

# 警惕打上科学标记的“伪商业培训”

讲台上端坐一位穿着袈裟的印度“外宾”，在聚光灯下低眉垂首。他被称为罗候罗的转世。那可是佛陀的亲生儿子，辈份之高，达赖、班禅都比不上。1000多听众排成长队，轮流走到他面前，合什，下跪，磕头。这位佛子的转世竟为其摩顶祝福，赐下一串佛珠。

不过这位转世真身的道行似乎有点浅，在大功率聚光灯照耀下，隔一会儿便要喝水，头上不时冒出汗珠。后来干脆要去方便，让长长的队伍停下来等他。

当我近距离观察他时，深感这位受雇的印度人正在从事高强度的体力劳动。我之所以用不敬的语气描述这个过程，是因为它根本就不是一次宗教活动，而是某企业举行的商业活动。主持人也根本不把什么宗教当回事。当“佛子”去厕所的时候，他就叫音响师关掉诵经光盘，换上摇滚乐来轻松轻松。主办方更在讲坛上摆了一排镀金佛像，声称只有从该企业进货达到XX万的经销商才能请去一尊保佑自己。

不知从什么时候，洗脑行为已经被包装成商业培训，堂而皇之地流行开来。以笔者所见，这类培训可以分成两种。一种是用洗脑方式令员工和经销商对本公司、本品牌形成忠诚，甚至狂热。传销是这类洗脑活动的典型。在传销被禁止后，一些使用正常合法销售渠道的公司也借来洗脑术。来到他们的培训现场，你同样会看到高呼口号、集体呐喊之类的情形。

这类企业多半生产保健品、美容化

妆用品。这些产品效果不明确，需要用洗脑方式来形成消费习惯。现在还没听说哪家钢铁厂，或者生猪饲养企业搞过类似的培训。

还有一种是把“洗脑”本身当成商品去卖。它们有的打着“心灵成长”、“突破自我”的招牌，有的干脆拿心理学术语来作招牌，号称“XX心理训练”、“XX心理疗法”。各种培训机构应运而生，甚至成为一个不大不小的产业。据悉，一些面向“精英人群”的此类培训班，每人收费就达万元！

不管出于宗教目的、政治目的还是商业目的，洗脑行为由来已久。进入科学时代，一些洗脑行为更被打上科学的

标记。科学有许多门类，哪一门最容易被借来为洗脑辩护？恐怕莫过于心理学了。所以自从有心理学那天，它就和形形色色的洗脑、邪教行为沾了边。

接受此类洗脑的人很多，里面不光只有没见过世面的学生，也有不少知识水平高、见识多广的成年人，可见它必须有一定的合理性才能吸引人。这类洗脑行为之所以流行，源于人们对知识教育局限性的认识，还有对体验式教育的追求。

知识教育说白了就是教知识、讲道理，把某种观念、信息灌输到对方脑子里。灌输是灌输了，但被灌输者的行为往往没什么变化，心态还是原来那样。知识

教育的这个缺陷几乎已经成为常识。

那么，如何才能让别人产生所需要的感受，进而产生所需要的行为改变呢？必须进行体验式教育，就是设置一个个真实情境，让人经历这个情境，从中形成体验。比如设计一些集体游戏，让人们形成团队意识的体验。往往是道理讲多少次不明白，亲身经历一次就明白了。

这就是知识教育和体验式教育的不同，后者主要是利用各种心理学原理设计的。科学的体验式教育目前在某些学校里已经开展，在公安、军队、消防员、航天员训练中也有试点。

摘自郑军著《心灵简札》

## 体验式教育与“洗脑”区别何在？

良性的体验式教育和邪教、传销等活动中的洗脑都可以导致人们产生心理改变。它们的区别是什么呢？

首先，体验式教育的内容完全源自心理学的研究成果，有据可查。洗脑活动总是事先确定心理改变的目标，比如要人们对某种思想、某个人、某种商品产生狂热，然后任意引一些心理学概念进行包装。甚至不惜编造并不存在的心理学实验，如日本江本胜的“水实验”、“植物灵魂实验”等。

其次，体验式教育以帮助人们认识自我、发展自我为目标，鼓励人们的自然表现和个性行为。洗脑活动则以某个外在对象——某思想、某

“大师”、某企业、某品牌——来改变人的心态。所以洗脑者总要打着“超越自我”、“放弃小我”的口号，压抑被洗脑者的个性行为，要求人们在洗脑活动中整齐划一。

再次，体验式教育所引起的改变可以帮助当事人更好地适应社会。洗脑活动引起的改变往往使人脱离现实，不适应社会环境。比如某个培训机构要人们两两站好，用自己家乡的方言彼此对骂。如果骂不出口，就算“不能突破自我”。有的机构要男人穿上女人的衣服当众表演，如果不好意思也算“不能突破自我”。

实际上，每人都有长期积累下来的

生活习惯，其中不少是积极的，根本不应该被“突破”，不然的话，强迫人们当众大小便早晚也会被列入课程，当成“突破自我”的手段。

最后，某些具有意识形态色彩的商业培训还灌输“社会很混乱”、“世界很阴暗”之类的观念，给被洗脑者制造精神压力，使其团结在洗脑机构周围。反之，体验式教育则要帮助人们去观察世界本来的样子，学会悦纳和欣赏周围的人与事。

在上世纪80年代和90年代，某些伪气功是洗脑活动的典型代表，而现在已经换成了“伪商业培训”。这应该引起有关方面和公众的足够警惕。

## 心理健康教育应该重视抓“源头”

近年来，心理问题引发的恶性事件日益增多，心理健康的教育也引起人们日益广泛的关注。很多企业与学校都纷纷设立了心理咨询部门或心理课程，合肥市市黄山中西医结合医院心理健康中心主任田素梅认为，一个人的心理发展最重要的时期是0-3岁，她近日撰文建议卫生与教育部门，从源头上抓好心理健康的教育和辅导问题。

田素梅说，在人生最初的3年里，孩子会奠定最重要的情绪性格乃至人格，很多人后来的大部分心理问题都是在这时期产生的。“我们后期建立的那么多小学、中学、大学、甚至企业的心理咨询机构很大程度上都是在解决孩子在这3年中产生的问题。”

另外，一个家庭中，妻子怀孕产生的心理和生理变化容易使女性情绪敏感不安，同时男性的经济压力和家庭压力开始增加。如果双方无法有效进行情感沟通，则会成为婚姻最危险的时期，也是出轨和离婚率最高的时期。任何家庭问题孩子都会敏锐捕捉到，并以自己发生症状为代价来转移家庭矛盾，达到维持家庭稳定的目的。由于怀着对家庭和父母的忠诚，即使长大后，孩子依然会把这些问题带在自己身上，而且强迫性地重复父母发生的问题，期待这些问题能在自己身上得到解决，好完成幼年时的使命。

田素梅认为，处于幼儿阶段的家庭，无论是孩子还是父母都是极需要心理帮

助的对象。而现阶段心理机构都是只针对儿童或成人，极少有针对孕期及婴幼儿的。在一般的观念中人们也极容易忽视孕期及婴幼儿的问题，认为随着时间的流逝就好了，从而错过最佳解决时机。

田素梅建议，政府应鼓励社会机构发展孕、婴、幼儿阶段家庭的心理咨询，并给予政策性支持；同时关注企事业单位孕、婴、幼儿阶段家庭员工的心理健康，给予特殊补贴；加强幼师的心理咨询培训，最好将心理咨询课程纳入教材；政府将孕、婴、幼儿阶段家庭成员的心理辅导和咨询纳入民生工程或全民教育体系，通过政府购买服务等各种方式普及孕、婴、幼儿的心理教育。

《江淮时报》2016.11.4文/曹昱

如果你遇到了下面的情况，会选择怎样处理问题的方法呢？

在家里，这个时候，婴儿哭了，你还没有来得及抱起婴儿，后面的事情几乎同时发生了：厨房的水壶鸣响了、手机响了、下雨了，阳台的被子要被淋湿了、有人敲门。笔者发现，虽然选择没有统一的标准答案，也没有共同的选择，但却有一些共同的有趣现象。

## 时间管理重在优先

没有孩子的男年轻人，第一个选择，往往不会选择抱起婴儿，觉得孩子哭闹，没什么了不起的，甚至有一些年轻人选择最后抱起婴儿；成年女性常常第一个选择到阳台收被子，理由是拆洗被子实在麻烦；男性有一部分第一选择是到厨房关火，认为安全第一，也有一部分男性第一选择是抱起婴儿，他们认为没有什么比人更重要的事情，男性基本上把选择到阳台收被子放在最后，认为被子拆洗不算事。

有人做了如下的选择：到厨房关火，回房抱起孩子，到阳台收被子，到房门口开门，回屋接手机，不知读者你如何选择。笔者认为，每个人的选择方式，关键在于大家自己的价值观，在你生命里，你认为为什么是最重要的事情。什么是重要的事情，什么是紧急的事情，什么是不重要的事情，什么是不紧急的事情呢，重要而紧急的事情，如计算机出现了故障、得了急病要送医院、上司急要的材料、学生月考、期中期末考试等；重要而不紧急的事情，如价值观的澄清、学习计划、工作计划、睡觉、锻炼身体、真正的充电休息等；不重要但紧急的事情：接电话、接待不速之客等；不重要不紧急的事情：沉溺于上网闲聊天、看连续剧、交际应酬、上网玩游戏等。因此，时间管理的方法是时间管理优先性。

如果太多的不重要不紧急的事情充斥我们的生命，我们的心灵也将枯萎。对于重要而紧急的事情我们要尽量避免扩大；对于重要而不紧急的事情，要尽量多投时间；对于不重要而紧急的事情要尽量避免，对于不重要，不紧急的事情要尽量减少。

《人民教育》文/赵楠

# 中国地质报

国土资源部中国地质调查局主管主办

立足地质调查 服务矿业全局

2017年报纸订阅 手机电子版同步发行 订阅热线: 66557768 转 840

全国各地邮局均可订阅 全年定价300元/份 邮发代号: 1-185

地址: 北京市西城区广安门南滨河路23号立恒名苑2号楼2105室 国内统一刊号: CN11-0099 新闻热线: 66557768转828 广告热线: 66557768转811 网址: www.zgkyb.com 邮箱: Zgkyb01@163.com