

齐鲁晚报 2011.7.13 星期三

“养生骗子”的骗局虽然不难识破,却打中了许多人的“求生穴道”,怎能不受追捧?

## “伪养生”抓住了人们的心理行骗

南京一名高校教师说她患有妇科病,一开始迷上张悟本的“绿豆汤”,后来又迷上了马悦凌的“泥鳅粉”……

张悟本被曝是骗子后,马悦凌等人明明是换汤不换药,其信众为何执迷不悟,这尊假佛刚倒,又忙不迭地虔诚地去膜拜下一个?

为什么“养生大师”的骗局很明显,许多人却信之不疑呢?心理学专家认为,这是因为人们极其“渴望健康”的心理驱动。“养生骗子”的骗局虽然很明显,但却打中了不治之症患者的“求生穴道”,能不受追捧和膜拜?更何况我国民间自古就有“小偏方治大病”的医学文化!

### 绝望中

#### 草根救命稻草

个案1:有个40多岁的男士,在即将被提升为部门经理时,发现自己成了“渐冻人”,一开始笔握不住,后来面麻、腿软。

他对同学说:这病比癌症厉害,我似乎能听到死亡的脚步,它正在渐渐地吞食我的说话、吞咽和呼吸功能,很快我就会因呼吸衰竭而死亡!他坐以待毙了吗?没有,他天南海北地百般求医,无果。后来听说马悦凌曾治好过和自己同样的病人,立刻上网搜索她的地址电话,想登门求医。

个案2:江苏徐州有个26岁的年轻人,在妈妈因癌症去世后不到两年,他也患上癌症。由于到了癌症晚期,医院不肯为他开刀了,让他回家“爱吃吃什么”。“他听女朋友的家人说上海郊区有人能治癌症,立刻动身到上海求医。他的姐姐是大公司的会计,也立刻请假随弟奔赴上海。费劲找到了沪郊的一个土医生,花近万元买回了几大瓶汤药。但回家后,药没喝完,年轻人就病逝了。后来张悟本“横空出世”后,他的姐姐立刻成了张的信徒,还总和朋友说,要是我妈妈和弟弟还活着就好了!

渐冻症是运动神经元疾病的俗称,与癌症、艾滋病并称世界难以治愈的三大病症,大科学家霍金患的就是此症。

医学界早已肯定它们是难治之症,但病人和家属为何还如此地迷信“可以治好”之说?

心理学认为,这个世界上,没有绝望的处境,只有对处境绝望的人。

心理学家曾经做过一个实验:把小白鼠放到一个装满水的大水池的中心。小白鼠落水后,立刻转着圈子,发出“吱吱”的叫声。小白鼠的鼠须是一个精确的方位探测器,它的叫声传到水池边沿,声波又反射回来,借此判定水池的大小,自己所在的位置,然后不慌不忙地朝岸边游去。

心理学家把另一只小白鼠的鼠须剪掉后,同样放入水中。小白鼠又发出“吱吱”的叫声,但是,由于“探测器”不复存在了,它探测不到反射回来的声波。几分钟后,小白鼠沉至水底,淹死了。

心理学家解释:第二只小白鼠不是被剪掉鼠须致死的,而是被“无论如何也游不出去”的意念吓死的。

为什么一些企业老总,一些明星会自杀?他们患了抑郁症,抑郁的情绪改变了他们的大脑,让他们像被剪掉鼠须的小白鼠一样,感到处境绝望而自杀。

而那些患渐冻症和癌症的患者,大脑健康依旧,他们像没有剪掉鼠须的小白鼠一样,身处

绝境,但求生欲望强烈,所以有一点希望就会去争取,哪怕是根“稻草”。

“养生骗子”的骗局是明显的,但却打中了人们的“求生穴道”,能不受追捧和膜拜?更何况我国民间自古就有“小偏方治大病”的医学文化!

### 花再多的钱

#### 买健康也值

个案1:一个退休人员看到一个中学同学患胃癌死去,就怀疑自己的胃也出了问题,吃不下饭、睡不着觉,跑到医院检查,诊断没有问题,但她仍整日惶惶不安,并连续6次到不同的医院进行检查,当得到的都是“没病的诊断报告”时,还不死心,最后竟然要求医生破肚检查。

个案2:一位老工程师退休后以健康为第一要任,到处去听健康讲座。有一堂课是关于心脏病症状的介绍,自此他开始关注起自己的脉搏跳动速度,他越来越觉得自己的心跳过速。从这以后,他生怕心脏病发作,不敢坐飞机,不敢洗澡,夜里也觉得心脏病就要发作,吓得经常失眠。尽管他无数次到医院检查,得到的都是良好的结果,可他还是感到心脏好像被刀戳般难受,每次在梦里都被惊醒。

“养生骗子”的信众,绝大多数是中老年人。他们因为人渐老后,健康状况每况愈下,很多人的身体处于亚健康状态;还有一些人,因退休后对身体的关注度过高,人生病的直接或间接亲朋好友有病)体验丰富,人老后,大脑老化、思维能力退化等种种原因,而患上了“疑病症”。

亚健康或“疑病症”在医院是查不出来的,但他们又确信自己有病。“正门”求助无望,他们必然会上去求助“旁门左道”。而“旁门左道”又让他们倍感“性价比”高,因此乐此不疲。

这“性价比”是怎样算出来的呢?

性价比,是一个性能与价格之间的比例关系。性价比是建立在你对产品性能要求的基础上的,也就是说,“先满足性能要求,再谈价格是否合适”。

那些亚健康的人、“疑病症”的人,太渴望恢复健康了,本来“求医无门”,现在“养生有道”了,压在心上心病去除了,就冲这点,也让他们感到“花钱买健康花得值”!

### 对保健品

#### 百分之一万地相信

个案1:南京一个机关干部说,我到医院去挂专家号看病,几十元钱的挂号费不说,等了半天,几分钟就把你打发了,有时医生问都不问,看了看我以前的

处方,提笔就开药,每次总是那几种药,我几乎都要怀疑这药适不适合我了。但“广告药”、“保健品”就不同了,说明书上说的就是针对我的症状的,我服药后,就觉得那药往病灶上而去,感到舒服多了。

个案2:开头提到的那位高校教师,患的是妇科病,可是她说她喝了张悟本的“绿豆汤”,感到效果很好,当时买了好多好绿豆。张悟本被批后,她又迷上了马悦凌的“生泥鳅”,生的没法吃,就加工成粉末,装在胶囊里吃,服后感到效果也很不错。现在马悦凌又被批了。她不敢吃了,但家里还放着上千元的泥鳅粉呢。

为什么人家说好,他们吃了就感到效果好,人家说不好,他们再吃,就感到效果不好了?专家说,这是典型的心理作用!

心理专家爱做这样的试验:让一个人闭上眼睛,张开双臂,手心朝上坐着,让其进入催眠状态,然后对其说,“你的左手放着一只大氢气球;右手放着一本沉重的《辞海》”。尽管实际上他仍是两手空空,但他的左手却会像被升空的氢气球带动一样渐渐地向上举起;而右手会像真的托着本沉重的《辞海》一样,被其重力压着向下移动。

这就是心理暗示的作用。心理暗示,是人们日常生活中最常见的心理现象。

从心理机制上讲,它是一种被主观意愿肯定的假设,不一定有根据,但由于主观上已肯定了“它的存在”,心理上便竭力趋向于“它的存在”。

那么,哪些人群最易受到暗示?调查显示,是老人、女性和病人。

### 百折不挠地

#### 为健康而努力

个案:一个正当壮年的先生小中风后,觉得爬楼梯时左腿无力,每次服一种新的活血化淤的药时,第二天他总会感到腿上轻快了许多,再爬楼梯,左腿也有力了,家人都说不会那么快就有效果,但他就是认为有。但在服药几天后,他又会懊恼地说,效果没有了,左腿现在还是很软。

于是他除坚持服从医院拿来的药外,还从媒体的广告上寻找好药,只要说是对他的病有好处的,他就会邮购来吃,然后重复着“有疗效了——又没有疗效了”的故事。

有一天,他突然发现视觉画面上有一块黑色阴影,医生说是眼底出血了。其家人立刻想到可能是他吃了好几种活血化淤的药,效果叠加,活血活过头了的结果。劝他停掉几种药,他停掉后,眼底出的血被慢慢吸收,眼前又一片明亮了。

但是,他看到媒体上的广告

药后,又忍不住邮购来吃,家人一再地对他讲,可能会引起新的眼底出血,但他不听,又开始重复着“吃新药一有效果一效果又没有了”的故事。

为何一开始“有效果”?是心理暗示的作用。但因为并没有真正地治好他的病,心理暗示效果过后,他感到“效果又没有了”。但他为何会冒着再次眼底出血的危险,坚持演绎着“过去的故事”?

依据著名心理学家和行为科学家弗洛姆的“目标期望理论”来看,人们总是希望追求更高的目标,并努力实现这些目标,在目标尚未达到之前,就表现出一种期望,当人们努力的结果“感受”达到了期望值的水平,就会提高主观幸福感,反之则会降低幸福感。

这个个案中的患者才50多岁,还有很多事要去做,他迫切

地希望自己能像病前一样健步如飞,于是不断地通过服新药来实现自己的期望。在心理暗示的作用下,他体会到了向理想迈进的主观幸福,而且这种幸福感,超过了对再次眼底出血的恐惧感。

虽然每一次的幸福都很短暂,但为了“健步如飞”,他又会打起精神,去寻找新药,开始新的“梦想”,开始新的“期望”,就在这种“追求更高的目标,并努力实现这些目标”的心理力量的驱动下,他坚决地重复着那“好一不好”的过去的故事。

“养生骗子”的“拿手好戏”都是绿豆、茄子、黄鳝、泥鳅等再普通不过的食物,没有多少治疗的疗效,但为什么对那些渴望健康的人有那么强的吸引力呢?就在于这种“目标期望”的心理驱动!

(据《扬子晚报》)

