

INVESTIGACIONES EXPERIMENTALES EN TELEPATÍA POR TELÉFONO¹

Rupert Sheldrake²

Resumen.- Muchas personas afirman saber quien llama antes de atender el teléfono, o haber pensado en alguien sin razón aparente, y la persona luego llama. Llevamos cabo una serie de experimentos para testear si la gente podía o no decirnos realmente quien estaba llamando por teléfono. Cada participante tuvo cuatro posibles «llamadores» potenciales, y cuando el teléfono sonaba se les invitaba a decir quien estaba llamando antes que la otra persona hablara. La probabilidad estadística de éxito se calculó en un 25% de un total de 571 ensayos no videograbados, involucrando a 63 participantes. El resultado global fue del 40% con un 95% de confiabilidad dentro de los límites entre 36 a 45%. El efecto fue altamente significativo ($p = 4 \times 10^{-16}$). Investigamos subsiguientes pruebas con cuatro participantes bajo condiciones más rigurosas, de las cuales fueron videograbadas las sesiones experimentales, y estas videocintas evaluadas en forma independientemente por un sujeto a «ciegas» de los detalles experimentales. De un total de 271 ensayos videograbados, el rango de éxito fue de 45% ($p = 1 \times 10^{-12}$). El nivel de confiabilidad fue de un 95% dentro de un rango de éxito de entre el 39% al 51%. Los participantes tuvieron mucho más éxito con llamadas de familiares que con llamadas de extraños y esta diferencia fue estadísticamente significativa. No hubo efecto de declinación con la distancia, aún cuando algunos llamadores se encontraban a 18.000 km. de distancia. Estos efectos parecen ser inexplicables en términos de habilidades o fraude y produjo una fuerte evidencia de la realidad de la telepatía telefónica.

INTRODUCCIÓN

Aparentemente la experiencia telepática con teléfonos es común. Mucha gente no encontró razón alguna para pensar en una persona en particular, entonces el teléfono suena y la persona está en línea. O también cuando el teléfono empieza a sonar tienen un saber intuitivo acerca de quién está llamando, y resulta ser correcto. Tales experiencias son el tipo más común de telepatía en el mundo moderno (Sheldrake, 2000, 2003, Brown & Sheldrake, 2001).

¹ Artículo original remitido por el autor a la *Revista Argentina de Psicología Paranormal*. Traducido del inglés por Gustavo Cía.

² Sheldrake es biólogo y autor de más de 75 artículos técnicos y diez libros. Fue investigador en la Royal Society, estudió ciencias naturales en la Universidad de Cambridge, donde realizó su doctorado en bioquímica, y filosofía en la Universidad de Harvard, donde fue Frank Knox Fellow. Fue miembro del Clare College de la Universidad de Cambridge y Director de Estudios en bioquímica y biologíacelular. Actualmente es miembro del Instituto de Ciencias Noéticas, cerca de San Francisco, y vive con su esposa y dos hijos. Su más reciente libro es *The Sense Of Being Stared At*. Su sitio web es www.sheldrake.org

Sorprendentemente, los investigadores psíquicos y parapsicólogos parecen haber ignorado este fenómeno. Estudios en Gran Bretaña, Alemania, Estados Unidos y Argentina generalmente han mostrado que la telepatía telefónica por lo general ocurre entre personas que están estrechamente emparentadas, como los miembros de una familia y los amigos más cercanos (Sheldrake, 2003).

¿Podría ser la telepatía telefónica una cuestión de mera coincidencia? Quizá las personas tienen pensamientos sobre otros sin razón alguna. Acaso estos pensamientos suelen ser seguidos por una llamada telefónica de esa persona. Si las personas sólo recuerdan las veces que aciertan y se olvidan de las veces que se equivocan, podemos considerarlo una ilusión de telepatía por una combinación de coincidencia y memoria selectiva.

Una alternativa es que la persona puede estar esperando la llamada en un momento en particular de una persona en particular, pero puede ser inconsciente de esa expectativa. Para cuando la llamada llega, no hay ninguna necesidad de pensar que se trató de una telepatía porque podría explicarse por una expectativa inconsciente. El problema es que estas expectativas inconscientes son escurridizas. De hecho, ésta puede ser una hipótesis inconcebible, porque si las expectativas de llamadas telefónicas son inconscientes, ¿cómo se puede demostrar que realmente estén allí? ¿Y si realmente están allí, podrían ser entonces el resultado de telepatía, en lugar de una alternativa a este fenómeno?

La manera mejor de responder estas preguntas es por medio de pruebas experimentales que puedan evaluarse estadísticamente. He desarrollado un procedimiento simple en el que los participantes (presuntos receptores psi) reciben una llamada de uno de cuatro diferentes sujetos «llamadores.» Saben quienes son los potenciales llamadores, pero no quien llamará en un momento dado, porque el llamador fue escogido al azar por el experimentador. Los participantes tienen que suponer quien de los llamadores es el que llama antes de que éste diga algo. La casualidad de que pudieran acertar es de una en cuatro, o sea el 25% de las veces. ¿Están los participantes significativamente en lo correcto por encima de lo que se esperaría por azar?

En este trabajo describiré los resultados de más de 800 ensayos. Los resultados fueron estadísticamente muy positivos y sumamente significativos.

MÉTODO

Participantes

En un experimento preliminar, mi ayudante en esta investigación, Pam Smart, sirvió como participante y yo como experimentador. Para los próximos experimentos, ella y yo convocamos a los participantes por medio de la sección del periódico de los anuncios de trabajo

de jornada incompleta o a través de un sitio web llamado *www.hotrecruit.co.uk*. Intentamos deliberadamente encontrar a participantes que pensaban que tenían esta habilidad en la vida real. Nuestros anuncios decían: «¿Sabe usted quién está llamando antes de que usted descuelgue el teléfono?» Buena paga por divertirse en experimentos simples como parte de un proyecto de investigación psíquica.»

Inicialmente ofrecimos un pago de £10 por una sesión de dos ensayos, y después £10 para una sesión de un ensayo. Les enviamos detalles del procedimiento de prueba a las personas que contestaron a estos anuncios, y les pedimos que nombren a las personas a cuyos llamados pensaron que ellos podrían contestar. Les pedimos que verificaran si estas personas estaban deseosas de formar parte, y les pedimos que nos proporcionaran detalles y números de teléfono de dichos contactos. También les pedimos a los participantes que nos dijeran cuando ellos podrían tomar parte en las pruebas, y verificar así que los llamadores podrían libremente llamarlos en esos momentos. Era responsabilidad de los participantes asegurar que sus llamadores estuvieran disponibles, y que no se les pagaría por un ensayo si las llamadas no se hacían. De hecho, en la mayoría de los casos todos los llamadores estaban disponibles, y si no fuese así, el ensayo sería cancelado.

Algunos participantes eran incapaces de completar la serie de diez ensayos por una variedad de razones, cambios en su vida personal, como empezar un trabajo de jornada completa, o porque uno o más de sus llamadores era incapaces de continuar el experimento. Con suerte, todos los participantes pudieron completar la totalidad de los 10 ensayos, y evitar la posibilidad de interrumpir de parte de aquellos participantes que no estaban puntuando los niveles esperados y que pudieran rechazar hacer más pruebas. Pero si esto hubiera pasado no habría sido raro en absoluto. La mayoría de los participantes que no completaron la totalidad de los 10 ensayos se los desechó porque uno o más de sus llamadores era incapaz o no tenía voluntad continuar el experimento.

Los llamadores

Para algunos de nuestros experimentos, les pedimos a los participantes que nombraran a los cuatro llamadores. Esto restringió el número de solicitantes que pudieron participar, porque la mayoría era incapaz de encontrar a cuatro personas a quienes ellos imaginaban que podrían responder telepáticamente y quienes podían y querían tomar parte. En otros experimentos les pedimos a los participantes que nombraran un mínimo de dos llamadores, y les proporcionamos los otros, que eran desconocidos para los participantes. Este procedimiento tenía la ventaja de permitirnos reclutar más participantes, y también nos permitió comparar sus respuestas a los llamadores conocidos o no conocidos. La mayoría de las personas nombró sólo a dos llamadores,

pero algunos nombraron tres, y el número total de ensayos con llamadores conocidos fue mayor que con llamadores desconocidos.

Procedimiento

Para cada ensayo, había cuatro llamadores potenciales. Los participantes supieron quienes eran y también supieron que uno de ellos sería seleccionado al azar arrojando un dado. Usamos dados de alta calidad comprados en Las Vegas. A cada uno de los llamadores potenciales se les asignó un número del 1 al 4, seleccionado por la tirada del dado que mostraba uno de estos números. Si el dado mostraba 5 o 6, se tiraba de nuevo hasta que diera un número entre 1 y 4.

Llevamos a cabo pruebas en las que algunos de los llamadores potenciales eran familiares o amigos, elegidos por los participantes. Otros eran personas (no familiares) cuyos nombres los participantes conocían pero con quienes ellos nunca se habían encontrado.

En todos los casos los participantes usaron teléfonos de línea sin sistema de identificación de llamada. Usamos cuatro procedimientos diferentes e involucramos simplificaciones progresivas y también un nivel de rigurosidad progresivo.

1. En el Método 1, los participantes hacían dos ensayos por sesión. Las dos llamadas se seleccionaron al azar con dos tiros de dado (ignorando los números 5 y 6). Si el dado mostraba el mismo número dos veces, entonces la misma persona era llamador en ambos ensayos. También se seleccionaron al azar los números de los ensayos. No se dijo a los participantes en qué momento se harían las llamadas, aunque por supuesto, ellos sabían que ocurrirían dentro de la sesión de prueba. Las sesiones de prueba normalmente eran de una hora de duración, comenzando y terminando en momentos acordados de antemano con participantes y llamadores. Se escogieron los momentos de las llamadas al azar, la sesión fue dividida en 6, y el inicio de uno de estos periodos se seleccionó mediante el tiro de un dado. Por ejemplo, si la sesión de prueba fuera de 10 a 11 am, los seis periodos empezarían con intervalos de 10 minutos comenzando a las 10.10. Así, si el dado mostrara 4, entonces la prueba con el primer llamador seleccionado sería a las 10.40. Se tiró entonces el dado de nuevo para seleccionar el tiempo de prueba con el segundo llamador seleccionado. Si surgía 1, éste sería a las 10.10 am. El experimentador (Pam Smart o yo) telefoneamos a los llamadores seleccionados al azar de antemano, normalmente una hora o dos de antemano, y les pedimos que llamaran en el momento seleccionado. Les pedimos a los llamadores que pensarán en el participante durante aproximadamente un minuto antes de llamar. También llamamos a los llamadores que no habían sido

seleccionados para decirles que ellos no estaban involucrados en esta sesión de prueba. Cuando el teléfono sonó, el participante recogía el tubo y inmediatamente indicaba su suposición diciendo el nombre de la persona. El llamador revelaba entonces su identidad, para que los participantes recibieran una realimentación inmediata. Minutos después de las pruebas, los experimentadores llamaron al participante para preguntarle cuál había sido su suposición, y en algunos casos también se les preguntó a los llamadores. En ningún caso, los llamadores y los participantes discreparon. Los experimentadores grabaron los resultados y anotaron abajo la fecha y el horario de cada ensayo, los llamadores y la suposición. Este método se usó en nuestro experimento preliminar y en nuestra primera serie con 17 participantes, en un total de 198 ensayos.

2. El Método 2 fue similar al Método 1 pero involucró una simplificación del procedimiento a través del uso de horarios fijos para los dos ensayos en la sesión, por ejemplo a las 10.15 y 10.30 AM. Al primer llamador en ser seleccionado se le pidió llamar a las 10.15, y al segundo (con una posibilidad de 1 en 4 que fuera de nuevo la misma persona) que llamara a las 10.30. Se llamó a estas personas de antemano a la sesión de prueba y se les dijo que habían sido seleccionados y cuándo debían llamar. Se llamó a aquellos que no habían sido seleccionados y se les dijo que no habían sido seleccionados. Los experimentadores grabaron las suposiciones como en el método 1. Usamos este método en 87 ensayos.
3. En el Método 3, había sólo un ensayo por sesión. Los experimentadores seleccionaron al azar al llamador 15 minutos antes del momento de la prueba arreglada de antemano. Por ejemplo, se le dijo al llamador que la hora de la prueba era 2.30pm, entonces se seleccionó al azar a las 2.15pm, y se lo notificó antes de las 2.20pm. Usamos este método con 37 participantes. Les dijimos a los llamadores que si no eran notificados 5 minutos antes del momento de la prueba, significaba entonces que no habían sido seleccionados. Esta simplificación hizo posible conducir una serie separada de ensayos en una única sesión rápidamente, normalmente 5 ensayos por sesión a intervalos de 15 minutos. Los experimentadores grabaron los resultados de las pruebas igual que en el método 1.
4. En el Método 4, los cuatro llamadores estaban en la misma situación, junto con el experimentador, operadores de video independientes filmaron continuamente al participante y a los cuatro llamadores. Las películas se editaron luego en un formato de pantalla dividida sincronizada en el que el participante puede verse a un lado de la pantalla y los llamadores al otro.

Ensayos videograbados

En los ensayos, se videograbó continuamente a los participantes durante la sesión experimental. La cámara de video estaba fija en posición como para que el teléfono sea claramente visto. Para los Métodos 1 a 3, los mismos participantes encendieron la videocámara al inicio de la sesión y lo apagaron después de terminar el ensayo. Cuando un tape terminaba, se enviaba por correo a Pam Smart. En todos los casos, los ensayos se filmaron en el video con la fecha y la hora codificada en la película.

Cuando el teléfono empezaba a sonar, el participante decía su afirmación (p.ej. «llama X») a la cámara antes de atender el teléfono. Además, en algunos ensayos, a los participantes se les pidió también valorar el nivel de confianza de su afirmación, siendo «seguro», «no muy seguro» o «adivinando.» Inmediatamente al atender el teléfono de nuevo los participantes decían su afirmación en voz alta diciendo el nombre de la persona antes de atender. Los llamadores revelaban luego su identidad para que los participantes recibieran realimentación inmediata.

En la mayoría de los casos, los participantes estaban solos en su casa o departamento durante los ensayos. Sin embargo, durante algunos ensayos con Sue Hawksley, su hija (de 8 años de edad), estaba presente en la casa, y en uno de los ensayos con Thomas Marcovici, su padre estaba en casa pero en un cuarto diferente. En el resto de los ensayos, Scott Reeves y Claire Morsman estaban solos.

Una persona independiente del experimento, que no sabía detalles de las pruebas ni tampoco sabía quién estaba llamando o cuando llamarían, evaluó los videos «a ciegas» con la hora codificada. Esta persona grabó las afirmaciones de los participantes y sus comentarios, y los horarios en que lo hicieron. También se ocupó de controlar si había alguna otra llamada telefónica, o si el participante salía de cámara, en cualquier etapa del experimento. Se inhabilitó cualquier ensayo en el que los participantes recibían otras llamadas o salían del rango de la cámara.

Estadísticas

Para la comprobar la hipótesis de que el porcentaje de afirmaciones correctas estaría por encima del nivel de probabilidad de .25, o sea el 25%, usamos el test del binomio exacto (Siegel & Castellan, 1988). La hipótesis nula era que la probabilidad de que una afirmación debía ser de .25 o 25%.

En la comparación de los resultados de diferentes experimentos usamos el método de Stouffer (Rosenthal, 1991).

Ensayos videograbados

En los ensayos, se videograbó continuamente a los participantes durante la sesión experimental. La cámara de video estaba fija en posición como para que el teléfono sea claramente visto. Para los Métodos 1 a 3, los mismos participantes encendieron la videocámara al inicio de la sesión y lo apagaron después de terminar el ensayo. Cuando un tape terminaba, se enviaba por correo a Pam Smärt. En todos los casos, los ensayos se filmaron en el video con la fecha y la hora codificada en la película.

Cuando el teléfono empezaba a sonar, el participante decía su afirmación (p.ej. «llama X») a la cámara antes de atender el teléfono. Además, en algunos ensayos, a los participantes se les pidió también valorar el nivel de confianza de su afirmación, siendo «seguro», «no muy seguro» o «adivinando.» Inmediatamente al atender el teléfono de nuevo los participantes decían su afirmación en voz alta diciendo el nombre de la persona antes de atender. Los llamadores revelaban luego su identidad para que los participantes recibieran realimentación inmediata.

En la mayoría de los casos, los participantes estaban solos en su casa o departamento durante los ensayos. Sin embargo, durante algunos ensayos con Sue Hawksley, su hija (de 8 años de edad), estaba presente en la casa, y en uno de los ensayos con Thomas Marcovici, su padre estaba en casa pero en un cuarto diferente. En el resto de los ensayos, Scott Reeves y Claire Morsman estaban solos.

Una persona independiente del experimento, que no sabía detalles de las pruebas ni tampoco sabía quién estaba llamando o cuando llamarían, evaluó los videos «a ciegas» con la hora codificada. Esta persona grabó las afirmaciones de los participantes y sus comentarios, y los horarios en que lo hicieron. También se ocupó de controlar si había alguna otra llamada telefónica, o si el participante salía de cámara, en cualquier etapa del experimento. Se inhabilitó cualquier ensayo en el que los participantes recibían otras llamadas o salían del rango de la cámara.

Estadísticas

Para la comprobar la hipótesis de que el porcentaje de afirmaciones correctas estaría por encima del nivel de probabilidad de .25, o sea el 25%, usamos el test del binomio exacto (Siegel & Castellan, 1988). La hipótesis nula era que la probabilidad de que una afirmación debía ser de .25 o 25%.

En la comparación de los resultados de diferentes experimentos usamos el método de Stouffer (Rosenthal, 1991).

En la comparación de resultados con llamadores conocidos o no conocidos, o los resultados en los ensayos primero y segundo, usamos el test de exactitud de Fisher (Siegel & Castellan, 1988). Para comparar los rangos de éxito en los ensayos con la autoevaluación de la confianza del participante usamos el test de tendencia de Cochran & Armitage (Agresti, 2002).

Calculamos exactamente en 95% los límites de la verdadera probabilidad de una respuesta correcta, así descrito por Hahn & Meeker (1991).

RESULTADOS

Experimentos que no fueron videograbados

En un total de 571 ensayos no videograbados, con 63 participantes, el porcentaje de éxito global fue de 40%, con 95% de confiabilidad en el rango límite entre el 36 al 45%. Este efecto era estadísticamente muy significativo ($p = 4 \times 10^{-16}$) y se pueden encontrar mayores detalles en otro artículo publicado en inglés (Sheldrake & Smart, 2003a).

En los ensayos del Método 1, se seleccionaron los horarios en que las llamadas fueron realizadas al azar, y los participantes no sabían cuando ocurrirían las llamadas. Diseñamos este procedimiento para simular una situación de la vida real en la que las personas normalmente no reciben llamadas en momentos arreglados de antemano. En los otros ensayos, los siguientes Métodos 2 y 3, las llamadas se hicieron en momentos preestablecidos, sabiendo de antemano quienes eran los participantes. El uso de tiempos preestablecidos simplificó el procedimiento experimental, aunque era más artificial. Para averiguar qué efecto provocó esta diferencia del procedimiento en los resultados, comparamos los resultados globales del Método 1 con aquellos de los Métodos 2 y 3 (Tabla 1). y no hubo ninguna diferencia significativa. El porcentaje de éxito era casi idéntica con ambos métodos: 39.9% correcto con horarios al azar, y 40.3% correcto con horarios fijos conocidos de antemano por los participantes.

TABLA 1

COMPARACIÓN DEL ÉXITO DE LOS PARTICIPANTES EN LOS ENSAYOS CON LLAMADAS EN HORARIOS SELECCIONADOS AL AZAR (MÉTODO 1) CON LLAMADAS EN HORARIOS FIJOS CONOCIDOS DE ANTEMANO POR LOS PARTICIPANTES (MÉTODOS 2 Y 3).

Método	Ensayos	Aciertos	% de Aciertos	<i>p</i>
Horarios al azar	198	79	39.9	3×10^{-6}
Horarios fijos	355	143	40.3	2×10^{-10}
Total	553	222	40.1	4×10^{-15}

En los métodos 1 y 2, los participantes recibieron dos llamadas durante cada sesión experimental, y los se notificó a los llamadores antes que comenzara la sesión. Ahora bien, el primer llamador podría darle alguna pista plausible al participante acerca de la identidad del próximo llamador, aunque les habíamos pedido específicamente a los llamadores que no lo hicieran. Por ejemplo, cuando el mismo llamador había sido escogido para ambas llamadas, podría haber indicado que estaría llamando de nuevo pronto. O quizás el primer llamador podría haber indicado consciente o inconscientemente que alguien más estaría haciendo la próxima llamada. En este caso, los participantes habrían estado escogiendo de entre 3 potenciales llamadores, en lugar de 4, y así las probabilidades de éxito de las afirmaciones serían más altas.

Comparamos los resultados con el primer y el segundo llamador en aquellos experimentos en los que se llevaron a cabo los Métodos 1 y 2. Los datos se presentan en la Tabla 2. Si por alguna razón hubiera habido una fuga de información de parte de los primeros llamadores, el porcentaje de éxito en las segundas llamadas debió haber sido más alto que las primeras. De hecho, fue ligeramente más alta, 43% contra 35%. Sin embargo esta diferencia no fue estadísticamente significativa (por el test de exactitud de Fisher, $p = .10$). También, cualquier fuga de información entre el primer y el segundo ensayo no debería considerarse por los éxitos en los primeros ensayos que estuvieron significativamente por encima de lo esperable.

TABLA 2

COMPARACIÓN DE LOS PUNTAJES DE LOS PARTICIPANTES EN EL PRIMER Y SEGUNDOS ENSAYO, SIGUIENDO LOS MÉTODOS 1 Y 2.

Ensayos	Ensayos	Aciertos	% de Aciertos	<i>p</i>
Primero	145	51	35	.004
Segundo	138	60	43	2×10^{-6}
Total	283	111	39	1×10^{-7}

Los datos representan el total de los 24 participantes (incluyendo el experimento preliminar con P.S.). En unos pocos casos el segundo ensayo no tuvo resultados, en cambio hubo más resultados en el primero que en el segundo ensayo. El posible problema de fuga de información no se descubrió con el Método 3, cuando hubo sólo una llamada por sesión. Llevamos a cabo 186 ensayos por este método en el cual 79 (42%) fueron aciertos (Sheldrake y Smart, 2003b). Este resultado fue estadísticamente muy significativo ($p = 1 \times 10^{-7}$).

Los efectos de la distancia

Para averiguar si la distancia puede tener algún efecto en la habilidad de los participantes de identificar a los llamadores, seleccionamos a los participantes en el extranjero, como amigos o miembros de la familia. Los llamadores extranjeros estaban a 1.500 km. (en Grecia) y a 18.000 km. (en Australia).

Estos participantes tuvieron éxito con llamadores en el extranjero, con 28 afirmaciones correctas de 43 (65%), un resultado sumamente significativo ($p = 3 \times 10^{-8}$). Con llamadores en Gran Bretaña, el porcentaje de éxito fue más baja (35%). En la mayoría de los casos, los llamadores en el extranjero eran las personas con quienes los participantes estaban más estrechamente relacionados, como madres y novios, considerando que éste no fue el caso con la mayoría de los llamadores en Gran Bretaña. Este resultado implica que para la identificación exitosa de los llamadores, la cercanía emocional era más importante que la proximidad física (Sheldrake y Smart, 2003a).

Comparación de llamadores familiares y no familiares

Con 37 participantes, comparamos los resultados con llamadores familiares y no familiares. En conjunto 101 de un total de 190 (53%) de las afirmaciones con llamadores familiares fueron correctas ($p = 1 \times 10^{-16}$), mientras que con los llamadores no familiares, sólo 33 de 132 (25%) afirmaciones resultaron correctas (Sheldrake y Smart, 2003a). Esta diferencia entre las respuestas con llamadores familiares y no familiares fue muy significativo ($p = 3 \times 10^{-7}$).

Experimentos Videograbados

En total, administramos 294 ensayos de telepatía telefónica videograbados, de los que se eliminaron 23 porque los participantes salieron de la cámara en algún momento o recibieron llamadas no esperadas durante el periodo experimental. De los 271 participantes de los ensayos restantes, 122 (45%) tuvieron éxito por encima del nivel de probabilidad del 25%. La importancia estadística de este resultado es enorme ($p = 1 \times 10^{-12}$). El 95% de confiabilidad fue el resultado de este porcentaje de éxito entre los rangos límite de 39% a 51%. Estos ensayos se describen en detalle en Sheldrake y Smart (2003b).

La participante con quien más experimentamos fue Sue Hawksley (SH), quien participó en varios métodos diferentes de ensayos videograbados controlados. Con llamadas en horarios elegidos al azar (Método 1) Sue obtuvo éxito en 18 de 32 ensayos (56%; $p = .0002$). Con dos llamadas por sesión en horarios fijos (Método 2), obtuvo 28 respuestas correctas de 64 (44%;

$p = .0005$). Con una llamada por sesión (Método 3), obtuvo 30 respuestas correctas en 70 ensayos (43%; $p = 0.0008$). Y con el Método 4, con cuatro llamadores en el mismo lugar, siendo los llamadores filmados continuamente, obtuvo 8 respuestas correctas de 17 (47%; $p = .04$).

Además experimentamos con otros tres participantes usando el Método 3, y dos de ellos tuvieron un puntaje significativo por encima de lo esperado por azar (Tabla 3).

TABLA 3
SUMARIO DE LOS RESULTADOS DE LOS ENSAYOS VIDEOGRABADOS

Participantes	Ensayos	Aciertos	% de Aciertos	p
SH Método 1	32	18	56	.0002
SH Método 2	64	28	44	.0005
SH Método 3	70	30	43	.0008
SH Método 4	17	8	47	.04
S. Reeves	30	12	40	.05
C. Morsman	30	10	33	.20
T. Marcovici	28	16	57	.0003
Total	271	122	45	1×10^{-12}

Confianza y éxito

Después de que Sue Hawksley había iniciado la primera serie de ensayos videograbados, nos dijo que a veces se sentía más segura sobre sus afirmaciones que en otros momentos. Para explorar si estos sentimientos se relacionaban con la exactitud de sus afirmaciones, le pedimos que diga a la cámara cuanta confianza sintió cuando hacía sus afirmaciones. Había tres calidades de confianza, «muy segura,» «no muy segura,» y «simplemente adivinando.» En total, Sue dijo la confianza que sintió en los 144 ensayos. Sus evaluaciones de confianza se transcribieron del video.

Los resultados mostraron que cuando Sue pensaba que simplemente estaba afirmando, de hecho alcanzaba sólo el 29% de éxito, no significativamente más alto que el nivel de probabilidad del 25%. Cuando decía que no estaba segura, tuvo la razón en 35% de las veces, significativamente más alta que la probabilidad, pero no mucho más. Cuando ella se sentía segura del éxito espectacular que tenía, acertaba el 82% de las veces, con una probabilidad de billones contra uno (Tabla 4) de que estos resultados se deban solamente al azar.

La diferencia entre su tasa de éxito, cuando estaba «muy segura,» «no muy segura» y «simplemente adivinando», era muy significativa (usando el test de Cochran y Armitage, $p = .00003$).

TABLA 4
RELACIÓN ENTRE LA CONFIANZA DE SUE HAWKSLEY Y SU ÉXITO*

Confianza	Ensayos	Aciertos	% de Aciertos	<i>p</i>
Muy Segura	28	23	82	3.6×10^{-10}
No muy segura	95	33	35	.02
Simplemente adivinando	21	6	29	n.s.

* Entre su confianza y su éxito en aquellas afirmaciones acerca de quién estaba llamando en los 144 ensayos videograbados.

Llamadores familiares y no familiares

De acuerdo a los resultados de los ensayos no videograbados, los participantes tuvieron más éxito con los familiares como llamadores que con los no familiares. En las pruebas con Sue Hawksley se usó el Método 3. Hubo dos llamadores familiares y dos no familiares. Con los llamadores familiares, Sue acertó 25 de 35 veces (71%; $p = 1 \times 10^{-8}$). Con los llamadores no familiares acertó sólo 5 de 35 veces (14%), lo cual no fue un resultado significativo. Cuando se probó con el Método 4, Sue tuvo nuevamente mayor éxito con llamadores familiares, acertó 7 contra 13 veces (54%; $p = .02$); con su llamador no familiar acertó solo 1 de 4 ensayos, siendo el nivel de probabilidad de 25%.

Los otros participantes también resultaron más exitosos con los llamadores familiares que con los no familiares, como se presenta en la Tabla 5. Los detalles completos se encuentran en otro artículo (Sheldrake y Smart, 2003b). Desde un punto de vista global, del total de 100 llamadas de los llamadores familiares, 61 fueron correctos (61%). De un total de 75 llamadas no familiares, sólo 15 fueron correctas (20%). Esta diferencia fue muy significativa ($p = 1 \times 10^{-7}$).

Una Repetición Televisada

En el 2003, el Canal 5 de la TV británica, me pidió una repetición filmada de mis pruebas de telepatía telefónica. Los productores de TV querían dirigir el ensayo con celebridades de la TV. Yo señalé que las celebridades debían conocerse muy bien entre sí; la telepatía no

funciona bien con extraños. Convocaron a cinco miembros de un conjunto de música, las hermanas Nolan, que fueron bien conocidas en Gran Bretaña en los años ochenta. Estas hermanas están estrechamente relacionadas a nivel emocional y estuvieron durante meses trabajando juntas en la plenitud de su fama. Aun viven cerca nuestro, a unos pocos kilómetros.

TABLA 5

COMPARACIÓN DE PROPORCIONES DE ÉXITO CON LLAMADORES FAMILIARES Y NO FAMILIARES

Participantes	Familiar % de Aciertos	No familiar % de Aciertos	p de la diferencia
SH Método 3	71	14	.000001
SH Método 4	54	25	n.s.
S. Reeves	47	31	n.s.
C. Morsman	41	23	n.s.
T. Marcovici	78	20	.005
TOTAL	61	20	.0000001

Para este experimento, las hermanas Nolan, Ana, Maureen, Linda, Denise y Colleen, y yo nos encontramos en un pub en Poland Street, en el Soho de Londres, la mañana del Domingo 27 de Abril del 2003. El pub se alquiló especialmente para este propósito, y no estaba abierto al público en ese momento. Los ensayos se llevaron a cabo según el Método 4, antes desrito (ver detalles completos en Sheldrake, Godwin y Rockell, 2004).

En cámara, les expliqué a las hermanas Nolan cómo iba a realizarse el experimento. Todos estaban familiarizados con casos de telepatía telefónica y la mayoría aparentemente había tenido experiencias telepáticas. Sólo Ana era escéptica de su realidad. Les pedí que escogieran cuál de ellas serviría como participante y escogieron a Colleen, la más joven, que fue llevada en automóvil a un cuarto privado, alquilado para este propósito, en el Strand Palace Hotel, aproximadamente a 1 km. de distancia. Para este experiment, usamos líneas directas sin identificadores de llamadas. El teléfono en el cuarto del hotel era una línea directa que no pasaba por el panel de distribución en la conserjería del hotel.

Durante los ensayos, algunos miembros del equipo de producción estaban en el pub con las cuatro llamadoras y yo. Otros estaban en el cuarto con Colleen en el Strand Palace Hotel. En ambas locaciones, los cameraman, sonidistas y el resto del personal de televisión dieron testimonio de lo que pasó. A nadie se le permitió usar teléfonos móviles durante los ensayos experimentales.

Ante cada ensayo, las cuatro llamadoras potenciales y yo nos sentamos alrededor de una mesa en la que había un teléfono. A cada una de las cuatro llamadoras se les asignó un número del 1 a 4. Yo escogí a la llamadora al azar, tirando un dado.

Cuando seleccionamos a la llamadora, las otras tres hermanas y yo salimos y fuimos a un cuarto arriba, donde charlamos sobre otros asuntos e intentamos evitar pensar en Colleen. Las tres hermanas estuvieron continuamente conmigo, y no hicieron ninguna llamada telefónica.

La llamadora seleccionada pensó en Colleen, y se le pidió llamarla en un momento determinado. En el momento especificado, la llamadora marcó el número del cuarto de Colleen en el Strand Palace Hotel. A Colleen no se le dijo a que hora exacta se haría la llamada. Cuando su teléfono sonó, ella dijo quién pensó que estaba llamando, y se le pidió hacer esto antes de atender el teléfono. Se filmaron a la llamadora y a Colleen continuamente en un videotape con el horario codificado.

Se realizaron ensayos con aproximadamente 5 minutos de intervalos entre las 2.30pm y las 3.40pm. Como se había acordado de antemano, llevamos a cabo doce ensayos en total. De los 12 ensayos realizados, Colleen identificó correctamente quién estaba llamando en 6 (50%; $p = .05$).

DISCUSIÓN

Los resultados de estas pruebas de telepatía telefónica parecen ofrecer fuerte evidencia experimental en favor de la telepatía. Sin duda, los escépticos considerarán los datos como demasiado buenos para ser verdad. Así que habrá muchos parapsicólogos que están acostumbrados a efectos mucho más pequeños y a resultados menos significativos. Esto inevitablemente levantará sospechas de que mis resultados podrían haberse debido a posibles dispositivos ocultos, o incluso al fraude deliberado.

En todos estos ensayos, los llamadores y los participantes estaban en edificios separados, y a menudo a cientos o incluso miles de kilómetros de distancia. No había ninguna posibilidad de fuga de información por vista u oído, o a través de otros medios sensoriales normales.

La posibilidad que algunos de los resultados podrían explicarse por deficiencias en el proceso de aleatorización se han controlado chequeando las aleatorizaciones pre-pruebas con el dado. No encontré ninguna desviación estadística significativa (Sheldrake y Smart, 2003a, 2003ab).

Posible Fuga de Información o Fraude

La objeción más seria a los resultados positivos que obtuvimos es que podría haber habido una fuga de información de los llamadores a los participantes a través de las llamadas telefónicas hechas, o incluso por fraude deliberado.

Una posibilidad de fuga de información estuvo presente en los ensayos llevados a cabo en los Métodos 1 y 2. Las sesiones experimentales se practicaron con dos ensayos, y los llamadores supieron de antemano si estarían involucrados en ambos o en sólo uno de estos ensayos. De ahí que los llamadores, en los primeros ensayos, podrían consciente o inconscientemente haber transmitido insinuaciones acerca de si ellos habrían o no llamado en el segundo ensayo. En este caso, el porcentaje de éxito en los segundos ensayos debía haber sido significativamente más alta que en los primeros. Éste no era el caso, como se discutió anteriormente. En los primeros ensayos, no hubo ninguna fuga de información que pudo haber ocurrido, no obstante las proporciones de éxito de los participantes estuvieron más allá de las probabilidades. Y ninguna fuga de este tipo podría ocurrir en los ensayos de los Métodos 3 y 4, que incluso dieron resultados muy positivos y significativos.

¿Qué hay acerca del fraude deliberado? En los ensayos no videograbados, quizá los participantes y sus llamadores mintieron sobre las afirmaciones y dieron falsamente las incorrectas como correctas. O quizá después que los llamadores potenciales habían sido informados que fueron escogidos, ellos llamaron o mandaron emails al participante para pasar esa información. Pero aun cuando los llamadores que no habían sido seleccionados le hubieran dicho esto al participante, las opciones se hubieran reducido, y de hecho, la probabilidad de afirmaciones exitosas aumentó.

La hipótesis del fraude es implausible por tres razones principales.

Primero, es muy improbable que la gran mayoría de los participantes hubiera cometido fraude. Es quizás concebible que algunos casos pudieran haberlo hecho, pero unos pocos fraudes no podrían producir el resultado que observamos en los que la mayoría de los participantes puntuaron por encima de la probabilidad.

Segundo, sabemos que nosotros mismos no cometimos fraude, y que los llamadores no familiares no hicieron trampa. Si algunos de los llamadores familiares hubiera cometido fraude informando a los participantes que no habían sido seleccionados, la probabilidad de adivinación de un llamador no familiar habría aumentado. Aún así los puntajes de los llamadores no familiares no fueron más allá del nivel de probabilidad anteriores.

Tercero, en los ensayos videograbados, los participantes dijeron su afirmación a cámara antes de atender el teléfono, y de hecho no pudieron haber mentido sobre los resultados. También seleccionamos al azar sólo al llamador después que la filmación había empezado. En lo referente

a si el participante hubiera recibido cualquier otra llamada telefónica o emails antes de la llamada del ensayo, nos habríamos dado cuenta de ello. Un observador independiente evaluó los videos a ciegas, y en algunos ensayos en los que el participante recibió una llamada extra-experimental o estaba fuera de cámara, aunque fuera brevemente, ese ensayo hubiera sido inhabilitado. A pesar de todas estas formas en los que los posibles fraudes quedaron descartados, los datos de estos ensayos videograbados dieron resultados positivos altamente significativos.

Además, en los datos de la serie sucesiva de ensayos con los participantes que estudiamos con principal interés, Sue Hawksley, también está contra la hipótesis de fraude. Sus primeros 30 ensayos estuvieron sin filmar, y confió en sus propios informes de lo que pasó y los de sus llamadores. Obtuvo un 47% de aciertos. En sus ensayos videograbados en los Métodos 1, 2 y 3 (que eran progresivamente más rigurosos) sus porcentajes de éxito fueron de 56%, 44% y 43% respectivamente (Tabla 3). En el Método 4, el más riguroso de todos, también se filmó continuamente a los llamadores y se observó que el porcentaje de éxito fue del 47%.

Hay sin embargo, una probabilidad importante de fraude que necesitamos tener presente. El participante podría tener un cómplice, no visible en la cámara que hizo señas visuales. Este cómplice podría recibir mensajes confidenciales de los llamadores, por ejemplo, mensajes de texto a un teléfono móvil para comunicar si habrían sido o no escogidos. De hecho, un examen de los videos no muestra ninguna señal de que los participantes hayan tenido un posible cómplice que reciba señales. Pero un crítico tenaz podría decir que el participante, el llamador y el cómplice ocultaron con gran habilidad. Pero trabajamos con 5 participantes diferentes en ensayos videograbados y parecería bastante improbable que todos hubieran inventado algo independientemente en forma tan detallada y lo hubieran puesto en práctica. Ninguno de los participantes nos conocía, y todos vivían en diferentes partes de Inglaterra. Pero, con todo, no es imposible.

La única manera de estar seguro era tener un testigo que observara al participante, aparte de la cámara de video. Nosotros lo hicimos. Cuando empleamos el Método 4 con Sue Hawksley un operador de video independiente estuvo continuamente presente en su casa, pero no vio a ningún cómplice, y no había nadie presente, excepto Sue y el operador. El porcentaje de éxito de Sue fue de 47% similar a sus otras pruebas. lo mismo era verdad acerca del experimento con las hermanas Nolan, donde los llamadores y el receptor estaban bajo observación continua. El porcentaje de éxito fué del 50%. Esta evidencia refuta la hipótesis del cómplice.

Posibles Aparatos Cronometrando

Una posible fuente de información que podría dar lugar a resultados positivos en algunas de las pruebas es el cronómetro de llamadas. En experimentos usando los Métodos 2 y 3, los

participantes sabían cuando se programaban las llamadas. Por ejemplo, si uno de los llamadores fuera una persona que llegaba habitualmente tarde, entonces, si las llamadas llegaban tarde, el participante podría haber inferido que este llamador estaba en línea.

En los ensayos videograbados, he explorado esta posibilidad examinando los tiempos exactos en los que las llamadas se recibían, así como las grabadas en videotapes. En tres de los cuatro participantes no había ningún modelo sistemático de desvios del tiempo fijado con llamadores diferentes. Además, el modelo de errores no mostró ninguna relación con el cronometrado exacto de las llamadas lo cual indicó que los participantes no estaban infiriendo los nombres de algunos llamadores cuando se recibían las llamadas más temprano, y con otros llamadores cuando éstas llegaban un poco más tarde. Había sólo una excepción: en el caso de Thomas Marcovici (ver Tabla 3) los llamadores normalmente estaban 2 o más minutos demorados, y esto indicaría plausiblemente indicios de este llamador en particular con éste participante.

En todos los otros casos, los llamadores hacían las llamadas puntualmente, y unas pocas llegaban más de dos minutos temprano o tarde. Por ejemplo, en los experimentos con Sue Hawksley con el Método 3 (Tabla 3), el 91% de las llamadas ocurrieron dentro de los dos minutos del tiempo fijado, y el 78% dentro del minuto. Si Sue hubiera estado detectando indicios de llamadas inusualmente tardes o tempranas, su porcentaje de éxito con estas llamadas impuntuales debería haber sido más alto que con las llamadas puntuales. Pero de hecho, su el porcentaje de éxito con las llamadas que ocurrieron dentro del minuto de tiempo fijado fue del 50% y con las llamadas que llegaban más de un minuto temprano o tarde, el porcentaje de éxito era sólo del 26%, cercano al nivel de probabilidad. De modo que los datos no apoyan la idea de que los resultados se pueden explicar en términos de aparatos cronometrados.

En todo caso, la hipótesis del aparato cronometrado no puede explicar los resultados altamente significativos que se dieron al usar el Método 1. Las llamadas se hicieron en horarios al azar y los participantes no supieron cuándo había que esperarlas. En los experimentos no filmados, el porcentaje de éxito con cronómetros al azar fue del 40%, igual que con cronómetro fijo (Tabla 1). En los ensayos videograbados, el porcentaje de éxito con cronómetros al azar fue del 56% (Tabla 3). Por otra parte, en experimentos que empleaban el Método 4, las llamadas no se hicieron en momentos fijos conocidos por los participantes, y aquí también los resultados fueron positivos y estadísticamente significativos: 47% con Sue Hawksley (Tabla 3) y 50% con las hermanas Nolan.

Así que con la posible excepción de uno de los llamadores para uno de los participantes, el éxito de estas «telepatías telefónicas» no se puede explicar en términos de artefactos cronometrados.

Comparación de Llamadores Familiares y no-Familiares

En ambos tipos de ensayos, los videograbados y los no videograbados, había una diferencia muy notable entre el éxito de los participantes con llamadores familiares y no familiares. Sin embargo, en la mayoría de los participantes había también cierta tendencia a contestación en favor de los llamadores familiares, en los que dijeron los nombres de los llamadores familiares más a menudo que cuando recibían llamadas de estas personas.

La razón por la cual esto puede afectar la comparación de los rangos de éxito entre llamadores familiares y no familiares puede ser considerado si imaginamos un caso extremo donde un participante siempre ha adivinado los nombres de llamadores familiares, y nunca los nombres de llamadores no familiares. En un caso en donde había dos llamadores, uno familiar y otro no, si no hubiera ocurrido ninguna telepatía, habría un porcentaje promedio de éxitos del 50% con llamadores familiares y 0% con llamadores no familiares. Por supuesto, el porcentaje de éxito global estaría en el nivel del azar, o sea el 25%, pero la mayor diferencia entre el éxito con llamadores familiares y no familiares sería completamente explicado por la tendencia de la respuesta en cada caso.

Una manera simple de corregir esta tendencia es expresar el rango de éxito en base al número de afirmaciones en relación a personas familiares y no familiares, en lugar de hacerlo en base al número de llamadas de estas personas (Sheldrake y Smart, 2003c). Aplicando este método a los ensayos videograbados y no videograbados, la diferencia entre los llamadores familiares y no familiares disminuyó, pero todavía es muy significativo ($p = .006$).

En los ensayos videograbados corregimos la tendencia a responder de manera más sofisticada y usamos un análisis de permutación aleatorizado para los datos de cada participante (Sheldrake y Smart, 2003c). Estas permutaciones se llevaron a cabo de manera tal que el número de llamadas de los diferentes llamadores seguía siendo el mismo, y de igual manera el número de afirmaciones del nombre de cada llamador, pero las afirmaciones se asignaron al azar a las llamadas en 30.000 combinaciones diferentes. Este análisis mostró que cuando la tendencia de la contestación se tuvo en cuenta, el éxito con llamadores familiares todavía era significativamente mayor que con los llamadores no familiares ($p = .0003$). De modo que cuando se tuvo en cuenta la tendencia de la contestación, los participantes eran mucho más exitosos con los llamadores familiares que con los no familiares. Esta diferencia apoya una interpretación en términos de telepatía que típicamente tiene lugar entre las personas que comparten lazos sociales y emocionales (Gurney, Myers & Podmore, 1886; Stevenson, 1970; Schouten, 1982; Sheldrake, 1999, 2003). También está en conformidad con el hecho de que la telepatía telefónica en el mundo real ocurre principalmente con familiares (esposos, compañeros de trabajo, familiares y amigos) (Sheldrake, 2003).

El Efecto de la Distancia

Los casos espontáneos de telepatía parecen ocurrir más allá de las distancias, centenares e incluso miles de kilómetros (p. ej. Gurney, Myers & Podmore, 1886; Stevenson, 1970; Sheldrake, 1999, 2003), lo cual sugiere que la influencia telepática no disminuye con la distancia. Sin embargo, la investigación experimental en telepatía se ha dirigido principalmente sobre distancias relativamente cortas, a veces dentro del mismo edificio o en edificios adyacentes, como los estudios de adivinación de cartas en la Universidad de Duke, y también en la mayoría de los experimentos de telepatía en sueños y en los experimentos ganzfeld (una excelente revisión se puede leer en Radin, 1997). Una excepción fue el experimento de telepatía con ensayos a 1,700 km de distancia dirigido por L.L. Vasiliev en Rusia (Braude, 1979).

En la investigación experimental con perros que saben cuando sus dueños están regresando a su casa, donde se estudia la influencia telepática de las intenciones de los dueños en los perros (Sheldrake y Smart, 1998, 2000a, 2000b), pruebas efectuadas a 8 a 70 kms. de distancia no muestran ninguna indicación de declinar con la distancia.

Usando teléfonos es relativamente fácil de conducir experimentos de telepatía a cualquier distancia hasta un máximo de 20.000 km. En nuestros ensayos con llamadores en el extranjero no encontramos ninguna sugerencia contraria de que el efecto telepático decayera con la distancia hasta 18,000 km de distancia, de acuerdo con observaciones e investigaciones anteriores.

Telepatía y Otras Formas de Psi

Los resultados de los experimentos mencionados en este informe no parecen ser explicables en términos de aparatos, fuga de información o indicios sensoriales. ¿Pero la telepatía es la única explicación posible? Hay personas que podrían querer defender que estos resultados se apoyan en psi, pero no en la telepatía en particular. Quizá anticiparse llamadas telefónicas podría ser más una cuestión de precognición o clarividencia que de telepatía. Pero en este caso, sería difícil explicar por qué la precognición o la clarividencia no funcionaron con llamadores no familiares, sino sólo con familiares. La precognición y la clarividencia no parecen depender de lazos sociales, considerando que la telepatía sí puede. La diferencia es muy significativa en los resultados con llamadores familiares y no familiares de acuerdo a la hipótesis de la telepatía.

En términos de telepatía una posible explicación sería que los llamadores casi inevitablemente enfocan su intención en la persona que están llamando. Antes de hacer la llamada, tienen que pensar en la persona que a quien llaman. Mientras se preparan para hacer la llamada, su intención se dirige hacia la persona a la que llaman. En ese momento, esta persona puede empezar a pensar en el llamador, o tener una intuición de que esa persona está llamando cuando suena el teléfono.

En pruebas más amplias deberíamos poder distinguir experimentalmente entre telepatía telefónica y precognición. Se les preguntó a los participantes si podrían suponer quien estaba a punto de llamar antes que los llamadores fueran seleccionados al azar. El éxito en ensayos como éste hablaría a favor de una explicación en términos de precognición.

La Investigación de la Telepatía Telefónica y su Potencial

Si la telepatía telefónica existe, ¿porqué entonces las personas no aciertan siempre? En los experimentos antes descritos, el promedio de éxito estaba por debajo del 50%, en otras palabras, el promedio de fracaso estaba por encima del 50%. Los participantes respondieron a algunos llamadores familiares más que a otros (Sheldrake y Smart, 2003a,b). Algunos participantes eran más sensibles, otros menos (Tabla 3). Pero incluso los participantes más sensibles no siempre tenían razón.

La naturaleza artificial de estas pruebas puede haber debilitado la influencia de la telepatía. En la vida real, la telepatía no involucra una elección consciente entre cuatro llamadores igualmente probables que no tienen ninguna necesidad emocional para llamar. Ni ocurre cuando realmente se necesita. No obstante, a pesar de las condiciones antinaturales impuestas por este protocolo experimental, la comunicación telepática ocurre todavía a una magnitud muy significativa.

Hay varias posibles razones para que estas pruebas tuvieran más éxito que la mayoría de los otros experimentos parapsicológicos. Primero, las duplas estaban estrechamente relacionadas en los momentos de aparente telepatía en el mundo real. Éste no es el caso con los procedimientos experimentales como el ganzfeld (p. ej. Radin, 1997), qué es muy artificial, y no corresponde a ninguna situación familiar en la que la telepatía ocurre espontáneamente.

Segundo, nosotros convocamos a participantes que pensaban que habían experimentado telepatía telefónica en la vida real y se consideraban psíquicos. Nosotros estábamos trabajando con una muestra seleccionada por nosotros mismos de la población que probablemente tengan la habilidad por encima del promedio. Para la mayoría de nuestros experimentos filmados también seleccionamos participantes que funcionaran bien en las pruebas iniciales no videograbadas, y quiénes, por consiguiente tenían una buena oportunidad de hacerlo bien.

Tercero, les pedimos a los participantes que escogieran a amigos íntimos o miembros de la familia como llamadores. En la vida real, la telepatía telefónica, como otros tipos de telepatía, tiene lugar normalmente con personas conocidas, no con desconocidos o extraños (Sheldrake, 2003). Las pruebas descritas en este informe confirman que los puntajes son mejores con familiares que con extraños.

Cuarto, llevamos a cabo nuestros ensayos bajo las condiciones más naturales y relajadas posibles, en la mayoría de los casos con participantes que lo hacían en sus propias casas.

Muchos experimentos parapsicológicos en telepatía, por el contrario, usaron participantes no seleccionados que pueden tener pobre habilidad telepática. Normalmente usaron emisores y receptores extraños. Y esto generalmente ocurre en situaciones de laboratorio artificiales, que algunos participantes encuentran intimidante.

Nuestros experimentos de telepatía telefónica han dado resultados significativos, repetibles, y con resultados positivos. Si otros investigadores pueden reproducir estos hallazgos, las pruebas de este tipo podrían sostener una fuerte evidencia sobre la existencia de psi, y también abrir nuevas posibilidades para la investigación de los procesos a través de los que opera.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Pam Smart su asistencia en esta investigación, y al Dr. Jan van Bolhuis de la Universidad Libre de Amsterdam por su ayuda con el análisis estadístico. Este trabajo fue posible gracias al apoyo financiero de la Fundación Lifebridge de Nueva York y la Fundación Bial de Portugal.

20 Willow Road,
Londres NW3 1TJ,
Gran Bretaña
ars@dircon.co.uk

REFERENCIAS

AGRESTI, A. (2002) *Categorical data analysis*. Hoboken, NJ: Wiley.

BRAUDE, S. (1979) *ESP and psychokinesis: A philosophical examination*. Philadelphia, PA: Temple University.

PRESS, R. BROWN, D & SHELDRAKE, R. (2001) The anticipation of telephone calls: A survey in California. *Journal of Parapsychology* 65, 145-56.

GURNEY, E., MYERS, F.W.H. & PODMORE, F. (1886) *Phantasms of the living*. London, UK: Kegan Paul.

- HAHN, G.J. & MEEKER, W.Q. (1991). *Statistical intervals: A guide for practitioners*. New York, NY: Wiley.
- PALMER, J. (1978) Extrasensory perception: Research findings. En S.Krippner (Ed.), *Advances in Parapsychological Research*, Vol. 2 (pp. 59-243). Jefferson, NJ: McFarland.
- RADIN, D. (1997) *The conscious universe*. San Francisco, CA. Harper Edge.
- ROSENTHAL, R. (1991). *Meta-analytic Procedures for Social Research, Revised edition*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- SCHOUTEN, S.A. (1982) Analysing spontaneous cases: A replication based on the Rhine collection. *European Journal of Parapsychology* 4, 113-158.
- SHELDRAKE, R. (1999) *Dogs that Know when their owners are coming home, and other unexplained powers of animals*. London, UK: Hutchinson.
- SHELDRAKE, R (2000) Telepathic telephone calls: Two surveys. *Journal of the Society for Psychical Research* 64, 224-32.
- SHELDRAKE, R. (2003) *The sense of being stared at, and other aspects of the extended mind*. London, UK: Hutchinson.
- SHELDRAKE, R. & SMART, P. (1998) A dog that seems to know when his owner is returning: Preliminary investigations. *Journal of the Society for Psychical Research*, 62, 220-232.
- SHELDRAKE, R. & SMART, P. (2000a). A dog that seems to know when his owner is coming home: Videotaped experiments and observations. *Journal of Scientific Exploration*, 14, 233-55.
- SHELDRAKE, R. & SMART, P (2000b) Testing a return-anticipating dog, Kane. *Anthrozoos* 13, 203-212.
- SHELDRAKE, R. & SMART, P. (2003a) Experimental tests for telephone telepathy. *Journal of the Society for Psychical Research* 67, 184-199.

SHELDRAKE, R. & SMART, P. (2003b) Videotaped experiments on telephone telepathy. *Journal of Parapsychology* 67, 187-206.

SHELDRAKE, R., GODWIN, H. & ROCKELL, S. (2004) A filmed experiment on telephone telepathy with the Nolan sisters. *Journal of the Society for Psychical Research* (en prensa)

SIEGEL, S. & CASTELLAN, N.J. (1988) *Nonparametric statistics for the behavioral sciences*. New York, NY: McGraw-Hill.

STEVENSON, I. (1970) *Telepathic Impressions*. Charlottesville, VA: University Press of Virginia.

EXPERIMENTAL RESEARCH ON TELEPHONE TELEPATHY by Rupert Sheldrake

Abstract. Many people claim to have known who was calling before they picked up the telephone, or to have thought about someone for no apparent reason, and that person then called. We carried out a series of experiments to test whether or not people really could tell who was telephoning. Each participant had four potential callers, and when the telephone rang had to guess who was calling before the other person spoke. By chance the success rate would have been 25%. In a total of 571 non-videotaped trials, involving 63 participants, the overall success rate was 40%, with 95% confidence limits from 36 to 45%. This effect was highly significant statistically ($p = 4 \times 10^{-16}$). We then carried out further trials with four participants under more rigorous conditions in which they were videotaped throughout the experimental sessions, and the videotapes were evaluated independently by a person blind to the experimental details. In a total of 271 videotaped trials the success rate was 45% ($p = 1 \times 10^{-12}$). The 95% confidence limits of this success rate were from 39% to 51%. Participants were much more successful with familiar callers than unfamiliar callers, and this difference was highly significant statistically. There was no decline with distance, even when callers were 18.000 km. away. These effects do not seem to be explicable in terms of artefacts or cheating and provide strong evidence for the reality of telephone telepathy.