

Миф врачебный — намеренно созданное психологическое пространство, с целью управления внутренней картиной болезни пациента.

М. в. изучаются на примере феномена плацебо — нейтрального препарата, оказывающего тем не менее лечебное воздействие на пациента, уверенного, что препарат представляет собой лекарство, в положительном действии которого он не сомневается. Уверенность пациента в данном случае является целевым фактором, которым можно управлять с помощью М. в. Усиливать воздействие нейтрального препарата могут такие факторы как «редкость» лекарства, его необычный вид, высокая стоимость, особые рекомендации по приему, др. Ярким примером действия М. в. может служить широко известный в 80-х годах препарат для лечения рака «

;Катрекс». Лечебное действие данного «препарата», являющегося на самом деле нейтральным, было смоделировано в психологической лаборатории, с целью изучения лечебного эффекта плацебо.

В М. в. может использовать разные средства воздействия на человека. Так, на людей малообразованных оказывает впечатление хорошо технически оснащенная лаборатория, множество приборов, назначение которых не понятно; люди более просвещенные и привычные к «чудесам» научно-технического прогресса могут оказаться более «чувствительными» к нетрадиционным или редким методам лечения.

Хорошо обеспеченные люди склонны покупать дорогие лекарства, считая стоимость критерием их лекарственной ценности. Большое влияние на успешность профессиональной деятельности практикующих врачей, клинических психологов оказывает их имидж и профессиональная репутация, которую можно рассматривать как своего рода тщательно культивируемый М. в. Люди, как правило, склонны лечиться у тех, о которых что-либо хорошее слышали или которых им рекомендовали авторитетные люди. Лечение у известного врача обычно считается гарантией излечения и т. д. Фактор доверия связан с мифической картиной реальности и с фантазийными переживаниями человека, а не только с реальными фактами. Даже, если никаких видимых изменений в состоянии пациента не произошло, он, уверенный в квалификации своего доктора (целителя, психолога), убежден, что ему стало лучше. Пример действия М. в. раскрывается и в феномене действия телевизионной рекламы, которая, по сути, является намеренно созданным искусственным жизненным пространством, в котором рекламируемый объект связан с удовлетворением определенных человеческих желаний.

А. С. Калашников

