

“Được rồi, vậy thì bạn cần bao nhiêu để đồng ý?” chúng tôi tiếp tục hỏi. Những người tham gia đưa ra mức giá thấp nhất của mình. Một số nghe lại âm thanh đó và nhận tiền. Một số khác thì không. Khi chúng tôi so sánh các mức giá, nhóm 10 xu đưa ra mức thấp hơn rất nhiều so với nhóm 90 xu. Điều này có nghĩa là mặc dù cả hai nhóm đều được đưa ra mức giá đề nghị ngang bằng là 50 xu làm mỏ neo cho họ nhưng chiếc mỏ neo đầu tiên (10 xu và 90 xu) vẫn chiếm ưu thế vượt trội. Và tác động của chiếc mỏ neo đầu tiên vẫn duy trì – nó chỉ ra rằng những chiếc mỏ neo có tác dụng lâu dài đối với mức giá hiện tại cũng như trong tương lai.

Giai đoạn thứ ba của thí nghiệm, chúng tôi cho những người tham gia nghe đoạn âm thanh dao động có cao độ lên xuống trong vòng 30 giây. Chúng tôi hỏi nhóm 10 xu: “Bạn có muốn nghe lại đoạn âm thanh này để lấy 90 xu không?” Sau đó, chúng tôi hỏi nhóm 90 xu: “Bạn có muốn nghe lại đoạn âm thanh này để lấy 10 xu không?” Bằng việc tráo đổi hai chiếc mỏ neo, chúng tôi sẽ hết *chiếc hiện tại* hay *chiếc đầu tiên*, chiếc nào phát huy tác dụng lớn nhất.

Bước tiếp theo, chúng tôi yêu cầu mức đầu giá của họ: “Bạn cần bao nhiêu để nghe lại một lần nữa?” Lúc này, họ đã có ba chiếc mỏ neo: chiếc đầu tiên (hoặc 10 xu hoặc 90 xu), chiếc thứ hai (50 xu), và chiếc thứ ba (hoặc 90 xu hoặc 10 xu). Chiếc nào trong số những chiếc này sẽ có ảnh hưởng lớn nhất đối với giá họ đưa ra để nghe lại âm thanh đó?

Lúc này, trong suy nghĩ của họ: “Nếu mình nghe âm thanh thứ nhất với mức x xu và nghe âm thanh thứ hai