

EL ABOGADO EN LA RECONDUCCIÓN DEL CONFLICTO A FORMAS EXTRAJUDICIALES

THE LAWYER'S ROLE IN RE-APPROACHING CONFLICT RESOLUTION THROUGH EXTRA-JUDICIAL MEANS

Sebastián de la Peña Velasco¹

Fecha de Recepción: 30-12-2005

Fecha de Aceptación: 03-02-2006

RESUMEN

El presente trabajo confecciona un breve análisis de los factores psicológicos que intervienen en los conflictos sociales y cuyo conocimiento resulta de reconocida utilidad al abogado para encauzar los problemas hacia una resolución, judicial o extrajudicial, que resulte la más adecuada a los intereses de su cliente y a las diversas partes involucradas, facilitando la toma de decisiones sobre la estrategia a seguir. Igualmente, se ofrece un estudio teórico sobre los aspectos psicológicos que han de tenerse en cuenta por el jurista tanto para el caso de iniciarse un procedimiento judicial como para el supuesto de que haya de darse una solución negociada o mediada, de tal modo que le permita dotarse de las técnicas idóneas para cada caso y de un campo de análisis mucho más amplio que el meramente jurídico y procesal en su versión exclusivamente legal. Se propone y recomienda la inclusión de estudios sobre Psicología en el ámbito de formación del jurista que complete y complemente su preparación integral en la resolución de los conflictos judiciales.

PALABRAS CLAVE: Abogado, Temas de psicología, Solución mediada, Conflictos legales.

¹ Doctor en Psicología (Profesor Asociado al Departamento de Psiquiatría y Psicología Social. Universidad de Murcia). Abogado (Diputado del Ilustre Colegio de Abogados de Murcia).

ABSTRACT

This paper presents a brief analysis of psychological factors involved in social conflicts. This knowledge is expected to assist lawyers to channel the problems towards a resolution -whether judicial or extrajudicial- which is the most appropriate for their clients and the other parties involved. It could also pave the way for the decision making about the strategy to follow. This paper also describes a theoretical study about the psychological aspects that lawyers need to consider, both for initiating a proceeding or for attaining a negotiated or mediated solution. In each case, the appropriate techniques are provided, as well as view broader than the merely legal or jurisdictional one. Finally, the paper suggests including psychological subjects in Law education syllabus in order to complement the training, providing the students with a more comprehensive approach to the resolution of legal conflicts.

KEY WORDS: *Lawyer, Psychological subjects, Mediated solution, Legal conflicts.*

INTRODUCCIÓN

Ya en los principios de la década de los noventa, cuando el apogeo de la especialidad se entreveía y comenzó su andadura la Revista de Anuario de Psicología Jurídica, se publicaban diversos trabajos haciendo constar el momento histórico en que se encontraba este campo de actuación, tanto en su aspecto académico como laboral, con psicólogos desempeñando funciones en puestos de alta responsabilidad a nivel penitenciario, judicial y político, y reflexionando sobre los nuevos ámbitos de trabajo que se presentaban ante los investigadores y profesionales del área. De entre aquellos, el artículo de Sobral (1991), tan acertadamente titulado: *"Psicología y Justicia: El abogado como psicólogo intuitivo"*, centraba un área de actuación en la que se situaba al abogado, como colaborador de la Justicia que es, en el pilar básico de tal sistema, y, a su vez, tanto en el objeto de estudio de la especialidad, como en el principal destinatario de los descubrimientos e investigaciones en el campo. Desde entonces, han sido muchos los estudios desarrollados dentro del ámbito de la Psicología y la Justicia, aunque quizá centrándose más en lo que viene a entenderse como "Psicología para el Derecho" y "Psicología del Derecho", que en lo que podríamos llamar "Psicología en el Derecho" (Muñoz Sabaté, 1980), sin colocar al abogado como objeto y fin de los estudios (de la Peña, 2005).

Resultan enormemente atractivos para el colectivo de abogados los trabajos especializados en psicología del

testimonio [los estudios sobre el *sesgo confirmatorio* (Arce, Fariña y Novo, 1997), los análisis de *detección del engaño* y de la *exactitud de la declaración* (Mira, 1991; Alonso-Quecuty, 1991; Manzanero, 1994; Offe, 2000; Masip y Garrido, 2000; Masip, Garrido y Herrero, 2002; López y Zaldívar, 2002) las investigaciones sobre *neuropsicología en las declaraciones judiciales* (Iruarrizaga, 1999; Jarne y Hernández, 2001; Muñoz, Navas y Graña, 2003), los trabajos sobre el efecto de *estrechamiento del foco de atención* (Manzanero y Diges, 1993), por citar algunos], sobre mediación y negociación (Bernal, 1991; 1995; Manzanero, 2002), o sobre las decisiones judiciales (Arce y Fariña, 1995; de Paul, 1995, 2000; Sobral, Gómez y Prieto, 2001), etc., y gran parte de esas aportaciones ya vienen recogidas, entre otros, en el libro: *"Psicología y Práctica Jurídica"* (Soria, 1998), que permite una aproximación del abogado a los conocimientos desarrollados en el área, desde su propio punto de vista, así como en otros manuales de Psicología Jurídica más orientados al quehacer del Psicólogo, en el ámbito jurídico, que al del abogado (Soria, 2005; Vázquez, 2005; Urra, 2002; Clemente, 1995; Sobral, Arce y Prieto, 1994;), los cuales, no obstante, facilitan una completa formación del abogado en el área.

Así, a través de estos estudios, el especialista del Derecho puede adquirir unos conocimientos con los que enriquecer su práctica diaria, absolutamente repleta de acciones basadas en la intuición, o lo que en su ámbito se llamaría "sentido común", permitiéndole

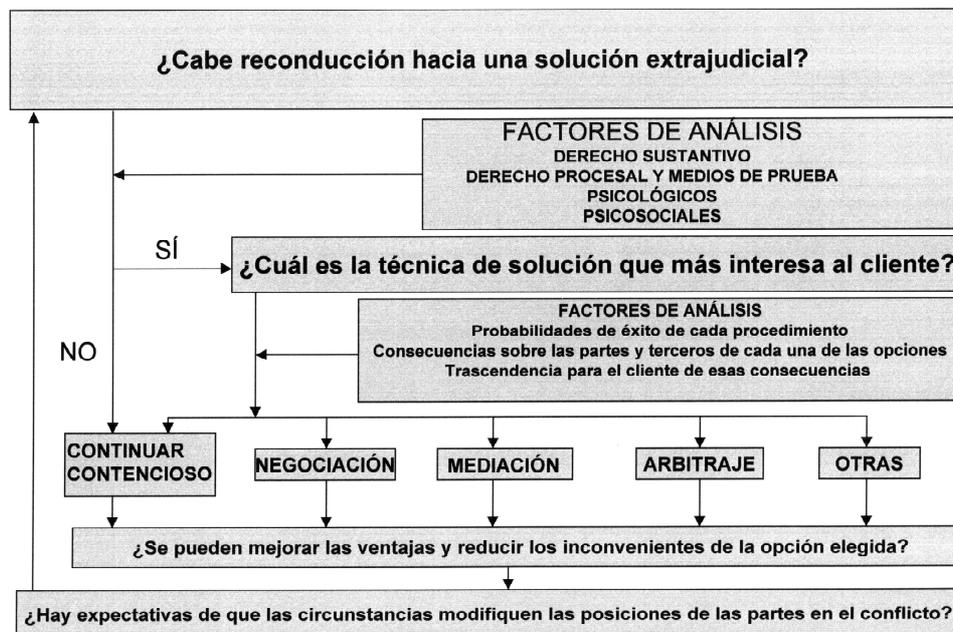
dosele el acceso a una cantidad de información tan amplia que difícilmente pueda haber adquirido a través de la experiencia, y, en menor medida, de forma objetiva. En este sentido, y en el ánimo de dotar al abogado de conocimientos que completen las lagunas, y corrijan los heurísticos provenientes de la intuición y del subjetivo ejercicio diario, tiene su razón de ser el presente trabajo, que de ningún modo pretende cambiar, en su "forma de hacer", al abogado, el cual debe ser fiel así mismo y a su estilo, pues obtendrá, en un gran número de casos, mejores resultados guiándose de su propia intuición y experiencia que siguiendo un estructurado sistema de toma de decisiones, sino que tan sólo se aspira a: por un lado, analizar los conocimientos psicológicos relevantes para el ejercicio profesional del abogado, desde su propio punto de vista y modo de actuar, ofreciéndosele una resumida información de las variables y las técnicas psicológicas recomendables para su profesión, todo ello a modo de introducción de lo que podría ser un amplísimo campo de análisis, y en el absoluto convencimiento, y con la esperanza, de que ese estilo personal o "forma de hacer" de cada letrado sea más completa y objetiva, sin perder la creatividad, la intuición y capacidad de reacción que inevitablemente conlleva el ejercicio de tal reconocida actividad; por otro lado, pretende sugerir, desde el campo de actuación del abogado, una forma de abarcar el estudio de la Psicología en el ámbito del Derecho que aporte nuevas ideas, y provoque nuevos estudios en el área.

ELEMENTOS DE ANÁLISIS DEL CONFLICTO

Sin duda que la primera decisión estratégica que se plantea un abogado, en relación con un asunto determinado, es la relativa a ¿qué va a hacer?, entendiéndose por ello por cuál de las distintas formas de resolución de conflictos va a tratar de encauzar la disputa que afecta a su cliente. En este sentido, el espectro de posibles soluciones resulta considerablemente amplio, pues dependiendo de la problemática concreta a resolver podríamos encontrarnos con la recomendación de iniciar actuaciones tendentes a la solución negociada, a la mediación, al arbitraje, acudir al ombudsman o a la resolución judicial del litigio, entre otras formas posibles, y para ello nos vamos a encontrar con un proceso permanente de toma de decisiones estratégicas al modo del que se propone en el cuadro nº 1, y en el que se habrá de elegir el procedimiento que más interese en función de: cuál sea el que tenga más probabilidades de éxito, qué consecuencias tenga para las distintas partes y terceros involucrados, y qué trascendencia tienen para el cliente esos efectos.

Sin embargo, resulta previo a la toma de dicha decisión el análisis de si cabe la reconducción del litigio hacia un plano extrajudicial, para lo que habrá de tenerse en cuenta determinadas características propias del conflicto en cuestión y tomar en consideración tanto aspectos de derecho sustantivo y procesal, como otros factores psicológicos y sociales afectados en el proceso, lo que en el equivalente clínico supon-

Cuadro 1.
Proceso permanente de toma de decisiones sobre la reconducción del
procedimiento judicial a una solución extrajudicial



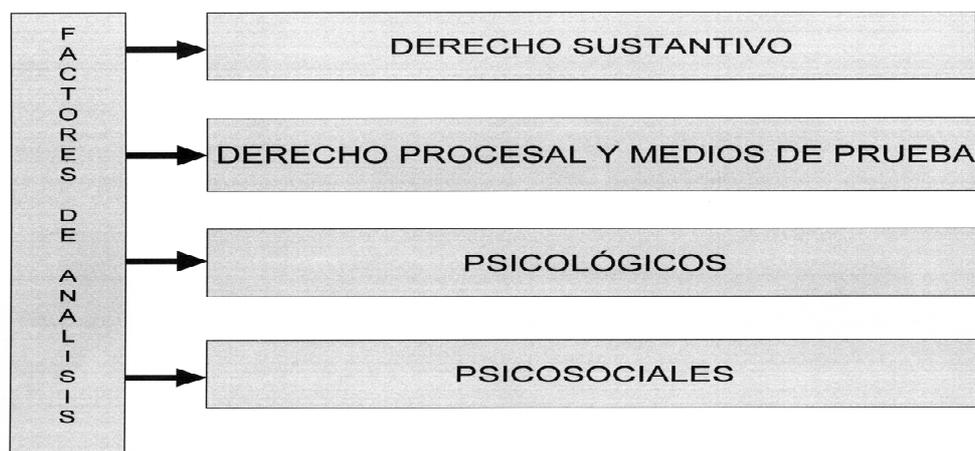
dría el diagnóstico o evaluación del problema.

Así, con anterioridad a plantearnos cuál va a ser la estrategia a seguir, se debería conocer: ¿qué tipo de conflicto hay entre manos?, ¿en qué fase de desarrollo se encuentra?, ¿cuál es el derecho sustantivo a aplicar y qué orientación sigue la doctrina y la jurisprudencia al respecto en la actualidad?, ¿qué alternativas procesales caben y cuáles son las ventajas e inconvenientes de cada una de ellas?, ¿qué variables y factores psicológicos afectan al proceso? y ¿en qué medida se encuentran involucrados determinados aspectos

sociales que han de valorarse a la hora de decidir sobre la opción más adecuada en relación a las alternativas habitadas?, factores que aparecen agrupados en el cuadro nº 2.

Los análisis habituales, desde la posición de abogado, pueden pecar de reduccionistas, pues, a veces, se limita el fenómeno a una cuestión puramente jurídica. Sin embargo, el estudio de todos y cada uno de los aspectos indicados habrá de realizarse detenidamente, y relacionar los unos con los otros, pues de las consecuencias de cualquiera de ellos en particular puede depender la decisión estratégica a tomar:

Cuadro 2.
Factores de análisis en la decisión sobre si cabe la resolución extrajudicial del conflicto



A) FACTORES LEGALES SUSTANTIVOS: Indudablemente, este tipo de análisis va a resultar básico en la decisión sobre la iniciación o no de acciones legales. Si del estudio de la legislación y jurisprudencia aplicable al caso, y estudiada su razón, no se encuentran los suficientes argumentos a favor del cliente difícilmente se recomendará la resolución judicial del conflicto. No obstante, también se debe considerar que la obtención de unos mínimos argumentos jurídicos podría, aunque no permitiese obtener una sentencia favorable, sí facilitar un justo acuerdo mediado o negociado, ello para el caso de gestionarse adecuadamente el resto de los recursos disponibles.

B) FACTORES PROCESALES Y MEDIOS DE PRUEBA: Las distintas posibilidades procesales en relación a los demás aspectos del análisis, así

como las dificultades o ventajas probatorias de cada proceso, habrán de tenerse en cuenta a la hora de elegir una alternativa en relación con la resolución judicial del conflicto. Así, podríamos suponer, por ejemplo, un accidente laboral de un empleado que trabaja para una contrata de la Administración, que no había recibido la instrucción oportuna para la actividad que realizaba, y del que resulta una secuela de *stress* postraumático. En este caso, cabría iniciar acciones correspondientes a la jurisdicción penal, civil, social, o contencioso-administrativa, lo que habrá de depender de los beneficios procesales de cada procedimiento en relación al derecho sustantivo aplicable y a los demás factores psicológicos y sociales a valorar. Igualmente, las diferencias procesales en relación a los medios de prueba, o en atención a la posible duración de cada procedimien-

to, podrán orientar hacia una jurisdicción u otra, o hacia una solución extrajudicial del conflicto, para el caso, por ejemplo, de que existan dificultades probatorias. En la ejecución, tanto de las distintas acciones procesales como en la relativa a la práctica de los medios de prueba, habrán de utilizarse importantes herramientas de carácter psicológico, entre las que se pueden considerar: las técnicas de **comunicación verbal y no verbal**, los tratados de **oratoria forense** y las técnicas de **comunicación**, el arte de la **persuasión**, las técnicas de **interrogatorio** con relación a las partes del proceso, a los testigos, y a los peritos, etc.

C) FACTORES PSICOLÓGICOS:

Cabría trasladar íntegramente al ámbito judicial los manuales de Psicología Social y la mayoría de los contenidos de otras áreas de la Psicología, como la Psicología Básica o la Psicología Clínica. De todo punto útiles resultan las aplicaciones prácticas que para un abogado tiene el conocimiento de: las variables que influyen en la **percepción** de la realidad social, los **estereotipos**, los **prejuicios**, los componentes cognitivos y afectivos de las **actitudes**, los criterios de **atribución de la causalidad**, las variables involucradas en la **toma de decisiones**, como, por ejemplo, la **actitud ante el riesgo**, los elementos involucrados en el **proceso persuasivo**, la **disonancia cognitiva**, la importancia de la **deseabilidad social** como factor a valorar en la toma de decisiones en grupo, etc., todas ellas, y las más que faltan, que deben ser consideradas por un buen abogado en el ejercicio de su profesión.

Desde un punto de vista estructural, cabría separar a las partes que intervienen en el proceso, ya sea judicial o extrajudicial, y considerar las anteriores variables, conceptos, y herramientas psicológicas en función del papel que desempeña cada uno de ellos en el conflicto. Así, con ánimo sistemático, aunque no exhaustivo, cabría considerar los siguientes aspectos y técnicas psicológicas en función de los distintos partícipes involucrados en la solución del proceso (cuadro nº 3):

1) Clientes y contrarios. Ambos pueden ser sujeto activo -demandante, denunciante, querellante, etc.- o sujeto pasivo -denunciado, demandado, etc.-, en función del caso. A diferencia de la relación con su defendido, entre los abogados está prohibido por las normas deontológicas el entrevistarse con la parte contraria (salvo autorización expresa de su letrado), y ha de hacerse a través de su defensor (para el caso de que tenga uno designado), lo que dificultará la obtención de la información sobre aquella y habrá de obtenerse de la entrevista con el propio cliente y del abogado de la contraparte. Para ello, resultará útil el conocer, en concreto, las **técnicas de entrevista** (abierta, cerrada, dirigida, libre, recuperación de información, influencia de las emociones, etc.) que permitan obtener información de la forma más objetiva y completa posible, así como las **técnicas de interrogatorio**, para conseguir obtener información resistente o que se pretende obviar, o encontrar indicios sobre credibilidad, simulación, disimulación, y las **técnicas de mediación**:

Cuadro 3.
Sujetos involucrados en el proceso judicial, y principales técnicas y variables psicológicas a considerar en cada caso



— **Motivos y Actitudes (Necesidades/Intereses/Posiciones).** Será excepcional que se plantee un caso por un cliente de forma que éste sea verdaderamente capaz de separar entre sus propios intereses y las posiciones que mantiene, por ello, habrá de indagarse en cuáles son los intereses que subyacen a las solicitudes concretas que plantean (posiciones). Un conocimiento previo de las distintas teorías de las necesidades podría ayudar en la orientación acerca de los verdaderos intereses de los clientes, y de los contrarios. En relación a lo anterior, habrá de conocerse cuál es la actitud que el defendido pretende man-

tener ante el conflicto, esta actitud, junto al análisis sobre los intereses y las posiciones, va a ser determinante en la decisión sobre las posibilidades y beneficios de la reconducción del conflicto al ámbito extrajudicial.

— **Actitud ante el riesgo.** No todas las personas tienen la misma tolerancia a la inquietud (*stress* incluso) que procede de las situaciones de incertidumbre que, desde su inicio, provoca un proceso judicial, y la diferencia entre sujetos (cliente/contrario) en dicha variable de tolerancia o aversión al riesgo puede facilitar la restauración de una

solución extrajudicial. Se encuentra, por ejemplo, una menor aversión al riesgo entre los profesionales que se dedican al ámbito empresarial que los que se dedican a otras actividades (de la Peña, 1994; de la Peña y García, 1997; de la Peña, 2001).

— **Valores.** El conocimiento de la orientación idiosincrásica de las partes nos sirve como determinante potencial de las actitudes y del comportamiento y, por tanto, nos permite orientar el caso hacia una solución acorde a los valores de las partes, e incluso llevarlos hacia un acuerdo extrajudicial sobre la base de tales valores personales o comunes a ambos.

— **Credibilidad.** Sin duda que resultará necesario contrastar la información que se da del caso y que aportan las partes, lo que, en determinadas ocasiones, no cabe más que deducirla de la entrevista y el interrogatorio judicial, por lo que una instrucción adecuada en dichas técnicas viene a ser fundamental. Por otro lado, en lo que se refiere a la aptitud del testimonio de la víctima para enervar el principio de presunción de inocencia, habremos de tener en cuenta los criterios de interpretación que señala la jurisprudencia al respecto (credibilidad subjetiva, verosimilitud y persistencia en la incriminación; STS, Sección 2ª, de 27 de abril y 11 de octubre de 1995, 3 y 15 de abril de 1996, y 23 de marzo de 1999, entre otras). Diversos estudios nos indican que cuando los acusados niegan acusaciones que no se han formulado contra ellos se perciben menos sinceros y tienen más probabilidades de ser condenados (Holtgraves y Grayer, 1994),

excusatio non petita acusatio manifesta, y que las declaraciones traducidas restan credibilidad al declarante (Stephan, 1986), por citar algunos trabajos.

— **Simulación, Disimulación y Sobresimulación.** Se trataría de aspectos muy en relación con la credibilidad, consistente en información que nos llega y que no se ajusta a la realidad, y, sin perjuicio de que tanto la credibilidad como la simulación o disimulación de secuelas resultan peritables, sin duda que conocer los estudios al respecto e instruirse en las técnicas para descubrirlas resulta sumamente útil en el ejercicio profesional como abogados. (Léase al respecto la revisión de Arce y Fariña, 2005).

— **Estereotipos, Prejuicios, y Características Psicosociales (edad, sexo, personalidad, etc.).** La importancia de estas variables tendrán mayor o menor relevancia según los casos, pero siempre traerán consecuencias. Baste considerar la similitud de las características de una parte con las de los jueces o miembros del tribunal del jurado, por ejemplo ser madre o padre de menor con un hijo de la misma edad del agredido/a o asesinado/a, tener la misma profesión o condición social que una de las partes. Así, el agrado que despierta un acusado es un importante determinante de la posibilidad de ser o no declarado culpable de un delito (Alicke, 1994), el atractivo físico, el sexo femenino, y tener un alto *estatus* socioeconómico, puede ser una ventaja para el acusado (Mazzella y Feingold, 1994; Esses y Webster, 1988; Stewart, 1980).

2) Abogados y Fiscales. Tanto los abogados como los fiscales (para el caso de que participen estos últimos en el proceso por tratarse de un procedimiento penal) aunque no son las partes en conflicto sí que están inmersos en su resolución, y, por tanto, como personas y partícipes de la solución del litigio, son susceptibles de análisis, y los conocimientos que se tengan sobre ellos resultarán de tanta trascendencia o más que los de las propias partes, pues son éstos los que, a través de su consejo, orientan las decisiones que incumben a los sujetos del litigio, aunque, como veremos más adelante, presentan roles distintos a los de sus propios representados. Las herramientas psicológicas más útiles con este grupo son las técnicas de **negociación** y **mediación**, así como las técnicas de **comunicación**, **persuasión** y **oratoria forense**:

— **Valores (honradez y credibilidad).** Lo ya indicado para los clientes y contrarios resulta aplicable a los presentes, si bien en este caso serán especialmente importantes, por tratarse de personajes conocidos en el foro, tanto los valores que propiamente tengan los abogados de las partes cuanto las *percepciones* que se tengan de ellos por el resto del entorno jurídico, en especial las relativas a la honradez y, por tanto, credibilidad de los letrados, pues el *efecto de halo* producirá la asociación a su cliente de las características personales de quienes los defienden.

— **Motivación de logro/Locus de control.** Igualmente, por la capacidad de influencia de los letrados en las decisiones de sus clientes, resulta útil cono-

cer el tipo de motivación que se tiene en el pleito, por ejemplo, si es de tipo personal por tratarse de un familiar, o si es puramente profesional. En el mismo sentido, no será lo mismo que el letrado tenga una tendencia motivacional orientada hacia el logro, que tenerla dispuesta hacia el establecimiento de relaciones positivas, que interesarse por la consecución de influencia. Las teorías de Weiner (1972) que relacionan el éxito o fracaso con la *motivación de logro*, y los efectos de éstos sobre los sujetos en función de su alta o baja motivación, pueden orientar hacia el planteamiento del caso ante el letrado de la contraparte y valorar el previsible esfuerzo y el tiempo que se va a dedicar al mismo por su parte. Por otro lado, y salvo casos excepcionales de gran trascendencia social, cabría presumir una mayor motivación en los abogados que en los fiscales, de acuerdo a las teorías del refuerzo, puesto que el resultado del juicio tiene, normalmente, mayor trascendencia para aquéllos que para éstos, de lo que, sin embargo, no tenemos conocimiento de que se haya contrastado empíricamente. Igualmente, habrá de tenerse en cuenta los efectos de los valores sobre la motivación, así, por ejemplo, cabe presumir una mayor motivación en una letrada activista feminista cuando lleva la defensa de una cliente en una separación contenciosa que en la defensa de otro que sufre un accidente de tráfico, sin perjuicio de que su honradez profesional le lleven a dedicar todo el tiempo y esfuerzo que requieran a cada uno de los temas.

— **Actitud ante el riesgo.** Cabe lo ya indicado con relación a los sujetos del

proceso, si bien hemos de diferenciar que mientras que en aquél caso el objeto de la incertidumbre es el objeto litigioso, en el caso de los letrados y fiscales se tratará fundamentalmente del prestigio personal, salvo que exista, entre letrado y cliente, un discutible pacto de *cuota litis*.

— **Conflicto de rol.** Conviene tener en cuenta el conflicto de rol existente en el abogado entre la relación positiva con su cliente, que reclama la obtención de un éxito y unos resultados concretos, y la relación positiva que también mantiene con el letrado de la parte contraria, que presiona hacia el éxito de la negociación (Deustch, 1973; Stephenson, 1981). Contrariamente a lo que pudiera pensarse, no ha de entenderse como un conflicto negativo sino que será, en un gran número de casos, la variable que permitirá la obtención de un acuerdo extrajudicial, tal y como vendría a explicar la *teoría del equilibrio* (Heider, 1946; Newcomb, 1953), pese a encontrarse el proceso en una fase litigiosa.

— **Experiencia personal anterior entre los profesionales.** Los abogados y fiscales del foro constituyen un número relativamente limitado de profesionales (dejando a salvo las grandes jurisdicciones como Madrid o Barcelona, donde, normalmente, también se han de dividir por especialidades, reduciéndose por tanto su número) y, probablemente, ya habrán tenido ocasión de encontrarse con anterioridad en más de una ocasión. Las *primeras impresiones* habidas entre ellos y las *expectativas* que se tienen sobre el comportamiento recíproco, al igual que el resto de las

variables que intervienen en el proceso, van a condicionar, en gran medida, la *actitudes* de los abogados y fiscales hacia la otra parte de que se trate en el proceso.

— **Preparación Técnica.** Sin duda que al profesional le es útil conocer las capacidades intelectuales y de ejecución del especialista del Derecho al que se enfrenta (entiéndase un enfrentamiento dialéctico), bien sea abogado o fiscal, y para ello habremos de valorar no sólo sus conocimientos del Derecho sino, también, su experiencia, y arte, en técnicas ya citadas, como:

a) Negociación. (Véase, para mayor información, los distintos manuales al respecto: Fisher, Ury y Patton, 2002; Malaret, 2001; Munduate y Martínez, 2003; Ovejero, 2004; Mundéate y Medina, 2005; Trujillo y Gabaldón, 2004; Ponti, 2002; Brams y Taylor, 2002; Gómez-Pomar, 1991, etc.).

b) Persuasión. (Considérense las teorías de Hovland, Janis y Kelley, 1953; Petty y Cacioppo, 1986).

c) Mediación. (Bernal, 2002; Soares, 2002; González-Capitel, 1999).

d) Oratoria Forense. (García, 2004; Ortega, 1997; Majada, 1962).

3) Órganos resolutorios. Juez, Tribunal, Tribunal del Jurado, Árbitro, Ombusman, etc. Resulta fundamental para la preparación de un juicio conocer quién va a ser el órgano resolutorio y tramitador del proceso. Así, se sabe, por ejemplo, que los mensajes basados en

las emociones afectan más que los puramente *racionales o argumentativos* a públicos de menor preparación, o que los contenidos de *conclusión implícita* influyen en mayor medida en los grupos más intelectuales que los contenidos que la explicitan. No debemos olvidar que el órgano resolutorio será pilar básico del análisis del letrado, pues sobre una decisión del mismo es sobre lo que se ha de organizar toda la estructura de la defensa, ello sin perder de vista el hecho de que las sentencias se revisan por órganos superiores, lo que también habrá de valorarse consecuentemente. Como técnicas, resultará útil al abogado las de **comunicación y persuasión**, y, especialmente al juez, conocer la **dinámica de los grupos**, pues sin duda que, pese a que un proceso judicial consiste en un procedimiento reglado, con una vista o juicio también ordenado en las sucesivas actuaciones y muy condicionado en la forma, ello no obsta a que se encuentre en un ámbito proclive al análisis de roles y al uso de técnicas moderadoras:

— **Toma de decisiones individual/grupal.** Las teorías sobre la toma de decisiones individual y en grupo, las variables que intervienen en dicho proceso, el conocimiento sobre las ilusiones cognitivas y heurísticos, etc., podrían orientar al letrado en la preparación del juicio en relación al órgano resolutorio. (Kahneman y Tversky, 1979).

— **Valores e idiosincrasia.** También influyen estos aspectos en la decisiones judiciales (Sobral, Arce, Fariña y Vilán, 1991), así, por ejemplo, los jueces más liberales utilizan más las medidas

alternativas a la prisión (Karpardis, 1987).

— **Percepción social y formación de impresiones.** Obsérvese que en la celebración del juicio va a ser la primera vez que el tribunal o los jueces, van a estar en contacto directo con las partes, tanto en la vía civil como la penal, y que de su primera impresión de ellos y de las distintas variables que afectan a la persona percibida (*autopresentación, manejo de los aspectos negativos, con-graciamiento, autovaloración compensatoria, etc.*), al perceptor (*motivaciones y metas, expectativas sobre la persona percibida* —que van a depender a su vez del contenido previo de los autos—, *valor del estímulo, significado emotivo del estímulo, etc.*), y al contenido (*efectos primacía y recencia, tono evaluativo, información única y redundante, etc.*) puede depender en gran medida las conclusiones finales que se obtengan (Asch, 1940; Moya, 1994).

— **Estereotipos y prejuicios.-** Entre otros extremos, podemos conocer que los jueces son susceptibles a los efectos de la apariencia al igual que los miembros de un jurado, pudiendo obtenerse beneficios sobre la base del atractivo del acusado (Downs y Lyons, 1991), aunque con excepción, quizá, para delitos muy graves (McKelvie y Coley, 1993), pudiendo presumirse que los efectos favorables se deben a las presunciones que se hacen sobre su personalidad (Moore, Wuensch, Hedges y Castellow, 1994).

— **Atribución de la causalidad.** Del *locus de control* intemo (Heider, 1958;

Hewstone y Antaki, 1990), así como de la percepción que se tenga sobre la *controllabilidad* de la acción (Kelley, 1967; 1973), dependerá la responsabilidad penal de un acusado y, en un gran número de casos, la responsabilidad civil del demandado, excepto para supuestos de responsabilidad objetiva o cuasiobjetiva. La teoría de las *inferencias correspondientes* (Jones y Davis, 1965) nos aproxima a la intencionalidad del comportamiento.

— **Actitudes y cambio de actitudes (persuasión).** Los componentes *cognitivos y afectivos* (si no también conductuales) de las *actitudes* van a ser determinantes potenciales del dictamen que se produzca. Los estudios de *comunicación verbal y no verbal*, las variables relativas al *emisor, contenido, y receptor* de los mensajes persuasivos (Hovland, 1953), las teorías sobre las *rutas centrales y periféricas* (Petty y Cacioppo, 1985; 1986) que vienen a destacar la importancia de los aspectos emocionales en el fenómeno persuasivo, el *efecto vacuna*, la efectividad de los mensajes *bilaterales* sobre los *unilaterales* (Jackson y Allen, 1987), especialmente cuando la audiencia está familiarizada, y de los *unilaterales* cuando la audiencia está poco instruida e inicialmente a favor del mensaje (Petty y Cacioppo, 1981), y muchas otras variables psicológicas deben ser considerados por el abogado como factores de relevancia en relación con el dictado de la sentencia y, por tanto, condicionarán la forma en que se va a plantear la demanda o denuncia, la defensa, la interposición del recurso, la manera de practicar las pruebas, o el modo de realizar los informes, etc.

— **Normas, procesos de influencia y deseabilidad social.** La deseabilidad social del individuo y las expectativas de comportamiento que el grupo tenga de éste orientan su respuesta. En este sentido, cabe presumir la influencia de tal condicionamiento en el juzgador ya no sólo sobre la base de lo legalmente aplicable, que debe dictarse por imperativo de ley, sino sobre lo que podría resultar interpretable o dudoso. Igualmente, el procedimiento de toma de decisiones y sus etapas, y los procesos de influencia social serán determinantes de la toma de decisiones en grupo, para el caso de resoluciones de jurados y tribunales colegiados.

— **Variables psicosociales (sexo, edad, personalidad, actividad laboral, experiencia y formación, etc.).** Diversos estudios señalan, entre otros extremos, que los jueces inexpertos tienden a moderar sus sentencias y que las juezas imponen condenas más severas en casos en que las víctimas son menores (Sobral y Prieto, 1994), y que la coincidencia de características personales de los juzgadores con las partes del conflicto puede afectar a sus conclusiones.

— **Técnicas de selección del jurado.** El proceso de selección de tribunal del jurado se debería realizar conforme a criterios técnicos, discriminando para la elección o rechazo de los miembros entre características psicológicas más que sobre conceptos jurídicos, sin embargo, se ha encontrado, por ejemplo, que incluso los abogados de mayor experiencia utilizaban estereotipos a la hora de valorar a los miembros del jurado, y que sus selecciones eran similares

a las que realizaban un grupo de estudiantes de universidad inexpertos (Olczak, Kaplan y Penrod, 1991).

4) Testigos Propios y contrarios.

Un gran número de las sentencias se dictan sobre la base de las pruebas testificales ante la inexistencia de otras pruebas que aclaren la situación contradictoria, de ahí que se haya de atender muy especialmente a los testimonios realizados y resulte fundamental un conocimiento profundo de las técnicas de **interrogatorio** (ver Segura, 1998), momento procesal en el que vamos a poder hacer públicas las carencias o firmeza de las afirmaciones de los testigos:

— **Credibilidad.** Como ya comentamos para el caso de las partes, el análisis de credibilidad se centrará sobre la veracidad de la declaración y su exactitud, valorando consecuentemente los aspectos motivacionales, atencionales, memorísticos, emocionales, fisiológicos, etc. Para el caso de que se pretenda reducir la credibilidad del testigo, habrá de atenderse especialmente al análisis de la información no verbal de las declaraciones, así como al contenido de éstas, en la búsqueda de información contradictoria, tanto con sus propias declaraciones anteriores como de las prestadas por otros testigos, partes, peritos, etc., comprobar que se trata de un testigo que, al menos, se hallaba presente en el lugar de los hechos a través de preguntas circunstanciales que difícilmente hayan podido prepararse, así como, entre otros, considerar determinados aspectos específicos en las ruedas de reconocimiento que vienen a destacar

los estudios de Fariña, Arce y Real (1994, 1995).

5) Peritos Propios, contrarios, y de oficio. En relación con los peritos, además de las técnicas de **interrogatorio** sobre la ratificación judicial que debe prestar éste, pueden resultar muy prácticas las técnicas de **análisis de los informes** (lógicamente, en mayor medida, en relación con la pericial psicológica, cuya valoración entre los jueces, no obstante, es positiva -Aguilera y Zaldibar, 2003-) y, pese a que los abogados no son peritos, sí que conviene que estudien, en todo caso, y tengan un conocimiento sobre las pruebas que se aplican y los diagnósticos que se pueden realizar (imputabilidad, atenuantes, valoración de secuelas, etc.), pues le permite al letrado ampliar las posibilidades probatorias del caso:

— **Motivación.** Siempre habrá una sospecha de subjetividad en los informes de los peritos que se presentan por las partes sobre la existencia de intereses personales o profesionales en la confección del mismo. Por el contrario, el informe practicado de oficio, o por perito designado judicialmente a instancia de una parte, resultará envuelto en una presunción de objetividad que se habrá de valorar detenidamente, pues, aunque no quepa considerar la existencia de un sesgo sobre la base de la relación con alguna de las partes, sí que se puede ver influido por el resto de variables anteriormente indicadas relativas a estereotipos, formación de impresiones, valores, etc.

— **Valores.** Al igual que en el resto de los partícipes, la orientación ideológi-

ca, como el resto de los factores anteriormente indicados para las demás partes, puede resultar importante en las conclusiones que se dan, en mayor medida cuando se trata de un informe psicológico sobre la atribución de una guardia y custodia de un menor o su imputabilidad, por ejemplo, que cuando se informa sobre la causa de una inundación, de ahí que se deba conocer tal influencia y hacerla valer de la forma más práctica, a través de cuestiones al perito en la ratificación judicial, o a través del informe de conclusiones, en función de las circunstancias.

— **Credibilidad.** La credibilidad del perito viene condicionada, por un lado y como se ha indicado con relación a la motivación, por su asociación con la credibilidad de la parte que lo trae a juicio, y, por otro, por las circunstancias de la ejecución de la prueba pericial, tanto en lo relativo a la práctica de las pruebas diagnósticas como en lo correspondiente a la elaboración del informe y su ratificación. La credibilidad provendrá de la objetividad de la prueba practicada, característica que dependerá, a su vez, de la validez y fiabilidad de los instrumentos de medida empleados, de la calidad de los medidores (peritos), y del contexto. (Arce y Fariña, 2005).

6) Mediador. Resulta numerosa la literatura y legislación que, como no podía ser de otro modo, exalta las virtudes de la mediación como modo de solución al conflicto (Bernal, 1991, 1995; Ezama, 1997), dado el carácter voluntario y opcional de la mediación, y como quiera que admitida la misma por las partes dependerá del mediador la

solución del litigio, habrá de considerarse muy oportunamente por los abogados quién va a ser el mediador elegido en cuyas manos van a ponerse los intereses en conflicto, que podrá ser un psicólogo, un abogado, un técnico o perito en la materia litigiosa, o un simple familiar o persona de confianza de las partes, en función del tipo de problema de que se trate. Por ello, además de analizar cuáles son las variables involucradas en el proceso, y si son de tipo psicológico para orientar hacia dicha especialidad (como, por ejemplo, podría ser el caso en un gran número de separaciones, especialmente en las que hay menores, y en las que la solución jurídica debería ir detrás de la solución psicológica del conflicto) o jurídico (cuando no cabe o no interesa otra solución), habrán de valorarse las cualidades de la persona a elegir (*empatía, capacidad de escucha activa, gestión de las emociones, etc.*) y su formación en las técnicas de mediación pertinentes.

D) FACTORES PSICOSOCIALES:

Forma parte ineludible de este análisis, entre otros aspectos, el valorar: el *tipo de conflicto* al que asistimos, la *fase* en que se encuentra el mismo cuando se nos visita, los *terceros afectados o interesados* por éste (tanto los relacionados con el actor como los relativos al sujeto pasivo como cualquier otro afectado), las *relaciones entre las partes* del conflicto, y la *trascendencia social* del mismo.

Resultaría ardua la tarea de analizar todas las **tipologías del conflicto** que se vienen desarrollando en los últimos tiempos en función variables como: la

agresividad, el interés por el otro, la conducción, las partes que intervienen, el protagonismo, la cantidad de integrantes, la flexibilidad, el contenido, la realidad del conflicto, la forma de construcción, etc. (véase, a mayor interés, Suares, 2002). No obstante, sí debemos realizar inicialmente un análisis del *contenido y de su realidad* para determinar si existe realmente un conflicto, o si simplemente se percibe como tal, y discriminar si se trata de un conflicto jurídico o psicológico. Igualmente, será importante analizar el *interés por el otro*, pues la posibilidad de reordenar el conflicto hacia una solución extrajudicial dependerá en gran medida de dicha actitud y, también, de una adecuada actuación del letrado sobre esta variable en base a los intereses comunes y los de terceros afectados, de tal forma que permita pasar de un planteamiento competitivo a otro de colaboración (Thomas, 1976), por otro lado, la posición constructiva o destructiva de la parte contraria condicionará igualmente nuestra forma de conducir la disputa.

También resultará de trascendencia la **fase** en la que se encuentre el conflicto, pues, para el caso de que, por ejemplo, asistamos al sujeto activo del proceso, aunque ya se haya iniciado la fase de disputa, aún no habrá comenzado una posterior etapa litigiosa, pudiéndose plantear la posibilidad de una solución extrajudicial con anterioridad al inicio de las acciones legales, a las que sólo habrá lugar en caso de respuesta negativa o gestión infructuosa. La reconducción a una solución amistosa podría resultar más complicada de asistir al sujeto pasivo y haberse iniciado ya el litigio.

Las **relaciones entre las partes**, además del interés por el otro ya comentado, resultarán muy útiles con respecto a la solución del dilema. Así, cuando se mantengan relaciones porque convenga prolongarlas en el tiempo (por ejemplo, discutir la modificación de las condiciones de un contrato laboral) cabrá inducir a una solución amistosa en mayor medida que si se termina la relación con la solución al conflicto (caso de una reclamación por accidente de tráfico) lo que puede complicarse aún más si existe un fuerte factor emocional en el conflicto (separación contenciosa) pudiendo servir de puntos de acuerdo inicial los *intereses comunes* de las partes o las consecuencias sobre *terceros involucrados* (hijos) o *interesados* (familiares), así como las *relaciones de poder* entre las partes y su *elasticidad*, entre otros muchos factores.

Finalmente, no podemos obviar, para determinados asuntos, el hecho de que tengan una relevancia o trascendencia social (porque afecten a personajes públicos, porque se trate de delitos especialmente graves o sobre los que haya especial sensibilización social, o porque afecte a amplios colectivos), y que atraigan a los medios de comunicación, generando la formación de una **opinión pública** que, sin duda alguna, va a traer consecuencias muy importantes en el proceso judicial, lo que el abogado debe conocer y controlar. Así, además de los efectos puramente jurídicos, como que se decreta el secreto del sumario o se tomen determinadas medidas preventivas en base a una supuesta alarma social, habrán de conocerse las técnicas para valorar el

efecto de tal concepción social, y, en su caso, actuar conforme a los intereses defendidos, evitando que un juicio paralelo al judicial pueda generar una corriente de opinión que influya negativamente sobre los miembros del jurado, o sobre los propios jueces. Opinión pública a la que se pueden aplicar, en su mayor parte, los conceptos y técnicas psicológicas ya tratadas, y a las que cabrá añadir alguna específica, como las relaciones con los *medios de comunicación* o las técnicas de *gestión de situaciones de crisis*.

ELECCIÓN DE LA FORMA DE RESOLUCIÓN ADECUADA

Comúnmente se ha venido considerando que el abogado tiene, por sus valores, cierta tendencia a elegir alternativas judiciales de solución de problemas frente a las extrajudiciales, no obstante, han de tenerse en cuenta varios extremos que relativizarán tal consideración.

En primer lugar, hemos de valorar el hecho de que, de existir, dicha tendencia se corrige con la experiencia, de tal modo que cuando estudiamos a los abogados con mayor experiencia y reputación observamos un considerable incremento de los casos resueltos extrajudicialmente (Bernal, 1995), de lo que bien pudiera deducirse que el efecto proviene de aspectos relativos a la **instrucción** recibida más que de variables idiosincrásicas, pues, hasta ahora, la formación del jurista viene siendo puramente la relativa al derecho sustantivo y procesal aplicable a un determinado caso, sin tenerse en cuen-

ta otros extremos ya expuestos a lo largo del presente estudio; y es la experiencia, tanto o más que la formación universitaria, la que lleva al abogado al camino de la solución extrajudicial. Así, en los inicios de su carrera profesional, el abogado realiza un análisis del problema desde el punto de vista jurídico exclusivamente (conceptos involucrados, acciones procesales oportunas, jurisdicción competente, etc.), y es a través del trabajo diario o el contacto con abogados de prestigio como se completa esa formación más integral y se amplía el ámbito de análisis del caso en cuestión a otros aspectos ajurídicos y a soluciones tanto judiciales como extrajudiciales.

Por otro lado, y a diferencia de otros colectivos, como por ejemplo el de psicólogos, el abogado sí que tiene la capacidad legal y los conocimientos suficientes como para plantear una solución judicial del conflicto, lo que posibilita, en determinadas supuestas, que se dirija a la obtención de un acuerdo negociado o mediado a través del ejercicio de las acciones judiciales correspondientes, dándose la circunstancia de que en todos los casos en que se inicien acciones judiciales (civiles, penales, contencioso-administrativas, etc.) cabrá transformar dicha tramitación contenciosa en un procedimiento de mutuo acuerdo (artículo 777 de la Ley de Enjuiciamiento Civil -L. E. C.-), por ejemplo, o terminar el proceso con un auto de archivo que recoja la solución acordada (artículo 22 de la L. E. C.), renuncia de acciones penales sobre faltas (artículo 106.2 de la Ley de Enjuiciamiento Criminal -L. E. Cr.), siendo la única salvedad al respecto el

inicio de acciones en la jurisdicción penal sobre delitos que hayan de ser perseguidos de oficio, pues, pese a la renuncia de acciones penales y civiles por el perjudicado, el proceso habrá de seguir su cauce y tramitación hasta el dictado de la sentencia correspondiente (artículo 106.1 de la L. E. Cr.). De este modo, habremos de considerar que el inicio de acciones judiciales no necesariamente implica dejar a la resolución de un órgano judicial la solución de una disputa, sino que, en muchas ocasiones, el letrado, que conoce de sus ventajas procesales y de derecho aplicables, podrá promover dicha instancia judicial con el ánimo de advertir a la otra parte a que se avenga a participar en una solución amistosa que salvaguarde los intereses de su cliente (negociación, mediación, etc.), lo que da lugar a **resoluciones de conflictos mixtas** en las que se inicia con una tramitación judicial y se termina con una solución extrajudicial, casos que quizá en los estudios sobre el tema se pueden haber considerado exclusivamente como judiciales, lo que supone una variable extraña importante a valorar en las investigaciones al respecto.

También se explica el hecho en base al análisis de las **fases del conflicto** y de las **actitudes de las partes**, para entender la judicialización del problema en lo que a la intervención del abogado se refiere. Así, a diferencia de la asistencia en el ámbito psicológico para la solución de la disputa, cuando un cliente visita a un abogado, dejando a salvo las labores de asesoramiento en las que no hay partes enfrentadas sino requerimiento de soluciones jurídicas a

circunstancias específicas (por ejemplo, las de asesoramiento fiscal, laboral o contractual, etc.), aquél ya presenta una *animus belli* o una actitud proclive a la solución contencioso-judicial del conflicto, pues de lo contrario se habría acudido a otras instancias como el psicólogo, el psiquiatra, o el árbitro, pero, además, en el 50% de los casos ya se habrá iniciado la fase litigiosa del conflicto y se estará en el trámite de contestar a la demanda de juicio ordinario, o celebrar la vista en los procedimientos verbales, o en la fase de instrucción en los penales, lo que dificulta considerablemente la reconducción del proceso a un ámbito de solución extrajudicial. Se ha de convenir en que no se parte del mismo caso cuando se asiste, por un psicólogo, a una pareja que pretende conseguir una separación lo menos traumática posible (que será un porcentaje mayoritario de los casos de mediación a parejas en proceso de separación por parte de un psicólogo) que atender, por un abogado, a quien se le ha interpuesto una demanda de separación contenciosa, o citado para una comparecencia para dictar unas medidas previas a la separación. Por otro lado, cuando se lleva la defensa del sujeto activo: demandante, denunciante, etc., (el otro 50% de los casos), asistiremos, en la mejor de las situaciones, a clientes que hayan intentado infructuosamente o haya sido imposible la mediación y solicitan el amparo judicial a fin de resolver una situación difícil de mantener, o bien, a personas que ya han analizado su propio conflicto y han decidido que tan sólo cabe, o les interesa, una resolución judicial del mismo.

Desde este punto de vista, puede resultar acertado para el abogado el considerar el litigio como la vía habitual de resolución de conflictos, dadas las actitudes que presentan los partícipes y la fase en que se encuentra éste cuando se le requiere su actuación, y, no obstante a ello, habrá de analizarse el caso en sus vertientes jurídica, procesal, psicológica, y social, tal y como se ha explicado con anterioridad, para poder decidir si ha de reconducirse el litigio en cuestión hacia una solución extrajudicial del mismo. Por otro lado, las circunstancias y posiciones de las partes van a variar a lo largo del procedimiento judicial, por lo que nos vamos a encontrar con un proceso permanente y continuo de toma de decisiones estratégicas, al modo del propuesto anteriormente en el cuadro nº 1, y en el que, además de los factores ya indicados, habremos de introducir las cuestiones reseñadas al inicio del trabajo relativas a: las probabilidades de éxito de cada técnica, las consecuencias que de ellas se deriva para las partes y terceros afectados (en especial para el cliente), y la trascendencia que el cliente le da a dichos efectos.

El estudio de estos interrogantes conllevaría, entre otros extremos, el de realizar unas valoraciones de tales resultados desde el subjetivo punto de vista del cliente (no del abogado), lo que por su dimensión ha de quedar fuera del presente trabajo, pero qué duda cabe de que en la resolución de los mismos habremos de utilizar los conceptos y variables consideradas con anterioridad, y a los que habrá de superponérsele, entre otras, las teorías sobre la toma de

decisiones, para situar al abogado, y sus determinaciones, en el propio objeto de análisis de la cuestión.

COMENTARIOS FINALES

A lo largo de este trabajo se ha venido dando cuenta de la utilidad de hacer uso de los factores psicológicos y sociales como elementos a considerar en el análisis acerca de la forma de resolución de conflicto, lo que ha de ser decidido por el abogado en el ejercicio de su profesión. El estudio pormenorizado de estas variables conllevará un estudio de las mismas en función de las características particulares de cada uno de los diversos agentes que intervienen en el proceso, ya sea judicial o extrajudicial, y de sus respectivos roles.

Igualmente, se han venido reconociendo y exponiendo las distintas técnicas que aporta la Psicología y que resultan específicas para cada momento del proceso, y para cada tipo de solución al conflicto, lo que facilita el desarrollo de la actividad profesional como abogado, y complementa los conocimientos jurídicos necesarios para su ejercicio.

Tanto la teoría como las técnicas tratadas en el cuerpo de este trabajo, no resultan extrañas al abogado en ejercicio, pues ello forma parte del bagaje intelectual y experiencial de cada profesional, no obstante, sí encontramos que estos conocimientos y artes adquiridos a través de la experiencia, se obtienen, mayoritariamente, de forma intuitiva, sin ningún tipo de soporte teórico que permita orientar, estructurar y asimilar

los contenidos obtenidos del quehacer diario, y sin que se frecuente la instrucción en esta área, a nivel universitario, a los profesionales del Derecho (Alfaro, Real, Tortosa y Jóluskin, 2004). Es en ese ámbito donde una formación complementaria en Psicología Social, y Psicología Jurídica propiamente dicha, que complete al ya amplio campo del Derecho sustantivo y procesal, facilitaría el acercamiento de los estudiantes de Derecho, de los participantes de las

Escuelas de Práctica Jurídica, o de los propios abogados, al conocimiento de dicha teoría y técnicas, provocando una actitud iniciática hacia la lectura en este campo de la Psicología que tan directamente tiene aplicación en el ejercicio diario del abogado, llevando la tarea de instruir en aspectos psicológicos a otras áreas, las cuales, en España especialmente, han sido habitualmente ajenas a dicha ciencia, y cuya ausencia ya se viene corrigiendo.

REFERENCIAS

- Aguilera, G. y Zaldívar, F. (2003). Opinión de los jueces (Derecho Penal y de Familia) sobre el informe psicológico forense. *Anuario de Psicología Jurídica*, 13, 95-123.
- Alfaro, E., Real, S., Tortosa, F. y Jóluskin, G. (2004). El desarrollo académico de la Psicología Jurídica. *Anuario de Psicología Jurídica*, 14, 99-114.
- ALICKE, M. D. (1994). Evidential and extra-evidential evaluations of social conduct. *Journal of Social Behavior and Personality*, 9, 591-615.
- Alonso-Quecuty, M. (1991). Mentira y Testimonio: El peritaje forense de la credibilidad. *Anuario de Psicología Jurídica*, 1, 55-67.
- Arce, R., y Fariña, F. (1995). El estudio del jurado: Capacitación psicológica, selección y representatividad. En M. Clemente (Coord.), 233-245. *Fundamentos de Psicología Jurídica*. Madrid: Pirámide.
- Arce, R., Fariña, F. y Novo, M. (1997). Estudio del potencial de los modelos de integración de la información de la hipótesis del sesgo confirmatorio en la sala de justicia. Un caso de asalto. *Anuario de Psicología Jurídica*, 7, 77-86.
- Arce, R., y Fariña, F. (2005). Peritación psicológica de la credibilidad del testimonio, la huella psíquica y la simulación: El Sistema de Evaluación Global (SEG). *Papeles del Psicólogo*, 26, 59-77.

- Asch, S. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41.
- Bernal, T. (1991). Separación y divorcio negociado: Un trabajo interdisciplinar. *Anuario de Psicología Jurídica*, 1, 87-98.
- Bernal, T. (1995). Actuación de los abogados en los procesos matrimoniales. *Anuario de Psicología Jurídica*, 5, 65-86.
- Bernal, T. (2002). *La Mediación. Una solución a los conflictos de ruptura de la pareja*. Madrid: Colex.
- Brams, S. J. y Taylor, A. D. (2002). *La solución ganar-ganar. Una nueva técnica de negociación*. Barcelona: Ariel social.
- Clemente, M. (1995). *Fundamentos de la Psicología Jurídica*. En M. Clemente (Coord.). Madrid: Prámide.
- De la Peña, S. (1994). *Factores psicosociales de la inversión empresarial y bursátil*. Murcia: Universidad de Murcia.
- De la Peña, S. y GARCÍA, M. (1997). *Psychology of the Business Man*. Valencia: XXII International Colloquium of Economic Psychology. Promolibro.
- De la Peña, S. (2001). *Psicología del inversor de bolsa*. Murcia: CajaMurcia.
- De la Peña, S. (2005). La Psicología Jurídica desde la abogacía. En Arce, Farina y Novo (Ed.). *Psicología Jurídica*. Santiago de Compostela: I Congreso de Psicología Jurídica. Xunta de Galicia.
- De Paul, P. (1992). El tamaño y la regla de decisión del jurado. *Anuario de Psicología Jurídica*, 2, 117-136.
- De Paul, P. (1995). *El Tribunal del Jurado desde la psicología social*. Madrid: Siglo Veintiuno.
- De Paul, P. (2000). La investigación psicológica de la decisión del jurado. *Anuario de Psicología Jurídica*, 10, 69-78.
- Deutsch, M. (1973). *The resolution of conflict: Constructive and destructive processes*. New Haven: Yale University Press.
- Downs, A. C. y Lyons, P. M. (1991). Natural observations of the links between attractiveness and initial legal judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 541-547.
- Esses, W. M. y Webster, C. D. (1988). Physical attractiveness, dangerousness, and the Canadian criminal code. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 1017-1031.
- Ezama, E., Gómez, Y. y Fernández, M. A. (1997). Los abogados ante la mediación. Un estudio exploratorio en el Principado de Asturias. *Anuario de Psicología Jurídica*, 7, 121-148.
- Fariña, F., Arce, R. y Real, S. (1994). Ruedas de identificación: De la simulación y la realidad. *Psicothema*, 7 (1), 395-402.
- Fariña, F., Arce, R. y Real, S. (1995). La identificación de personas mediante ruedas de reconocimiento. Aportaciones de la Psicología. *Revista do Colexio de Abogados de Ourense*, 21, 109-114.
- Fisher, R., Ury, W. y Patton, B. (2002). *Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder*. Barcelona: Gestión 2000.
- García, J. (2004). *Estrategia de oratoria práctica para abogados*. Madrid: Colex.
- García, J. (2005). *Las cuatro habilidades del abogado eficaz*. Madrid: Colex.
- Gómez-Pomar, J. (1991). *Teoría y Técnicas de Negociación*. Barcelona: Ariel.

- González-Capitel, C. (1999). *Manual de Mediación*. Barcelona: Telier.
- Heider, F. (1946). Attitudes and cognitive organization. *Journal of Psychology*, 21, 107-112.
- Heider, F. (1958). *The Psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Hewstone, M. y Antaki, C. (1990). Teoría de la atribución y explicaciones sociales. En M. Hewstone y otros: *Introducción a la Psicología Social*. Barcelona: Ariel.
- Holtgraves, T. y Grayers, A. R. (1994). I am not a crook: Effects of denials on perceptions of a defendant's guilt, personality and motives. *Journal of Applied Social Psychology*, 24, 2132-2150.
- Hovland, C., Janis, I. y Kelley, H. (1953). *Communication and Persuasion*. New Haven: Yale University Press.
- Iruarrizaga, I. (1999). El papel profesional del neuropsicólogo en el ámbito forense. *Anuario de Psicología Jurídica*, 9, 133-144.
- Jarne, A. y Hernández, J. A. (2001). Neuropsicología forense: una nueva especialidad. *Anuario de Psicología Jurídica*, 11, 21-34.
- López, G. y Zaldívar, F. (2002). Diferencias en criterios de contenido en declaraciones verdaderas y falsas: el papel de la preparación, la parte de la historia considerada y la modalidad de presentación de los hechos. *Anuario de Psicología Jurídica*, 12, 87-114.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 263-291.
- Kelley, H. H., (1967). Attribution Theory in Social Psychology. En D. Levine (dir.) *Nebraska Symposium on Motivation*.
- Kelley, H. H. (1973). The processes of causal attribution, *American Psychologist*, 28, 107-128.
- MAJADA, A. (1962). *Oratoria Forense*. Barcelona: Bosch.
- MALARET, J. (2001). *Manual de Negociación y Mediación*. Madrid: Colex.
- Manzanero, A. L. (2002). La negociación como solución a situaciones conflictivas. *Anuario de Psicología Jurídica*, 12, 129-140.
- Manzanero, A. L. y DIGES, M. (1993). Evaluación subjetiva de la exactitud de las declaraciones de los testigos: La Credibilidad. *Anuario de Psicología Jurídica*, 3, 7-28.
- Masip, J. y Garrido, E. (2000). La evaluación de la credibilidad del testimonio en contextos judiciales a partir de indicadores conductuales. *Anuario de Psicología Jurídica*, 10, 93-131.
- Masip, J., Garrido, E. y Herrero, C. (2002). La detección del engaño sobre la base de sus correlatos conductuales: la precisión de los juicios. *Anuario de Psicología Jurídica*, 12, 37-58.
- Mazzella, R. y Feingold, A. (1994). The effects of physical attractiveness, race, socioeconomic status, and gender of defendants and victims on judgments of mock jurors: A meta-analysis. *Journal of Applied Social Psychology*, 24, 1315-1344.
- McKelvie, S. J., y Coley, J. (1993). Effects of crime seriousness and offender facial attractiveness, age, and gender in schematic faces. *Social Behavior and Personality*, 21, 121-128.
- Mira, J. J. (1991). Estudio sobre la exactitud y credibilidad de los testigos y sus testimonios. *Anuario de Psicología Jurídica*, 1, 173-190.
- Moore, C. H., Wuensch, K. L., Hedges, R. M. y Castellow, W. A. (1994). The effects of physical attractiveness and social desirability on judgment

- ments regarding a sexual harassment case. *Journal of Social Behavior and Personality*, 9, 715-730.
- Moya, M. (1994). Percepción de Personas. En J. F. Morales (coord.). *Psicología Social* 4 (2). 61-85.
- Muñoz, J. J., Navas, E. y Graña, J. L. (2003). Evaluación de la credibilidad mediante indicadores psicofisiológicos, conductuales y verbales. *Anuario de Psicología Jurídica*, 3, 61-86.
- Muñoz Sabaté, L., Bayes, R. y Munne, F. (1980). *Introducción a la Psicología Jurídica*. Meji-co: Trillas.
- Munduate, L. y Martínez, J. M. (2003). *Conflicto y Negociación*. Madrid: Pirade.
- Munduate, L. y Medina, F. J. (2005). *Gestión del Conflicto, Negociación y Mediación*. Madrid: Pirámide.
- Newcomb, T. M. (1953). An approach to the study of the communicative acts. *Psychological Review*, 60, 393-404.
- Offe, H. (2000). El dictamen sobre la credibilidad de las declaraciones de testigos. *Anuario de Psicología Jurídica*, 10, 11-24.
- Olczak, P. V., Kaplan M. F. y Penrod, S. (1991). Attorneys' lay psychology and its effectiveness in selecting jurors: Three empirical studies. *Journal of Social Behavior and Personality*, 6, 431-452.
- Ovejero, A. (2004). *Técnicas de Negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*. Madrid: McGrawHill.
- Ortega, A. (1997). *Retórica. El arte de hablar en Público*. Madrid: Veintiuno.
- Petty, R. E. y Cacioppo, J. T. (1981). Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches. Dubuque, IA: Wm C. Brown.
- Petty, R. E. y Cacioppo, J. T. (1985). Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change. New York: Springer-Verlag.
- Petty, R. E. y Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press, 19, 123-205.
- Piñeros, C. (2004). *Sobre una definición de Psicología Jurídica*. www.PsicologiaJuridica.org.
- Ponti, F. (2002). *Los caminos de la negociación*. Barcelona: Granica.
- Segura, A. (1998). *El imputado y el testigo ante el Juez. Psicología del Interrogatorio*. Madrid: Cedecs Derecho.
- Sobral, J. y Arce, R. (1990). *La Psicología Social en la Sala de Justicia. El jurado y el testimonio*. Barcelona: Paidós.
- Sobral, J. (1991). Psicología y Justicia: El abogado como psicólogo intuitivo. *Anuario de Psicología Jurídica*, 1, 17-28.
- Sobral, J., Arce, R., Fariña, F. y Vilán, V. (1991). Influencia de la ideología sobre el proceso de discusión y toma de decisiones en los jurados legos. *Anuario de Psicología Jurídica*, 1, 159-172.
- Sobral, J. y Prieto, A. (1994). *Psicología y Ley: un examen de las decisiones judiciales*. Madrid: Eudema.
- Sobral, J., Gómez, J. A. y Prieto, A. (2001). Decisiones judiciales: desorden, orden oculto, y democracia. *Anuario de Psicología Jurídica*, 11, 79-98.
- Sobral, J. (2004). Algunas verdades y mentiras sobre las "verdades" de los testigos. *I Congreso*

El abogado en la reconducción del conflicto a formas extrajudiciales

de *Psicología Jurídica en Red*. Madrid.

Soria, M. A. (1998). *Psicología y práctica jurídica*. Barcelona: Ariel Derecho.

Soria, M. A. (2005). *Manual de Psicología Jurídica e Investigación Criminal*. En M. A. Soria (coord). Madrid: Pirámide.

Stephan, C. W. y Stephan, W. G. (1986). Habla Inglés? The effects of languages translation on simulated juror decisions. *Journal of Applied Social Psychology*, 16, 577-586.

Stephenson, G. M. (1981). *Intergroup bargaining and negotiation*. *Intergroup Behaviour*. Chicago: University of Chicago Press.

Stewart, J. E. II. (1980). Defendant's attractiveness as a factor in the outcome of criminal trials: An observational study. *Journal of Applied Social Psychology*, 10, 348-361.

Suares, M. (2002). *Mediación. Conducción de*

disputas, comunicación y técnicas. Barcelona: Paidós.

Tapias, A. (2004). *Cómo conducir interrogatorios exitosos*. www.PsicologiaJuridica.org

Thomas, K. W. (1976). Conflict and management. En M. D. Dunnette (ed.): *Handbook of Industrial and Organizational Behavior*. Chicago: Rand McNally, 889-936.

Trujillo, J. R. (2004). *Teoría y Técnicas de Negociación: Comunicación y Cortesía Verbal*. Madrid: Ediciones 2010.

Urra, J. (2002). *Tratado de Psicología Forense*. En J. Urra (coord). Madrid.

Vázquez, B. (2005). *Manual de Psicología Forense*. Madrid: Síntesis.

Weyner, B. (1972). Theories of motivation from mechanism to cognition. *Chicago III*. Rand McNally College Publishing Company.