

魔鬼心理实验室为您揭示

为什么许多人爱花大价钱去看传说中的神医？



星期一大早，一位老同事到心理实验室上班，提了一小袋胶囊过来，张结海问他是什么，怎么闻起来有一股十三香的味儿？同事说：“你可别小看这么点药，花了我两千多块钱呢！”

原来这个老同事周末去赴熟人饭局，饭局上偶遇一位据说是第十代宫廷大医传人的张医生，他并非科班出身，但某天他被雷劈了一下，昏迷了一个礼拜，梦见老祖宗悉数传授，起来就无师自通了中医；饭局的主人也介绍说自己的某个得糖尿病的亲戚三年来一直在吃大师开的药，感觉效果非常好。于是大家纷纷央求他给自己号脉，他推托不下才一一答应。同事跟着沾光，也被号了脉，说他胃有问题。

“你胃有问题？”坐在一边的曲玉萍忍不住笑：“没见过谁比你胃口更好的，每顿都吃那么多！如果你要是胃有问题，所有人就都有了把？”

同事稍稍有些不快：“当时我也这么问他，人家名医都说了：人们对自己的身体并不了解，吃得多不代表胃就好。很多人就是因为这样耽误了，等发现问题已经来不及。”

“那做个体检不就什么都晓得了么？”曲玉萍说。

对于研究心理的曲玉萍来说，她更感兴趣的，不是同事到底有没有胃病，而是平日里非常节俭的老同事，怎么会心甘情愿地掏出两千多元钱买了包不晓得到底是什么的药。



魔鬼心理实验室主持人

张结海 实验心理学家，在国际、国内权威心理学专业杂志上发表多篇有影响的论文，提出了多个心理学的理论模型。

曲玉萍 大学实验心理学专业讲师，法国政府青年社会学精英学者，CNRS 国家研究中心客座研究员。

结果令人震惊的实验

为了不让老同事心疼他那两千多元钱，午饭时，曲玉萍才和张结海继续讨论了这个问题。张结海告诉她，美国人曾在 20 世纪 50 年代做了个非常有名的实验，结果令人震惊。

那个时候，假如你胸口疼痛，心脏病专家很可能建议你接受一种叫做“胸廓动脉结扎”的手术，来治疗心绞痛。手术中，医生给病人全身麻醉，从胸骨处切开胸腔，把胸腔内的动脉结扎起来。这样一来，问题仿佛就解决了：心包膈动脉的压力增大，心血血流得到改善，病人也反映自己的确感觉好多了。

这种手术整整流行了 20 年，但是 1955 年的某一天，西雅图的一位心脏病医生和几个同事对这种手术产生了怀疑：这种疗法真的有效吗？真的能起作用吗？

他们决定采用一种非常大胆的方法来求证这种疗法的有效性：对一半病人真的实施手术，对另一半病人施行假手术（病人们当然不知道），然后看看到底哪些病人疼痛减轻了，哪些病人的健康状况真的改善了。

所谓假手术，也就是安慰性手术，只是实施麻醉，用手术刀把病人胸部肌肉划伤两道，然后缝合，留两道细微的缝合痕迹，仅此而已。

结果令人吃惊：真的做过胸腔动脉结扎的病人和没有真的被手术的两组病人都说疼痛减轻。两组病人的手术效果都持续了大约三个月——然后又开始抱怨胸口疼痛复发。同时，心电图显示，做过真正手术的病人与做过安慰性手术的病人的状况其实没有区别。

“而这并非唯一的一个实验。1993 年，一位整形外科医生，对于某种针对膝关节痛所实施的关节镜手术越来越感到怀疑，于是，他和同事们从休斯顿退伍军人医院里招募了 180 名关节炎患者，把他们分成三个组。”张结海继续说起了另一个与此相关的实验：“第一组实施传统疗法：实施麻醉，膝盖部位切三刀，置入关节镜，切除软骨，矫正异常软组织，用 10 升盐水清洗整个膝部。第二组的疗法是，麻醉，膝部切三刀，置入关节镜，用盐水清洗膝部，但是不切除软骨。第三组用的是安慰疗法，看起来过程就跟前两组一样，麻醉、切口等等，但是关节内并没有置入关节镜，其实这只是一次模拟手术。”

“后来怎么样了？”曲玉萍急着想知道结果。

“手术后的两年里，医生对三个组的病人都做了跟踪测试，以确定疼痛是否减轻及减轻的程度，并且检测了他们恢复正常行走和爬楼梯所需要的时间。前两组病人非常满意，纷纷表示要向亲戚朋友推荐这种疗法。奇怪的是，实施安慰疗法的那个组，也同样反映自己减轻了疼痛，同样恢复了正常行走，效果就和真正做过手术的那两个组一样！结果恰恰说明一个问题：花了昂贵的手术费效果跟没花一样！”

魔鬼心理实验室为您揭秘

为什么事实上没有什么特别效果的昂贵手术，会被那么多人追崇并且广为推荐？为什么有那么多人不相信体检的结果，却觉得“神医”的号脉更准确？为什么大医院开的几十元钱药觉着没效果，吃大师自己配的几千元钱的药就会感觉有效？为什么低劣的谎言竟然能让许多人真心相信并无意中加以传播？

1. 心理学已经证明，强烈的信念和预期会影响人们，改变他们的主观甚至客观体验，使他们对于自己的视觉、味觉和其他感觉有了不同的认识与解释——有时这种影响非常巨大，这也就是为什么假的安慰性手术会起作用。
2. 安慰疗法与安慰剂的作用靠的是暗示的力量，它能起作用是因为人们的信任。只要你看见医生，就会感觉好一些了。你服下一片药，就会感觉好一些了。如果医生是一位有名的专家，或者你吞下的是某种疗效卓著的名药，你的感觉就更好了。
3. 对名医、传说中的手术或者某种神奇药物的信任，能够让大脑释放荷尔蒙和神经传递素，诸如内啡肽和镇静素，不仅能抑制疼痛，还能产生强烈的快感和身体愉悦感。
4. 很多人随着年龄增长，会对身体过分关注和紧张，带着这种心理的人群，是最容易受到暗示的——你是这样的人么？

瑶瑶有自己的天空

前段日子，接到了瑶妈妈的惊喜电话，说瑶瑶最近被提拔为公司的销售主管，年薪超过 20 万，言语之间尽是感谢和喜悦。瑶瑶只是个大专生，毕业工作也只有两年，能进入这家向来以招收名牌大学毕业生闻名的世界五百强企业已属幸运，短时间便能能有如此升迁，真可说是奇迹。

那年瑶瑶高考失利，为只考上大专而困惑和痛苦，瑶妈妈也觉得女儿给自己丢脸，并且为女儿的前途担忧。母女俩为要不要放弃重考而争论不休，甚至闹得相互间一个多星期不说话。瑶妈妈给工作室打来电话，希望能通过咨询师的帮助，让瑶瑶改变想法。接电话的老师告诉瑶妈妈，咨询师不能够把妈妈的想法强加给女儿，但可以帮助瑶瑶了解自己，发现她自己内心真正的需求，找到她人生的目标和方向。

初次见到瑶瑶，咨询师吃惊地发现，这个女孩其实非常优秀，她做事主动，不娇气能吃苦，动手能力和人际沟通能力都很出色。在家里是做家务的好手，烧菜拖地洗衣，什么都能干，几乎包揽了所有家务。在学



校也是老师的好帮手，虽然学习成绩不算出色，但办事公正，热心助人，管理班级很有一套，同学老师都很喜欢她。虽然家庭经济条件不错，但她在假期中已经开始打工，帮一家广告公司作市场调查，炎炎夏日每天在马路上跑不怕苦，跟各种各样的陌生人打交道也不犯怵，而且还很有头脑，虽然还没进大学，实际工作能力却远远超过刚毕业的大学生，弄得广告公司老板一再邀请她，以后边上大学边在公司兼职。

看来瑶瑶是个特殊的女孩子，她对学校学习兴趣不大，但在人际交往、实际操作、管理等方面却很有能力，这样一个优秀的女孩，在传统的单纯以考试成绩衡量的社会价值取向下，却成了一名让妈妈觉得丢脸的“差”孩子。找到瑶瑶的长处后，咨询师觉得，需要调整的是瑶妈妈对女儿的期望和看法。每个孩子都有自己的天赋和个性，只要给孩子机会发挥，其实每个孩子都可能获得属于他自己的成功。做家长的，最重要的是发现孩子的长处，提供孩子机会去发展，因势利导，让孩子找到自己的天空。

通过咨询，我们帮助瑶妈妈看到女儿的优点，放手让女儿去走自己的路；同时也帮助瑶瑶进一步了解自己的长处和弱点，明确自己的人生目标，制定了职业规划。令人欣喜的是，瑶瑶以后的进步非常明显，她更主动地朝着自己的目标努力，终于取得了初步成功。

吴亦君 亦君工作室主任，国家二级心理咨询师。互动博客：<http://blog.sina.com.cn/wwwuyj>

我和别人

◎ 余毛毛

社会人

我在一家政府主管部门工作，这十几年来，我们单位一项重要的工作内容就是国有、集体中小企业的改革改制。改革改制的核心内容就是“双置换”，即先把企业的资产置换成钱，然后再把这钱用来置换职工的身份，使职工由“单位人”变成“社会人”。实在地说，这是一个不愉快的过程，我和同事们被指责，被围堵乃至被谩骂都是很寻常的事。我是这个过程的一颗小小螺丝钉，我工作的主要内容是职工变成“社会人”后，处理一些后续的相关事宜，比如说为他们申领最低生活保障金、购买公房等杂七杂八的事出具证明与盖章。这是一项单调、乏味又繁重的工作，说真的，我的工作态度算不上好，我是完全做不到什么微笑服务的，但我做到了尊重他们，从没给人看过脸色，而且我的工作效率非常高，只要手续合格，我几秒钟就把事给办了。找我办过事的人成千上万吧，走在街上遇见他们，我是不会认识的。但没想到他们中的几个，居然还认识我，并给我一些意外的帮助，让我感到一些意外的温暖。

一次，我和老婆到手机城去买手机电池，她在这边柜台讨价还价，我在那边柜台看新款手机。电池 60 元一块，老婆还到 50 元售货员就不让步了，我过来准备帮老婆砍价，却不料那售货员一见到我说：“你不是区里给我们盖章的人么？我以前是 A 厂的，现在下岗了帮人卖手机，你来了没话说，30 元

钱一块。”他这么一说，我和老婆都有些不好意思起来，我们递给他一张 50 元的，却不料他找不开，他拿着钱到别的柜台换钱去了，老婆说：“算了，我们走吧，他又不是老板，别让他太为难。”于是我和老婆拿起柜台上的电池就走。走了好长一段路，却不料那人拿着 20 块钱气喘吁吁地追了上来，把我们夫妻还批评了一通，说我们看不起人，不给他面子。

有一次，我擦玻璃时不慎弄破了厨房推拉门的玻璃。我拎着铝合金门框到处找配玻璃的，好不容易在离家较远的地方找到一家，配好后却发现怎么拿回家还真是个问题。门框配上玻璃后挺沉的，出租车没法带，街头运货的三轮也找不到，没办法，只好拎着门在大街上深一脚浅一脚地走。这时迎面走来一个人，对我说：“哟，领导，你这是干什么？”我看了看他，不认识，他说：“你不认识我，我找你盖过章的，我帮你吧。”这下子我是求之不得了，我们一前一后地抬着门到了家，他还帮我安装上门后才离开。

国有、集体中小企业的渐渐消失的过程，我一直以为这是个充满着火药味的干巴巴的过程，但这些来自市井的、民间的“社会人”的点点滴滴的关心和帮助却让我感到一些湿润和清凉，他们也赋予了我一直所为之苦恼的职业的某种庄重的意义，竟让我感到自己是个做小事的重要人物来。