

cũng với x xu, vậy thì mình cũng có thể làm việc này với x xu!” Những người gặp chiếc mỏ neo 10 xu đầu tiên chấp nhận mức giá thấp, ngay cả khi số tiền 90 xu được đề xuất làm mỏ neo. Mặt khác, những người bắt gặp chiếc mỏ neo 90 xu đầu tiên tiếp tục đòi hỏi mức giá cao hơn rất nhiều, bất chấp những chiếc mỏ neo sau đó. Điều này cho thấy những quyết định đầu tiên có sức lan tỏa tới một chuỗi dài các quyết định sau đó.

Giờ đây, điều quan trọng là chúng ta phải tìm hiểu quá trình các quyết định đầu tiên chuyển thành các thói quen dài hạn như thế nào. Để minh họa cho quá trình này, hãy xem xét ví dụ sau. Bạn đang đi bộ qua một nhà hàng và nhìn thấy hai người đang đứng xếp hàng, chờ để được bước vào. Bạn nghĩ trong đầu: “Đây hẳn là một nhà hàng tốt. Người ta đang đứng xếp hàng.” Vì thế bạn xếp hàng sau những người này. Một người nữa bước qua. Anh ta nhìn thấy ba người đang đứng thành hàng và nghĩ: “Đây hẳn là một nhà hàng tuyệt vời,” và tham gia vào hàng người đó. Những người khác cũng làm như vậy. Chúng tôi gọi đây là *hành vi bầy đàn*. Nó xảy ra khi chúng ta cho rằng một điều gì đó tốt (hoặc xấu) căn cứ vào hành vi trước của người khác và chúng ta sẽ hành động theo sau cho phù hợp.

Nhưng cũng có một loại hành vi bầy đàn khác, chúng tôi gọi là *tự bầy đàn*. Hành vi này xảy ra khi chúng ta tin rằng một điều gì đó là tốt (hoặc xấu) căn cứ vào hành vi trước đây của chính chúng ta. Về cơ bản, khi chúng ta là