

Có được một mặt hàng MIỄN PHÍ! chắc chắn là một lợi ích khi chúng ta bàn về giá cả. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu mặt hàng không được miễn phí lại được trao đổi miễn phí? Chúng ta có bị ảnh hưởng như khi nhận được các sản phẩm MIỄN PHÍ! hay không? Cách đây vài năm, khi sắp đến lễ Halloween, tôi nảy ra một ý tưởng để giải đáp câu hỏi này. Lần này, tôi không phải rời nhà để thu thập các câu trả lời.

Khi trời bắt đầu tối, Joey, một cậu bé 9 tuổi cải trang thành Người Nhện, tay xách một chiếc túi màu vàng lớn, đang tiến vào nhà tôi. Mẹ của Joey đi cùng cậu để đảm bảo không ai đưa cho cậu bé một quả táo trong nhét dao banh. (Thực tế, chưa có trường hợp nào người ta nhét dao banh vào táo trong lễ Halloween; nó chỉ là huyền thoại mà thôi.)

Sau khi nghe câu hỏi truyền thống: “Trick or treat?” (Nếu muốn chúng tôi không chơi xấu, thì hãy đãi chúng tôi cái gì đi), tôi bảo Joey chìa tay phải ra, đặt vào bàn tay cậu bé ba viên kẹo Hershey’s Kesses và bảo cậu bé cầm chặt lấy chúng một lát. “Cháu cũng có thể lấy một trong hai thanh kẹo Snickers này,” tôi nói, và chìa cho cậu bé xem một thanh kẹo nhỏ và một thanh kẹo to. “Nếu cháu đưa cho chú một viên Hershey’s Kesses chú sẽ cho cháu thanh kẹo Snickers nhỏ. Nếu cháu đưa chú hai viên, chú sẽ đưa cháu thanh kẹo Snickers lớn.”

Thanh kẹo Snickers nhỏ nặng gần 30g và thanh kẹo Snickers lớn nặng gần 60g. Tất cả những gì Joey phải làm là đưa thêm cho tôi một viên kẹo Hershey’s Kesses (nặng