

sách thiết kế (*Gói Hoàn hảo: Cách gia tăng giá trị nhờ Thiết kế đồ họa*); và một hộp sô-cô-la 500gr do hãng Neuhaus (Bi) sản xuất.

Drazen phát tờ danh sách liệt kê tất cả các vật đó và hướng dẫn: “Bây giờ tôi muốn các bạn viết hai con số cuối của thẻ bảo hiểm xã hội của các bạn vào đầu trang giấy, sau đó viết lại các con số đó vào bên cạnh mỗi đồ vật với tư cách là giá cho các mặt hàng. Ví dụ, nếu hai số cuối là 23, hãy viết là 23 đô-la.”

Ông nói thêm: “Khi các bạn đã làm xong, tôi muốn các bạn chỉ ra trong tờ giấy của mình, bạn muốn hay không muốn trả giá đó cho từng sản phẩm.”

Sau đó, Drazen yêu cầu họ viết lại mức giá tối đa họ sẵn sàng trả cho mỗi đồ vật. Các sinh viên nộp lại giấy cho tôi để nhập dữ liệu trả lời của họ vào máy tính xách tay và công bố người thắng cuộc. Lần lượt từng sinh viên trả giá cao nhất cho mỗi sản phẩm⁵ sẽ bước lên phía trước lớp, trả tiền để mua sản phẩm và lấy món đồ đó về.

Các sinh viên rất thích thú với bài tập này, nhưng khi tôi hỏi họ có cảm thấy việc viết ra hai con số cuối cùng của thẻ bảo hiểm có ảnh hưởng tới con số trả giá cuối cùng của họ không, họ đều bác bỏ.

⁵ Giá người trả cao nhất cho một đồ vật không căn cứ trên mức giá người đó đưa ra mà căn cứ trên sự so sánh với người trả giá cao thứ hai. Cái này gọi là đấu giá giá hai. William Vickrey đã nhận được giải Nobel kinh tế học vì đã chỉ ra rằng loại hình đấu giá này tạo ra điều kiện, khiến mối quan tâm lớn nhất của mọi người là đưa ra mức tối đa họ sẵn sàng trả cho mỗi đồ vật (đây cũng là logic cơ bản đằng sau hệ thống đấu giá của eBay).