

为梦想插上适配的双翼

——“舍”当下成本，“得”未来发展

2020年，回顾集团的整体战略实现，我们离目标差之甚远。可以说，为了泽瑞梦实现，我们已经付出了巨大的沉没成本和隐性成本，作为泽瑞的总舵手，这个成本我认！哪个梦想实现的过程是一马平川波澜不惊的呢！但个别同事对自身逐梦付出的成本认知存在偏差，偏差的本质在于，我们每个人都怀揣梦想，但对梦想实现须付出的成本的认知，不在一个界面，大家往往只关注显性成本，而忽略隐性成本、在机会成本面前左右徘徊，甚至对沉没成本无法自拔，导致梦想之鹰仅配了两只小燕雀之翼，还混沌纠结如何能翱翔？因此，我想郑重和大家聊聊成本的话题，以期大家能达到思维界面的统一。

一、什么是成本？

在财务会计中，成本仅是商品价值的组成部分，它是商品价值的货币表现。随着商品经济的不断发展，成本概念的内涵和外延都在悄然发生变化，但笼统而言，它就是某种选择必须付出的代价。

从经济学角度出发，成本可以分为显性成本、隐性成本、机会成本和沉没成本。显性成本，顾名思义，直接显现在外的成本，它是能用货币直接衡量的成本。隐性成本，是无法精确计算的成本，比如我们在与客户交流的过程中付出的沟通成本，时间成本等。机会成本，指在资源有限条件下，当把一定资源用于某种产品生产时所放弃的用于其他可能得到的最大收益。沉没成本，就是那些已经发生且无法收回的支出，如为开发客户已经付出的金钱、时间、精力等都属于沉没成本。

用一个例子，来说明下这几种成本间的关系。比如开发 A 客户，一年实现了项目收益 20 万元，花了 5000 元业务招待费，这 5000 元是显性成本，但你跟 A 客户的项目所花的一年时间及精力是隐性成本，如果开发 A 客户的这一年你用来开发 B 客户获益预计 30 万元，那么 30 万元就是开发 A 客户的机会成本。如果 A 客户已经没有产出价值，在其身上投入的这 5000 元及一年时间精力就是沉没成本。

对成本的概念，有了清晰的认知后，我们回归正题。

二、成本与梦想的关系是什么？

1、成本付出是梦想实现的决定性变量

梦想，是每个人心中难以企及的一个向往国度，人生因为有梦想而变得与众不同。我们很难给出一个让人信服的科学统计数据，测算出从现实到梦想的成本到底有多高？因为我们一生都在追逐。不付出成本，梦想断不可能平白无故实现，这个真理世人皆知，但做到知行合一却非常人所能及。

相信大家都向往着尽早实现财务自由，总听见身边的人说，我要挣大钱，买大房子，买好车……，以后不能再为了买东西没钱而焦虑。可是生活中不乏行动的矮子，总是在不停地抱怨，抱怨生活，抱怨工作，抱怨机遇，抱怨感情……没有随随便便的成功，成功励志的故事大家一直都在耳濡目染，但成功需要的基因能有几人真的潜心修炼？我们常常幻想果实，却忘了播种它，我们常常想要得到某些东西，却忘了用什么方法去得到它，生活是要付出的，工作亦是如此，只有付出才能得到回报，为梦想实现付出成本的质量决定了最终梦想实现的可能性。

2、成本投入时间与梦想实现时间成正相关关系

明天再说吧，今天得过且过！这是很多人在工作生活中的实际心理状态，总把成本投入时间往后延期，这个做法并不可取。春华秋实总有个过程，秋天再播种，也有可能结果，只是违反自然规律需要付出的成本会成倍数级增加。比如上学时候不努力，工作以后再补管理知识效率肯定不如上学时候高，你需要付出更多的时间和精力才能掌握某项学术知识。初入职场的前几年，如果不投入时间精力摸索公司业务管理，提升自己的专业能力，等你有了家庭牵绊的时候，你会发现时间不够用，精力不够用，梦想就总会被这样那样的因素掣肘并无限制延期。出名要趁早，成本投入的越早，梦想实现的时间才有可能提前。

3、 梦想的收益在成本量变积累到一定程度引起质变的时候才会逐步显现

吃得苦中苦，方为人上人。蔡崇信当年放弃美国硅谷百万年薪，毅然选择阿里 600 元月薪，我相信支撑他的一定是对梦想和成功的渴求。志存高远，提升格局，我们的路才会更宽，学习、工作、生活都是这个逻辑，现在付出的成本不见得立马就能产生收益，但万事万物皆有因果，种瓜得瓜种豆得豆，付出积累到某一点，成本收益会触底反弹，呈指数级增加。淘宝、微信衍生的过程都是活生生的案例，在那个点到来前，一切貌似都没有意义，但超越那个点，能量将彻底爆发并一发不可收拾。如果怀揣梦想，就不要计较眼前成本的既得收益，放长线钓大鱼，用战略眼光看待眼前的问题，未来的你一定会感谢今天的付出和坚持！

三、如何运用成本管控思路保证梦想收益最大化？

1、以终为始做出选择，别错配成本

物以终为始，人从故得新。在最初设定梦想的时候，就要想清楚自

己想要的生活重心是什么？如果你憧憬的是陶渊明式的“采菊东篱下，悠然见南山”的田园式生活，那就不要把自己桎梏在一线城市里，每天高强度的工作，只会把自己压得喘不动气，郁郁寡欢，你须付出成本修炼自己的心灵，在物欲横飞的世界里找到内心的平衡。如果你想要的是高品质生活与干出一番事业的成就感，那就不断提升自己、努力挑战自己的职业高度，为梦想插上与之匹配的双翼，不断付出时间和精力成本，驱使自己到达梦想的彼岸。

鱼，我所欲也，熊掌亦我所欲也。有舍有得，不舍不得，大舍大得，小舍小得。凡事都有机会成本，选择的同时就意味着放弃，我们个人在日常生活中也要权衡机会成本，做出适合自己的抉择，让自身价值最大化。选择没有对错，只有适不适合，只有选择了适合自己的目标和梦想，你才会轻装上阵，快乐前行，成本和收益才有可能适配。

2、降本思维贯穿始终

用最小的成本投入，获取最大的产出，这种降本思维需要不断被训练。显性成本很容易辨识，隐性成本好比冰山之下潜藏的部分，它比浮在表面的部分体积更大，它真实存在，往往容易被我们忽略。相比显性成本，隐性成本对企业发展乃至个人职业生涯发展更为重要。

泽瑞 2017 年战略转型，我们定下的目标，2019 年要打通全国，这三年我们付出的成本，除了财务报表中体现的显性成本，我们付出的最大的成本其实是时间成本。市场环境瞬息万变，哪容得了我们到倒退回去年重新来过！三年期间，同行竞争对手在变强，我们错失的是那个阶段的竞争优势和绝地反超的最佳时机。因此，泽瑞现在大力推行多组织扩张战略、着力打造软件研发能力等，均致力于弥补这三年隐性成本所带

来的损失，力求在下一个三年追平甚至超越。虽然眼下成本投入收益并未完全兑现，但我内心十分坚定，泽瑞梦在前方牵引，我会继续倾注我自己的所有付之一炬。时间精力目标聚焦，我们接下来的投入成本才可能降至最低，避免过程反复带来的成本浪费。

我也希望在逐梦的路上把大把的时间浪费在徘徊、犹豫、纠结上的伙伴们，坚定自己的选择，把徘徊不定耗费的隐性成本不断降低到零点。不管是工作还是生活、人生规划，面对诱惑，用这种降本思维去思考问题，我们身上成功的基因就会越来越强大。

3、脚踏实地的付出成本

眼高手低，脚踏实地，梦想才能有着着力点。工作是实现梦想的最佳途径。但时下很多人对自己当前的工作不满意，都在心中藏着一份“梦想中的工作”，认为只要自己换个平台，就能干的比现在好。如果一个人实际上向往的是另一份职业，那么他的所谓“梦想”几乎必然使他在当前这份职业上心不在焉、无甚积累。其实，世界上80%以上的职业并不过分依赖天分，更可能甚至几乎只依赖积累。天长日久，这个人在当前的职业中将逐渐落后于那些认真做事的人。但此时他不会因为自己的落后而奋起直追，反过来，更可能的是把“反正我的梦想不是这个”当作借口。几年过去，这个人在他所谓的“梦想职业”中的经验积累依然是零，仍旧只是空有梦想。还有一个他更可能宁愿视而不见的事实是，那些在他所谓“梦想职业”中拼搏努力的人在这段时间里已经积累了无数经验，磨练出了他在“圈外”无法想象的各种能力。就算有一天，这个人有足够的运气，进入了那个他梦寐以求的领域，结果可能还是发现自己一无所有、毫无竞争力，最后不过是一切清零、从头再来。心怀“不

切实际梦想”的时间越长，它的沉没成本就越高。

诸多成功案例证明，接受现状才是最优的策略——有什么做什么，有什么用什么；做什么都做好，用什么都用好，不要总惦记着不切实际的东西，脚踏实地，从眼下出发，沉没成本和隐性成本才会有效压降。

4、合理分割成本投入，建立与当下能力适配的阶段性梦想目标

脚踏实地，并不是说我们不能有大的梦想，志存高远是我们提倡的格局。在当年还是一个工地建筑工人的时候，李嘉诚就怀揣着“建设美丽城市”的抱负，但当年他也没有与这个梦想匹配的能力，关键在于提前做好顶层设计。我们要善于把自己的梦想切割成几个阶段性目标，这样就可以分阶段匹配自己眼下拥有的资源与能力补足计划，在每个阶段性目标推进的过程中，成本投入有的放矢，也容易在阶段性胜利后形成继续付出的信心和动力！这个道理，做企业适用，做人也一样！

综上，梦想，并非遥不可及！成本，也非居高不下！看你如何抉择！

郭瑞选

于 2020 年 8 月 30 日