

Psicología y abogacía efectiva: Perspectivas para profesores de Derecho*



JEAN R. STERNLIGHT

J. D. en Derecho por la Universidad de Harvard.
B.A. en Economía por el Swarthmore College.
Profesora de Derecho y Directora del Centro de Resolución de Conflictos
de la Universidad de Nevada.

JENNIFER K. ROBBENOLT

Co-Directora del Programa de Derecho, Comportamiento y Ciencia Social de la Universidad de Illinois.
Profesora de Derecho y Psicología en la Universidad de Illinois.
B.S. en Economía Empresarial y Psicología por la Universidad de Willamette.
M.A. en Psicología Social por la Universidad de Nebraska.
Ph.D. en Psicología Social por la Universidad de Nebraska.
J.D. en Derecho por la Universidad de Nebraska.

SUMARIO:

- I. Por qué enseñar Psicología a estudiantes de Derecho.
 1. Percepción e interpretación.
 2. Memoria.
 3. Emociones.
 4. Juicio y toma de decisiones.
 5. Persuasión y comunicación.
 6. Justicia.
 7. Ética de comportamiento.
 8. Productividad, éxito y satisfacción.
- II. Cómo enseñar Psicología a estudiantes de Derecho.
 1. Un curso independiente de Abogacía y Psicología.
 2. La Psicología y el Derecho en cursos vigentes.
- III. Conclusiones.



* Artículo traducido por Carolina Cabada, Miembro Activo de **ADVOCATUS**, y Ana Lucía Figueroa Dongo, Editora y Directora del Comité Editorial de **ADVOCATUS**. El presente artículo fue publicado originalmente en inglés en la siguiente publicación: *Psychology and Effective Lawyering: Insights for Legal Educators*. En: *Journal of Legal Education*, Vol. 64, Num. 3, Febrero 2015. Las autoras indican haber recibido comentarios muy útiles en el borrador del presente artículo de Linda Edwards, Lynne Henderson, Randy Kiser, Kate Kruse, Bob Lawless, Ann McGinley, Thom Main, y Jeff Stempel. También agradecen por la ayuda en la investigación prestada por la bibliotecaria de la UNLV, Jennifer Gross, y los estudiantes de Derecho de la UNLV, Andrew Dunning y Sarah Mead.

RESUMEN:

La Psicología –la ciencia de cómo la gente piensa, siente y se comporta– puede ser útil para enseñar una variedad de competencias centrales relacionadas a trabajar con otras personas y tomar buenas decisiones. Por ejemplo, los psicólogos han realizado investigaciones extensivas sobre percepción, memoria, comunicación, toma de decisiones individuales y grupales, conflictos, fijación de metas, y planificación, autoevaluación, motivación, valor, y muchos otros temas que son centrales para una abogacía efectiva. Esta investigación tiene mucho que contribuir a la comprensión del trabajo de los abogados y puede ser efectivamente incorporado en cómo enseñamos a los estudiantes cómo practicar el Derecho.

Palabras clave: Jean R. Sternlight; Jennifer K. Robbennolt; Economía Conductual; Psicología; enseñanza del Derecho; abogacía efectiva.

ABSTRACT

Psychology –the science of how people think, feel and behave– has a great deal to teach about a range of core competencies related to working with people and making good decisions. For example, psychologists have conducted extensive research into perception, memory, communication, individual and group decision-making, conflict, goal setting and planning, self-assessment, motivation, "grit," and many other matters that are central to effective lawyering. This research has much to contribute to an understanding of the work of lawyers and can be effectively incorporated into how we teach law students to practice law.

Keywords: Jean R. Sternlight; Jennifer K. Robbennolt; Behavioral Economics; Psychology; Law teaching; effective lawyering.

Los abogados gastan gran cantidad de tiempo y energía trabajando con otras personas, entre las cuales se incluye a clientes, adversarios, jueces, testigos, funcionarios públicos, socios o colegas¹. Por lo tanto, no es sorprendente que los abogados efectivos no solo tengan habilidades intelectuales, sino también destacan en cuestionar e interrogar, comunicar y persuadir, planear y manejar, resolver conflictos, tener visión empresarial, trabajar con otros, y tomar

decisiones éticas². Y tampoco es sorprendente que los empleadores del medio jurídico y los clientes desean contar con abogados que sepan comunicarse bien, que sean capaces de colaborar efectivamente, y que sean motivados y trabajadores, que puedan trabajar de manera independiente pero que sepan cuándo pedir ayuda, que sean capaces de planear proyectos de forma efectiva³. Recién graduados de Derecho, reconocen que se beneficiarían de más

1. Para un estudio sobre cómo los abogados gastan su tiempo, Cfr.: TRUBEK, David M. Trubek et al. "The Costs of Ordinary Litigation". En: UCLA L. REV. Vol. 72. Num.31. 1983, pp. 94-102 (sostienen que la cantidad de tiempo que los abogados invierten en cada caso está basada en la complejidad del mismo, los desafíos que conlleva, la participación y control del cliente, y el proceso y manejo llevado por la corte). Véase también: BREST, Paul. "The Responsibility of Law Schools: Educating Lawyers as Counselors and Problem Solvers". En: LAW & CONTEMP. PROB. Vol. 58. Num. 5. 1995, p. 8 (sostienen que el patrocinio "reposa en el corazón de la relación profesional entre el abogado y el cliente").
2. SCHULTZ, Marjorie M. y SHELDON, Zedeck. *Final report: identification, development, and validation of predictors for successful lawyering*. 2008, pp. 24-27. Véase también: GRISWOLD, Erwin N. "Law Schools and Human Relations". En: CHI. B. REC. Vol. 73. Num. 199. 1956, p. 201. LINDER, Douglas O. y LEVIT, Nancy. *The good lawyer: seeking quality in the practice of law*. 2014.
3. BOCCACCINI, Marcus T. y BRODSKY, Stanley L. "Characteristics of the Ideal Criminal Defense Attorney from the Client's Perspective: Empirical Findings and Implications for Legal Practice". En: Law & Psychology Reviv. Vol. 81. Num. 25. 2001, p. 101. FELDMAN, Stephen y WILSON, Kent. "The Value of Interpersonal Skills in Lawyering". En: Law & Human Behav. Vol. 311. Num. 5. 1981, p. 311. WAWROSE, Susan C. "What Do Legal Employers Want to See in New Graduates?: Using Focus Groups to Find Out". OHIO N. U. L. Rev. N° 39. 2013, p. 505. Se ha señalado que las quejas más comunes sobre la disciplina de los abogados están relacionadas con negligencia y falta de comunicación. Cfr.: BROWN, Jennifer Gerarda y WOLF, Liana G.T. "The Paradox and Promise of Restorative Attorney Discipline". En: Nev. L. J. Vol. 253. Num. 12. 2012, pp. 259-60.

y mejor educación que les permita desarrollar habilidades interpersonales y de toma de decisiones que son necesarias para ser un abogado efectivo⁴.

La Psicología –ciencia que estudia cómo las personas piensan, sienten y se comportan⁵– permite enseñar sobre una variedad de competencias centrales relacionadas a trabajar con otras personas y tomar buenas decisiones. Por ejemplo, los psicólogos han realizado extensas investigaciones sobre percepción, memoria, comunicación, decisiones individuales y grupales, conflictos, planeamiento y alcance de metas, auto-evaluación, motivación, “grit”, y muchas otras materias que son centrales para una abogacía efectiva. La presente investigación tiene mucho que contribuir para una comprensión del trabajo de los abogados y puede ser efectivamente incorporada en la enseñanza que se brinda a los estudiantes que practican Derecho⁶.

A pesar de la importancia de los aspectos interpersonales de la abogacía y la utilidad de la Psicología para manejar estos aspectos de la profesión, las mallas curriculares de las Escuelas de Derecho incluyen muy poco contenido al respecto. La academia jurídica ha empezado lentamente a tomar en consideración que los nuevos abogados necesitan desarrollar habilidades en tratar con otros, además de contar con habilidades de análisis jurídico⁷. Ahora existe una educación más clínica que lo que se presentaba en el pasado, y también se hace mayor énfasis en la escritura de documentos jurídicos y otras habilidades⁸. Incluso las llamadas recientes para preparar a los estudiantes de Derecho añadiendo mayores habilidades prácticas, no enfatizan particularmente que los abogados necesitan habilidades interpersonales y de toma de decisiones; y la educación legal tampoco reconoce totalmente la contribución sustancial que el conocimiento en Psicología

4. SHEPARD, Hon. Randall T. et al. "Report and recommendations American Bar Association task force on the future of legal education 26". Enero del 2014 (en adelante, "Informe del Grupo de Tareas ABA"). Disponible en: <http://www.americanbar.org/content/dam/aba/administrative/professional_responsibility/report_and_recommendations_of_aba_task_force.authcheckdam.pdf>.
5. La Psicología ha sido identificada como una "ciencia eje". BOYACK, Kevin W. et al. "Mapping the Backbone of Science". En: *Scientometrics*, Vol. 351, Num. 64, 2005, p. 368.
6. *Cf.*: ROBBENOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. Psychology for lawyers: Understanding the human factors in negotiation, litigation, and decision making, 2012. Entender Psicología es muy importante para informarse sobre las pruebas de lo que los abogados ha realizado históricamente, pero también para aquellas pruebas centrales, desde una visión más amplia que parta de que la abogacía incluye resolver problemas, toma de decisiones, dinámicas grupales y diseño de sistemas de disputas. *Cf.*: MENKEL MEADOW, Carrie. *Crisis in Legal Education or the Other Things Law Students Should be Learning and Doing*". En: *MCGEORGE L. REV.*, Vol. 133, Num. 45, 2013, p. 155.
7. Por un siglo, evaluadores han alentado a las Escuelas de Derecho a focalizarse más en una variedad de habilidades además del análisis jurídico. *Cf.*: REED, Alfred Z. *Training for the public profession of the law*". 1921, pp. 284-287. REDLICH, Josef. "The common law and the case method in american university law schools, 1914. *Training for the Public Professions of the Law*. 1971. Ass'n A. L. Schs. Ann. Meeting Section II, reimpresso en PACKER, Herbert L. y EHRLICH, Thomas. *New directions in legal education*, 1972, pp. 111-12, 130-31. *Report and Recommendations of the Task Force on Lawyer Competency: The Role of the Law Schools*, 1979, A.B.A. Sec. Legal Educ. & Admissions to the Bar, discutido en STEVENS, Robert. *Law school: legal education in America from the 1850s to the 1980s*, 1983, p. 240. *Legal Education and Professional Development - An Educational Continuum*. 1992. A.B.A. Sec. Legal Educ. & Admissions to the Bar (the MacCrate Report). SULLIVAN, William M.; COLBY, Anne; WELCH WEGNER, Judith; BOND, Lloyd; y SHULMAN, Lee S. *Summary of the findings and recommendations, in educating lawyers: Preparation for the profession of law*, 2006, p. 7 (en adelante, "Reporte Carnegie"). Disponible en: <http://www.carnegiefoundation.org/files/elibrary/EducatingLawyers_summary.pdf>.
8. Reporte Carnegie. *Loc. Cit.* *Cf.*: CARPENTER, Catherine L. (Editora). *Am Bar Ass'n, A Survey of Law School, Curricula 2002-2010*. GLESNER, Barbara. "Out of the Shadows: What Legal Research Instruction Reveals About Incorporating Skills Throughout the Curriculum". En: *J. DISP. RESOL.* N° 159, 2013, p. 174.

podría significar para la práctica del Derecho⁹. En contraste, las escuelas de medicina en Estados Unidos históricamente han prestado más atención en la educación clínica que las escuelas de Derecho, y recientemente han empezado a enfatizar la importancia de algunos aspectos de la Psicología¹⁰.

Dado la atención especial en las mallas curriculares de las Escuelas de Derecho, muchos abogados deben aprender el lado social de la práctica del Derecho en el trabajo. Para algunos aspectos de la práctica, el aprendizaje durante el trabajo es seguramente inevitable. Pero, aprender de la experiencia tiene sus propios límites. Como George Bernard Shaw señaló presumiblemente: "Lo que aprendemos de la experiencia es que nunca aprendemos de la experiencia"¹¹. Mientras que la premisa de Shaw puede ser muy extrema, los psicólogos han identificado una tendencia humana a sobrestimar nuestra habilidad para aprender de la experiencia¹².

Por ello, es importante dar a los alumnos bases en la ciencia del comportamiento humano

–una base que los preparará para aspectos interpersonales de la práctica e informará sobre lo que aprenden de sus experiencias. Como Robert Pirsig indica en "The Zen of Motorcycle Maintenance", "el verdadero propósito del método científico es asegurarse de que la naturaleza no nos ha engañado haciéndonos creer que sabemos algo que en realidad no sabemos"¹³. Aprovechar la ciencia de la Psicología puede sintonizar a los abogados con ideas que son difíciles de descubrir orgánicamente y ayuda a los abogados a que eviten formarse ideas equivocadas de sus experiencias en la práctica.

I. POR QUÉ ENSEÑAR PSICOLOGÍA A ESTUDIANTES DE DERECHO

La Psicología tiene mucho que contribuir a una gran variedad de tareas que realizan los abogados –particularmente aspectos en la práctica cuya importancia ha aumentado en una era en que los juicios son raros¹⁴. Tal como hemos sostenido en nuestro libro "Psychology for Lawyers: Understanding the Human Factors in Negotiation, Litigation, and Decision

9. Reporte Carnegie. *Op. Cit. Informe del Grupo de Tareas ABA. Op. Cit.*
10. KISER, Randall. "The Emotionally Attentive Lawyer: Balancing the Rule of Law with the Realities of Human Behavior". En: NEV. L.J. 2015 (argumenta que "la profesión médica le lleva años a la profesión legal en reconocer la importancia de la inteligencia emocional y en incorporar la Psicología dentro del proceso de admisión de alumnos y el currículum profesional"). Cfr.: HARTOCOLLIS, Anemona. "Medical School Shift, Meeting Patients on Day 1". En: N. Y. TIMES. 3 de setiembre de 2010, sección A15 (se discute sobre la revisión de la malla curricular de Harvard y N.Y.U.). BRANCH, William T. et al. "A Good Clinician and a Caring Person: Longitudinal Faculty Development and the Enhancement of the Human Dimensions of Care". En: ACAD. MED. N° 84. 2009, p. 117-25 (nos presenta información sobre cómo preparar a los profesores para ser mejores modelos requiere de competencias de profesionalismo, cuidado compasivo, y valores humanos). Pero incluso las escuelas médicas tendrían un largo camino que recorrer para efectivamente cultivar ciertas habilidades personales. Cfr. CHEN, Pauline W. "The Hidden Curriculum of Medical School". En: N. Y. TIMES. 30 de enero de 2009 (se discute la percepción de muchos doctores de que el "manejo de cabecera" no puede ser enseñado). HALPERIN, Edward C. "Abraham Flexner and the Evolution of the Modern Medical School". En: MED. EDUC. Num. 45. Vol. 10. 2011, p. 11 se discute la falta de integración entre la ciencia y los años clínicos en la educación médica).
11. DUNNING, David. *Self-insight: roadblocks and detours on the path to knowing thyself*. 2005, p. 64). Cfr.: GILOVICH, Thomas. *How we know what isn't so*. 1993 (detalla muchas maneras en las que es difícil discernir con precisión los patrones (o falta de patrones) en la información que encontramos).
12. Cfr.: DAWES, Robyn. *Rational choice in an uncertain world*. 1988, pp.100-120. ROBBENOLT, Jennifer K, y STERNLIGHT. *Op. Cit.*, pp.1-2.
13. PIRSIG, Robert. *Zen and the art of motorcycle maintenance*. 1974, p. 94.
14. Cfr.: GALANTER, Marc. *The Vanishing Trial: An Examination of Trials and Related Matters in Federal and State Courts*. En: J. EMPIRICAL L. STUD. N° 1. 2004, p. 459.

Making¹⁵, los abogados que saben sobre Psicología cognitiva y social pueden ser más efectivos en tareas como entrevistar y aconsejar a los clientes, interrogar testigos, negociar y mediar, realizar descubrimientos y *due diligence*, escribir, comportarse éticamente, ser productivos y exitosos, y ser felices. Abogados con inteligencia psicológica pueden desarrollar sus trabajos de manera más efectiva porque entienden mejor cómo las personas –ellos mismos y las personas con quienes trabajan– piensan, sienten y toman decisiones. En las líneas posteriores, resaltamos algunas de las percepciones más importantes que los abogados podrían recoger de la Psicología.

1. Percepción e interpretación.

Mucha gente cree que la percepción humana opera como una grabadora o una computadora; el entorno es exacta y completamente observado y grabado¹⁶. Y es cierto que nuestra capacidad de percepción es bastante impresionante, lo que nos permite absorber rápidamente gran cantidad de información. Pero nuestra experiencia sensorial tiende ser tan rica que creemos equivocadamente que capturamos todo o al menos la mayoría de los que encontramos¹⁷. Por el contrario, nuestra capacidad para percibir todo es limitada en formas que pueden causar que nos perdamos muchos detalles impor-

tantes, incluso en eventos importantes como asaltos en progreso¹⁸. Y mientras hacemos una estupenda labor en ensamblar la información que hemos obtenido, nuestras interpretaciones están inevitablemente influenciadas por estereotipos, esquemas, actitudes preexistentes, y nuestra propia perspectiva, expectativas y preferencias¹⁹. Sin embargo, es difícil apreciar el alcance en que las percepciones e interpretaciones de uno mismo han sido influenciadas²⁰.

Los matices de nuestra percepción e interpretación tienen implicancias importantes en cómo los clientes, testigos, y los abogados entienden e informan sus experiencias. Por ello, es crítico para un abogado reconocer que las concepciones preliminares del cliente o testigo pueden haberlos llevado a reconstruir equivocadamente una situación; que un testigo que dice no haber visto algo obvio de ver puede estar diciendo la verdad; o, que la propia Psicología del abogado puede haberlo llevado a hacer suposiciones sobre los clientes, o perder o descontar documentos clave producidos en la etapa de descubrimiento.

2. Memoria.

Al igual que con la percepción, las personas tienden a creer que la memoria trabaja como una video grabación que registra infalible-

15. ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. *Op. Cit.* ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. "Behavioral Legal Ethics". En: ARIZ. ST. L.J. N° 45. 2013, p. 1107. ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. "Good Lawyers Should Be Good Psychologists: Insights for Interviewing and Counseling Clients". En: OHIO ST. J. ON DISP. RESOL. N° 23. 2008, p. 437.
16. Cfr.: SIMONS, Daniel J. y CHABRIS, Christopher F. "What People Believe about How Memory Works: A Representative Survey of the U.S. Population". En: PLOS ONE N° 6. 2011, p. 1. Mientras que usualmente pensamos en las video grabaciones como infalibles, incluso estas pueden ser inexactas o engañosas. Cfr.: FEIGENSON, Neil. *Law on display: the digital transformation of legal persuasion and judgment*. 2009.
17. SIMONS, Daniel J. y CHABRIS, Christopher F. *The invisible gorilla: and other ways our intuitions deceive us*. 2010, p. 7.
18. CHABRIS, Christopher F. et al. "You Do Not Talk About Fight Club if you Do Not Notice Fight Club: Inattentional Blindness for a Simulated Real-World Assault". En: I-PERCEPTION N° 2. 2011, p. 150.
19. Cfr.: FISKE, Susan T. "Stereotyping, Prejudice, and Discrimination". En: GILBERT, Daniel T. et al. (Editores). *The handbook of social Psychology*. Cuarta Edición, Vol. 2. 1998. NISBETT, Richard E. y ROSS, Lee. *Human inference: strategies and shortcomings of social judgment*. 1980.
20. Cfr.: PRONIN, Emily et al. "Understanding misunderstanding: social psychological perspectives". En: GILOVICH, Thomas et al. (Editores). *Heuristics and biases: the psychology of intuitive judgment*. 2002, p. 636.

mente los eventos, para luego reproducirlos exactamente²¹. Si recordamos gran cantidad de información. Pero también olvidamos mucha, somos sugestionables, y nuestra memoria puede ser coloreada por nuestras experiencias, nuestras retrospectivas y el deseo de vernos en términos favorables²². Abogados que no saben sobre el trabajo en la memoria corren el riesgo de esperar mucho de la memoria de los clientes, testigos y ellos mismos, o de contaminar la memoria con preguntas poco ingeniosas. Pero los abogados que entienden los matices de la memoria, están mejor preparados para desarrollar estrategias que permitan obtener más –y más precisa– información de los clientes y los testigos²³.

3. Emociones.

A pesar de que los estudiantes de derecho a veces creen (o les enseñan a creer) que ellos deberían retirar sus emociones de sus evaluaciones sobre problemas legales²⁴, tratar e ignorar emociones es imposible y suele ser

contraproducente²⁵. En cambio, reconocer y entender cómo el trabajo con las emociones puede ayudar a los abogados a predecir, manejar o incluso utilizar sus propias emociones, la de sus clientes, adversarios y otros²⁶. Por ejemplo, entender y prestar atención a las emociones puede proveernos de información sobre las prioridades de nuestro cliente o contraparte, mostrar emociones puede ser útil en señalar las propias prioridades y límites de uno mismo, y emparejar tareas con estados de ánimo puede mejorar el rendimiento²⁷.

4. Juicio y toma de decisiones.

Cuando hacemos un juicio o tomamos decisiones utilizamos numerosos atajos y heurísticas. El uso de atajos es usualmente una ruta eficiente para precisar razonablemente los juicios, pero también puede producir errores sistemáticos en el mismo juicio²⁸. Los abogados pueden hacer mejores predicciones y advertencias más efectivas a los clientes si saben, por ejemplo, cómo las ilusiones positivas²⁹, el anclaje³⁰, las

21. CHABRIS, Christopher F. et al. "You Do Not Talk About Fight Club if you Do Not Notice Fight Club: Inattentional Blindness for a Simulated Real-World Assault". *Op. Cit.*

22. Cfr.: SCHACTER, Daniel L. *The seven sins of memory: how the mind forgets and remembers*. 2001.

23. ROBBENOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. *Op. Cit.*

24. El intent de retirar a las emociones de la práctica del Derecho puede ser atribuido, al menos el parte, al legado de Christopher Columbus Langdell, quien señaló que: "[El Derecho] es una ciencia (...) todos los materiales disponibles de esa ciencia están contenidos en libros impresos (...)". WILLARD HURST, James. *The growth of american law: the law makers*. 1950, p. 185 (citando LANGDELL, C.C. *A selection of cases on the law of contracts*. 1871).

25. KISER, Randall (discute que el balance de un abogado exitoso debe lograr asegurar que las emociones no "contaminen su análisis objetivo de los hechos y la aplicación uniforme de las reglas", y también usar sus emociones para comunicar, aconsejar, negociar y asesorar efectivamente en representación de su cliente).

26. CARUSO, R. y SALOVEY, Peter. *The emotionally intelligent manager*, 2004.

27. ROBBENOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. *Op. Cit.*

28. GILDOVICH, Thomas et al. (Editores). KAHNEMAN, Daniel. *Thinking fast and slow*. 2011.

29. Las ilusiones positivas puede causar que los abogados sean demasiado optimistas sobre las probabilidades de éxito de sus clientes. Cfr.: GOODMAN-DELAHUNTY, Jane et al. "Insightful or Wishful: Lawyers' Ability to Predict Case Outcomes". En: *PSYCHOL. PUB. POL'Y & L.* N° 16. 2010, p. 133.

30. El anclaje es la tendencia a ser indudablemente afectados en una decisión por números irrelevantes. TVERSKY, Amos y KAHNEMAN, Daniel. "Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases". En: KAHNEMAN, Daniel et al. (Editores). *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. 1982, p. 3-14. Se ha mostrado que anclajes irrelevantes afectan a los jueces. GUTHRIE, Chris et al. "Inside the Judicial Mind". En: *CORNELL L. REV.* Num. 86. 2001, p. 777, 813-814.

heurísticas de la representatividad³¹, el sesgo de retrospectiva³², las opciones de encuadre (*framing options*)³³, la información irrelevante³⁴, y la estructura del proceso de toma de decisiones³⁵, influyen los juicios y decisiones tomadas por los abogados, clientes, neutrales y otros.

5. Persuasión y comunicación.

Ya sea para trabajar con clientes, colegas, adversarios, árbitros, jueces u oficiales de go-

bierno, los abogados necesitan ser expertos en comunicarse con otros y convencerlos³⁶. Entender por qué y cómo demostrar experiencia y fiabilidad³⁷, usar ejemplos concretos³⁸, y presentar las dos caras del mensaje, puede aumentar la persuasión³⁹ tal como lo hace el entendimiento de los principios de reciprocidad⁴⁰, escasez⁴¹, consistencia y compromiso⁴², gusto⁴³ y normas sociales⁴⁴. Respecto a la comunicación, el conocimiento en Psicología puede ayudar a los abogados a ser mejores

31. La heurística de la representatividad es una tendencia de la gente "a basar la estimación de sus probabilidades y atribuciones causales en el grado en que un evento u objeto es representativo de (o se asemeja a) una categoría particular". ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. *Op. Cit.* Cfr.: GILOVICH, Thomas y SAVITSKY, Kenneth. "Like Goes with Like: The Role of Representativeness in Erroneous and Pseudo-Scientific Beliefs". En: GILOVICH, Thomas et al. (Editores). *Heuristics and biases: the psychology of intuitive judgment*. 2002. p. 617.
32. El sesgo de retrospectiva es parecido a lo que la mayoría de nosotros llamamos un "Mariscal de Campo un lunes en la mañana" (*"Monday morning quarterbacking"*). Es una tendencia a sobreestimar inconscientemente las probabilidades que habríamos asignado a un resultado una vez que este ya ha ocurrido". ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. *Op. Cit.*, p. 75-76. Véase también: HAWKINS, Scott A. y HASTIE, Reid. "Hindsight: Biased Judgments of Past Events After the Outcomes are Known". En: *PSYCHOL. BULL.* N° 107. 1990, p. 311.
33. La literatura del Encuadre revela que "las evaluaciones de las opciones que realiza la gente no solo están influenciadas por la sustancia de esas opciones, sino también por la manera en que esas opciones son presentadas". ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. *Op. Cit.* KAHNEMAN, Daniel y TVERSKY, Amos. "Choices, Values, & Frames". En: *AM. PSYCHOL.* N° 39. 1984, pp. 341, 343-344.
34. Cfr.: BASTARDI, Anthony y SHAFIR, Eldar. "On the Pursuit and Misuse of Useless Information". En: *J. PERSONALITY & SOC. PSYCHOL.* N° 75. 1998, pp. 19 y 28.
35. Por ejemplo, las decisiones son afectadas por otras opciones que se les presentan, por anteriores decisiones, y por quién presenta una opción en particular. ANDERSON, Christopher J. *The Psychology of Doing Nothing: Forms of Decision Avoidance Result From Reason and Emotion*. En: *PSYCHOL. REV.* N° 129. 2003, pp. 139 y 146. GUTHRIE, Chris. "Panacea or Pandora's Box?: The Costs of Options in Negotiation". En: *IOWA L. REV.* N° 88. 2003, p. 601. ROSS, Lee y WARD, Andrew. "Psychological Barriers to Dispute Resolution". En: *ADV. EXPERIMENTAL SOC. PSYCHOL.* N° 27. 1995, pp. 255. Las decisiones son afectadas por las opciones a ser seleccionadas o rechazadas, los plazos de término, y por cómo pueden ser justificadas. Cfr.: ARIELY, Dan y WESTENBROCH, Klaus. "Procrastination, Deadlines, and Performance: Self-Control by Precommitment". En: *PSYCHOL. SCI.* N° 13. 2002, p. 219. LÉBOUF, Robyn y SHAFIR, Eldar. "Decision Making". En: HOLYOAK, Keith y MORRISON, Robert G. (Editores). *The Cambridge Handbook of thinking and reasoning*. 2005.
36. ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. *Op. Cit.*, pp. 115-169.
37. *Ibid.*, pp. 118-120.
38. SADOSKI, Mark et al. "Engaging Texts: Effects of Concreteness on Comprehensibility, Interest, and Recall in Four Text Types". En: *J. EDUC. PSYCHOL.* N° 92. 2000, pp. 85 y 86.
39. Los argumentos de "doble-cara" son aquellos que conocen y refutan una posición opuesta. Cfr.: CROWLEY, Ayn E. y HOYER, Wayne D. "An Integrative Framework for Understanding Two-Sided Persuasion". En: *J. CONSUMER RES.* N° 20. 1994, pp. 561, 561-562.
40. CIALDINI, Robert B. *Influence: science and practice*. Quinta Edición. 2009, p. 19.
41. *Ibid.*, pp. 199-200.
42. *Ibid.*, p. 52.
43. *Ibid.*, pp. 142-144.
44. Cfr.: Latané, Bibb y DARLEY, John M. "Group Inhibition of Bystander Intervention in Emergencies". En: *J. PERSONALITY & SOC. PSYCHOL.* N° 10. 1968, pp. 215 y 216.

oyentes⁴⁵, construir una relación efectivamente⁴⁶, manejar dificultades de comunicación⁴⁷, obtener información más exitosamente de sus clientes y testigos⁴⁸, lidiar de manera más efectiva con la posibilidad de que otros puedan estar mintiendo⁴⁹, y proveer un consejo más influyente⁵⁰. Estas habilidades pueden servir de manera positiva a los abogados virtualmente en todos los aspectos de su trabajo. Y, de forma importante, los abogados que se comunican con sus clientes de manera más efectiva son menos propensos a ser acusados por cometer infracciones éticas⁵¹.

6. Justicia.

La Psicología de la justicia enseña que los clientes y los oponentes se preocupan por mucho más que el resultado monetario o quedarse fuera de la cárcel⁵². Los clientes o los oponentes

evaluarán los resultados monetarios a la luz de su evaluación de calidad, equidad y necesidad⁵³. Ellos estarán satisfechos con un resultado determinado o no, dependiendo de si creen que a otro en la misma situación le habría ido mucho mejor o mucho peor⁵⁴. Se preocupan tremendamente por aspectos del proceso como la voz de deseo de justicia, dignidad, respeto, y la oportunidad para contar su historia a alguien que perciben como neutral⁵⁵. Y, se enfocarán en la retribución⁵⁶, la reparación de relaciones dañadas o la propiedad⁵⁷. Entender cómo la gente valora y responde a diferentes aspectos de la justicia puede ayudar a los abogados a aprovechar las preocupaciones de sus clientes en entrevistas, responder mejor a esas preocupaciones como consejeros, presentar propuestas atractivas en la negociación, y elaborar argumentos más persuasivos como defensores.

-
45. BOCCACCINI, Marcus T. et al. "Client-Relations Skills in Effective Lawyering: Attitudes of Criminal Defense Attorneys and Experienced Clients". En: LAW & PSYCHOL. REV. N° 26. 2002, p. 97.
46. Cfr.: NADLER, Janice. "Rapport in Negotiation and Conflict Resolution". En: MARQ. L. REV. N° 87, 2004, p. 875. TICKLE-DEGNEN, Linda y ROSENTHAL, Robert. "The Nature of Rapport and Its Nonverbal Correlates". En: PSYCHOL. INQUIRY N° 1. 1990, pp. 285-286.
47. Cfr.: KEYSAR, Boaz et al. "Taking Perspective in Conversation: The Role of Mutual Knowledge in Comprehension". En: PSYCHOL. SCI. N° 11, 2000, p. 32. NICKERSON, Raymond S. "How We Know—and Sometimes Misjudge—What Others Know: Imputing One's Own Knowledge to Others". En: PSYCHOL. BULL. N° 125. 1999, p. 737.
48. Cfr.: ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. *Op. Cit.*, pp. 165-166.
49. Cfr.: BOND, Charles F. Jr. y DE PAULO, Bella M. "Accuracy of Deception Judgments". En: PERSONALITY & SOC. PSYCHOL. REV. N° 10. 2006, p. 214. DE PAULO, Bella M. et al. "Cues to Deception". En: PSYCHOL. BULL. N° 129. 2003, p. 74.
50. Cfr.: ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. *Op. Cit.*, pp. 166-168.
51. Cfr.: BROWN, Jennifer Gerarda y WOLF, Liana G.T.
52. ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. *Op. Cit.*, pp. 171-184.
53. Cfr.: DEUTSCH, Morton. *Equity, Equality, and Need: What Determines Which Value Will be Used as the Basis of Distributive Justice?*. En: J. SOC. ISSUES N° 31. 1975, p. 137.
54. Cfr.: BAZERMAN, Max H. et al. "Perceptions of Fairness in Interpersonal and Individual Choice Situations". En: CURRENT DIRECTIONS PSYCHOL. SCI. N° 4. 1995, p. 39.
55. LIND, E. Alan y TYLER, Tom R. *The social psychology of procedural justice*. 1988. Véase también SHESTOWSKY, Donna. "The Psychology of Procedural Preference: How Litigants Evaluate Legal Procedures Ex Ante". En: IOWA L. REV. N° 99. 2014, p. 637.
56. Cfr.: GOLLWITZER, Mario y DENZLER, Markus. "What Makes Revenge Sweet: Seeing the Offender Suffer or Delivering a Message?". En: J. EXPERIMENTAL SOC. PSYCHOL. N° 45. 2009, p. 840.
57. Cfr.: OKIMOTO, Tyler G. et al. "Beyond Retribution: Conceptualizing Restorative Justice and Exploring Its Determinants". En: SOC. JUST. RES. N° 22. 2009, p. 156. WENZEL, Michael et al. "Retributive and Restorative Justice". En: LAW & HUM. BEHAV. N° 32. 2008, p. 375.

7. Ética de comportamiento.

La habilidad del abogado de actuar éticamente puede ser mejorada mediante el entendimiento de que cada uno es más vulnerable a dar pasos equivocados en el camino de la ética de que lo que podríamos pensar⁵⁸. Las normas éticas son incumplidas no solo por "malas manzanas", sino también por gente ordinaria que tiene puntos ciegos en cuanto a la ética, que permite desdibujar la línea de la ética, y que toman pequeños pasos hacia debajo de pendientes resbaladizas⁵⁹. Varios aspectos de la práctica legal –incluyendo los caprichos de las normas éticas y los estándares, el rol del abogado como agente para sus clientes, las presiones de las variaciones en el poder y el *status* del abogado– pueden interactuar con esta Psicología para complicar el panorama ético de los abogados⁶⁰. Jurar te-

ner un comportamiento ético no es suficiente protección contra los lapsos éticos, e incluso aquellos que alardean de su ética pueden a veces ser particularmente vulnerables⁶¹. Pero tanto las empresas como los individuos pueden usar su conocimiento en ética del comportamiento para adoptar pasos concretos a fin de prevenir las infracciones éticas⁶².

8. Productividad, éxito y satisfacción.

La literatura de Psicología enseña sobre cómo realizar de mejor manera actividades cómo evitar la procrastinación⁶³, las limitaciones del *multitasking*⁶⁴, la importancia del valor y perseverancia⁶⁵, el valor de buscar (y ser) un mentor⁶⁶, cómo colaborar mejor⁶⁷, cómo lidiar con la presión⁶⁸, y cómo aprender de los errores⁶⁹. Estudios psicológicos también proveen

58. ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. Op. Cit. Cfr.: BAZERMAN, Max H y TENBRUNSEL, Ann E. *Blind spots: why we fail to do what's right and what to do about it*. 2011.
59. Cfr.: CHUGH, Dolly et al. "Bounded Ethicality as a Psychological Barrier to Recognizing Conflicts of Interest". En: MOORE, Don A. et al. *Conflicts of interest: challenges and solutions in business, law, medicine, and public policy*. 2005, pp. 74-95. TENBRUNSEL, Ann E. y MESSICK, David M. "Ethical Fading: The Role of Self-Deception in Unethical Behavior". En: SOC. JUST. RES. N° 17. 2004, p. 223.
60. ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. Op. Cit., pp. 1124-1156.
61. JORDAN, Jennifer et al. *Striving for the Moral Self: The Effects of Recalling Past Moral Actions on Future Moral Behavior*. En: PERSONALITY & SOC. PSYCHOL. BULL. N° 37. 2011, pp. 701-702. SACHDEVA, Sonya et al. *Sinning Saints and Sainly Sinners: The Paradox of Moral Self-Regulation*. En: PSYCHOL. SCI. N° 20- 2009, pp. 523-524.
62. Estos pasos incluyen ser consciente de nuestras vulnerabilidades, destacar más la ética, desarrollar postura más crítica, planear hacia adelante, y colocar estructuras organizacionales en donde corresponde para ayudar a los abogados a evitar dar pasos equivocados en la ética. ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. Op. Cit., pp. 1156-1181.
63. Cfr.: STEEL, Piers. "The Nature of Procrastination: A Meta-Analytic and Theoretical Review of Quintessential Self-Regulatory Failure". En: PSYCHOL. BULL. N° 133. 2007, pp. 65-82.
64. Cfr.: ARRINGTON, Catherine M. y LOGAN, Gordon D. "The Cost of a Voluntary Task Switch". En: PSYCHOL. SCI. N° 15. 2006, p. 610. LEROY, Sophie. "Why Is It So Hard To Do My Work? The Challenge of Attention Residue When Switching Between Work Tasks". En: ORG. BEHAV. & HUM. DECISION PROCESSES N° 109. 2009, p. 168.
65. Cfr.: DUCKWORTH, Angela L. et al. "Grit: Perseverance and Passion for Long-Term Goals". En: J. PERSONALITY & SOC. PSYCHOL. N° 92. 2007, pp. 1087-1088.
66. Cfr.: KAY, Fiona M. y WALLACE, Jean E. "Mentors as Social Capital: Gender, Mentors, and Career Rewards in Law Practice". En: SOC. INQUIRY N° 79. 2009, p. 418.
67. Cfr.: KOZLOWSKI, Steve W. J. y ILGEN, Daniel R. "Enhancing the Effectiveness of Work Groups and Teams". En: PSYCHOL. SCI. IN THE PUB. INTEREST N° 7. 2006, p. 77. EVANS, Charles R. y DION, Kenneth L. "Group Cohesion and Performance: A Meta-Analysis". En: SMALL GROUP RES. N° 22. 1991, p. 175.
68. Cfr.: BEILOCK, Sian. *Choke: what the secrets of the brain reveal about getting it right when you have to*. 2010, p 6.
69. Cfr.: DWECK, Carol. *Mindset: the new psychology of success*. 2006. ROBBENNOLT, Jennifer K. y STERNLIGHT, Jean R. Op. Cit., pp. 425-428 (enfatizan en la importancia de una mentalidad desarrollada).

muchas perspectivas sobre cómo elegir un trabajo que nos ayude a ser felices y cómo elaborar un trabajo encomendado para que nos lleve a una mayor satisfacción y sentido de cumplimiento⁷⁰.

Aunque alguno de los descubrimientos psicológicos en cada una de estas áreas puede ser intuitivo para aquellos que tienen buen instinto y buenas habilidades sociales, otros son contra-intuitivos. Por ejemplo, hemos visto que mucha gente tiene expectativas poco realistas de la percepción y la memoria⁷¹. Asimismo, muchos asumen incorrectamente que aquellos que expresan mayor confianza en su memoria son más acertados⁷², que "ventilar" la ira propia es un medio efectivo de descargar esa emoción⁷³, que la falta de contacto visual

es una buena forma de predecir la mentira⁷⁴, que recopilar más información siempre nos lleva a mejores decisiones⁷⁵, que conocerse a sí mismo es la mejor forma de predecir las propias emociones futuras⁷⁶, y que el dinero los hará feliz⁷⁷. Pero investigaciones han establecido que cada una de estas nociones es errónea. La confianza está relacionada solo débilmente con la precisión⁷⁸. "Ventilar" puede aumentar y prolongar sentimientos de enojo⁷⁹. La falta de contacto visual no está correlacionada con la mentira⁸⁰. La gente tiene una tendencia a buscar incluso información irrelevante, y la información puede distorsionar la decisión⁸¹. La investigación demuestra que usualmente podemos ser más asertivos utilizando el reporte de los sentimientos y reacciones de otros, en vez de la introspección, para predecir cómo nos sentiremos en circunstancias futuras⁸².

70. Cfr.: BERG, Justin M. et al. "Perceiving and Responding to Challenges in Job Crafting at Different Ranks: When Proactivity Requires Adaptivity". En: J. ORG. BEHAV. N° 31. 2010, p. 158. Véase también: LEVIT, Justin M. y O. LINDER, Douglas. *The happy lawyer: making a good life in the law*. 2010.

71. Ver texto acompañante de los pie de página N° 18-25.

72. Cfr.: TENNEY, Elizabeth R. et al. *The Benefits of Knowing What You Know (and What You Don't): How Calibration Affects Credibility*". En: J. EXPERIMENTAL SOC. PSYCHOL. N° 44. 2008, p. 1368 (explora los límites de la influencia de la confianza).

73. Cfr.: BUSHMAN, Brad J. "Does Venting Anger Feed or Extinguish the Flame? Catharsis, Rumination, Distraction, Anger, and Aggressive Responding". En: PERSONALITY & SOC. PSYCHOL. BULL. N° 24. 2002, p. 724.

74. STRÖMWALL, Leif A. et al. "Practitioners' Beliefs about Deception". En: GRANHAG, Pär Anders y STRÖMWALL, Leif A. (Editores). *The detection of deception in forensic contexts*. 2004, p. 229. DE PAULO, Bella M. et al. Op. Cit.

75. BASTARDI, Anthony y SHAFIR, Eldar. Op. Cit.

76. Cfr.: WILSON, Timothy D. y GILBERT, Daniel T. "Affective Forecasting". En: ADV. EXPERIMENTAL SOC. PSYCHOL. N° 34. 2003, p. 345.

77. Cfr.: BEAUPRE GILLESPIE, Becky y SCHWARTZ TEMPLE, Hollee. "Hunting Happy: In Grim Times, a Search for Joy Gains Ground". En: ABA J. Feb. 2011, p. 41 (citando a LEVIT, Nancy: "El mito más pernicioso sobre abogados: si ganas mejores resultados, serás feliz").

78. Cfr.: PENROD, Steven y CUTLER, Brian. "Witness Confidence & Witness Accuracy: Assessing Their Forensic Relation". En: PSYCHOL., PUB. POL'Y, & L. N° 1. 1995, p. B17. LUDWING SPORER, Siegfried et al. "Choosing, Confidence, and Accuracy: A Meta-Analysis of the Confidence-Accuracy Relation in Eyewitness Identification Studies". En: PSYCHOL. BULL. N° 118. 1995, p. 315.

79. Cfr.: BUSHMAN, Brad J. Op. Cit. ALLRED, Keith G. et al. "The Influence of Anger and Compassion on Negotiation Performance". En: ORGANIZATIONAL BEHAV. & HUM. DECISION PROCESSES N° 70. 1997, p. 175.

80. Cfr.: DE PAULO, Bella M. et al. Op. Cit.

81. Cfr.: BASTARDI, Anthony y SHAFIR, Eldar. Op. Cit. REDELMEIER, Donald A. et al. "The Beguiling Pursuit of More Information". En: MED. DECISION MAKING N° 21. 2001, p. 374.

82. Cfr.: GILBERT, Daniel T. et al. "The Surprising Power of Neighborly Advice". En: SCIENCE N° 32. 2009, p. 1617.

Y que la relación entre el dinero y la felicidad es más débil y más complicada de lo que usualmente pensamos⁸³. Por ello, incluso el operador jurídico más experimentado tiene mucho que ganar de aprender más sobre los matices de la Psicología.

II. CÓMO ENSEÑAR PSICOLOGÍA A ESTUDIANTES DE DERECHO

Aunque pueda ser conveniente que todos los futuros abogados participen en un sustancial curso de estudios psicológicos, sabemos que esto es poco realista. Los abogados se beneficiarían de una mayor familiaridad con una variedad de temas interdisciplinarios, pero el tiempo en la Escuela de Derecho es limitado⁸⁴. Tampoco estamos sugiriendo que los abogados necesiten estar entrenados como investigadores de Psicología o preparados para ofrecer terapia a sus clientes u otros. Los abogados desempeñan –y deben desempeñar– una función diferente. En lugar de estudiar Psicología como futuros investigadores o terapeutas, los estudiantes de Derecho necesitan aprender aspectos de la Psicología que los ayuden a desarrollarse más efectivamente como abogados.

1. Un curso independiente de Abogacía y Psicología.

Presentarle a los alumnos la ciencia de la Psicología, a través de un curso explícitamente enfocado en Psicología y Derecho, es una forma poderosa de darles la oportunidad de pensar en cómo la Psicología puede ayudarlos a ser mejores abogados. Nosotras hemos enseñado estos cursos a estudiantes de Derecho de niveles superiores, y la profesora Sternlight pronto lo enseñará como un electivo de primer año. Estos cursos semestrales de tres créditos han incluido tanto un seminario como un curso de habilidades. A los estudiantes se les asignó nuestro libro, “Psicología para Abogados”, y el curso siguió la organización de dicho libro⁸⁵. De acuerdo a este, los alumnos primero estudiaban una serie de hallazgos de la Psicología que son relevantes para el Derecho, luego aplicaban esa Psicología a tareas específicas de la abogacía, y, finalmente, presentaban escritos en los cuales aplicaban conceptos psicológicos al Derecho. Algunos estudiantes escribieron trabajos de investigación⁸⁶, otros de “aplicación

83. Cfr.: DUNN, Elizabeth W. et al. “If Money Doesn’t Make You Happy Then You Probably Aren’t Spending It Right”. En: J. CONSUMER PSYCHOL. N° 21. 2011, p. 115. QUOIDBACH, Jordi et al. “Money Giveth, Money Taketh Away: The Dual Effect of Wealth on Happiness”. En: PSYCHOL. SCI. N° 21. 2010, p. 759. También puede ser difícil para los abogados creer que procesos justos pueden importar tanto o más que la magnitud monetaria u otros resultados significativos. Cfr.: TYLER, Tom R. “Procedural Justice”. En: LIEBERMAN, Joel D. y FRAUSS, Daniel A. *Jury psychology: social aspects of trial processes*. 2009, pp. 25 y 29.

84. Si bien instamos en la importancia de enseñar Psicología a los estudiantes de Derecho, otras herramientas son también muy importantes. Por ejemplo, abogados que entiendan metodologías empíricas serán más persuasivos cuando litiguen, estarán mejor habilitados para comunicarse con expertos y tendrán un mejor análisis de las políticas. El entrenamiento empírico también puede ayudar a los abogados a determinar la calidad de los estudios psicológicos así como investigaciones en otros campos. Cfr.: LAWLESS, Robert M. et al. *Empirical methods in law*. 2010.

85. ROBBENOLT, Jennifer y STERNLIGHT, Jean R. Op. Cit.

86. Se esperaba que los estudiantes que realizaron trabajos de investigación se familiarizaran con un aspecto de la literatura psicológica y lo aplicaran a un asunto particular del Derecho. Los temas a los que los alumnos se han dirigido incluyen cómo interrogar efectivamente a niños que sean testigos o víctimas, cómo usar la emoción para ganar una ventaja estratégica en negociaciones, cómo usar la Psicología para atraer más clientes, cómo los abogados pueden usar la Psicología para ser profesionales más efectivos en los tribunales tribales, cómo los intérpretes de la sala de audiencias influyen la toma de decisiones, cómo los fiscales pueden usar la Psicología para evaluar la fiabilidad de las declaraciones de los testigos, las implicancias de la Psicología de los consumidores para los abogados especializados en marcas, las implicancias de la Psicología de grupos para demandar por discriminación laboral, cómo reconocer y manejar la aflicción en contextos de abogacía, cómo la Psicología de la toma de decisiones puede ser usada para combatir problemas de alcohol en estudiantes de Derecho y abogados, cómo la Psicología arroja a la luz las diferencias entre los sistemas acusatorio e inquisitorio, cómo las escuelas de Derecho pueden aprovechar la Psicología para que se gradúen abogados más satisfechos en la práctica, y cómo los mediadores pueden usar y trabajar con las emociones de las partes en conflicto.

práctica" en los que requerían entrevistar a abogados que ejerzan la labor para determinar si, y cómo, los principios psicológicos podían ser útiles en aspectos particulares de la práctica⁸⁷; incluso otros alumnos escribieron grandes propuestas, que les exigieron pensar en nuevas o adicionales investigaciones que fueran beneficiosas para los abogados en la práctica⁸⁸. En ambos cursos, los estudiantes eran evaluados en base a su escrito, a su exposición y a su participación total en la clase. La profesora Sternlight también evaluaba la preparación de una publicación de los alumnos, que analizara las lecturas y reflejara la discusión en clase. La profesora Robbennolt realizaba pruebas periódicas en clase. Dado nuestro énfasis en la elaboración de lecciones de Psicología, tal vez no resulta sorprendente que también basemos estas lecciones en la reflexión sobre cuál es la mejor manera de enseñar este material. La Psicología educacional revela que la mayoría de personas no aprende mejor leyendo un texto

o escuchando una conferencia, aunque dicho texto o conferencia sean brillantes. En vez de ello, es importante usar múltiples modalidades o vías que ayuden a maximizar el entendimiento de los estudiantes⁸⁹. Aquí la lección no es (como se suele afirmar) que las personas tienen diferentes estilos de aprendizaje (por ejemplo, visual, auditivo, o kinestésico), si no que todos nos beneficiamos del material presentado en una variedad de formas. Tenemos la suerte de que una gran cantidad de excelente material relacionado a la abogacía y a la Psicología esté disponible en Internet, en videos y otros formatos que nuestros alumnos encuentran particularmente atractivos⁹⁰.

Investigaciones en una variedad de campos demuestran que los estudiantes se benefician, especialmente, del aprendizaje "activo", que los involucra con la provisión de información⁹¹; enfoques tales como actividades en pequeños grupos que pueden ayudar a activar los cono-

-
87. La profesora Sternlight ha usado esta "solicitud práctica" como una alternativa al trabajo de investigación. Ella le solicitó a los alumnos que entrevisten al menos a dos abogados o profesionales legales y que evalúen si, y cómo, un particular subconjunto del material cubierto podría ayudar a los abogados en la práctica. Estos trabajos, además, le daban la oportunidad a los estudiantes de evaluar las reacciones de los abogados al material psicológico. Los alumnos abordaron temas tales como la forma en que los defensores públicos pueden usar la Psicología para desarrollar una mejor relación con sus clientes jóvenes, cómo los fiscales pueden aprender lecciones psicológicas que los ayudarían a comportarse más éticamente, y cómo los abogados del gobierno pueden aprovechar ideas respecto a atajos en el juicio cuando tratan con individuos *pro se*.
88. La profesora Robbennolt permitía a sus alumnos escribir propuestas como una alternativa al trabajo de investigación. Se les requería a los estudiantes que revisen los estudios psicológicos existentes, que sitúen esos estudios en el contexto de la práctica legal, que ideen uno o más estudios para explorar una pregunta específica de investigación, y que hagan un argumento persuasivo de que esa investigación iba a beneficiar a los profesionales. Esta aproximación le dio a los estudiantes la oportunidad de considerar los límites de las investigaciones existentes y nuevas áreas de aplicación. Por ejemplo, un estudiante propuso una serie de estudios que desarrollaban cómo el jurado evaluaba las pruebas basadas en rumores y cómo los descubrimientos de esos estudios podrían ser útiles para los abogados para diseñar estrategias en los juicios y en pensar en cómo estructurar las reglas de las evidencias.
89. Véase, por ejemplo, PASHLER, Harold et al. "Learning Styles: Concepts and Evidence". En: Psychol. Sci. Pub. Int. Vol. 8. 2008, p. 105 (desacreditando la afirmación común de que ciertas personas aprenden mejor desde un enfoque, mientras otras aprenden mejor de otro). MAYER, Richard E. *Applying the science of learning*. 2010. Cfr.: BURGESS, Hillary. *Deepening the Discourse Using the Legal Mind's Eye: Lessons from Neuroscience and Psychology that Optimize Law School Learning*. En: Quinnipiac Law Review. Vol. 29, Num. 1, 2011.
90. Por ejemplo, National Geographic ha producido una serie de excelentes videos de temas que incluyen la memoria y la percepción en una serie llamada Brain Games: <<http://braingames.nationalgeographic.com/episode/Q/>>. Usando YouTube uno puede encontrar muchas otras gemas como discursos dados por el galardonado Nobel Daniel Kahneman. Ethics Unwrapped en la Universidad de Texas McCombs School of Business ofrece una serie de videos enfocados en la Psicología de la Ética: <<http://ethicsunwrapped.utexas.edu/videos>>.
91. Por ejemplo, PRINCE, Michael. "Does Active Learning Work?" *A Review of the Research*. En: J. ENGR. EDUC. Vol. 83, 2004, pp. 223.

cimientos previos⁹²; métodos de enseñanza que sitúan las clases en situaciones similares a las que los estudiantes podrían enfrentarse, para que las aplicaciones sean más evidentes⁹³; técnicas que estimulan los intereses inherentes a los alumnos, de aprender y convertirse en mejores abogados, en lugar de motivarlos con calificaciones⁹⁴; actividades de colaboración que incrementan la proactividad y retención de los alumnos⁹⁵; y trabajo metacognitivo o autoexplicativo que requiera a los alumnos razonar, escribir, y hablar acerca de los conceptos que

están aprendiendo y de los procesos de aprendizaje en sí mismos⁹⁶.

Los profesores de Derecho han ideado diversas maneras de involucrar a los alumnos en actividades más activas y cooperativas que los exhorten a explicar y reiterar las lecciones que han aprendido⁹⁷. Los enfoques comunes incluyen simulaciones o juegos de roles⁹⁸, ejercicios de pequeños grupos⁹⁹, exposiciones de alumnos¹⁰⁰ y publicaciones¹⁰¹. En nuestros cursos de Psicología y Derecho nos hemos basado en varias

-
92. Por ejemplo, ONYON, Claire. *Problem-Based Learning: A Review of the Education and Psychology Literature*. The clinical teacher. Num 9. 2012, p. 22-23. SCHMIDT, Henk G. et al. "Explanatory Models in the Processing of Science Text: The Role of Prior Knowledge Activation Through Small Group Discussion". J. EDUC. PSYCH N° 81. 1989, p. 610-619.
93. Por ejemplo, LAVE, JEAN y WENGER, Etienne. *Situated learning: legitimate peripheral participation*. 1991. ONYON, Claire. Op. Cit., p. 23.
94. Por ejemplo, BIGGS, John. *Teaching for quality learning at university*. Segunda Edición. 2003. ONYON, Claire. Op. Cit., p. 24. NORMAN, Geoffrey R. y SCHMIDT, Henk G. "The Psychological Basis of Problembased Learning: A Review of the Evidence". En: ACAD. MED. N° 77. 1992, p. 557.
95. Por ejemplo, QIN, Zhining, et al. "Cooperative versus Competitive Efforts and Problem Solving". En: REV. EDUC. RES N° 65. 1995, p. 129.
96. Cfr.: *How people learn: brain, mind, experience, and school* 12. Edición del 2000 (haciendo énfasis en el valor del enfoque metacognitivo que se centra en el razonamiento, autoevaluación y reflexión en ayudar a los alumnos a transferir su aprendizaje a nuevos ámbitos y eventos). Véase también MCCABE, Jennifer. *Metacognitive Awareness of Learning Strategies in Undergraduates*. En: Memory & cognition N° 39. 2011, p. 462. PINTRICH, Paul R. *The Role of Metacognitive Knowledge in Learning, Teaching, and Assessing*. En: THEORY INTO PRACTICE N° 41. 2002, pp. 219-225. Véase también ROCHESTER INST. OF TECH. *Characteristics of Adult Learners*, <<http://www.rit.edu/academicaffairs/tls/characteristics-adultlearners>> (discutiendo las características especiales del aprendizaje en adultos).
97. Cfr.: HUNTER SCHWARTZ, Michael et al. *What the best law teachers do*. 2013, pp. 177- 259. We note that while a number of law professors have adopted and written about various creative teaching approaches, empirical examination of the success of such approaches has been uneven. Nosotros advertimos que mientras un gran número de maestros de derecho han adoptado y escrito sobre varios enfoques de enseñanza creativos, el análisis empírico del éxito de esos enfoques ha sido desigual.
98. Véase, por ejemplo., STUCKEY, Roy, et al. *Best practices for legal education: a vision and a road map*. 2007, pp. 179-188. FEINMAN, Jay M. "Simulations, An Introduction". En: J. LEGAL EDUC. N° 45. 1995, pp. 469-71. WILLIAMS, Gerald R. "Using Simulation Exercises for Negotiation and Other Dispute Resolution Courses". En: J. LEGAL EDUC. N° 34. 1984, p. 307. Para un debate sobre cómo diseñar simulaciones que comprometan a los estudiantes más plenamente, véase POITRAS, Jean; STIMEC, Arnaud. y HILL, Kevin, "On Teaching: Fostering Student Engagement in Negotiation Role Plays". En: NEGOT. J. N° 29. 2013, p. 439.
99. Cfr.: FRIEDLAND, Steven y HESS, Gerald F. (Editores) *Teaching the law school curriculum*. 2004 (discutiendo el uso de ejercicios en grupo tanto como otros enfoques).
100. *Loc. Cit.*
101. Véase, por ejemplo, DI STEFANO, Giada, et al. "Learning by Thinking: How Reflection Aids Performance". Working Paper. 2014, pp. 14-103. Disponible en: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2414478>. Véase también NIEDWIECKI, Anthony S. *Lawyers and Learning: A Metacognitive Approach to Legal Education*. En: WIDENER L. REV. N° 13. 2006, p. 33 (presentando un gama de nuevas actividades).

de estas técnicas, involucrando activamente a los alumnos en el aprendizaje de la Psicología y permitiéndoles experimentar el fenómeno psicológico por ellos mismos, para así ganar un mejor entendimiento de los impactos de la Psicología en el Derecho. Es particularmente importante ayudar a los alumnos a aprender Psicología de primera mano, lo que se conoce como el sesgo del punto ciego (la dificultad que tienen las personas para reconocer las influencias en sus propias percepciones, juicios y decisiones)¹⁰².

En su primera clase, la profesora Robbennolt les pide a sus estudiantes que respondan a una serie de situaciones hipotéticas, cada una explorando un fenómeno psicológico. Por ejemplo, se les hacen preguntas que puedan demostrar los efectos de disponibilidad, anclaje, representatividad, sesgo de autoservicio (también llamado sesgo por interés personal), las opciones bajo consideración, reflexión cognitiva y el prejuicio de retrospectiva o recapitulación. La clase vuelve a abordar las preguntas, junto con sus respuestas, mientras estudian los temas relevantes durante el semestre. Los alumnos aprenden rápidamente que ellos, y no solo otros, se ven afectados por el fenómeno psicológico bajo discusión –a menudo en formas sorprendentes. Ellos también son capaces de usar su experiencia como participantes para un mejor entendimiento de las fortalezas y limitaciones de las simulaciones experimentales.

De manera similar, la profesora Sternlight ha usado un encuentro en clase con su secretaria, en la primera clase, para ayudar a los estudiantes a darse cuenta de que su percepción y memoria

no son tan buenos como podrían creer. En este encuentro escenificado, la secretaria –usando ropa distintiva– entraba a la clase a entregarle un objeto inusual a Sternlight. Al final de la clase, se les pedía a los alumnos que llenen una encuesta describiendo el incidente y la ropa. Sus respuestas demostraron las dificultades inherentes a la percepción y la memoria, la común variabilidad en los relatos de los testigos, y la influencia de estereotipos¹⁰³. Posteriormente en el semestre, cuando se discute la psicología de la toma de decisiones, ambos maestros involucran activamente a los estudiantes en la exploración de la psicología de sus propias decisiones; invitándolos a considerar el proceso de toma de decisiones que ellos mismos utilizaron al elegir si ir a la escuela de Derecho y de qué universidad. Debido a que estas decisiones son las que los estudiantes tienen en común, a que las decisiones siguen siendo relevantes para ellos, y a que el proceso de toma de decisiones varía, las discusiones de sus decisiones son fructíferas e interesantes. Ambos cursos usan juegos de roles e involucran dinámicamente a los estudiantes en el comentario de videos de abogados comprometidos con las actividades de abogacía. De este modo, los estudiantes pueden conducir los juegos de roles en temas incluyendo el interrogatorio, el asesoramiento, la negociación, o el descubrimiento y posterior análisis de las actividades usando la Psicología que aprendieron.

Asimismo, los estudiantes observan la conducta de los abogados en interrogatorios¹⁰⁴ o declaraciones¹⁰⁵ y luego discuten sobre cómo el conocimiento de Psicología puede ayudar a los

102. Véase, por ejemplo DUNNING, David. *Op. Cit.* PRONIN, Emily. *The Introspection Illusion*. En: ADV. EXPERIMENTAL SOC. PSYCHOL. N° 41, 2009, p. 1.

103. Por ejemplo, un estudiante describió a la secretaria, que es latina, como si hubiese usando un sombrero, cuando en realidad usó una gorra de baseball hacia atrás.

104. Una buena fuente de videos de interrogatorios y asesoramientos es la serie producida en conjunto con la American Bar Association Client Counseling Competition. Competition DVDs. AMERICAN BAR ASS'N, <http://www.americanbar.org/groups/law_students/events/competitions/practical_skills/competitions/dvds.html>. (última visita el 30 de marzo del 2014). Aunque los interrogatorios están dirigidos por alumnos, más que por abogados, aun así son de mucha ayuda porque los videos muestran a tres equipos de estudiantes interrogando y asesorando al mismo cliente y usualmente obteniendo resultados muy distintos debido a sus diferentes enfoques.

105. Algunos de los videos favoritos de declaraciones incluyen una infame crisis por el reconocido abogado de Texas, Joe Jamail, véase "Old Lawyer Fight," <<http://www.youtube.com/watch?v=td-KKmcYtrM>> (última vista el 27 de

abogados a mejorar su efectividad en esas materias. Nuestros cursos también hacen hincapié en la importancia del aprendizaje autodirigido, las actividades de cooperación y la autoreflexión. Los estudiantes escriben artículos individuales, participan en numerosas discusiones de pequeños grupos¹⁰⁶, participan en exposiciones grupales¹⁰⁷, y escriben publicaciones que reflejen sus experiencias y las lecturas. Algunos estudiantes igualmente han hecho sus propios videos o escrito sus propios juegos de roles.

Nosotros creemos que nuestros cursos de Derecho y Psicología han sido exitosos y estamos convencidos de que nuestros alumnos han aprendido mucho¹⁰⁸. Al mismo tiempo, nosotros seguimos aprendiendo la mejor manera de presentar este material. Es desafiante enseñar lo relevante de la psicología y más aún enseñarle a los alumnos cómo aplicarla a contextos de abogacía.

2. La Psicología y el Derecho en cursos vigentes.

Además de enseñar cursos enfocados específicamente en Derecho y Psicología, también

es posible y deseable por las escuelas y los profesores de Derecho, inculcar la Psicología en cursos dedicados principalmente a otros temas¹⁰⁹. Como en otros temas transversales como la ética o la resolución de conflictos, es importante fomentar la atención constante en el tema en particular, pero también incorporar esto en la estructura de la instrucción legal¹¹⁰.

Las clínicas ofrecen una maravillosa oportunidad de enseñarles a los alumnos cómo la psicología puede ayudarlos a ser abogados más efectivos. Debido a que las clínicas ofrecen a los alumnos exposición directa a clientes reales (y frecuentemente a clientes adversarios, abogados y neutrales también), las clínicas pueden permitir a los estudiantes ver cómo la Psicología que han aprendido en clases se desarrolla en la práctica¹¹¹. Así, un clínico en una clínica "inocente" puede usar una porción del tiempo de seminario para explorar la Psicología concerniente a la identificación de testigos (percepción y memoria), o un clínico en una clínica de asuntos de menor cuantía puede discutir la Psicología concerniente al asesoramiento o a la toma de decisiones.

abril del 2006), y extractos de declaraciones tomadas del magnate Sheldon Adelson. Véase, por ejemplo, Sheldon Adelson 2006 Lawsuit Deposition, LAS VEGAS SUN, disponible en: <<http://www.lasvegassun.com/videos/2011/sep/22/5722/>>.

106. Por ejemplo, Sternlight ha hecho que pequeños grupos debatan la efectividad de la presentación de un abogado en particular, (por ejemplo, el abogado Ken Feinberg explicando a miembros del público las demandas por el derrame de petróleo en el Golfo), o la mejor manera de usar la Psicología en la redacción de una denuncia o interrogatorios.
107. Sternlight hizo que sus alumnos inventen juegos de roles, videos caseros, y que localicen nuevo material para presentar a sus compañeros de clase.
108. Reconocemos que esta confianza puede resultar, en parte, de nuestras propias ilusiones. Véase supra nota 31 y texto acompañante.
109. Para fomentar este esfuerzo, convencimos al editor de nuestro de nuestro libro, el colegio de abogados de Estados Unidos, de hacer disponible dos capítulos de nuestro libro, sin costo alguno, para que los profesores de Escuelas de Derecho puedan distribuirlos entre sus alumnos. Hay, por supuesto, muchos otros libros y artículos que pueden también ayudar.
110. Otros han discutido cómo los temas particulares pueden ser enseñados extendidamente durante el programa de la Escuela de Derecho. Véase, por ejemplo, RHODE, Deborah. "The Pervasive Method". J. LEGAL EDUC. N° 42, 1992, p. 31 (ética jurídica). RISKIN, Leonard L, y WESTBROOK, James E. "Integrating Dispute Resolution Into Standard First-Year Courses: The Missouri Plan". En: J. LEGAL EDUC. N° 39, 1989, p. 509. PARKER, Carol. "Writing Throughout the Curriculum: Why Law Schools Need It and How to Achieve It". En: NEB. L. REV. N° 76, 1997, p. 561.
111. Para ideas de enfoques clínicos de enseñanza, véase por ejemplo, CHAVKIN, David F. *Clinical legal education: a textbook for law school clinical programs*, 2002. MILSTEIN, Elliott S. "Clinical Legal Education in the United States: In-House, Externships and Simulations". En: J. LEGAL EDUC. N° 51, 2001, p. 375.

Luego, mientras los alumnos discuten sus casos durante turnos¹¹², o mientras el profesor ofrece supervisión uno a uno, este puede resaltar facetas adicionales de la investigación psicológica que son suscitadas por la interacción del alumno como abogado con clientes o adversarios. En pocas palabras, la Psicología puede proporcionar a la facultad clínica y a sus estudiantes un marco de trabajo ideal para la discusión de representación legal, y las clínicas ofrecen igualmente un ambiente ideal para enseñarles a los estudiantes el valor de la Psicología. Simultáneamente, dado que los clínicos tienen mucho que cubrir con sus estudiantes, reconocemos que necesitarán hacer decisiones pedagógicas complejas, aplicando la Psicología de forma selectiva y, a veces, implícita. Dependiendo de la clínica, los profesores pueden elegir enfatizar la psicología relacionada a interrogatorios, asesoramiento, negociación, mediación, defensa oral o escrita, u otras materias del Derecho. Los profesores de clases de "habilidades" especializadas pueden fácilmente integrar la Psicología en sus cursos, y algunos ya lo hacen¹¹³. Los cursos que se enfocan en la escritura deberían hacer énfasis en la Psicología relevante

para la comunicación y persuasión¹¹⁴. Varios de los escritos legales y clases ya han comenzado a hacer al menos algo de esto¹¹⁵. Los cursos de litigación antes del juicio podrían centrarse en la psicología que es más importante para la interrogación, asesoramiento, descubrimiento o escritura¹¹⁶. Aquella enseñanza de negociación o mediación puede hacer referencia a la Psicología que es más adecuada a aquellos esfuerzos, incluyendo comunicación, persuasión, criterio y toma de decisiones¹¹⁷. Los cursos de práctica de juicios o apelaciones pueden respectivamente aprovechar la Psicología pertinente a la comunicación y persuasión¹¹⁸. Y, los cursos que se enfocan en la redacción o en trabajos transaccionales podrían examinar temas como el juicio y la toma de decisiones, así como percepciones de justicia y equidad¹¹⁹. Los alumnos que están aprendiendo a ayudar en la redacción de contratos para clientes y otros documentos, necesitan estar conscientes de la seriedad de la toma de decisiones de las personas respecto a las relaciones contractuales, y cómo el lenguaje usado en los contratos puede generar un impacto en la forma en que estos documentos son usados por las partes¹²⁰.

-
112. MILSTEIN, Eliot y BRYANT, Susan, "Rounds: A Signature Pedagogy for Clinical Teaching", En: CLINICAL L. REV. N° 14, 2007, p. 195.
113. Aunque calificando ciertas clases como "de habilidades" o "doctrinales", por conveniencia, nosotros, sin embargo, nos unimos a los que rechazan el intento de hacer líneas tajantes entre cursos "doctrinales" o "sustantivos" y cursos "de habilidades". Cfr.: EDWARDS, Linda H. *The Trouble with Categories: What History and Category Theory Can Teach Us About the Doctrine-Skills Divide*, (Próximo JLE; proyecto en el archive de los autores).
114. ROBBENNOLT, Jennifer y STERNLIGHT, Jean. *Op. Cit.*, pp. 115-169, 353-383.
115. Véase, por ejemplo: SIRICO JR., Louis J. y SCHULTZ, Nancy L. *Persuasive writing for lawyers and the legal profession* 73. Segunda Edición. 2011. EDWARDS, Linda H. *Legal writing and analysis*. Tercera Edición. 2011, p. 71-77, 147-50, 166-68, 193-94, 197-98, 299-304, 215-22. STANCHI, Kathryn M. "Playing with Fire: The Science of Confronting Adverse Material in Legal Advocacy". En: RUTGERS L. REV. N° 60. 2008, p. 381. Véase también SOLAN, Lawrence M. "Four Reasons to Teach Psychology to Legal Writing Students". En: J. L. & POL'Y N° 22. 2013, p. 7.
116. ROBBENNOLT, Jennifer y STERNLIGHT, Jean. *Op. Cit.*, pp. 187-251, 307-383.
117. *Ibid.*, pp. 67-112, 115-169. STARK, James H. y FRENKEL, Douglas N. "Changing Minds: The Work of Mediators and Empirical Studies of Persuasion". En: OHIO ST. J. ON DISP. RESOL. N° 28. 2013, p. 263.
118. ROBBENNOLT, Jennifer y STERNLIGHT, Jean. *Op. Cit.*, pp. 115-169.
119. *Ibid.*, pp. 67-112, 171-184. Véase también WILKINSON-RYAN, Tess. *Do Liquidated Damages Encourage Breach? A Psychological Experiment*. En: MICH. L. REV. N° 108. 2010, p. 633. WILKINSON-RYAN, Tess. *Legal Promise and Psychological Contract*. En: WAKE FOREST L. REV. N° 47. 2012, p. 843. HOFFMAN, David A. y WILKINSON-RYAN, Tess. *The Psychology of Contract Precautions*. En: U. CHI. L. REV. N° 80. 2013, p. 395.
120. ROBBENNOLT, Jennifer y STERNLIGHT, Jean. *Op. Cit.*, pp. 379-82.

Los cursos doctrinales y los seminarios pueden también aprovechar aspectos de la Psicología relacionados a la abogacía. Un número cada vez mayor de cursos ya son enseñados desde una perspectiva de solución de problemas, en la que los alumnos trabajan para aplicar conceptos que están aprendiendo a situaciones hipotéticas¹²¹, y sería relativamente fácil añadir la dimensión psicológica a cursos y textos que ya cuentan con un enfoque basado en los problemas. Sin embargo, incluso los cursos que no están centrados en los problemas pueden usar la Psicología analizando cómo los abogados podrían aplicar los conceptos del curso. Un candidato particularmente obvio para la inyección es un curso profesional de responsabilidad, el cual podría recurrir a la Psicología de la ética para ayudar a los estudiantes a entender como varios abogados con buenas intenciones terminan cruzando las líneas de la ética¹²².

Creemos que es posible y conveniente añadir la Psicología a prácticamente cualquier curso de la Escuela de Derecho. Un curso de procesal civil puede abordar la Psicología relacionada a la percepción, justicia, descubrimiento, persuasión, o negociación para ayudar a los alumnos a considerar como evaluar demandas y defensas, como se pueden resolver mejor las disputas de los clientes, o como presentar argumentos de manera más efectiva¹²³. Un curso de contratos, propiedad o daños podría hacer que los estudiantes consideren las preocupaciones que podrían tener las partes en conflicto, si la litigación es la mejor o única manera de conocer esas preocupaciones, cómo las partes en conflicto pueden comunicar sus preocupaciones o argumentos más efectivos, y lo bien que los abogados predicen los resultados del caso¹²⁴. Los cursos de procedimiento penal deben abordar la psicología pertinente a la identificación de testigos¹²⁵, la

-
121. Cfr.: MOSKOVITZ, Myron *Beyond the Case Method: It's Time to Teach with Problems*, 42 J. LEGAL EDUC. 241 (1992).
122. Cfr.: ROBBENOLT, Jennifer y STERNLIGHT, Jean. *Op. Cit.* Un blog enteramente dedicado al tema de la ética del comportamiento legal: <<http://behaviorallegalethics.wordpress.com>> (última vez visita el 3 de junio del 2014), reflejando el reciente surgimiento del interés en este aspecto.
123. Por ejemplo, en su clase de procesal civil, la profesora Sternlight enseña sobre la Psicología de la justicia procesal cuando ayuda a los estudiantes a considerar cómo es mejor entrevistar y aconsejar a sus clientes y como guiarlos entre las opciones procesales que se les presentan. Ella también enseña sobre los prejuicios de confirmación y la asimilación sesgada cuando ofrece cátedra sobre los procesos sumarios, y particularmente el caso *Scott v. Harris*, 550 U.S. 372 (2007). Cfr.: KAHAN, Dan, et. al, *Whose Eyes are you Going to Believe? Scott v. Harris and the Perils of Cognitive Illiberalism*. En: HARV. L. REV. N° 122. 2009, p. 837.
124. La profesora Robbenolt, por ejemplo, hace un ejercicio, en su clase de daños, en el que a los estudiantes se les asigna representar al demandante o al demandado en un caso de responsabilidad. Los alumnos leen el material del caso, pronostican la indemnización por daños, y dan su apreciación de lo que sería una indemnización por daños justa. No solo los alumnos aprenden lo difícil que son las decisiones de indemnización por daños para el jurado, si no también tienen la oportunidad de introducir la Psicología del sesgo de servir a sus propios prejuicios y su relevancia para el acuerdo de la litigación de daños. Este ejercicio está basado en BABCOCK, Linda, et al., "Creating Convergence: Debiasing Biased Litigants", En: LAW & SOC. INQUIRY N° 22. 1997, p. 913. LOEWENSTEIN, George, et al. "Self-Serving Assessments of Fairness and Pretrial Bargaining", En: J. LEGAL STUD. N° 22. 1993, p. 135. THOMPSON, Leigh y LOEWENSTEIN, George. "Egocentric Interpretations of Fairness and Interpersonal Conduct", En: ORGANIZATIONAL BEHAV. & HUM. DECISION PROCESSES N° 51. 1992, p. 176. Este ejercicio también representa una oportunidad para discutir estrategias para hacer mejores predicciones. Cfr.: ROBBENOLT, Jennifer y STERNLIGHT, Jean. *Op. Cit.*, pp. 77-83.
125. Cfr.: SIMON, Dan, *In doubt: the psychology of the criminal justice process*. 2012. Un video de National Geographic, Brain Games, episodio 3 de la primera temporada contiene un crimen recreado en el que testigos reales hacen una falsa identificación de testigos. See National Geographic, *supra* nota 92.

identificación de sospechosos¹²⁶, y las falsas confesiones¹²⁷, así como asimilación sesgada y otros aspectos de la percepción o toma de decisiones¹²⁸.

Un curso de transacciones como de impuestos, asociaciones empresariales, o transacciones garantizadas debería incluir ideas como por ejemplo cómo un enfoque alternativo puede hacer que los participantes vean un acuerdo futuro más positiva o negativamente¹²⁹, cómo los sesgos implícitos o los esquemas previos pueden afectar el análisis¹³⁰, y cómo la Psicología afecta la forma en la que buscamos y procesamos información adicional¹³¹. Un curso enfocado en Derecho Constitucional podría considerar cómo los defensores pueden usar la psicología pertinente a sesgos preexistentes¹³², emociones¹³³ o comunicación y persuasión para representar más efectivamente a sus clientes¹³⁴. De hecho, no podemos pensar en una clase de la Escuela de Derecho en la cual las ideas de la Psicología no sean relevantes.

III. CONCLUSIONES

Nosotras creemos que los maestros de Derecho deben aprovechar cada vez más la Psicología para mejorar su enseñanza de abogacía. Esperamos que más Escuelas de Derecho comiencen a enseñar cursos orientados específicamente a la Psicología y el Derecho; además, esperamos que más profesores incorporen la Psicología en sus debates de Derecho en una amplia variedad de cursos. Una pedagogía de una Escuela de Derecho que combine un entrenamiento riguroso de análisis y basado en la Psicología de cómo las personas perciben el mundo, interactúan unos con otros, y toman decisiones, producirá abogados bien formados quienes podrán servir más efectivamente a sus clientes y a los intereses de la justicia. En nuestra experiencia, los estudiantes de Derecho están ansiosos por abarcar la relevancia de la Psicología en su futuro trabajo como abogados y buscar entrenamiento psicológico para que sea un complemento práctico a su educación en leyes sustanciales y análisis legal¹³⁵.

126. Cfr.: SIMON, Dan. *Op. Cit.*

127. Por ejemplo, los profesores pueden hacer que sus estudiantes vean fragmentos del documental de Ken Burns "The Central Park Five" y que discutan la convicción de ilicitud respecto a los 5 hombres jóvenes que habrían admitido falsamente haber cometido una violación en el Central Park y fueron presos por años antes de ser liberados cuando otro hombre confesó la autoría del crimen. The Central Park Five: <<http://www.pbs.org/kenburns/centralparkfive/>> (última visita el 3 de junio del 2014). De igual manera, el programa radial "NPR This American Life" tenía un podcast en el que se discutía cómo y por qué una mujer joven dio una falsa confesión y por qué los oficiales de la policía le creyeron, a pesar de haber pruebas de lo contrario. <<http://www.thisamericanlife.org/radio-archives/episode/507/confessions>>. Véase también KASSIN, Saul M. et. al. "Police Induced Confessions: Risk Factors and Recommendations". En: LAW & HUM. BEHAV. N° 34. 2010, p. 3.

128. Cfr.: BURKE, Alafair S. "Prosecutorial Passion, Cognitive Bias, and Plea Bargaining". En: MARQ. L. REV. N° 91. 2007, p. 183.

129. ROBBENNOLT, Jennifer y STERNLIGHT, Jean. *Op. Cit.*, pp. 88-96.

130. *Ibid.*, pp. 12-14.

131. *Ibid.*, pp. 308-352.

132. Cfr.: KAHAN, Dan M, et al. "They Saw a Protest: Cognitive Illiberalism and the Speech-Conduct Distinction". En: STAN. L. REV. N° 54. 2012, pp. 851, 875.

133. WELLS, Christina. "Fear and Loathing in Constitutional Decision-Making". En: WIS. L. REV. N° 115, 2005.

134. Cfr.: DAVIS, Neal y FEDERSPIEL, Will. "The Supreme Court, Social Psychology, and Group Formation". En: KLEIN, David E y MITCHELL, Gregory (Editores). *The psychology of judicial decision making*. 2010, pp. 85-102 Véase también WRIGHTSMAN, Lawrence S. *The psychology of the supreme court*. 2006, p. 141.

135. Aunque nos hemos enfocado en cómo la Psicología se relaciona con la abogacía, también es muy relevante para el Derecho sustantivo y los estudios legales. Véase BRANK, Eve. *Psychological foundations of family law*

(próximamente). ROBBENOLT, Jennifer K. y HANS, Valerie P. *The social and psychological foundations of torts* (próximamente). SAKS, Michael J. y SPELLMAN, Bárbara. *The social and psychological foundations of evidence law* (próximamente). SIMON, Dan. Op. Cit. BRAUCHER, Jean, et al. "Race, Attorney Influence, and Bankruptcy Chapter Choice". En: J. EMP. LEGAL STUD. N° 9. 2012, p. 323. BLUMENTHAL, Jeremy A. "To Be Human": A Psychological Perspective on Property Law". En: TULANE L. REV. N° 83. 2009, p. 609. CIALDINI, Robert B. "Social Motivations to Comply: Norms, Values, and Principles". En: ROTH, Jeffrey A. y SCHOLZ, John T. (Editores). *Taxpayer Compliance*. 1989, p. 200. FROMER, Jeanne C. "A Psychology of Intellectual Property". En: NW. U. L. REV. N° 104. 2010, p. 1441. HOFFMAN y WILKINSON-RYAN. Op. Cit. JOLLS, Christine. "Behavioral Economics Analysis of Employment Law". En: SHAFIR, Eldar (Editor). *The behav. Found. Of public policy*. 2013, p. 264. KAHAN, Dan. "Cognitive Bias and the Constitution". En: Chicago-Kent L. Rev. N° 88. 2013, p. 367. MANDEL, Gregory N. *The Public Perception of Intellectual Property*. En: FLA. L. REV. N° 66. 2014, p. 261. Enfocándose en varios aspectos de la Psicología, los estudiosos pueden ampliar y profundizar su investigación respecto a la abogacía y al Derecho, y los políticos pueden gobernar más efectivamente nuestra sociedad. Sin embargo, este es un tema para otro día.