

đi bán khắp nơi lâu hơn được nữa. Người đầu tiên đến đưa ra giá 25 đô-la (thậm chí không thèm nhìn vào bìa đĩa) và bạn tôi chấp nhận mức giá ấy. Cậu ấy có thể bán được với giá gấp 10 lần thế vào ngày hôm sau. Nhưng nếu chúng ta luôn đánh giá quá mức giá trị của những gì chúng ta có thì sẽ không có những chương trình kiểu như chương trình *Antiques Roadshow*<sup>17</sup>.

Chúng tôi vẫn tin rằng việc sở hữu một thứ gì đó sẽ làm tăng giá trị của món đồ đó trong mắt người sở hữu. Liệu những sinh viên trường Duke giành được vé – những người đang mong đợi được hòa mình vào đám đông chật ních và chiêm ngưỡng các cầu thủ đua tốc độ trên sân – đánh giá giá trị của những chiếc vé cao hơn những sinh viên không có được vé không? Cách tốt nhất để tìm ra câu trả lời là khiến họ nói cho chúng ta biết họ đánh giá giá trị của những chiếc vé đó thế nào.

Tối đó chúng tôi lên danh sách những sinh viên có số trúng thưởng, những sinh viên không và bắt đầu gọi điện thoại. Cuộc gọi đầu tiên là cho William, sinh viên năm cuối chuyên ngành hóa học. William khá bận. Sau khi cắm trại cả tuần trước đó, cậu có rất nhiều bài tập phải làm bù và thư điện tử để trả lời. Cậu cũng không vui vẻ lắm vì sau khi đã tiến được tới đầu hàng, cậu vẫn không nằm trong số những sinh viên may mắn có được vé.

---

<sup>17</sup> Một chương trình truyền hình của Anh trong đó những người định giá đồ cổ đi tới các vùng miền khác nhau của Anh và định giá những món đồ cổ người dân địa phương mang tới.