

Población civil y transformación constructiva de un conflicto armado interno: aplicación al caso colombiano*

Civilian Population and Constructive Transformation of an Internal Armed Conflict: an Application to the Colombian Case

Recibido: febrero 19 de 2009 | Revisado: abril 26 de 2009 | Aceptado: mayo 4 de 2009

MÓNICA ALZATE**
MAR DURÁN
JOSÉ MANUEL SABUCEDO

Universidad de Santiago de Compostela, España
Universidad de Santiago de Compostela, España
Universidad de Santiago de Compostela, España

RESUMEN

El objetivo de este estudio es explorar un conjunto de variables psicosociales que podrían contribuir a la transformación constructiva de un conflicto sociopolítico violento. Basados en diversos autores de la psicología social y política, proponemos un análisis del conflicto a través de trece variables. Dichas variables se plantean desde la perspectiva de la población no combatiente que está dentro de un contexto de conflicto armado real. Las variables corresponden a creencias sobre los actores del conflicto; percepciones de amenaza, confianza y costes; actitudes etnocéntricas; y preferencias de interacción con los adversarios. Se elaboró y aplicó un cuestionario de disposición frente al conflicto, cuyos índices psicométricos fueron aceptables, y confirman trece dimensiones que se ajustan a la propuesta teórica inicial.

Palabras clave autores

Conflicto armado interno, población civil, variables psicosociales.

Palabras clave descriptores

Conflicto armado, estudio de caso, población, aspectos sociopolíticos, psicología social, Colombia.

ABSTRACT

The goal of this study is to explore a set of psychosocial variables that may contribute to the constructive transformation of a violent sociopolitical conflict. Based upon several authors in Social and Political Psychology, we propose an analysis of the conflict through thirteen variables. These variables are stated from the perspective of the non-combatant population within the context of a real armed conflict. The variables are related to beliefs about the conflict's actors, perceptions of threat, confidence and costs, ethnocentric attitudes and interaction preferences with the adversaries. An attitude towards the conflict questionnaire was created and applied, with acceptable psychometric indexes. It confirms thirteen dimensions adjusted to the initial proposal.

Key words authors

Armed Internal Conflict, Civilian Population, Psychosocial Variables.

Key words plus

Armed Conflict, Case Studies, Population, Sociopolitic Aspects, Social Psychology, Colombia.

* Artículo de investigación. Los autores declaran que no existen conflictos de intereses y que se hizo un tratamiento ético acorde con el tipo de investigación presentada.

** Departamento de Psicología Social, Básica y Metodología. Facultad de Psicología. Universidad de Santiago de Compostela. Campus Universitario Sur. CP 15782 Santiago de Compostela. Correos electrónicos: monica.alzate@usc.es ; mar.duran@usc.es ; josemanuel.sabucedo@usc.es

Si en la larga historia de la humanidad hiciésemos una cronología del conflicto, el último siglo se caracterizaría por la prevalencia del conflicto violento intraestatal (Fisas, 2004; Galtung, 1996). Esta forma de conflicto implica a varios actores de un mismo país, entre ellos a la población civil. Y es, justamente, ésta la que convive con el lado más ruin del enfrentamiento; sufre las acciones violentas de los contendientes; y aporta el mayor número de víctimas mortales, personas desplazadas, secuestradas, y/o extorsionadas.

La amplia implicación de la población es uno de los criterios de Lederach (1998), para considerar un conflicto como intratable. Pero aún en esta situación de enquistamiento, la población civil es una de las partes del conflicto que cuenta con la capacidad para modificar el curso de la confrontación. Según Sabucedo, Rodríguez y López (2000), la actitud que adopte la población ante la violencia política posibilita que el conflicto siga manifestándose en esos términos.

La participación de la población podría darse en cualquiera de los siguientes ámbitos: a) exigiendo a los grupos confrontados que adelanten un proceso de diálogo y de no violencia, convirtiéndose en un “tercer lado” que rechaza cualquier acto opuesto a la negociación (Ury, 2000), ó b) ensanchando el centro, en este caso, la población no sólo le exige a los contendientes detener la violencia, sino que busca generar una nueva cultura política en la que invita a las partes confrontadas a redefinir, entre todos, cómo debe ser el Estado y qué debe hacer (Bejarano, 1999). Desde el centro de la confrontación se acerca a los actores polarizados.

Los ámbitos anteriores tienen en común una orientación constructiva, es decir, que pretenden la desescalada y el rechazo de la violencia. Pero como resulta evidente, la transformación también se puede orientar a la escalada del conflicto y a la imposición sobre el “otro”, incluso hasta el punto de utilizar la violencia para combatirlo. Frente a estas dos posibilidades de acción, cabría preguntarse qué variables intervienen en la disposición de la población civil para facilitar u obstaculizar la transformación constructiva del conflicto.

Ronald Fisher (1990), plantea un modelo para analizar algunas variables relacionadas con la transformación de los conflictos. Según este autor, existen dos categorías de variables que son ejes centrales para la desescalada: las orientaciones y los procesos. Entre las orientaciones incluye: las percepciones, la actitud etnocéntrica, el enfoque competitivo, y las cogniciones sobre el exogrupo y sobre los líderes. Y entre los procesos, nos encontramos con las formas de interacción con el exogrupo. Basándonos en la propuesta de Fisher, y aproximándonos a otros autores, se presenta a continuación un marco conceptual en el que se pretende articular el papel de algunas variables, para la transformación del conflicto.

Percepciones: amenaza, confianza y costes

Los procesos subjetivos que los individuos emplean en la visión e interpretación del mundo, posibilitan la explicación del conflicto intergrupar. Algunos de estos procesos subjetivos corresponden a percepciones de amenaza, de desconfianza y de costes.

La percepción de amenaza es un elemento que facilita la escalada de los conflictos pues conlleva a conductas extrapunitivas, etnocéntricas, poco tolerantes, (Feldman & Stenner, 1997; Rucker, Polifroni, Tetlock & Scott, 2004) y de disgusto frente al exogrupo (Fisher, Grant, Hall, Keashly & Kinzel, 1990). Para evaluar la amenaza percibida, autores como Rempel y Fisher (1997) plantean que se debe tener en cuenta: el nivel de amenaza del exogrupo; la preocupación por la interferencia activa del otro grupo en los planes del endogrupo; y la probabilidad de que la interferencia tenga lugar.

Frente a la percepción de amenaza, creer en la buena voluntad del otro y en su sinceridad, sería una incoherencia para la supervivencia del grupo. Aún así, las investigaciones sobre desescalada del conflicto establecen la confianza como un factor clave, dado que permite a las partes intercambiar aclaraciones, seguridad, y posibles contribuciones para reconstruir la relación (Wagner, 2006). Por tanto, cualquier proceso de transformación cons-

tructiva del conflicto deberá pasar por un proceso de reparación de la confianza.

Así como la percepción de amenaza y la desconfianza se van incrementando a través de las acciones y contra acciones de los oponentes, de igual forma, los costes de permanecer en situación de conflicto son cada vez mayores. Se evidencian en la pérdida de vidas humanas, de recursos económicos, y en la interferencia de los actores armados en el normal desarrollo de las actividades cotidianas.

Actitud etnocéntrica

Sumner (1906) plantea que en condiciones de conflicto, los grupos tenderán a desarrollar actitudes etnocéntricas en las que se hace una exaltación del propio grupo y una denigración del contrario. Un elemento importante para la actitud etnocéntrica es la presencia de un estilo cognitivo que influye en el procesamiento selectivo de la información, reafirmando las creencias grupales y marginando las propuestas y personas disidentes. Esto paulatinamente va acentuando la polarización de las partes.

Para el desarrollo de la presente investigación retomamos la definición de etnocentrismo de Kinzel y Fisher (1993), para estos autores existe un componente actitudinal y uno comportamental. Las actitudes etnocéntricas son derogatorias y antagónicas e incluyen una imagen negativa del adversario. Por su parte, el comportamiento etnocéntrico se manifiesta en la expresión de suspicacia y amenaza hacia el exogrupo; argumentos que atacan o devalúan al otro, en sus posiciones o resultados; y expresiones de comparación, en favor del endogrupo.

Enfoque competitivo: diferencias y legitimidad intergrupales

La polarización de los grupos hace que las partes se perciban cada vez más diferentes y distantes, así lo demostraron los estudios del Paradigma del Grupo Mínimo, la simple categorización va a producir una acentuación de las semejanzas intragrupalas y de

las diferencias intergrupales (Tajfel, 1984). Cuando una población civil perciba grandes diferencias con otros grupos, recurrirá con mayor facilidad a estrategias competitivas y poco solidarias. La aguda diferenciación entre “nosotros” y “ellos” posibilita la hostilidad y la violencia entre grupos, y facilita la existencia de conflictos intratables (Staub & Bar-Tal, 2003).

Una variable relacionada con la competencia intergrupales es la legitimidad atribuida al exogrupo, debido a una orientación competitiva se obstruye el reconocimiento de la legitimidad de los intereses y necesidades del otro (Deutsch, 2000). A través de la legitimidad, los grupos evalúan si los fines y estrategias utilizados por otros son tan loables como los suyos propios. No percibir tal legitimidad amplía la diferenciación intergrupales y por ende la competencia entre los grupos (Bar-Tal, 1990).

Un enfoque competitivo se centrará, entonces, en una alta percepción de diferencias en necesidades, valores, intereses, acciones, y en una baja legitimidad de las metas y de las acciones del otro.

Procesos cognitivos sobre el otro grupo: imagen del adversario y conocimiento

Si bien las percepciones negativas, la actitud etnocéntrica y un enfoque competitivo contribuyen al proceso de escala del conflicto, son los procesos cognitivos los que permiten su persistencia (Fisher, 2006). Estos sesgos cognitivos al servicio del propio individuo hacen más complicado cualquier proceso de acuerdo en los conflictos intergrupales. El trabajo de Pettigrew (2003) sostiene que la percepción de amenaza y miedo generan una imagen del exogrupo como homogéneo y extremo. En la homogenización, una persona es concebida como miembro de una categoría o grupo, más que como un individuo, esto facilita la agresión (Milgram, 1974; Tajfel, 1984).

Una imagen muy extrema del adversario, puede incluso marginarle de sus características humanas y otorgarle una hostilidad natural que lo infrahumaniza (Bar-Tal, 1990; Demoulin et al., 2004; Staub, Pearlman, Gubin & Hagengimana, 2005).

Y si las personas atribuimos una acción negativa a la maldad intrínseca o a la disposición agresiva, será más probable que respondamos con violencia (Betancourt & Blair, 1992).

La conformación de una imagen negativa del exogrupo se relaciona con el escaso conocimiento que se tiene de éste. Burton (1969) sostiene que los conflictos son exacerbados por un pobre conocimiento del otro y por pobres canales comunicativos entre las partes. Así mismo, los trabajos de Kanyangara, Rimé, Philippot e Yzerbyt (2007) indican que en las etapas de posconflicto, el conocimiento de los miembros del exogrupo permite la configuración de una imagen menos distorsionada de éste.

Procesos cognitivos sobre el líder: satisfacción de la comunidad y ventajas a los violentos

En los conflictos intraestatales, la satisfacción de la población civil con los responsables políticos, y la imagen que tiene de estos, repercutirán en el curso de la confrontación.

Cuando los gobernantes de los estados/nación no satisfacen las necesidades de la ciudadanía, se cristaliza un tipo de violencia sutil. Dicha violencia se corresponde con lo que Galtung (1996) ha denominado violencia estructural, un tipo de violencia que se institucionaliza para mantener a las personas en condiciones infrahumanas. Sin necesidad de aplicar contra ellas una agresión física directa se les mantiene bajo condiciones de pobreza, inseguridad, conculcación de derechos, etc. Si estas fuentes de violencia no son transformadas, seguirá existiendo el sustrato para que no se puedan implantar relaciones sociales constructivas. La percepción de insatisfacción de necesidades básicas intensifica el antagonismo, la frustración y el miedo, que a su vez, pueden conducir a comportamientos extremos, tales como los conflictos violentos (Staub & Bar-Tal, 2003; Staub et al., 2005).

Otro aspecto que incide en la imagen del gobierno, es la forma en que ejerce su papel como administrador de la relación entre la población y los grupos de oposición. En este sentido, si nos

encontramos ante un Estado débil, cuyo gobierno equipara los derechos de las víctimas con los de los alzados en armas, concede mayor eficacia a las acciones violentas y/o menosprecia las acciones ciudadanas, no es de extrañar que la población ponga en duda el poder de sus líderes para solucionar los conflictos.

En síntesis, la imagen que la población civil elabore sobre el gobierno estará relacionada con la satisfacción de sus necesidades y con las actuaciones del gobierno en relación con los violentos.

Interacciones con el exogrupo: imposición autoritaria, negociación y reconciliación

Los grupos establecen estrategias para la interacción con los demás grupos en conflicto. Tales estrategias pueden adoptar diversas formas, entre otras: imposición autoritaria, negociación y/o reconciliación.

Con respecto a la primera, los trabajos de Adorno y el grupo de la Universidad de Berkeley sostienen que en condiciones de conflicto se desarrollan actitudes autoritarias y agresivas (Adorno, Brunswick, Levinson & Sanford, 1950). Además, la creencia en la eficacia política de las acciones violentas constituye uno de los motivos fundamentales de su utilización (Marsella, 2004; Moreno, De la Corte & Sabucedo, 2004; Sabucedo & Alzate, 2005; Sabucedo, Blanco & De la Corte, 2003). Si las vías no violentas no permiten el cambio social, y el uso de la violencia se ve recompensado, se estarán enviando mensajes sobre la eficacia de la violencia. Por tanto, y como advirtiera Martín-Baró (2003), la violencia puede ser una táctica marcadamente instrumental. Por ello, la posibilidad de obtener las metas que el grupo anhela y que no puede lograr por otros medios, convierte a la violencia en un instrumento útil y atractivo.

La fuerza o la violencia no son alternativas necesarias ante el conflicto. De hecho, gran parte de los conflictos sociales se solucionan de manera pacífica y dialogada. Por tanto, una segunda fórmula de interacción es la negociación, un proceso

en el que las partes se esfuerzan por buscar y satisfacer intereses comunes. Supone una disposición a cambiar actitudes y comportamientos, así como a construir relaciones de cooperación y confianza. Fisas (2004), resalta tres aspectos de la negociación: existe un convencimiento de que todo logro será mejor que mantener la situación existente; se busca que los resultados satisfagan a todas las partes; y se está dispuesto a hacer concesiones.

En la reelaboración de una dinámica del conflicto, hacia una dinámica de pacificación, la negociación es apenas el primer paso, un paso indispensable, pero que debe ir acompañado de otros procesos para garantizar su efectividad. Long y Brecke (2003) encontraron que si bien la negociación y el envío de señales son elementos comunes en la desaceleración del conflicto, éstos no son suficientes para la restauración del orden social. Frente a ésta, Kelman (2004, 2008) plantea la reconciliación como un proceso cualitativamente diferente. La reconciliación se refiere a un proceso donde las sociedades aprenden a vivir juntas en un ambiente de posconflicto.

La pacificación requiere de un cambio mucho más profundo que sólo se logra a través de la reconciliación. Es el proceso de reconciliación el que construye una paz estable y duradera.

La reconciliación va más allá de la agenda de resolución formal del conflicto, hacia el cambio de motivaciones, metas, creencias, actitudes y las emociones de la gran mayoría de los miembros de la sociedad, la naturaleza de la relación entre las partes y las partes mismas. Estos cambios toman forma a través del proceso de reconciliación, promueven la paz como una nueva forma de relación intergrupala y sirven como cimientos estables para actos cooperativos y amistosos que simbolizan estas relaciones (Bar-Tal & Bennink, 2004, p. 12).

La reconciliación implica, entre otras cosas, la recategorización del adversario, un proceso que permite establecer las relaciones intergrupales desde una perspectiva más amplia, en la que una categoría más inclusiva logra ensombrecer las categorías “ellos” y “nosotros”, para incluir en un

mismo grupo más extenso a aquellos que se perciben como pertenecientes a grupos distintos (Pettigrew, 2003). Esa identificación con una categoría más inclusiva previene la ocurrencia de conflictos sociales (véase, Breines, Gierycz & Readon, 2002; Brewer, 2003; Brown, 2000).

En esta misma línea de trabajo, Wilder (1986) definió algunos factores que nos permitirán elaborar una definición operacional de la variable reconciliación: el establecimiento de metas supraordenadas, lograr atravesar la pertenencia a una categoría grupal, y posibilitar relaciones intergrupales cooperativas.

En definitiva, la reconciliación es la variable que mejor definiría la ruta hacia la transformación constructiva de un conflicto.

Hasta aquí la descripción de algunas variables que permitirán configurar la disposición de la población civil hacia la transformación del conflicto. A partir de estos antecedentes, se podría inferir que una disposición más constructiva hacia el conflicto estará conformada por variables como percepción de confianza, legitimidad, conocimiento del adversario y satisfacción de las necesidades básicas de la comunidad, y que por tanto indicarán una preferencia por interacciones negociadoras y de reconciliación. Por otra parte, una disposición menos constructiva posiblemente se verá influenciada por variables como: percepción de amenaza y de costes; actitud etnocéntrica; diferenciación intergrupala; una imagen negativa del exogrupo; e imagen de un líder que da ventajas a los violentos. Dicha conjunción de variables estará relacionada con la preferencia por interacciones de imposición autoritaria.

La finalidad de nuestro trabajo es hacer una exploración de las variables previas, en ciudadanos que se encuentran en un conflicto real, como es el conflicto sociopolítico colombiano. En concreto este estudio persigue los siguientes objetivos específicos:

- Elaborar y aplicar un cuestionario que permita analizar diversos componentes psicosociales que inciden en la disposición hacia el conflicto.

- Describir la estructura empírica de algunas dimensiones que conforman la disposición hacia la transformación constructiva del conflicto.
- Evaluar la fiabilidad y consistencia del cuestionario de disposición hacia el conflicto.
- Establecer correlaciones entre las dimensiones que facilitan u obstaculizan la transformación constructiva del conflicto.

Método

Participantes

Los análisis que aquí se presentan corresponden a población civil que está dentro de un conflicto sociopolítico violento. En la investigación tomaron parte 378 personas.

Para la elección de la muestra se solicitó la colaboración a las directivas de varias ONG (Organizaciones No Gubernamentales), organizaciones sociales (Juntas de acción comunal de los barrios, Asociaciones de estudiantes de universidades públicas y privadas) e instituciones públicas que prestan servicios a la población. Se recopiló información en aquellas organizaciones que dieron una respuesta favorable. Sin evidenciar un sesgo ideológico, puesto que participaron organizaciones tanto públicas como privadas, diferentes ONG e instituciones estatales, y colectivos de diverso estatus socioeconómico.

En cada una de las entidades se solicitó la participación voluntaria de personas usuarias o asociadas, en todos los casos se contó con el consentimiento informado de las y los participantes. Valga aclarar, que dada la situación de conflicto existe un elevado índice de rechazo a participar en investigaciones de este estilo. Incluso en estudios en los que el conflicto político es un tema marginal, se presenta rechazo a contestar las preguntas sobre el tema. En un estudio sobre la epidemiología de población desplazada, se presentó un rechazo del 20% a contestar preguntas de particular sensibilidad, es decir aquellas relacionadas con violencia y con los actores del conflicto (Cáceres, Izquierdo, Mantilla, Jara & Velandia, 2002) Dentro de los participan-

tes, 110 son Hombres (29,1%) y 268 son Mujeres (70,9%), con edades comprendidas entre 15 y 75 años, con una media de edad de 32 años. El 57% de la muestra se autodefine como perteneciente a un estrato socioeconómico inferior a 2, es decir, un nivel bajo, el 28% como de clase media y el 15% restante de clase alta. Para establecer la afinidad política se utilizó una escala de diferencial semántico de 1 a 10 en donde 1 corresponde a la extrema izquierda y 10 a la extrema derecha. El 20% de las personas se definen de izquierda, el 16% se ubica en el centro-izquierda, el 39% en el centro-derecha, y el 25% restante se define de derecha.

Instrumento de Medida

Se elaboró el Cuestionario de Disposición Psicosocial Frente al Conflicto [CDPC], que busca evaluar, a través de 13 variables, algunos procesos psicosociales presentes en la población civil que está expuesta a un conflicto sociopolítico violento, y su disposición a la transformación constructiva del mismo. Este cuestionario está compuesto por 46 ítems, con 5 opciones de respuesta que podían ser contestadas en un rango de total acuerdo a total desacuerdo, o en un rango de 1 a 5, donde 1 es poco y 5 es mucho. Las variables y sus ítems se presentan a continuación (véase cuestionario anexo): a) Percepciones: la amenaza se evaluó con los ítems 11 a 13; la confianza con los ítems 14 a 16; y los costes con los ítems 41 a 46; b) actitud etnocéntrica: se elaboraron cinco afirmaciones sobre etnocentrismo, que se corresponden con los ítems 22 a 26, y se introdujo el ítem 21 que es una afirmación sobre polarización; c) enfoque competitivo: a través de los ítems 1 a 4 se evaluó la percepción de diferencias entre los ciudadanos comunes y los grupos armados no estatales; la legitimidad intergrupal se midió con los ítems 6 y 7, que evalúan los fines sociopolíticos y las estrategias de los alzados en armas; d) procesos cognitivos sobre el exogrupo: la imagen negativa del adversario se midió a través de afirmaciones de homogenización e infrahumanización, ítems 17 y 18; la percepción de conocimiento se evaluó mediante los ítems 19 y 20; e) procesos cognitivos sobre el líder: a través de los ítems 5, 9, 10 y 8 se

cuestionó la ventaja que el Gobierno le da a los violentos y la forma en que éste satisface las necesidades básicas de la población; f) interacciones para la transformación del conflicto: la imposición autoritaria se evaluó con tres afirmaciones sobre la utilización de estrategias armadas para acabar el conflicto, ítems 27, 38 y 39; para la preferencia por la negociación se emplearon 5 ítems, inspirados en la propuesta de Fisas (2004), y recogida en los ítems 37, 40, y 28 a 30; para evaluar la preferencia por la reconciliación se utilizaron los ítems 31 a 36, basados en la propuesta de Wilder (1986).

Procedimiento

Los datos fueron recopilados en Bogotá, Colombia, durante el año 2004, a través de una entrevista individual basada en el cuestionario estructurado de disposición psicosocial frente al conflicto. La duración aproximada de la entrevista fue de cuarenta minutos. Antes de la aplicación del cuestionario se leyó y entregó a cada una de las personas participantes un documento en el que se informó la confidencialidad, el anonimato y los fines de la investigación.

Análisis de datos

Los análisis se llevaron a cabo mediante el paquete estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) versión 14.0.

Con el fin de establecer la validez del instrumento y conocer la estructura empírica de las variables se elaboró y aplicó el CDPC, y se realizó un análisis factorial exploratorio con rotación varimax, en el que se seleccionaron los factores con autovalores superiores a 1, e ítems con pesos factoriales superiores a 0.4. Para comprobar la consistencia interna de las escalas, se llevó a cabo un análisis de fiabilidad empleando el α de Cronbach, y se observó el tipo de relación establecida entre las variables a través de un análisis de correlaciones de Pearson. Para determinar la capacidad discriminativa de los factores se realizaron pruebas *t* con las puntuaciones altas y bajas de cada uno. Y con base en los sub-grupos de personas con puntuaciones

bajas o altas en Reconciliación se establecieron diferencias significativas en relación con las puntuaciones medias de los demás factores psicosociales.

Resultados y Discusión

Análisis factorial y fiabilidad del instrumento

El análisis factorial exploratorio por el método de componentes principales y con rotación varimax mostró que el instrumento, CDPC, recoge 13 dimensiones que explican el 62,15% de la varianza total. El porcentaje de varianza explicada por cada uno de los 13 factores oscila entre 9,16 y 2,65. Las cargas factoriales y denominación de los factores se presentan en la Tabla 1.

En general, los 13 factores se corresponden con las variables que propusimos en el apartado teórico. Tras el análisis factorial, la variable “conocimiento” quedó con un sólo ítem, pues el ítem 20 pasó al factor “imagen Negativa” del adversario. La inclusión de este ítem confirma una hipótesis sostenida por la Psicología Social: la imagen negativa del adversario va a influir en el procesamiento de nueva información, se recordarán con más facilidad aquellos episodios y hechos que confirman un estereotipo negativo previo. Según Brewer (2003), se evaluarán los actos del exogrupo de manera negativa aun cuando no se hayan realizado con tal intencionalidad.

En cuanto a la fiabilidad del instrumento, se obtuvo un alfa de Cronbach de 0,68 y, en general, los factores oscilaron entre una fiabilidad media y aceptable, tal y como se observa en la Tabla 1. El alfa de Cronbach más bajo, corresponde al factor *Imagen Negativa*, a pesar de su baja fiabilidad seguiremos trabajando con esta dimensión debido a la relevancia teórica que posee y en trabajos futuros buscaremos mejorarla, algo que posiblemente se logrará a través de la inclusión de nuevos ítems. Las dimensiones *Conocimiento del Otro* y *Satisfacción de Necesidades*, contribuyen poco a la varianza explicada y se componen de un sólo ítem. Al eliminarlos de la escala, la fiabilidad se incrementaría a 69,7%,

la varianza explicada se reduciría al 61,78% y los 11 factores restantes se conformarían de forma idéntica.

TABLA 1
Factores, cargas factoriales, varianza y alfas de Cronbach

Factores	Ítems	Carga factorial mínima	Alfa del factor	% de varianza	% de varianza acumulada
Reconciliación Social	31, 32, 33, 34, 35, 36	,611	85,7	9,16	9,16
Costes del Conflicto	41, 42, 43, 44, 45, 46	,593	80,7	7,09	16,2
Actitud Etnocéntrica	21, 22, 23, 24, 25, 26	,450	72,8	6,15	22,4
Actitud Negociadora	28, 29, 30, 37, 40	,400	69,0	5,13	27,5
Diferencias Intergrupales	1, 2, 3, 4	,618	63,2	4,96	32,5
Amenaza Percibida	11, 12, 13	,623	75,1	4,78	37,2
Ventaja para los Violentos	9, 10, 5	,628	66,1	4,41	41,7
Confianza	14, 15, 16	,636	65,6	4,35	46,0
Imposición Autoritaria	27, 38, 39	,467	68,1	3,96	50,0
Legitimidad	6, 7	,765	61,5	3,47	53,5
Imagen Negativa	17, 18, 20	,418	37,4	3,16	56,6
Satisfacción de Necesidades	8	,758		2,83	59,4
Conocimiento del Otro	19	,771		2,65	62,1

Fuente: elaboración propia.

Prueba t para muestras independientes

Para continuar con el análisis del instrumento, cada uno de los factores fue evaluado en su capacidad de discriminación mediante una prueba t de Student para muestras independientes. Se consideraron dos grupos en cada uno de los factores, el primero integrado por el 25% de los casos con puntajes más altos en el factor, y el otro, compuesto por el 25% de los casos con los puntajes más bajos. En la Tabla 2 se observa que todos los factores mostraron diferencias significativas entre los grupos con puntuaciones altas y bajas. Estas diferencias indicaron la sensibilidad de cada dimensión para discriminar entre grupos de población.

TABLA 2
Pruebas t para puntuaciones altas y bajas en cada factor

Factores	t	GI	P
F1 Reconciliación Social	-51,303	184,38	0,0001
F2 Costes del Conflicto	-41,841	97,076	0,0001
F3 Actitud Etnocéntrica	-42,143	192,286	0,0001
F4 Actitud Negociadora	-42,578	182,799	0,0001
F5 Diferencias Intergrupales.	-38,849	136,425	0,0001
F6 Amenaza Percibida	-36,173	73	0,0001
F7 Ventaja para los Violentos	-38,755	126,230	0,0001
F8 Confianza	-27,075	119	0,0001
F9 Imposición Autoritaria	-33,589	216,331	0,0001
F10 Legitimidad	-29,458	98	0,0001
F11 Imagen Negativa	-37,219	160,815	0,0001
F12 Satisfacción de Necesidades	-41,792	159	0,0001
F13 Conocimiento del Otro	-48,544	190	0,0001

Fuente: elaboración propia.

Correlación entre dimensiones

Con el fin de explorar la coherencia teórica entre variables, se analizó el grado y el sentido de la correlación entre dimensiones. Se encontró una tendencia de correlaciones positivas entre aquellas dimensiones que indican una mayor favorabilidad hacia la transformación constructiva del conflicto. Este mismo patrón de correlación positiva se observó en las variables que dificultan la transformación constructiva del conflicto. En función de lo anterior, se observó una correlación negativa entre los dos grupos de variables (las que favorecen la transformación constructiva vs. las que dificultan la transformación constructiva del conflicto).

Las correlaciones fueron significativas al 0,01 y al 0,05. Tal y como se observa en la Tabla 3, el primer grupo de variables presentó correlaciones significativas entre: reconciliación social, actitud negociadora, confianza, legitimidad y conocimiento del adversario. La dimensión actitud negociadora se relacionó significativamente con confianza y ésta, a su vez, con legitimidad y conocimiento del otro.

En lo que respecta a las variables que podrían dificultar la transformación constructiva del conflicto, se observaron las correlaciones de la Tabla 4, entre: costes del conflicto, actitud etnocéntrica, diferencias intergrupales, amenaza percibida y ventaja de los violentos. La dimensión de actitud etnocéntrica presentó correlación con las dimensiones de imposición autoritaria, imagen negativa y amenaza percibida. Ésta última se correlacionó con ventaja para los violentos e imagen negativa. A su vez, estas dos últimas variables se correlacionaron entre sí, y la imagen negativa se correlacionó también con imposición autoritaria. Existió correlación entre la percepción de diferencias intergrupales y la percepción de que el gobierno da ventaja a los violentos. Llama la atención, la correlación negativa entre diferencias intergrupales e imposición autoritaria, que podría ser explicada por algunos trabajos de Jetten, Spears y Manstead (1998), quienes concluyeron que la confrontación es rela-

tivamente baja cuando el endogrupo y el exogrupo se perciben muy diferentes. Para aquellas personas que perciban una alta diferenciación intergrupales, habrá menos necesidad de recurrir a la imposición. Por otro lado, los grupos en su interior buscan la máxima homogeneidad posible y los miembros que se salen de esta homogeneidad son duramente sancionados. En el caso colombiano, los grupos alzados en armas, son ciudadanos de la misma nacionalidad, que comparten una identidad común y que se desvían de las normas socialmente establecidas, rompiendo con la homogeneidad grupal.

TABLA 3
Correlación entre dimensiones para la transformación constructiva del conflicto

	Rec. social	Act. Negoc.	Confianza	Legitim.	Conoc. del Otro	Satisfac. Necesid.
Reconciliación social	1					
Actitud Negociadora	0,418**	1				
Confianza	0,244**	0,213**	1			
Legitimidad	0,171**	0,043	0,261**	1		
Conocimiento del Otro	0,122*	0,052	0,134*	0,082	1	
Satisfacción de Necesidades	-0,120*	0,000	-0,013	0,021	0,005	1

**Correlación significativa a 0,01.

* Correlación significante a 0,05.

Fuente: elaboración propia.

TABLA 4
Correlación entre dimensiones que dificultan la transformación constructiva del conflicto

	Costes	Actitud Etnoc.	Diferen. Interg.	Amen. Percib.	Ventaja de Viol.	Imag. Negat.	Impos. Autor.
Costes Conflicto	1						
Actitud Etnocéntrica	0,177**	1					
Diferencia Intergrupala	0,172**	-0,016	1				
Amenaza percibida	0,238**	0,197**	0,045	1			
Ventaja de Violentos	0,209**	0,062	0,129*	0,300**	1		
Imagen negativa	0,076	0,289**	0,075	0,114*	0,206**	1	
Imposición Autoritaria	0,099	0,344**	-0,183**	0,065	-0,014	0,173**	1

**Correlación significativa a 0,01. *Correlación significante a 0,05.

Fuente: elaboración propia.

Se presentaron correlaciones negativas entre las dimensiones más favorables a la transformación constructiva del conflicto y las dimensiones menos favorables, se deben mencionar: la correlación negativa entre la reconciliación y la actitud etnocéntrica, ($r = -0,235$; $p < 0,01$), la reconciliación y una imagen negativa ($r = -0,220$; $p < 0,01$) y la reconciliación y la imposición autoritaria, ($r = -0,371$; $p < 0,01$), ésta última a su vez se relacionó negativamente con una actitud negociadora, ($r = -0,323$; $p < 0,01$) y con la confianza ($r = -0,124$; $p < 0,05$). La confianza presentó una correlación negativa con costes del conflicto ($r = -,0128$; $p < 0,01$), con actitud etnocéntrica ($r = -0,202$; $p < 0,01$) y con amenaza percibida ($r = -0,179$; $p < 0,01$). Por su parte, la percepción de diferencias intergrupales presentó correlaciones significativas con conocimiento del adversario ($r = -0,168$; $p < 0,01$) y con legitimidad ($r = -0,156$; $p < 0,01$). Y la ventaja para los violentos se correlacionó con la baja satisfacción de necesidades básicas por parte del gobierno, ($r = -0,142$; $p < 0,01$).

Comparación de medias: Reconciliación Social

En nuestro planteamiento teórico, la dimensión Reconciliación Social es la máxima representante

de una disposición constructiva para la transformación del conflicto, por ende, se buscará establecer diferencias significativas entre personas con puntuaciones altas o bajas en esta dimensión y las dimensiones psicosociales restantes. Se retomó la separación entre personas con puntuaciones altas y bajas en Reconciliación, considerando puntuaciones bajas las menores o iguales a 1,91; y puntuaciones altas, las iguales o mayores que 3,66.

Se presentaron diferencias significativas entre las medias del grupo con puntuaciones altas y el grupo con puntuaciones bajas. Los factores que indicaron tales diferencias fueron: actitud etnocéntrica, actitud negociadora, confianza, ventaja para los violentos, imagen negativa, legitimidad, conocimiento del otro, satisfacción de necesidades e imposición autoritaria. En los factores costes, percepción de diferencias intergrupales y amenaza percibida, no se observaron diferencias significativas (véase, Tabla 5)

Tal y como se observa en la Tabla 5, en cinco de los factores que presentaron diferencias importantes entre los grupos, la tendencia es que el grupo de las personas con puntuaciones más altas en Reconciliación Social, obtuvo puntuaciones medias más elevadas en actitud hacia la negociación, confianza, ventaja para los violentos, legitimidad y conocimiento del otro.

TABLA 5
Pruebas t de Student sobre actitud hacia la reconciliación

	\bar{X} del grupo con Baja Reconciliación	\bar{X} del grupo con Alta Reconciliación	Valor de t	gl	Sig. (bilateral)
Actitud Etnocéntrica	3,5737	2,9851	4,223	177	0,0001
Actitud Negociadora	2,7282	3,7786	-8,553	186	0,0001
Confianza	1,2510	1,8706	-6,044	186	0,0001
Ventaja Violentos	3,2157	3,5712	-2,143	186	0,033
Imagen Negativa	3,0529	1,9337	7,086	186	0,0001
Legitimidad	1,4706	1,9733	-4,190	186	0,0001
Satisfacción de Necesidades	2,4235	2,0388	2,328	186	0,021
Conocimiento del Otro	2,0294	2,5098	-2,388	185	0,018
Imposición Autoritaria	3,0529	1,9337	7,086	186	0,0001

Fuente: elaboración propia.

Las personas con puntuaciones bajas en Reconciliación obtuvieron puntuaciones medias más altas en actitud etnocéntrica, imagen negativa del *otro*, imposición autoritaria y satisfacción de necesidades básicas. En función de esto podemos deducir que uno de los caminos para la transformación constructiva de los conflictos es el desarrollo de variables como la actitud positiva hacia la reconciliación, a través de la actitud negociadora, la confianza, la legitimidad y el conocimiento del *otro*. Al mismo tiempo, estos resultados nos indican que debemos controlar la aparición de imposición autoritaria, la conformación de una imagen negativa del *otro* y la actitud etnocéntrica.

Conclusiones

Quienes desarrollaron esta investigación comparten firmemente la afirmación recogida en el preámbulo fundacional de la UNESCO que establece que “si la guerra nace en la mente de los hombres, es en la mente de los hombres donde deben erigirse los baluartes de la paz”. En esas mentes existen percepciones, creencias y actitudes sobre el conflicto, el exogrupo, las relaciones intergrupales, los líderes,

etc. Esto es, existe toda una serie de representaciones que de forma inevitable contribuyen a facilitar o dificultar las soluciones pacíficas a los conflictos violentos. Toda representación tiene una relación dinámica con la realidad externa a las personas, es decir, con factores históricos, culturales, materiales, etc. Y la conjunción de representaciones y realidad externa configura el sustrato indispensable para el análisis de comportamientos sociales y realidades psicopolíticas. Como es evidente, el análisis de estas dinámicas puede desarrollarse a través de diferentes metodologías, en la presente investigación, se ha intentado salir del contexto controlado del laboratorio, para observar sobre el terreno la realidad de personas que debido al sufrimiento por el que están pasando saben por experiencia propia todo lo que un conflicto significa, pues están viviendo un conflicto real, y no un mero juego de simulaciones.

Uno de los objetivos centrales de la presente investigación lo constituyó la elaboración de una escala, cuya intención era conseguir un instrumento de medida que hiciese un análisis general de la dinámica del conflicto y la violencia, a través de la integración de algunas aportaciones teóricas significativas. Los resultados de los análisis factoriales

del cuestionario muestran que recoge de manera adecuada las principales formulaciones y propuestas teóricas que habíamos analizado. Los índices psicométricos de la escala son razonables, aún así, estudios posteriores servirán para mejorarlos. El desafío ahora es aplicar ese instrumento con otras muestras e incluso en otros contextos conflictivos, que permitan hacer generalizaciones.

El otro gran objetivo del trabajo consistía en conocer qué incidencia tenían los factores de esa escala sobre las actitudes y posiciones de la muestra ante el conflicto violento colombiano. Ya que si se logra conocer cómo inciden las distintas variables en la disposición hacia el conflicto, se podrá plantear el diseño de estrategias de intervención, mucho más cuando dichas variables han sido tomadas en un contexto real de conflicto violento.

Los resultados mostrados a través de la comparación de medias altas y bajas en Reconciliación, revelan que algunas de las variables con mayor tendencia a la transformación constructiva del conflicto presentan relación con las puntuaciones altas en reconciliación social, dichas variables son la actitud negociadora, la confianza, la legitimidad y el conocimiento del otro. Tal y como cabía esperar, la actitud etnocéntrica, la imagen negativa del otro y la imposición autoritaria están al servicio de unas puntuaciones más bajas en el factor Reconciliación.

La combinación de esas dimensiones muestra un perfil psicosocial muy determinado de las personas con una menor o una mayor tendencia a la Reconciliación. Por una parte, se tiene a los que se plantean las relaciones sociales en términos etnocéntricos: de defensa de lo propio y negación de lo otro. Son aquellos que no están dispuestos a reconocer más realidad que la suya. La concepción del mundo en categorías cerradas y enfrentadas contribuye a las imágenes estereotipadas en torno al otro, unas imágenes que en función del principio de distintividad de Hamilton y Rose (1980) estarán saturadas de elementos negativos que justifican la hostilidad de cara al exogrupo. Según Sherif y colaboradores (Sherif, Harvey, White, Hood & Sherif, 1961) los estereotipos surgen incluso cuando no hay una historia de antagonismos, así que

en los casos de conflicto de larga duración la construcción y confirmación de una imagen negativa del adversario está más que asegurada gracias a las constantes acciones y reacciones violentas de los opositores. Esta imagen negativa del otro servirá de filtro para el procesamiento de nueva información que fomentará la asignación de rasgos extremadamente negativos y que dificultará cualquier intento por aproximar posiciones. Es por ese motivo, por el que la estrategia dominante en esas relaciones es la de suma cero: uno gana y otro pierde. La continuación del conflicto hasta la derrota de una de las partes es la única salida posible.

Por otra parte, el perfil psicosocial que conduce hacia las puntuaciones más altas en Reconciliación, requiere de la modificación de esa imagen negativa del adversario, devolviéndole su individualidad, humanidad, moralidad, dignidad y legitimidad. Una de las estrategias más utilizadas para lograr el cambio de una imagen negativa del adversario consiste en algo que ya introducía Allport en 1954, el contacto intergrupual, relacionarse con el otro para hacer clarificaciones y contrastar realidades, es decir, conocer sus atributos positivos. Para que el contacto intergrupual sea realmente exitoso en un proceso de reconciliación, deberá darse sobre un clima de confianza. Investigaciones recientes han demostrado que los altos niveles de confianza inciden positivamente en los procesos de reconciliación (Nadler & Liviatan, 2006).

A través del contacto intergrupual se logra modificar los diferentes discursos sobre la realidad y el exogrupo. Y en aras de la reconciliación se devolverá legitimidad a las propuestas del adversario, algo que facilita el proceso de negociación al admitir que ambos grupos tienen parte de razón en sus posiciones (Bar-Tal, 2000). En cuanto mejor sea esta actitud frente a la negociación tanto mayor será la disposición a la reconciliación, en este sentido, la acción de la población no combatiente demandando vías de diálogo y negociación, puede constituir una fuerza muy importante que obligue a la sustitución de las políticas impositivas que emplean los adversarios.

En síntesis, las dimensiones que hemos presentado para la transformación constructiva del

conflicto implican una tendencia hacia las estrategias no violentas de resolución de conflictos, una actitud negociadora, de confianza, de reconocimiento de una imagen humanizada del otro, de sus derechos y de la legitimidad de sus reivindicaciones, la minimización del etnocentrismo y de la imposición autoritaria. Esta es nuestra apuesta decidida y optimista por la transformación de la realidad colombiana.

Referencias

- Adorno, T. W., Brunswick, F. E., Levinson, D. J. & Sanford, R. N. (1950). *La personalidad autoritaria*. Buenos Aires: Paidós.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge: Addison-Wesley.
- Bar-Tal, D. (1990). Causes and consequences of delegitimization: Models of conflict and ethnocentrism. *Journal of Social Issues*, 46, 65-81.
- Bar-Tal, D. (2000). From intractable conflict through conflict resolution to reconciliation: Psychological analysis. *Political Psychology*, 21(2), 351-365.
- Bar-Tal, D. & Bennink, G. (2004). The Nature of reconciliation as an outcome and as a process. En Y. Bar-Siman-Tov (Ed.), *From conflict resolution to reconciliation* (pp. 11-38). New York: Oxford University Press.
- Bejarano, J. A. (1999). Ensanchando el centro. En A. Monsalve & E. Domínguez (Eds.), *Colombia: Democracia y Paz* (pp. 27-98). Medellín: Universidad Pontificia Bolivariana, Universidad de Antioquia y CSIC España.
- Betancourt, H. & Blair, I. (1992). A Cognitive (attribution) – emotion model of violence in conflict situations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 343-350.
- Breines, I., Gierycz, D. & Reardon, B. (2002). *Mujeres a favor de la paz. Hacia un programa de acción*. Madrid: Unesco- Narcea.
- Brewer, M. (2003). *Intergroup relations* (2ª ed.). Buckingham, UK: Open University Press.
- Brown, R. (2000). *Group processes*. New Delhi: Blackwell Publishing.
- Burton, J. W. (1969). *Conflict and communication: The use of controlled communication in international relations*. Londres: MacMillan.
- Cáceres, D. C., Izquierdo, V. F., Mantilla, L., Jara, J. & Velandia, M. (2002). Perfil epidemiológico de la población desplazada por el conflicto armado interno del país en un barrio de Cartagena, Colombia. *Biomédica*, 22, 425-44.
- Demoulin, S., Rodríguez, R., Rodríguez, A., Vaes, J., Gaunt, R., Cortes, B. & Leyens, J. P. (2004). Emotional prejudice can lead to inhumanisation. *European Review of Social Psychology*, 15, 259-296.
- Deutsch, M. (2000). Cooperation and competition. En M. Deutsch & P. Coleman (Eds.), *Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice* (pp.21-40). San Francisco: Jossey Bass.
- Feldman, S & Stenner, K. (1997). Perceived threat and authoritarianism. *Political Psychology*, 18, 741-770.
- Fisas, V. (2004). *Procesos de paz y negociación en conflictos armados*. Barcelona: Paidós.
- Fisher, R. J. (1990). *The Social Psychology of intergroup and international conflict resolution*. New York: Springer-Verlag.
- Fisher, R. J. (2006). Intergroup Conflict. En M. Deutsch, P. Coleman & E. Marcus (Eds.), *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice* (pp. 176-196). San Francisco: Jossey- Bass.
- Fisher, R. J., Grant, P., Hall, D., Keashly, L. & Kinzel, R. (1990). The development and testing of a strategic simulation of intergroup conflict. *The Journal of Psychology*, 124(2), 223-240.
- Galtung, J. (1996). *Peace by peaceful means. Peace and conflict, development and civilization*. Londres: Prio y Sage.
- Hamilton, D. I. & Rose, T. L. (1980). Illusory correlation and the maintenance of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 832-845.
- Jetten, J., Spears, R. & Manstead, A. S. R. (1998). Dimensions of distinctiveness: Group variability makes a difference to differentiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1481-1492.
- Kanyangara, P., Rimé, B., Philippot, P. & Yzerbyt, V. (2007). Collective rituals, emotional climate and intergroup perception: Participation in “Gacaca” tribunals and assimilation of the Rwandan genocide. *Journal of Social Issues*, 63(2), 387- 403.

- Kelman, H. (2004). Reconciliation as identity change: A social-psychological perspective. En Y. Bar-Siman-Tov (Ed.), *From conflict resolution to reconciliation* (pp. 111-124). New York: Oxford University Press.
- Kelman, H. (2008). Reconciliation from a social-psychological perspective. En A. Nadler, T. Malloy & J. D. Fisher (Eds.), *The social psychology of intergroup reconciliation* (pp 15-32). New York: Oxford University Press.
- Kinzel, R. & Fisher, R. (1993). Ethnocentrism, group cohesion and constituent pressure on negotiators in intergroup conflict. *The International Journal of Conflict Management*, 4, 323-336.
- Lederach, J. P. (1998). *Construyendo la paz: reconciliación sostenible en sociedades divididas*. Bilbao: Barez/Gernika Gogoratuz.
- Long, W. & Brecke, P. (2003). *War and reconciliation: Reason and emotion in conflict resolution*. Cambridge: MIT Press.
- Marsella, A. (2004). Reflections on international terrorism: Issues, concepts, and directions. En F. Moghaddam & A. Marsella (Eds.), *Understanding terrorism. Psychosocial roots, consequences and interventions* (pp. 11-47). Washington: American Psychological Association.
- Martín-Baró, I. (2003). *Poder, ideología y violencia*. Madrid: Trotta.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view*. New York: Harper & Row.
- Moreno, F., De la Corte, L. & Sabucedo, J. M. (2004). Psicología de la guerra: causas y efectos en L. De la Corte, A. Blanco & J. M. Sabucedo (Eds.), *Psicología y Derechos Humanos* (pp. 145-187). Madrid: Icaria.
- Nadler, A. & Liviatan, I. (2006). Intergroup reconciliation: Effects of adversary's expressions of empathy, responsibility, and recipients' trust. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 459-470.
- Pettigrew, T. F. (2003). Peoples under threat: Americans, Arabs, and Israelis. Peace and Conflict. *Journal of Peace Psychology*, 9, 69-90.
- Rempel, M. W. & Fisher, R. (1997). Perceived threat, cohesion, and group problem solving in intergroup conflict. *The International Journal of Conflict Management*, 8, 216-234.
- Rucker, D. D., Polifroni, M., Tetlock, P. E. & Scott, A. L. (2004). On the assignment of punishment: The impact of general-societal threat and the moderating role of severity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 673-684.
- Sabucedo, J. M. & Alzate, M. (2005). Conflicto terrorismo y cultura de paz. En A. Blanco, R. Del Águila & J. M. Sabucedo (Eds.), *Madrid 11-M. Un análisis del Mal y sus consecuencias* (pp. 221- 253). Madrid: Trotta.
- Sabucedo, J. M., Blanco, A. & De la Corte, L. (2003). Creencias legitimadoras de la violencia política contra inocentes. *Psicothema*, 15, 550-555.
- Sabucedo, J. M., Rodríguez, M. & López, W. (2000). Movilización social contra la violencia política: sus determinantes. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 32, 345-359.
- Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R. & Sherif, C. W. (1961). *Intergroup conflict and cooperation. The robbers cave experiment*. Oklahoma: University of Oklahoma.
- Staub, E. & Bar-Tal, D. (2003). Genocide, mass killing and intractable conflict. En D. Sears, L. Huddy & R. Jervis (Eds.), *Oxford Handbook of Political Psychology* (pp.710-751). New York: Oxford University Press.
- Staub, E., Pearlman, L. A., Gubin, A. & Hagengimana, A. (2005). Healing, reconciliation, and the prevention of violence after genocide or mass killing: An intervention and its experimental evaluation in Rwanda. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 24, 297-334.
- Sumner, W. G. (1906). *Folkways*. New York: Ginn.
- Tajfel, H. (1984). *Grupos humanos y categorías sociales: estudios de Psicología Social*, Barcelona: Herder.
- Ury, W. (2000). *Alcanzar la Paz*. Barcelona: Paidós.
- Wagner, R. V. (2006). Terrorism: A peace psychological analysis. *Journal of Social Issues*, 62, 155-171.
- Wilder, D. A. (1986). Social categorization: Implications for creations and reduction of intergroups bias. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 293-363). New York: Academic Press.

Anexo**Cuestionario de disposición psicosocial frente al conflicto armado en Colombia**

Este cuestionario hace parte de una investigación realizada dentro del programa de Doctorado en Psicología Social y Básica de la Universidad Santiago de Compostela (España). A través de este, queremos conocer su opinión, como ciudadana (o) colombiana (o), sobre los grupos Alzados en Armas.

A continuación encontrará dos tipos de preguntas:

El **primer tipo** de pregunta le pedirá calificar de 1 a 5 una afirmación, siendo **1 poco** y **5 mucho**.

Las preguntas de **segundo tipo** serán una serie de afirmaciones con 5 opciones de respuesta, de las cuales usted deberá seleccionar la que mejor represente su nivel de **acuerdo o desacuerdo**, así:

Por ejemplo:

1. En Colombia existen varios grupos Alzados en Armas.	TA	MA	PA	MD	TD
--	---------------	----	----	----	----

Sus respuestas se mantendrán en total **anonimato** y **NO** tendrán una valoración como correcta ni incorrecta, por lo cual esperamos que responda con la máxima sinceridad.

Gracias por su ayuda.

Cuestionario

Considera que los ciudadanos comunes, se diferencian de los grupos armados no estatales, principalmente por: (califique de 1 a 5 siendo 1 poco y 5 mucho):					
1. Diferencias de intereses.	1	2	3	4	5
2. Diferencias de valores.	1	2	3	4	5
3. Diferencias en necesidades.	1	2	3	4	5
4. Diferencias en estrategias de reclamación de derechos.	1	2	3	4	5

Total Acuerdo	TA	Muy de acuerdo	MA	Parcial Acuerdo	PA	Muy en Desacuerdo	MD	Total Desacuerdo	TD
---------------	----	----------------	----	-----------------	----	-------------------	----	------------------	----

5. El principal responsable del conflicto es el Gobierno Nacional.	TA	MA	PA	MD	TD
6. Las intenciones y fines sociopolíticos de los Alzados en Armas son tan legítimos como los de los ciudadanos.	TA	MA	PA	MD	TD
7. Las tácticas, estrategias y acciones de los grupos Alzados en Armas son tan legítimas como las que utilizan los ciudadanos, a través del Estado.	TA	MA	PA	MD	TD
8. Considera que los ciudadanos colombianos obtienen del Gobierno, sus derechos, en cuanto a sus necesidades básicas (salud, empleo, educación, reconocimiento, ocio, etc.).	TA	MA	PA	MD	TD

9. Considera que los Alzados en Armas obtienen más de lo que merecen por parte del Gobierno.	TA	MA	PA	MD	TD
10. Siente que en Colombia, los derechos de la ciudadanía valen menos que los de los Alzados en Armas.	TA	MA	PA	MD	TD
11. Siente amenazada su seguridad por parte de los Alzados en Armas.	TA	MA	PA	MD	TD
12. Siente preocupación por la posible interferencia de los Alzados en Armas en sus planes cotidianos.	TA	MA	PA	MD	TD
13. Considera probable que las amenazas de los Alzados en Armas, se lleven a cabo.	TA	MA	PA	MD	TD
14. Cree en las buenas intenciones de los Alzados en Armas, con respecto a la sociedad en general.	TA	MA	PA	MD	TD
15. Los Alzados en Armas son coherentes entre lo que dicen, hacen y piensan.	TA	MA	PA	MD	TD
16. Las relaciones de los Alzados en Armas con los ciudadanos son sinceras.	TA	MA	PA	MD	TD
17. Los Alzados en Armas utilizan la agresión porque sus miembros son personas hostiles por naturaleza.	TA	MA	PA	MD	TD
18. Considera que los miembros de los grupos Alzados en Armas son “todos iguales”.	TA	MA	PA	MD	TD
19. Conoce los objetivos e intereses de los movimientos Alzados en Armas.	TA	MA	PA	MD	TD
20. Cuando tiene conocimiento de las acciones de los Alzados en Armas siente que se confirma su indisposición frente a ellos.	TA	MA	PA	MD	TD
21. Suele asumir posiciones más extremas frente a los Alzados en Armas, cuando las comenta con otros ciudadanos.	TA	MA	PA	MD	TD
22. Los sentimientos que me producen los Alzados en Armas son de odio, desconfianza y amenaza. (Y MIEDO)	TA	MA	PA	MD	TD
23. Usted hace expresión directa de desprecio y antagonismo contra los Alzados en Armas.	TA	MA	PA	MD	TD
24. Los Alzados en Armas son seres sin escrúpulos y despreciables.	TA	MA	PA	MD	TD
25. Frente a personas de confianza, utiliza argumentos que atacan las posiciones, propuestas o productos de los Alzados en Armas.	TA	MA	PA	MD	TD
26. Siente desconfianza de las intenciones, actitudes o de la precisión de la información dada por los Alzados en Armas.	TA	MA	PA	MD	TD
27. Utiliza expresiones de amenaza contra los Alzados en armas, como: “deberían acabar con todos”.	TA	MA	PA	MD	TD
28. La perspectiva de negociar es más favorable que los costos que encierra el conflicto.	TA	MA	PA	MD	TD

29. Considera que negociar con los Alzados en Armas traerá consecuencias igualmente satisfactorias para ambas partes.	TA	MA	PA	MD	TD
30. Es necesario negociar con los Alzados en Armas aunque los resultados no sean 100% positivos para los ciudadanos.	TA	MA	PA	MD	TD
31. Estaría dispuesto a tratar a los miembros de los grupos Alzados en Armas como a otros miembros de la población colombiana.	TA	MA	PA	MD	TD
32. Estaría dispuesto a hacer valer ante otras personas, los derechos de los Alzados en Armas.	TA	MA	PA	MD	TD
33. Estaría dispuesto a que los miembros de los Grupos Alzados en Armas hicieran parte de los cargos públicos del país.	TA	MA	PA	MD	TD
34. Estaría dispuesto a compartir mi vida (barrio, transporte público, colegios, parques, iglesias, etc.) con miembros de los Grupos Alzados en Armas.	TA	MA	PA	MD	TD
35. Considera que hay temas comunes para los ciudadanos y los grupos Alzados en Armas sobre los cuales emprender un trabajo conjunto en el futuro (mejoras en servicios básicos, y libertades fundamentales, etc.).	TA	MA	PA	MD	TD
36. Permitiría que la consecución de sus metas (sociales, laborales, económicas, etc.) dependiera del trabajo cooperado con los Alzados en Armas, basándose en la máxima: si uno gana todos ganan.	TA	MA	PA	MD	TD
37. Preferiría que cuando el proceso para solucionar el conflicto del país esté a punto de deteriorarse o empeorar, se opte por disminuir la dureza y hacer concesiones.	TA	MA	PA	MD	TD
38. Está de acuerdo con el enfrentamiento armado para alcanzar los objetivos de paz.	TA	MA	PA	MD	TD
39. Considera que exterminar por la fuerza a los Alzados en Armas, sería la mejor manera de acabar el conflicto.	TA	MA	PA	MD	TD
40. Lo más importante es lograr la paz antes que ganar la lucha frente a los grupos Alzados en Armas.	TA	MA	PA	MD	TD

Hasta qué punto el estar dentro del conflicto nacional deteriora su vida en los siguientes aspectos? (Califique de 1 a 5 siendo 1 poco y 5 mucho)					
41. Aspectos económicos	1	2	3	4	5
42. Aspectos laborales	1	2	3	4	5
43. Aspectos Recreativos	1	2	3	4	5
44. Aspectos Familiares	1	2	3	4	5
45. Seguridad Personal	1	2	3	4	5
46. Ejercicio de sus derechos constitucionales	1	2	3	4	5

En Política las personas suelen ubicarse dentro de las ideas de Izquierda o de Derecha. Si 1 fuera extrema izquierda y 10 fuera extrema derecha, usted como se ubicaría en el siguiente esquema según su cercanía a las tendencias políticas de Izquierda o de Derecha:

Extrema Izquierda 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 **Extrema Derecha**

Información sociodemográfica

Edad: _____ Estrato social: _____ Estado Civil: _____

Lugar de vivienda: Rural _____ Urbana _____ Genero: Hombre _____ Mujer _____

Gracias por su colaboración.