

Η πλάνη του βυθισμένου κόστους

THE SUNK COST FALLACY



Ηρακλής Καρκαζής
Ομότ. Καθηγητής Κινητής Προσθετικής ΕΚΠΑ

Η πλάνη του βυθισμένου κόστους. Αυτή η σε πρώτη ανάγνωση ακατανόητη και περίεργη για εμάς τους οδοντιάτρους φράση, έχει βαθύ περιεχόμενο και ευρεία χρήση σε άλλους επιστημονικούς και ακαδημαϊκούς χώρους και πρωτίστως στην οικονομία.

Στο δυναμικό περιβάλλον της οικονομίας και των επενδύσεων η σχεδόν ψυχαναγκαστική τάση να συνεχίζουμε να επενδύουμε σε κάτι εμφανώς ζημιογόνο απλώς και μόνο επειδή το κάναμε για χρόνια, δείχνει την προφανή κυριαρχία του συναισθήματος πάνω στη λογική. Τα παρελθόντα «κόστη» είναι προφανώς χαμένα (βυθισμένα), αλλά αρνούμαστε να το δεχτούμε (πλάνη)

Κλασική και η περίπτωση του υπερηχητικού αεροσκάφους Concorde που έδωσε και το όνομα του σε αυτή την ιδιαίτερη πλάνη (Concorde fallacy). Η επιμονή δηλαδή στήριξης για χρόνια του εμφανώς ζημιογόνου project από την Γαλλία και την Αγγλία, για να μην γίνει αποδεκτή η οικονομική αποτυχία της επένδυσης.

Στο χώρο ωστόσο της υγείας ανάλογες ψυχολογικές στάσεις είναι δυσκολότερο να διαπιστωθούν, δεδομένου ότι εμπλέκονται περισσότεροι παράγοντες όπως τα ταχέως εμπλουτιζόμενα επιστημονικά δεδομένα, ο φόβος επιδείνωσης μιας ασθένειας και φυσικά οι σχέσεις γιατρού ασθενή.

Είναι για παράδειγμα δυσκολότερη η εμμονική προσκόλληση ενός ασθενή σε παλιά θεραπευτικά σχήματα, όταν νεότερα επιστημονικά δεδομένα και η ενθάρρυνση του θεράποντα ιατρού εγγυώνται ευνοϊκότερη έκβαση της θεραπείας με αλλαγή του σχήματος.

Πώς θα χαρακτηρίζαμε ωστόσο τη συνήθη επιμονή ενός μεγαλύτερης ηλικίας οδοντιάτρου να συνεχίζει να εργάζεται χρησιμοποιώντας όμως γηρασμένο εξοπλισμό και ενδεχομένως παρωχημένες τεχνικές. Πρόκειται για πλάνη ενός βυθισμένου κόστους η όχι;

Στην πίεση μιας πραγματικότητας που συνεχώς ωθεί για ανανέωση υλικών, τεχνικών και εξοπλισμού, ο βετεράνος θα αντιπαραθέσει τη μεγάλη του εμπειρία, τη συνεχή επιστημονική του ενημέρωσή, την ικανοποίηση των ασθενών του αλλά παράλληλα και το βαρύ και μη εύκολα αποσβέσιμο κόστος της επένδυσης, σε σχέση με τα εναπομείναντα χρόνια άσκησης του επαγγέλματος.

Είναι προφανές ότι παράγοντες όπως η εμπειρία, η επικαιροποίηση των γνώσεων, η αποτελεσματικότητα της θεραπείας και η διαχρονική ικανοποίηση των ασθενών περιορίζουν αυτόματα την πιθανότητα μιας πλάνης βυθισμένου κόστους και μετακυλίουν την περίπτωση του βετεράνου στην κατηγορία των αιτιολογημένων και ασφαλών επιλογών.

Ρουτίνα μεν, ασφαλής δε.

Γιατί στην κλινική πράξη η αλλαγή δεν είναι αυτοσκοπός, όπως και η επιμονή δεν είναι από μόνη της πλάνη.

Άλλωστε η ποιοτική οδοντιατρική δεν ταυτίζεται απαραίτητα με την πολυπλοκότητα των μέσων της.

Jo Nell Strough et al. (2008) Are Older Adults Less Subject to the Sunk-Cost Fallacy than Younger Adults? Psychological Science. Volume 19Number 7. p.650

Εικόνα. AI-generated (custom illustration)