

## 貴的比較好嗎？

參考資料：《大象為什麼不長毛》方舟子著，海豚出版社，2010。

同樣是酒，為什麼價錢差那麼多？真的貴的酒就比較好喝嗎？同樣是藥，為什麼價錢差那麼多？真的是貴的藥比較有療效嗎？……類似的問題多的是。

美國在 2008 年發表的一篇研究，進行了以下的實驗：受試者需品嚐不同價格的 5 種葡萄酒，每個人要給自己喝到的酒打分數，同時在核磁共振儀下測量大腦與愉悅感相關部位的活躍度，證明沒有口是心非。實驗的關鍵是，實際上沒有 5 種酒而是只有 3 種，最次的酒被標了二種價，一個是它的真實價 5 元(每瓶)，另一個標了 45 元，而最好的酒真正的價是 90 元/瓶，但也標了二種價 10 元以及 35 元(中檔價)。結果發現所有受試者感受到的愉悅感與標示的價格完全一致，也就是說，便宜酒成了佳釀，瓊漿變成了劣酒。這意味著：愉悅是有價的或者說價錢可以讓人愉悅。

無獨有偶，同年發表在《美國醫學協會研究》上一篇論文也有異曲同工的效果。研究團隊通過小廣告，招募了有償志願者測試一種即將上市的新止痛藥。受試者先閱讀了新藥的說明書，研究人員告知其中一半的受試者，每枚藥片的價格是 2.5 美元，而對另一半的受試者說，每枚藥片的價格是 10 美分。受試者會接受手腕上的電擊，並以每次改變 2.5 伏電壓的方式升高，測試受試者的疼痛耐受度。第一輪每位受試者都要說出自己感受到的疼痛程度，並了解可以承受傳輸電壓的最高值。然後吞下止痛藥後測試第二輪，並說出自己感受到的疼痛程度。結果，收到 2.5 美元止痛藥的受試者在吞下藥片後，有 85.4% 感到疼痛減輕了很多，而 10 美分那組，只有 61%；還有，相對於第二組，第一組在二輪電擊之間感受到的疼痛明顯的減輕。論文中將這種現象稱為「價格-安慰劑效應」，並用來解釋為什麼人們更喜歡貴的止痛藥，而不是價格比較便宜的治療方法；為什麼那些把大品牌的藥換成學名藥的病人，會感覺藥效不再明顯。你其實是以為比較好的止痛藥必然會讓你的錢包更痛！研究團隊又透露了一個重點，他們使用的並不是什麼新型止痛藥，全部都是一種安慰劑。請問，我們從其中又學到了什麼？----- 止痛藥的藥效是和它的價格相關而不是它的藥性！

神奇吧！錢會讓它的所有者有一種舒適感、力量感以及效率感。也許同時還激發了內啡肽的分泌，這種激素會讓人放鬆。錢，是一切痛苦的良藥；錢，就是保護神；沒有錢，真叫人痛不欲生！

了解了這些又有什麼實用價值呢？是不是對我們的某些產品應該如何訂價有所啟示？

再想一想，你能設計出不同的實驗方法來驗證這個現象嗎？