Verschil tussen verkooppraatjes en wetenschappelijke onderbouwing.

* Verkooppraatjes zijn ervoor bedoeld mensen te verleiden iets te kopen.
* Wetenschappelijke onderbouwing is ervoor bedoeld om beweringen op waarheid te controleren.

Aangezien vaccins door bedrijven geproduceerd worden krijgen we te maken met verkooppraatjes die door allerlei rapporten ondersteund, de geweldige werking van het vaccin of medicijn aan de man moeten brengen.

 De wetenschappelijke onderbouwing wordt gesuggereerd door rapporten met gegevens en statistieken doch feitelijk achterwegen gelaten want fabrieksgeheim! Met andere woorden de rapporten zijn niet te verifiëren door een derde partij.

 Gevolg van het niet openbaar maken van producieproces en gebruikte grondstoffen is dat vaccins geen wetenschappelijke onderbouwing hebben en vele medicijnen ook niet.

 Willen vaccins en medicijnen een wetenschappelijke status krijgen dan is een eerste vereiste dat het productieproces plus welke grondstoffen gebruikt zijn openbaar gemaakt worden (open source benadering).

 Dat is het begin. Er zijn meer eisen om het predicaat wetenschappelijk te verwerven zoals:

* Aangetoonde werking: het medicijn doet wat het belooft te doen
* Aangetoonde veiligheid in verband met schadelijke bijwerkingen
* Onafhankelijke onderzoeken die bovenstaande bevestigen en niet een zelf geschreven of betaald rapport door de fabrikant.
* Bescherming door wetgeving en niet zoals in 1986 in Amerika een wet werd aangenomen die de fabrikanten van vaccins vrijwaart van claims in verband met schadelijke bijwerkingen.