

真正拖垮年轻人的，是沉没成本

转载

架构师小秘圈 于 2021-02-14 11:23:00 发布 44 收藏

文章标签：[java](#) [编程语言](#) [人工智能](#) [大数据](#) [consul](#)

先来看一位读者的提问：

“K哥，我跟我男朋友谈了5年，中间有许多次争吵到无法挽回的地步，每次总是他向我保证会改，我一心软就原谅他，又继续在一起。但是如果跟这个人生活一辈子，我是没有信心的，彻底分开吧，又舍不得这5年的时光，我该怎么办？”这就是一个典型的沉没成本的例子。

什么是沉没成本？这是经济学的概念，就是如果交易失败，在这之前所有的投入的成本，就会白白损失掉，于是在决策的时候，往往会考虑已经投入的成本，导致决策不理性。

就像前面的案例，妹子明明觉得这个男人不是理想的结婚对象，考虑到已经付出了宝贵的5年青春，就犹豫了。

殊不知，这样拖下去，其实损失更惨重。如果结婚了呢，有小孩了呢，那个时候你再“忍无可忍”，恐怕也只能委屈自己这一生了，许多婚姻的悲剧就是这么来的。



人们为什么会一直跌入沉没成本的陷阱呢？

原因有三个：

第一，人们不喜欢后悔，不愿意接受之前投入的浪费。这是人性，许多职业经理人，会利用这一点来操控老板，不择手段让老板做出有利于自己的决策。一旦决策了，老板大概率不会推翻这个决策。

第二，自我合理化，侥幸心理。总是想着“其实也不是不好，再试试看吧，也许有改变。”尤其在中国社会，我们都习惯于：给成功找理由，给失败找借口。

第三，不能接受承认错误带来的惩罚。因为有的公司，你一旦承认失败，就要承担相应的后果，轻的扣绩效，重的丢了饭碗。所以就选择一直拖下去，不及时停止，就会对公司造成巨大损失。

真正聪明的作法，就是及时止损。在投资领域叫做“鳄鱼效应”，指的就是，当你的一条腿被鳄鱼咬住的时候，往往越挣扎，鳄鱼咬的越紧，这个时候你唯一的机会就是牺牲一条腿，保住这条命。

虽然例子极端了一些，但是很形象的说明了及时止损的重要性。但是，人们在面临重大决策的时候，通常不容易做到这一点。

如何能够做到及时止损呢？先来看一个故事：

全球最大的CPU生产商--英特尔公司，一开始并不生产CPU的。

它曾经是世界上最大的存储器制造商，从1968年起，它的主要业务和利润都来自于存储器。

1980年，日本公司的存储制造异军突起。1985年，在连续六个季度的收入下降后，英特尔公司总裁格鲁夫，非常沮丧的和董事长摩尔讨论这个问题，如果再没有好办法，格鲁夫就要下台，英特尔也会从此一蹶不振了。



格鲁夫突然问摩尔：“摩尔，如果我们下了台，你认为新进来的这些家伙会采取什么行动？”

摩尔犹豫了一下，说：“他会完全放弃存储器的生意，也许做处理器。”

格鲁夫目不转睛地盯着摩尔：“既然如此，你我为什么不自己动手？”

结果大家都知道了，英特尔果断放弃存储产品，All in到CPU赛道，一举扭转了亏损的局面，帮助英特尔成为了一家伟大的公司，而格鲁夫也一战封神，成为一代管理大师。

这个在危急关头拯救了英特尔的秘密武器，叫做“清零思维”。

格鲁夫的“清零思维”的核心就是，“假装自己一无所有”、“假装自己一无所知”，重新审视和思考当下，然后作出最客观的决策。

回到前文的案例，妹子采用“清零思维”来做决策，假设没有跟这个男人谈过5年恋爱，就只问自己一个问题：这个男人有没有可能过一生？如果答案是否定的，应该选择立马结束这段感情，避免再浪费青春。在最好的年华，找到那个更适合自己的的人，才是明智之举。

这篇文章最早发表在老K的知识星球“老K星际不迷航”，文章最后老K留给球友们一道作业：想想，你有哪些犹豫不决的时刻，是沉没成本在作祟？

其中一位球友回答：我的车开了5年，舍不得换，这是不是沉没成本。

老K回答他：不是，主要是穷。

特别推荐一个分享架构+算法的优质内容，还没关注的小伙伴，可以长按关注一下：

长按订阅更多精彩▼

如有收获，点个在看，诚挚感谢