

Nhưng đó chưa phải là phần kỳ quặc nhất. Đối với các trận đấu quan trọng, ngay cả các sinh viên cầm được trái ở đầu hàng cũng không nhận được vé. Mỗi người sẽ có một con số rút thăm may mắn. Sau đó họ mới biết mình có đạt được tấm vé cho trận đấu đó không.

Câu hỏi đặt ra với tôi và Ziv Carmon (Giáo sư tại Insead) là: liệu những sinh viên giành được vé có đánh giá những chiếc vé đó cao hơn những người không giành được, cho dù tất cả họ đều đã vất vả và với mong muốn được sở hữu chúng? Căn cứ trên các nghiên cứu của Jack Knetsch, Dick Thaler và Daniel Kahneman về “hiệu ứng hàng đã có” chúng tôi dự đoán rằng khi chúng ta sở hữu một thứ gì đó – cho dù đó là một chiếc xe ô tô hay một chiếc đàn viôlông, một con mèo hay một tấm vé bóng rổ – chúng ta coi trọng giá trị của nó hơn những người khác.

Hãy suy ngẫm về điều này. Tại sao người bán nhà thường đánh giá giá trị của ngôi nhà cao hơn người đang muốn mua căn nhà đó? Tại sao người bán ô tô hình dung một mức giá cao hơn người mua? Trong rất nhiều giao dịch, tại sao người sở hữu tin rằng tài sản của họ đáng giá nhiều tiền hơn mức người mua sẵn lòng trả? Có một câu cổ ngữ, có ý nói: “Trần của anh này là sàn của anh kia”. Khi bạn là người sở hữu, bạn đang ở mức trần; và khi bạn là người mua, bạn đang ở mức sàn.

Tất nhiên, điều này không phải lúc nào cũng đúng. Một người bạn của tôi đã bán cả một hộp đĩa các đĩa nhạc, đơn giản chỉ vì anh ta không thể chịu đựng việc tha chúng