

体温降低引起癌症高发



马悦著
江苏文艺出版社友情推荐

温度无处不在,时时刻刻影响着我们的日常生活,但对于大多数人来说,它只是一个气象学上的概念。在这本书里,专家带我们踏上神奇的生命探索之旅,去发现温度对生老病死的决定性作用,去运用温度来保证健康、应对疾病、提高我们的生活质量。

[上期回放]

孩子的身体是否健康取决于先天素质、后天的营养、体育锻炼、睡眠质量、是否贪凉及过多食用了寒凉的食物。因此,在生活中应该尽量避免这些致病因素;孩子的饮食绝对不能马虎,注意食物的营养、新鲜,并尽量少吃反季节瓜果蔬菜;要保证孩子体育锻炼和玩耍的时间,在使用空调时,千万别把温度调得太低。

健康宝典

一次,我看到报纸上有这样一篇报道,贪官被抓后三年中患癌症的概率是70%,压抑的心情使他们全身处在一个紧张收缩的状态,代谢产物不能及时排出,极易形成肿块。

这个肿块到底是因为什么被堵才会出现的呢?如果堵在血管里,出现的是心、脑及各个脏器的缺血症状,比如脑梗、心梗等;如果堵在神经上,只会造成肢体或局部的疼痛、麻木,使活动受限。而癌症的淤堵不像是堵在血管,也不像堵在神经,那到底堵在哪里呢?

我从自己行医的实践中得到一些启示,认为是堵在经络上。经络是我们祖先的伟大发现,经络理论是中医学理论的基石之一。脏器就好像一个水池,而经络正是水池的下水道,水池能否正常工作,完全取决于下水道是否通畅。当下水道不通畅时,它就会冒泡泡,就如人体脸上长“痘”、身上长疖子、囊肿一样,是在提醒你身体内已有废物堵住了。如果你没理睬它,继续使用水池,而且经常让一些不易分解的东西流进去,下水道就会被堵上了。如果你还在继续使用水池,里面的水就会漫上来,在人体上发现多出来一块东西。此时下水道还没有被彻底堵死,还有内循环,水池内漫出来的东西还没有发生质的改变,这时的肿瘤即良性肿瘤。久而久之,下水道被彻底堵死了,漫出来的东西就会发生本质的变化,变烂了,臭了,也就是人体发生了癌变。在完全淤堵的情况下,如果继续使用水池,这时臭了、烂了的污

物就会漫出水池,污染到其他地方,也就意味着癌症转移、扩散了。

在这种被彻底堵死的情况下,也就是在缺氧的条件下,所有细胞都是无法正常活下去的——幸好不是急速缺氧,而是慢慢缺氧。在困顿缺氧的环境中,无法适应的细胞就逐渐死亡,但也有些细胞在不停地寻找“出路”,不甘心就这样死去。它们奋力挣扎,像达尔文描述的一样,最后突变成不需要氧气也能生存的怪物,而且从此反而讨厌有氧的环境,不再受身体的控制。这种突变后的细胞,就是令全世界的人闻之色变的癌细胞。率先发现癌的产生是由于氧气不足的人是奥托·沃伯格,他在1931年获得诺贝尔奖。

为什么癌症病人越是年轻,病死率就越高?因为年轻人比老年人新陈代谢旺盛,排出的废物多,所以淤堵后转移得也就快。现在癌症的发病率是过去的好几倍,与环境污染、水污染、食品污染有关。物质中不易分解的化学成分多了,进入下水道后就容易造成堵塞,而这种淤堵的过程是一个很漫长的过程。在淤堵的过程中,如果身体出现一些转机,如心情变得开朗、经常运动,使全身处于一种放松的状态下,淤堵的情况会有所缓解或者彻底通了,这就是为什么有些癌症可以不治而愈。反之,在淤堵的过程中过度疲劳,或心情紧张、压抑则会加重淤堵,还有就是长期的受寒凉,也是加剧淤堵的一个重要因素。在我治疗的病人中,因

长期受寒凉或贪凉造成淤堵的现象是比较普遍的,但这一点往往容易被忽视。

几年前的冬天,我去了一趟北方,发现那里冬天的阳光非常充足,除了下雪天,大部分是大晴天。而在我的家乡南京,冬天里还会阴雨连绵,虽然气温不是很低,但人会感觉很冷。每到下雪的时候,我都会和儿子到外面堆雪人,但第二天雪人就会融化。南京的雪通常是存不住的,而北方的雪就很难融化,为什么北方阳光充足感觉不是太冷,冰雪却积得住呢?朋友提醒说,是地温,北方地温低因此雪不化,南京地温高因此雪存不住。

这使我联想到我们的身体。地温在我们人体来讲不就是身体内的温度吗?人体内不能及时排出和没能完全消化的各种代谢产物和污染物,就如下的雪。但只要身体内温度适宜,四季如春并经络通畅,再大的雪也能融化。而且融化后的水在身体内就是血液,可以反过来重新被利用,重新营养我们的身体,没用的杂质则通过汗液、大小便及时排出体外。但是当我们的“地温”低时,雪无法融化,自然就在身体内形成淤堵,形成肿块。

著名的运动医学专家范阿肯教授,在对450名40岁以上坚持运动的人和450名不运动的人跟踪调查8年后发现,长期坚持运动者比不运动者的得癌率低90%,而且坚持运动的患者的死亡率也比不运动的小得多。研究认为,运动能使人体温度升高。据测定,运动时肌肉产热高,剧烈运动时体温

甚至上升至40℃以上。

科学家发现,癌细胞对热的承受力远不如正常细胞,因此容易被杀死。运动使人体大量出汗,汗水可以把体内的一些致癌物质及时排出体外;运动还使人体血液循环加快,使体内出现的癌细胞就像急流中的小砂粒一样,无法在某个内脏器官站稳脚跟、生长发育和转移扩散。

癌症又称“岩症”。当我亲手摸到乳腺癌病人硬如岩石的肿块时,当我亲手摸到腹部癌肿全部转移而僵硬板结的肚子时,当我亲手摸到癌症破溃的伤口如岩石般僵硬的时候,才知道为什么癌症的伤口是世上最难愈合的,因为它不具备生长的条件。

世上疑难杂症,难的是没有对症治疗,难的是不知患病的根源来自何处。而当你了解了身体最基本的需求,知道了致病的原因,你就能针对每个人的实际情况采用合适的治疗方案。身体缺什么你就补充什么,这种对症治疗的效果,就如四两拨千斤,不但省时省力,而且疗效长久。

癌症表面上来势凶猛,但仔细分析,它与其他慢性病并无本质区别。就如冠心病患者,当心血管堵塞达到50%后,在疲劳或情绪激动时会出现胸闷、心前区不适的症状,可是到医院检查却查不出任何问题。当心血管进一步堵塞达到70%~75%,医院里的设备才会检查出心肌梗死症状,给你戴个帽子——冠心病。当心血管堵塞达到90%的时候,心梗就会随时发生,生命就处

在危险的边缘。

其实癌症也一样。肝癌多数是由“肝炎—肝硬化—肝癌”一步步发展来的;胃癌多数经过了“胃炎—慢性胃炎—胃癌”的过程;妇科癌症也多是“妇科的反复感染—良性肿瘤—恶性肿瘤”这一规律。面对癌症时,急于一下子治愈是不现实的。癌症是心情不好、生活无规律、饮食不合理、贪凉,还有抽烟、喝酒及慢性炎症等不良生活方式及其他不良因素长期作用于身体所造成的。

在发现癌症后,首先应该做的是赶紧踩刹车,将那些不良的生活习惯及时纠正,特别是祛除寒凉食物对身体进一步降温的影响。然后再根据你所患病的具体脏器的喜好进行调理,这个脏器喜欢什么你就给他什么,这个脏器怕什么你就避免什么,用书中介绍的各种方法顺着它慢慢调理,与医院的治疗相配合。

据报道,75岁以上的老人死因主要是糖尿病、冠心病、脑中风等。他们生前都没有肿瘤症状,结果在做尸体解剖时发现,48%的人体内都有一两个恶性肿瘤,甚至有的长得很大,但并未给生命带来威胁。因此带癌生存是客观存在的,我们没有必要大动干戈,一味地追求杀癌的强度和力度,在采取必要的杀癌手段的同时,还要把癌症和其他慢性病的存在,看作是一种常态,进行必要的协调、理顺,给它转化的条件及环境,而对待细菌、病毒和外来传染病的人侵,则应该像对待敌人一样毫不留情打跑它们、消灭它们。

丰胸内衣拉近了我和刘雪的距离



沈坤著
华艺出版社友情推荐

因为和顶头上司有矛盾,我渐渐被同事孤立。为了彻底改变自己的处境,我不顾女朋友圆圆的坚决反对,去了一家保健品公司做销售员。进入销售行业后,我遇到了各式各样的诱惑,金钱、美女、地位……我疯狂地辗转其中,享受着不断涌来的新鲜刺激。

[上期回放]

我在电器公司干得很出色,这期间,我开始涉足培训,能力得到了进一步提升。我希望女友圆圆也来广东,她答应了,但是非深圳不去。我也觉得自己应该换个环境,于是我和圆圆一起来到了深圳,暂时住在她大学时代的死党阿秋家中。我在一个营销咨询公司谋得新职,很快就和公司的王健成了好友。

商战小说

圆圆自己找了个工作,在一家晚报社当了个小编,主要是负责文艺副刊,偶尔也自己写点小女人散文发在上面。我们依然住在阿秋的房子,三个人相处得还不错。休息天,我们经常一起出去逛街购物,也经常在外面吃饭。

那是我到深圳一年以后的一个下午,我正在公司的电脑上准备一个客户的提案。这时一个女人找上公司,前台知道我是公司的核心骨干,所以把她介绍给我,让我接待一下。我只好放下手中的文件,拿上名片到会议室会见了这个客户。

刘雪,一个30岁左右的女人,目前与人合作经营一个小型公司,此次直接来公司是要求我们为她的公司提供营销策划帮助,询问我如何收费。我把公司策划项目的几种收费模式和标准简单作了介绍,谁知,这个东北女人一听就摇头,她说,他们的公司很小,注册资金就100万元,哪里能拿出一两百万做策划。后来我把项目费用降低到100万,这个女人还是摇头,觉得无法承受。最后她竟然问我:

“10万可不可以做?”我笑了笑说:“刘小姐,如果你只能出10万的话,我建议你去找一些小的广告公司做策划,我们这样的公司最小的项目也不得低于50万。”

原来刘雪与人合伙的是一家服装公司,因为经营不善而面临亏损状态,本来是寄希望于我们能够给她提供智慧帮助,来摆脱困境,经我们这么一说,她就泄气了。后来我

还是凭着自己的专业简单地跟她讲解了如何处理眼前的问题,并提供几条策略性建议,这个女人若有所思,频频点头,离开的时候,我们像是两个好朋友一样。

后来过了大约半个月,我就接到了一个陌生女人的电话,她问我她是谁。我说不知道,然后她自我介绍了一下,并说起半个月前曾在公司与我聊过两个小时,得到了一些建议,所以她要表示感谢,同时在电话里很直接地说出她想结交我这个朋友的想法。对于一个主动要结交我的美女,我向来说是来者不拒,何况是一个具有事业野心的女人,所以我几乎没怎么推脱就答应了晚上跟她一起吃饭。在饭桌上她告诉我,她根据我的建议很快处理掉了服装库存,并退出了股份,减少了一些损失!

“下一步有什么打算?”我问道。我知道,一个做了生意的人是会停下来的,虽然这个生意失败了,但她还会继续寻找可以投资的机会。这个叫刘雪的女人也肯定是这样。

“现在究竟做什么赚钱?”她问我。我也趁着酒兴胡乱忽悠了一些我的生意学。我发现她通红着脸,不断地地点着头,我从她迷人的眼睛里发现了这个女人对刘雪的欲火在燃烧。之后,我们也常常见面,但一直没有进入那种关系,并不是我不想,也并不是她不要,而是最近一段时间圆圆一直跟着我。但刘雪却像是我的老朋友一样,时不时打电话找我聊天,谈论生意上的事,我也干脆把

这个女人的事告诉了圆圆,所以有一次刘雪打电话约我聊天时,我干脆带上圆圆一起去。刘雪好像也并不在意,我们之间说了没几句,刘雪就一个劲地问我究竟该如何进入一个行业,她说投资服装公司的50万,现在还剩35万,自己一直想东山再起,但不知道如何投资或者做什么生意好。

我凭着对商业的敏感,向她提了很多建议。可怜我的女朋友,只得傻傻地看着我们,要么无聊地四顾看周围其他喝茶的客人。没办法,谁让她不懂营销又对营销不感兴趣呢?

后来刘雪真的用那做服装剩下来的35万元,跟另一个叫阿美的小姐妹合作,成立了一家服装公司。可惜她并没有做裙子,而是做起一种据说可以令女性胸部丰满的矫正型内衣。两人在珠海找到一家快倒闭的服装厂,委托他们加工生产产品,然后在福田一个花园小区的高层商住楼里租了一套房子,通过人才市场招了几个业务员后就像模像样地干了起来。等到她们找我帮忙的时候,公司已经运作3个月了,两人合伙投入的80万元资金却所剩无几,而所谓具有丰胸奇效的产品却只卖出几十套。两人急得像热锅上的蚂蚁,简直把我当成救星一样,希望能借助我的专业营销能力帮助她们走出困境。

看到美女有难,我岂有不出手相救之理?在初步谈了一些基本的酬劳之后,我就利用业余时间,跟两个美女老板以及那些女业务员一起,开始对

产品进行研究。

经过近一个多月的时间,我找到了许多感觉,首先我把产品名称改名为塑胸魔衣,塑胸和丰胸,一字之差,感觉不那么张扬,却多了一些科学感觉。我是考虑到,对于丰胸,尽管很多女性有潜在的需求,但她们对市场上销售的产品大多半信半疑,认为夸大效果的居多。所以,塑胸——塑造完美的女性胸部,似乎更为妥帖。其次,我对它的塑胸原理进行了研究,并找到完全可以自圆其说的丰胸理论依据,我根据女性胸部按摩原理,创意设计具有每秒钟高达7200~10000次的高频振荡波概念,这一概念的高频振荡波按摩对女性胸部加速血液循环、增强激素输送到乳房,从而促进乳房的再次发育的科学依据,同时编造出美国和日本的两位科学家为发明这一产品而发生的神奇爱情故事,配以印刷精美的产品手册,这就使产品成为具有科学背景的专利产品。

我要她们把深圳作为样板市场来做,在深南大道、东门、华强北等商业区的候车亭做了广告,产品进入了天虹、铜锣湾和吉之岛等商场,同时以丰厚的利润空间,诱使全市大型美容机构全部进了塑胸魔衣,然后严格地培训业务员

员,规范了我编造的关于塑胸魔衣丰胸原理的统一说辞,把深圳表面上的气氛做足,然后发布招商广告,并邀请全国有兴趣的经销商来深圳参观样板市场,签订合同并支付货款的给予报销来回机票。

为了真正搞定这些无比狡猾的经销商,我联合当地报纸搞了一个大型的公关活动:邀请了30位有丰胸需求的女性,进行产品免费测试,按照原理,佩戴者连续佩戴15天就能产生神奇反应并产生丰胸效果。这一神奇的丰胸产品,由媒体和专家以及社会公众监督,自然影响不小。果然,消息在报纸上一公布,立即反响强烈,竟然有500多个报名者,我们只能择优录取,分别按照年龄、学历和身材选择了30个不同的女性,然后在深圳红十字会乳腺科专家团以及报社记者的监督下,联合10家正在销售我们产品的美容院,开始测试活动。那些受测试的女人,因为可以免费获得一套产品外加丰乳霜一瓶,所以尽管效果不太明显,却也纷纷向专家和记者述说对我们非常有利的各种反应症状,有的说大了一圈,有的说膨胀感很强烈,有一个女人竟然说要换杯罩了。那种煞有介事的神态,连我这个始作俑者也开始疑惑这玩意的真假了!

尽管我的这一系列措施花尽了刘雪她们剩下的全部资金,但经销商爽快地签下了300多万元的合同。看到账户上有了300多万元的资金,阿美和刘雪两个老板简直把我当成了活神仙。