

【模型063】“再等等，会回本的”：你不是在投资，你是在为恐惧付费 | 损失规避模型

月见

2025-10-31

38岁的程观澜，在杭州经营着一家高端绘本馆。

这本是他半辈子的心血。五年前，他顶着家人的不解，从一家互联网大厂辞职，几乎投进了所有积蓄，在城西一个高档小区旁，盘下了这个铺面。

头两年，生意火爆。但从三年前开始，风向变了。线上渠道的碾压、教育政策的转向，像两把钳子，死死扼住了他的现金流。

过去的18个月，绘本馆每个月都在净亏损。妻子不止一次红着眼圈劝他：“老许，关了吧。我们认栽。再撑下去，房子都得抵押了。”

程观澜何尝不知道？他每晚看着后台报表，一根接一根地抽烟。理智告诉他，这就是个无底洞。

但他就是下不了那个决心。“万一……万一熬过去，风口又转回来了呢？”他总是这么安慰妻子，也安慰自己。“我那200多万的投入，还有五年的心血……现在关门，不就等于亲手把它们全扔进水里了？连个响儿都没有。”

为了交下个季度的房租，他甚至开始背着妻子研究小额贷款。他觉得自己不是在经营，更像是在守着一具尚有余温的“尸体”，期待它能奇迹般地活过来。

程观澜们，别骗自己了。

你不是在“坚持”，你是在“病态地逃避”。你不是在等一个“万一”会好转的奇迹，你只是在恐惧那个“确定”亏损的宣判。

你掉进了一个几乎无人能逃的人性陷阱里——“损失规避”。

这个由诺贝尔奖得主丹尼尔·卡尼曼提出的概念，揭示了一个残酷的真相：**我们对于“失去”的痛苦，远远大于我们对于“得到”的快乐。**

实验数据表明，失去100块钱带来的负面情绪，需要赚到200块、甚至250块的正面情绪才能勉强抵消。

这种不对称的心理账户，就是我们所有非理性决策的温床。

你仔细想想，你的人生中有多少决策，是被这个魔鬼所操控的？

那只跌了40%的股票，你死活不肯卖，你美其名曰“长线持有”，说白了，你只是受不了“确认亏损”那个按钮按下去的瞬间，那个数字对你智商的公开处刑。

那份早已索然无味、天花板低到尘埃里的工作，你迟迟不肯辞，你安慰自己“骑驴找马”，说白了，你只是恐惧“裸辞”带来的不确定性，哪怕那头“驴”已经快把你压垮。

那段早已只剩内耗、互相折磨的关系，你依然在“修修补补”，说白了，你只是舍不得那些已经付出的时间与情感，哪怕继续下去会付出更多。

程观澜不敢关掉绘本馆，不是因为他对这个事业还有多少信心，而是因为“关门”这个动作，等于亲手给那200万的投入判了死刑。只要店还开着，哪怕每天都在流血，他至少还能握着一张“浮亏”的安慰剂。

这，就是“损失规避”为你注射的第一剂毒药。

你以为你只是在“捂着”，在“等待”。

你以为只要不卖出、不离开、不关门，损失就还不是“真正”的损失。你甚至发明了“浮亏不是亏”这样的词条来麻醉自己。

这是一种极其阴险的自我欺骗。我称之为——“账面麻醉剂”。

它的作用，就是让你对正在发生的、持续扩大的真实流血视而不见。

你为什么会这样？别骂自己贪婪或愚蠢。这是刻在你基因里的古老代码。

想象一下我们的祖先，在危机四伏的草原上。A和B两个人，A的生存策略是“规避损失”（我必须保住我今天打到的这只兔子，绝不能丢），B的生存策略是“追求收益”（我愿意用我这只兔子，去赌一个可能抓到羚羊的机会）。

在那个资源极其匮乏、一次失败就可能饿死的环境里，谁的基因更容易流传下来？

当然是A。

我们的身体里，流淌的都是那些“极度厌恶损失”的祖先的血液。在远古，这是我们的生存优势。但在今天这个充满流动性、机遇与风险并存的现代商业社会，这个古老的“安全锁”，反过来成了捆住我们手脚最沉重的镣铐。

说白了，你的大脑配置，还是“史前狩猎版”的，根本没升级到“现代金融版”。

你混淆了“行动”与“原因”。你以为是“卖出”这个动作导致了亏损。别傻了。导致你亏损的，是你当初“买入”或“开店”的那个错误决策，以及后续市场环境的恶化。“卖出”不是导致亏损的原因，它是“确认亏损”的仪式。

你为了逃避这个“确认”的仪式，为了维护你那点可怜的“我没选错”的自尊，宁愿选择被“凌迟”。

你以为这就是“损失规避”陷阱的全部了？

不。这只是它最浅的第一层。

如果你能狠下心，戳破这个“账面麻醉剂”，你会开始看到一个更残酷的真相。

你死死捂住的那个亏损资产，它造成的伤害绝不仅仅是“账面”上的那个数字。它在持续不断地吸食你更宝贵的资源——**你的机会成本**。

你仔细想想，程观澜那18个月的亏损，仅仅是那些房租和员工工资吗？

不。是他本可以把那些钱（包括他后续想贷的款）投到其他地方可能产生的收益。是他那18个月里，本可以用来学习新技能、研究新赛道、陪伴家人的宝贵时间。是他每天焦虑、失眠、自我怀疑所消耗的巨量精神内耗。

这才是“损失规避”陷阱真正的恐怖之处：**它用一个已经发生的、不可挽回的“小损失”（沉没成本），去勒索你未来全部的“潜在收益”（机会成本）。**

你为了保住一个“沉没的铁锚”，心甘情愿地放弃了整片海洋。

从这一层觉醒，是极其痛苦的。

因为它要求你“反人性”。它要求你亲手否定过去的自己。我们的大脑天生就厌恶这种“认知失调”。“割肉”这个词为什么这么传神？因为它带来的痛感，真的如同割自己的肉。

所以，大多数人选择了一条更容易的路：继续骗自己。

他们会主动去寻找“利好”消息，哪怕是捕风捉影，来证明自己“再等等”是对的。他们会把“幸存者偏差”的个例（某某某熬了十年终于翻身）当成自己的信仰。

他们不是在做决策，他们是在“求神拜佛”。

而如果你能忍受这种“割肉”之痛，开始转向第二层认知，你的思考方式会发生根本性的转变。

就像程观澜，如果他能觉醒到这一层，他每天问自己的问题，就不再是：“我怎么才能让这个店活下去？”而是：“**假设我今天手里有200万现金和5年时间，我会不会选择在‘今天’这个市场环境下，开一家一模一样的绘本馆？**”

当他用这个“零基准”去提问时，那个答案是如此清晰、如此刺眼，以至于他根本无法再欺骗自己。

他会立刻明白，他现在要做的不是“坚持”，而是“止损”。他要做的不是“如何救活它”，而是“如何以最小的代价埋葬它”。

这，是普通人与聪明人的分界线。

但这就到顶了吗？还没有。

“损失规避”还有第三层，也是最高的一层枷锁。能挣脱这一层的，凤毛麟角，他们是真正的高手，是职业的操盘手。

他们超越了“止损”的痛苦，进入了一种“中性”的决策状态。

在他们眼里，“损失”这个词的含义已经变了。

说白了，普通人（第一层）把“损失”当成“失败”和“痛苦”。聪明人（第二层）把“损失”当成“学费”和“代价”。而顶尖高手（第三层）把“损失”当成“数据”和“反馈”。

这是什么意思？

意思是，他们彻底将“决策质量”与“单次结果”解绑了。

普通人最大的认知障碍，就是用“结果”去反推“决策”。赚了=决策牛逼。亏了=决策傻逼。

高手不这么看。他们知道，现实世界充满了不确定性。一个**好的决策**（基于概率和逻辑），完全可能因为运气不好而导致一个**坏的结果**（亏损）。一个**坏的决策**（比如瞎蒙），也可能因为狗屎运而导致一个**好的结果**（盈利）。

“损失规BC”最大的诅咒，就是它会利用“坏的结果”带来的剧烈痛苦，让你开始怀疑那个“好的决策”。

比如，你经过严密分析，设置了10%的止损线。结果刚卖出，股价就V型反弹了。普通人都会怎样？“操！老子再也不止损了！都是骗人的！”他被“损失规避”（规避了账面损失，却迎来了“踏空”的损失感）和“结果偏见”双重绑架，于是他彻底放弃了“止损”这个正确的决策原则。

而高手会怎么想？“OK，止损被触发。这笔交易是亏损的。但‘设置止损线’这个决策是100%正确的。我严格执行了我的系统。我继续。”

他们是在“管理概率”，而你是在“赌博情绪”。

你仔细想想，你的人生不就是一个大型的投资组合吗？

你死死攥着那个已经发霉的资产（一份烂工作，一段烂关系，一个过时的技能），你以为你是在“规避损失”，不，你是在“拉高你整个投资组合的风险”，你是在“加大你人生翻盘的难度”。

因为你把所有的资源、时间、精力，都耗死在了一个“负和游戏”里。

真正的成熟，是从“规避损失”转向“管理概率”。真正的自由，是从“情绪的奴隶”变成“系统的执行者”。

这很难，但这是唯一的路。

道理都懂，怎么落地？

别急，我给你一套可以直接上手的实操地图，我称之为——“止损三问”清醒法。

当你陷入程观澜那样的困局时，别靠意志力硬扛，用这三个问题来“电击”你那被恐惧绑架的大脑：

第一问：隔离“沉没成本”

· 行动：拿一张纸，或者打开一个文档。清清楚楚、明明白白地写下你已经投进去的、绝对拿不回来的东西。

· 比如程观澜的清单：

1. 已投入资金：200万。

2. 已投入时间：5年。

3. 已消耗情绪：无法估量。

· 心法：写完后，在旁边加粗写上一句：“**这些已经死了。**”你的任务不是复活它们，是体面地安葬它们，然后轻装上路。别让“尸体”背在身上，拖垮活人。

第二问：启动“零基准”提问

· 行动：这是最关键的一问。不要再问“我该怎么办”，而是问自己那个假设性问题：

◦ “**假设我现在一无所有（或只有XX本金），站在‘今天’这个时间点，面对‘今天’的市场环境，我还会不会做出同样的选择？**”

· 心法：如果你的答案有任何一丝犹豫，甚至是明确的“不”。那么，你现在就不该再为它投入一分钱、一分钟、一丝情感。你现在的“坚持”，就是对“未来的自己”最残忍的背叛。

第三问：设定“离场触发器”

· **行动：**人的意志力是靠不住的。“损失规避”的情绪上头时，你会瞬间失去理智。所以，你必须提前给理智的自己设一个“保险丝”。

这个保险丝必须是客观的、可量化的、非黑即白的。

◦ **投资：**“如果股价跌破XX元（比如你的重要支撑位），我无条件离场。”

◦ **事业：**“如果这家店（或这个项目）连续X个月（比如3个月）亏损超过Y元，我无条件启动关停程序。”

◦ **关系：**“如果对方再次触碰XX底线（比如家暴、出轨），我无条件离开。”

· **心法：**这不是认输，这是科学。这是你和“未来的自己”签下的合同，用来对抗那个“上头”的、被恐惧绑架的“原始人”自己。

故事的结局

程观澜最终没有去贷款。

他花了一个通宵，独自在那个空荡荡的绘本馆里，用我上面说的方法，算了一笔账。

当他启动“零基…提问”时，答案是刺眼的“不”。

两周后，他贴出了“旺铺转让”。清盘、退租、遣散员工。他算了算，里外里，他亏损了近240万。

签字那天，他走出店铺，阳光有点刺眼。他给妻子发了条微信，只有五个字：“我终于自由了。”

他没有时间悲伤。他利用自己过去五年对杭州中产家庭教育需求的深刻理解，以及在大厂积累的运营经验，转型做了一名线上的家庭教育顾问和亲子阅读的付费内容博主。

因为定位精准，内容扎实，半年后，他的业务就跑通了，收入开始追平他亏损时的月流出。

他终于明白，关掉那家店，不是他失败的终点，而是他止损的起点。

别让你已经失去的，成为你继续失去的理由。

【实战工具包：“损失规避”决策平衡轮】

· **工具名称：**“损失规避”决策平衡轮

· **目标：**在重大决策前（尤其是可能导致损失的决策），中和“厌恶损失”的非理性冲动，回归客观的“预期价值”判断。

• 适用场景：

1. 决定是否卖出亏损的投资（股票、基金、房产）。
2. 考虑是否离开一份“鸡肋”但稳定的工作。
3. 纠结是否结束一段不健康但投入很深的关系。
4. 判断是否关停一个正在亏损的创业项目。

• 核心步骤（请拿笔和纸执行）：

| 决策象限 | 核心问题（请务必写下来） | 我的答案（示例：许峰的绘本馆） |
|-------------|--------------------------------|---|
| 一、量化损失（已发生） | 如果我现在退出，我确定会失去什么？（必须是已发生的沉没成本） | <ol style="list-style-type: none">1. 240万的直接金钱损失。2. 5年的心血和时间。3. “创业失败者”的标签（心理）。 |
| 二、量化损失（未来式） | 如果不退出，继续维持现状，我未来一年确定会失去什么？ | <ol style="list-style-type: none">1. 预估房租+人工，至少再亏40万。2. 每天12小时的无效工作时间。3. 无法陪伴孩子和家人的时间。4. 持续的焦虑和失眠。 |
| 三、量化收益（退出） | 如果我现在退出，我确定会得到什么？ | <ol style="list-style-type: none">1. 立即止血，保住剩余现金流。 2. 释放100%的时间和精力。3. 情绪内耗停止，睡眠改善。4. 一个重新开始的机会。 |

| 决策象限 | 核心问题（请务必写下来） | 我的答案（示例：许峰的绘本馆） |
|------------|-----------------------------|---|
| 四、量化收益（机会） | 如果我现在退出，我未来一年最有可能抓住的新机会是什么？ | <ol style="list-style-type: none">利用我的经验，转型线上轻资产模式。回归家庭，修复关系。学习一项新技能（比如AI应用）。 |

一句话心法：你不是在“割肉”，你是在“换仓”。（把有限的生命，从“负资产”换仓到“潜力股”上。）