

chiếc đĩa thành một hình vuông. Họ có thể gặp người đưa ra thí nghiệm này nếu cần giúp đỡ. Bạn nghĩ ai sẽ yêu cầu giúp đỡ sớm hơn – những người làm việc với các câu về “lương”, với gợi ý ngầm về tiền; hay những người làm việc với những câu chung chung, về thời tiết hoặc các chủ đề khác kiểu như vậy? Kết quả là, những sinh viên với bài tập về “lương” cố gắng giải bài toán trong hơn 5 phút trước khi yêu cầu được giúp đỡ, trong khi những người làm bài tập với những câu chung chung yêu cầu giúp đỡ sau khoảng 3 phút. Vậy là, nghĩ về tiền khiến những người thuộc nhóm bài tập “lương” tự lực hơn và ít mong muốn yêu cầu giúp đỡ hơn.

Nhưng thí nghiệm cũng cho thấy, họ không sẵn sàng giúp đỡ người khác. Trong thực tế, sau khi nghĩ về tiền, những người này ít nhiệt tình giúp người thực nghiệm nhập dữ liệu hơn, ít có khả năng giúp đỡ một thành viên đang khác đang gặp rắc rối, đặc biệt là ít có khả năng giúp một “người lạ” (một người thực nghiệm cài trang) “vô tình” làm đổ hộp bút chì.

Nói chung, những người thuộc nhóm bài tập “lương” cho thấy nhiều đặc điểm thị trường: ích kỷ và tự lực hơn; họ muốn dành thời gian một mình nhiều hơn; họ có xu hướng chọn các bài tập đòi hỏi nguồn lực cá nhân hơn là đồng đội; và khi đang phải quyết định chọn chỗ ngồi, họ sẽ chọn chỗ ngồi cách xa khỏi người được yêu cầu phải làm việc cùng.

Điều này dẫn tôi tới ý nghĩ: khi bạn đang ở trong một nhà hàng để hẹn hò, đừng để cập tới giá của các món ăn.