

在微观经济学

里面有三个重要概念，能

够帮助我们更好的做决策。分别是：沉没成本、边际成本、机会成本。

他们也是三个重要的思维模型

，深刻理解可以在人生最重要的时候帮助我们做出正确的决策。

概况起来可以用三句话理解：

沉没成本决定了人们如何看待过去；

边际成本决定了人们如何看待现在；

机会成本决定了人们如何看待未来。

01

沉没成本

什么是沉没成本？就是以前已经投入的成本，它和当前的决策没关系。我们曾经付出的时间、精力、金钱等等都可以叫做沉没成本。

这个成本已经发生了，事实已经存在了，但是从决策角度来看，它只是造成现在这个状态的某个因素，却不是影响我们当前决策的关键因素。

我们做决策的时候，一定要避开沉没成本，否则很难做出理智的选择。

比如在下班的时候遇到下雨，叫滴滴

回家显示需要排队15分钟，但是等了30分钟滴滴还没有到，本来计划去坐地铁，但是很不甘心，心想着反正等了30分钟了，放弃非常可惜，于是又等了15分钟，结果滴滴还是没有来。30分钟时间就是沉没成本。

再比如小王买了某股票，最近受到经济影响股票大跌，此时止损就已经很好，但是小王感觉以前投资了很多，又想着继续投资把亏损的赚回来。小王曾经投资的成本就叫做沉没成本。

从经济学角度来看，成本是放弃了的最大代价，而放弃沉没成本是不会产生代价的。所以一定要避开沉没成本，否则会严重干扰我们的选择。

放弃不喜欢看的电影，放弃不喜欢听的讲座都不会产生代价。但是很多时候人们会受到它的干扰，最后损失还会更严重。

一盘好菜没有放冰箱，闻了一下感觉有一点点味道，有些老人家比较爱惜粮食，舍不得倒掉，于是硬着头皮自己吃了下去，最后导致拉肚子甚至是住进医院。再比如某人从事了一个走下坡路的行业，无论自己再怎么努力，也无法力挽狂澜，但是就是不放弃。在行业10年的心血不想放弃，最后其实损失更大。

这背后影响决策的，都是沉没成本思维。

某位同学为了追到校花，大学花了3年时间，每天想尽切办法逗女孩子开心，各种节日又是买衣服又是送鲜花，3年的时间荒废了学业，耗费了大量时间和精力。

大四的时候，面临毕业以及其他压力，校花对该同学发了一条短信：

哥：你人挺好，真的，但是（此处省略1万字）

如果该男同学想通了，自己不喜欢就放弃，喜欢就继续追。但是不能因为投资了3年的时间和精力，对该校花死缠烂打，纠缠不清。

我们要准确的判断是否是沉没成本，一旦确认付出了无法挽回，就要学会断舍离，否则就会在错误的道路上越走越远，造成更大的损失。

02

边际成本

增加一单位的产量，随即而产生的成本增量，叫做边际成本。

所谓边际，就是增量的意思。

比如比亚迪每多生产一辆电动汽车

，成本增加10万，这10万元就是边际成本。假设上班族月薪8000元，如果要增加800元，就必须加班4天。而这投入的4天时间，就是这800元增量的边际成本。

个人和公司发展，要选择那些边际成本越来越少甚至为零的项目。

比如得到上面的某位老师开发了一套音频付费课程，他的边际成本就趋向为零，因为课程已经开发好了，投资都是一次性的，后面的客户只会越来越多，而每增加一个新学员成本几乎为零。

用通俗的话语讲，就是要找那种一本万利的生意。比如古代的人，修建一座桥然后收取过路费。投资一次，惠及子孙万代。

创业选择行业很多人会选择那种容易进入的行业，而往往容易进入的行业后面的边际成本会越来越大，为什么？

因为进入太容易了，就会导致竞争激烈。比如路边开一个餐馆，投资并不太大，经营也很简单。而后面只要你生意好了，旁边也会开更多的餐馆，这样会导致每增加一个新顾客的成本越来越高。

而选择那些价值大，而刚开始很难的项目，边际成本会越来越低。所谓的互联网思维，就是边际成本为零的思维。比如360杀毒用免费干掉了其他对手，获得了顾客。这就是边际成本越来越低的方法。

学生大学选择专业，学计算机、律师、会计还是其他专业都需要参考边际成本。个人发展要考虑那些边际成本足够低的路径。

为什
么现在那
么多明星、高端人
才都在借助互联网打造个人品牌，比
如用抖音

、视频号拍摄视频。因为前期的投资会随着粉丝的增长，个人影响力的增强，增加收入的边际成本会越来越低。

作家出版图书获取版税，演说家通过个人演讲增强影响力，都是同样的路径。

边际成本决定了一个人的现在，我们现在所做的每一件事情，是否朝着边际成本越来越低的方向发展，就决定了我们未来的回报和爆发力。

如果一个人现在做的是那些机械性的工作，看起来利润很大，但是边际成本越来越高，这样的工作一辈子和财务自由无缘。而如果你现在做的事情，是那些未来回报很高但是不需要继续投资的事情，那么恭喜你，你正在走向一条可能爆发增长的道路。

03

机会成本

机会成本，是指你选择某一个机会，而放弃其他机会所能带给你的最高价值。

这句话听起来有点绕口啊，我举例说明。

比如一个美女被甲乙丙3个人同时追求，美女最终选择了甲。后来甲月薪3万，乙月薪5万，丙自己创业月收入50万。该美女的机会成本就是月收入50万。

再比如你有100万，可以用来请巴菲特吃一顿饭，也可以买一辆奥迪汽车。和巴菲特共进晚餐和奥迪Q7互相为机会成本。

可以这样理解，为了做某一件事情而放弃其他事情。而其他的事情可能会有收益，这就是机会成本。

比如你选择用100万买了一辆奥迪汽车，可能错过了和巴菲特的一次合作机会，还可能会损失2000万的收益。而这2000万，就是你的机会成本。

人们习惯性思考
做这件事情会损失什么？这在心理学领域叫做损失厌恶。
人们会极力把损失做到最小，这是一种典型的会计成本思维。

生活中是很多决策，要多多思考其他角度的选择会怎么样，做出明智的选择。人生最难的是选择，而人生最大的遗憾不是我不可以，而是我本可以。

蔡康永说过一段话——

你15岁的时候觉得游泳难，放弃游泳。

到18岁遇见一个你喜欢的人约你去游泳，你只好说：“我不会耶”。

你18岁觉得英语难，放弃英语。

你28岁遇到了一份非常好也很适合你，但是要求会英语的工作，你只好说：“我不会耶”。

做一个理性的人，多多关注机会成本。

读一本书的成本是少花点时间刷短视频，而每天花1个小时和朋友吹牛闲聊的机会成本，是本来可以掌握某项新的技能。

善用机会成本思维，用逆向思维做决策，未来会有更多的可能。

04

本文小结

沉没成本告诉我们，要学会止损，学会放下；边际成本告诉我们，一份耕耘一份收获，多做重要不紧急的事情，多理性思考；机会成本告诉我们，现在的选择，未来会损失什么？有时候损失的不一定是钱，很可能是时间和更多的选择机会。

有一位农民工父亲写信给女儿说：孩子，为什么让你去读更多的书，去上大学，是为了让你未来有更多的选择。不然只能像我一样，现在只能在工地搬砖。

这就是机会成本思维。

困难的路，越走越容易；容易的路，越走越难！