



ARTÍCULO ESPECIAL

Comunicar sobre homeopatía: saber y “saber hacer”

Gualberto Díaz Sáez

*Médico Homeópata, Centro Médico Conde de Orgaz, Madrid, España
Director Médico, Laboratorios Boiron, Alcobendas, Madrid, España*

Recibido el 30 de abril de 2010; aceptado el 11 de junio de 2010

PALABRAS CLAVE

Homeopatía;
Técnicas de comunicación;
Comunicación interdisciplinar;
Comunicación persuasiva;
Medios de comunicación

Resumen

La comunicación es una de las asignaturas pendientes de los médicos en nuestra labor clínica. Además, ahora nos toca vivir una época en la que se nos presentan numerosas oportunidades de comunicar ante otros especialistas en cursos y congresos, y ante los medios de comunicación. Estas oportunidades conllevan una gran responsabilidad, pues de cada una depende que más compañeros y más gente en general se posicionen a favor de la homeopatía, y necesitamos de ellos para que la homeopatía prospere en España.

En este artículo se revisan algunos de los aspectos más importantes a considerar a la hora de preparar una intervención, y recogemos algunos de los consejos y técnicas recomendados por los expertos en el campo de la comunicación y aplicados a la homeopatía. Quizás sirvan de ayuda a cada uno de nosotros en diferentes ámbitos y, por consiguiente, al desarrollo de la homeopatía.
© 2010 Elsevier España, S.L. Todos los derechos reservados.

KEYWORDS

Homeopathy;
Communication techniques;
Interdisciplinary communication;
Persuasive communication;
Mass media

To communicate about homeopathy: knowledge and “know-how”

Abstract

Communication is one of the pending subjects for physicians in clinical practice. Furthermore, we are living through a period of time in which we have many opportunities to communicate with other colleagues attending courses and conferences, and in front of the media. These opportunities are a great responsibility, every one of them may lead to more colleagues and the general population being in favour of homeopathy, and who we need for homeopathy to succeed in Spain. In this paper, some of the most important aspects to consider when preparing an intervention are presented, as well as advice and techniques recommended by experts in the field of communication and applied to homeopathy. Perhaps they can be useful for each of us in different situations, and therefore be useful for the development of homeopathy.
© 2010 Elsevier España, S.L. All rights reserved.

Introducción

Cada vez somos más conscientes de que la pareja “saber” y “saber hacer” tiene aplicación en todos los ámbitos. Al docente, no sólo le hace falta tener conocimientos, sino saber transmitirlos. Al médico, no sólo conocer el mejor tratamiento, sino saber ofrecerlo y acompañarlo de información^{1,2}. ¡Parece que una buena comunicación deba estar presente en todos nuestros actos profesionales!

Como médicos, a menudo nos vemos en la necesidad de aportar información: a pacientes, a compañeros e incluso a los medios de comunicación. Al mismo tiempo, a menudo comprobamos que hay déficits a todos los niveles: los pacientes se quejan de no haber podido comprender la información dada, nos aburrimos al leer artículos o al escuchar a nuestros compañeros, subidos a la tarima de algún congreso, y si hemos tenido la oportunidad de ser entrevistados por un medio, hemos podido quejarnos por no ver fielmente reflejado lo que hemos querido decir.

Quizás es ése el error: pensar en lo que queremos decir, más que en lo que el otro quiere, necesita y está capacitado para escuchar.

Hecha esta introducción, me gustaría centrar mis reflexiones en las intervenciones públicas en las que a veces tenemos oportunidad de participar: congresos y jornadas, pero también sesiones clínicas en centros de salud y hospitales, así como entrevistas en medios de comunicación a gran público: prensa, radio y televisión, así como el vasto universo de internet (páginas, blogs, etc.).

Tabla 1 Elementos facilitadores y actitudes de resistencia en torno a la integración de la homeopatía en el entorno sanitario

Elementos facilitadores
<ul style="list-style-type: none"> • Hay un clima más propicio por parte de los médicos estrictamente convencionales, para aceptar que no lo saben todo o que no todo lo que saben es inamovible • Hay una mayor actividad investigadora en torno a la homeopatía • Hay mayor presión por parte de los pacientes que la conocen y la utilizan • Hay más médicos, colegas al fin y al cabo, usando medicamentos homeopáticos
Actitudes de resistencia
<ul style="list-style-type: none"> • La disposición a aceptar nuevos paradigmas no es tal desde los “popes” de la ciencia médica y la investigación • Es fácil desacreditar la investigación y ningunearla, criticar los resultados o simplemente declarar —y es verdad— que aún es insuficiente • Los pacientes no tienen criterio y aceptan cualquier propuesta apoyada por un buen <i>marketing</i> (p. ej., las pulseras <i>power-balance</i>), es necesario orientarles para evitar que cometan errores • El criterio “ad populum” (el “<i>porque los demás lo hacen</i>”) nunca ha sido admitido por la ciencia

Yo mismo he tenido que soportar algunas expresiones de confusión en los asistentes (cuando no son homeópatas) y algunos enfrentamientos con colegas que atacaban a la homeopatía y su credibilidad. Ahora, con perspectiva y experiencia³⁻⁵, veo que eran ejemplos de mala comunicación. Afortunadamente, he tenido oportunidad de asistir a cursos⁶ y de reflexionar profundamente acerca de este problema, y me gustaría compartir las lecciones aprendidas.

En realidad, la primera lección la aprendí de mi madre hace unos 15 años, cuando yo aún estudiaba medicina y ella, que ya era médico, aprendía homeopatía. En aquel momento mi reacción fue, desde la ignorancia, atacar la homeopatía (y a mi madre). Ella me aconsejó: “*Cariño, tú estás estudiando medicina pero recuerda que yo ya he estudiado medicina... y más. Confía en mí como médico, prueba la homeopatía que yo te aconseje la próxima vez que estés enfermo, y sólo después emite tus juicios*”. Y aquí me veis, prueba de que fue una comunicación exitosa.

Tiempo después, fui yo el atacado por estudiar y ejercer la homeopatía, y la defendí con vehemencia y no siempre con éxito. Todavía tardé un tiempo más en comprender que la respuesta conciliadora, serena y tranquila, desde la comprensión de la complicada situación del otro (por falta de datos, por inercia y por otras influencias), es más apropiada.

Hoy en día, las oportunidades para comunicar se han multiplicado, ya que la homeopatía está presente en centros de salud (e incluso en hospitales)^{7,8} que demandan formación (previamente demandan información) y en congresos convencionales⁹. Paralelamente, cada vez más a menudo vemos publicados en medios, tanto científicos como generales, artículos sobre la homeopatía en aproximaciones tanto favorables como opositoras^{10,11}. ¿Qué es lo que ha cambiado últimamente? Probablemente, que la progresiva integración de los medicamentos homeopáticos y de la homeopatía supone un cambio importante, y que como tal genera fuertes resistencias (tabla 1).

Vivimos, por tanto, un momento intenso en el que tenemos la posibilidad de intervenir para ayudar a que los cambios se produzcan más rápidamente. Para ello necesitamos dotarnos de los conocimientos que nos permiten hablar a favor de la homeopatía en el ámbito clínico, académico, investigador, social, etc.; pero también del “*saber hacer*” que nos permita llegar hasta nuestros interlocutores con eficacia.

En este sentido, debemos hacernos siempre varias preguntas:

- ¿Cuál es el *objetivo* concreto de esta comunicación?
- ¿Quién es mi *interlocutor*? ¿Cuáles son su motivación e intereses?
- ¿Cuál es la preparación de la audiencia o del lector, tanto científica como específicamente homeopática? ¿En qué *lenguaje* debo hablarles?
- ¿En qué contexto se va a producir la comunicación (medio científico o popular)? ¿Cuál es la postura del interlocutor y de la audiencia (a favor, en contra o indiferente)? ¿Cómo puede mi *actitud* ayudarme a superar la situación?

Objetivo

A pesar de lo mucho que nos gusta explicar la homeopatía, por la cual nos sentimos apasionados, normalmente el objetivo principal no es que nuestros interlocutores se aprovisionen de conocimientos sobre homeopatía, sino que le concedan *crédito y apoyo*.

Puede haber objetivos más específicos en función de los intereses particulares del interlocutor (investigación, efectos secundarios, situación legal, etc.), pero siempre debemos responder desde la necesidad latente en la pregunta y, dirigiéndonos hacia nuestro objetivo de obtener crédito y apoyo, en clave positiva (“*existe investigación y necesitamos tu apoyo para que haya más*”, “*muchas mujeres embarazadas usan medicamentos homeopáticos para el parto y tú también podrías apoyarte en ellos para tus pacientes embarazadas*”, “*la clase política cada vez es más consciente de la necesidad de regular el ejercicio de la homeopatía y la OMC ya ha declarado que la homeopatía es acto médico*”, etc.).

Interlocutor

Salvo si es homeópata como nosotros, hay una *información que está dispuesto a escuchar* y otra que no, y debemos ser hábiles a la hora de detectarlo. ¿Es médico?, no quiere ejemplos de animales. ¿Es ginecólogo?, no quiere ejemplos de pediatría. ¿Es ama de casa?, no quiere aprender medicina, sólo saber si merece la pena o no acudir a un homeópata. ¿Es periodista?, necesita titulares, cifras y que no hables a su nivel sino al de su público (lectores, audiencia), por lo que hace falta interesarse por quiénes son ellos.

Por otro lado, una forma de constatar que el mensaje ha llegado a su destino es que el interlocutor sea capaz de repetirlo e incluso reformularlo; para eso, es conveniente que el mensaje sea *positivo y sencillo*. Una buena forma de hacernos conscientes de ello es leer nuestro texto a un familiar o amigo y pedirle que lo repita: la experiencia merece la pena.

Lenguaje

Si descartamos un curso específico al que me inscribo porque tengo un interés o una necesidad particular, hay demasiada información a nuestro alrededor como para prestar atención a la que conlleva un trabajo de traducción o de reflexión profunda para poder entenderla.

Necesitamos que se nos hable en nuestro lenguaje, porque hay tanta información que descartaremos la que no podamos incorporar de forma fluida.

Sin embargo, no se deja de escuchar y de leer, incluso fuera de los medios homeopáticos, palabras como “dinamización” o “tipo sensible”. Si unas veces esas palabras resultan incomprensibles, otras veces además serán interpretadas de forma errónea. ¿En qué piensa un lector no especialista cuando lee “remedio”?; probablemente interpreta la palabra desde su contexto (*brebaje tradicional preparado por las abuelas*) y no desde el nuestro (*medicamento homeopático*).

En este sentido, convendría evitar las *palabras misteriosas* (algunos dirán esotéricas en su sentido de “significado oculto”) que nos restan credibilidad cuando se oyen desde fuera de nuestro círculo: infinitesimalidad, similitud, potenciación, dinamización, cepa, remedio, terreno, tipo sensible, agravación, hormesis, *proving*, repertorio, etc. Salvo que tengamos el tiempo y la oportunidad de poder explicarlo y asegurarnos de que se ha entendido, corremos el riesgo de que nos alejen de nuestros compañeros *no-homeopatas* (¡ellos no saben lo que quiere decir “alópata”!) y dificulten la comunicación.

Por supuesto, sustituir nuestras palabras y expresiones por otras más “aceptables” conlleva *renuncias y pérdidas de significado*, pero al menos *el mensaje llegará a su destino* (un mensaje parecido al que deseamos transmitir) y estaremos más cerca de cumplir nuestro objetivo para ese acto de comunicación.

Nos hemos ido encontrando con muchas expresiones que sustituyen de forma adecuada a las que usamos habitualmente, y he recogido algunas de ellas en la tabla 2. Por supuesto, son sólo algunos ejemplos de cambios que podríamos

Tabla 2 Sustituciones interesantes para adaptar el lenguaje homeopático en algunos contextos

Sustitución de términos homeopáticos

- *Diluciones infinitesimales*. Las cepas no siempre están diluidas hasta el infinito, pero, sobre todo, ¿es más probable que todo el mundo entienda, sin necesidad de seguir dando explicaciones, “*altas diluciones*”? ¿Puede que no tengamos tiempo u oportunidad de dar esas explicaciones!
- *Similitud*. ¿Se puede hablar de “*efectos biológicos opuestos para una sustancia* en función de su dilución y de la sensibilidad del paciente” o de “*paralelismos* entre la acción de la sustancia a diferentes niveles y el conjunto de síntomas que presenta el paciente?”
- *Tipo sensible*. Podríamos decir, por ejemplo, que buscamos el *medicamento al que el paciente es mejor respondedor*, de entre los posibles medicamentos para el cuadro sintomático o enfermedad. Es decir, que en la homeopatía se describen fenotipos que nos permiten pronosticar la respuesta del paciente a un principio activo
- *Remedio*. Muchos compañeros se han esforzado para que hoy podamos decir, con la ley en la mano, que trabajamos con *medicamentos*... ¡para luego despreciar el término en favor de otro que popularmente tiene connotaciones negativas!

Además, me permito sugerir la idea de que tenemos *materias primas* (cepas) con la que fabricamos *principios activos* (cepa + dilución) conforme a las normas oficiales establecidas por la ley en las *farmacopeas*. Estos principios activos se prescriben en diferentes *presentaciones*, que son los medicamentos (principio activo + forma farmacéutica). Cada vez que nos salimos de este esquema, denominando las cosas de forma diferente a la recogida por los textos oficiales, aumentamos la probabilidad de generar desconcierto a nuestro alrededor

incorporar, al menos en las situaciones en las que juzguemos que será difícil emplear los términos habituales sin perder capacidad de comunicación.

Actitud

Facilitar la aceptación se consigue mejor mediante impactos positivos, que se pueden transmitir sólo desde una actitud positiva. La actitud de lucha, en cambio, fortalece la reactividad de las respuestas resistentes (tabla 1) dándoles oportunidades de manifestación, fuerza y relevancia¹². Desde este punto de vista, tiene sentido adoptar una actitud menos beligerante, menos defensiva, y cambiarla por una actitud entusiasta, positiva y conciliadora.

En este sentido, algunas pistas para el *manejo de situaciones de conflicto* a través de la gestión de nuestra actitud, serían las siguientes:

- Ser consciente de que no todo el mundo es *permeable* al cambio, y que no es rentable derrochar energía inútilmente.
- Evitar las discusiones acerca de lo que no tenemos evidencias o formación (p. ej., algunos temas de investigación), aceptando nuestras *limitaciones* y sin criticar el sistema establecido.
- Entender las *dificultades del otro* para asimilar el cambio, y que en general los gestos o palabras de incredulidad no son un ataque, sino tan sólo una manifestación de la resistencia al cambio y una petición de comprensión, empatía y paciencia.
- Con *serenidad*, contar lo que sí sabemos de la homeopatía, sólo con la profundidad y de la forma que el otro sea capaz de *integrar*.
- Con seguridad, hablar de nuestra *experiencia* clínica, del beneficio para el paciente y de la satisfacción para el médico que la aplica.
- Transmitir el interés de *incorporar* la homeopatía en “escalones” (primero algunos medicamentos, luego empezar a modalizar síntomas, finalmente aprender el método terapéutico) para que se perciba como algo fluido y accesible; poner el énfasis en lo *fácil* que es empezar a integrarla en su práctica, para luego crecer cada uno a su ritmo y conforme a sus necesidades.

En este punto es necesario aclarar que convertirse en un gran homeópata es un proceso largo que requiere mucha dedicación; no obstante, somos muchos los que hemos integrado tanto los medicamentos convencionales como los homeopáticos poco a poco, haciéndolo progresivamente mejor, en un proceso que no tiene fin, pero que es útil para el paciente desde el primer momento. ¡Hablar de dificultad interpone una gran barrera de comunicación!

Aparte de estas reflexiones, y para ser más operativo, es conveniente leer la siguiente *lista de consejos* antes de cada intervención que realicemos. Es una lista que hemos confeccionado partiendo de algunos trucos aprendidos en los cursos recibidos, y que puede resultar útil a otros compañeros:

1. Situarse en una *posición física* estable y abierta, y en una *actitud psicológica* serena y positiva: deseamos compartir las maravillas de la homeopatía con la audiencia

(¡ojo!, *la audiencia es más importante* que el oponente o el periodista), sus dudas sólo reflejan o bien resistencia al cambio o bien su falta de conocimientos, y ambas son oportunidades para permitirnos comunicar.

2. El *objetivo es comunicar*: saber qué deseamos transmitir (en frases claras y breves) y estar alerta para cuando surja la oportunidad de decirlo. No hay que desaprovechar las oportunidades para transmitir lo que queremos decir, y hay que transmitirlo de forma entendible y asumible por la audiencia.
3. *Las preguntas más abiertas son oportunidades* para transmitir nuestro mensaje.

– Ejemplo 1 (sesión en centro de salud): “¿Cómo de rápida es la acción de la homeopatía?” → “Muy rápida, tanto en patologías agudas que puede ser cuestión de minutos u horas, como en enfermedades crónicas o recidivantes que curan en semanas o meses”.

La respuesta –sin fisuras– es siempre rápida, y aprovechamos para recordar que no sólo trata enfermos crónicos ya que es una creencia popular muy extendida.

– Ejemplo 2 (entrevista en la televisión): “¿La homeopatía ha demostrado su eficacia?” → “Por supuesto que sí, mi experiencia y la de 100.000 médicos en el mundo acredita...” o “Claro que sí, muchísimos pacientes con alergias, asma, migrañas y otros muchos problemas se tratan cada día en nuestras consultas y refieren mejorías notables”.

4. *Las objeciones se diluyen cuando preguntamos* para hacerlas concretas. Incluso si no podemos rebatirlas, éstas se referirán a un área más pequeña y quedarán minimizadas.

– Ejemplo 1 (periodista en la radio): “La homeopatía es algo más lenta, se tarda un poco en notar la mejoría, ¿no es verdad?” → “¿Se refiere a las enfermedades crónicas o a los problemas agudos o urgentes?”.

Cualquiera que sea la respuesta diremos que es rápida, y aprovecharemos para emitir mensajes en línea con nuestro objetivo: crónicas → “En las enfermedades crónicas, que lo son porque no se han podido curar con los medicamentos convencionales, la homeopatía a menudo es tan rápida que los pacientes mejoran en cuestión de meses”, o agudas → “Los pacientes con problemas urgentes, como migrañas o amigdalitis, necesitan resolverlos rápidamente y acuden a la consulta porque podemos hacerlo y además con medicamentos muy seguros y muy bien tolerados”.

– Ejemplo 2 (compañero médico en un pasillo): “¿La homeopatía no es muy difícil?” → “¿Te refieres a difícil de aprender o difícil de practicar?”.

Entonces podemos argumentar sobre la auténtica preocupación del médico y responder buscando nuestro objetivo (promocionar la formación y/o la integración): aprender → “De hecho, hay muchas universidades que la enseñan, en cursos de duración variable”, o practicar → “De hecho, son muchos los médicos que utilizan algunos medicamentos homeopáticos en sus consultas”.

5. Es positivo *buscar el acuerdo* parcial o total de nuestras respuestas, bien en el interlocutor o en la audiencia: ¡un

acuerdo es un paso adelante! Para ello, es útil incluir sentencias que no sean rebatibles, o que contengan datos objetivos, históricos, numéricos o científicos.

- Ejemplo 1 (congreso convencional, objeción sobre la falta de rigor científico): “*Si una revista de alto impacto publica un artículo revisado por pares y comentado positivamente en un editorial usted confiaría en él, ¿verdad?*”. Tras el acuerdo, lo que digamos tendrá más probabilidades de ser aceptado: “*De hecho, el Lancet en 1997 publicó...*”.
- Ejemplo 2 (sesión clínica en un hospital): “*Cuando se queja de que la homeopatía no se enseña en la facultad, entiendo que a usted una formación de tipo universitario le ofrecería garantías de rigor científico, ¿verdad?*”. Tras el acuerdo, podemos seguir... “*Me alegro de que lo haya comentado, porque mucha gente desconoce que la homeopatía forma parte del postgrado universitario y la formación médica continuada en colegios de médicos y farmacéuticos*”.

Como para muestra un botón, he aquí un ejemplo de una pregunta típicamente *complicada* en los medios de comunicación, para la que ofrecemos no una *respuesta*, sino un *abordaje*, que nos acerca a nuestro objetivo de promocionar la idea de una homeopatía científica y eficaz.

El interlocutor pregunta “*¿Cómo funciona la homeopatía?*”, y a menudo asumimos —porque es nuestro complejo— que se refiere al *mecanismo de acción*, que nos suele llevar a respuestas parciales, negativas o difíciles de entender por la audiencia.

Quizás lo que él quiere saber, o lo que nosotros *podemos elegir entender*, es: “*¿Qué tal funciona?*”, o bien: “*¿Cómo funciona la consulta?*”. De esta manera, podemos dar respuestas directas como estos ejemplos:

- Si elegimos asumir la primera opción: “*Muy bien, es muy segura y muy eficaz*”.
- Si tenemos más tiempo podemos asumir la segunda opción para intentar transmitir rigor con algo como: “*Tras interrogar al paciente y examinarle, en función del diagnóstico y los síntomas se le prescribe un medicamento que se ajusta a su enfermedad y a su forma de manifestarla. Luego, se hace un seguimiento de la evolución de los síntomas por si hubiera que hacer modificaciones o ajustes en el tratamiento. La idea es ir distanciando las tomas y, por tanto, disminuyendo la medicación, hasta la curación o estabilidad*”.

Si nos pregunta directamente por el *mecanismo de acción* (usando estas palabras), entonces nos enfrentamos a la duda que más nos preocupa, a aquella para la cual no tenemos la respuesta que nos gustaría dar y que sea fácil de entender e integrar... Pero que también encierra oportunidades de positivar: “*¿Cómo funcionan los medicamentos convencionales?*”. No hay respuesta, hay que ver el *mecanismo de cada medicamento*, y además revisarlo y actualizarlo porque no lo sabemos todo de todos los medicamentos que usamos los médicos (p. ej., el paracetamol¹³). Para los homeopáticos, cada vez se conoce más y de más medicamentos (como el gelsemium^{14,15}, las altas diluciones de aspirina^{16,17} o de histamina^{18,19}), porque a la luz de la gran eficacia y de la creciente popularidad de la

homeopatía hay más universidades e instituciones interesadas en investigar sobre ella (como la Universidad de Murcia o el Hospital 12 de Octubre en España²⁰, o el M.D. Anderson Cancer Center en el extranjero^{21,22}).

Para terminar, y como *conclusión*, sólo me resta resumir en cuatro palabras la lección que ya mi madre me enseñó con su actitud: paciencia, humildad, normalidad y seguridad.

¡Pero también un poco de *entrenamiento en técnicas* que se pueden aprender!

Bibliografía

1. Pacheco R. Información y comunicación en el camino de la excelencia. Tribuna. Diario Médico [consultado 10-3-2010]. Disponible en: <http://www.diariomedico.com/2010/03/10/area-profesional/normativa/informacion-y-comunicacion-en-el-camino-de-la-excelencia>
2. Redacción. 1.200 profesionales se formarán en comunicación. De primaria y especializada. Diario Médico [consultado 31-3-2010]. Disponible en: <http://www.diariomedico.com/2010/03/31/area-profesional/profesion/1200-profesionales-se-formaran-en-comunicacion>
3. Entrevista a Gualberto Díaz. Homeopatía: ¿medicina o placebo? Prpacientes. PRsalud [consultado 16-3-2010]. Disponible en: <http://www.prsalud.com/index.php/prpacientes/379-temas-prpacientes/10036922-homeopatia-imedicina-o-placebo>
4. Entrevista a Gualberto Díaz. Sofocos de la menopausia y tratamiento homeopático. Salud y Calidad de Vida. Vivir Mejor [consultado 12-2-2010]. Disponible en: <http://www.vivirmejor.es/es/homeopatia-todo-sobre-la-homeopatia/noticia/v/154/actualidad/sofocos-de-la-menopausia-y-tratamiento-homeopatico-04264.html>
5. Entrevista a Gualberto Díaz. Las ciencias a la vista (Queremos Hablar, min. 8 y sig.). Punto Radio [consultado 21-4-2009]. Disponible en: http://www.ivoox.com/queremos-hablar-corte3-21-04-2009-audios-mp3_rf_64454_1.html
6. Curso de Audientia Formación (Grupo Inforpress): “Media training”: claves del buen portavoz. Disponible en: http://www.audentiaformacion.com/index.php?option=com_content&view=article&id=85&Itemid=89
7. Fontenla C. La homeopatía llega a los centros de salud. Salud (Sociedad). Heraldo de Aragón (Heraldo.es) [consultado 3-10-2009]. Disponible en: http://www.heraldo.es/noticias/la_homeopatia_llega_los_centros_salud.html?p547100452®ini10
8. Ballester Sanz A, Ballester Fernández R, Gosálbez Pastor E. Experiencia de una consulta de homeopatía pediátrica en un centro de salud. Acta Pediátrica Española. 2003;61:33.
9. Auz R. Mesa de controversia sobre homeopatía: a favor. 58.º Congreso de la AEP. Zaragoza: Libro de Ponencias. 2009:269-270 [consultado 5-6-2009]. Disponible en: <http://www.congreso.aep.org/2009/agenda/docs/19338.pdf>
10. Garriga J. La homeopatía, ¿quimera o ciencia? Reportaje (Vida&artes). El País (elpais.com) [consultado 6-3-2010]. Disponible en: http://www.elpais.com/articulo/sociedad/homeopatia/quimera/ciencia/elpepusoc/20100306elpepusoc_1/Tes
11. Pérez Oliva M. Homeopatía, de la creencia a la evidencia. Tribuna. El País (elpais.com) [consultado 14-3-2010]. Disponible en: http://www.elpais.com/articulo/opinion/Homeopatia/creencia/evidencia/elpepiopi/20100314elpepiopi_5/Tes
12. Debate sobre la homeopatía. Las ciencias a la vista (Queremos Hablar, min. 6 y sig.). Punto Radio [consultado 17-3-2009]. Disponible en: http://www.ivoox.com/queremos-hablar-debate-sobre-homeopatia-audios-mp3_rf_53229_1.html

13. Ficha Técnica de Paracetamol GES. Propiedades farmacodinámicas (5.1). Disponible en: <http://www.gesgenericos.com/productos-pdf/658486-6.pdf>
14. Venard C, Boujedaini N, Mensah-Nyagan AG, Patte-Mensah C. Comparative analysis of gelsemine and gelsemium sempervirens activity on neurosteroid allopregnanolone formation in the spinal cord and limbic system. *Evid Based Complement Alternat Med.* 2009. Epub ahead of print.
15. Magnani P, Conforti A, Zanolin E, Marzotto M, Bellavite P. Dose-effect study of Gelsemium sempervirens in high dilutions on anxiety-related responses in mice. *Psychopharmacology (Berl).* 2010. Epub ahead of print.
16. Aguejoug O, Eizayaga F, Desplat V, Belon P, Doutremepuich C. Prothrombotic and hemorrhagic effects of aspirin. *Clin Appl Thromb Hemost.* 2009;15:523-8.
17. Belougne-Malfatti E, Aguejoug O, Doutremepuich F, Belon P, Doutremepuich C. Combination of two doses of acetyl salicylic acid: experimental study of arterial thrombosis. *Thromb Res.* 1998;90:215-21.
18. Sainte-Laudy J, Boujenaini N, Belon P. Confirmation of biological effects of high dilutions. Effects of submolecular concentrations of histamine and 1-, 3- and 4-methylhistamines on human basophil activation. *Inflamm Res.* 2008;57 Suppl 1: S27-8.
19. Belon P, Cumps J, Ennis M, Mannaioni PF, Roberfroid M, Sainte-Laudy J, et al. Histamine dilutions modulate basophil activation. *Inflamm Res.* 2004;53:181-8.
20. Oliva JM. SEDATIF-PC: Anxiolytic properties in mice. Mesa de expertos sobre investigación en Homeopatía. Zaragoza: Facultad de Medicina de la Universidad de Zaragoza; 2009.
21. Pathak S, Multani AS, Banerji P, Banerji P. Ruta 6 selectively induces cell death in brain cancer cells but proliferation in normal peripheral blood lymphocytes: a novel treatment for human brain cancer. *Int J Oncol.* 2003;23:975-82.
22. Frenkel M, Mishra BM, Sen S, Yang P, Pawlus A, Vence L, et al. Cytotoxic effects of ultra-diluted remedies on breast cancer cells. *Int J Oncol.* 2010;36:395-403.