

lượng cao hơn không và sự mong đợi của chúng ta có biến thành hiệu quả khách quan của sản phẩm không?

Đây là một câu hỏi đặc biệt quan trọng. Thực tế, bạn có thể xoay sở được với đồ ăn Trung Quốc ít tiền hơn. Nhưng liệu bạn có muốn mặc cả khi nó liên quan tới vấn đề sức khỏe của mình không? Liệu có nhiều người trong chúng ta sẽ chắt bóp từng xu khi mạng sống đang gặp nguy hiểm không? Không – chúng ta luôn muốn cái tốt nhất cho bản thân, gia đình và những người ta yêu thương.

Nếu chúng ta muốn cái tốt nhất cho bản thân, thì liệu một loại thuốc đắt tiền có làm chúng ta cảm thấy khá hơn một loại thuốc ít tiền hơn không? Liệu chi phí có tạo nên sự khác biệt về cảm giác của chúng ta không? Đó chính là điều Rebecca Waber (sinh viên tốt nghiệp MIT), Baba Shiv (Giáo sư tại Stanford), Ziv Carmon và tôi quyết định tìm ra trong hàng loạt các thí nghiệm vài năm trước.

Hãy tưởng tượng bạn đang tham gia một thí nghiệm để kiểm tra tính hiệu quả của loại thuốc giảm đau mới tên là Veldone-Rx. (Trên thực tế, thí nghiệm này có sự tham gia của 100 cư dân Boston, nhưng lúc này, chúng tôi muốn bạn thế vào chỗ của họ).

Khi bạn tới MIT Media Laboratory (Cơ quan Nghiên cứu Truyền thông, thuộc Học viện Công nghệ Massachusetts), Taya Leary, một phụ nữ trẻ, ăn mặc diêm dúa, đại diện của Công ty dược Vel Pharmaceuticals sẽ nồng nhiệt chào đón bạn. Cô sẽ mời bạn dành một chút