

PROOF COVER SHEET Journal acronym: RRPS

Author(s): Daniel Bar-Tal and Eran Halperin

Article title: Socio-psychological barriers for peace making and ideas to overcome them

Article no: 878568

Dear Author,

1) Query sheet

2) Article proofs

1. Please check these proofs carefully. It is the responsibility of the corresponding author to check these and approve or amend them. A second proof is not normally provided. Taylor & Francis cannot be held responsible for uncorrected errors, even if introduced during the production process. Once your corrections have been added to the article, it will be considered ready for publication.

Please limit changes at this stage to layout and formatting only, particularly for tables and figures. Correction of errors in the text should have been made at the previous copyediting stage.

2. Please review the table of contributors below and confirm that the first and last names are structured correctly and that the authors are listed in the correct order of contribution. This check is to ensure that your name will appear correctly online and when the article is indexed.

Sequence	Prefix	Given name(s)	Surname	Suffix
1		Daniel	Bar-Tal	
2		Eran	Halperin	

[Running head (verso)] *D. Bar-Tal and E. Halperin*

[Running head (recto)] *Socio-psychological barriers for peace / Barreras sociopsicológicas para la paz*

**Socio-psychological barriers for peace making and ideas to overcome them /
*Barreras sociopsicológicas para la paz e ideas para superarlas***

Daniel Bar-Tal^a and Eran Halperin^b

^a*Tel-Aviv University;* ^b*IDC, Herzliya*

(Received 28 December 2012; accepted 25 March 2013)

Abstract: Intensive and violent intergroup conflicts that rage in different parts of the world are real. These conflicts center over disagreements focusing on contradictory goals and interests in different domains and must be addressed in conflict resolution. It is well known that the disagreements could potentially be resolved if not the powerful socio-psychological barriers which fuel and maintain the conflicts. These barriers inhibit and impede progress towards peaceful settlement of the conflict. They stand as major obstacles to begin the negotiation, to continue the negotiation, to achieve an agreement and later to engage in a process of reconciliation. These barriers are found among both leaders and society members that are involved in vicious, violent and protracted intergroup conflicts. They pertain to the integrated operation of cognitive, emotional and motivational processes, combined with a pre-existing repertoire of rigid supporting beliefs, world views and emotions that result in selective, biased and distorted information processing. This processing obstructs and inhibits the penetration of new information that can potentially contribute to facilitating progress in the peace-making process. The paper elaborates on the nature of the socio-psychological barriers and proposes preliminary ideas of how to overcome them. These ideas focus on the unfreezing process which eventually may lead to cessation of adherence to the repertoire that supports the continuation of the conflict, its evaluation and arousal of the readiness to entertain of alternative beliefs that support peace making.

Keywords: psychological barriers; ethos of conflict; intergroup emotions; Israeli-Palestinian conflict

Resumen: Los intensos y violentos conflictos intergrupales que asolan distintas partes del mundo son reales. Estos conflictos proceden de desacuerdos respecto a metas e intereses contradictorios que es necesario abordar si se pretenden resolver. Es de sobra sabido que dichos desacuerdos podrían resolverse si no fuera por las importantes barreras sociopsicológicas que los alimentan y mantienen; barreras que inhiben e impiden el progreso hacia su resolución pacífica. Son obstáculos de primera magnitud en los inicios de la negociación, en las etapas intermedias de la negociación, en el desarrollo de acuerdos y finalmente en el proceso de reconciliación. Tanto los líderes como los miembros de las sociedades involucradas en conflictos intergrupales cruentos, violentos y de larga duración presentan estas barreras, que influyen en el funcionamiento integrado de procesos cognitivos, emocionales y motivacionales, en combinación con un repertorio previo de creencias, formas de ver el mundo y emociones rígidas, y que conducen a un procesamiento de la información selectivo, sesgado y distorsionado. Este procesamiento obstruye e inhibe la penetración de nueva información que podría contribuir a facilitar el progreso del proceso de paz. El presente artículo hace una elaboración sobre la naturaleza de las barreras

sociopsicológicas y propone ideas preliminares para superarlas, centradas en el proceso de descongelamiento que puede eventualmente llevar a la ruptura de la adhesión al repertorio que sostiene la continuación del conflicto, su evaluación y la activación de la predisposición a considerar creencias alternativas que apoyen la paz.

Palabras clave: barreras psicológicas; etos del conflicto; emociones intergrupales; conflicto israelí-palestino

[Correspondence details: footnote on p1]

English version: pp. XX-XX / *Versión en español:* pp. XX-XX

References / *Referencias:* pp. XX-XX

Translation / *Traducción:* [EQ1]

Author's Address / *Correspondencia con los autores:* Daniel Bar-Tal, School of Education, Tel-Aviv University, Tel Aviv 69778, Israel. E-mail: daniel@post.tau.ac.il

Intergroup conflicts are inherent part of human relations and they take place continuously and constantly on a large scale through millenniums. But of special interest are intergroup conflicts called intractable that have very distinguished characteristics and also are inseparable part of intergroup relations. They are over contradictory goals that are viewed as being existential, are violent, perceived by the involved parties as being of zero sum nature and irresolvable, deeply involve the engaged societies which invest much resources in their continuation and, last at least, a generation (Bar-Tal, 1998, 2007, 2013; Kriesberg, 1993, 2007). These vicious conflicts still rage in various parts of the globe as for example in Sri Lanka, Kashmir, Chechnya, Northern Ireland, or the Middle East. They center over disagreements on contradictory goals and interests in different domains such as territories, natural resources, economic wealth, self-determination, and/or basic values and these real disagreements have to be addressed in conflict resolution. Potentially the disagreements could be resolved with different processes such as negotiation, mediation or arbitrations, but the reality demonstrates that conflicts over goals perceived as being existential are rarely resolved within a short time. They last often through decades and even centuries with much violence that causes to immense suffering of the societies involved. We suggest that one major reason for their continuation is operation of various powerful barriers which fuel and maintain the conflicts.

These barriers, which underlie the mere disagreements, are powerful forces that inhibit and impede progress towards peaceful settlement of the conflict. They stand as major obstacles to begin the negotiation, to continue the negotiation, to achieve an agreement and later to engage in a process of reconciliation. We specifically focus on the socio-psychological barriers that are of special importance, as they have dominant

detrimental power in preventing peace making (Arrow, Mnookin, Ross, Tversky, & Wilson, 1995; Bar-Tal & Halperin, 2011; Ross & Ward, 1995). They function on the level of leaders and society members as well.

The paper will first present evolution of culture of conflict that provides the foundation for the emergence of the socio-psychological barriers. Then it will describe the barriers functioning on societal level. The next part will introduce a general integrative model of socio-psychological barriers on the individual level. A conceptual framework will later be presented, proposing ways to overcome the socio-psychological barriers. Finally several conclusions will be presented.

Development of the socio-psychological barriers

Our point of departure is that intractable conflicts have an imprinting effect on the individual and collective life in the participating societies. The above described characteristics of intractable conflict imply that society members living under these harsh conditions experience severe and continuous negative psychological effects such as chronic threat, stress, pain, uncertainty, exhaustion, suffering, grief, trauma, misery, and hardship, both in human and material terms (see for example, Cairns, 1996; de Jong, 2002; Milgram, 1986; Robben & Suarez, 2000). Also, an intractable conflict requires constant mobilization of society members to support and actively take part in it, even to the extent of willingness to sacrifice their lives. In view of these experiences, society members need to adapt to the harsh conditions by satisfying their basic human needs, learning to cope with the stress, and developing psychological conditions that will be conducive to successfully withstanding the rival group.

A basic premise is that in order to meet the above challenges, societies in intractable conflict develop set of functional beliefs, attitudes, emotions, values, motivations, norms, and practices (Bar-Tal, 2007, 2013). They provide meaningful picture of the conflict situation, justify the behavior of the society, facilitate mobilization for participation in the conflict, enable maintenance of positive social identity and self-collective image. These elements of the socio-psychological repertoire on the individual and collective levels gradually crystallize into a well-organized system of societal shared beliefs¹, attitudes and emotions that penetrates into institutions and communication channels of the society and become part of the socio-psychological infrastructure. This socio-psychological infrastructure includes collective memories², ethos of conflicts³ and collective emotional orientation⁴ that are in mutual interrelations — they provide the major narratives, motivators, orientations, and goals that society members need in order to carry their life under the harsh conditions of intractable conflict and support its continuation. Eventually this infrastructure becomes well institutionalized and disseminated and serves as a foundation to the development of culture of conflict that dominates societies engaged in intractable conflicts (Bar-Tal, 2010, 2013).

This introduction aims to present the basis on which evolve the socio-psychological barriers that serve as powerful forces in societies involved in intractable conflicts. These barriers are grounded in the culture of conflict in which the narratives of ethos of conflict and collective memory are its pillars. The narratives provide a very simplistic and one sided picture that serve as a prism for viewing conflict reality. In addition these narratives are grounded in shared emotions that add another powerful vector to the functioning of the barriers. All these factors play a major role in preventing information processing that opens new perspectives that may facilitate

peacemaking process. We can now elaborate more on the socio-psychological barriers.

The discussion of the socio-psychological barriers is divided into two parts. The first part concerns the societal mechanisms that actively play a role in setting barriers for preventing flow of alternative information that contradicts the narratives of ethos of conflict and collective memory and indicate a way for a possibility to resolve the conflict peacefully. The second part describes the nature and functioning of the barriers on the individual level by society members who are involved in intractable conflicts and support them. The main argument advanced in this paper is that although socio-psychological barriers function on individual level, this functioning is greatly affected by the dominant political culture of conflict which provides opportunities and restrictions to the flow of information about the conflict. They provide the social environment in which individual society members collect information, form experiences and then process them. Societies involved in intractable conflict very often actively make efforts to maintain the conflict supporting narrative and prevent penetration of the alternative beliefs that may undermine this dominance. They use various societal mechanisms to block appearance and dissemination of information that provides alternative view about the conflict, about the rival, about own group and/or about conflict's goals.

These mechanisms can be viewed as societal barriers and will be now described.

Societal mechanisms as barriers

Use of societal mechanisms comes to block alternative information and narratives from entering social spheres and tries that even when they penetrate they will be rejected — so society members would not be persuaded by their evidence and arguments (Bar-Tal, 2007; Horowitz, 2000; Kelman, 2007). The use of societal mechanisms can be activated by the formal authorities of the ingroup — in some cases of the state — or by other agents of conflict, who have vested interest in preventing dissemination of alternative information. The following mechanisms are noted.

Control of information

This mechanism refers to selective dissemination of information about the conflict within the society by formal and informal societal institutions (e.g., state ministries, the army and the media) that provide information that sustains the dominant conflict-supportive narrative while suppressing information that may challenge it (e.g., Dixon, 2010).

Discrediting of counter information

This category encompasses methods that attempt to portray information that supports counter narratives and/or its sources (individuals or entities) as unreliable and as damaging to the interests of the in-group (Berger, 2005).

Monitoring

This mechanism, which is conducted by formal and informal societal institutions, refers to the regular scrutiny of information that is being disseminated to the public sphere (e.g. school textbooks, NGO reports, mass media news, studies of scholars, and so on) in order to identify information that contradicts the conflict-supportive narratives, expose the sources of such information and sanction them so that they stop disseminating such information (Avni & Klustein, 2009).

Punishment

When individuals and entities challenge the hegemony of the dominant narrative, they may face sanctions. These sanctions can be formal and informal, of social, financial and physical nature, and are aimed at discouraging these challengers from conducting their activities and thereby in effect silencing them (Carruthers, 2000).

Restricting use of archives

This mechanism aims to prevent the public exposure of documents stored in archives (especially state archives) that may contradict the dominant narrative (Brown & Davis-Brown, 1998).

Censorship

This mechanism refers to the prohibition on publication of information in various products (e.g., newspapers articles, cultural channels and official publications)

that challenge the themes of the dominant conflict-supportive narratives (Peleg, 1993).

Encouragement and rewarding mechanism

Uses a ‘carrot’ for those sources, channels, agents and products that support the psychological repertoire of conflict.

We can turn now to the discussion of the functioning of the socio-psychological barriers on the individual level.

Socio-psychological barriers on individual level: freezing

The discussion of the socio-psychological barriers on the individual level must begin with the knowledge that in all the societies involved in intractable conflicts, in their climax, at least a significant portion of the society members hold in their repertoire narratives of ethos of conflict and of collective memory and some hold them even as central and with high confidence. These conflict-supporting narratives are the pillars of culture of conflict, providing a particular focus on conflict that is widely used in the society. Theoretically the conflict supporting narratives could be easily changed with persuasive arguments that provide information about costs of the conflict, humane characteristics of the rival, rivals willingness to negotiate peaceful resolution, immoral acts of the ingroup and so on. But in reality this change rarely happens in short time⁵ — even when society members are presented with alternative valid information that refutes their beliefs, they continue to adhere to them. One of the

reasons for this functioning are socio-psychological barriers that are defined as ‘an integrated operation of cognitive, emotional and motivational processes, combined with pre-existing repertoire of rigid conflict supporting beliefs, world views and emotions that result in selective, biased and distorting information processing’ (Bar-Tal & Halperin, 2011, p. 220). Thus the individual functioning of the barriers results in one-sided information processing that obstructs and inhibits a penetration of new information that can contribute to the facilitation of the development of the peace process. That is, individuals are not interested even in exposure to alternative information that may contradict their held societal beliefs about the conflict (see Figure 1).

Insert figure 1 about here

The reason for this closure before alternative information is *freezing* of the societal beliefs of the narrative, which is the essence of barriers' functioning (Kruglanski, 2004; Kruglanski & Webster, 1996). The state of freezing is reflected in continuous reliance on the held societal beliefs that support the conflict, the reluctance to search for alternative information and resistance to persuasive arguments which contradict held positions (Kruglanski, 2004; Kruglanski & Webster, 1996; Kunda, 1990). Freezing of the narratives of culture of conflict is based on the operation of cognitive, motivational and emotional processes, and a number of socio-psychological factors that will be now noted (see also the integrative model of socio-psychological barriers to peace making in Bar-Tal and Halperin (2011) for elaboration).

Freezing as a cognitive process is fed by the rigid structure of the societal conflict supporting beliefs as they are held by many of the society members. Rigidity implies that these societal beliefs are resistant to change, being organized in a coherent manner with little complexity and great differentiation from alternative

beliefs (Rokeach, 1960; Tetlock, 1989). It is important to note in the discussion of the cognitive factor that closure is also affected by *general world views* which are systems of beliefs not related to the particular conflict, but provide orientations which contribute to the continuation of the conflicts because of the perspectives, norms and values that they propagate (Bar-Tal & Halperin, 2011).

The second factor leading to freezing is motivational because the held societal beliefs are assumed to be underlined by specific closure needs (see Kruglanski, 1989, 2004). That is, society members are motivated to view the held beliefs of ethos of conflict and collective memory as being truthful and valid because they fulfill for them various needs (see for example, Burton, 1990).

The third factor that affects the freezing are enduring negative intergroup emotions such as fear. They function to close the psychological repertoire of society members and strengthen the rigidity of the societal beliefs. The link that connects between them and the societal beliefs is the appraisal component of the emotions. Each and every emotion is related to unique configuration of comprehensive (conscious or unconscious) evaluations of the emotional stimulus (Roseman, 1984) and this means that emotions are interpreted in view of the societal beliefs and they also instigate them once they are evoked (Halperin, Sharvit, & Gross, 2011).

In sum, freezing that is triggered by numerous reasons is the dominant cause for the functioning of the societal beliefs of culture of conflict as socio-psychological barriers. The barriers lead to selective collection of information, which means that society members involved in intractable conflict tend to search and absorb information that validates the societal beliefs of the repertoire while ignoring and omitting contradictory information (Halperin & Bar-Tal, 2011; Kelman, 2007;

Kruglanski, 2004; Kruglanski & Webster, 1996; Kunda, 1990; Porat, Halperin, & Bar-Tal, in press). But even when ambiguous or contradictory information is absorbed, it is encoded and cognitively processed in accordance with the held repertoire through bias, addition and distortion. We will now outline a number of initial ideas about overcoming the socio-psychological barriers.

Overcoming Socio-psychological Barriers — The Influence of Beliefs about Losses

In most of the cases, peacemaking involves, on the one hand, bottom up processes in which groups, grass roots and civil society members support the ideas of peace building and act to disseminate them also among leaders, on the other hand, it needs top down processes in which emerging leaders join efforts or initiate peace making processes including persuasion of the society members in the necessity of peaceful settlement of the conflict and carry it out. But in all these cases unfreezing is the key process that leads to change of the conflict-supporting repertoire.

Unfreezing process

According to the classic conception offered by Lewin (1947, 1976), every process of societal change has to begin with cognitive change. In individuals and groups that indicates unfreezing. Hence a precondition for the acceptance and internalization of any alternative beliefs about the conflict or peace building depends on the ability to destabilize the rigid structure of the dominant socio-psychological repertoire about the conflict that was previously described. This endeavor is especially

challenging because in many of the conflict situations, this process begins with a minority which needs also to have courage in order to present the alternative ideas to society members.

In this social climate, in order to begin the long journey of peace building, there is need of the emergence of an idea about the necessity to carry out a peace process. Indeed, on the *psychological individual level*, the process of unfreezing begins usually as a result of appearance of a new idea (or ideas) that is inconsistent with the held beliefs and attitudes and causes to some kind of tension, dilemma or even of an intrapersonal conflict, which may stimulate people to move from their basic position and look for alternative ones (e.g., Abelson et al., 1968; Bartunek, 1993; Kruglanski, 1989). This new idea is called *instigating belief*, since it motivates society members who construct it to evaluate the held societal beliefs of culture of conflict and in fact it may lead to their unfreezing (see elaboration in Bar-Tal & Halperin, 2009). The content of the instigating belief may come from different domains that may pertain to the image of the rival, the history of the conflict, the goals, new threats, and so on. What is important is that the content of the instigating belief has to contradict at least some of the beliefs in the system.

What is also important in this process is that the instigating belief has to be of high validity, and/or coming from a credible source — so it will not be rejected easily. The instigating belief has to be strong enough in order to cause dissonance, following Festinger (1957). In other words, this belief has to force the society members to pause and think in order to reconcile between the colliding beliefs. It does not mean that every society member may consider the instigating beliefs, but it is possible that at least few will absorb the belief and be motivated to consider it. The belief can come on the basis of personal experience or from external source, but once it is absorbed

and considered it may eventually lead to the unfreezing process in which at least some of the held beliefs are rejected and a new *mediating belief* emerges that calls for changing the context of intractable conflict. The mediating belief is the logical outcome of the dissonance, if it is resolved in the direction of accepting the instigating belief as providing valid information (see the intrapersonal socio-psychological process described by Kruglanski, 1989). Mediating beliefs are usually stated in the form of arguments: ‘We must change strategy or we are going to suffer further losses’, ‘Some kind of change is inevitable’, ‘We have been going down a self-destructive path; we must alter our goals and strategies’, ‘The proposed change is clearly in the national interest; it is necessary for national security’ (Bar-Siman-Tov, 1995). These inducements open a discussion of alternatives and thereby deepen the process of unfreezing begun by the instigating beliefs. At least one alternative that may emerge in this process is suggesting that peaceful settlement of the conflict may change the direction the society is going. The emergence of this idea is the beginning of the march towards peace making. The description may sound too sketchy, but in essence the idea has to emerge and be disseminated among society members. As an example, already in the early 1980s Pieter Willem Botha, the conservative leader of the National party, who came to power in 1978, began to realize in view of the streaming information about a number of unequivocal indicators (internal violence, deterioration in South African economy, demographic growth of the Blacks, South African isolation and so on — that all served as instigating beliefs) that the situation could not continue as in the past and that there was a need to begin to make reforms and start negotiation with the African National Congress. This logic indicates an appearance of mediating beliefs (Beinart, 2001).

Conditions for change

Some scholars of conflict resolution argue that the success of peace making process and then of conflict resolution is dependent on specific conditions that turn the conflict to be ripe. For example, Zartman (2000, pp. 228-229) proposed 'If the (two) parties to a conflict (a) perceive themselves to be in a hurting stalemate and (b) perceive the possibility of a negotiated solution (a way out), the conflict is ripe for resolution (i.e., for negotiations toward resolution to begin)'. Nevertheless the ideas about terminating the conflict peacefully often emerge, and are successfully disseminated, when changes in the context of the conflict are observed. These changes pertain to major events and/or information that may facilitate the process of peace making and therefore can be called emergence of the facilitating conditions. The appearance of the facilitating conditions in the context can happen at any point of time during the peace making process.

Among the most salient facilitating conditions are *trust-building actions by the rival*, which lead to perceived change regarding the opponents' character, intentions and goals. Another facilitating condition pertains to major information about the state of the society. *The realization of the costs that a society is paying* in continuing the conflict may lead to crystallization of beliefs in the need to change the view of the conflict and the rival, reconsider the intransigent policy and even to adopt compromising positions that allow resolving the conflict peacefully. Sometimes *intervention of the third powerful party* that demands peaceful resolution of the conflict may also be a determining condition in changing the view about the conflict. In some cases, in contrast, *proposed mega incentive by a third party* that is highly valued by at least one party to a conflict may affect the views of this party regarding

an intractable conflict and move it towards more conciliatory views. Change of beliefs regarding a conflict may be also a result of *global geopolitical processes and events that are unrelated directly to the conflict* (for example collapse of a superpower or new realignments). In this case global change as a facilitating condition may affect a party in conflict and move it to adopt a more compromising position.

The noted conditions are neither exhaustive nor exclusive. Each of them, as well as some combinations between some of them, may arouse new needs, new goals which are more important than the goals that led to conflict. As a result, a set of beliefs may appear that can contribute to the unfreezing of the held repertoires which supports the continuation of the conflict. As noted, different beliefs can lead to unfreezing but probably one of the very influential ideas that has considerable effect on unfreezing is recognition that *the losses that will be incurred if the conflict continues are greater than the losses that are incurred with the acceptance of the particular peaceful solution* (Bar-Tal & Halperin, 2009). This recognition is a powerful idea that may move the peace making process to its successful ending. In essence it focuses on the losses that the society may incur if will not resolve the conflict peacefully under the present conditions.

Effects of information about losses as a facilitating condition

Theorizing about the importance of losses is based partly on Kahneman and Tversky's (1979) prospect theory, which has been adapted to apply to conflict situations (e.g., Boettcher, 2004; Levy, 1996; Mintz, & Geva 1997). According to prospect theory, people are more reluctant to lose what they already have than they are motivated to gain what they do not have (Tversky & Kahneman, 1986). In the

language of prospect theory, the value function is steeper on the loss side than on the gain side.

One way to emphasize the potential losses associated with continuing a conflict and to reduce the emphasis on losses associated with a peaceful settlement is to reframe the *reference point*. Prospect theory proposes that people react more strongly to changes in assets than to net asset levels; that is, they react to *gains* and *losses* from a reference point rather than to the absolute values of gains or losses (e.g., Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1986). In most cases, the reference point is the status quo, but in some situations it can be an ‘aspiration level’ (Payne, Laughunn, & Crum, 1981) or a desired goal (Heath, Larrick, & Wu, 1999). Very often, members of societies involved in a conflict are socialized to believe in the feasibility of future gains from the conflict or even the victory of their group over the rival (Bar-Tal, 2007). The alternative possibility of paying a high price for continuing the conflict or being defeated is often ignored. As a result, when the compromises required by a peaceful settlement of the conflict are compared with the society’s aspirations, or even the status-quo (mostly for the stronger group), they are perceived as requiring an enormous loss. In other words, motivation to reevaluate firmly held beliefs and consider alternatives is based on realizing that continuation of the conflict will not lead to a better or desired future but may drastically reduce the chances of achieving it (Bartunek, 1993). Moreover, as noted, the continuation of the conflict may lead to losses that are greater than the losses that are needed in order to achieve the peaceful resolution of the conflict via compromises.

Two notable examples for changes that were driven, at least to some extent, by the described processes, can be drawn from the peacemaking process in Northern Ireland and South Africa. In Northern Ireland, Mac Ginty and Darby (2002) have

recently argued that, back in the early 90s, the understanding that future change was inevitable and that such change might consist of fundamental losses to the unionist side in the conflict, was one of the most central motivations to reconsider their position and finally to join the negotiations in order to gain influence over possible agreement. The writers quote a statement by a senior Orangeman which according to them reflected a common view shared by the unionists: 'Every time something comes along it is worse than what came before' (Mac Ginty & Darby, 2002, p. 23). Within the context of the South-African conflict, Mufson (1991) pointed to a similar view of the unfreezing process when suggesting that since de Klerk and his people realized that 'White South Africans' bargaining position would only grow weaker with time' (p. 124), they opened negotiations and made every effort to move as quickly as they could towards a viable agreement.

In order to provide empirical evidence, we tested with other colleagues (Gayer, Landman, Halperin & Bar-Tal, 2009) the proposed process among Jews in Israel. We found that instigating beliefs that include information about future losses in various aspects of life (e.g. economic and demographic aspects, as well as potential negotiations with Palestinians) unfreeze Israelis' predispositions about the peace process with the Palestinians.

The ultimate outcome of the unfreezing is cessation of adherence to the repertoire that supports the continuation of the conflict, its evaluation and arousal of the readiness to entertain of alternative beliefs (Bar-Tal & Halperin, 2009). The goal is seizing of alternative societal beliefs that promote a peaceful resolution of the conflict (Kruglanski & Webster, 1996). The examples provided illustrate more than unfreezing. In all the examples the leaders went to the point of being able to formulate a coherent set of compromising beliefs that served as a holistic plan acceptable by the

rival party. Indeed, the ultimate objective is to go beyond a plan that settles peacefully the conflict to evolving, acceptance and internalization of new ethos of peace. This ethos must act as the opposite equivalent of the repertoire of conflict, in terms of content and structure, in a way that will successfully fulfill the same needs and aspirations of the in-group members. But in the absence of peace and reconciliation it seems that the attempt to form the new socio-psychological repertoire that will fulfill those needs and aspirations is a great challenge for every society that strives to end the conflict peacefully. Fulfilling those needs in the two clear-cut situations — intractable violent conflict or viable peace — looks much easier than doing so in the ‘transformational’ period of time between violent conflict and peace, full of uncertainty and often with continuing violence and active opposition group.

Conclusions

Real disagreements over tangible and non-tangible commodities influence people to launch harsh and violent conflicts that engage society members and lead to continuous suffering and hardship, as well as to considerable losses in human lives. Conflicts plague the involved societies and the international community with serious problems and challenges. Resolving these conflicts does not only require addressing the issues that stand at the center of the disagreements, but also necessitate overcoming socio-psychological barriers that underlie these disagreements. Moreover, these barriers in intractable conflicts often become the major obstacles in resolving them. They close the society members and prevent information processing that can provide alternative knowledge that can potentially advance peace making. Such

information is crucial for embarking on the road of peace as it may unfreeze the conflict-supporting societal beliefs.

One cannot underestimate the fact that the foundation of these barriers consists of *ideological beliefs supporting the conflict* that were formed in the society and then imparted to society members via societal institutions and communication channels. These ideological beliefs play a major role in maintaining the conflict, feeding its continuation and in preventing its peaceful resolution. The internal socio-psychological barriers and the mechanism that society employs are potent inhibitors of the peace process. And only determination of the minority, and its involvement and activism with innovative ideas can overcome the human tendency to stick to the known patterns of thoughts and action, to overcome the inherent threat and danger in order to build a better world, free of violence, suffering and destruction. Overcoming these barriers is a major challenge for every society involved in harsh and violent conflicts that aspires to embark on the road of peace.

The present paper suggests that overcoming the socio-psychological barriers is not beyond the human control, but is a long process of persuasion that has to be carried out by society members. In other words, society members and leaders must employ the process of mobilization for peace making in the same way as the process of mobilization for supporting and participating in the conflict was applied at the beginning of the conflict. The sad part of this axiom is that while it often takes a very short time to mobilize society members for participation in a conflict under the umbrella of patriotism, it usually takes a very long time to mobilize society members to leave the way of conflict for the new ways of peace making. We know that in both cases the ideas of society members matter. The society members themselves developed the idea about launching a conflict, and they can develop the idea about the

necessity of peace making. In both cases they have to persuade society members in the ‘justness’ of the way.

We can learn from these observations that any analysis of intractable conflicts requires the use of a socio-psychological perspective, in addition to the use of other perspectives. Human beings perceive, evaluate, infer and act — they are active participants in events going on around them. These human psychological processes are integral parts of conflict interactions, as human beings are the only real actors on the conflict stage. Human beings make the decisions regarding the dissemination of information about the necessity of conflicts, the mobilization of society members to participate in them, the socialization of their children to continue the conflicts and carry them violently, or reject their peaceful resolution. In essence, humans are the decision makers and therefore the psychological aspects embedded in human characteristics must be addressed in order to change human behavior. Later, if they begin to view the situation of conflict differently, they may decide to disseminate the idea about the necessity of peace making and mobilize society members for this goal. Hopefully addressing the socio-psychological repertoire will create various socialization and mobilization mechanisms for peace-making and peace building. It is thus of crucial importance to advance knowledge that will shed light on the conditions, the contents, and the processes that convince societies members not only to embark on the peace building process in times of conflicts, but also that socialize them to prevent vicious and destructive conflicts and hate-cycles with heavy costs.

Notes

1. Societal beliefs are the building block of narratives. They are defined as shared cognitions by the society members that address themes and issues that the society members are particularly occupied with, and which contribute to their sense of uniqueness (Bar-Tal, 2000).
2. Collective memory of conflict describes the outbreak of the conflict and its course, providing a coherent and meaningful picture of what has happened from the societal perspective (Bar-Tal, 2007, 2013; Devine-Wright, 2003; Papadakis, Perstianis, & Welz, 2006; Tint, 2010).
3. *Ethos of conflict* is defined as the configuration of shared central societal beliefs that provide a particular dominant orientation to a society at present and for the future (Bar-Tal, 2000, 2007, 2013). It is composed of eight major themes about issues related to the conflict, the in-group, and its adversary: (1) *societal beliefs about the justness of one's own goals*, which outline the contested goals, indicate their crucial importance, and provide their explanations and rationales; (2) *Societal beliefs about security* stress the importance of personal safety and national survival, and outline the conditions for their achievement; (3) *Societal beliefs of positive collective self-image* concern the ethnocentric tendency to attribute *positive traits, values, and behavior* to one's own society; (4) *Societal beliefs of victimization* concern the self-presentation of the in-group as the victim of the conflict; (5) *Societal beliefs of delegitimizing the opponent* concern beliefs that deny the adversary's humanity; (6) *Societal beliefs of patriotism* generate attachment to the country and society, by propagating loyalty, love, care, and sacrifice; (7) *Societal beliefs of unity* refer to the importance of ignoring internal conflicts and disagreements during intractable conflicts to unite the society's forces in the face of an external threat; Finally, (8) *Societal beliefs of peace* refer to peace as the ultimate desire of the society.
4. Collective emotional orientation refers to societal characterization of an emotion that is reflected on individual and collective level in socio-psychological repertoire, as well as in tangible and intangible societal symbols such as cultural products or ceremonies (Bar-Tal, 2001, 2013).
5. Still the process of change may take place with great difficulty, duration and obstacles.

Barreras socio-psicológicas para la paz e ideas para superarlas

Los conflictos intergrupales son una parte inherente de las relaciones humanas, y han tenido lugar, a gran escala y de forma continua y constante, a lo largo de milenios. Pero son de especial interés los conflictos intergrupales llamados intratables, que tienen características muy particulares y que son también parte inseparable de las relaciones intergrupales. Suelen originarse en torno a metas contradictorias, vistas por las partes implicadas como existenciales, violentas, de suma cero e irresolubles; suponen que las sociedades involucradas dedican gran cantidad de recursos a su continuación y duran, al menos, una generación (Bar-Tal, 1998, 2007, 2013; Kriesberg, 1993, 2007). Estos cruentos conflictos aún asolan varias partes del mundo, como por ejemplo Sri Lanka, Cachemira, Chechenia, Irlanda del Norte u Oriente Medio. Giran en torno a desacuerdos y metas e intereses contradictorios respecto a territorios, recursos naturales, riqueza, autodeterminación, y/o valores básicos; dichos desacuerdos deben afrontarse mediante un proceso de resolución de conflictos, y podrían resolverse potencialmente mediante negociaciones, mediaciones o arbitrajes. No obstante, la realidad demuestra que los conflictos sobre metas que se perciben como existenciales rara vez se resuelven en poco tiempo. A menudo duran décadas e incluso siglos, y su violencia provoca un sufrimiento enorme a las sociedades implicadas. Sugerimos que un motivo principal para su continuación es la presencia de diversas e importantes barreras que los alimentan y mantienen.

Estas barreras, que subyacen a los desacuerdos propiamente dichos, son fuerzas poderosas que inhiben e impiden el progreso hacia una solución pacífica del conflicto. Obstaculizan intensamente el comienzo de la negociación, la continuación de la misma, el logro de acuerdos y por último los procesos de reconciliación. Nos centramos aquí concretamente en las barreras sociopsicológicas, de especial importancia por su fuerte y perjudicial influencia en la consecución de la paz (Arrow, Mnookin, Ross, Tversky, y Wilson, 1995; Bar-Tal y Halperin, 2011; Ross y Ward, 1995). Están presentes tanto en los líderes como en los miembros de las sociedades implicadas.

Este artículo presenta en primer lugar la evolución de la cultura del conflicto, que proporciona las bases para la emergencia de las barreras sociopsicológicas. Describe después las barreras presentes a nivel societal. A continuación se describe un modelo general integrador de las barreras sociopsicológicas en el nivel individual. Posteriormente se presenta un marco conceptual que propone formas de superar las barreras sociopsicológicas. Por último se ofrecen diversas conclusiones.

Desarrollo de las barreras socio-psicológicas

Nuestro punto de partida es que los conflictos intratables ejercen un efecto de impronta en la vida individual y colectiva de las sociedades implicadas. Las características de los conflictos intratables descritas previamente implican que los miembros de las sociedades que viven bajo estas duras condiciones experimentan efectos psicológicos graves y continuados, tales como amenaza crónica, estrés, dolor, incertidumbre, agotamiento, sufrimiento, pena, trauma, miseria y adversidad, en términos tanto humanos como materiales (ver por ejemplo Cairns, 1996; de Jong, 2002; Milgram, 1986; Robben y Suarez, 2000). Asimismo, un conflicto intratable

requiere la movilización constante de los miembros de la sociedad, su implicación y participación activa, incluso hasta el extremo de estar dispuestos a sacrificar sus vidas. Ante estas experiencias, deben adaptarse a las duras condiciones presentes, satisfaciendo sus necesidades humanas básicas, aprendiendo a manejar el estrés y desarrollando condiciones psicológicas que les permitan resistir con éxito el embate del grupo rival.

Una premisa básica es que, para lograr los objetivos que acabamos de describir, las sociedades involucradas en un conflicto intratable desarrollan un conjunto de creencias, actitudes, emociones, valores, motivaciones, normas y prácticas funcionales (Bar-Tal, 2007, 2013). Otorgan un sentido a la situación de conflicto, justifican el comportamiento de la sociedad, facilitan la movilización para participar en el conflicto, posibilitan el mantenimiento de una identidad social y una autoimagen del colectivo positivas. Estos elementos del repertorio sociopsicológico a nivel individual y colectivo cristalizan gradualmente, formando un sistema bien organizado de creencias sociales compartidas¹, actitudes y emociones que permea las instituciones y los canales de comunicación de la sociedad, y que se convierte en parte de la infraestructura sociopsicológica. Esta infraestructura sociopsicológica incluye las memorias colectivas², el etos de los conflictos³ y la orientación emocional colectiva⁴ en interrelación mutua; aportan las grandes narrativas, motivaciones, orientaciones y metas necesarias para que los miembros de la sociedad vivan bajo las duras condiciones del conflicto intratable, y fomentan su continuación. Eventualmente esta infraestructura se institucionaliza y se extiende, sirviendo como base al desarrollo de la cultura del conflicto que domina las sociedades inmersas en conflictos intratables (Bar-Tal, 2010, 2013).

Esta introducción pretende presentar las bases sobre las que se construyen las poderosas fuerzas en que se convierten estas barreras sociopsicológicas en las sociedades inmersas en conflictos intratables. Estas barreras surgen de la cultura del conflicto, que se apoya a su vez sobre los pilares de las narrativas del etos del conflicto y la memoria colectiva. Dichas narrativas ofrecen una visión unilateral y excesivamente simplista, un prisma a través del cual se contempla la realidad del conflicto. Además, estas narrativas se apoyan sobre emociones compartidas que agregan un poderoso vector al mecanismo de funcionamiento de las barreras. Todos estos factores juegan un papel fundamental, impidiendo procesamientos de la información alternativos que abran nuevas perspectivas facilitadoras del proceso de paz. Podemos, ahora, profundizar más en las barreras sociopsicológicas.

El análisis de las barreras sociopsicológicas se divide en dos partes. La primera parte concierne a los mecanismos sociales que juegan un papel activo en la construcción de barreras que impiden el flujo de información alternativa que contradice las narrativas del etos del conflicto y la memoria colectiva, indicando una posible forma de resolver el conflicto de forma pacífica. La segunda parte describe la naturaleza y el funcionamiento de las barreras a nivel individual, el de los miembros de la sociedad que están inmersos en conflictos intratables y que ayudan a mantenerlos. El argumento principal que sostenemos en este artículo es que, aunque las barreras sociopsicológicas funcionan en el nivel individual, dicho funcionamiento se ve muy influido por la cultura del conflicto políticamente dominante, que favorece ciertas partes del flujo de información sobre el conflicto y establece restricciones sobre otras partes. Aportan el entorno social en el que los individuos de una sociedad recogen información, conforman sus experiencias y las procesan. Las sociedades inmersas en conflictos intratables a menudo hacen esfuerzos activos para mantener el

conflicto, favoreciendo la narrativa dominante e impidiendo la penetración de creencias alternativas que puedan socavar dicha dominancia. Utilizan varios mecanismos societales para bloquear la aparición y difusión de información que aporte visiones alternativas del conflicto, del rival, del grupo propio y de las metas del conflicto.

Estos mecanismos se pueden ver como barreras sociales, que describimos a continuación.

Mecanismos societales que actúan como barreras

El uso de los mecanismos societales impide que las informaciones y narrativas alternativas entren en la esfera social, y trata de lograr que, incluso si logran penetrar, sean rechazadas, de forma que las evidencias y argumentos que las acompañan no persuadan a los miembros de la sociedad (Bar-Tal, 2007; Horowitz, 2000; Kelman, 2007). El uso de los mecanismos societales se puede activar desde las autoridades formales del endogrupo (en algunos casos el Estado) o desde otros agentes del conflicto interesados en impedir la difusión de información alternativa. Se describen los siguientes mecanismos:

Control de la información

Este mecanismo se refiere a la difusión selectiva de información sobre el conflicto por parte de instituciones societales formales e informales (por ejemplo, ministerios del Estado, el Ejército y los medios de comunicación), que favorecen la difusión de la información que apoye la narrativa dominante que sustenta el conflicto a la par que suprime la difusión de información que pueda cuestionar el conflicto (ver por ejemplo Dixon, 2010).

Desacreditación de información contraria

Esta categoría incluye los métodos que pretenden presentar la información que apoya contranarrativas y/o sus fuentes (individuos o entidades) como poco fiables y dañinas para los intereses del endogrupo (Berger, 2005).

Vigilancia

Este mecanismo, llevado a cabo por instituciones societales formales e informales, se refiere al constante escrutinio de la información difundida en el ámbito social (libros de texto escolares, informes de organizaciones no gubernamentales, noticias en los medios de masas, estudios académicos, etcétera) con el fin de identificar aquella que contradiga las narrativas que apoyan el mantenimiento del conflicto, denunciar las fuentes de dicha información, y aplicarles sanciones con el fin de prevenir futuros intentos de difundir información de ese tipo (Avni y Klustein, 2009).

Castigo

Cuando determinados individuos o entidades cuestionan la hegemonía de la narrativa dominante pueden enfrentarse a sanciones. Estas pueden ser formales e

informales, de naturaleza social, económica y física, y están destinadas a disuadir a quienes cuestionan de proseguir con sus actividades, y por tanto, a todos los efectos, a silenciarles (Carruthers, 2000).

Uso restringido de los archivos

Este mecanismo persigue impedir la difusión pública de documentos depositados en archivos (especialmente archivos estatales) que puedan contradecir la narrativa dominante (Brown y Davis-Brown, 1998).

Censura

Este mecanismo se refiere a la prohibición de publicar información que ponga en duda los temas de las narrativas dominantes de apoyo al conflicto en diversos medios (artículos de periódicos, canales culturales, publicaciones oficiales) (Peleg, 1993).

Mecanismo de estímulo y recompensa

Ofrece una ‘zanahoria’ a aquellas fuentes, canales, agentes y productos que apoyan el uso del repertorio psicológico del conflicto.

Podemos ahora continuar con el análisis del funcionamiento de las barreras sociopsicológicas en el nivel individual.

Las barreras sociopsicológicas en el nivel individual: congelación

El análisis de las barreras sociopsicológicas en el nivel individual debe partir del conocimiento de que en todas las sociedades inmersas en el clímax de un conflicto intratable, al menos una parte significativa de los miembros de la sociedad, tienen en su repertorio narrativas de etos del conflicto y de memorias colectivas, y algunos, incluso las consideran centrales y muy fiables. Las narrativas de apoyo al conflicto son los pilares de la cultura del conflicto, ya que su foco concreto sobre ciertas partes del conflicto es ampliamente adoptado por los miembros de la sociedad. En teoría, las narrativas de apoyo al conflicto podrían modificarse fácilmente mediante argumentos persuasivos que aporten información sobre los costes del conflicto, las características humanas del rival, la predisposición del rival a negociar una solución pacífica, los actos inmorales del endogrupo, y así sucesivamente. Pero en realidad este cambio rara vez ocurre en un corto período de tiempo⁵: incluso cuando se presenta a los miembros de la sociedad información alternativa, válida, que desmiente sus creencias, siguen manteniéndolas. Uno de los motivos para ello es la presencia de barreras sociopsicológicas, entendidas como ‘una operación integrada de procesos cognitivos, emocionales y motivacionales, combinados con un repertorio preexistente de rígidas creencias, visiones del mundo y emociones de apoyo al conflicto, que provocan un procesamiento de la información selectivo, sesgado y distorsionado’ (Bar-Tal y Halperin, 2011, p. 220). Así, el funcionamiento de las barreras a nivel individual resulta en un procesamiento unilateral de la información que obstruye e inhibe la penetración de información nueva que pueda contribuir a facilitar el desarrollo del proceso de paz. Esto es, los individuos ni siquiera están interesados en recibir

información alternativa que pueda contradecir sus creencias societales sobre el conflicto (ver Figura 1).

Insertar figura 1 aquí

El motivo para esta necesidad de cierre ante la información alternativa es la *congelación* de las creencias societales de la narrativa, que es la esencia del funcionamiento de las barreras (Kruglanski, 2004; Kruglanski y Webster, 1996). El estado de congelación se ve reflejado en la constante dependencia de las creencias societales de apoyo al conflicto, la reticencia a buscar información alternativa, y la resistencia a argumentos persuasivos que contradigan las posiciones establecidas (Kruglanski, 2004; Kruglanski y Webster, 1996; Kunda, 1990). La congelación de las narrativas de la cultura del conflicto se basa en la operación de procesos cognitivos, motivacionales y emocionales, y en determinados factores sociopsicológicos que se detallan a continuación (ver también el modelo integrador de barreras sociopsicológicas para la paz en Bar-Tal y Halperin (2011) para más detalles).

La congelación como proceso cognitivo se alimenta de la rígida estructura de las creencias de apoyo al conflicto societal mantenidas por muchos de los miembros de la sociedad. La rigidez implica que estas creencias societales son resistentes al cambio, ya que están organizadas de manera coherente, con poca complejidad, y están muy diferenciadas de las creencias alternativas (Rokeach, 1960; Tetlock, 1989). Es importante apuntar, en relación con el análisis del factor cognitivo, que detrás de esta necesidad de cierre también se encuentran las *visiones generales del mundo*, que son sistemas de creencias no relacionadas con el conflicto en concreto, pero que aportan orientaciones que contribuyen a la continuación de los conflictos debido a las perspectivas, normas y valores que fomentan (Bar-Tal y Halperin, 2011).

El segundo factor que lleva a la congelación es motivacional porque las creencias societales tienen el apoyo de necesidades específicas de cierre (ver Kruglanski, 1989, 2004). Esto es, los miembros de la sociedad están motivados para pensar que sus creencias de etos del conflicto y de memoria colectiva son verdaderas y válidas porque satisfacen algunas de sus necesidades (ver por ejemplo Burton, 1990).

El tercer factor que influye en la congelación es la existencia de emociones negativas endogrupales persistentes, como el miedo. Funcionan dando cierre al repertorio psicológico de los miembros de la sociedad, y fortaleciendo la rigidez de las creencias societales. El eslabón que conecta las emociones con las creencias societales es el componente evaluativo de aquellas. Todas y cada una de las emociones se relaciona con una configuración única de evaluaciones comprensivas (conscientes o inconscientes) del estímulo emocional (Roseman, 1984); esto significa que las emociones se interpretan con acuerdo a las creencias sociales, y también que las disparan una vez que son evocadas (Halperin, Sharvit, y Gross, 2011).

Resumiendo, la congelación que provocan estos distintos factores es la causa dominante del funcionamiento de las creencias societales de la cultura del conflicto como barreras sociopsicológicas. Estas barreras inducen a una recogida de información selectiva, es decir, los miembros de una sociedad inmersa en un conflicto intratable tienden a buscar y asimilar información que valide las creencias societales de su repertorio, a la par que a ignorar y omitir información que las contradice (Halperin y Bar-Tal, 2011; Kelman, 2007; Kruglanski, 2004; Kruglanski y Webster,

1996; Kunda, 1990; Porat, Halperin, y Bar-Tal, en prensa). Pero incluso cuando se asimila información ambigua o contradictoria se codifica y procesa cognitivamente de acuerdo a un repertorio previo, empleando el sesgo, la adición y la distorsión. A continuación presentamos algunas ideas para superar las barreras sociopsicológicas.

Superar las barreras sociopsicológicas: la influencia de las creencias sobre la pérdida

En la mayoría de los casos, el proceso de paz implica, por una parte, procesos de abajo a arriba en los que los grupos, las comunidades y los miembros de la sociedad civil apoyan las ideas del proceso de paz y actúan para difundirlas y hacerlas llegar también a los líderes, y por otra, requiere procesos de arriba a abajo, mediante los cuales los líderes emergentes aúnan esfuerzos o inician procesos de paz, incluyendo la persuasión de los miembros de la sociedad respecto a la necesidad de llegar a acuerdos pacíficos y de llevarlos a cabo. Pero, en todos estos casos, la descongelación es el proceso clave que lleva al cambio del repertorio de apoyo al conflicto.

Proceso de descongelación

De acuerdo con la idea clásica de Lewin (1947, 1976), todo proceso de cambio societal debe comenzar por un cambio cognitivo, que marca el inicio de la descongelación tanto en individuos como en grupos. Por tanto, una condición previa a la aceptación y la interiorización de cualquier creencia alternativa sobre el conflicto o el proceso de paz es la capacidad de desestabilizar la estructura rígida del repertorio sociopsicológico dominante de apoyo al conflicto descrita anteriormente. Esta condición es especialmente desafiante, ya que en muchas de las situaciones conflictivas este proceso parte de una minoría que debe también tener el suficiente coraje para presentar las ideas alternativas al resto de miembros de la sociedad.

En un clima social de estas características, para que se pueda comenzar el largo camino hacia la paz, se requiere que emerja una idea sobre la necesidad de llevar a cabo dicho proceso de paz. Ciertamente, en el *nivel psicológico individual*, el proceso de descongelación por lo general comienza como resultado de la aparición de una nueva idea (o ideas) que es inconsistente con las creencias y actitudes establecidas, y que provoca tensión, dilemas o incluso un conflicto intrapersonal, y que puede estimular a las personas para que abandonen su posición de partida y busquen una alternativa (ver por ejemplo Abelson *et al.*, 1968; Bartunek, 1993; Kruglanski, 1989). Se llama a esta idea *creencia instigadora*, ya que motiva a los miembros de la sociedad que la asumen a evaluar las creencias establecidas de la cultura del conflicto, y puede llevarles de hecho a su descongelación (para más detalles ver Bar-Tal y Halperin, 2009). El contenido de la creencia instigadora puede venir de distintos dominios, relacionados con la imagen del rival, la historia del conflicto, las metas, nuevas amenazas, y así sucesivamente. Lo que es importante es que el contenido de la creencia instigadora contradiga al menos algunas de las creencias del sistema de partida.

También es importante en este proceso que la creencia instigadora tenga una gran validez, y/o que provenga de una fuente creíble, de forma que no sea fácil rechazarla. La creencia instigadora debe ser lo suficientemente robusta como para crear disonancia, como diría Festinger (1957). En otras palabras, esta creencia debe obligar

a los miembros de la sociedad a pararse y pensar, a reconciliar las creencias enfrentadas. Esto no significa que todos los miembros de la sociedad puedan tener en cuenta las creencias instigadoras, pero es posible que al menos algunos se interesen por la creencia y tengan la motivación necesaria para tenerla en cuenta. La creencia puede proceder de la experiencia personal o de una fuente externa, pero una vez asumida y considerada puede eventualmente llevar al proceso de descongelación, en el que al menos algunas de las creencias previas se rechacen y emerja una nueva *creencia mediadora*, que requiere un cambio en el contexto del conflicto intratable. La creencia mediadora es el resultado lógico de la disonancia, si se resuelve en la dirección de la aceptación de la creencia instigadora como una presentación de información válida (ver los procesos sociopsicológicos intrapersonales descritos por Kruglanski, 1989). Las creencias mediadoras se suelen enunciar en forma de argumento: ‘Debemos modificar la estrategia o sufriremos más pérdidas’, ‘Algún cambio es inevitable’, ‘Hemos transitado por un camino de autodestrucción; debemos modificar nuestras metas y estrategias’, ‘El cambio propuesto es claramente de interés nacional; es necesario para la seguridad nacional’ (Bar-Siman-Tov, 1995). Estos incentivos abren la discusión de alternativas y por tanto profundizan en el proceso de descongelación iniciado por las creencias instigadoras. Al menos una de las alternativas que puede surgir de este proceso es la sugerencia de que un acuerdo pacífico al conflicto puede cambiar la dirección en que se dirige la sociedad. La emergencia de esta idea es el comienzo del camino hacia la paz. Esta descripción puede parecer algo inacabada, pero en esencia la idea debe proceder de los miembros de la sociedad y difundirse entre ellos. Como ejemplo, ya a principios de los años ochenta Pieter Willem Botha, el líder conservador del Partido Nacional, que llegó al poder en 1978, comenzó a darse cuenta, a raíz de la constante información sobre determinados indicadores inequívocos (violencia interna, deterioro de la economía de Sudáfrica, crecimiento demográfico de la población negra, aislamiento de Sudáfrica, etc., todos ellos válidos como creencias instigadoras), de que la situación no podía continuar como en el pasado, y de que era necesario comenzar un período de reformas e iniciar las negociaciones con el Congreso Nacional Africano. Esta es la lógica subyacente a la aparición de las creencias mediadoras (Beinart, 2001).

Condiciones para el cambio

Algunos de los estudiosos de la resolución de conflictos argumentan que el éxito del proceso de paz y de la resolución del conflicto depende de condiciones específicas que hacen que el conflicto esté maduro. Por ejemplo, Zartman (2000, pp. 228-229) propone que ‘si las (dos) partes de un conflicto (a) se perciben a sí mismas como atascadas en un punto muerto dañino y (b) perciben la posibilidad de una solución negociada (una salida), el conflicto está maduro y listo para su resolución (esto es, para que comiencen las negociaciones destinadas a resolverlo)’. No obstante, las ideas sobre la finalización pacífica del conflicto a menudo emergen y son difundidas con éxito cuando se producen cambios en el contexto del conflicto. Estos cambios atañen a eventos importantes y/o información que pueda facilitar el proceso de paz, y por tanto puede considerarse que producen la emergencia de las condiciones facilitadoras. La aparición de las condiciones facilitadoras en el contexto puede ocurrir en cualquier momento durante el proceso de paz.

Entre las condiciones facilitadoras más prominentes están las acciones que despiertan la confianza del rival, que llevan a percibir un cambio en el carácter del

opponente, en sus intenciones y sus metas. Otra condición facilitadora atañe a la aparición de información sobre el estado de la sociedad. *La comprensión de los costes que paga una sociedad* al continuar el conflicto puede llevar a la cristalización de creencias que sostengan la necesidad de cambiar la visión sobre el conflicto y el rival, de reconsiderar las políticas intransigentes, e incluso de adoptar posiciones de compromiso que permitan una resolución pacífica del conflicto. En ocasiones, *la intervención de una tercera parte muy poderosa* que demanda la resolución pacífica del conflicto puede también ser una condición determinante del cambio de visión sobre el conflicto. En algunos casos, por el contrario, *un incentivo muy importante propuesto por una tercera parte* y que al menos una de las partes valore mucho puede influir en la visión de esta parte sobre el conflicto y hacer que busque visiones más conciliadoras. Un cambio de creencias sobre un conflicto también puede ser resultado de *procesos y eventos geopolíticos globales no relacionados directamente con el conflicto* (por ejemplo, la caída de una superpotencia o el establecimiento de nuevas alianzas). En este caso, el cambio global como condición facilitadora puede influir sobre una parte del conflicto y hacer que adopte una posición más comprometida.

Las condiciones mencionadas no son ni exhaustivas ni excluyentes. Cada una de ellas, así como las combinaciones entre algunas de ellas, puede despertar nuevas necesidades, nuevas metas más importantes que las metas que llevaron a la situación de conflicto. De esta forma, puede aparecer un nuevo conjunto de creencias que contribuya a la descongelación de los repertorios previos que apoyan la continuación del conflicto. Como hemos mencionado, muchas pueden ser las creencias que lleven a la descongelación, pero probablemente una de las ideas más influyentes y que tiene un impacto más considerable en la descongelación sea que *las pérdidas que se sufrirán si continúa el conflicto serán mayores que las pérdidas que se sufrirán si se acepta la solución pacífica* (Bar-Tal y Halperin, 2009). Esta apreciación es una idea poderosa que puede llevar el proceso de paz a un fin exitoso. Básicamente, se centra sobre las pérdidas que sufrirá la sociedad bajo las presentes condiciones y en el caso de no resolverse el conflicto de forma pacífica.

Efectos de la información sobre las pérdidas como condición facilitadora

La teoría sobre la importancia de las pérdidas se basa en parte en la teoría prospectiva de Kahneman y Tversky (1979), adaptada para su aplicación a situaciones de conflicto (por ejemplo, Boettcher, 2004; Levy, 1996; Mintz y Geva 1997). De acuerdo con la teoría prospectiva, las personas son más reticentes a perder lo que ya tienen que motivadas para ganar lo que no tienen (Tversky y Kahneman, 1986). O, según la formulación de la teoría prospectiva, la pendiente de la función de valor es más pronunciada en el lado de las pérdidas que en el lado de las ganancias.

Una forma de enfatizar las pérdidas potenciales asociadas a la continuación de un conflicto, y de reducir el énfasis en las pérdidas asociadas a un acuerdo pacífico, es el replanteamiento del *punto de referencia*. La teoría prospectiva postula que las personas reaccionan de forma más intensa a los cambios en los activos que a los niveles netos de dichos activos; esto es, reaccionan más ante los cambios en las *ganancias* y las *pérdidas*, respecto a un punto de referencia, que ante el valor absoluto de ganancias y pérdidas (ver Kahneman y Tversky, 1979; Tversky y Kahneman, 1986). En la mayoría de los casos, el punto de referencia es el status quo, pero en algunas situaciones puede ser un ‘nivel de aspiración’ (Payne, Laughhunn, y Crum,

1981) o una meta deseada (Heath, Larrick, y Wu, 1999). Muy a menudo, los miembros de una sociedad inmersa en un conflicto son socializados para creer en la posibilidad de obtener ganancias futuras del conflicto, o incluso en la victoria de su grupo sobre el rival (Bar-Tal, 2007). La posibilidad alternativa de pagar un alto precio por continuar con el conflicto o de ser derrotados es por lo general ignorada. Como consecuencia, cuando se comparan los compromisos que requiere un acuerdo pacífico con las aspiraciones de la sociedad, o incluso con el status quo (sobre todo para el grupo más fuerte), se percibe que conllevarían una gran pérdida. En otras palabras, la motivación para reevaluar creencias firmemente mantenidas y considerar alternativas surge de la comprensión de que la continuación del conflicto no llevará a un futuro mejor, sino que de hecho puede reducir de forma drástica las posibilidades de llegar a él (Bartunek, 1993). Por añadidura, como ya hemos mencionado la continuación del conflicto puede acarrear pérdidas mayores que las pérdidas necesarias para lograr una resolución pacífica del conflicto mediante el establecimiento de compromisos.

Se pueden extraer dos ejemplos notables de cambios fomentados, al menos hasta cierto punto, por los procesos descritos, del proceso de paz en Irlanda del Norte y Sudáfrica. En Irlanda del Norte, Mac Ginty y Darby (2002) han argumentado recientemente que, a principios de los años noventa, la comprensión de que el cambio era inevitable y de que dicho cambio probablemente traería consigo pérdidas fundamentales a los unionistas fue una de las motivaciones centrales para que estos reconsideraran su posición y finalmente accedieran a unirse a las negociaciones, con el fin de llegar a un posible acuerdo manteniendo aún una posición influyente. Estos autores citan una declaración de un importante orangista que, según ellos, reflejaba una visión común, compartida por los unionistas: ‘Cada vez que pasa algo nuevo es peor que lo que pasó antes’ (‘Every time something comes along it is worse than what came before’, Mac Ginty y Darby, 2002, p. 23). En el contexto del conflicto en Sudáfrica, Mufson (1991) aportaba una visión similar del proceso de descongelación, al sugerir que desde que de Klerk y sus seguidores comprendieron que ‘la posición de los sudafricanos blancos en la negociación solo se debilitaría con el tiempo’ (p. 124) abrieron las negociaciones y pusieron todo su esfuerzo en hacer que avanzaran lo más rápidamente posible en la dirección de un acuerdo viable.

Para aportar evidencias empíricas, probamos este proceso en los judíos de Israel junto a otros colegas (Gayer, Landman, Halperin, y Bar-Tal, 2009). Encontramos que las creencias instigadoras que incluyen información sobre futuras pérdidas en diversas facetas de la vida (por ejemplo, aspectos económicos y demográficos, así como posibles negociaciones con los palestinos) descongelan las predisposiciones de los israelíes respecto al proceso de paz con los palestinos.

El resultado último de la descongelación es el cese de la adhesión al repertorio que apoya la continuación del conflicto, su evaluación y la incitación a mostrarse más receptivo a las creencias alternativas (Bar-Tal y Halperin, 2009). La meta es la incorporación de creencias societales alternativas que promuevan una resolución pacífica del conflicto (Kruglanski y Webster, 1996). Los ejemplos aportados arrojan luz sobre más cuestiones que el proceso de descongelación. En todos los ejemplos los líderes llegaron a ser capaces de formular un conjunto coherente de creencias de compromiso que hacían las veces de plan global, aceptable para la parte rival. Ciertamente, el objetivo último es ir más allá de un plan que aporte un acuerdo pacífico al conflicto, y llegar al desarrollo, aceptación e interiorización de un nuevo

etos de la paz. Este etos debe actuar como el equivalente opuesto al repertorio de apoyo al conflicto, tanto en contenido como en estructura, de forma que satisfaga las mismas necesidades y aspiraciones de los miembros del endogrupo. Pero en ausencia de paz y reconciliación parece que el intento de formar un nuevo repertorio sociopsicológico que pueda cumplir esas necesidades y aspiraciones es un gran desafío para cualquier sociedad que pretenda terminar un conflicto de forma pacífica. Satisfacer esas necesidades parece mucho más sencillo en el caso de dos situaciones bien definidas (conflicto violento intratable o paz viable) que en el caso del período 'transformacional' entre el conflicto violento y la paz, período lleno de incertidumbre y a menudo caracterizado por violencia continuada y oposición activa entre los grupos.

Conclusiones

Los desacuerdos reales sobre bienes tangibles e intangibles pueden hacer que las personas se embarquen en conflictos duros y violentos que involucran a todos los miembros de la sociedad y llevan a sufrimiento y adversidades constantes, así como a una considerable pérdida de vidas humanas. Estos conflictos asolan a las sociedades implicadas y a la comunidad internacional con problemas y desafíos de profunda gravedad. La resolución de estos conflictos requiere no solo abordar los puntos que se encuentran en el núcleo de los desacuerdos, sino también superar las barreras sociopsicológicas subyacentes. Además, en conflictos intratables estas barreras a menudo se convierten en los obstáculos más importantes para su resolución. Hacen que los miembros de la sociedad se cierren en banda e impiden un procesamiento de la información que aporte conocimientos alternativos que puedan potencialmente adelantar el proceso de paz. Dicha información es crucial para tomar el camino de la paz, ya que puede descongelar las creencias societales de apoyo al conflicto.

No se puede subestimar el hecho de que la base de estas barreras consiste en *creencias ideológicas de apoyo al conflicto*, formadas en la sociedad e impartidas a sus miembros a través de las instituciones societales y los medios de comunicación. Estas creencias ideológicas juegan un papel fundamental en el mantenimiento del conflicto, alimentando su continuación e impidiendo su resolución pacífica. Las barreras sociopsicológicas internas y el mecanismo social implicado son potentes inhibidores del proceso de paz. Solo la determinación de la minoría, y su implicación y activismo con ideas innovadoras, puede superar la tendencia humana a adherirse a los patrones conocidos de pensamiento y acción, a superar la amenaza y el peligro inherentes con el fin de construir un mundo mejor, libre de violencia, sufrimiento y destrucción. La superación de estas barreras es un desafío fundamental para cualquier sociedad inmersa en un conflicto violento que aspire a embarcarse en el camino hacia la paz.

El presente artículo sugiere que la superación de las barreras sociopsicológicas no está fuera del control humano, sino que es un largo proceso de persuasión que deben llevar a cabo los miembros de la sociedad. En otras palabras, los miembros de la sociedad y sus líderes deben emplearse en el proceso de movilización hacia la paz de la misma manera que se aplicaron en un comienzo en el proceso de movilización hacia el apoyo del conflicto y la participación en el mismo. La parte triste de este axioma es que, si bien suele llevar muy poco tiempo movilizar a los miembros de una sociedad para que participen en un conflicto bajo el paraguas del patriotismo, suele

llevar mucho tiempo movilizarles para abandonar la vía del conflicto a favor de las nuevas vías de la paz. Sabemos que en ambos casos las ideas de los miembros de la sociedad son importantes. Ellos mismos han desarrollado la idea de embarcarse en un conflicto, por lo que pueden desarrollar la idea de que la paz es necesaria. En ambos casos hay que persuadir a los miembros de la sociedad de lo ‘justo’ de la vía escogida.

Podemos aprender de estas observaciones que cualquier análisis de los conflictos intratables requiere el uso de una perspectiva sociopsicológica, además del uso de otras perspectivas. Los seres humanos perciben, evalúan, infieren y actúan: son participantes activos de los eventos que les rodean. Estos procesos psicológicos humanos son partes integrales de las interacciones conflictivas, ya que son seres humanos los únicos actores reales en el escenario del conflicto. Son seres humanos quienes toman las decisiones relativas a la difusión de la información sobre la necesidad de los conflictos, a la movilización de los miembros de la sociedad para que participen en ellos, a la socialización de sus hijos para que continúen con el conflicto de forma violenta, o al rechazo de la resolución pacífica del conflicto. En suma, son seres humanos quienes toman las decisiones, y por tanto los aspectos psicológicos de las características humanas deben ser tenidas en cuenta si se pretende cambiar su comportamiento. Más adelante, si comienzan a contemplar la situación del conflicto de forma distinta, pueden tomar la decisión de difundir la idea sobre la necesidad de la paz, y movilizar a los miembros de la sociedad hacia esa meta. Esperamos que el estudio del repertorio sociopsicológico pueda ayudar a crear varios mecanismos de socialización y movilización hacia la paz. Es por tanto de crucial importancia que se fomente el conocimiento de las condiciones, contenidos y procesos que no solo convencen a los miembros de una sociedad de que se embarquen en el camino hacia la construcción de paz en tiempos de conflicto, sino que también les socializan para evitar conflictos destructivos y crueles, y los ciclos de odio que tan elevados costes tienen.

Notas

1. Las creencias societales son la piedra angular de las narrativas. Se definen como cogniciones compartidas por los miembros de la sociedad sobre temas y problemas que conciernen especialmente a dichos miembros, y que contribuyen a su sentido de la singularidad (Bar-Tal, 2000).
2. La memoria colectiva del conflicto describe el estallido del conflicto y su transcurso, aportando una visión coherente y significativa de lo que ha ocurrido desde la perspectiva de la sociedad (Bar-Tal, 2007, 2013; Devine-Wright, 2003; Papadakis, Perstianis, y Welz, 2006; Tint, 2010)
3. *Etos del conflicto* se define como la configuración de las creencias centrales compartidas por la sociedad, que aportan una orientación concreta y dominante para el presente y para el futuro (Bar-Tal, 2000, 2007, 2013). Se compone de ocho temas principales sobre cuestiones relacionadas con el conflicto, el endogrupo, y su adversario: (1) *creencias societales sobre lo justo de las metas de uno mismo*, que dibujan las metas conflictivas, indican su crucial importancia, y sus explicaciones y razones; (2) *creencias societales sobre la seguridad*, que enfatizan la importancia de la seguridad personal y la supervivencia nacional, y avanzan las condiciones para lograrlas; (3) *creencias societales de autoimagen colectiva positiva*, que se centran sobre la tendencia etnocéntrica a atribuir rasgos, valores y comportamientos positivos a la sociedad propia; (4) *creencias societales de victimización*, que presentan al endogrupo como la víctima del conflicto; (5) *creencias societales de deslegitimación del oponente*, que niegan la humanidad del adversario; (6) *creencias societales de patriotismo*, que generan apego al país y la sociedad mediante el fomento de la lealtad, el amor, el cuidado y el sacrificio; (7) *creencias societales de unidad*, que se refieren a la importancia de ignorar los conflictos internos y los desacuerdos durante los conflictos intratables con el objeto de unir a las fuerzas sociales ante una amenaza externa; y por último (8) *creencias societales sobre la paz*, que se refieren a la paz como el deseo último de la sociedad.
4. La orientación emocional colectiva hace referencia a la caracterización societal de una emoción que se refleja en los niveles individual y colectivo en el repertorio sociopsicológico, así como en símbolos societales tangibles e intangibles, como los productos culturales o las ceremonias (Bar-Tal, 2001, 2013).
5. Aún así, el proceso de cambio puede llevarse a cabo, con grandes dificultades y obstáculos, y en un plazo muy largo.

References

- Abelson, R. P., Aronson, E., McGuire, W. J., Newcomb, T. M., Rosenberg, M. J., & Tannenbaum, P. H. (Eds.) (1968). *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago: Rand Mc Nally.
- Arrow, K. J., Mnookin, R. H., Ross, L., Tversky, A., & Wilson, R. (1995). *Barriers to conflict resolution*. New York: W. W. Norton.
- Avni, L., & Klustein, E. (2009). *Trojan horse: The impact of European government funding for Israeli NGOs*. Jerusalem: NGO Monitor.
- Bar-Siman-Tov, Y. (1995). Value-complexity in shifting from war to peace: The Israeli peace-making experience with Egypt. *Political Psychology, 16*, 545-565.
- Bar-Tal, D. (1998). Societal beliefs in times of intractable conflict: The Israeli case. *International Journal of Conflict Management, 9*, 22-50.
- Bar-Tal, D. (2000). *Shared beliefs in a society: Social psychological analysis*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Bar-Tal, D. (2001). Why does fear override hope in societies engulfed by intractable conflict, as it does in the Israeli society? *Political Psychology, 22*, 601-627.
- Bar-Tal, D. (2007). Sociopsychological foundations of intractable conflicts. *American Behavioral Scientist, 50*, 1430-1453.
- Bar-Tal, D. (2010). Culture of conflict: Evolvement, institutionalization, and consequences. In R. Schwarzer & P. A. Frensch (Eds.), *Personality, human development, and culture: International perspectives on psychological science* (Vol. 2, pp. 183-198). New York: Psychology Press.
- Bar-Tal, D. (2013). *Intractable conflicts: Socio-psychological foundations and dynamics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bar-Tal, D., & Halperin, E. (2009). Overcoming psychological barriers to

- peacemaking: The influence of beliefs about losses. In M. Mikulincer & P. R. Shaver (Eds.), *Prosocial motives, emotions and behavior: The better angels of our nature* (pp. 431–448). Washington D.C.: American Psychological Association Press.
- Bar-Tal, D., & Halperin, E. (2011). Socio-psychological barriers to conflict resolution. In D. Bar-Tal (Ed.), *Intergroup conflicts and their resolution: Social psychological perspective* (pp. 217-240). New York: Psychology Press.
- Bartunek, J. M. (1993). The multiple cognitions and conflict associated with second order organizational change. In J. K. Murnighan (Ed.), *Social psychology in organizations: Advances in theory and research* (pp. 322-349). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Beinart, W. (2001). *Twentieth-century South Africa*. Oxford: Oxford University Press.
- Berger, S. (2005). A return to the national paradigm? National history writing in Germany, Italy, France, and Britain from 1945 to the present. *The Journal of Modern History*, 77, 629-678.
- Boettcher, W. A. (2004). The prospects for prospect theory: An empirical evaluation of international relations applications of framing and loss aversion. *Political Psychology*, 25, 331-362.
- Brown, R., & Davis-Brown, B. (1998) The making of memory: The politics of archives, libraries and museums in the construction of national consciousness. *History of the Human Sciences*, 11, 17-32.
- Burton, J. W. (Ed.) (1990). *Conflict: Human needs theory*. New York: St. Martin's Press.
- Cairns, E. (1996). *Children in political violence*. Oxford, UK: Blackwell.
- Carruthers, S. (2000). *The Media at war: Communication and conflict in the twentieth*

- century*. New York: Palgrave.
- de Jong, J. T. V. M. (Ed.) (2002). *Trauma, war, and violence: Public mental health in socio-cultural context*. New York: Kluwer Academic Publishers Dixon.
- Devine-Wright, P. (2003). A theoretical overview of memory and conflict. In E. Cairns & M. D. Roe (Eds.), *The role of memory in ethnic conflict* (pp. 9-33). Houndmills: Palgrave Macmillan.
- Dixon, J. M. (2010). Defending the nation? Maintaining Turkey's narrative of the Armenian genocide. *South European Society and Politics*, 15, 467-485.
- Festinger, L. A. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, ILL: Row, Peterson.
- Gayer, C., C., Landman, S., Halperin, E., & Bar-Tal, D. (2009). Overcoming psychological barriers to peaceful conflict resolution: The role of arguments about losses. *Journal of Conflict Resolution*, 53, 951-975.
- Halperin, E., & Bar-Tal, D. (2011). Socio-psychological barriers to peace making: An empirical examination within the Israeli Jewish society. *Journal of Peace Research*, 48, 637-657.
- Halperin, E., Sharvit, K., & Gross, J. J. (2011). Emotions and emotion regulation in conflicts. In D. Bar-Tal (Ed.), *Intergroup conflicts and their resolution: A social psychological perspective* (pp. 83-103). New York: Psychology Press.
- Heath, C., Larrick, R. P., & Wu, G. (1999). Goals as reference points. *Cognitive Psychology*, 38, 79-109.
- Horowitz, D. L. (2000). *Ethnic groups in conflict*. Berkeley: University of California Press.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.

- Kelman, H. C. (2007). Social-psychological dimensions of international conflict. In I. W. Zartman (Ed.), *Peacemaking in international conflict: Methods and techniques* (Revised edition, pp. 61-107). Washington, DC: United States Institute of Peace Press.
- Kriesberg, L. (1993). Intractable conflict. *Peace Review*, 5, 417-421.
- Kriesberg, L. (2007). *Constructive conflicts: From escalation to resolution* (3rd edition). Lanham, MD: Rowman & Littlefield.
- Kruglanski, A. W. (1989). *Lay epistemics and human knowledge: Cognitive and motivational bases*. New York: Plenum.
- Kruglanski, A. W. (2004). *The psychology of closed mindedness*. New York: Psychology Press.
- Kruglanski, A. W., & Webster, D. M. (1996). Motivated closing of the mind: 'Seizing' and 'freezing'. *Psychological Review*, 103, 263-283.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108, 480-498.
- Levy, J. S. (1996). Loss aversion, framing, and bargaining: The implications of prospect theory for international conflict. *International Political Science Review*, 17, 179-195.
- Lewin, K. (1947). Frontiers in group dynamics: I. *Human Relations*, 1, 5-41.
- Mac Ginty, R., & Darby, J. (2002). *Guns and government: The management of the Northern Ireland peace process*. Houndmills, UK: Palgrave Macmillan.
- Milgram, N. A. (Ed.) (1986). *Stress and coping in time of war: Generalizations from the Israeli experience*. New York: Brunner/Mazel.
- Mintz, A., & Geva, N. (1997). A prospect-based analysis of war termination. In F. P. Harvey & B. D. Mor (Eds.), *Conflict in world politics: Advances in the study*

- of crisis, war and peace* (pp. 288-305). New York: Palgrave Publishers.
- Mufson, S. (1991). South Africa, 1990. *Foreign Affairs*, 70, 120-141.
- Papadakis, Y., Peristianis, N., & Welz, G. (Eds.) (2006). *Divided Cyprus: Modernity, history, and an island in conflict*. Bloomington: Indiana University Press.
- Payne, J. W., Laughunn, D. J., & Crum, R. (1981). Further tests of aspiration level effects in risky choice. *Management Science*, 27, 953-958.
- Peleg, I. (Ed.) (1993). *Patterns of censorship around the world*. Boulder, CO: Westview Press.
- Porat, R., Halperin, E., & Bar-Tal, D. (in press). The effect of socio-psychological barriers on the processing of new information about peace opportunities. *Journal of Conflict Resolution*.
- Robben, A., & Suarez O. M. M. (Eds.) (2000). *Cultures under siege: Collective violence and trauma*. New York: Cambridge University Press.
- Rokeach, M. (1960). *The open and closed mind*. New York: Basic Books.
- Roseman, I. J. (1984). Cognitive determinants of emotions: A structural theory. In P. Shaver (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 5, pp. 11-36). Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Ross, L., & Ward, A. (1995). Psychological barriers to dispute resolution. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 27, pp. 255-304). San Diego: Academic Press.
- Tetlock, P. E. (1989). Structure and function in political belief system. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 126-151). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Tint, B. (2010). History, memory, and intractable conflict. *Conflict Resolution Quarterly*, 27, 239-256.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions.

The Journal of Business, 59, 251-278.

Zartman, I. W. (2000). Ripeness: The hurting stalemate and beyond. In P. C. Stern &

D. Druckman (Eds.), *International conflict resolution after the cold war* (pp.

225-250). Washington DC: National Academy Press.

Figura 1. Barreras sociopsicológicas para la resolución pacífica del conflicto.

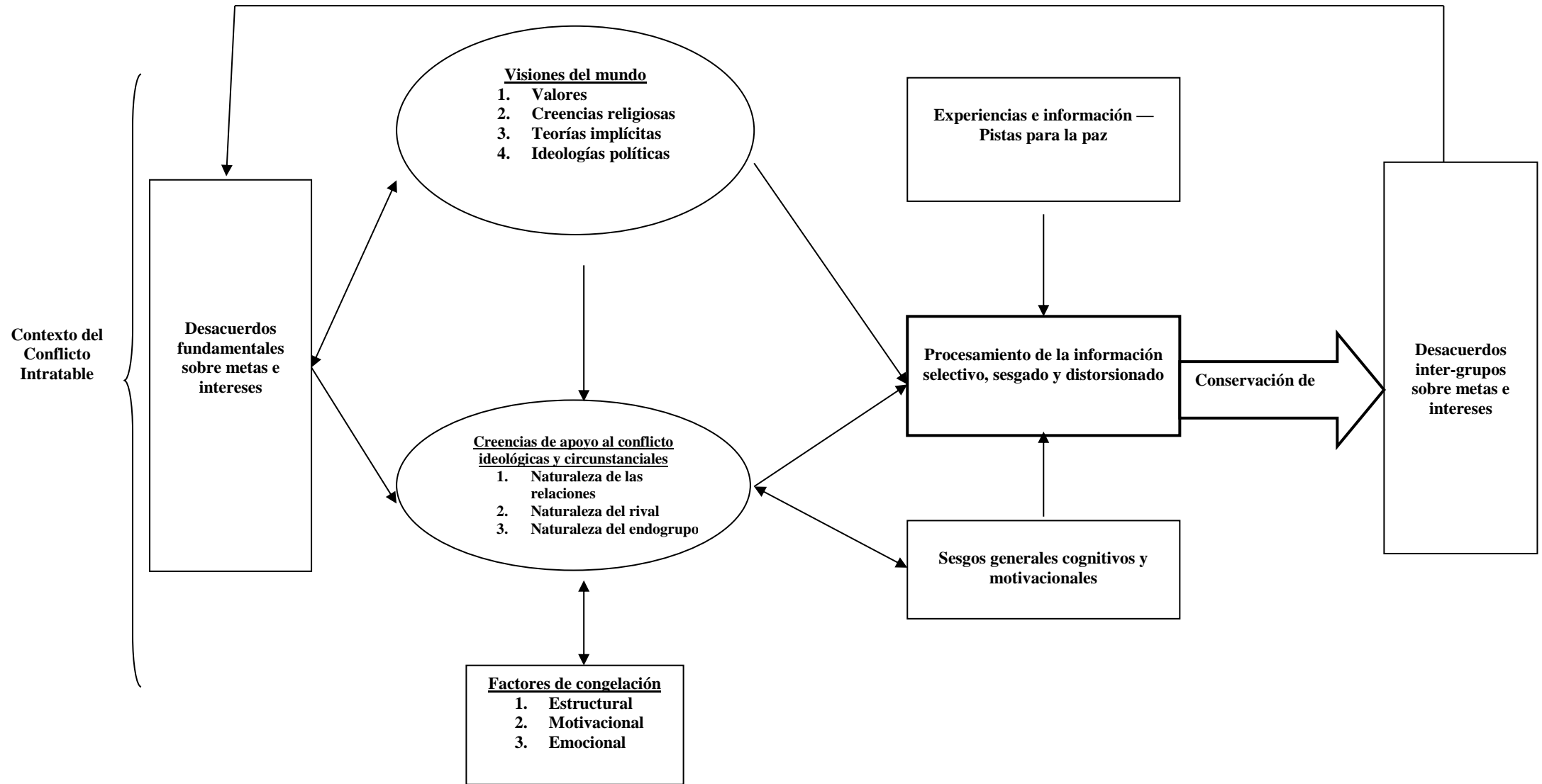


Figure 1. Socio-Psychological Barriers to Peaceful Conflict Resolution.

