

CÁI GIÁ CỦA MIỄN PHÍ!

một cái nút nóng, cảm xúc nóng – một nguồn kích thích phi lý trí. Bạn có mua một món hàng nếu nó được giảm giá từ 50 xu xuống 20 xu không? Bạn có mua nếu nó được giảm từ 50 xu xuống chỉ còn 2 xu không? Có thể. Bạn có cố giành lấy, nếu nó được giảm giá từ 50 xu xuống 0 xu không? Tôi chắc là bạn sẽ làm vậy!

Vậy cái giá 0 có đặc điểm gì mà chúng ta lại thấy khó cưỡng lại? Tại sao các món hàng MIỄN PHÍ! lại khiến chúng ta hạnh phúc đến thế? Xét cho cùng, hàng MIỄN PHÍ! có thể khiến chúng ta gặp rắc rối. Ví dụ, bạn có bao giờ thu lượm bút chì, dây đeo chìa khoá hay sổ ghi chép được phát miễn phí tại một buổi hội thảo dù bạn phải mất công mang chúng về nhà và có khi lại quảng chúng đi? Hay bạn đã bao giờ mua hai sản phẩm cùng loại mà lúc đầu không hề có ý định mua chỉ để được khuyến mại thêm một sản phẩm thứ ba?

Chuyện về con số 0 là một câu chuyện dài. Người Babylon phát minh ra khái niệm con số 0; người Hy Lạp cổ đại thì bàn cãi về nó với những thuật ngữ rất hay (làm thế nào mà cái gì đó lại có thể là cái không có gì được?); học giả Ấn Độ thời cổ đại, Pingala, thì ghép số 0 với số 1 để tạo ra số có hai chữ số; người Mayans và người La Mã đưa con số 0 thành một phần trong các chữ số của mình. Nhưng số 0 chỉ tìm thấy vị trí của nó vào năm 498, khi nhà thiên văn học Ấn Độ, Aryabhata đưa ra ý tưởng về một hệ thập phân. Từ đó, con số 0 bắt đầu thịnh hành: nó sang thế giới