

Cómo aplicar la tecnología del *mindfulness* en la preconciliación: aportes de publicaciones internacionales*

Resumen

Los mecanismos alternativos para la resolución de conflictos, como la conciliación, son más eficientes y efectivos cuando las partes cuentan con altos niveles de inteligencia emocional. A su vez, la práctica de *mindfulness* contribuye al desarrollo de esa inteligencia. De ahí que el propósito de este artículo sea indagar por el conocimiento que oriente la aplicación de la tecnología del *mindfulness* en la preconciliación, es decir, antes de que las partes inicien la negociación formal del conflicto. Con tal fin, se usó el método mixto de revisión bibliográfica integral, el cual combina análisis cuantitativo mediante la técnica bibliométrica del mapeo científico, con codificación cualitativa a partir de la técnica de síntesis interpretativa crítica. Como resultado, se propone un marco integral para organizar y articular en sinergia los frentes potenciales de aplicación de la tecnología del *mindfulness*, en sus múltiples acepciones, en la preconciliación. El marco propuesto es relevante para académicos, personas particulares y organizaciones de todos los sectores con interés en aumentar la eficiencia y la efectividad de estos mecanismos.

Palabras clave: *mindfulness*; preconciliación; inteligencia emocional; bibliografía.

Cómo citar este artículo: Díez, David (2024). Cómo aplicar la tecnología del *mindfulness* en la preconciliación: aportes de publicaciones internacionales. *Revista Interamericana de Bibliotecología*, 47(1), e350293. <https://doi.org/10.17533/udea.rib.v47n1e350293>

Recibido: 2022-06-07/ Aceptado: 2023-24-11

David Díez

Doctor en Industria y Organizaciones,
magíster en Estudios de Género y
antropólogo de la Universidad Nacional de
Colombia. Profesor Asociado de la Facultad
de Ciencias Sociales, Humanidades y
Teología, de la Universidad Católica de
Manizales (UCM).

dadiezg@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0003-1175-3107>

* Este artículo es resultado del proyecto de investigación “Aplicaciones potenciales del *mindfulness* en la pre-conciliación online”, financiado por la Universidad Católica Luis Amigó durante el 2022.



How to Apply Mindfulness Technology in Preconciliation: Contributions from International Publications

Abstract

Alternative dispute resolution, such as conciliation, are more efficient and effective when the parties have high levels of emotional intelligence. Likewise, the practice of mindfulness contributes to the development of that intelligence. Hence, the purpose of this paper is to review literature that guides the application of mindfulness in preconciliation, that is, before the parties begin the formal negotiation of the conflict. To this end, the mixed method of integral review was used, which combines quantitative analysis through the bibliometric technique of scientific mapping, with qualitative coding based on the critical interpretive synthesis technique. As a result, a comprehensive framework is proposed to organize and articulate in synergy the potential fronts for the application of mindfulness, in its multiple meanings, in preconciliation. The proposed framework is relevant to academics, individuals, and organizations from all sectors with an interest in increasing the efficiency and effectiveness of these mechanisms.

Keywords: *Mindfulness*; preconciliation; emotional intelligence; bibliography.

1. Introducción

En las sociedades actuales, caracterizadas por altos niveles de conflictividad y polarización social, los mecanismos alternativos para la resolución de conflictos (MASC) constituyen estrategias relevantes para gestionar los desacuerdos. Tales mecanismos suponen menores niveles de desgaste y de inversión económica implicados en los procesos jurídicos convencionales; incluso, representan menor pérdida de vidas y de tejido social, que se ven sacrificados en los escenarios de confrontación armada entre colectivos que recurren a la violencia como principal medio para gestionar sus conflictos.

Dada la relevancia de los MASC, sirve entender cuáles son los factores que favorecen su efectiva y eficiente aplicación. Al respecto, existe evidencia de que la re-

solución de conflictos se logra de forma más rápida y satisfactoria cuando las partes presentan altos niveles de inteligencia emocional (Bellucci et al., 2019). Asimismo, se sabe que la inteligencia emocional puede desarrollarse mediante la práctica continua del *mindfulness* (Kou et al., 2022).

El *mindfulness* suele asociarse a la meditación, entendida esta como práctica “espiritual” propia de religiones orientales como el budismo. No obstante, bajo una perspectiva integral contemporánea (Diez, 2022), el *mindfulness* constituye una tecnología del ser, aplicable a distintos planos (personales, sociales, internos y externos) del ser humano (Tabla 1).

Tabla 1. Marco integral de aplicaciones potenciales de la tecnología del *mindfulness*

Planos de lo humano	Invisible	Visible
Personal	Cuadrante 1 Consciencia sobre sí (autoconsciencia) Referida a la autocontemplación de lo que la persona subjetivamente cree, espera o siente (la fenomenología pura como cuestión filosófica).	Cuadrante 2 Consciencia desde sí (atención) Referida a la atención a condiciones corporales, comportamientos o características personales observables (la fisiología y la conducta individual como cuestiones médicas y psicológicas).
Social	Cuadrante 3 Consciencia entre sí (consciencia colectiva) Referida al reconocimiento consciente de las creencias o ideas compartidas por grupos humanos (la cultura como cuestión antropológica).	Cuadrante 4 Consciencia alrededor de sí (consciencia social) Referida al reconocimiento de y la actitud crítica ante condiciones materiales o de la estructura social (la economía y la política como cuestiones sociológicas).

Fuente: Diez (2022, adaptación).

Bajo la perspectiva integral planteada, la autocontemplación introspectiva (cuadrante 1) efectivamente

guarda relación con prácticas tradicionales orientales como la meditación budista o la zen. Así, una de las definiciones más referidas del *mindfulness* plantea que este consiste en la “capacidad de prestar atención al momento presente (y de asumir) la postura de testigos imparciales de nuestra propia experiencia” (Kabat-Zinn, 2009, pp. 42-67). Esta última definición se relaciona con la práctica budista milenaria que implica sentarse en posición de loto a meditar, con los ojos cerrados y en silencio. Sin embargo, el citado Kabat-Zinn, en su calidad de médico occidental, plantea que el *mindfulness* no necesariamente exige un compromiso personal ideológico con religión alguna. Además, mediante la experiencia clínica de Kabat-Zinn y de experimentos con grupos de control, se ha evidenciado que la práctica constante del *mindfulness* genera resultados corporales medibles (cuadrante 2). Entre tales resultados, se destaca la disminución de la presión arterial, de la segregación de adrenalina, del ritmo cardíaco e, incluso, a largo plazo, del tamaño de la amígdala (glándula asociada a reacciones corporales “de defensa”) (Benson et al., 1974; Bauer et al., 2019; Joss et al., 2021). Asimismo, a nivel comportamental, se ha identificado la incidencia de la práctica del *mindfulness* en la disminución de emociones como la rabia, así como de los comportamientos reactivos asociados a tal emoción; factores que con frecuencia obstaculizan la disposición y la apertura al diálogo que demanda la resolución de conflictos. De ahí que exista un creciente campo de investigación alrededor de los beneficios potenciales del *mindfulness* en la gestión de conflictos a través de mecanismos como la conciliación o la negociación (Riskin, 2004; Díez y Romero-Cárdenas., 2021).

En adición a la conceptualización del *mindfulness* inaugurada por Kabat-Zinn, Ellen Langer (1989, 1999), psicóloga de la Universidad de Harvard, define el *mindfulness* como la capacidad de prestar atención de manera consciente. Y si bien hay coincidencias entre esta definición y la de Kabat-Zinn, el enfoque de Langer es menos oriental, en el sentido en que en ninguna de sus obras alude a prácticas como la meditación en posición de loto. Más bien, Langer se enfoca en la aplicación de la atención plena a procesos formales de enseñanza-aprendizaje, por ejemplo, la lecto-escritura, y, a nivel más general, al autocuestionamiento de las categorías con las cuales las personas piensan el mundo en la vida cotidiana.

Así, Langer invita a reconocer y cuestionar lo que llama “automatismos” o “destrezas sobreaprendidas” (Langer, 1999, p. 20). Para ilustrar su punto, la autora recurre a la figura del Farolero que aparece en la novela *El principito* (Saint-Exupery, 2001). Este personaje vive la tragedia de mantener una misma rutina aun cuando el contexto cambia, condenándose a una vida sin descanso en un mundo que va cada vez más rápido. Todo por no tener la consciencia necesaria para cuestionar “la consigna”, es decir, las creencias automatizadas. Cuestionamiento que, justamente, resulta esencial en los escenarios de conflicto, y sobre el cual se volverá más adelante.

Entretanto, los enfoques de Kabat-Zinn y de Langer resultan útiles para pensar las aplicaciones del *mindfulness* a nivel del autocuestionamiento de creencias y comportamientos personales y colectivos (cuadrantes 1, 2 y 3). Sin embargo, ambos enfoques requieren complementarse con una perspectiva crítica sociológica (cuadrante 4), como insumo para evitar la reducción del *mindfulness* a una práctica de sumisión a la dominación (Zizek, 2012). En palabras de Purser (2019),

Reducir el sufrimiento es un objetivo noble y debe fomentarse. Pero para hacer esto de manera efectiva, los maestros de la atención plena deben reconocer que el estrés personal también tiene causas sociales. Al no abordar el sufrimiento colectivo y el cambio sistémico que podría eliminarlo, roban la atención de su verdadero potencial revolucionario, reduciéndolo a algo banal que mantiene a las personas enfocadas en sí mismas. (p. 41)

Así, si el *mindfulness* se piensa estrictamente como un mecanismo para que los individuos y los colectivos humanos aprendan a autorregular las emociones y los comportamientos que emergen ante los conflictos, se podría asumir que el asunto en juego es su sometimiento a las condiciones sociales frente a las cuales manifiestan desacuerdo (sea un mal arreglo de divorcio, una sociedad económicamente desigual o políticamente autoritaria) (Díez, 2022). De ahí que, en este artículo, se aluda al *mindfulness* como autoconsciencia, pero también como consciencia alrededor de sí (cuadrante 4). Esto en el sentido en que los individuos y colectivos humanos expresen su desacuerdo ante determinadas realidades sociales, que los rodean o que están por encima de ellos, y que consideran injustas; pero que puedan manifestar su disenso sobre la base de una adecuada autogestión

de sus emociones. De manera tal que sus cuestionamientos se realicen a través de medios pacíficos, que no por ser pacíficos necesariamente son inefectivos. Lo anterior supone una postura de defensa de los escenarios institucionales de gestión del conflicto como lo son, en últimas, los MASC (Díez, 2022).

En el contexto referido, un tema que aun ha sido poco explorado es cómo puede aplicarse el *mindfulness* para desarrollar la inteligencia emocional antes de que las partes se sumerjan plenamente en la gestión del conflicto, es decir, en la fase conocida como “prenegociación”. La importancia de esta fase es tal que, desde hace más de treinta años, se ha planteado la necesidad de considerarla como una subárea de conocimiento dentro del ámbito más general del estudio de la negociación de conflictos:

La negociación alrededor de la mesa es solo una parte posterior de un proceso más amplio necesario para resolver los conflictos por medios pacíficos. En muchos casos, persuadir las partes en conflicto para que se comprometan a buscar un arreglo negociado es incluso más complicado, lento y difícil que llegar a un acuerdo una vez iniciadas las negociaciones. Aquellos que intentan resolver conflictos pacíficamente necesitan pensar en términos de un proceso que trate con los obstáculos para la negociación, así como con los obstáculos en la negociación. A menos que amplíemos nuestro alcance para comprender por qué las partes de un conflicto no hablan, no estamos construyendo una teoría de la negociación que probablemente le dé una oportunidad a la negociación. (Saunders, 1985, p. 249)

Ante el vacío anterior, en este artículo se propone un marco integral para organizar y articular en sinergia los frentes potenciales de aplicación del *mindfulness*, en sus múltiples acepciones, en la preconciación o prenegociación de conflictos. Lo anterior con el fin de brindar conocimiento que sirva a académicos, personas particulares y organizaciones de todos los sectores con interés en aumentar la eficiencia y la efectividad de los procesos de resolución de conflictos. Con tal fin, a continuación, se presentan los métodos utilizados, así como los resultados cuantitativos y cualitativos logrados, para finalmente cerrar con la discusión y las conclusiones del estudio.

2. Metodología

El presente artículo se basa en el método de revisión bibliográfica integral (ReBI) (Figura, 1, Díez et al., 2020). Este método se inscribe en lo que ya puede considerarse como un subcampo de investigación alrededor del análisis metódico de bibliografía académica (Snyder, 2019). Dentro de los tres enfoques que se identifican en dicho campo, la ReBI se adecúa en particular al de las revisiones semisistemáticas. Estas se caracterizan por el objetivo de crear un panorama general de un área de investigación a partir del uso de métodos mixtos, así como de perfilar modelos conceptuales que orienten una agenda para el desarrollo del campo (Snyder, 2019). En el presente caso, el área de conocimiento son las aplicaciones potenciales del *mindfulness* a la preconciación, y el modelo conceptual para orientar su agenda de desarrollo es el marco integral expuesto en la introducción.

Adicionalmente, la ReBI se fundamenta en principios de pertinencia social y diálogo entre paradigmas de investigación. En cuanto a la pertinencia, plantea un diseño metodológico orientado a responder a problemas sociales, en particular, a aquellos implicados en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos por la Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2018). En el caso del presente estudio, se encuentra particularmente implicado el ODS 16, Paz, Justicia e Instituciones Sólidas, con la meta de “facilitar el acceso a la justicia para todos y construir a todos los niveles instituciones eficaces” (ONU, 2018, p. 39).

Una vez definidos los objetivos sociales a los que apunta la investigación, el método ReBI propone recurrir a aquellos campos, teorías y técnicas de conocimiento que le permitan al investigador cubrir de manera integral las dimensiones implicadas en el objeto de estudio. Así, en vez de extenderse en discusiones disciplinares o epistemológicas respecto a si una disciplina de conocimiento es mejor que otra(s), o si un paradigma de investigación es más válido que los demás, se asume que la relevancia de una(s) disciplina(s) determinada(s) depende de la naturaleza del problema y que, de cualquier modo, todos los paradigmas de investigación son necesarios para indagar, de manera transdisciplinar, por la diversidad de componentes inherentes a la

complejidad de los fenómenos de lo humano (Díez et al, 2020).

Así, se recurre al paradigma empírico-analítico en el sentido de perfilar una búsqueda lo más objetiva posible de aquellos estudios que sean relevantes para estudiar el fenómeno, más allá de los sesgos personales del investigador. Con tal fin, se define una ecuación de búsqueda que pueda aplicarse en bases de datos científicos con altos estándares de calidad científica como Scopus. En el caso de la presente investigación, se formula la siguiente ecuación:

TITLE (("Preconciliat*" OR "pre-conciliat*" OR "preconciliat*" OR "prenegotiat*" OR "pre-negotiat*"))

La anterior ecuación es resultado de combinar cuatro posibles acepciones del concepto *preconciliación*: *preconciliación*, *preconciliar*, *prenegociación*, *prenegociar*. Si bien es posible que queden por fuera otras variaciones del concepto, la objetividad en este caso se define en términos de la transparencia y la replicabilidad del proceso; criterios que, en sentido epistemológico, son científicos en tanto refutables y susceptibles de mejora.

La ecuación construida se ingresó el 6 de junio del 2022 a Scopus. Posteriormente, se exportaron los 41 resultados arrojados por Scopus a la plataforma de análisis bibliométrico Bibliometrix. En esta última se procedió a depurar los resultados. Así, se eliminaron dos re-

ferencias que aparecían repetidas (Saunders, 1985; Hocking, 1986), para un restante de 39 referencias, todas ellas relacionadas directamente con el concepto central de *preconciliación/prenegociación*. Lo anterior como base para proceder al flujo de análisis de mapeo científico (Aria y Cuccurullo, 2017), del cual se deriva la primera sección de los resultados.

En un segundo momento, la ReBI incorpora una dimensión de análisis interpretativo. Aquí el investigador sí parte de un sesgo intencional o “voz propia” (Dixon-Wood et al., 2006), representados por la elección de un enfoque analítico, en este caso, la aproximación integral al *mindfulness*. Así, a diferencia de las primeras versiones del método de análisis cualitativo basado en la teoría enraizada (Glaser y Strauss, 1967), se reconoce que el investigador siempre observa los datos a partir de preconceptos (Strauss y Corbin, 2002). En este caso, se parte de los cuatro cuadrantes del enfoque integral, los cuales operan como categorías “axiales” (Strauss y Corbin, 2002). Dichas categorías sirven para dar un orden global a la codificación, al tiempo que se recurre a subcategorías y categorías “abiertas” textuales (Strauss y Corbin, 2002), generadas a partir de la lectura directa y completa de los 39 artículos seleccionados. La codificación cualitativa y la síntesis interpretativa crítica (Dixon-Wood et al., 2006) se realizan con el apoyo de tablas de Excel en las cuales se incorporan citas textuales de las referencias revisadas que sobresalen a la luz de las categorías analíticas establecidas.

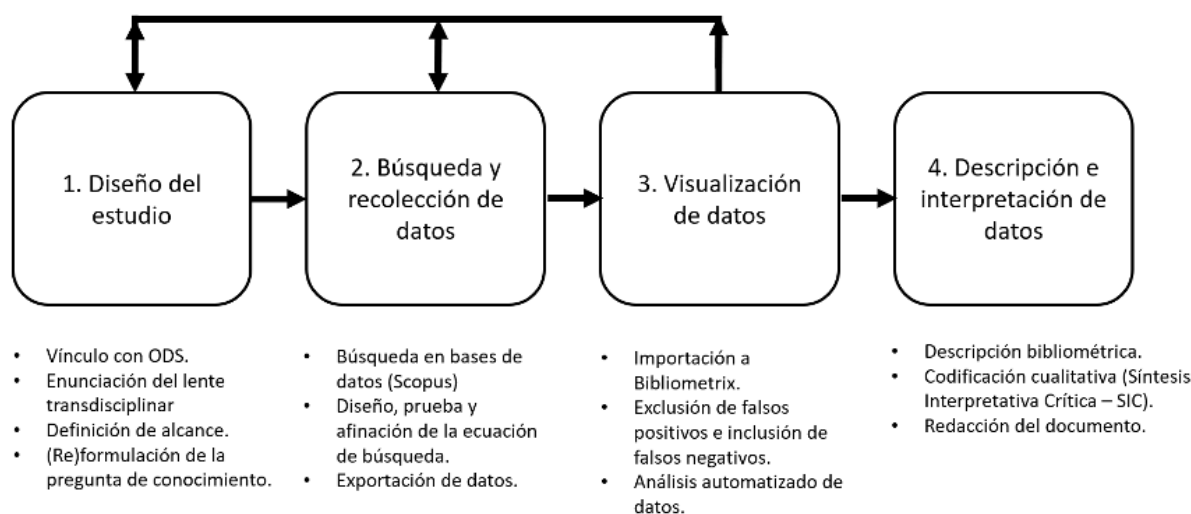


Figura 1. Fases iterativas para el desarrollo de la ReBI.
Fuente: elaboración propia.

[Cómo aplicar la tecnología del mindfulness en la preconciliación: aportes de publicaciones internacionales]

Tal selección supone omitir otros contenidos que, desde la interpretación del investigador, no resuenan con las categorías axiales, a saber, lo personal (interno y externo) y lo social (interno y externo) como frentes potenciales de aplicación del *mindfulness*, en sus múltiples acepciones, en la preconciliación o prenegociación de conflictos.

3. Resultados

3.1 Resultados bibliométricos

El procesamiento de los 39 artículos a través de Bibliometrix muestra que las publicaciones alrededor de la prenegociación aparecen desde 1967 hasta el 2021 (Figura 2), e inician con el trabajo de Daniel Druckman (1967), titulado “Dogmatism, prenegotiation experience, and simulated group representation as determinants of dyadic behavior in a bargaining situation”. En dicho trabajo, Druckman investiga el fenómeno de la prenegociación a partir de un enfoque interdisciplinar que combina análisis de la psicología, las relaciones internacionales y la sociología.

Desde entonces, las publicaciones sobre la prenegociación se han mantenido de forma moderada pero continua, con una oscilación entre cero y cuatro estudios publicados por año. Dinámica paralela a la dispersión de las investigaciones en 31 publicaciones (las más relevantes destacadas en la Figura 3). Entre estas, la revista *International Negotiation* presenta el mayor número de referencias (cinco), mientras que las demás revistas, enfocadas en

áreas diversas como la política pública, la psicología, los estudios alrededor de la paz, las ciencias de computación, la contabilidad, la economía o la geografía, entre otras, figuran con entre una y tres publicaciones.

En cuanto a los países desde los cuales se generan las publicaciones sobre prenegociación (Figura 4), encabeza la lista Estados Unidos con 23 referencias, seguido por Canadá (8), Alemania (7), Australia (5), Singapur (3) y Reino Unido (3). En cuanto a Latinoamérica, solo se reportan publicaciones sobre prenegociación en Argentina y Brasil, países que aportan una referencia en cada caso. Sin embargo, al discriminar las publicaciones según la filiación institucional de los autores, la lista pasa a ser encabezada por la Universidad Nacional de Singapur como la única institución a la cual se encuentran vinculados tres de los autores que reportan publicaciones sobre prenegociación (Figura 5).

Con respecto a las palabras más referidas en las publicaciones analizadas (Figura 6), es preponderante la expresión “toma de decisiones” (*decision making*), la cual aparece en seis ocasiones. Asimismo, son reiterativas categorías asociadas a la expresión anterior como “sistemas de soporte para la toma de decisiones” (*decision support systems*) y “resolución de problemas” (*problem solving*).

3.2 Resultados interpretativos

En la Tabla 2 se sintetiza el conjunto de hallazgos derivados de la lectura completa y la codificación interpretativa de los 39 artículos objeto de análisis.

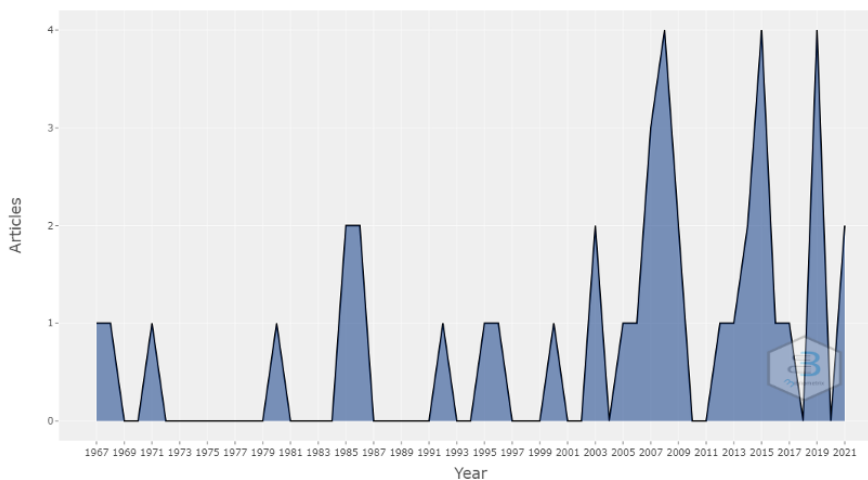


Figura 2. Producción científica anual sobre pre-negociación.

Fuente: Bibliometrix.

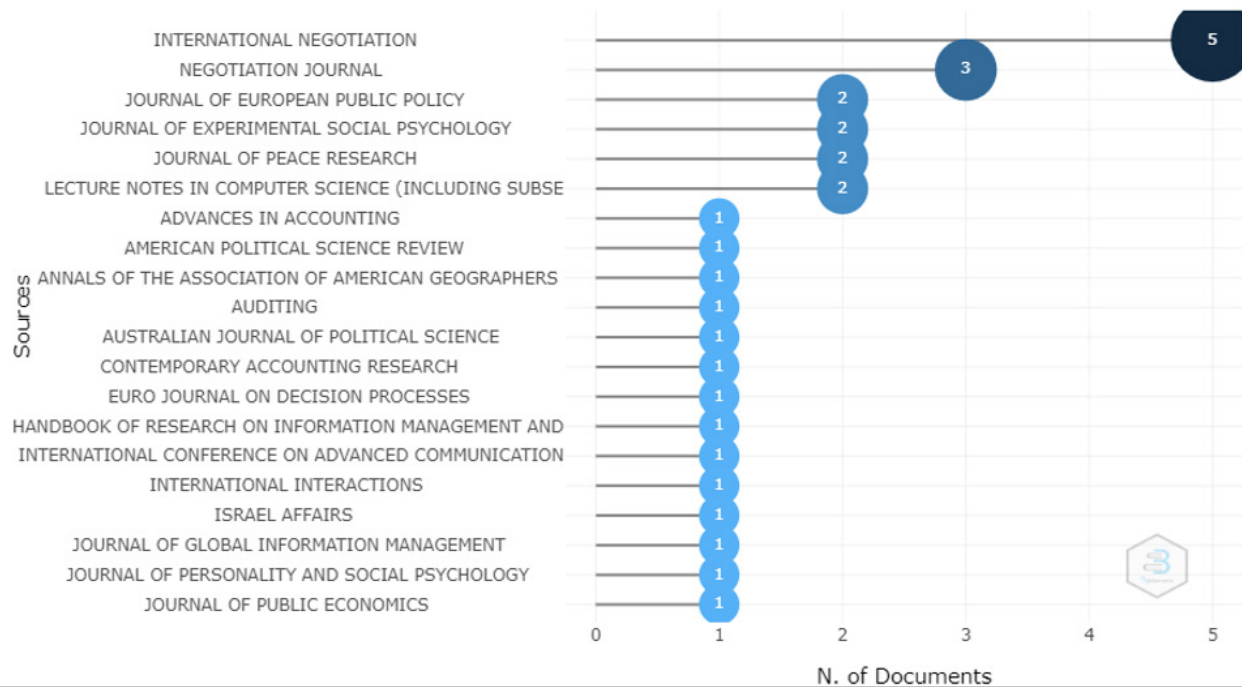


Figura 3. Fuentes más relevantes de las publicaciones sobre pre-negociación.
Fuente: Bibliometrix.

[Cómo aplicar la tecnología del mindfulness en la preconciliación: aportes de publicaciones internacionales]

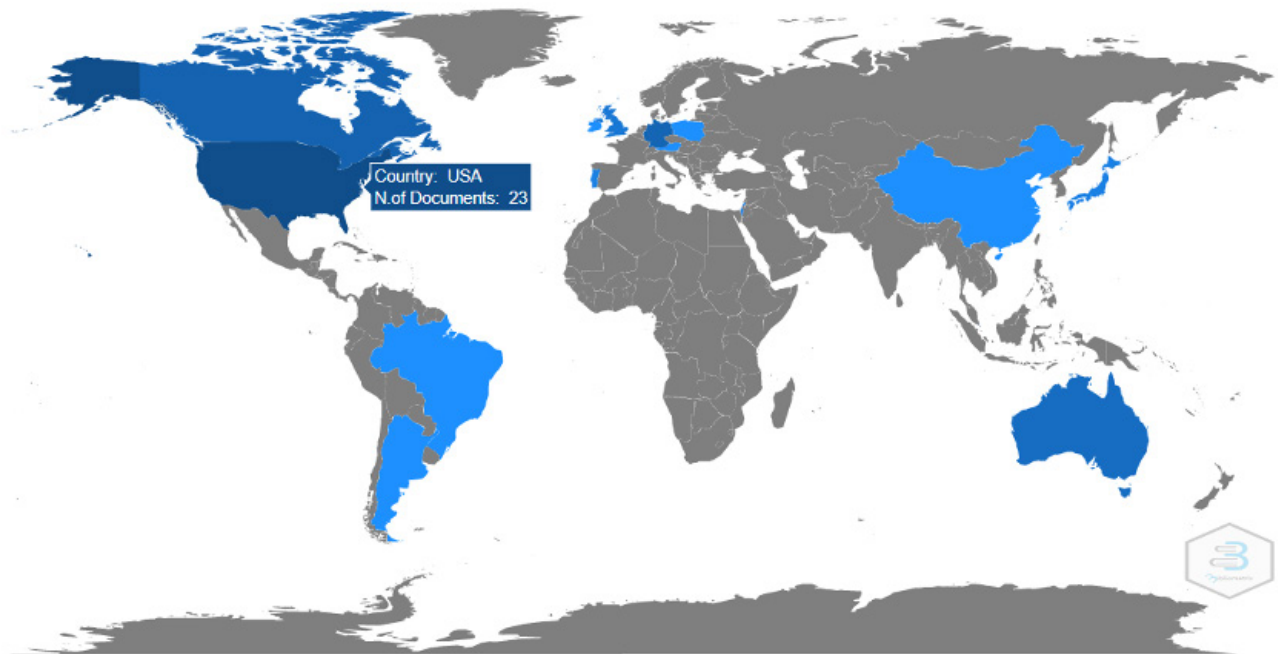


Figura 4. Publicaciones sobre pre-negociación por países.
Fuente: Bibliometrix.

Instituciones que aportan 1 autor	Instituciones que aportan 2 autores	Instituciones que aportan 3 autores
American University, Carleton University, Carnegie-Mellon University, Central Michigan University, Federal University Of Pernambuco, Gecad – Research Group On Intelligent Engineering And Computing For Advanced Innovation And Development, George Mason University, Hosei University, Institute For Juvenile Research, Institute Of Engineering, Johns Hopkins University , Karol Adamiecki University Of Economics In Katowice, Macquarie University, Northeastern University, Nova Southeastern University, Osaka University, Research Institute For Public Administration In Speyer, Schiff, School Of Mechatronical Engineering, Simon Fraser University, Stanford University, Stockholm University, Syracuse University, Technische Universität Dresden, The American Enterprise Institute For Public Policy Research, The University Of Alabama, Universidad Del Cema, University College Dublin (Ucd), University Of Birmingham , University Of British Columbia, Okanagan Campus, University Of Florida, University Of Greifswald, University Of Hohenheim, University Of Kent, University Of Manitoba, University Of Massachusetts Boston, University Of North Carolina, University Of Potsdam, University Of Sherbrooke, University Of Vienna, Uppsala University, Wilfrid Laurier University, York University	Bar-Ilan University, Coventry Polytechnic, Louisiana State University, Queensland University Of Technology, Stony Brook University, Texas A And M University, University Of Konstanz, University Of Massachusetts, University Of New South Wales.	National University of Singapore

Figura 5. Filiaciones institucionales de autores de estudios sobre prenegociación.

Fuente: Bibliometrix.

[David Díez]

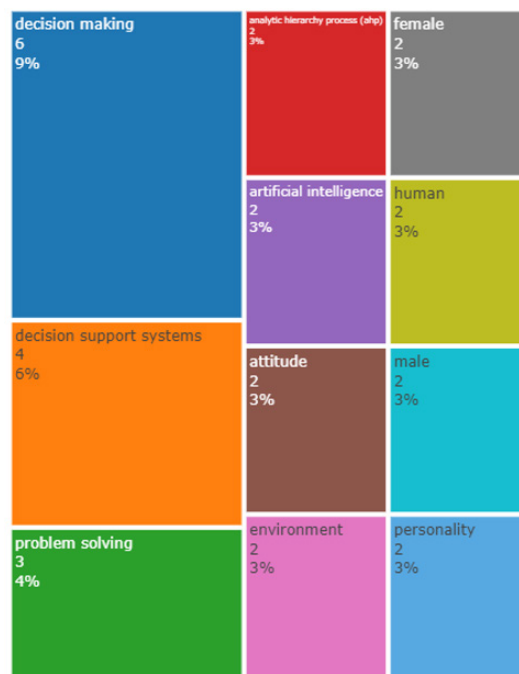


Figura 6. Árbol de palabras referidas en las publicaciones sobre pre-negociación.

Fuente: Bibliometrix.

Lo anterior, en el marco de las cuatro categorías axiales del enfoque integral que orienta la investigación, a saber, lo personal (interno y externo) y lo social (interno y externo) como frentes potenciales de aplicación del *mindfulness* (en sus múltiples acepciones) en la preconciliación o prenegociación de conflictos. Para cada uno de estos cuadrantes se consideran subcategorías (resaltadas en negrilla) y categorías abiertas (representadas por colores). Estas últimas se dividen en varios colores cuando se encuentran diferentes sentidos semánticos en un mismo nivel de abstracción conceptual, como sucede en el caso del cuadrante 4.

4. Discusión y conclusiones

4.1 En torno a los resultados cuantitativos

En cuanto a los resultados cuantitativos del estudio, pese a que las publicaciones alrededor de la preconciliación cuentan ya más de medio siglo, la producción existente no reporta un crecimiento sostenido, pero sí irregular y escaso. También existe una alta dispersión, pues 39 publicaciones provienen de 31 publicaciones propias de multiplicidad de campos disciplinares, de lo cual puede interpretarse que, si bien la preconciliación constituye una preocupación de investigadores de diversas disciplinas académicas, este parece ser un asunto que se estudia de manera desconectada. Lo anterior reitera la relevancia de aproximarse al fenómeno de la preconciliación bajo

una perspectiva transdisciplinar integral como la que aquí se propone.

Con respecto al origen de las publicaciones, es de destacar la dominancia de países con altos índices de desarrollo humano, como Estados Unidos, Canadá, Alemania, Australia, Singapur y Reino Unido. Dichos índices suponen unos niveles de acceso a la justicia mayores que los correspondientes a países en vías de desarrollo, en los cuales, justamente, se requiere mayor conocimiento respecto a la aplicación y la efectividad de los MASC, particularmente en la fase de la prenegociación. En ese contexto sobresale el caso de Singapur, un país que, en términos de desarrollo humano, “en un lapso de 20 años ha pasado de ocupar la posición 86 (en 2001, con un IDH de 0,822), a ocupar el 9.º lugar en 2019 con un IDH de 0,935) (Datosmacro, 2021b), ubicándose por encima de países como Dinamarca, Países Bajos, Finlandia y Canadá” (Díez, 2022, p. 135). Ante las cifras anteriores, surge la pregunta sobre la posible correlación entre el uso y el estudio de los MASC, sobre todo en procesos de preconciliación y desarrollo humano de los países.

Por su parte, el análisis de las palabras más recurrentes en las publicaciones revisadas indica la relevancia de la toma de decisiones en los procesos de negociación. Al respecto, junto a la extensiva indagación sobre sistemas de soporte “duros”, como el software o la inteligencia artificial, para la toma de decisiones y la resolución de problemas, cabe pensar en tecnologías “blandas”, como el *mindfulness*.

Tabla 2. Síntesis de resultados cualitativos

Planos	Invisible	Visible
Personal	<p>Cuadrante 1.</p> <p>Consciencia sobre sí (Autoconsciencia)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Pruitt (2015): el desarrollo de optimismo durante la fase de pre-negociación favorece las negociaciones posteriores. ● Weber et al. (2017): el “comportamiento visionario” (que enfatiza la colaboración futura en un entorno positivo) conduce a mayor éxito (acuerdo general y concesión del oponente) que el comportamiento imponente. ● Druckman (1967): papel del dogmatismo en la prenegociación. 	<p>Cuadrante 2.</p> <p>Consciencia desde sí (Atención).</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Flaherty (1980): papel del género en el comportamiento de coalición. ● Jones et al. (2019): papel del género en la pre-negociación; las auditoras recomiendan ajustes de auditoría más altos que los hombres. ● Trotman et al. (2009): los auditores de mayor rango tienden a esperar que los clientes cedan más en los documentos de pre-negociación. ● Booth (1992) y Ther (2014): papel de la raza en la pre-negociación de conflictos nacionales.

Social

Cuadrante 3.

Consciencia entre sí (Consciencia colectiva)

- Fisher (2007): utilidad de métodos no oficiales para abordar aspectos subjetivos -como los cambios en las percepciones del otro- que influyen en el éxito de la pre-negociación y la generación de un acuerdo final.
- Poitras et al. (2003): impacto de las relaciones problemáticas y de las expectativas de beneficios en los esfuerzos por iniciar la construcción de consensos.
- Holmes et al. (1971): papel de las expectativas y los valores compartidos en la pre-negociación.
- Gewurz (2000): la pre-negociación constituye un espacio fundamental para reconocer y transformar representaciones negativas del otro que generan miedo y desconfianza.
- Guerrero (1995)*: el inicio de la pre-negociación supone transformar la percepción del otro como enemigo al otro como adversario.
- Schafer (1996): el contacto generado en la pre-negociación genera un fuerte efecto de cambio en la representación del otro.
- Saunders (1985)*: la pre-negociación como espacio para el reconocimiento del otro. Caso Israel-Palestina.
- Druckman (1968): percepción del debate como competencia a “ganar o perder” versus “problema a resolver” de forma colaborativa.

Cuadrante 4.

Consciencia alrededor de sí (Consciencia social)

- Doyle y Hegele (2021): papel de la reciprocidad en conflictos intraestatales; poca evidencia de que la pre-negociación aumente las probabilidades de firmar acuerdos de paz.
- Guerrero (1995)*; Hocking (1986): papel de la asimetría de poder y la política internacional en las prenegociaciones domésticas de tratados de libre comercio.
- Corbacho (2008): la probabilidad de una negociación exitosa mejora significativamente cuando las partes llegan a un acuerdo durante la pre-negociación sobre lo que se discutirá más adelante; también cuando las negociaciones llegan a un punto muerto y un mediador puede ayudar a encontrar una “zona de acuerdo”. La mediación efectiva es más una cuestión de influencia que de imparcialidad.
- Schiff (2008): cuando las partes en conflicto acceden a una pre-negociación porque ese estado les genera más ventajas que un eventual acuerdo, es presagio de que este último no se dará.
- Schiff (2021). Teoría de la preparación: “las negociaciones tienen lugar cuando ambas partes pierden la confianza en sus posibilidades de ganar y ven una oportunidad para minimizar sus pérdidas y llegar a un acuerdo” (Zartman, 1985; 1995, citados en Schiff, 2021, p. 23).
- Bachor y Chiasson (2015): los negocios en el área de la tecnología se alinean según la influencia de los objetivos, los resultados del trabajo, el valor del trabajo, las expectativas tecnológicas y los pares involucrados.
- Saunders (1985)*: la pre-negociación como espacio para aclarar el problema objeto de negociación. Necesidad de que el negociador convenga a las partes de que negociar es más beneficioso que no hacerlo.
- Bennett et al. (2015): los auditores tienden a hacer más concesiones que los Directores Financieros entre menos tiempo quede para el inicio de las negociaciones formales.
- Pinto y Vale (2019): inteligencia artificial como soporte para simular escenarios de pre-negociación.
- Wachowicza y Wieszała (2009): soporte electrónico para la pre-negociación.
- Lim y Yang (2007; 2009): soporte computacional para la pre-negociación.
- Tsvetinov (2003); Tsvetinov et al. (2006): software como soporte para las decisiones en la pre-negociación.
- Herro (2019): presión transnacional para que los países adopten tratados de derechos humanos de la ONU.
- Gastingier (2016): presión de Estados miembros de la Comisión Europea para incidir en acuerdos comerciales desde la pre-negociación.
- Schneider et al. (2007): presión de Estados y de intereses privados en prenegociaciones de la UE.
- Levenotoglu y Tarar (2005): presión por los compromisos públicos de los negociadores.
- Matsushima y Shinohara (2019): un pre-compromiso con la búsqueda del bien común contribuye (aunque no garantiza) el logro de ese bien, especialmente cuando se tiene débil poder de negociación.
- Urtiga y Morais (2015): el enfoque de pensamiento centrado en el valor aplicado a conflictos alrededor del agua, puede contribuir al bien común.

*Las referencias marcadas con este símbolo aparecen en más de una categoría.

Fuente: elaboración propia.

Estas últimas pueden servir de soporte complementario para mejorar los procesos de toma de decisiones en el contexto de la resolución alternativa de conflictos.

La relevancia de tecnologías del ser como el *mindfulness* para mejorar el manejo de conflictos desde la fase de la preconciliación se reitera ante la evidencia de que la práctica continua del *mindfulness* contribuye a “amortiguar” las emociones y, así, reducir la reactividad (Pless et al., 2017). Tal amortiguamiento no supone eliminar completamente la emocionalidad en la toma de decisiones, pues ello implicaría, por ejemplo, descartar emociones favorables para la concertación, tales como la empatía. Se trata, más bien, de discriminar cuáles son las emociones que favorecen y que obstaculizan la concertación. Y como se discutirá a continuación, la perspectiva integral permite pensar estos procesos de discernimiento a nivel personal interno y de las condiciones materiales externas que también deben modificarse para alcanzar acuerdos favorecedores del bien común.

4.2 En torno a los resultados cualitativos

A nivel global, sobresale la extensa discusión alrededor de las condiciones materiales externas (cuadrante 4) que, en términos de aplicabilidad del *mindfulness*, aquí se analizan en el sentido de consciencia social. Con respecto a este tipo de consciencia se consideran cuatro categorías abiertas representadas, respectivamente, por los colores verde, violeta, agua marina y negro.

Bajo el color verde se agrupan estudios que coinciden en resaltar condiciones externas como factores que inciden en el éxito de la negociación final. No obstante, respecto a esa incidencia existen evidencias contradictorias. Así, algunos estudios consideran que, más allá de la existencia de una fase de prenegociación, factores determinantes de la probabilidad de firmar un acuerdo de paz subyacen en la generación de condiciones recíprocas y de simetría de poder entre las partes en conflicto (Doyle y Hegele, 2021; Guerrero, 1995; Hocking, 1986). Otros autores, en cambio, destacan el papel clave que juega el mediador para que las partes reconozcan cuándo la persistencia del conflicto llega a un “punto muerto” y a ambas les resulta más conveniente hacer un preacuerdo que continuar en confrontaciones sin diálogo (Corbacho, 2008; Saunders, 1985). Este último hallazgo es complementario a los que indican que las partes están preparadas para sentarse a

buscar un preacuerdo cuando reconocen la imposibilidad de ganar el conflicto por fuera del ámbito de negociación (Schiff, 2021), es decir, cuando encuentran más ventajas en un escenario de prenegociación (Schiff, 2008). Lo anterior, en el ámbito de gestión de proyectos interorganizacionales (*joint ventures*), se expresaría en términos de que el logro de resultados mutuamente satisfactorios está ligado a la preexistencia de metas comunes a nivel de las organizaciones y de las personas implicadas (Bachor y Chiasson, 2015).

Pese a las contradicciones presentes en los estudios de la categoría verde, un elemento común es la idea de que el inicio de la preconciliación depende de factores externos e independientes de la voluntad de las partes, tales como las relaciones de poder o la capacidad de incidencia del mediador. Sin negar el peso de estos factores, la perspectiva analítica integral que aquí se propone supone ampliar el espectro de análisis para considerar la interdependencia entre las condicionantes externas, ajenas a la voluntad de las partes y aquellos aspectos internos que sí dependen de cambios subjetivos e intersubjetivos, por su naturaleza bajo la incidencia de los actores en conflicto.

En cuanto a los estudios agrupados en la segunda categoría abierta (color violeta) del cuadrante 4, el factor común es la recomendación de usar recursos tecnológicos (por ejemplo, inteligencia artificial o software) como herramientas de apoyo para la gestión del conflicto (Pinto y Vale, 2019; Wachowicza y Wieszała, 2009; Lim y Yang, 2007, 2009; Tsvetinov, 2003; Tsvetinov et al., 2006). Aquí, de nuevo, sin negar el valor de la tecnología, resulta relevante ampliar la noción de lo tecnológico para considerar que aquella tecnología de naturaleza “dura” (como el software o la inteligencia artificial) constituiría apenas una cara de la moneda; la otra tiene que ver con la aplicación de conocimiento para la modificación de percepciones subjetivas (cuadrante 1) e intersubjetivas (cuadrante 3), como base para la transformación de comportamientos personales observables (cuadrante 2) y de condiciones sociales materiales de desigualdad (cuadrante 3). Ámbitos a los que justamente apunta la concepción integral del *mindfulness* que aquí se propone.

Las modificaciones referidas aplican a nivel de los conflictos intra e interorganizacionales del ámbito doméstico, así como de aquellos a escala global. En este último con-

texto, los estudios agrupados en la categoría agua marina coinciden en destacar el papel de la presión que ejercen agrupaciones internacionales como, por ejemplo, la Unión Europea, pero también agremiaciones privadas que inciden con su poder en la toma de decisiones por parte de los países (Herro, 2019; Gastinger, 2016; Schneider et al., 2007). En este caso, al igual que en el nivel local enfatizado en los estudios de la categoría verde, las desigualdades de poder constituyen un factor determinante ante el cual, si acaso, puede hacer algún contrapeso la presión que generan los compromisos que asumen los negociadores de manera pública (Levenotoglu y Tarar, 2005). Aquí, de nuevo, la cuestión que emerge es si los factores externos, como el poder de países y conglomerados económicos, resultan ser determinantes, o si acaso factores personales y culturales también pueden incidir en las estructuras materiales de la sociedad desde los procesos de negociación.

Ante la cuestión anterior parecen arrojar luces los dos estudios agrupados bajo la categoría abierta de color negro. En esta categoría, el elemento transversal es el factor del bien común. Este último aparece a la vez como causa y resultado. Causa o motivación de la participación en un conflicto y en su preconciliación; y resultado en términos de lo que se espera lograr al vincularse al proceso de prenegociación. En este caso, las miradas son moderadas en el sentido de plantear que la búsqueda del bien común no garantiza, pero sí contribuye, al logro de ese bien (Matsushima y Shinohara, 2019). Un asunto que puede ser ejemplificado cuando lo que está en juego es un recurso como el agua que, por su naturaleza, constituye un bien necesario para todas las partes, involucradas o no en el conflicto (Urtiga y Morais, 2015). Con lo cual aparece como posibilidad analítica el considerar que, incluso en condiciones de desigualdad de poder, si lo que está en juego es un recurso del cual depende el bien común, entonces el conflicto y su manejo desde la preconciliación puede desarrollarse a la manera de la parábola de David y Goliat.

La discusión anterior puede verse desde la perspectiva, ya no solo de las condiciones materiales desiguales entre las partes en conflicto (cuadrante 4), sino también en términos de cómo esas partes se representan la una a la otra (cuadrante 3). Esta última problemática ha sido agrupada bajo la categoría abierta roja. En dicha categoría, un elemento común es que, más allá de las condiciones

materiales del conflicto, la fase de preconciliación puede tener lugar y éxito, de cara a una negociación definitiva mutuamente beneficiosa, cuando ambas partes se toman el tiempo para reconocer y, posteriormente, transformar, las preconcepciones que tienen alrededor de su contraparte (Saunders, 1985; Schafer, 1996; Guerrero, 1995). Tal reconocimiento supone procesos que trascienden lo cognitivo e implican emociones y sentimientos como el miedo y la desconfianza, respectivamente (Gewurz, 2000); emociones que guardan relación con la representación del otro como enemigo y que, con el fin de facilitar el diálogo y la generación de (pre)acuerdos, deben trascender hacia la seguridad y la confianza que supone dejar de centrarse en vencer *al* otro para llegar a solucionar problemas *con* el otro (Druckman, 1968).

Ahora, sin negar la importancia de la reflexión en torno a las creencias colectivas y su necesaria modificación, el horizonte de aplicación integral del *mindfulness* a la preconciliación implica considerar los planos de las características personales y del comportamiento psicológico (cuadrante 2), así como de la fenomenología de las creencias (cuadrante 1). En cuanto al cuadrante 2, cinco estudios agrupados bajo la categoría naranja dan cuenta de la incidencia de características personales como el género (Flaherty, 1980; Jones et al., 2019), el rango (Trotman et al., 2009) y la raza (Booth, 1992 y Ther, 2014) en términos de la disponibilidad de los actores frente al proceso de prenegociación. Las representaciones que se generan alrededor de estas características operan como aquellas que emergen con respecto a la percepción del otro (cuadrante 3). Así, solo al indagar por el plano de las creencias personales se puede comprender en qué subyacen esas representaciones. En otras palabras, se ve a una mujer, a una persona no blanca o a una persona de bajo rango o a un contradictor como “enemigos” (o como “incapaces”, “seres irracionales”, etc.) según las creencias que habiten el plano fenomenológico personal (cuadrante 1, categoría abierta azul). Es decir, solo cada persona en sí misma, con una autoconsciencia introspectiva profunda, puede llegar a “observar”, con los ojos de su propia mente, inaccesible para el otro, qué es eso que piensa y siente por ese otro. Y aquí entra un factor que de manera temprana identificó Druckman (1967): el dogmatismo. Porque aquel que, de manera consciente o no, cree que lo que cree es incuestionable, difícilmente logrará trascender desde el lugar de ver al otro como enemigo al de considerarlo como un ser diferente a quien es necesario

escuchar para buscar conjuntamente soluciones a un problema que involucra a ambas partes.

En contraste con los sujetos orientados a partir de creencias dogmáticas, Weber et al. (2017) y Pruitt (2015) coinciden en identificar que aquellos individuos con una mentalidad abierta y positiva ante la posibilidad de construir soluciones mutuamente beneficiosas son los que con mayor probabilidad pueden generar espacios de reconciliación y, posteriormente, de negociación definitiva satisfactoria.

Ante tales asociaciones, una visión ortodoxa de la psicología supondrá que los individuos, y los colectivos que estos conforman, no pueden modificar sus formas de ser, es decir, su personalidad (a nivel individual) o su cultura (a nivel colectivo). No obstante, la perspectiva de aplicación integral del *mindfulness* permite comprender qué tan modificable es el cuerpo humano a partir de la consciencia —como cuando la meditación continua impacta el tamaño de la amígdala y, por esa vía, incide en la disminución de comportamientos reactivos—, como lo serían la personalidad y la cultura.

Aun así, la revisión realizada permite reafirmar que el conocimiento sobre las aplicaciones potenciales del *mindfulness* para mejorar los procesos de reconciliación y, como consecuencia, los resultados finales de una negociación formal, se encuentra en una fase seminal. Así lo reitera la escasez de evidencias identificadas clasificables en los cuadrantes 1 y 2. En otras palabras, de lo poco que se ha estudiado aun alrededor de la prenegociación, la mayoría de las referencias se concentran en el análisis de factores sociales externos, seguidas por los estudios sobre la importancia de las representaciones del otro; mientras que la indagación por aspectos de naturaleza psicológica y fenomenológica, que constituyen otras dos columnas fundamentales del asunto, todavía se encuentran en ciernes.

Ante el vacío identificado, la revisión realizada constituye un aporte para académicos, personas particulares y organizaciones de todos los sectores con interés en aumentar la eficiencia y la efectividad de los MASC. Esta última puede verse beneficiada por la transversalización del *mindfulness* en cuanto autoconsciencia, atención, consciencia colectiva y consciencia social. Bajo este conjunto de acepciones, el *mindfulness* puede contribuir para

que individuos y colectivos aprendan a reconocer aquellos factores de su propia forma de ser y de actuar, así como de las mentalidades colectivas y de las realidades sociales, que necesitan y pueden ser transformados para favorecer el diálogo y la generación de acuerdos en pro del bien común.

5. Referencias

1. Aria, Massimo; Cuccurullo, Corrado (2017). Bibliometrix: An R-tool for comprehensive science mapping analysis. *Journal of Informetrics*, 4(4), 959-975. <https://doi.org/10.1016/j.joi.2017.08.007>
2. Bachor, Vernon; Chiasson, Mike (2015). Pre-negotiated influences on business-IT alignment in a project setting. 2015 *Portland International Conference on Management of Engineering and Technology (PICMET)* (pp. 1736-1747). <https://ieeexplore.ieee.org/document/7273214>
3. Bauer, Clemens; Caballero, Camila; Scherer, Ethan; West, Martin; Mrazek, Michael; Phillips, Dawa; Whitfield-Gabrieli, Susan; Gabrieli, John (2019). *Mindfulness training reduces stress and amygdala reactivity to fearful faces in middle-school children. Behavioral Neuroscience*, 133(6), 569-585. <https://doi.org/10.1037/bne0000337>
4. Bellucci, Emilia; Venkatraman, Sitalakshmi; Stranieri, Andrew (2019). Online dispute resolution in mediating EHR disputes: A case study on the impact of emotional intelligence. *Behaviour & Information Technology*, 39(10), 1124-1139. <https://doi.org/10.1080/0144929X.2019.1645209>
5. Bennett, Bradley; Hatfield, Richard; Stefaniak, Chad (2015). The effect of deadline pressure on pre-negotiation positions: A comparison of auditors and client management. *Contemporary Accounting Research*, 32, 1507-1528. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12121>
6. Benson, Herbert; Beary, John; Carol, Mark (1974). The relaxation response. *Psychiatry*, 37(1), 37-46. <https://doi.org/10.1080/00332747.1974.11023785>
7. Booth, Douglas (1992). South Africa: The politics of pre-negotiations, 1989-1991. *Australian Journal of Political Science*, 27(3), 478-491. <https://doi.org/10.1080/00323269208402210>
8. Corbacho, Alejandro (2008). Pre-negotiation and mediation: Anglo-Argentine Diplomacy After the Falklands/Malvinas War, 1983-1989. *International Negotiation*, 13(3), 311-339. <https://doi.org/10.1163/157180608X365244>
9. Díez, David (2022). *Aprender a di-sentir. El mindfulness como virtud en la toma de decisiones ética*. Centro Editorial UCM. <https://rb.gy/y4g6xs>

[Cómo aplicar la tecnología del mindfulness en la reconciliación: aportes de publicaciones internacionales]

10. Díez, David; Echeverri, Alejandro; Sepúlveda, Érik (2020). La Revisión Bibliográfica Integral (ReBI) como método transdisciplinar. Su relevancia frente a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). En C. Castaño-Trujillo. (Comp.), *Aproximaciones académicas a los ODS* (pp. 11-29). Editorial UNIMETA. <https://shorturl.at/eJNR3>
11. Díez, David; Romero-Cárdenas, Roberto (2021). Conocimiento sobre las aplicaciones del mindfulness a la mediación de conflictos: revisión bibliográfica mixta. *Jurídicas*, 18(2), 103-125. <https://doi.org/10.17151/jurid.2021.18.2.7>
12. Dixon-Woods, Mary; Bonas, Sheila; Booth, Andrew; Jones, David; Miller, Tina; Sutton, Alex; Shaw, Rachel; Smith, Jonathan; Young, Bridget (2006). How can systematic reviews incorporate qualitative research? A critical perspective. *Qualitative Research*, 6(1), 27-44. <https://doi.org/10.1177/1468794106058867>
13. Doyle, Lindsey; Hegele, Lukas (2021). Talks before the talks: Effects of pre-negotiation on reaching peace agreements in intrastate armed conflicts. *Journal of Peace Research*, 58(2), 231-247. <https://doi.org/10.1177/0022343320961152>
14. Druckman, Daniel (1967). Dogmatism, prenegotiation experience, and simulated group representation as determinants of dyadic behavior in a bargaining situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6(3), 279-290. <https://doi.org/10.1037/h0024735>
15. Druckman, Daniel (1968). Prenegotiation experience and dyadic conflict resolution in a bargaining situation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4(4), 367-383. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(68\)90064-4](https://doi.org/10.1016/0022-1031(68)90064-4)
16. Fisher, Ronald (2007). Assessing the contingency model of third-party intervention in successful cases of prenegotiation. *Journal of Peace Research*, 44(3), 311-329. <https://doi.org/10.1177/0022343307076638>
17. Flaherty, John (1980). The role of sex and personality in the prenegotiation stage of coalition formation. *Journal of Research in Personality*, 14(1), 49-59. [https://doi.org/10.1016/0092-6566\(80\)90039-2](https://doi.org/10.1016/0092-6566(80)90039-2)
18. Gastinger, Markus (2016). The tables have turned on the European Commission: The changing nature of the pre-negotiation phase in EU bilateral trade agreements. *Journal of European Public Policy*, 23:9, 1367-1385. <https://doi.org/10.1080/13501763.2015.1079233>
19. Gewurz, Ilan (2000). Transition from conflict: The importance of pre-negotiations in the Oslo peace process. *Israel Affairs*, 6(3-4), 177-199. <https://doi.org/10.1080/13537120008719578>
20. Glaser, Barney; Strauss, Anselm (1967). *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research*. Aldine de Gruyter.
21. Guerrero, Francisco (1995). The North American free trade agreement: An analysis of the process of pre-negotiation in Mexico. *Paradigms*, 9(2), 125-149. <https://doi.org/10.1080/13600829508443090>
22. Herro, Annie (2019). The Pre-negotiation of UN Human Rights Treaties: The Case of the Convention on the Rights of Persons with Disabilities. *International Negotiation*, 24(2), 240-265. <https://doi.org/10.1163/15718069-24021174>
23. Hocking, Brian (1986). Canada-US freer trade negotiations. *The Round Table*, 75(300), 384-394. <https://doi.org/10.1080/00358538608453777>
24. Holmes, John; Throop, Warren; Strickland, Lloyd (1971). The effects of prenegotiation expectations on the distributive bargaining process. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7(6), 0-599. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(71\)90021-7](https://doi.org/10.1016/0022-1031(71)90021-7)
25. Jones, Joanne; MacTavish, Carolyn; Schultz, Wendy (2019). The effect of gender and firm identification on auditor pre-negotiation judgments. *Advances in Accounting*, 44(C), 49-57. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2018.12.003>
26. Joss, Diane; Khan, Alaptagin; Lazar, Sara; Teicher, Martin (2021). A pilot study on amygdala volumetric changes among young adults with childhood maltreatment histories after a mindfulness intervention. *Behavioural Brain Research*, 399. <https://doi.org/10.1016/j.bbr.2020.113023>
27. Kabat-Zinn, Jon (2009). *Vivir con plenitud las crisis. Cómo utilizar la sabiduría del cuerpo y de la mente para afrontar el estrés, el dolor y la enfermedad* (3.ª ed.). Kairós.
28. Kou, Hui; Bi, Taiyong; Chen, Siqi; Li, Xue; He, Yuxia; Xie, Qinhong; He, Jiao (2022). The impact of mindfulness training on supportive communication, emotional intelligence, and human caring among nursing students. *Perspectives in Psychiatric Care*. <https://doi.org/10.1111/ppc.13093>
29. Langer, Ellen (1989). *Mindfulness*. Addison Wesley Longman.
30. Langer, Ellen (1999). *El poder del aprendizaje consciente*. Gedisa.
31. Levenotoglu, Bahar; Tarar, Ahmer (2005). Prenegotiation public commitment in domestic and international bargaining. *American Political Science Review*, 99(3). <https://doi.org/10.1017/s0003055405051750>
32. Lim, John; Yang, Yin (2009). A study in the East Asian context on computer support of pre-negotiation and

- negotiation stages. En Gordon Hunter, Felix Tan (Eds.), *Handbook of Research on Information Management and The Global Landscape* (pp. 273-297). IGI Global.
33. Lim, John; Yang, Yin (2007). Enhancing Negotiators' Performance with Computer Support for Pre-Negotiation Preparation and Negotiation. *Journal of Global Information Management*, 15(1), 18-42. <https://doi.org/10.4018/jgim.2007010102>
 34. Matsushima, Noriaki; Shinohara, Ryusuke (2019). Pre-negotiation commitment and internalization in public good provision through bilateral negotiations. *Journal of Public Economics*, 175(C), 84-93. <https://doi.org/10.1016/j.jpube.2019.03.009>
 35. Organización de las Naciones Unidas (2018). *Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Una oportunidad para América Latina y El Caribe*. ONU.
 36. Pinto, Tiago; Vale, Zita (2019). Contextual simulated annealing q-learning for pre-negotiation of agent-based bilateral negotiations. En Moura Oliveira, P., Novais, P., Reis, L. (Eds.), *Progress in Artificial Intelligence* (pp. 519-531). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-30241-2_44
 37. Pless, Nicola; Sabatella, Filomena; Maak, Thomas (2017). Mindfulness, re-perceiving, and ethical decision making: A neurological perspective. *Research in Ethical Issues in Organizations*, 17, 1-20. <https://doi.org/10.1108/S1529-209620170000017001>
 38. Poitras, Jean; Bowen, Robert; Byrne, Sean (2003). Bringing Horses to Water? Overcoming Bad Relationships in the Pre-Negotiating Stage of Consensus Building. *Negotiation Journal* 19(3), 251-263. <https://doi.org/10.1111/j.1571-9979.2003.tb00782.x>
 39. Pruitt, Dean (2015). Prenegotiation development of optimism in intractable conflict. *International Negotiation*, 20(1), 59-72. <https://doi.org/10.1163/15718069-12341297>
 40. Purser, Ron (2019). *McMindfulness, how mindfulness became the new capitalist spirituality*. Repeater Books.
 41. Riskin, Leonard (2004). Mindfulness: Foundational training for dispute resolution. *Journal of Legal Education*, 54(1), 79-90. <http://scholarship.law.ufl.edu/facultypub/636>
 42. Saint-Exupery, Antoine (2001). *El principito*. Harcourt, Inc.
 43. Saunders, Harold (1985). We need a larger theory of negotiation: The importance of pre-negotiating phases. *Negotiation Journal*, 1(3), 249-262. <https://doi.org/10.1111/j.1571-9979.1985.tb00313.x>
 44. Schafer, Mark (1996). Altering conflict attitudes through prenegotiation contact. *International Interactions*, 22(2), 89-104. <https://doi.org/10.1080/03050629608434883>
 45. Schiff, Amira (2008). Pre-negotiation and its Limits in Ethno-National Conflicts: A Systematic Analysis of Process and Outcomes in the Cyprus Negotiations. *International Negotiation*, 13(3), 387-412. <https://doi.org/10.1163/157180608x365253>
 46. Schiff, Amira (2021). The Israeli-Palestinian Oslo Process: A Prenegotiation Perspective. *Peace and Conflict Studies*, 19(1), Article 3. <https://doi.org/10.46743/1082-7307/2012.1134>
 47. Schneider, Gerald; Finke, Daniel; Baltz, Konstantin (2007). With a little help from the state: Interest intermediation in the domestic pre-negotiations of EU legislation. *Journal of European Public Policy*, 14(3), 444-459. <https://doi.org/10.1080/13501760701243814>
 48. Snyder, Hannah (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 14, 333-339. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039>
 49. Strauss, Anselm; Corbin, Juliet (2002). *Bases de la investigación cualitativa: técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Editorial Universidad de Antioquia.
 50. Ther, Philipp (2014). Pre-negotiated Violence Ethnic Cleansing in the 'Long' First World War. En Böhler, Jochen; Borodziej, Włodzimierz; Puttkamer, Joachim von (Eds.), *Legacies of Violence: Eastern Europe's First World War* (pp. 259-284). Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.
 51. Trotman, Ken; Wright, Arnold; Wright, Sally (2009). An examination of the effects of auditor rank on pre-negotiation judgments. *Auditing*, 28(1), 191-203. <https://doi.org/10.2308/aud.2009.28.1.191>
 52. Tsvetinov, Petco (2003). Pre-negotiations over Services — A Framework for Evaluation. En Xiang, Y., Chaib-draa, B. (Eds), *Advances in Artificial Intelligence. Canadian AI 2003*. Springer. https://doi.org/10.1007/3-540-44886-1_33
 53. Tsvetinov, Petco; Underwood, Alan; Chan, Taizan (2006). Dominance and ranking issues applying interval techniques in pre-negotiations for services. *Proceedings of the 2006 ACM symposium on Applied computing - SAC '06* (pp. 887-888). <https://doi.org/10.1145/1141277.1141482>
 54. Urtiga, Marcella; Morais, Danielle (2015). Pre-negotiation framework to promote cooperative negotiations in water resource conflicts through value creation approach. *EURO J Decis Process* 3, 339-356. <https://doi.org/10.1007/s40070-015-0052-2>

[Cómo aplicar la tecnología del mindfulness en la preconciliación: aportes de publicaciones internacionales]

55. Wachowicz Tomasz; Wieszała Pawel (2009). Pre-negotiation phase protocol for electronic negotiation support. En L. Zadnik Stirn, J. Zerovnik, S. Drobne, A. Lisec (red.), w: SOR'09 Proceedings (pp. 185-194)., Slovenian Society Informatika - Section of Operations Research.
56. Weber, Marie-Christin; Schmidt, Marc; Herbst, Uta; Voeth, Markus (2017). Effects of Pre-negotiation Behavior on the Subsequent Episode. En Schoop Mareike, Marc Kilgour (Eds.), *Group Decision and Negotiation. A Socio-Technical Perspective*. GDN 2017. Lecture Notes in Business Information Processing, vol 293. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-63546-0_7
57. Zizek, S. (26 de noviembre de 2012). *The irony of Buddhism*. European Graduate School Lecture [Video]. https://www.youtube.com/watch?v=Kwm_dR-XMSY