

Kết quả, những người đưa ra mức giá đủ thấp “giành” được âm thanh đó, có cơ hội nghe lại và được trả tiền. Những người đưa ra mức giá quá cao không phải nghe lại và cũng không được trả tiền.

Ý nghĩa của thí nghiệm này là gì? Chúng tôi muốn khám phá liệu những mức giá đầu tiên chúng tôi đề nghị (10 xu và 90 xu) có đóng vai trò làm mờ neo hay không. Sự thật là có. Những người nhận thông điệp về việc có nghe lại âm thanh để lấy 10 xu hay không yêu cầu số tiền ít hơn nhiều (trung bình 33 xu) so với những người nhận thông điệp có nghe lại âm thanh để lấy 90 xu hay không – nhóm này đòi hỏi cao gấp hơn hai lần (trung bình 73 xu). Bạn có thấy sự khác biệt do mức giá đề nghị gây ra không?

Nhưng điều này chỉ là phần mở đầu cho khám phá của chúng tôi. Chúng tôi cũng muốn biết sự ảnh hưởng của chiếc mỏ neo đối với các quyết định trong tương lai. Giả sử chúng tôi cho những người tham gia cơ hội vứt bỏ chiếc mỏ neo này và chuyển sang một chiếc mỏ neo khác thì sao? Liệu họ có làm thế không? Hai giai đoạn kế tiếp của thí nghiệm sẽ giúp chúng ta trả lời câu hỏi này.

Trong giai đoạn hai của thí nghiệm, chúng tôi lấy những người từ các nhóm 10 xu và 90 xu trước đó và cho họ nghe một đoạn tiếng ồn trắng, kêu ù ù, kéo dài 30 giây. Sau đó, chúng tôi hỏi: “Bạn có muốn nghe lại âm thanh này để lấy 50 xu không?”. Họ sẽ trả lời đồng ý hoặc không bằng cách ấn nút máy tính.