，将这里的特产与文化宣扬出去。

8月10日，大橙子成功邀约了第一名网友交换特产后，开始在抖

音平台发布特产互换的视频，至今31期，最高点赞量近万。大橙子准备的特产中，既有稻香村糕点、牛舌酥饼等地道的风味小吃，也有他在潘家园淘来的木梳、菩提手串等文化底蕴深厚的物件，金额动辄上千元，让网友直呼“体面”。

如今，大橙子的互换日程已排到半个月后，未回复的互换邀约私信超过200条，一天最多发出过4个快递。在大橙子家里，还摆着几箱特产快递来不及拆。他觉得，美食与文化互补的易物方式让北京在特产互换的热门城市中杀出了一条血路，既让更多人看到了北京特色，又在无形之中提升了城市形象。

文化互动

每次互换，就像寻宝，能够在闻所未闻的特产中探寻舌尖上的新奇体验。“潮汕的油柑，也叫滇橄榄，入口时又酸又涩，最后竟有回甘。”在大橙子抖音平台的评论区，能翻到丰富多样的食用法则：“可以用白糖腌制，也可以去核榨汁。”“直接吃就不错，用来煲汤也是一绝。”

杭州的梅干菜脆饼、河南的胡辣汤、重庆的怪味胡豆、哈尔滨的风味红肠……品尝各地特产的同时，大橙子也在了解当地的饮食习惯，从味觉触及各个城市的文化脉动。

来自陕西的小小今年36岁，是个全职妈妈，有两个女儿。7月中旬，小小在小红书上留意到特产互换的活动，便也抱着好奇之心回应了一名福建泉州网友的邀约。吃着对方寄来的板栗饼、牛肉羹、猪肉粕，她开始感受泉州的风土人情，还和丈夫计划起了明年的泉州行。

特产是了解城市的一扇窗。在小小看来，网络上流传的地域特产

虽负有盛名，但不一定地道，当地人挑选的特产更能反映一座城市的生活方式与饮食习惯。“我期待收到网友自制的一瓶辣椒酱，或是腌制的一罐豆腐乳。”

“不同于传统的文化输出方式，特产互换是个体之间地域饮食文化交流的媒介。”冯德淦认为，“以月饼为例，上海的月饼和广东、江苏的都有差异。尽管上海偏好甜口，但肉馅月饼却很出名，其他省市的人未必了解。特产互换点对点促进了不同地域饮食文化的交流，也起到了传扬与宣导作用。”

“上海有什么特产可以交换呢？”7月底，木南第一次刷到特产互换的视频时，这个问题蹦了出来，一时竟没有答案。直到她在徐家汇天钥桥路邂逅众多老字号品牌时，思路才逐渐打开。

老大方的苔条麻花与苔条饼、虹口糕团厂的条头糕与金团、光明的大白兔奶糖与牛轧糖……准备特产的过程既唤醒了木南潜藏在味蕾背后的童年记忆，也让她意识到，许多自己习以为常的食品竟是上海独享的美食。“特产互换不仅是不同城市熟悉味道的交换，也让我挖掘到了家乡的独特风味。”

美食社交

“我在陕北读书，等开学了再给你寄些红枣。”陕西西安的网友收到特产后的回复让木南心头一暖，彼此的距离仿佛无限拉近。就像小学时写信交笔友，虽然素昧平生，但一纸信笺却能联结起双方的情谊。木南从事企业管理工作，工作节奏快、事务严谨，经常加班，少有闲暇时间，社交少之又少。“特产交换就像是具有娱乐属性的社交方式，拓展了我的网络社交圈。”

冯德淦分析，城市里的中青年

群体工作繁忙，朋友圈局限，交友时间匮乏，而特产互换无须面对面交流，通过一次交换就能建立连接点，恰好弥补了中青年群体的社交需求。

品尝了泉州的美味后，小小再次采购了一些西安当地的小零食寄出，有凉皮、擀面皮、锅巴、油茶、麻花，还特意寄了两瓶泉州没有的冰峰汽水。对方听闻后，也立马打包了当地的海产品用以回礼。“网上可以买到所有，但买不来善意与真诚。一次特产互换，让我收获了一个素未谋面的朋友。”

也有人将这份线上情谊辐射至线下。30岁的阿柯来自云南昆明。去年秋天起，她陆续参与了5次特产互换。与北京网友交换成功后，对方经常拜托阿柯代购菌菇包。听闻对方从事金融与股票行业，阿柯时常讨教炒股的相关知识。一来二去，两人的话题不再局限于特产，关系也由远及近。

去年末，阿柯去北京拜访亲戚时，发了一条朋友圈。北京网友主动评论道：“我家就在附近，要一起吃个饭吗？”一次特产互换创造了两个陌生人的生活轨迹交叉的可能性。

谨防“刺客”

木南没想到，第二次特产互换竟遇到了特产“刺客”。

“我查不到你给我的快递单号。”收到河北网友的消息时，木南并未多想，而是将快递信息截图给对方确认。除了第一次互换时准备的上海特产，她还精心添置了第一食品厂的四喜烤麸和清美的染饭糕。

快递显示签收后，木南再次收到对方的信息：“我本来想寄一些馒头面点，但是怕坏掉，就在网上买了一小箱河北的特产给你。”收到后，木南才发现，所谓的“一小箱特产”不过是一包价值10元、重量约为100克的芝麻饼干。

大橙子也没想到，他在社交平台上的真诚分享让一些想占便宜的人钻了空子。一名来自山东淄博的网友主动邀约大橙子互换1000元的特产，但寄来的仅有两套茶具、两罐啤酒和几个烧饼。大橙子不免心生疑虑：“这值1000元吗？”从茶具的包装溯源，大橙子找到了茶具的卖家，被告知一套茶具售价为88元包邮。与网友几番交涉后，对方仍一口咬定两套茶具价值近800元，最终只能不欢而散。

“空手套白狼”的案例屡见不鲜。在这场真心换真心的游戏里，没有败绩的小小也捏了把汗：“一开始并没有考虑过会不会被骗，或许是比较幸运，遇到的都是真诚的人。”

特产互换是社会诚信的试金石。冯德淦认为，特产互换虽是各地网友自发的行为，却一定程度上反映了社会诚信的现状。参与者愿意与素不相识的网友互换特产，恰恰证明了对社会诚信较高的信任度。而骗局的存在，则是社会诚信尚需进一步完善的体现。他也提醒，从法律角度而言，约定好互换却未交付相应的特产可能涉嫌欺诈等法律问题，但由于金额较低，寻求法律救济困难。为规避风险，建议约定互换金额，同时保持警惕，不要盲目跟风。

木南知道，风险在所难免。但她没有灰心，已与一名来自山东的准妈妈约定互换。她期待着，能在微凉的秋日收到这名准妈妈的喜讯，让上海特产送去她美好的祝愿。

大橙子的特产互换进程未完待续，他的愿望是集齐全中国660个城市的风味，也把北京的特色美食与饮食文化传递出去，让这份情谊遍及中国版图。