

Trong trường hợp bị đau, sự trông đợi có thể giải phóng các hoóc-môn và chất dẫn truyền thần kinh, ví dụ: endorphin và opiate, không chỉ phong tỏa cơn đau mà còn sản sinh ra nhiều cao điểm (endorphin khởi động các thụ cảm tương tự morphine). Tôi nhớ rất rõ những ngày nằm ở khoa bỏng trong cơn đau đớn khủng khiếp. Ngay khi nhìn thấy y tá tiến đến với ống tiêm chứa thuốc giảm đau, tôi đã cảm thấy thật nhẹ nhõm! Não của tôi bắt đầu tiết ra các opioid xoa dịu cơn đau, thậm chí trước khi kim tiêm chạm vào da.

Do đó, sự quen thuộc chắc chắn tạo ra sự mong đợi. Nhấn mác, đóng gói và sự trấn an của người chăm sóc có thể khiến chúng ta khỏe hơn. Nhưng giá cả thì sao? Liệu giá thuốc có ảnh hưởng tới phản ứng của chúng ta không?

Nếu chỉ căn cứ vào giá cả, thì chúng ta dễ dàng nhận thấy một chiếc đi-văng 4.000 đô-la sẽ thoải mái hơn một chiếc 400 đô-la. Nhưng liệu sự khác biệt về chất lượng có ảnh hưởng tới trải nghiệm thật sự, và ảnh hưởng đó có áp dụng đối với các trải nghiệm khách quan như các phản ứng của chúng ta đối với dược phẩm hay không?

Ví dụ, liệu một loại thuốc giảm đau ít tiền sẽ không tác dụng bằng loại đắt tiền hơn không? Bệnh cảm lạnh mùa đông có tệ hơn khi bạn dùng thuốc giảm giá thay vì loại đắt tiền không? Nói cách khác, thuốc có giống đồ ăn Trung Quốc, ghế bành và dụng cụ làm việc không? Chúng ta có thể thừa nhận rằng giá cao đồng nghĩa với chất