

近段时间,水果市场上不时出现令人咋舌的“天价水果”——粉红色的菠萝、深黑色的草莓,它们价格高昂,常常成为社交媒体上的热门话题。当你看到一颗菠萝标价近400元、一枚草莓价值数十元时,是否也曾困惑:这究竟是物有所值的“黑科技”,还是瞄准好奇心的“智商税”?它们到底贵在哪里?真的更甜更营养吗?



## 粉菠萝、黑草莓 “天价”水果凭啥这么贵

### ? “天价”到底从何而来

高价水果的出现并非偶然,其背后有多重因素。这些产品的核心卖点在于其稀缺性和独特性,满足了部分消费者追求新奇和与众不同的心理。

从生产角度看,特殊品种的培育往往需要长时间的研发和筛选。以粉红菠萝为例,它由食品公司花费近二十年时间研发而成。这种菠萝通过转入其他植物的基因,使其果肉能够积累番茄红素,从而呈现粉红色。

这种研发投入自然会转嫁到最终产品的价格上。同样,黑色草莓等特殊品种也需要专门的种植技术和精细化管理,其产量通常远低于普通品种。

除了生产成本,营销包装也是推高价格的重要因素。商家会为这些水果赋予“低糖”“富含抗氧化物质”等健康标签,通过精美包装和故事化营销,将其定位为高端礼品或特殊场合的消费品。

### ? 高价等于高营养吗

面对高昂的价格标签,消费者最关心的问题之一是:这些水果真的更有营养吗?科学分析表明,这些高价水果的营养优势往往被过度夸大。

以粉红菠萝为例,其粉红色来源于番茄红素,这是一种强大的抗氧化剂,确实对人体有益。但需要

明确的是,番茄红素并非菠萝独有,西红柿、西瓜等普通水果蔬菜中也含量丰富。

黑色草莓的深色则来自花青素,这也是一种抗氧化物质。但普通红草莓同样含有花青素,只是种类和含量略有不同。

营养价值的高低并不总是与价格成正比。多样化的食物组合,完全能够提供人体所需的各种营养素。

更重要的是,任何单一食物的健康效应都是有限的,均衡饮食才是维持健康的关键。为追求某种特定营养素而支付高昂溢价,从营养学角度看并不划算。

### ? 水果越贵越好吃吗

除了营养,口感也是消费者关心的另一重点。这些高价水果真的更好吃吗?答案可能比你想象的更主观。

部分尝试过粉红菠萝的消费者表示,它的甜度确实较高,酸涩感较少,甚至不需要用盐水浸泡即可直接食用。黑色草莓也被描述为“甜度更高”“果香更浓郁”。

但味觉体验受多种因素影响,包括个人偏好、品尝时的心理预期,甚至水果的具体成熟度和储存条件。

值得注意的是,高价水果的口感优势往往被市场宣传放大。有消费者在盲测中发现,自己无法准确区分高价特殊品种和优质普通品种的口感差异。

这种现象在心理学上被称为“预期效应”——当我们知道某物价格昂贵时,大脑会自动调整感知,使其显得更加美味或优质。

### ? 到底要不要购买

面对市场上琳琅满目的高价水果,如何作出理性选择?明确自身需求和消费目的是第一步。

如果你是水果爱好者,愿意为尝鲜和独特体验支付溢价,那么偶尔购买些高价水果无可厚非。但如果你主要追求营养和性价比,那么普通优质水果是不错的选择。

购买时,不要被营销话术迷惑。警惕那些使用夸张健康声明(如“抗癌”“延年益寿”)的产品,这些说法往往缺乏足够的科学依据。

关注水果本身的品质而非包装或故事。检查水果的新鲜度、成熟度和外观完整性,这些直接影响口感和营养价值。

最后,记住多样化原则。不同颜色的水果提供不同的植物化学物质和营养素,多样化的普通水果组合,远比单一高价水果更有益于健康。

水果的世界丰富多彩,每种水果都有其独特之处。但真正的健康智慧,不在于追逐昂贵的新奇品种,而在于建立均衡多样的饮食习惯——这是营养科学给我们最实在的建议,也是最不需要支付“溢价”的健康真理。  
本报综合报道

## 明知“集五福”套路深 为啥乐此不疲地参与

最近,互联网平台正式开启了10亿元现金红包活动,某平台“集五福”活动也已启动。然而现实往往是,前前后后花费那么多天,分到手的金额,只是几块钱甚至几毛钱,这不妥妥的“血亏”!可为什么年复一年,明知这是个“套路”,我们却还是会乐此不疲地参与,甚至把它过成了一种新年俗。

### 明明“血亏”,为啥停不下来

拿捏你的核心,就这六个字:不确定性奖励。

未知的奖励,往往更能吸引人们,因为不确定,所以更加愿意去参与,并享受这种刺激。和我们熟知的盲盒一样:开启瞬间的未知与即时反馈,成为参与者缓解压力、寻求情感补偿的重要方式。

无论是盲盒还是集福,它们都打开了你大脑分泌多巴胺的开关,让人们产生快感、缓解不良情绪。多巴胺是一种关键的神经递质,它带来的不是快乐本身,而是对快乐的期待与渴望。正是这种渴望,驱动着我们不断重复那个可能带来奖励的行为。

伯尔赫斯·弗雷德里克·斯金纳是美国著名的行为主义心理学家,他设计了一系列“斯金纳箱”实验:把一只小鼠放在一个有按键的箱子里,每当小鼠按下按键,就会掉落一颗食物,当奖励变为随机出现(可变比例强化)时,小鼠按压按钮的行为会变得更加频繁和持久,即使奖励停止,行为的消退也会比较缓慢。

“集五福”,就是这个原理的现代生活版本。你每一次“扫福”,都像一次微型的神经兴奋体验,即使最后没扫到,过程中“差点就赢”的感觉,反而会强化你下一次尝试的动机。

### 就差一张,为何让人抓心挠肝

每年集福活动,最折磨人的状态莫过于“四福缺一”,这种状态让人坐立不安,刷朋友圈、混迹各种换福群或社交平台,就为了完结这件事。

这一心理现象被称为“蔡格尼克效应”。蔡格尼

克是俄国心理学家,他曾做过这样一个实验:让参与者执行一系列任务,并随机中断其中一半的任务,当参与者被随机中断部分任务后,他们对未完成事项的记忆,显著强于已完成的任务。并且会有一种强烈的、想要去完成它的驱动力。一旦任务完成,这种紧张感就会释放,对它的关注也会迅速消退。

当你卡在最后一张时,这个“未完成”的任务就会在大脑中不断提醒你去完成它。于是,你投入更多时间、动用社交关系去交换,甚至考虑购买,目的已不完全是为了那几块钱,而是为了消除那种“未完成”带来的心理痒感。

### 一个人的游戏?不,是朋友圈的狂欢

集福活动还为春节期间的线上社交提供了一个轻松、无害且高度相关的话题。

它遵循着心理学中的互惠原则:你对我好,我也会对你好。我送你一张你需要的,潜在的预期是未来你也会帮我,或者至少能增进彼此的友好联结,让人感到自己是社群中的一分子。

在换福过程中,尤其是赠予或交换稀有卡时,会产生一种微妙的信任构建感。这与另一种神经激素——催产素有关。

催产素常被称为“拥抱激素”,在增加依恋、亲密和信任感方面扮演重要角色。一次愉快的换卡互动,虽不至于大幅提升催产素水平,却恰好契合我们的大脑天生渴望联结、寻求回报的社交本能。

这不仅是一场游戏,更是对心理学的一次有趣洞察,这么一想,是不是还挺有意思的?

本报综合报道