
78. [路径依赖](#)：跳出思维定势

路径依赖理论(Path Dependence)

路径依赖的定义

一旦人们做了某种选择，就好比走上了一条不归之路，惯性的力量会使这一选择不断自我强化，并让你不能轻易走出去。

第一个明确提出“路径依赖”理论的是美国经济学家[道格拉斯·诺思](#)。他由于用“路径依赖”理论成功地阐释了经济制度的演进规律，从而获得了1993年的[诺贝尔经济学奖](#)。

诺思认为，路径依赖类似于物理学中的“惯性”，一旦进入某一路径（无论是“好”的还是“坏”的）就可能对这种路径产生依赖。某一路径的既定方向会在以后发展中得到自我强化。人们过去做出的选择决定了他们现在及未来可能的选择。好的路径会对企业起到正反馈的作用，通过惯性和冲力，产生[飞轮效应](#)，企业发展因而进入良性循环；不好的路径会对企业起到负反馈的作用，就如厄运循环，企业可能会被锁定在某种无效率的状态下而导致停滞。而这些选择一旦进入锁定状态，想要脱身就会变得十分困难。

路径依赖的实验

有人将5只猴子放在一只笼子里，并在笼子中间吊上一串香蕉，只要有猴子伸手去拿香蕉，就用高压水教训所有的猴子，直到没有一只猴子再敢动手。然

后用一只新猴子替换出笼子里的一只猴子，新来的猴子不知这里的“规矩”，竟又伸出上肢去拿香蕉，结果触怒了原来笼子里的4只猴子，于是它们代替人执行惩罚任务，把新来的猴子暴打一顿，直到它服从这里的“规矩”为止。试验人员如此不断地将最初经历过高压水惩戒的猴子换出来，最后笼子里的猴子全是新的，但没有一只猴子再敢去碰香蕉。起初，猴子怕受到“株连”，不允许其他猴子去碰香蕉，这是合理的。但后来人和高压水都不再介入，而新来的猴子却固守着“不许拿香蕉”的制度不变，这就是路径依赖的自我强化效应。

在国际IT行业中，[戴尔](#)电脑是一个财富的神话。戴尔计算机公司从1984年成立时的1000美元，发展到2001年销售额达到310亿美元，是一段颇富传奇色彩的经历。[戴尔公司](#)有两大法宝：“直接销售模式”和“市场细分”方式。而据戴尔的创始人[迈克尔·戴尔](#)透露，他早在少年时就已经奠定了这两大法宝的基础。

孔子曰：“少成若天性，习惯如自然。”在职业生涯中，我们无法摆脱这种路径依赖，一旦我们选择了自己的“马屁股”，我们的人生轨道可能就只有四英尺又八点五英寸宽。以后我们可能会对这个宽度不满意，但是却已经很难改变它了。我们惟一可以做的，就是在开始时慎重选择“马屁股”的宽度。