

ÍNDICE

PRÓLOGO 5

1. INTRODUCCIÓN..... 11

2. LA CULTURA DE LA NEGOCIACIÓN Y OBSTÁCULOS SIMBÓLICO-CULTURALES 15

Bibliografía..... 22

3. RACIONALIDAD, SESGOS Y HEURÍSTICA. EL CASO DEL DERECHO 23

 a. Las limitaciones de la teoría...y la práctica 23

 b. Racionalidad limitada..... 26

 c. Lo que nos dice la economía de la conducta. Sesgos y heurísticos, riesgos e incertidumbre 29

 d. La insularidad de la cultura jurídica..... 36

Bibliografía..... 41

4. SESGOS, RUIDOS Y PERCEPCIONES 43

Bibliografía..... 45

5. SESGO DE CONFIRMACIÓN Y CONFLICTOS. “¡LO QUE YO TE DIGO!” 47

 a. El sesgo confirmatorio. “¡Claramente!” 48

 b. El sesgo confirmatorio en el conflicto. “¡Claramente inaceptable!” 56

 i. Sesgo confirmatorio como creador de conflictos. “¡Ahora sí!” 57

 ii. Sesgo confirmatorio en los procesos de resolución. “¡Ahora no!” 60

c. Encarar el sesgo. “¿Con ustedes...la realidad!”	61
d. Y en el proceso judicial... ¿estamos vacunados?	66
Bibliografía	67
6. SESGO RETROSPECTIVO.	
“¿POR FAVOR, ME ACOMODAS EL RETROVISOR!” ..	69
a. El sesgo retrospectivo. “¿Es usted el Sr. Pasado?”	70
b. El sesgo retrospectivo en el conflicto. “Erase una vez...”	76
i. Sesgo retrospectivo en los procesos de resolución. “¡Míralo hoy!”	77
ii. Encarar el sesgo. “¡Mira para adelante que te vas a estrellar!”	80
c. Los jueces y Faulkner: el pasado nunca está muerto, ni siquiera es pasado.	83
Bibliografía	85
7. MARCOS Y ENCUADRES.	
“¿PERDÓN, PERO ESTÁS FUERA DEL MAPA!”	87
a. Sesgo de encuadre. “Vale más el marco que el cuadro” ..	89
b. El conflicto enmarcado. “2l + 2a = Conflicto”	97
i. Encuadres errados y conflictos. “Por aquí es más rápido. ¡Pero no sé si llegaremos!”	97
ii. Encuadres reiterativos y conflictos. “Es por aquí. Es por aquí. Por aquí es. Por aquí es”	99
iii. Encuadre y la experiencia de conflictos pasados. “Yo fui por allí. Pero, no sé si llegué”	100
c. El encuadre en la resolución. “Y aquí está la puerta de salida...o siempre estuvo”	101
i. Ofertas con errores informacionales. “Con cinco arreglamos. Tres por la deuda y tres por los intereses”	102
ii. Planificar e incorporar temas de stock como atributos. “¿Podemos discutirlo?”	103
iii. Distinguir y optimizar. “Una cosa es una cosa...Y otra cosa es otra cosa”	105
Bibliografía	105
8. FALSO CONSENSO. ¡TODOS A UNA!	107
a. Sesgo del falso consenso. “Entonces todos de acuerdo, excepto la mayoría”	107

b. Disensos y consensos falsos. “... ¡o no tanto!”	114
i. La fase de la luna de miel. “Volvemos a la fase del sol amargo”	114
ii. El enemigo externo. “¡A por ellos que son pocos!”	116
iii. Abogados del diablo y otros monstruos. “¿Puedo hacer una pregunta?”	117
Bibliografía	119
9. SESGO GRUPAL Y POLARIZACIÓN. “¡NI TÚ, NI YO...NOSOTROS!”	121
a. Sesgo grupal. “Yo creo lo que ustedes crean”	121
b. Sesgos en los conflictos grupales y en los conflictos colectivos. “¡Todos a los botes!”	131
i. Sesgos en conflictos grupales. “Y mi opinión es... ¿qué dijeron ustedes?”	132
ii. Sesgos y sujetos colectivos. “Todo en uno”	136
iii. Ulises y las sirenas. “¡Suelten amarras!”	141
Bibliografía	143
10. SESGO DE LA DOTE. “¡QUÉ HERMOSO LUGAR ESTE BASURERO! AQUÍ NOS CONOCIMOS”	145
a. Sesgo de la dote. “¡Mi tesoro!”	145
b. Posesiones, miedos, cardinalidad y confusiones sesgadas. “Es mío y sólo mío”	149
i. Una función de valor sesgada. “Diez por ser de oro. Y cien más porque es mío”	149
ii. Pérdidas y ganancias proyectadas	150
iii. Aprovechar el sesgo en la construcción de ofertas. “Le ofrezco una curva”	152
iv. Sesgo de dote y valor de reserva. La confusión con el valor de aspiraciones. “¡Tiene que ser lo que yo quiero que sea!”	152
Bibliografía	155
11. PERCEPCIÓN SELECTIVA. ¡ES COMO YO LO VEO!	157
a. Percepción selectiva. “Aquí están sus gafas de la felicidad”	157
b. Conflicto real y conflicto percibido. “¿Conflicto? ¡Dirá usted conflictos!”	163

c. Los conflictos mal percibidos. “¿Conflicto! ¿Qué conflicto?”	166
Bibliografía.....	168
11. ESCALADA IRRACIONAL DEL COMPROMISO.	
¡PUES YO SALTARÉ SIN PARACAÍDAS!	169
a. Irracionalidad. “¿Sube?”	169
b. La escalada irracional. “Voy arriba del todo. Gracias” .	173
c. El funcionamiento de la escalada destructiva. Un tipo de escalada irracional “Si no hay más pisos, ¡destruiremos el ascensor!”	177
d. Escalada y sesgo.....	179
i. Fijación previa del valor de reserva	180
ii. Técnica de GPT	181
Bibliografía.....	182
12. LA MALDICIÓN DEL GANADOR Y EL PENITENTE. “SIEMPRE QUE GANÉ, PERDÍ”	183
a. Maldición del ganador.....	183
b. Maldiciones y malditos. “¡Por allí resopla!”	191
c. De la maldición al penitente. “¡Toda la vida!”	196
Bibliografía.....	197

www.librotecnia.cl