

LBRIS

We know
books

De același autor:

I ♥ me. Calea spre iubirea de sine

Cele cinci efecte ale bunătății

Cum poate mintea să vindece corpul

Viața ne este programată? Între destin și liberul-arbitru

Dr. DAVID R. HAMILTON

De ce
funcționează
*Terapiile
alternative*

Surprinzătoarea știință din spatele
tehnicilor de meditație, Reiki, cristalelor
și al altor practici complementare

Traducere: Magda Dumitru



NICULESCU

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

HAMILTON, DAVID R.

De ce funcționează terapiile alternative : surprinzătoarea știință din spatele tehnicilor de meditație, Reiki, cristalelor și al altor practici complementare / dr. David R. Hamilton ; trad.: Magda Dumitru. - București : Editura Niculescu, 2022

ISBN 978-606-38-0675-9

I. Dumitru, Magda (trad.)

159,9

© 2021 by David R. Hamilton Ph.D.

Originally published in 2021 by Hay House UK Ltd.

Titlu original: *WHY WOO-WOO WORKS. The Surprising Science Behind Meditation, Reiki, Crystals, and Other Alternative Practices*
by David R. Hamilton Ph.D.

© Editura NICULESCU, 2022

Bd. Regiei 6D, 060204 – București, România

Telefon: 021 312 97 82; Fax: 021 314 88 55

E-mail: editura@niculescu.ro

Internet: www.niculescu.ro

Comenzi online: www.niculescu.ro

Comenzi e-mail: vanzari@niculescu.ro

Comenzi telefonice: 0724 505 380, 021 312 97 82

Redactor: Anca Natalia Florea

Tehnoredactor: Lucian Curteanu

Coperta: Carmen Lucaci



ISBN 978-606-38-0675-9

Toate drepturile rezervate. Nicio parte a acestei cărți nu poate fi reprodusă sau transmisă sub nicio formă și prin niciun mijloc, electronic sau mecanic, inclusiv prin fotocopiere, înregistrare sau prin orice sistem de stocare și accesare a datelor, fără permisiunea Editurii NICULESCU.

Orice nerespectare a acestor prevederi conduce în mod automat la răspunderea penală față de legile naționale și internaționale privind proprietatea intelectuală.

Editura NICULESCU este partener și distribuitor oficial OXFORD UNIVERSITY PRESS în România.

E-mail: oxford@niculescu.ro; Internet: www.oxford-niculescu.ro

Cuprins

Introducere	7
Capitolul 1 Puterea minții	13
Capitolul 2 Meditația.	43
Capitolul 3 Emoția reprimată și eliberată.	65
Capitolul 4 Natura	89
Capitolul 5 Reiki	117
Capitolul 6 Cristalele.	147
Capitolul 7 Percepția modelează realitatea	183
Capitolul 8 Conștiința.	199
Capitolul 9 Telepatia, vindecarea la distanță și rugăciunea	231
Capitolul 10 Condițiile propice	261
Capitolul 11 Legea atracției	281
Concluzie.	315
Referințe critice.	321
Mulțumiri	343

corp, stima de sine, ba chiar și impactul pe care îl are bunăta-
tea asupra sănătății mintale și fizice.

În volumul de față, vă prezint o serie de date științifice din
spatele practicilor alternative și vă arăt cum și de ce funcțio-
nează ele. Sper să vă placă.

Dr. David R. Hamilton

martie, 2021

CAPITOLUL 1

Puterea minții

„**E**i nu se simt mai bine. Doar *cred* că se simt mai bine.”
Aceasta era opinia exprimată de colegii mei de la com-
pania farmaceutică unde lucram, când i-am întrebat despre
efectul placebo (asupra pacienților), un fenomen extrem de
relevant pentru activitatea noastră, dat fiind faptul că medi-
camentele pe care le cream urmau să fie testate în cadrul unor
studii clinice.

Acest punct de vedere era rostit amiabil, dar sublinia pre-
supunerea veche de câteva decenii conform căreia efectul
placebo era „numai în mintea omului”. Dacă în timpul unui
experiment starea unui pacient care primise un placebo se îm-
bunătățea, lucrul acesta era pus pe seama cursului natural al
bolii – oricum ar fi evoluat așa.

Un placebo este un tratament inactiv (sau fals), administrat
în cadrul studiilor clinice sub forma unei pilule, a unei injecții
sau a unui dispozitiv medical, pentru a testa remediul sau tra-
tamentul adevărat prin comparație cu un grup de control. Ast-
fel, un placebo nu este conceput pentru a avea un efect tera-
peutic asupra pacienților care îl iau. Dar, în realitate, de multe

ori el provoacă o serie de reacții – iar când se întâmplă acest lucru, motivul este faptul că pacienții cred că li s-a administrat medicamentul sau tratamentul adevărat: *convingerea* lor este cea care îi tratează de fapt.

Mintea acționează asupra biologicului

Efectul placebo ar putea părea o iluzie, dar știința ne arată că în general gândurile din mintea noastră au efecte biologice reale. De acord, ceea ce afirm pare o superstiție; dar nu o considerăm așa decât până în clipa în care aflăm că este un fapt explicabil din punct de vedere științific, iar atunci devine realitate.

*De fapt, nu încap nicio urmă de îndoială
că în general gândurile noastre provoacă modificări
la nivelul creierului, iar acestea depind
de convingerile pe care le are fiecare individ.*

De pildă, pacienții pot crede lucruri complet diferite despre același placebo, iar efectele asupra celor care îl iau să fie dintre cele mai diverse. Dacă un pacient consideră că un medicament (dacă este un placebo) îi va reduce durerea, în majoritatea cazurilor el chiar va face acest lucru. Dar dacă va crede că acesta îi va provoca durere, așa se va și întâmpla. În prima situație, convingerea determină creierul să producă o morfină naturală.

Cercetătorii de la Universitatea California, din San Francisco, SUA, au arătat că opioidele endogene, morfina secretată

de creier, sunt responsabile pentru efectele analgezice ale tratamentelor placebo folosite în timpul intervențiilor chirurgicale dentare.¹ Esențial este însă faptul că opioidele endogene sunt produse ca reacție la convingerea sau așteptarea că durerea va dispărea. Dacă pacientul crede că un medicament (dacă este un placebo) îi va provoca durere, convingerea sa va *bloca* aceste opioide naturale la nivelul creierului, ceea ce are ca rezultat o sporire a durerii.²

Credința că un medicament (dacă este un placebo) ne ajută să ne relaxăm va avea asupra noastră un efect de calmare, dar dacă în schimb suntem convinși că acesta are un efect stimulant, ne vom simți agitați și astfel ritmul cardiac și tensiunea arterială vor crește – chiar dacă, în ambele cazuri, medicamentul este unul fals.

Atunci când unui grup de atleți li s-au administrat niște substanțe despre care credeau că le vor crește forța și rezistența, într-adevăr ei au înregistrat o îmbunătățire a nivelului acestora. Dar substanțele erau și ele niște placebo. Din fericire, acest placebo cu efect stimulant nu îi putea elimina din competiții, pentru că nu era decât un medicament fals. Poate că mulți atleți nu au nevoie decât de o discuție cu efect stimulator, motivațional.³

În cadrul unei cercetări conduse de oameni de știință de la departamentele de psihiatrie și medicină ale Universității din New York, 40 de pacienți cu astm, emfizem sau insuficiență respiratorie au primit un inhalator ce conținea doar o soluție salină nebulizată, dar li s-a spus că în el sunt alergeni care au ca efect obstrucția căilor aeriene.⁴ În scurt timp, 19 dintre pacienți au reacționat, înregistrând o constricție considerabilă la nivelul căilor aeriene. Douăsprezece persoane au suferit un atac de astm. Când li s-a dat un inhalator nou, spunându-li-se

că acesta le va atenua simptomele, chiar dacă și el era tot un placebo cu soluție salină, simptomele le-au dispărut.

Prin urmare, acel inhalator cu rol de placebo a redus sau a produs bronhospasmul la persoanele astmatice, în funcție de ceea ce credeau acestea că se va întâmpla. La una dintre ele au apărut și simptome de alergie la polen după ce li s-a spus că inhalatorul ar conține și polen, dar manifestările au dispărut, de asemenea, atunci când pacienții au primit un alt inhalator, cu soluție salină, despre care li s-a spus că va avea acest efect.

Studierea efectului placebo

Culoarea poate fi folosită ca placebo datorită semnificațiilor pe care aceasta le are pentru noi. În SUA, în cadrul unei metode didactice unice folosite la Universitatea din Cincinnati, profesorii de la Facultatea de Medicină le-au dat studenților dintr-o grupă medicamente placebo de culoare albastră și roz și le-au spus că sunt stimulente și sedative.⁵ S-a descoperit că pastilele albastre au avut o eficiență de 66% ca sedative, comparativ cu cele 26 de procente în cazul celor roz.

Cu alte cuvinte, pastilele placebo de culoare albastră au fost de două ori și jumătate mai eficiente decât cele roz în ceea ce privește efectul de relaxare asupra studenților. Și asta deoarece pentru majoritatea oamenilor albastrul este o culoare liniștitoare, iar această percepție influențează unele dintre efectele sale. Cercetătorii au mai descoperit și faptul că eficiența crește dacă studenții primesc două placebo, în loc de unul singur.

Oricât de ciudat ar părea, deși probabil nu și părinților, pentru copii un plasture care are pe el un desen colorat sau un

personaj magic atenuează durerea și vindecă o tăietură mai repede decât un plasture simplu.⁶

Locul unde trăim influențează și el în mod considerabil puterea unui placebo. Într-un experiment realizat în SUA pe pacienți care au migrene, s-a constatat că injecțiile cu placebo au fost de 1,5 ori mai eficiente decât comprimatele placebo, în timp ce un experiment european a ajuns la concluzia că pastilele placebo au fost cu 10% mai eficiente decât injecțiile placebo.⁷

Motivul din spatele acestei diferențe constă în limbajul nostru cultural. Americanii folosesc adesea expresia care înseamnă „a face o injecție/un vaccin”^{*} și de aceea sunt mai predispuși să creadă în eficiența acestora, pe când europenii spun că „iau (frecvent) medicamente”^{**} (sau cel puțin în Marea Britanie), așa că își pun toată încrederea în pastile.

Într-un mod asemănător, în studiile clinice efectuate pentru Tagamet, un medicament pentru tratarea ulcerului, popular în anii 1970 și 1980, remediul placebo a avut o eficiență de 59% în Franța, iar cel real, de numai 60% în Brazilia.⁸ Bugetele de publicitate pentru medicamente sunt mai mari în Europa Occidentală decât în America de Sud, iar o reclamă mai agresivă creează o percepție mai puternică despre eficiența produsului medical, dar are același efect și în ceea ce privește placebo.

Percepția contează

Modul de prezentare a unui placebo influențează și el eficiența pe care o are. În cadrul unui studiu efectuat la Universitatea

* 'Getting a shot', în engleză, în original. (n. red.)

** 'Popping pills', în engleză, în original. (n. red.)

Keele din Marea Britanie, 835 de femei au primit unul din patru tipuri diferite de pastile pentru tratarea durerilor de cap.⁹ Un grup a primit o tabletă de aspirină de la o companie producătoare bine-cunoscută, pe când celui de-al doilea grup i-a fost distribuită o tabletă etichetată pur și simplu ca „analgezic”, tipic pentru o marcă mai ieftină. Al treilea grup a primit un placebo care purta un nume de producător și avea eticheta „aspirină”, iar cel de-al patrulea grup, un placebo fără un nume de producător și etichetat ca „analgezic”.

S-a dovedit că aspirina care avea numele producătorului a funcționat mai bine decât cea fără acesta, iar principala diferență dintre cele două tipuri de medicamente consta în felul cum arăta ambalajul lor; însă aspirina cu numele producătorului a avut o mai mare eficiență decât cea fără acesta – cu toate că ambele erau făcute din zahăr.

Acest lucru explică de ce atâția oameni afirmă cu tărie că analgezicele produse de o companie farmaceutică foarte cunoscută, precum Nurofenul (Advilul), au un efect mai mare în cazul lor decât ibuprofenul ambalat generic, deși ambele tipuri de produse conțin aceeași substanță activă. Există o diferență de preț considerabilă între cele două medicamente. Nurofenul are un ambalaj cu un aspect mai comercial și mai costisitor, așa că de aceea oamenii se așteaptă ca el să fie și mai eficient. Medicamentele au rolul de a produce o reacție biologică, dar pe lângă impactul asupra organismului, ele au și unul asupra *minții*.

Acum înțelegeți de ce pentru mai toți oamenii un medicament scump are efecte mai bune decât unul ieftin. Același lucru ar putea fi adevărat și în cazul unui terapeut mai costisitor. Dar ceea ce îl face mai bun – fie că este vorba despre

medicament, fie despre terapeut – este numai în mintea individului respectiv.

Percepția este importantă, chiar și atunci când nu sunteți conștienți de ceea ce se află în mintea voastră.

Potrivit unui studiu publicat în revista *Advances in Psychiatric Treatment* („Progrese în tratamentul psihiatric”), același fenomen accentuează eficiența medicamentului Viagra, folosit pentru a trata disfuncția erectilă, dincolo de efectul său farmacologic fundamental.¹⁰ Din punct de vedere fonetic, denumirea Viagra este asemănătoare unui cuvânt din engleză care înseamnă „vigoare”^{*} și unui nume propriu care desemnează „(cascada) Niagara”^{**}. Și, cum Cascada Niagara este o *forță a naturii*, acest lucru poate crea impresia de vigoare și de putere naturală. Mă întreb dacă efectul ar fi același și în cazul în care denumirea acestui medicament ar fi ‘Softy’^{***}!

Puterea consultului pozitiv

Există cazuri în care mintea poate *amplifica* efectele unui medicament – în funcție de ce ceea crede pacientul că ar trebui să facă remediul respectiv sau de percepția sa asupra doctorului care i l-a prescris. În alte cazuri, ea poate *anula* efectele lui, în concordanță cu ceea ce crede pacientul respectiv despre medicament.

* ‘Vigor’, în engleză, în original. (n. red.)

** ‘Niagara’, în engleză, în original. (n. red.)

*** ‘Soft’ din engleză se traduce în limba română cu „moale”, iar ‘softy’, cu „om moale, mămăligă”. (n. trad.)

Știm acest lucru deoarece o parte a efectului placebo se datorează comunicării dintre medic și pacienții săi. În cazul bolilor obișnuite, doctorul care arată că este sigur pe el sau optimist în legătură cu recuperarea celui suferind are mai multe șanse să-și vadă pacientul însănătoșindu-se decât un medic care este nesigur sau pesimist.

De pildă, pornind de la niște studii care arată că 40-60% dintre pacienții care ajung în cabinetul unui medic de familie nu primesc un diagnostic clar, o cercetare efectuată de Universitatea Southampton din Marea Britanie a analizat consecințele diferitelor stiluri de consult asupra persoanelor din această categorie.

Studiul publicat în *British Medical Journal* („Revista Medicală Britanică”) a comparat rezultatele a 200 de pacienți, dintre care jumătate au beneficiat de un consult efectuat într-o manieră „pozitivă”, în vreme ce restul au avut parte de un consult desfășurat într-o manieră „non-pozitivă”.¹¹

Consultul „pozitiv” a însemnat că pacienții au primit un diagnostic clar, categoric, spunându-li-se că în câteva zile se vor însănătoși. Unii au primit o rețetă, iar doctorul i-a asigurat că medicamentele îi vor ajuta să se facă bine; în alte cazuri, nu s-a eliberat o rețetă, iar medicul i-a încredințat pe pacienți că nu era nevoie să urmeze un tratament.

Consultul „non-pozitiv” a fost cel în timpul căruia doctorul a arătat nesiguranță, spunând: „Nu știu sigur care este problema.” Dacă medicul a prescris un tratament, a adăugat următoarele: „Nu sunt sigur că tratamentul pe care vi-l dau va avea vreun efect.” Dacă nu s-a recomandat urmarea unui tratament medicamentos, doctorul a adăugat în schimb ceva de genul: „Și de aceea nu vă voi prescrie niciun tratament.”

Tratamentul pentru pacienții aflați în grija medicului consta în 3 mg de vitamina B1, marcată ca „tiamină hidroclorică”, o doză foarte mică și care de fapt era un placebo. După două săptămâni, 64% dintre pacienții care avuseseră parte de un consult pozitiv se simțeau mult mai bine, comparativ cu numai 39% dintre cei care au reușit să se recupereze după consultul non-pozitiv. Și nu a contat dacă au primit tratamentul sau nu. Diferența dintre bolnavii care s-au recuperat, aproape dublă în cazul de față, se explică prin felul în care medicii au comunicat cu pacienții lor.

De ce are asemenea efecte o convingere a pacientului? Analgezicele placebo funcționează pentru că pacientul se așteaptă să simtă o atenuare a durerii. Această așteptare determină creierul să producă propriile analgezice naturale, care reduc nivelul de durere.

Studiile efectuate de Centrul pentru Boli Neurodegenerative de la Universitatea British Columbia din Canada au arătat că, atunci când pacientul crede că un placebo este un medicament anti-Parkinson, creierul produce neurotransmițătorul cunoscut sub numele de dopamină.¹² Aici, ca și în cazul efectului pe care îl au analgezicele, convingerea mobilizează resursele naturale ale creierului pentru a răspunde așteptărilor pe care le are individul. Cu alte cuvinte, credința în ceea ce urmează să se întâmple îi cere creierului să producă ce are nevoie pentru a ajunge la rezultatul scontat.

Desigur, acest lucru se aplică în niște limite rezonabile. Convingerea că un placebo este un medicament chimioterapeutic nu determină creierul să producă propriul medicament cu efecte chimioterapeutice și nu ar fi etic să facem experimente în asemenea cazuri. Cu toate acestea, uneori s-au produs remisii spontane, datorate probabil convingerilor sau credinței religioase care au mobilizat sistemul imunitar al pacienților.

La Departamentul de Chirurgie Cardiovasculară de la Centrul Inimii din cadrul Universității Marburg, în Germania, 124 de pacienți programați pentru o operație de bypass coronarian cu grefă au fost distribuiți aleatoriu în trei grupuri.

Primul a fost grupul denumit „Așteptări”, pentru care ținta a fost optimizarea așteptărilor pozitive ale pacienților față de viața pe care o vor avea după operație, ca de pildă implicarea lor în tot felul de activități; al doilea a fost grupul „Sprijin”, în care pacienții au primit ajutor emoțional; al treilea a fost grupul „Îngrijire standard”, unde pacienților li s-au acordat îngrijirile obișnuite.¹³

După operație, toți pacienții au fost monitorizați timp de trei săptămâni. Cei din grupul „Așteptări” au avut o viață de o calitate mai bună, precum și o capacitate de lucru superioară celor din restul grupurilor. Sprijinul emoțional a contat și el, dar cel mai pregnant efect l-a avut așteptarea inoculată, și anume că lucrurile vor merge spre bine. Când medicii le dau speranțe pacienților, ajutându-i să se aștepte la o îmbunătățire a stării lor de sănătate, pacienții se vindecă mai repede.

Reducerea dozelor de medicament prin folosirea unui placebo

O direcție de cercetare foarte interesantă în încercarea de exploatare a efectului placebo este reducerea dozelor de medicament prin folosirea unui placebo (RDMFP). Astfel, timp de câteva zile, cercetătorii administrează medicamentul respectiv, iar apoi, fără ca pacientul să știe acest lucru, îl înlocuiesc cu un placebo. Cu cât pacienții primesc de mai multe ori medicamentul, cu atât mai intens asociază atenuarea simptomelor cu

administrarea remediului și deci cu atât mai puternic va fi efectul unui placebo după introducerea sa. În felul acesta, doza unui medicament poate fi redusă în etape și apoi înlocuită cu un placebo.

Fabrizio Benedetti, profesor de fiziologie și neuroștiințe la Facultatea de Medicină a Universității din Torino, Italia, a demonstrat acest efect într-un studiu realizat pe bolnavii de Parkinson.¹⁴

Aceștia au fost împărțiți în mai multe grupuri. Cu excepția unuia, toate celelalte grupuri au primit, în prima zi a studiului, o doză completă din medicamentul antiparkinsonian numit apomorfină, iar Benedetti le-a evaluat răspunsul clinic – reducerea tremurului și a rigidității musculare, cât și o oarecare activare a neuronilor individuali din acea regiune a creierului despre care se știe că este afectată de această boală. Celuilalt grup i-a administrat o injecție cu un placebo (o soluție salină) și nu a înregistrat niciun efect clinic.

În următoarele zile, Benedetti a înlocuit în grupuri diferite medicamentul cu un placebo. Un grup care a luat medicamentul în prima zi a primit un placebo în cea de-a doua zi. Unui alt grup i-a fost administrat medicamentul timp de două zile, iar în cea de-a treia zi acesta a fost înlocuit cu un placebo, iar un alt grup a primit medicamentul timp de trei zile înainte de a fi înlocuit, în cea de-a patra zi, cu un placebo.

De fiecare dată când un pacient primea o doză de apomorfină, simțea că injecția avea ca efect o reducere a tremurului și a rigidității musculare și cu fiecare zi efectul medicamentului placebo devenea mai puternic.

În ziua a cincea, Benedetti a schimbat medicamentul cu un placebo la ultimul grup, cel care primise apomorfină în zilele precedente. La acești pacienți era mai bine consolidată