你是否有过这种经历：

下雨天的晚上叫滴滴回家，提示预计排队20分钟，结果等了半小时还没叫到，正想放弃去坐地铁，但转念一想：

既然已经等了半小时，放弃岂不是可惜了，结果又等了半小时还是没叫到。

入职一家公司，工作三个月即将转正，但心里总是隐约感觉工作内容和自己预期不是很符合，转念一想：

既然已经工作三个月而且马上转正，放弃岂不是可惜了，于是选择了继续工作，结果做了一年不适合自己的工作。

生活中，我们大多数人都会有过这样的经历。

而这些现象都可以用一个词来解释，就是——“沉没成本”。

什么是“沉没成本”呢？

简单的说，“沉没成本”就是那些已经发生且无法收回的支出，如已经付出的金钱、时间、精力等都属于沉没成本。

为什么我们要避开“沉没成本”呢？

原因有二：

“沉没成本”会影响我们决策的正确性我们在做决策时，不仅会对当前的情况综合考虑，还会看过去是不是在这件事情上有过投入。

我们过去在这件事上有过投入，在做选择时，这些投入就会成为干扰我们的因素。

为什么你不愿放弃自己读了一半的书，因为你已经投入了时间。

为什么你在遇到自己不喜欢的电影时不愿立刻离开电影院，因为你已经买了票投入了金钱。

“沉没成本”不属于成本经济学对成本的定义是：放弃了的最大代价。

而放弃“沉没成本”是没有产生代价。

你放弃看不喜欢的电影，没有产生代价；你放弃阅读不喜欢的书，也一样没有产生代价。

“沉没成本”本质上就不属于成本，也更不应该对我们现在和将来的决策产生影响。

意识到“沉没成本”后，我们需要解决的就是如何避开“沉没成本”对我们的影响。

一、具备危机意识 盲目的坚持带来的是更大的损失

社会心理学家、诺贝尔奖获得者罗伯特西奥迪尼在他的著作《影响力》中提到过一个现象：

赛马场的人一旦下注了某一匹马，在他们心中，下注的这匹马获胜的几率便会大大增加。

这是因为人们在做完一个决策后，潜意识里总是试图通过各种方法来证明自己的决策是正确的。

我有一个大学同学，对炒股一直感兴趣，大学的时候因为没钱，他就用软件模拟炒股。

毕业多年，他也赚了一些钱，前些天报了个炒股班，学完之后开始实战，他这一买不要紧，身边朋友基本都知道他在炒股。

因为他逢人就推荐他买的那几只股票，并且这几只股票的利好消息他总是第一时间知道，因为他想让我们知道他的选择是正确的。

前同事老杨上个月回老家了，托关系进了一家县城的事业单位，回老家不到一周，便用在北京工作多年存下的积蓄全款买了房。

后来再跟他聊天的时候，他一直跟我吹嘘老家的房子位置有多好、户型有多好，可我记得在他没打算回老家前，他是一直不看好老家的房子的。

他们所表现出来的这些现象，本质上就是对于“沉没成本”的过度迷恋，因为一旦你做了某个决定并开始有所付出，你就会义无反顾的去选择坚持。

一方面，你不想让自己的付出白白浪费；另一方面，你也在试图证明自己的选择是正确而明智的。

所以，我们经常会陷入盲目的自嗨，而这种盲目的坚持很可能造成更大的损失。

比如，虽然你已经买了某支股票了，但是此时股票已经开始走低，但你可能还要坚持，你想的是既然已经坚持这么久了，再坚持坚持也许还会涨回来，结果造成了更大的损失。

赌博也是一样的道理，当遇到亏损需要撤退时，他们的想法是已经付出这么多金钱和精力，不如选择冒险一搏，而大的损失往往是在这种搏一搏的时候产生的。

有时候，你越是坚持，损失越大。

二、断舍离思维摆脱沉没成本

日本杂物管理咨询师山下英子著的一本书叫《断舍离》，所谓“断舍离”，就是透过整理物品了解自己，整理心中的混沌，让人生舒适的行动技术。

“断舍离”的理念有很多治愈的功效，其中一种就是能够让我们摆脱“沉没成本”对我们造成的影响。

为什么你会发现家里的东西会越来越多，即使大部分东西都用不到但不会扔，一个重要的原因就是：

这些东西曾经都是你付出时间、付出精力、付出金钱换回来的。

所以，即使现在用不到了，你也会感觉你不能辜负了曾经的付出，即使没用，也要留着。

学习资料也是一样，曾经花钱买了很多学习资料，时间一久，存储空间越来越紧张，重要的是资料的内容也已经过时了。

本应该舍弃资料，但一想到这是曾经花钱买回来的，所以即使用不到，也舍不得删。

山下英子曾在《断舍离》这本书中也给出了针对这种现象的观点：

不管东西有多贵，有多稀有，能够按照自己是否需要来判断的人才够强大。

所以，“是否需要”才是判断是否要丢弃的主要参考因素，而不是曾经有哪些付出，利用断舍离思维，我们也可以有效的摆脱“沉没成本”。

断：代表决断，对“沉没成本”准确判断，然后当机立断。

舍：有舍才有得，敢于舍弃自己不喜欢物品，无论曾经花了多少时间和精力，没用了就要舍弃。

离：远离琐碎事物，不要让它们浪费宝贵的时间与精力，更不要影响自己更长远的决策。

通过这种“断舍离”的思想，我们可以选择性的舍弃不想要的，舍弃对没用物质的迷恋，摆脱“沉没成本”的束缚。

三、止损思维摆脱沉没成本

曾上过一个股票投资的课，主讲资历很深，成功投资过华谊兄弟、茅台，听他的课多了就会发现有一个词出现频率特别高，这个词就是“止损”。

用他的话说：

炒股要想赚大钱不容易，但要想少亏钱还是很容易的，通过“止损”就可以做到。

可事实上，大部分人没有止损思维，亏钱的时候总想着挺一挺就过去了，总觉得情况还会好转，结果越亏越多，最后再想收手已经来不及了。

那么，什么是“止损”呢？

“止损”，通常也称“割肉”，通常更多的用在投资领域，是指为了避免更大的损失而产生的一种保护行为。

这种保护性行为早已不限于投资领域，我们遇到很多情况都可以用到止损思维。

因为“止损思维”能够让我们及时停止当前行动，避免后面产生更大的损失，在摆脱“沉没成本”这件事上，“止损思维”尤其重要。

当股票下跌时，设定止损线，跌到止损线，无论之前付出多少，都要立刻抛售。

当电影不好看时，设定止损线，再看10分钟，如果依然不好看，立刻走人。

当工作不符合预期时，设定止损线，再干一个月，如果还不符合预期，立刻换工作。

止损思维让我们为目标设定了一条红线，这条红线让我们无论在一件事情上付出了多少，只要触碰到了这条红线，就需要立刻做出改变。

在错误的路上，停止就是前进；在错误的事情上，每多一秒都是浪费时间。

四、做决策时利用减法思维

我们在做决策的时，出于本能，我们总是希望能够综合多个因素然后做最终决定，这就导致了影响我们最终决策的因素会非常多，这就是典型的“加法思维”。

比如，你在决定是否换工作时，你考虑的因素通常会包括：

公司现状、职业规划、薪资水平、行业机会、个人成长等等，除此之外，你还可能会考虑你当前的通勤时间以及你已经在这家公司工作的时间。

综合了这么多因素就会催生出一个问题，看似考虑到的因素很多，但实际上你已经很难做出正确的决策。

因为影响最终决策的因素通常只有最重要的那几个，而考虑的因素过多，我们会也无法判断究竟哪几个因素是最重要的。

我曾经在换笔记本电脑的时候的也曾犹豫要换一台什么样的，我列出了我会考虑的因素，包括品牌、价格、操作系统、外观、性能、品牌等等。

后来我发现，当我综合这么多因素做决策的时候，我是选不出来适合自己的产品的，因为考虑的因素太多，可选择的产品也太多。

最后，我做了一个决定，只考虑一个因素——品牌，于是我选择了苹果，虽然这是几年前的选择，但是现在看来选择完全正确。

所以，当我们的决策受众多因素影响时，我们更需要利用“减法思维”——剔除大部分无关紧要的因素，选择影响力最大的一个因素或几个因素来为最终决策负责。

而要剔除的这些因素里首先就要包含“沉没成本”。

比如我在选择电脑的时候，如果我要考虑沉没成本，我是不会选择苹果的，因为Windows系统已经用了快10年了，习惯早已经养成了，这10年的习惯，就是我的成本。

而如果我不放弃沉没成本，最终可能还是会在Windows阵营里做选择。

所以，利用“减法思维”，第一个减掉的就是“沉没成本”，让真正重要的因素对你的决策负责。

五、换一种人设摆脱沉没成本

纠缠于“沉没成本”的一个重要原因，是我们不愿割舍自己之前的投入，而这种行为则会导致我们在做决定时无法保证清醒的头脑。

所以，换一种人设向自己提问是摆脱沉没成本的重要技巧。

比如，我们站在第三者的角度问自己：

如果我不知道曾经付出多少时间、多少精力，那么我会做出什么决策呢？

在香港电影赌片盛行的时候，赌场里对钱有个很形象的比喻，已经输掉的筹码，被他们称为“死钱” (Dead Money)。

什么是死钱呢，简单的说就是你输的钱。

因为你输掉的钱本质上已经跟你已经没有关系了，所以会称之为死钱。

但对于大部分人来说，只要没有离开赌场，这些“死钱”都应该属于他们，所以他们会不惜一切代价的妄想把那些死钱赢回来，结果往往是输的更惨。

所以，当我们身陷沉没成本而不能做出理智的决定时，就要换成另一种人设向自己提问。

除此之外，当我们向别人征求意见时，也可以通过交换人设的方式来提升征求效果。

比如，你因一个选择犹豫不定时向对方争取意见时，对方给到你的往往不是最真实的意见，因为对方在回答问题时会顾忌到你的情绪。

所以要想提升询问效果，你也可以采用交换人设的方法来提问，你可以这样说：

关于这个问题，如果是你，你会怎么选呢？

通过这种提问方式，对方会完全站在他的角度提出对问题的看法，这样就大大提高了提问的效率和效果。

日常生活中，我们每个人几乎都会遇到“沉没成本”，比摆脱“沉没成本”更重要的是先意识到“沉没成本”的存在，因为只有意识到了“沉没成本”，我们才能针对性的去摆脱和调整。

而摆脱“沉没成本”的根本原因就是因为：

成本不仅给我们带来不了任何价值，反而会影响我们对当前决策的判断。

人生苦短，愿我们都能把生命浪费在有用的事情上。