

# ÉTICA, AGENCIA Y DESARROLLO HUMANO

## Capítulo 2

ISMAEL MUÑOZ  
MARCIAL BLONDET  
GONZALO GAMIO  
(Editores)



FONDO  
EDITORIAL

BIBLIOTECA NACIONAL DEL PERÚ  
Centro Bibliográfico Nacional

303.44 Ética, agencia y desarrollo humano : V Conferencia de la Asociación Latinoamericana y  
E8 del Caribe para el Desarrollo Humano y el Enfoque de Capacidades / Ismael Muñoz, Marcial  
Blondet, Gonzalo Gamio, editores.-- 1a ed.-- Lima : Pontificia Universidad Católica del Perú,  
Fondo Editorial, 2017 (Lima : Tarea Asociación Gráfica Educativa).  
353 p. : il., diagrs. ; 24 cm.

Ponencias presentadas en la conferencia, realizada en Lima entre el 14 y el 16 de mayo de  
2014.

Incluye bibliografías.

D.L. 2017-04264

ISBN 978-612-317-247-3

1. Desarrollo humano - América Latina - Ensayos, conferencias, etc. 2. Desarrollo humano  
- Región del Caribe - Ensayos, conferencias, etc. 3. Inclusión Social - América Latina 4. Inclu-  
sión Social - Región del Caribe 5. Participación ciudadana - América Latina 6. Participación  
ciudadana - Región del Caribe 7. Igualdad - América Latina 8. Igualdad - Región del Caribe  
9. América Latina - Política social 10. Caribe, Región del - Política social I. Muñoz, Ismael,  
1954-, editor II. Blondet, Marcial, editor III. Gamio Gehri, Gonzalo, 1970-, editor IV. Pontificia  
Universidad Católica del Perú V. Conferencia de la Asociación Latinoamericana y del Caribe  
para el Desarrollo Humano y el Enfoque de Capacidades (5° : 2014 : Lima, Perú)

BNP: 2017-1176

*Ética, agencia y desarrollo humano*

*V Conferencia de la Asociación Latinoamericana y del Caribe  
para el Desarrollo Humano y el Enfoque de Capacidades*

Ismael Muñoz, Marcial Blondet, Gonzalo Gamio, editores

De esta edición:

© Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial, 2017

Av. Universitaria 1801, Lima 32, Perú

feditor@pucp.edu.pe

www.fondoeditorial.pucp.edu.pe

Diseño, diagramación, corrección de estilo

y cuidado de la edición: Fondo Editorial PUCP

Primera edición: abril de 2017

Tiraje: 500 ejemplares

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio,  
total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2017-04264

ISBN: 978-612-317-247-3

Registro del Proyecto Editorial: 31501361700456

Impreso en Tarea Asociación Gráfica Educativa

Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5, Perú

## AGENCIA, VOLUNTAD Y AUTOCONOCIMIENTO

*Pablo Quintanilla*

Buena parte de la tradición filosófica —especialmente aquella inspirada en Hobbes (2004)— y sin duda mucha de la tradición en economía parte del supuesto de que el ser humano tiende a actuar según aquello que él o ella considera que lo beneficia directamente, pues de otra manera su comportamiento sería irracional.

Para estas tradiciones, o bien el comportamiento altruista es imposible, pues todo acto aparentemente generoso estaría en realidad causado por un interés explícito o implícito, ya sea consciente o inconsciente; o, en caso que existiera el comportamiento altruista, este requeriría de explicación. Por el contrario, el comportamiento egoísta no necesitaría de explicación, pues sería el que nos corresponde por naturaleza. Para estas tradiciones, ser racional es actuar de manera estratégica y eficiente maximizando el propio interés, mientras que un comportamiento deliberado y consciente que antepusiera el bien ajeno por sobre el de uno resultaría irracional. Se notará por qué muchos autores consideran necesario abandonar el concepto de «racionalidad» con confusas e impredecibles consecuencias, pues están asumiendo un concepto de racionalidad hobbsiano que no necesariamente tendrían que asumir<sup>1</sup>.

Con frecuencia, esta línea de reflexión ha ido acompañada de una incorrecta justificación darwiniana, según la cual la selección natural habría seleccionado los rasgos más egoístas en la especie porque estos maximizan las posibilidades de supervivencia de los individuos, siendo el altruismo algo contra adaptativo y, por tanto, urgido de explicación. Gran parte de la discusión en filosofía moral y en filosofía de la biología de los últimos años se ha concentrado en discutir cómo

---

<sup>1</sup> No voy a desarrollar aquí la posibilidad de resignificar el concepto de racionalidad, pues lo he hecho en otros lugares (véase Quintanilla 2005 y 2014a).

podría haber evolucionado el altruismo y si podría haber selección de grupos, o si el altruismo es un producto de la selección de parentesco asociada al comportamiento cooperativo y al comportamiento retributivo<sup>2</sup>. Pienso que la selección natural también seleccionó a aquellos individuos que eran más cooperativos porque eso beneficiaba la supervivencia del grupo, pero no discutiré este punto aquí porque eso obligaría a entrar en un detallado debate acerca de si existe selección grupal además de individual, como creía el propio Darwin, posición que ha sido tanto objetada como defendida últimamente. Por ahora partiré del supuesto de que no siempre actuamos buscando maximizar nuestro beneficio personal, sino nuestra lista de prioridades y que, con cierta frecuencia, nuestras prioridades no coinciden con nuestro beneficio personal.

La propuesta que deseo presentar es que la agencia es el fenómeno por el cual, a partir de los datos de la realidad y de ciertos escenarios posibles, simulamos los escenarios que maximizan nuestra lista de prioridades y actuamos en función a ello. El proceso de simulación de escenarios y de sus consecuencias contribuye a cuestionar nuestras prioridades, lo que conduce a que nuestras prioridades no sean estáticas, sino a que estén continuamente cambiando. Esto, a su vez, afecta directamente las nuevas simulaciones de escenarios y los actos que realizamos. La deliberación, sobre lo que se basa la acción, sería el proceso dinámico y dialéctico de simulación de escenarios sobre la base de nuestras prioridades, la modificación de prioridades a partir de la simulación de nuevos escenarios y de sus consecuencias posibles y la reflexión y el cuestionamiento de las nuevas prioridades. En última instancia, el proceso de reflexión y cuestionamiento de nuestras prioridades es un proceso de autoconocimiento.

En el modelo que propongo, la agencia incluye el proceso de la realización de acciones en concordancia con nuestra lista de prioridades; es decir —y para usar una expresión propia de Amartya Sen (2000, 2002)—, en función de nuestras propias valoraciones. Ampliamos nuestra agencia cuando actuamos según nuestros valores y, más específicamente, cuando actuamos según los valores para los cuales tenemos razones para valorar; esto es, aquellos valores que han sido apropiadamente examinados a la luz de nuestras prioridades y en función de las simulaciones que hacemos de los escenarios posibles y de sus probables consecuencias.

De esta manera, la ampliación de la agencia no involucra solamente el aumento de opciones para poder elegir, ni tampoco únicamente la capacidad para elegir; sino también la capacidad para resistirse a la manipulación externa, la alienación ideológica o, si se desea, la capacidad de diferenciarse de la tradición, sobre todo

---

<sup>2</sup> Véase Hamilton, 1964; Trivers, 1971; Axelrod, 1984; Axelrod & Hamilton, 1981; Sober & Wilson, 1998; Wilson, 1998; Rosas, 2004; y Quintanilla, 2009.

si esta tiene la tendencia, como suele ocurrir, de reducir las opciones de los individuos o de convencerlos de que algunas de estas no son dignas de ser elegidas o de que uno no está a la altura de ellas. Por eso y como ya he señalado, una concepción del desarrollo humano que tenga como objetivo la ampliación de las capacidades y de la agencia será inseparable de una que tenga como objetivo el autoconocimiento. La tesis que presento, por tanto, es complementaria con el enfoque de las capacidades elaborado por Amartya Sen desde, por lo menos, *Desarrollo y libertad* (1999), que es un enfoque centrado en la agencia; pero es notorio que no hay en Sen un análisis suficientemente completo de las nociones de agencia y libertad, especialmente si se toma en consideración la importancia que estos conceptos tienen en su modelo. Eso es lo que me propongo hacer en este texto.

No es fácil definir la agencia sin reducirla a otro concepto igual de oscuro, como el de libre albedrío o voluntad, o sin cometer algún tipo de circularidad, o remontándose al célebre *dictum* de Hobbes (2004), al que volveré en breve, según el cual una acción realizada por una persona fue libre si esta persona hubiera podido actuar de otra manera («*If he could have done otherwise*»). La tradición intelectual influida por Sen suele explicar qué significa la ampliación de la agencia, pero sin llegar a aclarar qué es la agencia misma. Por ejemplo, David Crocker e Ingrid Robeyns dicen lo siguiente:

A person's agency freedom, in this account, is enhanced not only when he or she actually does something but when something he or she values occurs—such as the elimination of famines— even when the person has nothing to do with its occurrence, but would have chosen it had he or she had the chance and the means<sup>3</sup> (Crocker & Robeyns, 2009, p. 77).

De una manera imprecisa (que intentaré ir precisando progresivamente), se puede denominar «agencia» a una propiedad o capacidad que se atribuye a un individuo cuando se considera que él o ella puede ser causa de acciones intencionales, modificando, por tanto, su futuro de manera voluntaria. Una acción intencional es, a su vez, un evento físico que, además de poder ser descrito en términos naturales, puede ser descrito en términos intencionales; es decir, como un efecto causado por un conjunto de estados mentales atribuidos a un individuo. Sin embargo, como es claro, esta definición provisional reposa en el concepto de voluntad, que no es más claro que el de agencia. Por eso, en lo que sigue, intentaré explicar de una manera

---

<sup>3</sup> «La libertad de actuar de una persona, en este enfoque, aumenta no solo cuando él o ella realmente hace algo sino cuando algo que él o ella valora tiene lugar —tal como la eliminación de hambrunas— incluso cuando la persona no tiene nada que ver con su realización, siempre que él o ella lo hubiese elegido si hubiera tenido la oportunidad y los medios» (traducción propia).

no circular la naturaleza de la voluntad; pero antes precisaré algunos rasgos empíricos de la adquisición de la agencia que no dependen de una definición de esta.

Desde el punto de vista ontogenético, la agencia es un logro del desarrollo que se va constituyendo en tanto el infante va logrando otras habilidades, especialmente aquellas asociadas a la mentalización; es decir, a la capacidad de atribuir estados mentales a otros individuos y a sí mismo para poder interpretar, comprender y explicar su comportamiento de manera intencional y causal y no solamente como un conjunto de eventos físicos naturales.

La psicología del desarrollo suele entender la agencia como plenamente lograda a partir de varios componentes, que son: la agencia física, social, teleological, intencional y representacional.

La agencia física se logra cuando el infante realiza efectos causales sobre objetos físicos con los cuales él interactúa (por ejemplo, una sonaja o un móvil). La agencia social se logra cuando el niño realiza efectos causales sobre otros individuos (por ejemplo, cuando su llanto tiene como consecuencia la atención maternal). La agencia teleological es lograda cuando el infante está en condiciones de distinguir entre la acción y sus consecuencias, así como entender que las acciones pueden ser medios para obtener ciertas finalidades, de manera que puede elegir un medio para obtener cierta finalidad a partir de varios medios posibles (Tomasello, 1999). En este punto, aunque la atención de los niños se dirige a lo externo y no a lo interno —es decir, aunque todavía no están en condiciones de atribuir estados mentales a los agentes para interpretar su comportamiento como un conjunto de acciones propiamente dichas—, ellos asumen que los objetos e individuos se comportan de manera coherente y racional. Por ejemplo, se sorprenderían mucho si vieran a una bola cambiar su rumbo sin causa alguna y comenzase a levitar, o si un sujeto intentara atravesar una pared en vez de usar una puerta. La agencia intencional se logra cuando el niño ya está en condiciones de interpretar una acción como causada por los deseos y las creencias que el propio niño atribuye a su agente, con lo que se comienza a robustecer la capacidad de mentalización que es, precisamente, el reconocer que los agentes poseen una mente o subjetividad que causa su comportamiento intencional. A esta edad, los niños ya hacen una distinción clara entre objetos físicos inertes e inanimados y sujetos reconocidos como agentes intencionales dotados de vida y de subjetividad. El que los niños de las diferentes culturas y tipos de educación hagan esta importante distinción entre objetos y sujetos —excepto los autistas severos, que no reconocen estados mentales en otros individuos— ha conducido a algunos autores a sostener que los niños son dualistas innatos al distinguir de manera natural entre objetos que tienen una propiedad interna no visible que los hace comportarse autónomamente y aquellos objetos que no tienen esa propiedad (Bloom, 2004). Todas las culturas tienen

términos para denominar esa propiedad o para describir sus efectos, como, por ejemplo, *psyché*, anima, voluntad, etc. Finalmente, la agencia en sentido pleno se logra cuando aparece la agencia representacional, lo que ocurre cuando el infante está en condiciones de interpretar el comportamiento de otras personas mediante la atribución de estados mentales con contenido proposicional, como creencias y deseos. En este estadio, los niños tienen plena comprensión de la perspectiva ajena; es decir, del hecho de que otros individuos tienen estados mentales diferentes de los de ellos mismos y que esos estados mentales son los que causan y explican sus comportamientos. Aunque los bebés ya evidencian tener noción de perspectiva ajena alrededor de los 18 meses, recién entre los 3 y los 4 años se consolida la agencia representacional de manera consciente y metacognitiva —es decir, con estados mentales en varios niveles de intencionalidad—, lo que se suele comprobar mediante las pruebas de la falsa creencia. Para esta edad, también se consolida la capacidad de elaborar una narrativa personal coherente, con lo que puede decirse que se establece con suficiente madurez una conciencia autobiográfica y una representación del *self*. Hacia los 5 años de edad, los niños ya logran una agencia representacional asociada a una habilidad mentalizadora madura y comienzan a hacer juicios morales acerca de circunstancias y personas, sobre la base de las intenciones que los niños creen tuvieron los agentes y no a partir de las consecuencias objetivas de sus actos. Es muy probable que todas estas habilidades se requieran mutuamente y que se construyan sobre la base de una situación triangular en la que el infante interactúa al mismo tiempo con otra persona (normalmente su madre o criador) y con un objeto real considerado común para ambos. Es así como, a partir de este espacio triangular, se conforman de manera madura los conceptos de «yo», de «otros» y de «realidad objetiva»:

The corollary of this is that differences in the acquisition of social understanding are to be understood in terms of crucial differences in their experience of triadic interactions between the infant, the caregiver, and the object (Fonagy & Bateman, 2004).

Así, la agencia sería una propiedad de los agentes que les permite elegir libremente, tomar decisiones y realizar acciones en función a ellas; es decir, modificar su futuro de forma voluntaria a partir de un abanico de posibilidades reconocidas por ellos como posibles. Como señalan los psicólogos Fonagy y Bateman (2004), la agencia es la posibilidad de ser el «hacedor de las acciones y el pensador de los pensamientos». Esto implica que, retrospectivamente, uno esté en condiciones de decir que él o ella hubiera podido haber actuado de una manera diferente de haberlo deseado, lo que está en la línea de la célebre definición del libre albedrío formulada por Hobbes (2004), ya mencionada, según la cual una acción

fue realizada libremente si el agente «*could have done otherwise*». Así, la agencia sería la capacidad que tienen algunas criaturas de introducir en la causalidad de la naturaleza relaciones causales nuevas, relaciones causadas por ellos (o por su voluntad) y que causan, a su vez, nuevos eventos en el mundo.

Aunque la definición establecida por Hobbes es habitual en la filosofía actual, es notorio que tiene muchos problemas. Señalo solo uno: al afirmar que una acción ejecutada por una persona fue realizada libremente si esa persona hubiera podido actuar de otra manera, se está presuponiendo que la persona era libre de elegir cómo actuar, que es precisamente lo que está en cuestión. Es decir, resulta más o menos obvio que, de haber deseado y creído posible actuar de otra manera, la persona lo hubiera hecho, la pregunta es si esa persona era libre de desear actuar de una manera diferente, así como de creer que tal acción era realizable. Esto conduciría a dos importantes problemas en los que no podré entrar en esta ocasión. El primero es si la definición de Hobbes requiere de revisión, que es la célebre propuesta de Harry Frankfurt (1988). El segundo es la siguiente compleja discusión: aceptando, como suele hacerse, que nuestras acciones son causadas por nuestras creencias y deseos (y afectos, añadido), debemos preguntarnos si somos libres de elegir nuestras creencias y deseos; es decir, si elegimos libremente creer lo que creemos y desear lo que deseamos. Si la respuesta fuera negativa, es evidente que no podríamos afirmar que nuestras acciones han sido elegidas libremente, pues fueron causadas por estados mentales que no elegimos de manera libre<sup>4</sup>. Sobre el segundo punto, solo diré que resulta absurdo afirmar que elegimos libremente nuestras creencias, pues creemos lo que nos resulta bien justificado incluso si prefiriéramos no creerlo. De igual manera, no elegimos libremente nuestros deseos porque con frecuencia desearíamos desear algo que no deseamos y no desearíamos desear lo que deseamos. Finalmente, tampoco elegimos libremente nuestros afectos; sino que estos nos invaden querámoslo o no. Si eligiéramos nuestras emociones y sentimientos, las empresas que producen antidepresivos y ansiolíticos habrían quebrado hace ya muchos años. Lo que sí podemos elegir es ponernos en una situación que, asumimos, fomentará en nosotros la creencia, el deseo o el afecto que nos gustaría tener. En ese sentido indirecto, se podría decir que elegimos ciertas circunstancias que, pensamos, causarán en nosotros las creencias, deseos y afectos que quisiéramos tener; pero esto no equivale exactamente a elegir nuestras creencias, deseos y afectos.

Adicionalmente, como ya se dijo, tanto la definición de Hobbes como buena parte de la filosofía occidental definen la agencia, el libre albedrío y la libertad,

---

<sup>4</sup> Para la discusión sobre la elección libre de deseos y su relación con los metadeseos (el deseo de desear algo), puede revisarse la citada obra de Frankfurt. Para el debate sobre si elegimos libremente nuestras creencias, sigue siendo relevante el texto clásico de William James y William Clifford (2003).

en general, a partir del concepto de voluntad, que es tomado como un primitivo no definido. Así, se asume que alguien es libre y es por tanto un agente si puede actuar de manera voluntaria; pero naturalmente es el concepto de voluntad el que queda en la oscuridad y requiere de iluminación.

Hasta aquí he explorado diversas concepciones de agencia y he subrayado que en muchos casos estas reposan sobre el concepto de voluntad, que queda totalmente inexplicado, lo que es un caso paradigmático de explicar lo oscuro con lo más oscuro. También he reconstruido la ontogénesis de la agencia, asociada a la ontogénesis de la capacidad de mentalización. En lo que sigue, me propongo analizar la naturaleza de la voluntad de una manera naturalista y causal para finalmente mostrar cómo la ampliación de la agencia solo es posible con una mayor conciencia de las causas de nuestras acciones y de nuestros estados mentales; es decir, con un mayor autoconocimiento.

Cuando elegimos un curso de acción a partir de varias opciones disponibles, hay muchos elementos que entran en juego. En primer lugar, evaluamos y sopesamos distintos escenarios posibles simulando lo que ocurriría si cada uno de estos escenarios se cumpliera, las consecuencias que estos tendrían y los estados mentales que nosotros tendríamos ante esas circunstancias, así como los posibles estados mentales de otras personas con las que interactuaríamos. Es decir, no solo simulamos posibles entornos y acontecimientos objetivos futuros, sino también futuros «yoes» nuestros y futuros estados mentales de otras personas. Supongamos, por ejemplo, que debo elegir entre vivir en Lima o en Nueva York: deberé simular los distintos tipos de circunstancias objetivas que se darían en cada caso, así como los posibles estados mentales que yo tendría en tales circunstancias, además de los posibles estados mentales de las personas que me importan o con las que yo interactuaría en cada situación.

Esta capacidad de simular escenarios o mundos posibles requiere de muchas habilidades cognitivas complejas que se dan en el niño alrededor de los 5 años, como ya se ha mencionado anteriormente. Cuando esto no ocurre, estamos ante casos de trastornos del desarrollo que, en la mayor parte de casos, se encuentra dentro del espectro autista. La habilidad cognitiva más importante requerida es la de atribuir estados mentales con contenido proposicional a otras personas o a uno mismo en otras circunstancias, en varios niveles de intencionalidad. Así, por ejemplo, Lucía podrá creer que Juan Diego teme que Álvaro sospecha que Rafaela no desea jugar con ellos, donde tenemos cuatro grados de intencionalidad. Lo habitual en los seres humanos es llegar hasta 4 o 5 grados de intencionalidad. En condiciones normales, una construcción más compleja que esa suele ser imposible o muy difícil de seguir.

Al elegir y tomar decisiones (por ejemplo, vivir en Lima o en Nueva York), el individuo no solo simula todo lo ya descrito; sino, además, lo hace evaluando cada simulación a partir de un conjunto de prioridades que naturalmente están siempre cambiando. Supongamos, por ejemplo, que la prioridad del sujeto de nuestro ejemplo es su vida familiar. En este caso, elegirá vivir en Lima si cree que esta ciudad presenta un entorno más amigable para la vida en familia; pero si esta prioridad está subordinada a otras como, por ejemplo, la posibilidad de acceder frecuentemente a la ópera neoyorkina, habrá más posibilidades de que opte por Nueva York.

El punto es que todos tenemos una lista de prioridades (que, dicho sea de paso, en gran medida no hemos elegido), que está siempre cambiando a partir de cierta estabilidad básica. En esta lista de prioridades está todo lo que nos importa: las personas cercanas, nuestra vida laboral y social, la salud, la diversión, la cultura, el entretenimiento, el arte y los placeres estéticos, etc. Normalmente elegimos una opción por encima de otras cuando aquella maximiza nuestras mayores prioridades. En caso que ninguna opción lo haga, elegimos aquella que maximice la mayor realizable. Si cada una de las opciones disponibles maximiza alguna de las prioridades, pero en perjuicio de otras igualmente importantes, sin que haya un criterio claro respecto de cuál de las opciones maximiza de mejor manera nuestras prioridades, nos encontramos en un caso en que deberemos deliberar simulando con más detalle las posibles consecuencias de cada opción, hasta que resulte claro dónde se encuentra la maximización. Hasta aquí, el punto es que elegir una opción por encima de otra es un proceso causal en el que simulamos escenarios y elegimos aquel que maximiza nuestra lista de prioridades. No podría ocurrir que eligiéramos una opción que fuese fuertemente incompatible con nuestras prioridades. Si así ocurriera, tendría que ser porque habría otras prioridades, quizá no conscientes, que habrían intervenido en la elección. Incluso en el caso en que se considere que actuamos de manera irracional —es decir, en contra de nuestro interés o de nuestros estados mentales conscientes—, esto sería posible solo si hay otros estados mentales o prioridades, tal vez no conscientes, que han tenido un rol causal en la elección.

Al elegir no solo preferimos el escenario que maximiza nuestras prioridades, sino también optamos por los medios, estrategias y caminos que, asumimos, nos permitirán lograr ese escenario, siempre que estos medios no entren en colisión con nuestra lista de prioridades. Cuando no resulta claro qué escenario maximiza nuestra prioridades, nos encontramos en una complicada situación de contraposiciones competitivas entre muchos estados mentales, tendencias, inclinaciones y objetivos, con frecuencia opuestos entre sí, generando lo que George Ainslie denomina una «negociación intertemporal» (Ainslie, 2001, p. 40), en que subsistemas de estados mentales, ante la evaluación simulada de diversos escenarios y a la luz de nuestra

lista de prioridades, pugnan por gobernar la vida de la persona, venciendo el subsistema de estados mentales más fuerte que maximice de manera más eficiente la lista de prioridades del sujeto.

Aunque es factible establecer regularidades sobre las preferencias y comportamiento de los agentes, es imposible predecir de manera nomológica los resultados de estos complejos procesos decisorios, tanto porque involucran muchas variables (estados mentales, simulaciones, preferencias), así como porque este proceso incluye complejos mecanismos de recursividad en los que el agente simula de manera recursiva las diversas consecuencias de los escenarios considerados y las decisiones que sería necesario realizar ulteriormente, si tales escenarios se actualizaran (Dennett, 2004, p. 240). En otras palabras, estados mentales, simulaciones y prioridades se modifican mutuamente de manera que, al simular ciertas posibles consecuencias, podemos variar nuestra lista de prioridades, pues habríamos notado que ciertas consecuencias nos resultan mucho más atractivas que otras, con lo que llegaríamos a reconocer que ciertas prioridades que estaban en el fondo de nuestra lista tienen mayor importancia de lo que habíamos creído. Así, las simulaciones podrían generar modificaciones en nuestra lista de prioridades, lo que a su vez permitiría la aparición de nuevas simulaciones y así, de manera recursiva, indefinidamente. El punto que quiero subrayar, sin embargo, es que la percatación producida en el agente cuando se generan estos complejos mecanismos de competencia recursiva y multicausal entre estados mentales, simulaciones y prioridades, produce la consciencia fenoménica que tenemos de la elección libre, que es la base de la experiencia misma de la agencia.

Según esta concepción de la agencia que me propongo diseñar, tenemos una serie de variables en juego<sup>5</sup>:

- i. Causas externas no elegidas por nosotros; por ejemplo, la tradición o la educación recibida, lo que modela nuestros estados mentales y nuestra lista de prioridades.
- ii. Causas internas no elegidas por nosotros, pero que constituyen lo que somos, como nuestros estados mentales básicos, estructurales o primarios. Piénsese, por ejemplo, en creencias muy básicas instaladas desde la niñez o en deseos y motivaciones asociados a nuestra comunidad o género.
- iii. Causas internas estructuralmente biológicas, como nuestro código genético.

---

<sup>5</sup> He elaborado otra versión de este listado de variables, consistente con esta (véase Quintanilla, 2014a).

- iv. Una o varias listas de prioridades que están siempre cambiando, pero sobre la base de cierta estabilidad. Estas listas generan una función de utilidad en la que se tiende a elegir las opciones que las maximizan.
- v. La habilidad de la simulación que hace posible que el agente imagine, en condiciones contrafácticas, los distintos escenarios, sus consecuencias y los posibles «yoes» futuros, propios y ajenos, que se producirían de optar por un camino en vez de otro.
- vi. El lenguaje cumple un rol fundamental en la deliberación; pues, en circunstancias en que no resulta claro qué opción maximiza las prioridades o si las prioridades deben ser modificadas a la luz de nuevos escenarios simulados, el discurso interior permite elaborar una reflexión explícita y consciente, sobre la base de argumentos a favor y en contra, en favor de unas u otras opciones. En ocasiones, el diálogo con otra persona que tiene su propia lista de prioridades, pero que puede imaginar la nuestra, y que tiene sus propios mecanismos de simulación de los escenarios que tenemos ante nosotros, pero que al estar menos teñidos de afectividad que los nuestros resultan más imparciales, resulta de gran utilidad para lograr una deliberación más exitosa, para ver con más claridad los resultados de una opción o incluso para modificar nuestra lista de prioridades.
- vii. La autoconciencia o conciencia autobiográfica hace posible una evaluación más minuciosa de las variables en juego. La conciencia, naturalmente, no es un asunto de todo o nada. Se trata de un continuo que, en la dimensión ontogenética, se va constituyendo en cierto momento de la gestación para continuar madurando hasta el último día de la existencia. Este continuo involucra, por lo menos, los siguientes momentos:
  - a) Procesos no conscientes que, sin embargo, causan nuestro comportamiento como, por ejemplo, funciones cognitivas complejas de las que no tenemos percatación.
  - b) La conciencia nuclear, entendida como pura experiencia fenoménica o percatación, por ejemplo, del dolor o del hambre y la sed, además de emociones básicas. Los niveles (a) y (b) se encuentran presentes en todos los mamíferos.
  - c) La autoconciencia o conciencia autobiográfica. Aquí ya hay procesos metacognitivos en los que tenemos estados mentales acerca de otros estados mentales, hasta en cuarto o quinto grado de intencionalidad. En este nivel, aparece el concepto de *self* o «sí mismo» y la experiencia de ser un agente que tiene una historia en el tiempo, que es el producto

de ciertas causas del pasado y que está en condiciones de modificar su futuro voluntariamente. Aparecen también los procesos inconscientes en el sentido dinámico freudiano; es decir, como producto de mecanismos de defensa que generan la represión de ciertos estados mentales que dejan de ser conscientes, pero siguen ejerciendo un rol causal en nuestro comportamiento.

- d) La conciencia reflexiva es la elaboración explícita sobre los mecanismos conscientes, tematizándolos y poniéndolos en el foco de su atención.

Es importante recordar que todos estos elementos mantienen relaciones entre sí, no solo de forma multicausal, sino también bidireccional. Por ejemplo, nuestra educación formó en nosotros ciertos estados mentales y prioridades, los cuales generan ciertas habilidades de simulación; pero estas simulaciones podrán modificar nuestras prioridades y estados mentales, generando nuevas simulaciones que cambiarán nuestras prioridades, las cuales modificarán nuestros estados mentales y así de manera indefinida. La concepción que uno tenga de sí mismo será, posiblemente, el efecto de todo lo anterior.

En este modelo, si bien la voluntad no es un misterioso *deus ex machina* que aparece en el momento conveniente para pretender explicar que existe el libre albedrío en un mundo determinado por las regularidades naturales —o en uno, por lo menos, donde el azar es mínimo y se limita a las dimensiones cuánticas— es perfectamente posible hablar de libre albedrío y afirmar que los agentes son entidades causales que modifican su futuro voluntariamente, modificando el entorno, a otras personas y a sí mismos en el proceso. No es, pues, una posición determinista, pero tampoco es una posición mistericista que usa el concepto de voluntad de manera enigmática para explicar lo oscuro con lo más oscuro. El objetivo de este modelo es explicar la agencia y reconocer la realidad del libre albedrío, intentando explorar, de manera naturalista, cómo es que este opera y cuáles son los mecanismos causales que lo hacen ser como es.

Solo hay un punto más por aclarar: ¿de qué manera la ampliación de la agencia es una ampliación del autoconocimiento? Deseo señalar, en primer lugar, que aquí hay una relación bidireccional; es decir, mayor autoconocimiento causa mayor agencia y viceversa. Esto es así porque, en tanto más y mejor conozcamos las causas que modifican nuestro comportamiento y que nos conducen a elegir ciertas opciones y no otras, por ejemplo, entre mejor conozcamos nuestra lista de prioridades, nuestros mecanismos de simulación y nuestros propios estados mentales nos resultará más factible evaluarlos y revisarlos, naturalmente a la luz de ellos mismos.

Así pues, la ampliación de la agencia es una ampliación del autoconocimiento. Esto ocurre tanto para los individuos como para las comunidades. Si el desarrollo

de las personas y de los pueblos es la ampliación de su libertad —es decir, de su agencia—, esto no es posible sino con un mayor autoconocimiento.

## BIBLIOGRAFÍA

- Ainslie, George (2001). *Breakdown of Will*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Axelrod, Robert (1984). *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books.
- Axelrod, Robert & William Hamilton (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211, 1390-1396.
- Barton, Robert & Robin Dunbar (1997). Evolution of the social brain. En: Andrew Whiten & Richard Byrne (eds.), *Machiavellian Intelligence II: Extensions and Evaluations* (pp. 240-263). Cambridge: Cambridge University Press.
- Bloom, Paul (2004). *Descartes' Baby*. Nueva York: Basic Books.
- Crocker, David & Ingrid Robeyns (2009). Capability and agency. En Christopher Morris, *Amartya Sen* (pp. 60-90). Cambridge: Cambridge University Press.
- Dennett, Daniel (2004). *La evolución de la libertad*. Barcelona: Paidós.
- Fonagy, Peter & Anthony Bateman (2004). *Psychotherapy for Borderline Personality Disorder: Mentalization-Based Treatment*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Frankfurt, Harry (1988). *The importance of what we care about*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hamilton, William (1964). The genetical evolution of social behaviour. *Journal of Theoretical Biology*, 7, 1-16.
- Hobbes, Thomas (2004). *Leviatán o la materia, forma y poder de un estado eclesiástico y civil*. Madrid: Alianza [publicado originalmente en 1651].
- James, William & William Clifford (2003). *La voluntad de creer. Un debate sobre la ética de la creencia*. Madrid: Tecnos.
- Morris, Christopher (2009). *Amartya Sen*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Quintanilla, Pablo (2005). Interpretando al otro: comunicación, racionalidad y relativismo. En Luis Eduardo Hoyos (ed.), *Relativismo y racionalidad* (pp. 19-40). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Quintanilla, Pablo (2008). Comprensión, imaginación y transformación. En *Areté*, XX(1), 111-135.
- Quintanilla, Pablo (2009). La evolución de la mente y el comportamiento moral. *Acta biológica colombiana*, 14S, 425-440.

- Quintanilla, Pablo (2011). The evolution of agency. En Jorge Martínez & Aura Ponce de León (eds.), *Darwin's Evolving Legacy* (pp. 444-457). México / Nueva York: Siglo XXI.
- Quintanilla, Pablo (2012). Naturalism and the mind: the final questions. En José Ignacio Galparsor & Alberto Cordero Lecca, *Reflections on Naturalism* (pp. 33-43). Amsterdam: Sense Publishers.
- Quintanilla, Pablo (2014a). Los límites de la irracionalidad. En Bárbara Bettochi & Raúl Fatule (eds.), *Una visión binocular. Psicoanálisis y filosofía* (pp. 123-137). Lima: PUCP.
- Quintanilla, Pablo (2014b). ¿Qué es la agencia. En Fidel Tubino, Catalina Romero & Efraín Gonzales de Olarte, *Inclusiones y desarrollo humano: relaciones, agencia y poder* (pp. 123-141). Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Rosas, Alejandro (2004). La evolución de la cooperación. En Luis Eduardo Hoyos (ed.), *Estudios de filosofía política* (pp- 347-371). Bogotá: Universidad Externado / Universidad Nacional de Colombia.
- Sen, Amartya (2000). *Desarrollo y libertad*. Buenos Aires: Planeta.
- Sen, Amartya (2002). *Rationality and Freedom*. Cambridge: Harvard, Belknap Press.
- Sober, Elloit & David Wilson (1998). *Unto Others: The Evolution of Psychology of Unselfish Behaviour*. Cambridge: Harvard University Press.
- Tomasello, Michael (1999). *The Cultural Origins of Human Cognition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Trivers, Robert (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Revue of Biology*, 46(1), 35-57.
- Wilson, David (1998). Hunting, sharing and multilevel selection: the tolerated theft model revisited. *Current Anthropology*, 39(1), 73-97.