مغالطة التكلفة الغارقة

لنتخيّل أننا دفعنا ثمن تذكرة حفلٍ موسيقي، لكننا شعرنا بالمرض في يوم الحفل. كثيرٌ من الناس يذهبون رغم ذلك، لأنهم لا يريدون إضاعة المال. هذه هي مغالطة التكلفة الغارقة: أن نستمر في شيءٍ بسبب ما أنفقناه من قبل، لا بسبب ما سنكسبه. فالمال والوقت والجهد الذي أُنفق قد ذهب، مهما كان قرارنا. وتعلّم رؤية هذا الفخ يساعد الأفراد والمؤسسات على اتخاذ قراراتٍ أذكى.

1. ما مغالطة التكلفة الغارقة؟

التكلفة الغارقة هي المال أو الوقت أو الجهد الذي أُنفق بالفعل ولا يمكن استرداده. وبما أنها ذهبت مهما اخترنا، فلا ينبغي أن تحدد ما نفعله بعد ذلك. فالقرار الجيد لا ينظر إلا إلى التكاليف والفوائد المستقبلية. وتبدأ المغالطة عندما نقول لأنفسنا إننا استثمرنا كثيراً ولا يمكننا التوقف الآن. عندها نواصل إضافة الموارد إلى طريقٍ خاسر، فتكبر الخسائر.

مثال: شخصٌ يواصل الأكل في البوفيه بعد أن يشبع، لمجرد أن الوجبة كانت غالية.

في العمل: أمضى عمر، وهو مدير عمليات، ثمانية أشهر وأنفق ميزانيةً كبيرة على نظامٍ جديد للمستودع ما زال لا يعمل. ويقول فريقه إن التوقف الآن سيُضيّع كل ما أنفقوه من قبل.

2. لماذا تحدث؟

درس عالما النفس هال أركس وكاثرين بلومر هذا السلوك عام 1985. وأظهرا أنه كلما زاد ما يستثمره الناس في شيءٍ ما، زاد احتمال استمرارهم فيه. وفي إحدى دراساتهما، حضر الذين دفعوا السعر الكامل لاشتراكات موسم المسرح عروضاً أكثر في النصف الأول من الموسم مقارنةً بمن حصلوا على خصم. ومن الأسباب النفور من الخسارة: فخسارة شيءٍ ما تؤلمنا أكثر مما يُسعدنا كسب الشيء نفسه. كما نشعر بالالتزام تجاه خياراتنا السابقة، ولا نريد أن نبدو مخطئين أو مبذّرين أمام الآخرين.

مثال: رجلٌ يبقى حتى نهاية فيلمٍ ممل في السينما، لأنه دفع ثمن التذكرة.

في العمل: اختار عمر نظام المستودع بنفسه. والتوقف عنه الآن يبدو كأنه اعترافٌ أمام المديرين بأنه كان مخطئاً.

حقوق الطبع والنشر محمية © - أكاديمية أساسيات (شركة أساسيات للخدمات الاستشارية)

3. علامات التحذير

غالباً ما تختبئ مغالطة التكلفة الغارقة خلف كلماتٍ تبدو معقولة. ومن العلامات الواضحة أن يكون السبب الرئيسي للاستمرار هو ما أُنفق من قبل. ومن العلامات أيضاً سماع عباراتٍ مثل «لقد قطعنا شوطاً طويلاً فلا يمكننا التوقف» أو «لا يمكننا أن نرمي كل هذا العمل». فالخطط تتغير، والمواعيد تتأجل، والميزانية تكبر، لكن الفائدة الموعودة تبقى بعيدة. كما يتجنب الناس المراجعات الصادقة، أو لا ينظرون إلا إلى البيانات التي تؤيد الاستمرار.

مثال: طالبٌ يبقى في تخصصٍ لم يعد يحبه، لمجرد أنه أنهى فيه سنتين.

في العمل: في كل اجتماع، يتحدث فريق عمر عن الأشهر الثمانية التي مضت، ولا يتحدث تقريباً عن الأشهر التي ما زالت مطلوبة. وقد تأجل موعد الإطلاق ثلاث مرات حتى الآن.

4. كيف نتجنبها

أولاً، ننظر إلى الأمام، ونحكم على كل خيار بتكاليفه وفوائده المستقبلية فقط. ثانياً، نطرح سؤالاً بسيطاً: لو بدأنا اليوم، بما نعرفه الآن، هل كنا سنختار هذا؟ ثالثاً، نحدد نقاط مراجعة وقواعد توقفٍ واضحة قبل بدء المشروع، مثل حدٍّ للميزانية أو موعدٍ لظهور النتائج. رابعاً، نترك مراجعة قرار الاستمرار، متى أمكن، لشخصٍ لم يتخذ القرار الأول. وأخيراً، نعدّ إيقاف مشروعٍ فاشل قراراً جيداً، لا فشلاً شخصياً.

مثال: يغادر الرجل الفيلم الممل ويقضي بقية أمسيته في شيءٍ أفضل.

في العمل: يطلب عمر من مديرٍ في قسمٍ آخر أن يراجع المشروع: لو بدأنا اليوم، هل كنا سنختار هذا النظام؟ والجواب لا، فتنتقل الشركة إلى نظامٍ مجرّب، وتبدأ المشاريع الجديدة بقواعد توقف.

الخاتمة

وخلاصة القول، إن مغالطة التكلفة الغارقة تجعلنا نستمر بسبب الماضي، بدلاً من أن نختار من أجل المستقبل. فالمال والوقت والجهد التي أُنفقت لا يمكن استردادها، مهما قررنا. والنفور من الخسارة، والالتزام، والخوف من الظهور بمظهر المخطئ تجعل هذا الفخ يبدو طبيعياً. والنظر إلى الأمام، والتساؤل هل كنا سنختار الطريق نفسه اليوم، ووضع قواعد التوقف مسبقاً، كلها تحمينا. وأحياناً يكون أذكى استثمار هو الذي نقرر إيقافه.

حقوق الطبع والنشر محمية © - أكاديمية أساسيات (شركة أساسيات للخدمات الاستشارية)