

PARA PUBLICACIÓN INMEDIATA

Servicio de Noticias de Medicina Ortomolecular, 1 de octubre de 2014

MIEDO: ¿MOTIVADOR O DEPRESIVO?

Opinión de Ralph Campbell, MD

(OMNS 1 de octubre de 2014) El significado de la palabra "miedo" ha cambiado con el tiempo y con la influencia del uso común apropiado para la cultura de la época. En la era del Rey Jorge, la palabra se refería más al asombro o respeto debido a Dios o a otra persona, más parecido al que se le muestra a un padre que ejerce el concepto de "amor duro". Antes de que el pensamiento abstracto entre en acción, es más probable que un niño responda más rápida y positivamente a la orden de un padre que podría prevenir un accidente que las palabras de elogio amoroso. Algunos miedos son beneficiosos.

Y luego están las noticias de la noche. Puede estar diseñado para una audiencia "madura" (vieja), pero es fácil detectar el factor miedo. Vemos transmisiones entrelazadas de miedo, preocupación, ansiedad y depresión. Observe cómo se desarrollan surcos profundos en la frente del comentarista de noticias (líneas de preocupación) cuando presenta descripciones de sucesos horribles. Parece que los deseos del público se están cumpliendo con una especie de negatividad que proporciona un buen susto, muy parecido a ir a una montaña rusa extrema y llamarlo divertido. Los productores de noticias parecen ser conscientes de esto e intentarán dejarnos con un artículo breve y alegre de "buenas noticias" al final de la transmisión.

Las interrupciones comerciales marcan el noticiero con anuncios farmacéuticos. La publicidad de medicamentos se basa en gran medida en promover el miedo. A pesar de presentar efectos secundarios nefastos, la motivación del miedo es que "seguramente debe temer lo que le sucederá si no toma este medicamento". Independientemente de la droga, y la narración de fondo tranquila que le informa de los efectos secundarios puede incluir "incluso una muerte ocasional", la imagen de fondo es de alegría activa con los miembros de la familia (incluido el perro de la familia) para asegurarle que la vida es buena cuando tomando esa medicina.

El miedo lleva a la preocupación. Escuche el argumento de venta de una droga. Utiliza muchas posibilidades, potencias o pares. La enfermedad puede ocurrir; la droga podría matarte. Sí, el posible grande: la muerte. En lo que respecta al riesgo de efectos secundarios de los medicamentos, "muerte" suele estar precedida por la palabra "rara vez". Pero la enfermedad se presenta como inevitable si no toma ese medicamento ahora. No importa que la mayor parte de lo que nos preocupa nunca llegue a buen término. El simple hecho de generar preocupación completa el objetivo del argumento de venta. La preocupación crónica conduce a la ansiedad. La ansiedad crónica conduce a la depresión. El miedo a lo grande desencadena el síndrome de "lucha o huida", una cascada de reacciones adaptativas que provocan estragos fisiológicos si se mantienen. Si realmente luchamos o huimos y utilizamos la liberación de hormonas de la forma prevista, el daño a nuestra salud sería mucho menor que simplemente seguir temblando en nuestras botas mientras vemos la

televisión. Pero en esta cultura estamos programados para continuar con este miedo dañino. El mensaje es que es *inteligente* para preocuparse.

El mejor antídoto contra el miedo es la educación honesta. No debemos aceptar el contenido de un anuncio sin examinar los hechos. Pero falta transparencia, por diseño, lo que dificulta llegar a la verdad oculta. Los medicamentos están aprobados por la FDA, pero ¿qué sabe la mayoría de las personas sobre el proceso? Un argumento de venta publicitario generalmente concluye con "Pregúntele a su médico acerca de *tal y tal*", lo que implica que el médico probablemente esté programado para recetar ese medicamento. Se necesita una valoración honesta que permita responder a las preguntas del paciente.

Todos necesitamos discernir, pero no nos beneficiamos del miedo. ¿Te acuerdas de Alfred E. Newman, el tipo descrito como demasiado tonto para preocuparse? Apuesto a que su presión arterial era mejor que la media.

(El pediatra octogenario Ralph Campbell, MD, es un agricultor de huertas ávido y activo en la zona rural de Montana).

Aprender más:

Comercialización de medicamentos farmacéuticos para nuestros hijos: al borde de la delincuencia

<http://orthomolecular.org/resources/omns/v09n11.shtml>

Confesiones de un farmacéutico frustrado

<http://orthomolecular.org/resources/omns/v08n05.shtml>

La publicidad farmacéutica sesga las revistas contra los suplementos vitamínicos

<http://orthomolecular.org/resources/omns/v05n02.shtml>

Ensayos manipulados: los estudios farmacológicos favorecen al fabricante

<http://orthomolecular.org/resources/omns/v04n20.shtml>

Demasiadas recetas

<http://orthomolecular.org/resources/omns/v04n07.shtml>

La Medicina Nutricional es Medicina Ortomolecular

La medicina ortomolecular utiliza una terapia nutricional segura y eficaz para combatir las enfermedades. Para más

información: <http://www.orthomolecular.org>