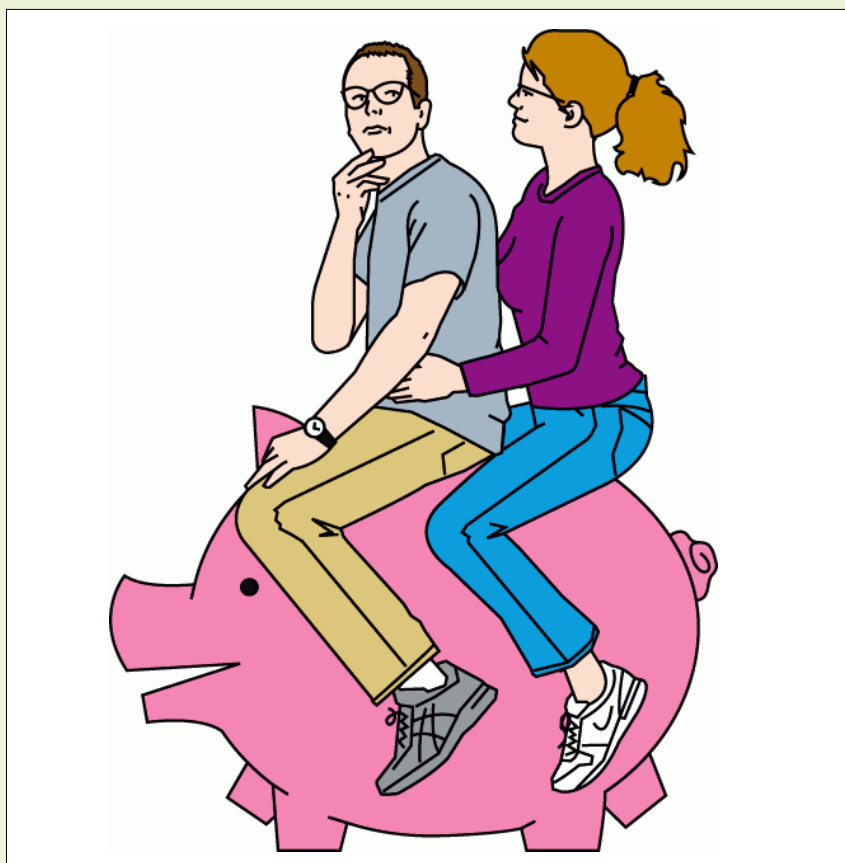


La temibile trappola dei costi sommersi

Fatto 30, facciamo 31, si dice sempre. Si tratta di un meccanismo psicologico che ci impedisce di prendere atto degli errori. E ci fa uscire nella tormenta solo perché abbiamo già pagato lo skipass...



Conservatori La "trappola dei costi sommersi" ci lega alle scelte passate, anche se sbagliate.

La nostra propensione al conservatorismo è a volte non solo manifesta ma anche dannosa. Prova a metterti nei panni dell'amministratore delegato di una multinazionale dell'abbigliamento che ha investito 10 milioni di euro per progettare una scarpa da corsa "intelligente", capace cioè di autoregolarsi in funzione del tipo di terreno e delle caratteristiche dell'utente. Quando il progetto è completato all'80 per cento, vie-

ni a sapere che un'altra azienda sta per commercializzare una scarpa dalle medesime caratteristiche, che funziona meglio e che costa meno. Domanda: investi il restante 20 per cento per finire il progetto? L'85% delle persone sottoposte all'esperienza ha risposto in modo affermativo. Spenderebbe l'occorrenza per non lasciare il progetto incompleto, sebbene il prodotto non abbia alcuna probabilità di competere

e l'investimento non possa che generare uno spreco di denaro. Fatto trenta, perché non fare trentuno?

Ma perché ci facciamo condizionare dalle spese passate? Probabilmente per l'incapacità di prendere atto di un fallimento. Il fenomeno è pernicioso e molto più diffuso di quanto si creda. Ti sarà capitato di comperare in anticipo un abbonamento per gli impianti da sci. Ti è costato parecchio. Quando ti svegli fa freddo, tira vento e nevicata. Non hai nessuna voglia di uscire di casa, ma hai già investito quei soldi. Cosa fai, vai a sciare o stai sotto le coperte? Adesso considera lo stesso scenario, con una differenza: l'abbonamento ti è stato regalato.

Curiosamente, in questo caso la maggior parte delle persone se ne sta a casa al caldo. Nel primo, invece, in molti affrontano, contro voglia, l'ulteriore costo di uscire, sfidare il freddo e guastarsi la giornata. Ma comportarsi in modo diverso nei due casi non ha alcun senso, se lo fai è perché sei vittima di una trappola psicologica: la trappola dei costi sommersi, per cui non riesci a ignorare i soldi già spesi, non accetti di averli buttati via, e fai dipendere la decisione dall'investimento passato senza chiederti quali saranno i costi e i benefici futuri della tua scelta.

Ecco un trucco per uscire dalla trappola. Quando sei sotto le coperte e fuori c'è la tormenta, prova a chiederti: «Cosa daresti per starmene qui sotto al calduccio?». La risposta si avvicinerà al prezzo dello skipass (che fra l'altro hai già pagato). Ecco una perdita trasformata in guadagno. Se i conti mentali ti schiavizzano, puoi provare a usarli a tuo vantaggio (quando molti soldi sono comunque già andati persi). // Matteo Motterlini