

# PHI LÝ TRÍ PREDICTABLY IRRATIONAL

**CHƯƠNG 1: SỰ THẬT VỀ TÍNH TƯƠNG ĐỐI - Tại sao vạn vật đều có tính tương đối, ngay cả khi chúng không nên như vậy?**  
**THE TRUTH ABOUT RELATIVITY - Why everything is relative - even when it shot not be?**

Càng có nhiều thứ, chúng ta càng muốn có thêm nhiều thứ nữa, và liều thuộc đặc trị duy nhất đó là hãy phá vỡ sự so sánh

**CHƯƠNG 3: CÁI GIÁ CỦA MIỄN PHÍ - Tại sao chúng ta thường trả giá rất cao khi lẽ ra không phải bỏ ra một đồng?**  
**THE COST OF ZERO COST - Why we often pay too much when pay nothing?**

Hầu hết các mặt hàng đều có ưu điểm và nhược điểm, nhưng khi một mặt hàng được miễn phí thì chúng ta lại quên đi những nhược điểm của nó. Những sản phẩm miễn phí đem lại cho chúng ta cảm giác rằng mặt hàng đó giá trị hơn rất nhiều so với giá trị thực của nó. Vì con người về bản chất rất sợ mất mát, và sự cảm dỗ của mặt hàng miễn phí lại liên quan tới nỗi sợ này. Chúng ta sẽ không mất gì nếu chọn hàng miễn phí. Nhưng giải sử chúng ta chọn món hàng không được miễn phí, rất có thể chúng ta sẽ quyết định sai lầm, đồng nghĩa với khả năng chúng ta sẽ mất một thứ gì đó. Vì vậy, nếu được lựa chọn, chúng ta sẽ chọn hàng miễn phí/83

**CHƯƠNG 4: CÁI GIÁ CỦA CÁC QUY CHUẨN XÃ HỘI - Tại sao chúng ta vui mừng khi làm một việc nào đó nhưng lại không vui khi được trả tiền để làm việc đó?**  
**The Cost of Social Norms - Why we are happy to do things, but not when are paid to do them?**

Khi chúng ta đặt các quy chuẩn xã hội và quy chuẩn thị trường trên 2 con đường riêng biệt, cuộc sống sẽ trở nên tốt đẹp hơn

Để làm nổi bật quy chuẩn thị trường, chi cần đề cập đến tiền là đủ (ngay cả khi tiền không được trao tay)

Chúng ta sống trong 2 thế giới: một được đặc trưng bởi các trao đổi xã hội và một được đặc trưng bởi các trao đổi trong thị trường. Chúng ta áp dụng các quy chuẩn khác nhau cho 2 kiểu quan hệ này. Nếu chúng ta đưa các quy chuẩn thị trường vào các quy chuẩn xã hội, thì chúng ta sẽ phá vỡ các quy chuẩn xã hội và làm tổn thương các mối quan hệ. Khi đã mắc lỗi, thì việc phục hồi các mối quan hệ xã hội là rất khó

**CHƯƠNG 7: CÁI GIÁ CAO CỦA SỰ SỞ HỮU - Tại sao chúng ta thường đánh giá cao những gì mình có?**  
**The High Price of Ownership - Why we overvalue what we have?**

Tại sao người bán nhà thường đánh giá giá trị của căn nhà cao hơn người muốn mua căn nhà đó? Trong rất nhiều giao dịch, tại sao người sở hữu tin rằng đáng giá nhiều tiền hơn mức người mua sẵn lòng trả? Một câu cổ ngữ nói: "Trần của anh này là sàn của anh kia". Khi bạn là người sở hữu, bạn đang ở mức trần; khi bạn là người mua, bạn đang ở mức sàn

**CHƯƠNG 8 - LUÔN ĐỂ NGÓ CÁC LỰA CHỌN**  
**Keeping doors open - why options distract from our main objective**

Subtopic

**CHƯƠNG 9 - HIỆU ỨNG CỦA SỰ MONG ĐỢI**  
**The effect of : why the mind gets what it s**

**CHƯƠNG 10 - SỨC MẠNH CỦA GIÁ CẢ**  
**The power of price - why a 50 cent aspirin can do what a penny aspirin can't**

**CHƯƠNG 11 - TÁC ĐỘNG CỦA BỐI CẢNH ĐẾN TÍNH CÁCH - PHẦN 1**  
**The context of our character, part I: why we are dishonest, and what we can do about it**

**CHƯƠNG 12 - TÁC ĐỘNG CỦA BỐI CẢNH ĐẾN TÍNH CÁCH - PHẦN 2**  
**The context of our character, part II: why dealing with cash makes us more honest**

**CHƯƠNG 13 - BIA VÀ NHỮNG BỮA ĂN MIỄN PHÍ**  
**Beer and free lunches: what is behavioral economics, and where are the free lunch?**

Chúng ta phi lý trí khi cho rằng mình biết tất cả cá 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