

张悟本：纺织工13年折腾成“神医”

□据《新京报》《北京晚报》央视网

整个冬春之交，绿豆价格火爆的同时，一则“绿豆汤包治百病”的传言不脛而走。

今年2月1日，湖南卫视《百科全说》播出一期“张悟本谈养生”，让张一夜蹿红。他所著的《把吃出来的病吃回去》一跃成为各大书店、网站销售黑马。出自张悟本之口的“绿豆汤、长茄子理论”几乎到了包治百病的程度，张悟本开出的方子中十有八九都有绿豆出现。现在，张悟本的悟本堂诊所是一号难求，诊所的销售人员推荐挂不上号的患者购买张悟本的光盘和书籍。



张悟本

张悟本经典语录：

吃长条茄子能减肥、降血压、降血脂，茄子是治各类肿瘤的“药方”。绿豆汤可以治疗肺癌、心脑血管疾病等数十种疑难病症。降压药会吃出脑梗、肾衰竭。糖尿病并发症也是吃药吃出来的。不要喝酸奶，里面的增稠剂会让血管堵塞。茄子都是夜里长，想想咱们自己，是不是夜里长胡子？吃盐多少跟血压没什么关系。80%高血压、糖尿病都是误诊。不到九十九，坚决不能走！

相关链接

卫生部驳斥张悟本理论

□据 人民网

卫生部昨日上午10时召开新闻发布会，邀请国内知名的中西医专家针对近来流行且争议较大的中医养生理论予以回应。出席发布会的专家对目前社会上流行的养生理论进行了驳斥。

卫生部否认了张悟本“卫生部首批高级营养专家”的身份。众多专家列举了大量数据和临床试验结果，对张悟本的养生理论进行了揭批。对于时下流行的吃白萝卜、长茄子、喝绿豆汤、能治疗高血压、糖尿病还能治疗红斑狼疮、恶性肿瘤的说法，中国营养学会理事长程义勇说：“有些人在没有科学依据的情况下，不要信口开河，误导公众。但在一些已经有科学依据的情况下，有些人却要进行反驳，那就是胡说了。”

专家同时对“患病不用服药”的论调予以坚决驳斥。

张悟本回应质疑：别叫我大夫

□据 新华网

26日，张悟本和他的悟本堂在北京召开了媒体恳谈会，集中回应最近媒体对他个人身份、行医资格、养生观点的种种质疑。

张悟本说，绿豆茄子在辅疗疾病中扮演着重要的角色，“绝大多数咨询者，特别是高血压、脂肪肝、高血脂等人群服用了绿豆和茄子后症状有了明显的转变”。

他还说：“我只是给大家提供食疗方案，是帮人养生的，我没给别人开过药，没有使用过处方，谈不到什么行医资格，我收取的费用是咨询费。不少患者叫我张大夫，我说千万别这么叫，我不是大夫，你不能用大夫的标准要求我……”

生吃泥鳅“养生”100余人住院

□据《人民日报》

近日，记者从四川省疾病预防控制中心获悉：四川已有100余人因偏听偏信食疗养生，生吃泥鳅致体内长出寄生虫而住进医院。

正在四川省人民医院感染内科住院的陈阿姨说，去年7月，儿子买了一本《不生病的智慧》，看了《泥鳅为我们健康开路》一文后，她和丈夫也开始生吃泥鳅。

一年来，她和丈夫生吃了七八次泥鳅。今年5月份，她与丈夫一起生吃了4条泥鳅，之后两人出现发烧、发冷、全身发抖、肌肉酸痛等症状。经医院检查，两人体内含有寄生虫。

另一对因生吃“养生”泥鳅已住院一周的年轻夫妇，丈夫还检查出肝部阴影，出院后，肝功能难免会受到影响。

从去年到今年，因生吃泥鳅感染寄生虫的，在四川省人民医院至少已有8例。这些患者，几乎都说听信养生书上的方法，生吃泥鳅。

A “神医”炼成

张父说，不知道儿子跟谁学的医，他跟儿子都曾是纺织工人

从一个纺织厂的下岗工人，到大红大紫的中医“大师”，张悟本经历了13年。13年间，张悟本没停止“折腾”：他口才好，卖商品、保健品，上函授班……最重要的，他遇到了几个“贵人”，成了“神医”。

张悟本下岗是13年前的事了。他高中毕业后没考上大学，1981年进纺织厂做了名工人，1997年下岗。

2010年，张悟本突然火了，成了“神医”。他能“治”很多病。按他自己说，能治近百种疑难杂症。

总之，世界医学界的难题，张悟本解决了。方法？吃绿豆，长条茄子和白萝卜等。

火了的张悟本，称自己的家族是中医世家，他6岁从父学医。不过，5月24日，张悟本的父亲说，他不知道儿子跟谁学的医。他跟儿子一样，都曾是纺织厂的工人，目前还从原厂里领着退休金。

张悟本是怎么学的医，怎么突然火起来的？

B 遇到“贵人”

从遇到张悟本，了解养生市场前景的唐燕飞就想要包装他

张悟本学过“医”。

调查显示，张悟本下岗后，辅助推销保健品事业。2000年，他上了个“中医药自学班”——这个自学班，开卷考试。另有据可查的是，他还学过看手相治病。

而张悟本真正以“专家”形象出现，是3年前。2007年6月，中国中医科学院下面的一个事业单位——中医药科技合作中心（下称合作中心），组织了一次活动。正是这个活动，开启了张悟本的“食疗第一人”之路。据了解，该中心是一个卖保健品生产技术的公司。

2007年6月，该中心要组织“普及中医知识”的社区讲座。因为“便宜”、“表达能力强”，中心职员、张悟本的朋友王小雨请张来讲。

通过该中心，张悟本认识了一个叫唐燕飞的人。

“唐燕飞称，他自2007年结识张悟本以后，就竭力想包装推广张悟本。”一名后来参与包装运作张悟本的人士透露。唐燕飞是何许人？他2000年成立了“北京悟心堂中医研究院有限公司”，是北京第一批经营中医养生类产品的公司。

C 策划“奇人”加入包装团队

贺雄飞说，在一个全民养生的时代，张悟本的观点又如此与众不同。包装后一定能火起来，书肯定畅销

中奥公司2007年开始包装张悟本，但一直不见成效。

两年后，出版人贺雄飞加盟。雄飞是何许人？20世纪90年代，他曾被称作中国民间出版第一人。

今年5月25日，贺雄飞称，2009年8月，一名影视投资界的朋友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

D 畅销书横空出世

响亮的书名，权威的出版社，策划人概念一一实现。再加上发行公司的大力推广，这本食疗书籍，目标是1000万册

“当时觉得，这本书做出来肯定畅销，不做必然遗憾终生”，贺雄飞说。

据一名参与“包装”张悟本的内部人士介绍，当初为了制作张悟本的光盘和图书，中奥曾招募了一批懂中医和养生并能写文案搞策划的人，来做张悟本的助手。

E 两次“触电”大增知名度

口才好的张悟本，在电视节目中诙谐幽默，他的观点又是如此“标新立异”，诸多观众被他的脱口秀吸引了

“书的销量上去以后，电视台纷纷主动邀张悟本去上节目。”贺雄飞称。

2010年年初，北京电视台《城市》栏目“民以食为天”节目邀请张悟本上节目。

F “超豪华”运作团队

内部人士说，毕竟吃绿豆、萝卜和茄子，吃不死人。没有把人吃出事，没有权威部门出来说张悟本扯淡，是扳不倒的

在策划包装张悟本的同时，2009年8月，北京悟本堂健康科技有限公司在朝阳区注册成立，注册资本3万元。公司法定代表人为唐燕飞，出资1.62万元，股东姜勇出资1.08万元，吴威出资3000元。

此后，张悟本在“悟本堂”坐诊

G “造神”与“吸金大法”

一个号2000元，训练营1万元，加上卖书，光碟……有人估算，张悟本到今年年底能为公司创收1亿元

如今，张悟本举办一个讲座，出场费20万元。他15分钟看一个患者，收费2000元。据称这样的号已排到了2011年。还有收费1万元一个月的“康复营”。“加上卖书、光碟等，你可以算一下，他一年能帮老板赚多少钱。”贺雄飞说。

有知情者估算，至今年年底，张悟本为该公司创造的收入，不会

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。

“那是我第一次接触张悟本的观点，我一下子就被吸引住了。我觉得这个人的观点十分新颖，而且言辞幽默、善于表达。”贺雄飞说。

中奥公司想要打造张悟本，“当务之急是要使其出名。”于是中

友向他推荐了张悟本。