

PRIMER CONTACTO

ARP-SAPC PREMIA LA LABOR DE FRANCISCO J. AYALA EN DEFENSA DE LA CIENCIA Y EL PENSAMIENTO CRÍTICO

El pasado 5 de octubre el biólogo español, afincado en Estados Unidos, Francisco J. Ayala recibió el premio Mario Bohoslavsky, otorgado por ARP-SAPC, como reconocimiento a su labor científica e intelectual en favor del pensamiento crítico. Ana Román, viuda de Mario Bohoslavsky, y Félix Ares, presidente de ARP-SAPC y director del Kutxaespacio de la Ciencia, fueron los encargados de entregar el galardón en el transcurso de una cena homenaje celebrada en San Sebastián a la que asistieron cuarenta miembros y simpatizantes de la asociación.



Francisco J. Ayala, de pie, en el momento de recibir el premio, flanqueado a la izquierda del lector por Félix Ares, presidente de ARP-SAPC y por Ana Román.

Ayala, que fue galardonado el pasado año con la más importante de las distinciones científicas estadounidenses, la Medalla Nacional para la Ciencia, cuenta en su haber con más de 750 artículos científicos publicados, además de ser autor o editor de quince libros especializados. Como divulgador, ha escrito varias obras publicadas en español como *La naturaleza inacabada* (1994) y *Teoría de la evolución* (1994). Actualmente,



Ayala con diferentes miembros de ARP-SAPC. De izquierda a derecha (del lector), Julio Arrieta –miembro del consejo asesor de la entidad y autor de estas líneas–, Gustavo Vázquez, Francisco J. Ayala, Pedro Luis Gómez Barrondo –Director Ejecutivo de la asociación– y Leire Arrieta.

este destacado científico, nacido en Madrid en 1951, es titular de la cátedra Donald Bren de Ciencias Biológicas y profesor de Filosofía de la Universidad de California (EEUU). Además, ha sido presidente de la Asociación Americana para el Avance de las Ciencia (AAAS) y miembro del Comité de Asesores de Ciencia y Tecnología del Presidente de los Estados Unidos durante el mandato de Bill Clinton. El trabajo de Ayala se centra en la genética de poblaciones y evolutiva, incluyendo el origen de las especies, la diversidad genética de las poblaciones, el origen de la malaria, la estructura de población de los protozoos parásitos y el reloj molecular de la evolución. En sus obras ha reflexionado sobre la relación entre ciencia y religión, así como sobre epistemología, ética y filosofía de la biología.

Una de las facetas que distinguen al galardonado y nuevo socio de ARP-SAPC, a la que hizo referencia Félix Ares como “una labor de titanes”, es su lucha contra el creacionismo y en defensa de la enseñanza de la ciencia y el evolucionismo en el sistema educativo norteamericano. En su breve alocución tras recibir el premio, Ayala afirmó que, “el libro del Génesis no es un libro de texto de biología y es un sinsentido pretender equiparar su enseñanza al de la ciencia”. El homenaje subrayó que “a nivel intelectual sigue siendo un problema la oposición de una minoría a la ciencia y al pensamiento crítico y científico”, para concluir que “este problema es como un dragón que resucita cada tres o cuatro años, cuando creemos que ya está vencido”.

Francisco J. Ayala se suma a los filósofos Fernando Savater y Victoria Camps, así como a Ramón Núñez, director de los Museos de la Ciencia de La Coruña, entre los distinguidos con este premio, instituido en 1996 como reconocimiento al fallecido periodista científico

Mario Bohoslavsky, pionero del escepticismo organizado en España, director de la revista de divulgación científica *Algo* y miembro fundador de ARP-SAPC. **É**

Julio Arrieta

PREMIO NÓBEL AL DESCUBRIMIENTO DE LA IRRACIONALIDAD HUMANA

Cada cuatro años la bolsa de Nueva York registra un cierto descenso en espera del resultado de las elecciones presidenciales. Es razonable pensar que los inversores se muestran precavidos ante la incertidumbre sobre el resultado de tan importantes comicios. Pero

también cada cuatro años, unos días después, la bolsa registra un puntual ascenso... ¡Sea cual sea el resultado! Uno piensa que los inversores de Wall Street deberían ser personas inteligentes y racionales, pero pierden enormes sumas de dinero mientras esperan un resultado que les es indiferente. Este tipo de comportamientos aparentemente irracionales no encontró su explicación hasta que los psicólogos Daniel Kahneman

y Amos Tversky publicaron a finales de los años setenta una teoría sobre cómo los seres humanos tomamos decisiones en situaciones de incertidumbre. La fundación Nóbel acaba de reconocer esta aportación con el máximo galardón de la ciencia económica mundial otorgado *ex-aequo* a Daniel Kahneman (Tversky murió en 1996).

Imagine el lector que las autoridades sanitarias están planificando una estrategia para hacer frente a una extraña enfermedad que se predice que acabará con la vida de 600 personas. Se han presentado dos programas alternativos para luchar contra este mal, y asumiremos que sus predicciones son exactas:

-Si se adopta el programa A, se salvarán 200 vidas.

-Si se adopta el programa B, hay un tercio de posibilidades de que se salven las 600 personas, y dos tercios de que no se salve nadie.

¿Cuál de los dos programas elegirías?

Si el lector muestra las mismas inclinaciones que la mayoría de las personas entrevistadas por Kahneman y Tversky elegirá el tratamiento A. Es una elección conservadora (quiero decir, poco arriesgada) que no podía explicarse por la teoría dominante hasta entonces en economía para la toma de decisiones, porque los dos tratamientos tienen la misma utilidad esperada: en ta-

les términos, es lo mismo un tercio de salvar 600 que un 100% de salvar 200. Pero las personas no seguimos este procedimiento y somos precisamente las personas las que tomamos las decisiones. En el mismo experimento, otro grupo de participantes recibió las alternativas siguientes:

-Si se adopta el programa A, morirán 400 personas.

-Si se adopta el programa B, hay un tercio de posibilidades de que no muera nadie, y dos tercios de que mueran las 600 personas.

El lector habrá podido apreciar que los programas A y B equivalen exactamente a los anteriores. Se podría decir que simplemente la información está redactada de otro modo. Sin embargo, en este caso la gran mayoría de las personas eligió el programa B (fueron arriesgadas). Kahneman y Tversky pudieron demostrar con éste y otros experimentos que las personas al tomar decisiones le damos un tratamiento distinto a las pérdidas que a las ganancias, y que cuando se nos plantea un problema en términos de pérdidas nos volvemos más conservadores que cuando se hace en términos de ganancias. Preferimos no perder que ganar, aunque en algunas situaciones, como la mayoría de las económicas, una y otra cosa vienen a ser lo mismo.

Ahora, con la entrada del euro, todos acumulamos monedas de cobre en nuestros bolsillos, en los monederos, en los cajones y por todas partes. No conozco a nadie que las tire. Sin embargo, poca gente las recoge si se las encuentra por el suelo (su valor es suficiente para evitar su pérdida pero no para forzar su ganancia). Tengo un amigo que, aunque podría permitírselo, no quiere contratar a una persona para ayudarlo en las tareas domésticas, dice que no le merece la pena el gasto y prefiere hacerlo él mismo. No sé por qué, estoy seguro de que si le propongo que venga a mi casa a realizar la misma tarea por el mismo precio que se ahorra en la suya, me va a decir que no (¿no le merecería la pena?).

Kahneman y Tversky fundamentaron su teoría en una serie de hallazgos que habían realizado sobre los procedimientos que usamos las personas para estimar la probabilidad de los fenómenos cotidianos. Por ejemplo, parece que las personas nos solemos guiar por lo "representativo" que sea un cierto caso de la situación que se nos plantea. Veamos la siguiente historia: "Linda es una persona muy sensible. Se preocupa mucho por su futuro y el de su familia, así que lee el horóscopo todos los días. También acude a un echador de cartas de vez en cuando, y lleva un cristal colgando del cuello para que le proporcione energía positiva. Por nada del mundo pasaría por debajo de una escalera".

Ahora vamos a considerar tres posibilidades:

a) Linda es una científica.



Daniel Kahneman.

ARCHIVO