

ARTÍCULO DE REFLEXIÓN

CÓMO DECIDEN LOS JUECES: PSICOLOGÍA, SESGOS Y MOTIVACIÓN JUDICIAL

HOW JUDGES MAKE DECISIONS: PSYCHOLOGY, BIASES, AND JUDICIAL REASONING

[HTTPS://DOI.ORG/XXXXXX/ICDP.V24NXX.XXX](https://doi.org/xxxxxx/ICDP.v24nxx.xxx)

 Edgar Romero Castillo¹

Recibido: 16 de septiembre de 2024 • **Aceptado:** 02 de diciembre de 2024 • **Publicado:** 2 de agosto de 2026

- ¹ Abogado de la Pontificia Universidad Javeriana, especialista en Derecho Comercial de la Universidad de los Andes y conciliador en Derecho inscrito en diferentes centros de conciliación. Profesor universitario, con más de 20 años de experiencia en litigios en las áreas de Derecho Comercial, Derecho Civil, Derecho Administrativo y otras ramas del Derecho. Miembro del Instituto Colombiano de Derecho Procesal (ICDP). E-mail: eromeroc81@gmail.com

Cómo citar este artículo:

Romero Castillo, E. (2025). Cómo deciden los jueces: psicología, sesgos y motivación judicial. *Revista del Instituto de Derecho Procesal*, 25-1, pp. 77-87. <https://doi.org/xxxxxx/ICDP.v24nxx.xxx>

RESUMEN

El presente artículo analiza la toma de decisiones judiciales desde la perspectiva de la psicología cognitiva, la neurociencia y la economía conductual, cuestionando la concepción clásica de la motivación judicial como un proceso meramente racional y deductivo. El objetivo central es examinar cómo factores internos y externos, tales como intuiciones, emociones y sesgos cognitivos, influyen en la labor jurisdiccional. A través de una revisión de teorías contemporáneas y el análisis de diversos estudios experimentales, el texto identifica la operación de sistemas de pensamiento intuitivo y deliberativo, así como la incidencia de heurísticos de anclaje,

representatividad y el sesgo de confirmación en el juzgador. Los hallazgos sugieren que el razonamiento jurídico actúa, en ocasiones, como una justificación racional posterior a una intuición emocional inicial. Se concluye que, si bien la motivación de las sentencias sigue siendo una garantía indispensable para el debido proceso y la legitimidad del Estado de Derecho, es imperativo reconocer las limitaciones cognitivas inherentes a la condición humana del juez. Este reconocimiento no deslegitima la función judicial, sino que propone fortalecer la motivación como un ejercicio de autoconocimiento y transparencia institucional, permitiendo el diseño de mecanismos que mitiguen vulnerabilidades cognitivas y promuevan decisiones más reflexivas y prudentes.

Palabras clave: Motivación judicial; psicología cognitiva; sesgos cognitivos; heurísticos; neurociencia.

ABSTRACT

This article examines judicial decision-making from the perspectives of cognitive psychology, neuroscience, and behavioral economics, challenging the classical conception of judicial reasoning as a purely rational and deductive process. Its primary objective is to analyze how internal and external factors—such as intuitions, emotions, and cognitive biases—influence judicial decision-making. Through a review of contemporary theories and an analysis of various experimental studies, the article identifies the operation of intuitive and deliberative thinking systems, as well as the influence of anchoring, representativeness, and confirmation biases on judges' decisions. The findings suggest that legal reasoning may, at times, function as a post hoc rational justification for an initial emotional intuition. The article concludes that, although the reasoning provided in judicial decisions remains an essential safeguard of due process and the legitimacy of the rule of law, it is imperative to recognize the cognitive limitations inherent in the human condition of judges. Such recognition does not undermine the legitimacy of the judicial function; rather, it advocates strengthening judicial reasoning as an exercise in self-awareness and institutional transparency, thereby enabling the development of mechanisms to mitigate cognitive vulnerabilities and promote more reflective and prudent judicial decisions.

Keywords: Judicial reasoning; cognitive psychology; cognitive biases; heuristics; neuroscience.

I. INTRODUCCIÓN

Probablemente el enfoque de este escrito se aparta parcialmente de la intención inicial del tema propuesto por el Instituto Colombiano de Derecho Procesal (“Motivación de las decisiones”), pues claramente la temática suele abordarse desde una óptica eminentemente procesal: deber de motivación, congruencia, suficiencia argumentativa, control de arbitrariedad, sana crítica y tutela judicial efectiva.

Sin embargo, en esta oportunidad se propone revisar el problema desde otra perspectiva: la psicológica. En otras palabras, preguntarse qué factores internos o externos pueden influenciar, consciente o inconscientemente, para que un juez adopte una decisión en determinado sentido dentro de un proceso judicial.

La pregunta no es menor. Tradicionalmente, la teoría procesal ha entendido la motivación judicial como la exteriorización racional del camino lógico seguido por el juez para arribar a una conclusión. La sentencia motivada permitiría controlar la arbitrariedad, garantizar el derecho de defensa y legitimar el ejercicio de la función jurisdiccional.

No obstante, los avances de la psicología cognitiva, la neurociencia y la economía conductual han mostrado que la toma de decisiones humanas rara vez responde exclusivamente a procesos racionales y deliberativos. Incluso personas altamente capacitadas, honestas y experimentadas pueden verse influenciadas por intuiciones, emociones, heurísticos y sesgos cognitivos. Ello también incluye a los jueces.

Ahora bien, debe advertirse desde el inicio que la intención de este artículo no es desacreditar a la judicatura ni poner en duda la legitimidad de las decisiones judiciales. Como lo advierte Brian M. Barry en su obra *“How Judges Judge”*, el estudio de los factores psicológicos que intervienen en la decisión judicial no pretende atacar a los jueces, sino comprender mejor cómo deciden realmente los seres humanos cuando ejercen funciones jurisdiccionales.

Precisamente allí radica la importancia del tema. Reconocer que el juez es humano no debilita la justicia; por el contrario, puede ayudar a construir decisiones más conscientes, prudentes y reflexivas.

La reflexión no solo involucra a los jueces. Quienes ejercen funciones de resolución de conflictos, incluso desde mecanismos alternativos, también enfrentan riesgos semejantes. En el caso del conciliador, por ejemplo, la empatía y la búsqueda de conexión con las partes resultan fundamentales para identificar intereses y facilitar acuerdos. Sin embargo, precisamente esa cercanía emocional puede generar, consciente o inconscientemente, preferencias o inclinaciones que amenacen un deber esencial del conciliador: la imparcialidad.

La psicología cognitiva aplicada al derecho no debe entenderse entonces como una crítica destructiva a la administración de justicia, sino como una herramienta de autoconocimiento institucional.

La tesis central de este trabajo es la siguiente: aunque la motivación judicial continúa siendo una garantía indispensable del debido proceso y del Estado de Derecho, los avances de la psicología cognitiva y las neurociencias muestran que las decisiones judiciales pueden estar influenciadas por procesos intuitivos, emocionales y heurísticos previos al razonamiento explícito, lo que obliga a repensar críticamente el alcance y significado de la motivación de las sentencias.

2. LA CONCEPCIÓN CLÁSICA DE LA MOTIVACIÓN JUDICIAL

La obligación de motivar las decisiones judiciales constituye una de las garantías más importantes del proceso contemporáneo. Tradicionalmente se ha entendido que la motivación permite controlar la arbitrariedad judicial, facilitar el ejercicio del derecho de contradicción y legitimar el ejercicio del poder jurisdiccional.

La Corte Constitucional ha resaltado la importancia de la motivación judicial como garantía del debido proceso y mecanismo de control frente a la arbitrariedad judicial, en los siguientes términos:

En un estado democrático de derecho, en tanto garantía ciudadana, la obligación de sustentar y motivar de las decisiones judiciales, resulta vital en el ejercicio de la función jurisdiccional. La necesidad de justificar las decisiones judiciales, salvo aquellas en las cuales expresamente la ley ha prescindido de este deber, garantiza que sea la voluntad de la ley y no la del juez la que defina el conflicto jurídico. En este sentido, la motivación de los actos jurisdiccionales, puede ser vista como un componente que refuerza el contenido mínimo del debido proceso, **dado que constituye una barrera a la arbitrariedad judicial** y contribuye a garantizar la sujeción del juez al ordenamiento jurídico y el posterior control sobre la razonabilidad de la providencia. (CORTE CONSTITUCIONAL, Sentencia T-302 de 2008, M.P. Jaime Córdoba Triviño, negrillas fuera del texto original).

Desde esta perspectiva clásica, el juez: (i) analiza los hechos; (ii) valora racionalmente las pruebas; (iii) interpreta el derecho aplicable; y (iv) posteriormente, exterioriza ese razonamiento en la sentencia.

La motivación aparecería entonces como el reflejo transparente del verdadero proceso decisorio.

La teoría clásica de la motivación judicial descansa, en gran medida, sobre una determinada concepción de racionalidad. El juez es presentado como un sujeto capaz de abstraerse de emociones, intuiciones, preferencias o influencias externas para decidir exclusivamente con fundamento en el derecho y en las pruebas legalmente incorporadas al proceso.

Sin embargo, la psicología cognitiva contemporánea ha comenzado a cuestionar seriamente esa visión.

3. EL GIRO COGNITIVO: CÓMO DECIDE REALMENTE LA MENTE HUMANA

Daniel Kahneman, premio Nobel de Economía, revolucionó el estudio de la toma de decisiones humanas con su obra *Thinking, Fast and Slow*. Allí sostiene que la mente opera mediante dos sistemas distintos:

- **Sistema 1:** rápido, intuitivo, automático y emocional.
- **Sistema 2:** lento, deliberativo, racional y analítico.

Según Daniel Kahneman, el **Sistema 1** opera de manera automática y genera asociaciones complejas e intuitivas, mientras que el **Sistema 2** desarrolla procesos más lentos, deliberativos y secuenciales orientados al razonamiento analítico (*Thinking, Fast and Slow*).

Según esta teoría, gran parte de nuestras decisiones cotidianas no son el resultado de razonamientos plenamente conscientes, sino de intuiciones rápidas y asociaciones automáticas.

La relevancia de esta teoría para el derecho es enorme. Si toda decisión humana está expuesta a heurísticos y sesgos cognitivos, no existe razón para pensar que los jueces sean completamente inmunes a esos fenómenos.

Precisamente esa fue una de las conclusiones alcanzadas por Chris Guthrie, Jeffrey Rachlinski y Andrew Wistrich en el artículo *Blinking on the Bench: How Judges Decide Cases*.² A partir de diversos experimentos realizados con jueces norteamericanos, los autores concluyeron que incluso jueces experimentados podían verse influenciados por heurísticos y sesgos cognitivos, especialmente fenómenos de anclaje, representatividad e intuición automática.

Uno de los hallazgos más importantes fue el relacionado con el “anchoring effect” o efecto de anclaje. En uno de los experimentos, los investigadores suministraron a los jueces cifras iniciales arbitrarias antes de definir condenas o

² GUTHRIE, Chris; RACHLINSKI, Jeffrey J. y WISTRICH, Andrew J. *Blinking on the Bench: How Judges Decide Cases*. En: Cornell Law Review. Vol. 93, No. 1 (2007), p. XX.

indemnizaciones. Aun sabiendo que las cifras carecían de fundamento jurídico, las decisiones posteriores terminaron significativamente influenciadas por ese punto de referencia inicial.

A ello se suman investigaciones sobre el denominado “hindsight bias” o sesgo retrospectivo. Este sesgo consiste en la tendencia a considerar un resultado como previsible o inevitable una vez ocurrido. Baruch Fischhoff, pionero en el estudio del “hindsight bias”, demostró experimentalmente que el conocimiento posterior del resultado de un evento tiende a alterar retrospectivamente la percepción sobre su previsibilidad.³ En el ámbito judicial, este fenómeno puede ser especialmente problemático en asuntos relacionados con: previsibilidad; culpa; diligencia; causalidad; responsabilidad profesional; responsabilidad médica; responsabilidad contractual; y responsabilidad extracontractual.

Por su parte, en Colombia, Natalia Valencia Rodríguez, en su artículo “Las decisiones judiciales en órganos colegiados y el sesgo de retrospectiva en grupos”, explica que el sesgo retrospectivo puede llevar al juzgador a considerar un resultado como más previsible o inevitable una vez conocido el desenlace del caso, aun cuando ex ante ello no fuera razonablemente anticipable.⁴

El sesgo retrospectivo ha sido identificado de manera reiterada en múltiples investigaciones psicológicas. Incluso Jerome Frank, mucho antes del desarrollo formal de la psicología cognitiva moderna, intuía algo semejante. En *“Law and the Modern Mind”*, una de las obras más influyentes del realismo jurídico norteamericano, sostuvo que la incertidumbre judicial no dependía únicamente de las normas, sino también de factores humanos y subjetivos presentes en el proceso decisorio.⁵

Con ello pretendía mostrar que la incertidumbre judicial no depende únicamente de las normas, sino también de la forma en que los jueces perciben y reconstruyen los hechos.

4. INTUICIÓN, EMOCIÓN Y RACIONALIZACIÓN EN LA DECISIÓN JUDICIAL

Uno de los aportes más disruptivos de la psicología contemporánea al estudio del razonamiento jurídico proviene de Jonathan Haidt.

³ FISCHHOFF, Baruch. “Hindsight ≠ Foresight: The Effect of Outcome Knowledge on Judgment Under Uncertainty”. En: *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*. Vol. 1, No. 3, 1975, pp. 288-299.

⁴ VALENCIA RODRÍGUEZ, Natalia. “Las decisiones judiciales en órganos colegiados y el sesgo de retrospectiva en grupos”. En: *Vniversitas Jurídica*. No. 148, 2024, pp. XX-XX.

⁵ FRANK, Jerome. *Law and the Modern Mind*. New York: Brentano’s, 1930, p. 6.

En su célebre artículo *“The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment”*, Haidt sostiene que las personas normalmente no llegan primero a conclusiones morales mediante razonamiento racional. Por el contrario, primero experimentan intuiciones emocionales rápidas y luego construyen justificaciones racionales posteriores.⁶

La metáfora del “perro emocional y su cola racional” resulta especialmente poderosa:

- el “perro” representa las intuiciones y emociones;
- la “cola” representa el razonamiento consciente.

La tesis de Haidt es clara: la cola no mueve al perro; el perro mueve la cola. Esta idea coincide notablemente con varias intuiciones del realismo jurídico.

Jerome Frank sostenía que muchos jueces primero desarrollan una “hunch” o corazonada intuitiva respecto del caso y posteriormente construyen el razonamiento jurídico que la sustenta.⁷ Es decir, muchas veces la conclusión condiciona la metodología argumentativa y no al revés.

Por supuesto, ello no significa que los jueces actúen arbitrariamente o de mala fe. El propio Haidt aclara que las intuiciones morales son inevitables en la cognición humana.

Lo verdaderamente relevante es comprender que el razonamiento jurídico puede cumplir parcialmente una función racionalizadora.

Michele Ubertone y Giuseppe Rocchè, en el artículo *Can Disgust Predict Legal Decision-Making?*, analizaron experimentalmente cómo la emoción de disgusto (“disgust”) puede influir en decisiones jurídicas. Para ello diseñaron casos jurídicamente equivalentes, modificando únicamente elementos emocionalmente repugnantes, y observaron que las personas tendían a adoptar decisiones más severas frente a escenarios que despertaban disgusto, aun cuando el problema jurídico fuera sustancialmente el mismo.⁸

La idea es extraordinariamente importante: primero aparece la reacción emocional; después surge la construcción racional destinada a justificarla. Algo semejante ocurre con la empatía. La empatía puede ser una herramienta valiosa para comprender contextos sociales complejos y humanizar la justicia. No obstante, también puede generar riesgos.

⁶ HAIDT, Jonathan. “The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment”. En: *Psychological Review*. Vol. 108, No. 4, 2001.

⁷ FRANK, Jerome. *Law and the Modern Mind*. New York: Brentano’s, 1930.

⁸ UBERTONE, Michele y ROCCHÈ, Giuseppe. “Can Disgust Predict Legal Decision-Making? An Experimental Jurisprudence Perspective on Gut Feelings and the Rule of Law”. En: *Canadian Journal of Law and Jurisprudence*. Vol. 37, No. 1, 2024, pp. 1-31.

El artículo “*Derecho y neurociencia. La toma de decisión de los jueces*”, de Diego Andrés Dal Santo, explica que la empatía permite comprender emocionalmente al otro, pero advierte que las conexiones emocionales inconscientes pueden influir en la decisión sin que el juez lo advierta.⁹ Precisamente allí surge uno de los grandes desafíos contemporáneos de la motivación judicial: distinguir entre comprensión humana e inclinación subjetiva.

5. LOS SEGOS COGNITIVOS EN LA DECISIÓN JUDICIAL

La literatura contemporánea identifica múltiples sesgos cognitivos potencialmente relevantes para la función jurisdiccional.

Paola Iliana De la Rosa Rodríguez y Víctor David Sandoval Navarro, en el artículo colombiano *Los sesgos cognitivos y su influjo en la decisión judicial*, sostienen que el juez no se desprende de su biografía, experiencias y estructura psicológica al momento de decidir.

Los autores analizan, entre otros, los siguientes sesgos:

1. **Sesgo de confirmación:** Consiste en la tendencia a buscar o valorar preferentemente información que confirme hipótesis previas. Una vez el juez desarrolla una impresión inicial del caso, puede existir el riesgo de interpretar las pruebas posteriores de manera coherente con esa hipótesis.
2. **Sesgo retrospectivo:** Ya explicado anteriormente, consiste en considerar un evento como más previsible una vez ocurrido.
3. **Heurístico de disponibilidad:** Las personas tienden a evaluar probabilidades según la facilidad con que recuerdan ejemplos similares. Un juez que recientemente haya conocido múltiples casos semejantes puede sobrestimar la probabilidad de que un nuevo asunto responda al mismo patrón.
4. **Heurístico de representatividad:** Las personas suelen decidir según estereotipos o patrones mentales. La apariencia, lenguaje corporal, nerviosismo o forma de expresarse de una persona pueden generar inferencias intuitivas respecto de su credibilidad.
5. **Sesgo de anclaje:** Las decisiones posteriores pueden verse condicionadas por un punto de referencia inicial. Solicitudes del fiscal, cuantías reclamadas, condenas previas o posiciones iniciales de las partes pueden convertirse en anclas psicológicas relevantes.

⁹ DAL SANTO, Diego Andrés. “Derecho y neurociencia. La toma de decisión de los jueces”. 2024.

6. FACTORES EXTERNOS EN LA DECISIÓN JUDICIAL

Una de las investigaciones más impactantes sobre psicología judicial fue desarrollada por Shai Danziger, Jonathan Levav y Liora Avnaim-Pesso en el artículo *Extraneous Factors in Judicial Decisions*.¹⁰

Los investigadores analizaron más de mil decisiones reales de libertad condicional en Israel y encontraron que la probabilidad de una decisión favorable disminuía progresivamente a medida que avanzaba la sesión de trabajo, aumentando nuevamente después de las pausas para comer.

El hallazgo llevó a popularizar la idea del “hungry judge effect” (“el efecto del juez hambriento”).

El estudio generó enorme impacto mediático y académico porque sugería que factores aparentemente irrelevantes —como hambre, cansancio o fatiga decisoria— podían influir en decisiones judiciales reales.

Sin embargo, posteriormente Andreas Glöckner, en *The Irrational Hungry Judge Effect Revisited*, cuestionó la magnitud del fenómeno.¹¹

Mediante simulaciones estadísticas sostuvo que parte del efecto observado podía explicarse por factores organizacionales y metodológicos, particularmente porque las decisiones favorables tomaban más tiempo y tendían a desplazarse fuera de ciertos bloques horarios.

La crítica es muy importante porque muestra que el estudio de la psicología judicial también exige rigor metodológico. No toda aparente irracionalidad demuestra irracionalidad real.

Con todo, incluso las críticas al “hungry judge effect” no eliminan una conclusión fundamental compartida por buena parte de la literatura contemporánea: la toma de decisiones judiciales ocurre dentro de limitaciones cognitivas humanas.

¹⁰ DANZIGER, Shai; LEVAV, Jonathan y AVNAIM-PESSO, Liora. “Extraneous Factors in Judicial Decisions”. En: *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America (PNAS)*. Vol. 108, No. 17, 2011.

¹¹ GLÖCKNER, Andreas. “The Irrational Hungry Judge Effect Revisited: Simulations Reveal that the Magnitude of the Effect is Overestimated”. En: *Judgment and Decision Making*. Vol. 11, No. 6, 2016.

7. LA MOTIVACIÓN JUDICIAL FRENTE A LOS LÍMITES COGNITIVOS

Los aportes de la psicología cognitiva no obligan a abandonar el ideal de racionalidad judicial. Lo que exigen es comprender sus límites.

La motivación judicial sigue siendo indispensable: permite control ciudadano; facilita contradicción; fortalece transparencia; y obliga al juez a justificar públicamente su decisión.

Sin embargo, la motivación no garantiza por sí sola neutralidad absoluta. La sentencia puede exteriorizar razones jurídicas válidas y aun así estar influenciada por procesos intuitivos previos.

Ello no significa arbitrariedad deliberada. Significa, simplemente, reconocer que los jueces son seres humanos. Precisamente por ello, diversos autores proponen fortalecer mecanismos institucionales de autocorrección.

Jerome Frank advertía que ocultar las imperfecciones judiciales no ayuda a eliminarlas. En esa misma línea, Jeffrey Rachlinski y Andrew Wistrich, en *Getting Explicit About Implicit Bias*, sostienen que la conciencia del sesgo puede ayudar parcialmente a reducir su impacto.

Los autores encontraron que los jueces tienden a controlar mejor ciertos sesgos cuando son conscientes de ellos.

8. CONCLUSIONES

La motivación judicial continúa siendo una garantía esencial del debido proceso y del Estado de Derecho. Sin embargo, los avances de la psicología cognitiva, la neurociencia y la economía conductual muestran que no puede entenderse como una reconstrucción perfectamente transparente del verdadero proceso de decisión.

Los jueces deciden dentro de las limitaciones propias de la cognición humana. Intuiciones, emociones, heurísticos, experiencias personales y sesgos pueden intervenir, consciente o inconscientemente, en la construcción de la decisión judicial.

Ello no significa arbitrariedad ni deslegitimación de la función jurisdiccional. Por el contrario, reconocer la humanidad del juez puede permitir el diseño de mecanismos institucionales más conscientes de las vulnerabilidades cognitivas inherentes a toda toma de decisión humana.

La motivación judicial no debe abandonarse. Debe fortalecerse. Precisamente porque los jueces son humanos, la motivación continúa siendo indispensable como ejercicio de racionalidad, autocontrol y legitimación democrática.

Quizás el verdadero desafío contemporáneo no consiste en exigir jueces imposiblemente inmunes a toda influencia psicológica, sino jueces conscientes de sus propias limitaciones cognitivas y comprometidos con la construcción de decisiones cada vez más reflexivas, prudentes y transparentes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ATIENZA, Manuel. *Las razones del derecho*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- BARRY, Brian M. *How Judges Judge*. New York: Routledge.
- DAL SANTO, Diego Andrés. “Derecho y neurociencia. La toma de decisión de los jueces”. 2024.
- DANZIGER, Shai; LEVAV, Jonathan y AVNAIM-PESSO, Liora. “Extraneous Factors in Judicial Decisions”. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2011.
- DE LA ROSA RODRÍGUEZ, Paola Iliana y SANDOVAL NAVARRO, Víctor David. “Los sesgos cognitivos y su influjo en la decisión judicial. Aportes de la Psicología Jurídica a los procesos penales de corte acusatorio”.
- FRANK, Jerome. *Courts on Trial*. Princeton University Press.
- GLÖCKNER, Andreas. “The Irrational Hungry Judge Effect Revisited: Simulations Reveal that the Magnitude of the Effect is Overestimated”. *Judgment and Decision Making*, 2016.
- GUTHRIE, Chris; RACHLINSKI, Jeffrey y WISTRICH, Andrew. “Blinking on the Bench: How Judges Decide Cases”. *Cornell Law Review*.
- HAIDT, Jonathan. “The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment”. *Psychological Review*, 2001.
- KAHNEMAN, Daniel. *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- ROSS, Alf. *On Law and Justice*. Berkeley: University of California Press.
- TARUFFO, Michele. *La motivación de la sentencia civil*.
- UBERTONE, Michele y ROCCHÈ, Giuseppe. “Can Disgust Predict Legal Decision-Making? An Experimental Jurisprudence Perspective on Gut Feelings and the Rule of Law”.
- VALENCIA RODRÍGUEZ, Natalia. “Las decisiones judiciales en órganos colegiados y el sesgo de retrospectiva en grupos”. *Vniversitas Jurídica*, 2024.