

trí khá kín đáo. Đây là nơi yêu thích của sinh viên để thưởng thức bia và đồ ăn ngon.

Ngay sau khi gia nhập MIT, Giáo sư Jonathan Levav (Đại học Columbia) và tôi nghiên ngẫm những kiểu câu hỏi người ta có thể nghĩ tới trong một quán rượu để chịu như vậy. Thứ nhất, tiến trình tiếp nhận tuân tự các yêu cầu của khách hàng (lần lượt đề nghị từng người đưa ra yêu cầu của mình) có ảnh hưởng tới lựa chọn cuối cùng của những người đang ngồi xung quanh bàn không? Liệu những khách quen có bị ảnh hưởng bởi sự lựa chọn của những người xung quanh họ hay không? Thứ hai, nếu đúng như vậy, thì điều đó khuyến khích sự bắt chước hay không bắt chước? Nói cách khác, những khách quen đang ngồi xung quanh một chiếc bàn có cố tình chọn loại bia khác hay giống lựa chọn của những người gọi bia trước họ không? Cuối cùng, chúng tôi muốn biết việc bị tác động bởi lựa chọn của người khác sẽ làm chúng ta tốt lên hay tệ hơn trước.

Trong cuốn sách này, tôi đã miêu tả nhiều thí nghiệm với hy vọng sẽ gây ngạc nhiên và đem lại nhiều điều sáng tỏ. Nếu đúng như vậy, thì phần nhiều là do chúng đã bác bỏ sự thừa nhận phổ biến rằng về cơ bản, tất cả chúng ta đều hành động có lý trí. Tôi đã cung cấp cho các bạn những ví dụ trái ngược với khắc họa của Shakespeare về con người trong câu nói: “Kỳ diệu thay là con người”. Thực tế, những ví dụ này cho thấy chúng ta không cao quý về mặt lý trí, không vô tận về mặt năng khiếu và khá yếu kém về trí tuệ.