

问题：国内很多家庭不够整洁，深层次原因是什么？

不会用闲鱼。

---

囤积的人主要是觉得东西不扔总是拥有着这些东西，是一种拥有和收益，而扔掉总是一种损失。

你要因为美感因素、情绪因素去说服这些人（或者自己）丢东西，这是不现实的，因为对很多人而言美感和情绪不值钱，不值得拿现实的损失去交换无意义的收获。

你要解决这个问题，首先就要解决这个公式，摆平不了这个公式，一切都是枉然。

那么如何解决这个公式呢？那就是把帐算清楚。

首先，大衣柜、储藏间的容量代表了你能物理拥有的工具性、资源性财富的总和。

假设这个空间总共是二十立方米。那么这二十立方米里装着的，就是和你关系最紧密、最能影响你状态、最能帮助你的物资。在你不换更大的房子的前提下，这个空间就这么大了，不会在扩大了。

不用说，这里面的“席位”是有限的。某种意义上说，你的生活质量直接取决于这 20 立方米里到底装了些什么，有多大的有效性。这也就意味着如果这里面有你不准备再使用的物资，这些物资所占用的空间就是“死空间”。它们占掉五立方米，你就只剩十五立方米。

在哲学意义上说，你的直接财产是你的外延，你完全可以把这理解为你是一头二十一立方米的野兽——于是，那不仅仅是你的“财产”，而且本质上就是你的鳞甲、毛发和爪牙。

囤积无用之物，就是你的“身体”坏死了一部分。

你理所应当不断的更新、持续优化你的“物质机体”，力求磨砺到最佳状态。

你理应确保它们都是你能负担得起的最明智、最好的选择，并且充分善用了所有的“席位”。其中不应该有你不知道其存在、不了解其价值和状态的部分，也不应该有知道其存在而无法随时调取的部分。

凡不满足上述条件的一切情况，都应该及时的纠正。

“囤积”本身不是错，前提是要充分依照上述原则。只获取，不整理，不管理，不更新，这其实是自我放弃，甚至是毒害，和肚子饿了却吃观音土没什么本质区别。塞得胀鼓鼓，却一点不顶饿。

这就意味着你添置的时候就要高度重视品质，你要拣你负担得起的最好的添置，然后珍惜的对待，而用循环回收来降低成本。

举个比较现实的例子——不必购买最新版的手机，而是通过二手渠道在最新版发布之后购买上一代的九九新的、箱说齐全的、在保的顶配机型，并且保留箱说票据。严格地爱惜使用。该上壳上壳，该贴膜贴膜，经常清理壳内的灰尘（否则可能划伤背壳）。等到眼看着下一波新品要发售的时候，去购买现在最新的一代，把上一代的卖掉——这时候二手市场往往有降价。

最后算下来，一年用在手机上的钱大概也就千把块（只是买入卖出的差价），但是一直用的是顶配，从来不存在卡顿这类体验。

同类的策略你可以用在几乎所有的耐用品上，这就是所谓的“持续更新和优化”。

---

因为存在“循环更新”的整体策略，你的整个物资配置的策略本身就变了。

第一，你自然而然会高度重视这些东西的经典性。

如果你选购得当，很多东西甚至到卖出时可以反过来赚一些钱，非电子类的物品有很大的机会可以做到这样的效果。

刀是好刀，盘子是好盘子，笔是好笔，电脑是好电脑，手机是好手机……

这些东西工作起来极其顺手稳定，值得信赖和借重，这区别其实足以影响到你的命运。

很多人在抱怨自己的东西在闲鱼上卖不出去，那么——你在购买的时候有面向闲鱼购买吗？你在买之前有查过这个型号的闲鱼一般售价吗？

你在买入之前就该知道这东西卖不卖得出去，大概是什么价，因为你真正付出的实际上是这两个价格之间的差额，而二手售价本质上只是你的使用押金。

说句实话，在你付得起押金的情况下，奔驰 G 也并不贵（因为这玩意现货比订单价贵一截）。

第二，你使用起来会极其注重方法，自然而然养成爱惜物品的习惯，也自然会因此建立对这些东西的更深的理解。

一把好刀应该怎么用，怎么磨？一辆好车要怎么保养？手机充电应该怎么做最好？盘子怎么防止磕碰？电脑要如何管理？搪瓷锅要怎么清洁？葡萄酒要怎么保藏？

很多人认为“这样生活太累了吧”。

说实话，这是真傻。

a) 生活的享受要建立在对生活的大量细节里的理解和关注里。不了解这些的人，享受不到真正美好的地方，所谓的享受都是“这玩意很贵，我真有钱”这种虚荣感。

这其实是暴殄天物，有钱也是白有钱了。

（事实上这些人也恰恰是闲鱼玩家最大的利润来源之一，因为 ta 们最没有耐心，而且最容易冲动购买顶级产品，但其实 ta 们往往享受不到这些东西真正的妙处。）

b) 这些与物品知识里面有大量活生生的品牌故事、市场传奇。这里面凝聚了大量的智慧和经验，本身就是一个很值得挖掘的宝藏。

坦白说，被人发现你不懂得这些东西里面的道道，你大概率也不会被认为是一个有足够敏锐的产品触觉的人——因为你对优秀产品到底优秀到什么程度、有什么思路，没有直观的体验和结合实际思考。

如果你觉得这个“累”，这真的是可惜了。

第三，你有了这些经验，你就会拥有额外的对人的洞察力。

你能看得出谁是同类。尤其是通过交易过程，更容易看出同类。

谁和你一样看得到这些深藏的价值？谁识得你所识得的这些货？你所接手的卖家，和从你手里接手的买家，会借着这同样的“识货”关系形成一个“接力圈”。

ta 们的眼光看得上的东西，往往与你的口味有近似，你所看得上的东西，自然对 ta 们也有一定吸引力。

在这个圈子里，可以以相当低的成本共享物资。

第四，等你真的有了这样的经验和思路，你自然会发现能打动你的东西门槛自然就是很高的。而且你对财物的理解也会日渐加深。

然后你会自然而然的“节俭”——东西越来越少，但却件件都是好东西。

所谓好东西，是指因为你越来越确切的找到了生活方式和人生理想，它们也越来越耐久。

不少东西，有从你手里成为传世文物的资格。

这支笔，除了是只好笔，还因为是你的笔，最后对你的继承人是价值的。传上两代三代，自然就成了珍宝。

你岂能不慎重选择，爱惜使用？

“囤积”本身是没错的，真正的“囤积”不是买进来堆着，而是不断的循环和精炼，直至不朽。

你真做到了这几条，你根本不太需要所谓“断舍离”，而且自然而然会整洁起来——否则怎么叫爱惜呢？

尤其是，好东西都挺贵的。

---

补一个闲鱼周转优化资产的最佳实践要点：

1. 不要等到觉得要卖的时候才挂上去，而是只要不是打算变成传家宝的、有升级换代打算的东西，在到手的同时（或者不久）就挂上去。

但是，注意挂一个巧妙的价格——一定要挂一个“就是此时卖掉，也一定会觉得划算”的价格。比如直接挂原价，甚至可以加价。你们真的想买，那你买好了，我把自己的目的改为“赚钱/免费体验新产品”就是了。

2. 挂出时用手拍照片（注意关闭地理信息）。不要偷懒使用标准广告照。手拍照片才能和伪装成二手销售的引流贴区分开来。很多人只会购买家庭闲置物品。
3. 物品照片必须尽可能包含以下几条：原理展示、功能正常展示、光泽效果展示、缺损情况展示、规格详情展示（一般是产品参数铭牌的清晰图）、证照手续展示。
4. 物品标题挂上“自用/闲置”关键词。
5. 交易规则清晰明确的给定以下几条：

- 本人工作繁忙，不提供私聊语言沟通，只接受直接拍下。如果有任何问题请直接留言，定期公开回复和补充货品信息。仍然坚持私聊者一概拉黑。

- 本货品将自动不定期降价。如果你觉得贵并且也不急用，建议你点击超赞或收藏起来等待后面更好的价格——因此完全不接受讨价还价）。如果你是以前和我顺利交易过的买家，则自动减价若干元。

- 本货品不提供任何售后服务，请自己承担风险。但欢迎查看我的交易评价，了解一下我的交易信用。

- 只接受芝麻信用“极好”评级的买家（这一条选填），如果你的信用不到这一等级，请勿拍下。（如果出售物品为贵重物品，可以采用第二种写法：此货品仅接受以前与我顺利交易过的买家购买，如果你没有与我交易过，请勿拍下。）

- 中国境内除（罗列过远省份）外均包邮顺丰（陆运）。

发布之后，设定定期闹钟提醒，建议你稳定的更新价格和一键擦亮宝贝。除此之外完全不必进行任何额外操作。只需要注意以下几条：

1. 凡是不遵守这些明文规则的，一概拉黑。
2. 凡是顺利交易过的买家，交易完成后都发红包，加闲鱼好友。这样自然会积累出低交易成本的买家群体。以后会越卖越顺利。有时候某些低值品交易纯粹是为了积累这个名单。——实际上这个名单本身就是你要“买到”的最核心的标的之一。

你只需要机械的执行这个交易规则，自然或迟或早东西都会卖出去。而且以后会越来越好卖。

而且你有机会获得一个属于你的物资生态圈。

---

评论区：

Q: 还是贪，不舍得直接送。或者说，还是不够真节俭，不能体会物尽其用的幸福感。

我经常是倒贴顺丰的邮费送人东西，求赞，哈[害羞][害羞]

A: 那倒不是，不肯付出代价的人不会爱惜东西

B: 不是很懂这中间的逻辑关系，您能展开说说吗？

A: 宝剑可以卖，但是接手的人如果是花 1000 两银子买的会比只花 100 两更爱惜爱惜。

---

Q: 我会选择扔掉 放在楼下 有需要的人会拿走 很方便..

A: 不失为一个办法

---

Q: 有个小小的疑问，很多品牌存在大量仿品，没有足够的正品使用经验很难辨别二手产品的真伪，这是否意味着这样操作前至少要通过购买正品或吃亏上当等方式缴足学费才行？

A: 那要靠提高对设计和工艺的鉴赏能力。

不要去追牌子，要直接追设计合理性和美感

---

Q: 您这篇文章的目标人群就是 25 岁到 45 岁之间的人，年龄大的人是看不懂的，但是很多家庭之所以杂乱无章，恰恰是因为 45 岁以上的人不舍得扔东西

A: 原则上，不建议与父母同住。

---

Q: 有什么卖东西的经验可以分享吗，卖了一些东西，但是很多东西卖不出去，比如衣服，纪念品

A: 找对应的问题问

---

Q: 不从美感或者情绪方面入手，也很难劝服。比如我说“这个东西我们上次用已经是在 n 年前了，我上闲鱼卖掉吧？”我妈“万一今年用到了呢，不能扔！”

A: 对别人就不要劝了

---

Q: 懂了，以后就能从闲鱼上识别出哪个是你了。

A: 只能识别出谁看过这篇东西

---

Q: 真的哦，一收拾东西我就想扔东西，可是我妈能干从垃圾桶拿出来事情[捂脸]

A: 你就跟她说你卖掉了，然后给一笔钱她

---

Q: 我高度认同你的观点，自己也是这么做的。问题是有囤积癖的往往是上一代人，比如我父母，这么劝往往没啥效果。

A: ta 们主要是难学闲鱼

---

Q: 低价卖了个吹风机，扣除自费邮费，几乎算是送了，结果东西到买家手里，买家用了几次之后，说冒烟有问题，要求退款。但我在商品详情页明确说明不提供售后而且东西在我手上的时候是完全可以正常使用的，所以我坚持不退，最后买家撤销退款，我反而觉得有点内疚不安，因为似乎违背了爱的原则，让他人因为我遭受了不好的事，但是我确实是坚守了规则。这件事，我是不是做的不好，或者有什么更好的处理方式吗？

A: 没什么问题

Q: 我今天在闲鱼发现一样看过您这篇文的人关注我，是真的有人在一起行动起来，突然有一点开心[抱抱]。

A: 这咋看出来的？

---

Q: 我把我家里的垃圾挂在闲鱼上你会买吗

A: 你为什么要买垃圾用啊

Q: 家里乱只是因为快递箱子还没扔，我觉得这些就是垃圾，挂闲鱼上你会买吗

A: 你啊，祝你人生好运吧。

---

更新于 2023/11/21