

Richard Monvoisin, que enseña zetética: explicación racional de fenómenos paranormales



VICTOR M. AMELA IMA SANCHIS LLUÍS AMIGUET

Tengo 33 años. Nací en Toulon. Enseño Didáctica de la Ciencia en la Universidad de Grenoble. Puedo verificar un milagro, pero no la fe. Soy escéptico en ciencia como Pirrón y en política como Chomsky. Verifique sus creencias: no hace falta ser un científico, sólo un ser racional

“La homeopatía y las flores de Bach son eficaces... placebos”



MAITE CRUZ

Eso de zetética suena a paraciencia...

Pero es lo opuesto: viene del griego *zetein* (examinar). La zetética aplica el método científico para dar explicaciones racionales a fenómenos paranormales y verificar creencias empíricamente, con experimentos.

Por ejemplo.

Hemos probado que la homeopatía no tiene efectos terapéuticos clínicamente demostrables, ni tampoco las flores de Bach ni otras muchas terapias alternativas...

¿Cómo lo han probado?

Con estudios clínicos, por supuesto.

¿O sea, que no sirven para nada?

Sirven, pero no más allá del efecto placebo.

¿Qué quiere decir?

Pues que a muchos de quienes las toman, les hacen bien, pero no por su efecto clínico, sino sólo por el psicológico.

No es eso lo que dicen los homeópatas.

Nosotros no afirmamos nada sin probarlo. Hacemos experimentos o divulgamos otros ya conocidos, pero sin juzgar a nadie, y en eso me diferencio de un pionero de la zetética, el Nobel de Física Georges Charpak...

Fue huésped de La Contra.

Y gran científico, pero trataba con paternalismo a quienes creían en esas terapias.

Supongo que algunos pacientes seguirán usándolas, pese a la zetética.

Sí, y están encantados con su efecto placebo, pero la zetética les muestra que es el único que tiene. Después, ya sabiéndolo, podrán elegir entre los hechos y sus creencias.

Parece justo y necesario.

Es imprescindible, pero incómodo. En Francia, la homeopatía es un lobby protegido por varios ministros que tienen intereses en una gran multinacional de productos homeopáticos y ningún interés en difundir los resultados de los ensayos clínicos.

¿Por qué la gente cree en su eficacia?

Porque es más cómodo creer que verificar, ergo tomamos más decisiones irracionales que racionales. Muchos creen que si creen se curan y en parte es cierto por el efecto placebo. Lo mismo nos pasa con otras creencias, no sólo terapéuticas, sino políticas y económicas. Yo les animo a que las pongan a prueba con sus propios experimentos.

Díganos cómo.

Para verificar cualquier creencia, empiece por deconstruirla: remóntese a sus orígenes para localizar sus fuentes y aclare después su *cui prodest* (a quién beneficia).

Si un estudio dice que el tabaco rejuvenece, comprobar si lo paga la tabaquera. Eso no invalidaría necesariamente sus con-

‘Non vero’, pero mola Salgo del Institut Français, donde Monvoisin preconiza la zetética, dispuesto a sistematizar mi escepticismo y aplicarlo a las creencias que daba por sentadas. Richard me pone las pilas: pregunta si La Vanguardia tiene horóscopo y replico que sí, pero al menos está bien escrito. Sentencia que ya es un valor, pero que no tiene ningún otro. Consiento, pero apunto y convenimos en que muchos análisis bursátiles, predicciones económicas y encuestas electorales no tienen mayor eficacia predictiva que el horóscopo y, además, están peor escritos. Richard sonríe y sentencia: “Si verificáramos nuestras creencias con rigor, la zetética cambiaría el mundo, porque la razón es revolucionaria”.

clusiones, pero si al final resultara falso, explicaría a quién beneficia su falsedad. Si verifica, por ejemplo, la eficacia clínica de la terapia de las flores de Bach, verá que en sus orígenes sólo está la pura intuición de un señor inglés, Edward Bach, que clasificó a los humanos en siete categorías...

Eso ya lo hacía Hipócrates.

... Y asoció sus bacilos intestinales con ciertas propiedades de 36 categorías de flores. Y hoy aún no tienen más que esa intuición para fundar esa creencia terapéutica.

Pues no son terapias baratas.

Cuanto más pagas por un placebo, más efectivo es. El dinero, el tiempo y el esfuerzo que cuesta una terapia dudosa la refuerza.

Miel sobre hojuelas para el terapeuta.

Insisto en que la zetética debe verificar, experimentar, mostrar y difundir resultados, pero no juzgar ni condenar a nadie: las falsas creencias son como muletas irracionales para muchos humanos, por eso no hay que quitárselas de golpe, sino demostrarles que pueden andar sin ellas... Si quieren.

En algo hemos de creer.

A menudo el propio terapeuta cree sinceramente en sí mismo. En mi universidad hicimos un experimento para demostrar la eficacia de un terapeuta por magnetismo.

¿Curaba con las manos?

Él y sus pacientes juraban que sí. Y es muy difícil verificarlo con un test clínico serio, porque necesitas voluntarios enfermos de la misma dolencia en el mismo grado; un test doble ciego y... En fin, es muy complejo.

¿Entonces...?

Cuando alberguemos dudas sobre creencias, podemos recurrir a experimentos no tan sofisticados: “Si usted cura con el magnetismo de sus manos –le dijimos al magnetista–, podrá detectar también si una persona está o no en la misma habitación con usted aun sin verla: *sentirá* su energía, aunque no vea a la persona”.

¿Aceptó?

Le propusimos experimentarlo con cien personas y aseguró que acertaría el ciento por ciento de las ocasiones.

Y...

El tipo era fantástico: sudaba, temblaba, se retorció... Si hubiera elegido meramente al azar, habría acertado el 50 por ciento de las pruebas: esto es 48, 49 o 51, 52... Si hubiera acertado 63 veces, hubiera sido paranormalmente bueno; y si sólo hubiera adivinado 37 ensayos, sería paranormalmente malo.

Y...

Acertó 52.

Paranormalmente normal.

Y lo publicamos. Fue pedagógico: si desafiáramos con experimentos sencillos nuestras creencias económicas, políticas y personales, cambiaríamos nuestras vidas.

Debe usted de tener muchos ejemplos.

¿Por qué compra determinadas marcas? ¿A quién vota? Teste sus creencias: apunte, mida, compare y verá que muchas de sus creencias carecen de razones.

LLUÍS AMIGUET

T·H·E W·A·T·C·H G·A·L·L·E·R·Y

Diagonal, 626
08021 Barcelona · Tel. 93 414 37 11
e-mail: info@thewatchgallery.es



PATEK PHILIPPE
GENEVE

Inicie su propia tradición.

Calatrava
Ref. 5119J



CUPÓN COMODIN
Batería
Cupón
Cupón
CUPÓN
Pack 9