

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN

2. LA CULTURA DE LA NEGOCIACIÓN Y OBSTÁCULOS SIMBÓLICO-CULTURALES

Bibliografía

3. RACIONALIDAD, SESGOS Y HEURÍSTICA. EL CASO DEL DERECHO

- a. Las limitaciones de la teoría...y la práctica
- b. Racionalidad limitada
- c. Lo que nos dice la economía de la conducta. Sesgos y heurísticos, riesgos e incertidumbre
- d. La insularidad de la cultura jurídica

Bibliografía

4. SESGOS, RUIDOS Y PERCEPCIONES

Bibliografía

5. SESGO DE CONFIRMACIÓN Y CONFLICTOS. “¡LO QUE YO TE DIGO!”

- a. El sesgo confirmatorio. “¡Claramente!”
- b. El sesgo confirmatorio en el conflicto. “¡Claramente inaceptable!”
 - i. Sesgo confirmatorio como creador de conflictos. “¡Ahora sí!”
 - ii. Sesgo confirmatorio en los procesos de resolución. “¡Ahora no!”
- c. Encarar el sesgo. “¡Con ustedes...la realidad!”
- d. Y en el proceso judicial... ¿estamos vacunados?

Bibliografía

6. SESGO RETROSPECTIVO. “¡POR FAVOR, ME ACOMODAS EL RETROVISOR!”

- a. El sesgo retrospectivo. “¿Es usted el Sr. Pasado?”
- b. El sesgo retrospectivo en el conflicto. “Erase una vez...”
 - i. Sesgo retrospectivo en los procesos de resolución. “¡Míralo hoy!”
 - ii. Encarar el sesgo. “¡Mira para adelante que te vas a estrellar!”
- c. Los jueces y Faulkner: el pasado nunca está muerto, ni siquiera es pasado

Bibliografía

7. MARCOS Y ENCUADRES. “¡PERDÓN, PERO ESTÁS FUERA DEL MAPA!”

- a. Sesgo de encuadre. “Vale más el marco que el cuadro”
- b. El conflicto enmarcado. “ $2l + 2a = \text{Conflicto}$ ”
 - i. Encuadres errados y conflictos. “Por aquí es más rápido. ¡Pero no sé si llegaremos!”
 - ii. Encuadres reiterativos y conflictos. “Es por aquí. Es por aquí. Por aquí es. Por aquí es”
 - iii. Encuadre y la experiencia de conflictos pasados. “Yo fui por allí. Pero, no sé si llegué”
- c. El encuadre en la resolución. “Y aquí está la puerta de salida...o siempre estuvo”
 - i. Ofertas con errores informacionales. “Con cinco arreglamos. Tres por la deuda y tres por los intereses”
 - ii. Planificar e incorporar temas de stock como atributos. “¿Podemos discutirlo?”
 - iii. Distinguir y optimizar. “Una cosa es una cosa...Y otra cosa es otra cosa”

Bibliografía

8. FALSO CONSENSO. ¡TODOS A UNA!

- a. Sesgo del falso consenso. “Entonces todos de acuerdo, excepto la mayoría”
- b. Disensos y consensos falsos. “... ¡o no tanto!”
 - i. La fase de la luna de miel. “Volvemos a la fase del sol amargo”
 - ii. El enemigo externo. “¡A por ellos que son pocos!”
 - iii. Abogados del diablo y otros monstruos. “¿Puedo hacer una pregunta?”

Bibliografía

9. SESGO GRUPAL Y POLARIZACIÓN. “¡NI TÚ, NI YO...NOSOTROS!”

- a. Sesgo grupal. “Yo creo lo que ustedes crean”
- b. Sesgos en los conflictos grupales y en los conflictos colectivos. “¡Todos a los botes!”
 - i. Sesgos en conflictos grupales. “Y mi opinión es... ¿qué dijeron ustedes?”
 - ii. Sesgos y sujetos colectivos. “Todo en uno”
 - iii. Ulises y las sirenas. “¡Suelten amarras!”

Bibliografía

10. SESGO DE LA DOTE. “¡QUÉ HERMOSO LUGAR ESTE BASURERO! AQUÍ NOS CONOCIMOS”.

- a. Sesgo de la dote. “¡Mi tesoro!”
- b. Posesiones, miedos, cardinalidad y confusiones sesgadas. “Es mío y sólo mío”
 - i. Una función de valor sesgada. “Diez por ser de oro. Y cien más porque es mío”
 - ii. Pérdidas y ganancias proyectadas
 - iii. Aprovechar el sesgo en la construcción de ofertas. “Le ofrezco una curva”
 - iv. Sesgo de dote y valor de reserva. La confusión con el valor de aspiraciones. “¡Tiene que ser lo que yo quiero que sea!”

Bibliografía

11. PERCEPCIÓN SELECTIVA. ¡ES COMO YO LO VEO!

- a. Percepción selectiva. “Aquí están sus gafas de la felicidad”
- b. Conflicto real y conflicto percibido. “¿Conflicto? ¡Dirá usted conflictos!”
- c. Los conflictos mal percibidos. “¡Conflicto! ¿Qué conflicto?”

Bibliografía

12. ESCALADA IRRACIONAL DEL COMPROMISO. ¡PUES YO SALTARÉ SIN PARACAÍDAS!

- a. Irracionalidad. “¿Sube?”
- b. La escalada irracional. “Voy arriba del todo. Gracias”
- c. El funcionamiento de la escalada destructiva. Un tipo de escalada irracional “Si no hay más pisos, ¡destruiremos el ascensor!”
- d. Escalada y sesgo
 - i. Fijación previa del valor de reserva
 - ii. Técnica de GPT

Bibliografía

13. LA MALDICIÓN DEL GANADOR Y EL PENITENTE. “SIEMPRE QUE GANÉ, PERDÍ”

- a. Maldición del ganador
- b. Maldiciones y malditos. “¡Por allí resopla!”
- c. De la maldición al penitente. “¡Toda la vida!”

Bibliografía