

Nhiều ví dụ cho thấy, mọi người thường làm việc vì một lý do nào đó hơn là vì tiền bạc. Ví dụ, vài năm trước, AARP đã hỏi một số luật sư liệu họ có giảm giá các dịch vụ cho những người nghỉ hưu gặp khó khăn xuống mức khoảng 30 đô-la/giờ không. Câu trả lời của các luật sư là không. Sau đó, người quản lý chương trình đến từ AARP có một sáng kiến tuyệt vời: ông hỏi các luật sư liệu họ có cung cấp dịch vụ miễn phí cho những người nghỉ hưu gặp khó khăn không. Các luật sư đều trả lời có.

Chuyện gì đang diễn ra ở đây vậy? Làm cách nào mà 0 đô-la có thể hấp dẫn hơn 30 đô-la? Khi tiền được đề cập, các luật sư dùng quy chuẩn thị trường và thấy rằng đề nghị đó thật là ngớ ngẩn so với mức lương thị trường của họ. Khi tiền bạc không được nhắc tới, họ dùng các quy chuẩn xã hội và sẵn sàng tình nguyện dành thời gian của mình. Tại sao họ không nhận 30 đô-la và tự cho rằng mình là những tình nguyện viên nhận 30 đô-la? Vì một khi các quy chuẩn thị trường đã thâm nhập vào sự cân nhắc của chúng ta, các quy chuẩn xã hội sẽ tự động không còn chỗ đứng.

Giáo sư kinh tế học Nachum Sicherman, tại Columbia, cũng học được điều tương tự khi ông theo học võ thuật tại Nhật Bản. Thầy dạy võ của ông không lấy học phí. Các võ sinh cảm thấy như vậy là không công bằng nên đã đề nghị được trả công vì thời gian thầy bỏ ra cho họ. Hạ cây gậy shinaï xuống, người thầy từ tốn trả lời rằng, nếu ông lấy tiền, thì họ sẽ không đủ khả năng để trả cho ông.