

Thứ nhất, khi tới nhà hàng, bạn nên có kế hoạch gọi món trước khi người phục vụ đến và giữ kế hoạch đó. Bị ảnh hưởng bởi những gì người khác chọn có thể dẫn tới việc bạn đưa ra một lựa chọn tồi hơn. Nếu bạn vẫn sợ mình sẽ bị tác động, thì một chiến lược hiệu quả là tuyên bố món mình chọn cho cả bàn biết trước khi người phục vụ tới. Tất nhiên, lựa chọn tốt nhất là hãy là người gọi đầu tiên.

Tôi muốn rút ra một bài học lớn hơn từ thí nghiệm này. Kinh tế học tiêu chuẩn thừa nhận, chúng ta lý trí khi cho rằng mình biết tất cả các thông tin thích hợp về quyết định của mình và chúng ta có thể tính toán giá trị của các lựa chọn khác nhau. Nhận thức của chúng ta không bị hạn chế khi cân nhắc các nhánh khác nhau của mỗi lựa chọn tiềm năng.

Kết quả, chúng ta luôn đưa ra các quyết định logic và khôn ngoan. Ngay cả khi chúng ta mắc sai lầm hết lần này đến lần khác, thì theo quan điểm của kinh tế học tiêu chuẩn, chúng ta sẽ nhanh chóng học hỏi được từ lỗi lầm của chính mình. Trên cơ sở thừa nhận này, các nhà kinh tế học đã rút ra các kết luận có ảnh hưởng sâu rộng về mọi thứ từ xu hướng mua sắm, luật pháp cho đến chính sách công.

Nhưng, kết quả được trình bày trong cuốn sách này (và các cuốn sách khác nữa) cho thấy, trong quá trình quyết định, lý trí của chúng ta đều kém hơn trước rất nhiều so với mức lý thuyết kinh tế tiêu chuẩn thừa nhận. Các hành vi phi lý trí của chúng ta không ngẫu nhiên và vô nghĩa – chúng mang tính hệ thống và có thể dự đoán trước.