

giá 18 đô-la ở một cửa hàng cách đó khoảng 15 phút đi bộ. Bạn sẽ làm gì? Hầu hết mọi người khi gặp tình huống khó xử này đều quyết định đi bộ để tiết kiệm 7 đô-la.

Đối với việc thứ hai: mua một bộ com-lê. Bạn tìm thấy một bộ com-lê sọc nhỏ màu xám rất sang trọng với giá 455 đô-la và quyết định mua nó. Nhưng ngay lúc ấy, một khách hàng khác mách bạn rằng cũng bộ com-lê như vậy giá chỉ có 448 đô-la ở một cửa hàng khác cách 15 phút đi bộ. Bạn có chọn đi bộ 15 phút để tiết kiệm 7 đô-la không? Trong trường hợp này hầu hết mọi người đều quyết định sẽ không đi.

Vậy điều gì đang diễn ra? Đây chính là vấn đề của tính tương đối. Chúng ta xem xét quyết định của mình trong mối tương quan và sự so sánh với một phương án khác. Chúng ta so sánh lợi thế tương đối của một chiếc bút rẻ với một chiếc bút đắt, và sự tương phản giữa chúng dẫn đến một điều hiển nhiên là chúng ta bỏ thêm thời gian để tiết kiệm 7 đô-la. Trong khi đó, lợi thế tương đối của bộ com-lê rẻ so với bộ com-lê đắt hơn là rất nhỏ, vì vậy chúng ta chấp nhận chi thêm 7 đô-la để mua bộ com-lê đó.

Đây cũng là lý do tại sao một người có thể dễ dàng thêm 200 đô-la tiền boa vào hóa đơn thanh toán sau khi ăn món soup giá 5.000 đô-la, nhưng lại tận dụng phiếu giảm giá để tiết kiệm 25 xu cho một hộp cháo giá 1 đô-la. Tương tự, khi mua một chiếc xe ô tô mới giá 25.000 đô-la, chúng ta không ngần ngại chi 3.000 đô-la để nâng cấp những chiếc ghế da, nhưng lại băn khoăn khi chi khoản tiền ấy để mua một chiếc ghế sofa da mới (mặc dù nhu