

## 新书摘

你把不要的东西扔在当地的旧货店以后,这些东西会去哪儿?关注全球回收行业近20年的亚当·明特横跨五洲四洋,对全球知名回收公司与旧货市场进行了田野考察式的跟踪采访,探寻二手商品的前世今生,为读者描绘了一幅二手世界的宏观图景。本文为书中节选,我们将从我们丢弃的物品中看到一个充满可能性的世界。

## 一个人的垃圾 可能是另一个人的宝贝

□亚当·明特



《二手世界:  
全球旧货市场调查手记》  
[美]亚当·明特 著  
王小可 曹易佳 译  
方寸 | 社会科学文献出版社

晚上看电视换台时,你必定会看到一个节目,节目中一个乱糟糟的拾荒者,意外得到了一个签名款的棒球,棒球的实际价值是他所付金额的好几倍。

尽管这是小概率事件,但有些时候,正是出于淘到“珍宝”的微弱可能性,二手货商贩和慈善机构才会愿意全盘接收那些没什么价值的东西。知道其中的区别可以帮助我们理解为什么要珍惜物品,以及怎样珍惜物品,还可以让我们明白为什么大多数东西变成了垃圾。

我的祖父母住在明尼苏达州圣路易斯公园的一栋复式楼房里,距离169号公路大概有半英里。住在魁北克南部大街街角的头5年里,我记得自己经常两头跑,去祖父母家串门,每次到了大

过去20年里,我都在写些关于废弃物和回收利用的书。每周都有人对我说:“一个人的垃圾可能是另一个人的宝贝。”

和许多谚语一样,“一个人的垃圾可能是另一个人的宝贝”多少有些道理,但在我看来,这句话的道理毕竟有限。更多时候,一个人的垃圾对另一个人来说同样是垃圾。而且由于世界上的东西越来越多,垃圾也变得越来越多。不过在二手货中,只要是宝贝,总还是会受到关注的。

随便走进一家书店,书架上一定会有几本如何给“收藏品”定价的指南(运气好的话,可以找到一本书,教你如何定价、卖掉旧餐叉和穿了10年的腈纶毛衣)。在美国,

门口都会看见,祖母贝蒂在那儿迎接我。她通常会带我去楼上的客厅和厨房,但如果我不想上楼,祖母也会和我一起踩着咯吱响的木梯去地下室。

地下室里堆满了旧物,大部分都是“好东西”,反正我祖母是这么说的。远处的角落里摆着两个又大又重的中式木质储藏柜(我觉得其中一个储藏柜是祖母的母亲留下的)、一个木质落地书桌(她会说,这是留给你的)、一个立式古典灯、一个放药的储藏柜(祖母说,有一天这也是你的)。

地下室里还有一些桌子,上面放着一些小摆件,比如美国总统竞选的徽章(祖母说,如果当年我已经满21岁,有权投票的话,我就会给肯尼迪投一票),几个花瓶,一些烛台、明信片,零碎的艺术玻璃,还有一些乱七八糟的照片。有一面墙上贴着亚伯拉罕·林肯的照片,另一面墙上挂着拿破仑的画像。楼梯附近还有一些裱起来的收藏币,以及一些其他图画,大部分都是风景画,在地下室四处摆着。

如果你幸运地受邀参观这间地下室——不是每个人都能被邀请,她很可能像你这个第一次来这里的人一样,带着同样的好奇心去挖掘那些琳琅满目的物品。如果你拿起某件东西,比如一个古董熨斗,问她从哪里买的,她的回答几乎是一样的:“那是很久以前的事了,可能大减价的时候买的吧!”

我的祖母热衷于收集物品,这可能与她祖上的移民经历有关。她的父亲亚伯·莱德从俄国来到美国后一无所有,没有受过教育,不会说英文,也没有可以谋生的技能,所以他和数百万俄国犹太人一样,成了一个拾荒者,在加尔维斯顿和得克萨斯州搜寻别人丢掉的东西,再拿去卖钱。

起初,他收集别人丢掉的各类衣物和床单。不过没多久,他就有了足够的资金,开始回收废金属和废纸。最后,他开始回收古董和一些收藏品。无论是收购废铜管道设

备,还是橡木柜,都有同一条潜在的规律:卖家不知道东西的真正价值,而亚伯·莱德知道或者起码自以为知道。

亚伯·莱德有五个孩子,我祖母排行老三,他们在人生的某个阶段都曾干过家族的回收生意。从某种程度来说,他们都成了收藏爱好者;家里囤着一堆东西,部分原因便是他们购入这些东西时错误地高估了它们的价值。对于那些对移民生活和大萧条时期保有鲜明记忆的个人和家庭来说,砍价买便宜货可以带来某种安全感,以及某种身份认同感。

正如我在第一本书《废物星球》中提到的,我记得很小的时候,在家里的废金属仓库里和父亲一起盘点库存。仓库里面堆满了有价值的回收品:从当地制造商那回收的金属切割器,从维修店买来的报废汽车的散热器,从电工那买来的成捆的金属丝。等我再过一两天去仓库看时,那些东西都已不见了,因为父亲以更高的价格卖给了别人。

20世纪70年代初期,美国的车库旧货出售刚刚兴起。《废物与需求》是一本记录美国废物史的标志性著作,作者是历史学家苏珊·斯特拉瑟称,车库旧货出售一词出现于1967年。“人们口头创造了这个词,以便将慈善机构的捐赠品义卖和以营利为目的的车库、庭院旧货出售区分开。”

慈善义卖出现于20世纪早期,当时美国富人发现,大规模生产让他们拥有了太多的东西,远远超过了生活所需。于是他们把多余的东西捐给教堂和其他慈善组织,后者则出售这些东西,将收益用于资助慈善事业。我的祖母多年来一直在经营一家二手店,这家店造福了美国犹太人妇女委员会。她还经常参加车库旧货出售,这样不仅可以自得其乐,还能从中获利。当时美国有很多车库旧货出售,苏珊·斯特拉瑟表示,截至1981年,美国平均每年举办600万场

车库旧货出售活动。

20世纪六七十年代,人们参加车库旧货出售的原因有很多。20世纪50年代美国出现反主流文化运动,在美国年轻人中掀起了一股反对物质主义的环保主义浪潮。有些人认为车库旧货出售是一条让人完全避开消费经济的途径。其他一些人认为,旧货代表着过去那种简单、朴实的生活方式。还有许多人认为,与美国20世纪中叶繁荣的商场和百货商店统一的零售方式相比,车库旧货出售更能带给顾客有趣、多样化的购物体验。

随着叛逆的年轻一代成长和生儿育女,富裕的婴儿潮一代到来了。此时,车库旧货出售和二手店开始面向高端市场。1997年,美国公共广播公司开始播放《古董巡回秀》,这是根据英国广播公司的一档节目改编的周播电视节目。节目中,收藏家们会带着自己的古董,让专家鉴定,希望自己的古董是件珍宝。这档电视节目大获成功后,催生了更多的同类型节目,进而出现了第二代、第三代寻宝节目,比如《美国破烂王》。

我祖母很喜欢这种电视节目。《古董巡回秀》来明尼阿波利斯时,她很想参加,还带去一个花瓶让人鉴定。但到被邀请出镜时,她又拒绝了,说“不想被人关注”。到了20世纪90年代晚期,祖母基本上不参加车库旧货出售了。她有更佳的货源,比如我父亲的废料厂,她在里面搜寻黄铜花瓶和金属物件,有的东西价值远超废金属,让她震惊不已。但是她也知道,我们以前买到的“好东西”很少见了,价格也不便宜。她说过,太多古董商都在做这一行,好东西已所剩无几。祖母曾经感叹道:“今非昔比啊!”



扫码下载齐鲁壹点  
找记者 上壹点

编辑:曲鹏 美编:陈明丽

“讲文明 树新风”公益广告  
倡导文明健康绿色环保生活方式

齐鲁晚报·齐鲁壹点

## 关住每一滴

一个滴水的龙头,每天至少浪费5升水  
5升水可以保障2个成人身体一天的需要

