

il campo stesso della contrattazione. Tale processo è ostacolato dalle tattiche contrattuali SQ ben note: ripetizione ossessiva delle argomentazioni; attaccamento pregiudiziale ad una certa soluzione; interruzione improvvisa delle discussioni etc.;

- se un attore suggerisce un'alternativa, questa, nel contesto contrattuale, viene immediatamente percepita come l'alternativa minima per quell'attore rispetto a cui l'altro decide di guadagnare il massimo. Ciò impedisce processi di ricerca congiunti e favorisce i bluff o la presentazione di false esigenze, solo per ottenere vantaggi nella contrattazione: si ha cioè un depistamento degli sforzi di ricerca;

- un'altra conseguenza che si viene a determinare è relativa alle scadenze che si pongono ai processi di ricerca: questi vengono interrotti bruscamente sotto la minaccia della urgenza, per "stanare" e costringere l'avversario a prendere nella fretta certe risoluzioni invece che altre;

- manipolazione della propria posizione contrattuale: una delle parti può di nuovo interrompere o condizionare i processi di ricerca comunicando di "avere le mani legate" rispetto alla scelta di certe alternative o scadenze;

- manipolazione dei canali di comunicazione: l'incanalamento delle comunicazioni dettate dalle esigenze contrattuali ostacola l'apertura e l'evolutività delle comunicazioni volte all'indagine, alla scoperta, all'apprendimento;

- in generale, sono stati osservati nei processi contrattuali effetti psicologici di distorsione nei giudizi, nella percezione dei