

## Efecto de las Creencias Esencialistas en las Estrategias de Consenso Intra-Grupal

### The Effect of Essentialist Beliefs on Intra-Group Consensus Strategies

Claudia Estrada  
Universidad de Magallanes

Vincent Yzerbyt  
Université catholique de Louvain

Esta investigación se interesó en el efecto de las creencias esencialistas en el proceso de consenso al interior de un grupo. El esencialismo es la creencia en la existencia de una esencia subyacente a una categoría social (Medin, 1989). Estudiantes universitarios chilenos ( $N = 164$ ) y belgas ( $N = 45$ ), seleccionados mediante muestreo accidental, participaron en experimentos sobre la búsqueda de consenso. Ambos mostraron polarización grupal equivalente entre la condición experimental y control. El Experimento 1, que manipuló el esencialismo y se desarrolló en grupos de discusión, mostró que los participantes en la condición esencialista desarrollan una estrategia diferente para llegar al consenso. Esta estrategia consiste en que el consenso se logró buscando la posición grupal más cercana posible a cada una de las posiciones individuales iniciales. Estos resultados son confirmados en el Experimento 2, que se realizó individualmente en grupos virtuales. Se concluye que la percepción de pertenecer a un grupo esencialista acentúa la similitud entre sus miembros y aumenta la percepción de auto-representatividad de los mismos, influyendo en procesos de interacción intra-grupal.

*Palabras clave:* esencialismo, polarización grupal, relaciones intra-grupo, consenso, experimento

This study explored the effect of essentialist beliefs on the consensus process within a group. Essentialism is the belief in the existence of an essence that underlies a social category (Medin, 1989). Chilean ( $N = 164$ ) and Belgian ( $N = 45$ ) university students, selected through accidental sampling, participated in experiments on the search for consensus. Both showed equivalent group polarization between the experimental and control conditions. Experiment 1, which manipulated essentialism and took place in discussion groups, revealed that participants in the essentialist condition develop a different strategy to reach consensus. This strategy is that consensus was achieved by looking for the group position closest to each of the initial individual positions. These results are confirmed in Experiment 2, which was individually conducted in virtual groups. It is concluded that the perception of belonging to an essentialist group accentuates the similarity among its members and increases the perception of self-representativity of such groups, thus influencing intra-group interaction processes.

*Keywords:* essentialism, group polarization, in-group relations, consensus, experiment

El esencialismo psicológico, entendido como una creencia a la que algunos individuos adhieren y que refiere a la existencia de una “esencia” común que es compartida por los miembros de un grupo, ha sido ampliamente estudiado como un fenómeno de alto impacto en el contexto inter-grupal. Es así como la adherencia a este tipo de creencias ha mostrado efectos en la formación de la impresión, estereotipo, prejuicio, deshumanización e infrahumanización, entre otros (Hoffman & Hurst, 1990; Hollander & Howard, 2000; Leyens et al., 2000; Yzerbyt & Rocher, 2002). Sus características han permitido comprenderlo como una teoría implícita sobre el origen de los grupos humanos que, como tal, tiene potenciales implicancias en la construcción y mantención de la identidad social de un grupo (Bar-Tal, 1990). Consecuentemente, existe también una línea de investigación que busca comprender su dinámica y efectos en los fenómenos intra-grupales, es decir, en las dinámicas al interior de los grupos. Así, se ha estudiado su efecto en el enfrentamiento de la disidencia interna en un grupo, en lo que ha sido llamado el efecto “oveja negra”

---

Claudia Estrada Goic, Departamento de Psicología, Universidad de Magallanes, Punta Arenas, Chile; Vincent Yzerbyt, Institut de Recherche en Sciences Psychologiques, Université catholique de Louvain, Bélgica.

Esta investigación fue financiada por el Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico de Chile, Proyecto FONDECYT N° 1110011.

Los autores expresan su agradecimiento a la Dra. Mirna Pizarro y al Dr. Manuel Lorenzo, de la Universidad de Magallanes, por sus aportaciones a este trabajo.

La correspondencia relativa a este artículo debe ser dirigida a Claudia Estrada Goic, Departamento de Psicología, Universidad de Magallanes, Avda. Bulnes 01855, 6200000 Punta Arenas, Chile. E-mail: claudia.estrada@umag.cl

(Estrada, 2003), y en la percepción de homogeneidad interna y de la prototypicalidad de sus miembros (Estrada, Yzerbyt & Serón, 2004).

Respecto del enfrentamiento de la disidencia intra-grupal, los estudios indican que los grupos esencialistas desarrollan estrategias diferentes para enfrentar la amenaza de aquel miembro que presenta una actitud que se aleja del consenso grupal. Ya que el síndrome esencialista incluye la concepción de que la pertenencia de un miembro a un grupo depende única e insoslayablemente de la posesión de la esencia propia de la categoría social, no es posible expulsar a ningún miembro. De esta forma, mientras los no esencialistas excluyen al miembro disidente, los esencialistas usan una forma de exclusión simbólica en la que es “empujado” hacia las fronteras del grupo, aumentando la cohesión entre los otros miembros y generando subgrupos internos (Estrada, 2003).

Los estudios sobre esencialismo y percepción de homogeneidad interna muestran que cada miembro de un grupo percibido como esencialista por sus miembros se ve a sí mismo como un miembro prototípico, lo que es explicado por el hecho de poseer la esencia que justifica su pertenencia a él (Calquín & Estrada, 2011). Según Rothbart y Taylor (1992), las personas tienden a considerar que la pertenencia a una categoría social es el reflejo de una identidad única y real, al mismo nivel de lo que ocurre en las categorías naturales (e.g., vegetales, minerales). Cuando un grupo es percibido como esencialista, sus características adquieren poder inductivo (tendencia a inferir cualidades esenciales profundas sobre la base de la apariencia) y de inalterabilidad (tendencia a tratar cada categoría como estable y permanente). Las consecuencias inmediatas de la categorización esencialista son que las similitudes de superficie que son observables en los miembros de un grupo son entendidas como señales que permiten inferir propiedades compartidas profundas, estables e inmutables.

Un grupo dotado de esencialismo es percibido como más seguro y estable. En este sentido, la presencia de la esencia común a sus miembros permitiría que cada uno de ellos se sienta prototípico, por lo que su bienestar identitario se vería, en parte, asegurado (Estrada et al., 2004). Aunque las creencias esencialistas orientan a percibir las fronteras como impermeables, limitando así la posibilidad de acceder a una nueva identidad social mediante la movilidad social, también impide que un miembro sea expulsado del grupo, puesto que la condición necesaria y suficiente de su membresía ha sido establecida.

Una línea de investigación más reciente explora el rol dinámico del esencialismo como creencia que se construye socialmente y que responde a las motivaciones identitarias de quienes la portan. Como ejemplo de lo anterior están los estudios de Morton et al. (Morton, Hornsey & Postmes, 2009; Morton & Postmes, 2009), que indican que la categoría *raza* es o no percibida como esencialista, según si lo que se evalúa es o no un miembro del propio grupo. Cuando el endogrupo está implicado en una evaluación que podría resultar negativa, el énfasis es puesto en los valores igualitarios y las explicaciones culturales, evitando, así, la exclusión del propio grupo. Otros estudios señalan que las minorías aumentan su percepción de esencialismo frente a la demanda de la asimilación, pero la disminuyen cuando enfrentan la discriminación (Verkuyten, 2006); los grupos desventajados aumentan su percepción esencialista para justificar el sistema social y reducir las disonancias ideológicas que perciben (Keller, 2005). En términos amplios, estas primeras investigaciones entregan evidencias respecto a su función como creencias protectoras del autoconcepto y de la identidad social compartida por los miembros de un grupo. Las investigaciones conducidas hasta ahora no han concentrado su interés en los procesos de influencia social al interior del grupo ni de la forma en la que este tipo de creencias afecta las dinámicas de toma de decisión y búsqueda de consenso. La literatura existente permite, eso sí, realizar una serie de posibles predicciones acerca de las consecuencias de la percepción esencialista sobre la búsqueda de consenso intra-grupal, temática que es el foco del presente artículo.

### **Consenso Intra-Grupal y Polarización**

Sherif (1936) definió *norma* como el conjunto de reglas y prescripciones que se encuentran a la base de la manera de percibir, pensar, sentir y reaccionar. Tienen por función ordenar y dar estabilidad al propio comportamiento y al de los otros, reduciendo la incertidumbre y la confusión del ambiente social. El consenso sería la consecuencia de una implicación sincera de todos los miembros de un grupo en la elaboración de una norma. Para este autor, la naturaleza y la variabilidad de las soluciones posibles en un contexto de decisión en grupo son difícilmente predecibles a partir de las posiciones de sus miembros individuales, ya que dependen de diversos factores. Los resultados de los experimentos de Sherif (1936) lo condujeron a postular que, cuando la situación es inestable y pobremente estructurada, el individuo responde desarrollando una

norma a partir del conjunto de normas posibles que él define personalmente. Esta situación explica la existencia de diferencias individuales en las normas. Cuando la norma individual es puesta en situación de grupo, con otros individuos que tienen sus propias normas, estas normas tienden a converger. Esta convergencia no es automática, sino que es el resultado de una sucesión de interacciones entre los miembros de un grupo. Estas interacciones ocurren también bajo el influjo de las creencias compartidas acerca del grupo. Moscovici (1976) postuló la existencia de tres modalidades diferentes de normatividad: la conformidad, la normalización y la innovación. La *conformidad* sería el resultado de la respuesta a dos preguntas. En primer lugar, el individuo se preguntaría si debe o no estar de acuerdo con el grupo y, en segundo lugar, cuáles serán las consecuencias de mantener una posición de desacuerdo, es decir, el precio a pagar por elegir una posición disidente. La función de la conformidad como proceso intra-grupal es la de eliminar la desviación y conservar la integridad de la identidad social. La *normalización* sería el resultado de la influencia mutua entre los miembros de un grupo con el fin de construir una norma a partir de un compromiso. Se produce cuando no existe una posición inicial en el grupo y cuando todos sus miembros tienen el mismo nivel de capacidad y de competencia. En otros términos, ocurre cuando cada uno de los miembros posee el mismo poder. La ansiedad frente a la ambigüedad se resuelve suprimiendo las diferencias y aceptando los aspectos comunes, lo que lleva al consenso. Para Moscovici (1976) la *innovación* se produce solo en ausencia de una norma clara o de un consenso. Los individuos pueden, entonces, crear nuevas normas distintas a las ya existentes en las posiciones iniciales de los miembros de un grupo.

Uno de los fenómenos que ha resultado más intrigante como resultado del proceso de búsqueda de consenso es el de la polarización grupal. Inicialmente, los investigadores pensaban que decidir en grupo al menos conducía a los individuos hacia un juicio moderado de la realidad. Los estudios de Stoner (1968) aportaron un desmentido flagrante de esta tesis. Utilizando un instrumento compuesto por 12 dilemas para estudiar el proceso de decisión grupal, mostró que las decisiones fruto del consenso grupal no solo son diferentes a los promedios de las decisiones individuales, sino que además tienden a ser más extremas que estas. Moscovici y Zavalloni (1969) llamaron a este fenómeno *polarización grupal*. Consiste en la tendencia a exagerar el riesgo o el convencionalismo de las respuestas iniciales de los individuos cuando toman una decisión en grupo. Para que ocurra debe darse un requisito principal: los individuos en el grupo deben estar básicamente de acuerdo frente a un determinado problema o dilema; sus posiciones deben encontrarse en un mismo polo, ya sea este el de tomar riesgos o el de mantenerse conservador (Myers & Bishop, 1970). Este fenómeno se opone a la visión clásica de las teorías de la influencia normativa que establecen que los miembros de un grupo buscan reducir el conflicto, buscando un compromiso entre las diferentes posiciones.

Desde que el fenómeno fue descrito, se han realizado numerosos estudios que han intentado comprender su dinámica y las variables mediatrices y mediadoras que se encuentran implicadas en él. Hoy se sabe que se trata de un fenómeno robusto que no se limita a grupos de alto estatus o alta cohesión, aunque la principal conclusión que ha sido posible extraer de la investigación realizada es que implica procesos complejos y que aún persisten interrogantes no resueltas, debido a la presencia de numerosa evidencia contradictoria (Baron & Kerr, 2003).

Aunque existen explicaciones centradas en características individuales (Zhu & Chen, 2015), se han postulado tres explicaciones o procesos que podrían dar cuenta de su ocurrencia y que se vinculan con las relaciones intra-grupales (Baron & Kerr, 2003; Brown, 1986; Moscovici, 1984). La primera de ellas, llamada *influencia informacional* sugiere que este fenómeno es el producto de un proceso de persuasión. Durante la discusión grupal, los individuos que ya poseen una posición inicial acceden a otros argumentos provistos por los miembros del grupo. Ya que los argumentos para apoyar la propia posición aumentan, también aumenta la tendencia a extremarla. En su teoría de los argumentos persuasivos, Burnstein y Vinokur (1977) postulan que la polarización no es más que el resultado de la exposición a los argumentos compartidos durante la discusión. Señala que esta ocurre únicamente cuando la discusión incluye argumentos irresistibles a la lógica y argumentos nuevos que provienen de los otros miembros del endogrupo. El grupo tendría una información superior al que aporta cada individuo (Roux & Sobel, 2015), aunque incluso argumentos repetitivos que solo afirman los que ya posee el individuo antes de la discusión grupal estimulan el surgimiento de la polarización (Baron et al., 1996).

La segunda hipótesis explicativa se basa en el rol de los procesos normativos, en lo que se ha denominado *comparación social competitiva*. Los individuos estarían motivados a insertarse en el tejido social, por lo que, al encontrarse en una discusión, se volverían más resistentes a la desviación de lo que han percibido como la norma del grupo. Entonces, cualquiera que no se comprometa con la norma del grupo será visto como un elemento desviado, lo que es evitado por cada uno de los individuos, entrando en un proceso de competición,

orientado a posicionarse sobre el promedio, es decir, a buscar un lugar mejor, en términos de adherencia a la norma descubierta en el grupo (Dion, Baron & Miller, 1970). La consecuencia de esta búsqueda sería la polarización grupal. Aunque existe evidencia empírica que muestra que la comparación social competitiva es suficientemente poderosa para provocar la polarización (Cotton & Baron, 1980), también se ha evidenciado que cuando no está presente también ocurre el fenómeno (Burnstein & Vinokur, 1977).

La tercera explicación al fenómeno provendría de la teoría de la *auto-categorización* (Turner, 1991; Turner, Wetherell & Hogg, 1989), que plantea que durante la discusión los miembros de un grupo aumentarían su conciencia de pertenencia al endogrupo, lo que estimularía en cada individuo la realización de esfuerzos para adherir a sus normas prototípicas. Esta norma sería aquella que maximiza la similitud entre la propia posición y la de los otros miembros del grupo y maximiza la diferencia con las posiciones implícitas o explícitas de los exogrupos. La polarización grupal sería una forma de conformidad con una norma grupal idealizada, con la motivación de diferenciarse de otros grupos, y ocurre cuando los miembros de un grupo se desplazan más allá de la media del mismo. La posición prototípica es percibida como más extrema que la media y los individuos polarizan para acercarse a ella. Para que ocurra, es necesario que los miembros estén identificados con el grupo y que la norma esté polarizada desde el comienzo (Abrams & Hogg, 1990). Algunas evidencias que apoyan esta tesis son que se les presta más atención a los argumentos del propio grupo (MacKie, Gastardo-Conaco & Skelly, 1992); frente a las normas explícitas de un exogrupo (conocidas por el endogrupo), los miembros del grupo buscan diferenciarse de ella (Hogg, Turner & Davidson, 1990). Acentuar el realce de la existencia del engrupo aumenta la polarización. Sin embargo, la evidencia empírica, en particular respecto a este último punto, es contradictoria (Krizan y Baron, 2007).

Como ha sido señalado anteriormente, al fenómeno de la polarización grupal aún presenta desafíos para los investigadores que buscan comprenderlo. Las explicaciones propuestas poseen algunos elementos en común: en todas ellas se enfatiza la importancia del contexto intra-grupal, ya sea como fuente de información o reafirmación identitaria. La forma como el individuo percibe a su endogrupo y su propia posición en la relación con este parece tener una influencia importante en la manera en la que se construye el consenso. La forma en la que el proceso de mutua influencia se llevará a cabo se relaciona necesariamente con las creencias tanto individuales como compartidas respecto del origen del grupo.

Aunque los estudios ya mencionados han explorado variables moderadoras de este fenómeno, estos no se han ocupado del rol que las teorías implícitas sobre el origen del grupo, tales como el esencialismo psicológico, podrían tener en él.

### **Esencialismo y Consenso Grupal**

Como ha sido señalado anteriormente, el esencialismo psicológico puede ser entendido como una creencia respecto al origen de un grupo a partir de la existencia de una esencia común a todos sus miembros. Un grupo que percibe de manera esencialista su membrecía ¿mostrará diferencias en la construcción del consenso intra-grupal? La teoría conduce a establecer que sí.

Un perceptor esencialista se diferencia de uno que no lo es en aspectos centrales de su relación intra-grupal. El esencialista experimenta una membrecía inmutable e indiscutible que le da estabilidad a la realidad social. Su pertenencia al grupo no es cuestionable ni negociable, por lo que su necesidad de reducir la incertidumbre del ambiente social se encuentra disminuida. En este sentido, su orientación a adoptar una norma, como recurso para enfrentar la confusión social, también se encuentra disminuida, puesto que su pertenencia al grupo es algo vivido como natural. El proceso de conformidad, entonces, debería verse afectado. La respuesta a la pregunta de si debe o no estar de acuerdo con el grupo se responde fácilmente con un no. Ya que el individuo esencialista se ve a sí mismo como dotado de una alta prototipicalidad (Calquín & Estrada, 2011), la necesidad de realizar esfuerzos por adherir a las normas percibidas como prototípicas y ocupar un lugar valorizado positivamente no se encontraría presente.

Desde la teoría de la auto-categorización, se esperaría que un individuo esencialista no presente polarización al momento de buscar consenso intra-grupal (Turner et al., 1989). Esta teoría predice que la percepción de similitud entre un individuo y su grupo puede conducir al individuo a la despersonalización y a la identificación social. El individuo que busca construir un auto-estereotipo focaliza su atención sobre las características compartidas entre los miembros, que los diferencian de otros grupos. La categorización esencialista permitiría la construcción de un auto-estereotipo estable que podría aumentar la identificación con el grupo, produciendo más polarización. Sin embargo, la asociación entre la polarización y la identificación

grupal no ha sido observada consistentemente (Krizan & Baron, 2007). Por otra parte, la identificación grupal depende de la necesidad de pertenencia (Clarkson, Tormala, Rucker & Dugan, 2013), la que determina si el grupo es visto o no como un validador de las opiniones de un individuo determinado. La validación se lograría buscando las similitudes entre la propia opinión y la del grupo, impulsando al consenso y a la búsqueda de la prototipicalidad normativa. En el caso de los individuos esencialistas, esta necesidad de pertenencia se encontraría disminuida, ya que la posesión de la esencia es la condición necesaria y suficiente para pertenecer al grupo del que, además, no es posible emigrar.

Lo mismo ocurre en el caso de la hipótesis de la comparación social competitiva (Cotton & Baron, 1980), ya que los esencialistas no necesitan competir para lograr una posición satisfactoria dentro del grupo. En este caso, la polarización social se vería disminuida, puesto que la comparación social competitiva no sería activada. Tal como plantean Hornsey y Jetten (2004), si el problema de la pertenencia fue resuelto, es posible que los individuos busquen un balance entre sus necesidades de afiliación, buscando las disimilitudes entre sí mismos y el grupo. Esta búsqueda de balance entre las necesidades de afiliación y de diferenciación, que resulta particular en un individuo cuya afiliación ha sido inmutablemente definida, lleva a una segunda predicción que surge de la teoría de la distintividad óptima de Brewer (1991). Según esta autora, los individuos buscan un equilibrio entre el deseo de asimilación y de diferenciación del endogrupo. La asimilación, que se basa en la similitud, busca la validación; la diferenciación, que se basa en la diferencia, busca la individualización. El equilibrio entre ambas favorece una identidad social óptima. El exceso de diferenciación conduce a los individuos al aislamiento y a la estigmatización, mientras que el exceso de asimilación dificulta la autodefinición. La categorización esencialista pone el acento en las similitudes evidentes, que evocan, además, similitudes internas. En consecuencia, es posible predecir que los participantes esencialistas tienen sus necesidades de asimilación satisfechas, por lo que la búsqueda de consenso no es un proceso motivado por la búsqueda de validación, produciéndose menos polarización. La posición inicial de un individuo dotado de la esencia del grupo es tan válida como la del otro, por lo que no resulta necesario trasladarse hacia una posición normativa más favorable.

Una tercera predicción se basa en la teoría del auto-anclaje (Cadinu & Rothbart, 1996). Los participantes categorizados como miembros de un grupo se perciben en una unidad relacional con él y su imagen individual se generaliza al grupo. Si la percepción esencialista refuerza el lazo entre el individuo y el grupo, la búsqueda de consenso puede consistir simplemente en la proyección de sus propias ideas, juzgadas como altamente representativas. En este caso, la polarización no será mayor y la posición consensual se situará lo más cerca posible de las diferentes posiciones individuales.

La predicción de la teoría de Moscovici (1976) indica que, no existiendo la necesidad de estar de acuerdo con el grupo, la pregunta fundamental para determinar si ocurrirá o no conformidad consensual es cuál o cuáles serán las consecuencias de posicionarse en desacuerdo con el grupo. Según las evidencias previas, el perceptor esencialista sostiene la idea de que un disidente no puede ser expulsado del grupo, porque su pertenencia a él es incuestionable (Estrada, 2003). La consecuencia directa es que la predicción apunta a la no ocurrencia del consenso conformista cuando se trata de individuos esencialistas. En la misma dirección, la teoría indica que la normalización ocurre como resultado de un compromiso, una negociación entre pares que poseen igualdad de poder al interior del grupo. El esencialista podría percibir que, dado que el elemento definitorio, la presencia de la esencia, es un elemento objetivo, todos los miembros del grupo poseen condiciones previas de negociación que son equiparables. La tercera opción, esto es, la innovación, solo se daría en ausencia de normas previas, lo que no ocurriría cuando el consenso debe darse frente a dilemas que poseen previamente una orientación, ya sea al conservadurismo o al riesgo.

El objetivo principal de la presente investigación fue determinar el efecto de las creencias esencialistas en el proceso de influencia social intra-grupal en un contexto de toma de decisiones. En su formulación se tomaron en cuenta las dificultades que las teorías explicativas han encontrado en las evidencias empíricas que las sustentan, planteando que las creencias esencialistas pueden tener un rol moderador en el proceso de la polarización grupal. A partir del actual conocimiento que se tiene del impacto de estas creencias esencialistas sobre algunos fenómenos intra-grupales, se hipotetizó que la activación de las mismas provoca una disminución y/o ausencia de la polarización grupal. Además, se hipotetizó que, dadas sus características, la construcción de consenso es lograda a partir de la negociación de un punto de partida en que cada individuo se siente prototípico —y, por lo tanto, normativo— de su grupo.

Se realizaron dos estudios. En el primero se examina el efecto del esencialismo sobre la polarización de grupos, utilizando el paradigma de Stoner (1968), mientras que en el segundo se utiliza un contexto experimental que busca clarificar el patrón de resultados obtenidos en el primero.

### Estudio 1

Se examinó el efecto de las creencias esencialistas sobre la polarización grupal. La hipótesis formulada fue que la activación de las creencias esencialistas tiene un efecto directo sobre la forma en la que los participantes perciben a su grupo. Si estas creencias aseguran la pertenencia al grupo, los participantes se perciben a sí mismos como miembros prototípicos del grupo y a su grupo como más homogéneo en términos actitudinales, y tenderán a permanecer en su posición inicial.

#### Método

**Participantes.** Participaron 164 estudiantes voluntarios (81 hombres y 83 mujeres) de último año de enseñanza secundaria y de primer año universitario, todos ellos chilenos y mayores de edad (18 años o más). Fueron seleccionados mediante muestreo no probabilístico accidental, es decir, conformado por las personas disponibles en ese momento. Los participantes no se conocían previamente entre sí.

#### Material y diseño.

**Cuestionario de evaluación de riesgo.** Está compuesto por 10 historias adaptadas del instrumento de Stoner (1968, ver Anexo). Cada dilema presentaba dos soluciones posibles, una poco atractiva y segura y otra atractiva, pero riesgosa. La tarea consistió en indicar el grado de riesgo máximo aceptable para elegir la opción atractiva (desde 0% riesgo a 100% riesgo total, en intervalos de 5%). Si la persona seleccionaba porcentajes mayores al 50%, se la consideraba en una posición con tendencia al riesgo, mientras que si seleccionaba porcentajes menores se la consideraba con tendencia al conservadurismo, puesto que elegía la opción riesgosa solo si la situación contaba con una muy alta probabilidad de éxito. De esta forma, al terminar de responder el instrumento, el participante había establecido su posición de *nivel de riesgo aceptable* para cada una de las 10 historias-dilemas.

**Manipulación experimental.** Para justificar la categorización de cada individuo se utilizó un instrumento falso que suponía evaluar la presencia de un marcador genético. Consistió en tomar una muestra de saliva sobre un trozo de papel sensible al pH. Se utilizaron aleatoriamente resultados pre-coloreados de azul, rojo, amarillo, verde o fucsia (según los diferentes marcadores genéticos) y se les informó que existía un 20% de probabilidad de pertenecer a cada una de las categorías. Así, cada participante conoció su pertenencia a uno de los marcadores genéticos.

Se crearon dos condiciones experimentales y una condición control. La *condición experimental esencialista* buscaba activar la idea de la presencia de una esencia común que debía activarse por el hecho de encontrarse con un grupo que compartía un marcador genético. A sus participantes se les hizo saber sutilmente que todos los miembros del grupo poseían el mismo marcador genético (por ejemplo, al llamarlos, se les preguntó: “¿rojo?”). La *condición experimental esencialista inconsistente* buscaba activar la idea de la presencia de esencias diferentes en los miembros del grupo. A sus participantes se les dijo que cada miembro del grupo tenía un marcador genético diferente. En la *condición control* los participantes no eran informados de los resultados del test de marcador genético, por lo que no tenían información que les permitiera activar algún tipo de idea esencialista. Se le informó que la elección de los miembros había sido hecha al azar.

**Sesión de trabajo grupal.** Los grupos de discusión estuvieron conformados por entre 3 a 5 personas. En grupo respondieron el mismo cuestionario de evaluación de riesgo con una respuesta consensual para cada una de las 10 historias propuestas, sin tiempo límite. Para esto compartieron argumentos e intercambiaron puntos de vista.

**Cuestionario de verificación de la manipulación.** Este mide la percepción de similitud entre el individuo y su grupo (desde 1: *para nada similar* a 7: *totalmente similar*).

**Procedimiento.** A los participantes se les informó que el estudio trataba de estrategias de búsqueda de consenso en grupo. Se les indicó que los objetivos generales del estudio y que parte de la información sobre el

mismo serían reservados hasta que el experimento hubiese concluido, para evitar que interfiriese en sus opiniones. Leyeron y firmaron un consentimiento informado de participación. Al finalizar el experimento, se les entregó la información completa sobre el objetivo del estudio realizado, se contestaron sus preguntas y se les agradeció por su participación.

Primero, los participantes respondieron individualmente el cuestionario de evaluación de riesgo, luego fueron sometidos a la manipulación experimental, posteriormente se inscribieron para participar en la sesión de trabajo grupal. Al finalizar la tarea grupal, cada participante contestó nuevamente el instrumento de forma individual, aislado de los otros miembros del grupo de discusión. Finalmente, los participantes respondieron el cuestionario de verificación de la manipulación.

**Análisis de datos.** Se utilizaron técnicas de análisis de comparación de grupos independientes y dependientes con el objetivo de observar tanto diferencias entre los grupos como la dinámica interna de los cambios en la variable independiente del estudio. Los pasos que se siguieron para el análisis de los datos fueron: (a) verificación de la manipulación: se realizó un análisis de varianza (ANOVA) para comparar las medias de las tres condiciones; (b) verificación de que la actitud inicial de los grupos fuese equiparable: se realizó un ANOVA para comparar las medias de las tres condiciones, tanto considerando a cada individuo como unidad de análisis como a cada grupo; (c) polarización grupal: se realizaron ANOVAs para comparar las distancias en las tres condiciones entre las posiciones iniciales y grupales y (d) análisis complementarios orientados a medir formas de consenso: se realizaron ANOVAs para comparar las distancias en las tres condiciones entre las posiciones iniciales y grupales, elevadas al cuadrado para eliminar la dirección del cambio.

La polarización grupal fue calculada estableciendo la distancia entre la posición inicial de los individuos y la posición que luego fue consensuada grupalmente. Para establecer el grado y dirección de la polarización, a la media grupal consensuada le fue restada la media de las posiciones individuales de los miembros del grupo. Si el resultado es negativo se interpreta como un aumento hacia el polo de riesgo, mientras que si es positivo se interpreta como un aumento hacia el polo conservador.

Para medir la forma de consenso se calculó un indicador de la distancia entre las posiciones individuales de los miembros de un grupo y la posición consensual del grupo. El objetivo fue determinar la forma en que se construyó el consenso, focalizándose en el espacio que separa la posición inicial de la consensual. En otros términos, más que la dirección del cambio actitudinal, lo que interesó fue establecer qué tanto cambió la posición del individuo durante el proceso de negociación, es decir, qué tan dispuesto estuvo a abandonar su posición inicial para acordar una nueva con el grupo. Pequeñas distancias son interpretadas con una forma de consenso tipo normalización, en que cada individuo cambia lo menos posible para encontrarse con un punto común grupal. Grandes distancias fueron interpretadas como un proceso de innovación, en que se construye una nueva norma, buscando los individuos un consenso, alejado de sus posiciones individuales.

## Resultados y Discusión

El ANOVA del ítem de verificación de la manipulación no reveló un efecto en la variable dependiente (VD), percepción de similitud intra-grupal,  $F(2, 160) = 2,23, p = 0,110$ . El análisis que contrasta la condición esencialista con las otras dos muestra diferencias,  $t(160) = -2,06, p = 0,041$ . Los participantes en la condición esencialista ( $M = 4,72, DE = 1,06, 95\% IC [4,45, 4,99]$ ) perciben a su grupo más similar a ellos mismos que los participantes en la condición esencialista inconsistente ( $M = 4,33, DE = 1,07, 95\% IC [4,05, 4,60]$ ) y control ( $M = 4,38, DE = 1,18, 95\% IC [4,01, 4,75]$ ).

El ANOVA de las posiciones actitudinales iniciales (VD) de los participantes por grupo indica que no existen diferencias ni en las respuestas individuales,  $F(2, 160) = 0,07, p = 0,929$ , ni grupales,  $F(2, 35) = 0,318, p = 0,736$ . Es decir, los individuos en los diferentes grupos no presentaron diferencias en su tendencia al riesgo en la medición anterior a la discusión grupal.

La polarización grupal se calculó estableciendo la distancia entre las posiciones iniciales y finales, tal como fue explicado en el apartado anterior. Los ANOVAs realizadas sobre las 10 historias en conjunto indican que no se evidencian diferencias en la polarización grupal según la condición experimental (ver Tabla 1). Los análisis realizados sobre el nivel de polarización respecto de cada historia muestran una tendencia general hacia el riesgo únicamente en las historias 3, 4, 6 y 9, manifestándose en una media negativa. Estas medias indican que la posición del grupo resultó más riesgosa que la de los individuos antes de la discusión grupal. La historia 10 muestra una tendencia hacia el conservadurismo.

Tabla 1

*Polarización Grupal Según Condición: Medias de las Diferencias Entre el Promedio Consensual del Grupo y la de las Posiciones Iniciales de los Individuos*

Historia	Condición			Polarización grupal A-B-C (2, 35)	Test Contraste A-BC (35)
	A	B	C		
Historias riesgosas (3, 4, 6 y 9)	-45,82 (10,97)	-56,99 (10,41)	-76,18 (12,60)	$F = 0,81, p = 0,456$	$t = -1,07, p = 0,242$
Total 10 historias	-47,50 (97,86)	-47,86 (101,17)	-59,68 (113,03)	$F = 0,06, p = 0,946$	$t = -0,19, p = 0,853$

*Nota.* A: Esencialismo; B: Inconsistente; C: Control. Entre paréntesis aparecen las desviaciones estándar.

La ausencia de polarización no apoya la hipótesis de que este fenómeno ocurre con mayor fuerza cuando se estimula la conciencia de pertenencia al endogrupo (Turner et al., 1989). La teoría de la identidad social (Tajfel, 1972) predice que, con el objetivo de validar su identidad social, un individuo va intentar aproximarse a la posición prototípica para ser un representante modelo, conformándose a la norma del grupo. Una explicación a este resultado es que los participantes en la condición esencialista no parecen haber sentido el deseo de afirmar su identidad social. Según las proposiciones de Spears, Gordijn, Dijksterhuis y Stapel (2004), es posible que los participantes categorizados a partir de un criterio objetivo se perciban a sí mismos como miembros prototípicos de su grupo, ya que poseen los criterios necesarios y suficientes para pertenecer a él. En otros términos, la ausencia de amenaza sobre la identidad social disminuye la motivación de cada uno de los participantes por conformarse a la norma. La necesidad de pertenencia se encuentra disminuida, por lo que la necesidad de identificarse con las opiniones del grupo —actuando como validadoras de la propia— disminuye (Clarkson et al., 2013).

Estos resultados motivaron la realización de análisis complementarios. Se calculó un índice a partir de la distancia al cuadrado entre la media de las posiciones individuales iniciales de los integrantes de cada grupo y la posición grupal consensual de dicho grupo. Este índice pretende examinar la medida en la que el grupo representa un punto de vista homogéneo o divergente sobre el problema (y no la dirección de dicha divergencia). Cifras elevadas señalan mayor distancia entre las evaluaciones individuales y la consensual (la unidad de análisis es el grupo), señalando que la discusión grupal construyó un consenso que se alejó de las posiciones individuales iniciales (construcción de una nueva norma). Cifras menores indican que la discusión grupal construyó un consenso que permaneció cerca de las posiciones individuales (normalización a partir de la mutua influencia). El ANOVA muestra que el índice de distancias en la condición esencialista ( $M = 3239,23$ ,  $DE = 2589,12$ , 95% IC [1674,6, 4803,8]) es menor al observado en la condición inconsistente ( $M = 6466,72$ ,  $DE = 3040,83$ , 95% IC [4782,7, 8150,7]) y en la control ( $M = 7109,14$ ,  $DE = 3445,95$ , 95% IC [4644,1, 9574,2]),  $F(2, 35) = 5,87$ ,  $p = 0,006$ ,  $\eta_p^2 = 0,42$ . Al comparar la condición esencialista con las otras dos, la prueba post-hoc de Games-Howell [que asume varianzas desiguales] revela que la condición esencialista es la que resulta diferente de la inconsistente ( $p = 0,023$ ) y la control ( $p = 0,015$ ).

Este resultado es interpretado como un indicador de que los participantes en la condición esencialista desarrollan una estrategia diferente (normalización) para llegar al consenso que la de los participantes de las otras dos condiciones. Mientras los esencialistas buscan el consenso en una posición promedio cercana a la posición individual de sus miembros (norma construida a partir de las existentes en cada individuo), los de las otras dos condiciones parecen encontrar este consenso en una posición nueva, diferente al promedio de las posiciones individuales (construcción de una nueva norma, innovación). La posición individual de cada uno de los participantes esencialistas parece ser percibida como normativa, prototípica, por lo que la necesidad de consenso se logra negociando una posición intermedia que considera a cada una de ellas. Otra hipótesis explicativa es que los miembros del grupo esencialista sienten una mayor necesidad de marcar su individualidad y, por esto, se muestran más resistentes a abandonar su posición inicial. Según el modelo de distintividad óptima (Brewer, 1991), el exceso de asimilación activa el deseo de afirmar la individualidad. Es posible que el resultado observado sea una tentativa de los participantes de resistirse al consenso. Las medidas utilizadas en el presente estudio no permiten clarificar este punto.

Por el contrario, los participantes de la condición esencialista inconsistente tienen como criterio de pertenencia al grupo la diferencia genética de sus miembros, por lo que la norma consensual parece tomar en cuenta estas diferencias. Según Turner et al. (1989), cuando un grupo está compuesto por individuos diferentes, el foco se sitúa sobre las características y los puntos de vista personales. La búsqueda de consenso en un grupo de individuos debería dar origen a un comportamiento innovador (Moscovici, 1976). Efectivamente, los participantes en la condición esencialista inconsistente y control, que se comportan de manera similar, se movilizan más desde sus posiciones individuales para encontrar el consenso. Ninguno de sus miembros puede ser entendido como el poseedor de la posición prototípica y es necesario construirla con la participación de todos.

## Estudio 2

El Estudio 2 tuvo como objetivo la replicación del patrón de resultados en una situación experimental diferente (con grupos virtuales) y la clarificación de cuál es la hipótesis explicativa más pertinente para la interpretación de los datos. Se incluyen medidas de percepción de prototipicalidad que buscan determinar si las distancias más pequeñas observadas entre las posiciones individuales y las del grupo en los participantes esencialistas son el resultado de una necesidad de individuación o el producto de un auto-anclaje. Según la hipótesis del anclaje, los individuos esencialistas deben asumir un mayor nivel de prototipicalidad, mientras que una tendencia inversa debe observarse si la búsqueda de la distintividad es la responsable del fenómeno.

### Método

**Participantes.** Participaron 45 estudiantes (11 hombres y 34 mujeres), de primeros años de psicología, todos ellos de nacionalidad belga y mayores de edad (18 años o más). Fueron seleccionados mediante muestreo no probabilístico accidental y participaron en el experimento como parte de un curso de formación general, eligiendo este estudio dentro de 36 posibles.

#### Material y diseño.

**Problema actitudinal.** Se presentó a los participantes un problema actitudinal (la potencial instauración de una evaluación psicológica para todos los estudiantes durante el último año de formación). Debían indicar individualmente su nivel de acuerdo en una escala tipo Likert (1: *en desacuerdo*, a 7: *totalmente de acuerdo*) y escribir argumentos explicando su posición.

**Manipulación experimental.** Fue similar a la del Estudio 1. Se les informó que leerían las respuestas de otros cuatro participantes para intentar predecir el resultado de una hipotética discusión en grupo.

Según la condición a la cual fueron asignados al azar, recibieron información sobre la selección del set de respuestas que leerían. En la condición esencialista fueron informados que el grupo de respuestas provenía de participantes con el mismo marcador genético que ellos. En la condición esencialista inconsistente se les indicó que las respuestas provenían de participantes con diferentes marcadores genéticos. En la condición control se les informó que las respuestas habían sido seleccionadas al azar. A todos ellos se les informó esto de forma sutil (entregándoles una hoja con su información de identificación que contenía la respuesta del test y que era parte de la información del set que les correspondía leer), ya que explícitamente se les indicó que esto era solo una forma de distribuir grupos y que dicha forma de selección no tenía relación con sus opiniones respecto del problema a evaluar.

El set de cuatro respuestas tenía el mismo formato que el problema actitudinal inicial, aunque presentaba únicamente los argumentos y no la posición en la escala. Las mismas combinaciones de cuatro respuestas fueron utilizadas en cada condición, es decir, se parearon las respuestas, de modo que un individuo de cada condición leyó el mismo conjunto de respuestas (15 combinaciones). Se les entregó el set y cada participante debió imaginar una posible interacción grupal entre los cuatro y el mismo, a partir de la impresión que se formó de sus respuestas.

**Cuestionario de percepción grupal.** Las tres primeras preguntas pedían estimar: (a) la posición inicial de cada uno de los participantes, (b) la posición del grupo luego de la hipotética discusión grupal (la respuesta consensual) y (c) la posición final individual, en escalas tipo Likert (1: *en total desacuerdo* a 7: *totalmente de acuerdo*). Dos preguntas evaluaron la percepción sobre el grupo hipotético: la estimación del

grado de representatividad de cada uno de los miembros (de 0 a 100, en rangos de 10) y la representación cognitiva del grupo (1: *un grupo de opinión* a 5: *cinco individuos con opiniones diferentes*).

**Cuestionario de verificación de la manipulación.** Dos ítems de verificación de la manipulación midieron la percepción de afinidad y de similitud (1: *ninguna* a 7: *máxima*).

**Procedimiento.** El experimento fue individual. Las personas fueron informadas de que participarían en un estudio sobre estrategias de consenso grupal, se les informó de sus derechos y de que parte de la información respecto del estudio sería reservada hasta que este concluyera. Firmaron un consentimiento informado de participación. Al finalizar el experimento, se les entregó la información completa sobre el objetivo del estudio realizado, se contestaron sus preguntas y se les agradeció por su participación. Posteriormente, se realizó una charla para el conjunto de los participantes, en la que fueron informados de los resultados del estudio.

Primero, los participantes leyeron y respondieron el problema actitudinal, luego, pasaron por la manipulación experimental, leyendo el set de cuatro respuestas, que fue único para cada tripleta de participantes (uno para cada condición). Posteriormente, respondían el cuestionario de percepción grupal y, por último, el de verificación de la manipulación.

**Análisis de datos.** Los pasos que se siguieron para el análisis de los datos fueron: (a) verificación de que la actitud inicial de los grupos fuese equiparable, (b) verificación de la manipulación, (c) análisis de las formas de consenso y (d) percepción de representatividad (auto y grupal).

ANOVAs de medidas repetidas con condición (esencialista, inconsistente y control) como variable inter-grupo y las medidas de actitud como intra-sujeto fueron realizados sobre todas las variables. Este modelo fue necesario debido al pareamiento realizado para cada conjunto de respuestas actitudinales, ya que cada tripleta de individuos fue confrontada al mismo contenido de “grupo virtual”. El  $n$  de cada condición del experimento fue igual a 15 observaciones.

El análisis de la forma de consenso se realizó de manera similar al estudio anterior.

## Resultados y Discusión

El análisis de la posición inicial de los participantes no mostró diferencias entre las condiciones experimentales,  $F(2, 28) = 0,239$ ,  $p = 0,084$ .

Los análisis sobre los ítems de verificación de la manipulación resultan significativos, indicando que los participantes de la condición esencialista perciben mayor afinidad,  $F(2, 28) = 7,16$ ,  $p = 0,003$ ,  $\eta_p^2 = 0,82$ , y mayor similitud,  $F(2, 28) = 3,77$ ,  $p = 0,036$ ,  $\eta_p^2 = 0,64$ , que los de las otras dos condiciones ( $p$  de LSD para afinidad control = 0,005, inconsistente = 0,009 /  $p$  de LSD para similitud control = 0,007, inconsistente = 0,053).

El análisis de la forma de consenso, es decir, la distancia al cuadrado que separa la posición individual inicial y la posición consensual atribuida al grupo, muestra un efecto marginal de la condición,  $F(2, 28) = 2,92$ ,  $p = 0,071$ ,  $\eta_p^2 = 0,52$ . Según el test post hoc, los participantes de la condición esencialista ( $M = 1,33$ ,  $DE = 2,16$ ) muestran una menor distancia que los participantes de la condición esencialista inconsistente ( $M = 4,93$ ,  $DE = 6,40$ ,  $p = 0,054$ ) y la condición control ( $M = 5,15$ ,  $DE = 5,12$ ,  $p = 0,021$ ; ver Figura 1).

El análisis sobre la representación cognitiva del grupo (VD) revela la existencia de un efecto de la condición,  $F(2, 28) = 3,18$ ,  $p = 0,054$ ,  $\eta_p^2 = 0,19$ . Los participantes en la condición esencialista ( $M = 1,93$ ,  $DE = 1,03$ , 95% IC [1,36, 2,51]) ven más al grupo como “un solo grupo de opinión” que los participantes en la condición control ( $M = 2,60$ ,  $DE = 0,91$ , 95% IC [2,10, 3,10],  $p$  de LSD = 0,012), quienes perciben a su grupo como más cercano al polo “cinco individuos con opiniones diferentes” y muestran una tendencia en esta dirección respecto a la condición esencialista inconsistente ( $M = 2,27$ ,  $DE = 0,59$ , 95% IC [1,94, 2,60],  $p$  de LSD = 0,093).

El análisis sobre el ítem de auto-representación (VD) revela la presencia de un efecto de la condición,  $F(2, 28) = 10,22$ ,  $p = 0,001$ ,  $\eta_p^2 = 0,42$ . Los participantes en la condición esencialista ( $M = 76,0$ ,  $DE = 14,04$ , 95% IC [68,22, 83,78]) se perciben como más representativos de las ideas de su grupo que los participantes en las condiciones esencialista inconsistente ( $M = 54,67$ ,  $DE = 15,06$ , 95% IC [46,33, 63,00],  $p$  de LSD = 0,001) y control ( $M = 51,30$ ,  $DE = 19,20$ , 95% IC [40,69, 61,98],  $p$  de LSD = 0,001).

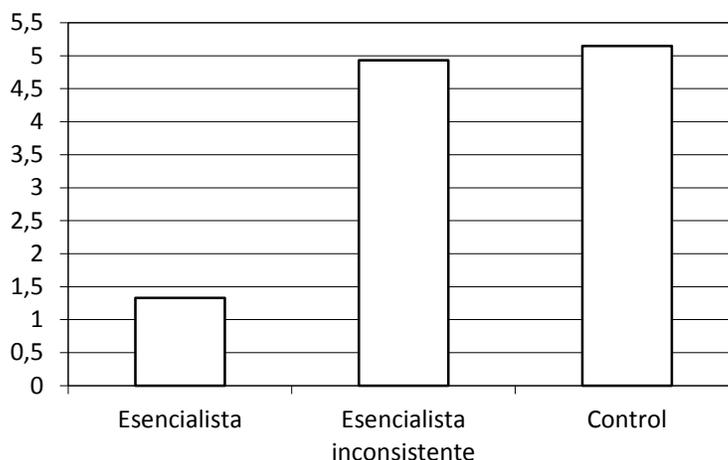


Figura 1. Medias de distancias al cuadrado entre la posición individual inicial y la posición consensual atribuida al grupo, según condición.

El análisis sobre la media de la percepción de representatividad total de los miembros del grupo hipotético (VD) muestra un efecto de la condición,  $F(2, 28) = 9,34, p = 0,001, \eta_p^2 = 0,66$ . Los participantes de la condición esencialista ( $M = 64,47, DE = 10,20, 95\% IC [58,82, 70,12]$ ) perciben que las respuestas de su “grupo” tienen un nivel de representatividad mayor que los de las condiciones esencialista inconsistente ( $M = 53,73, DE = 11,54, 95\% IC [47,35, 60,10], p$  de LSD = 0,002) y control ( $M = 49,33, DE = 9,90, 95\% IC [43,85, 54,82], p$  de LSD = 0,001). Este resultado sugiere que compartir la misma “esencia” incita a los participantes a imaginar una mayor homogeneidad comportamental.

Estos resultados indican que la activación de creencias esencialistas sobre el endogrupo tiene efectos sobre la percepción que cada participante tiene de su rol en el mismo. La hipótesis según la cual la activación de creencias esencialistas activa un deseo de distintividad no encuentra apoyo en estos resultados. La categorización esencialista incita a los participantes a percibirse como miembros prototípicos, lo que les permite abordar el proceso de construcción del consenso de forma particular. El consenso tiende a encontrarse cercana a la posición prototípica, por lo que la posición del participante se convierte en este punto de referencia. En acuerdo con los postulados de Spears et al. (2004), los participantes no son empujados al conformismo porque su prototipicalidad se afirma en su pertenencia objetiva al grupo. Esta forma de consenso puede ser definida como de normalización, que sería el resultado de una influencia mutua entre los miembros del grupo que construyen el consenso a partir de un compromiso (Sherif, 1936). En este caso, las creencias esencialistas acentuarían la equiparabilidad de los miembros del grupo, en el que cada uno posee un poder similar basado en una pertenencia indiscutible al grupo.

### Conclusiones

El objetivo principal de estos estudios fue examinar el efecto de las creencias esencialistas sobre el proceso de consenso intra-grupal. Las hipótesis a la base fueron que el esencialismo afectaría tanto el grado de polarización grupal como la estrategia de búsqueda del consenso. El monto de polarización de la condición esencialista fue en la dirección pronosticada, pero no mostró una diferencia con los grupos inconsistente y control. Este resultado no da sostén empírico a ninguna de los tres procesos que han sido desarrollados para explicar la polarización grupal, aunque podría anclarse tanto en la comparación social competitiva (Dion et al., 1970) como en la teoría de la auto-categorización (Turner, 1991). Según las predicciones de la primera, la polarización no ocurriría debido a que no surge la competencia por ser prototípico, ni en el grupo esencialista en el que los resultados del Estudio 2 parecen reafirmar que cada individuo se siente ya en dicha situación, ni en la condición inconsistente. Esta última condición junto a la de control, que parece funcionar de forma similar, presenta un comportamiento difícil de interpretar con la evidencia empírica actualmente disponible, por lo que será necesario continuar estudiándolas en el futuro. Según la auto-categorización, la polarización no se daría por la ausencia de la necesidad de diferenciarse de otros grupos. La existencia de una esencia

única para cada grupo, que es parte de la concepción esencialista, resolvería esta cuestión sin necesidad de extremar las posiciones normativas. (Calquín & Estrada, 2011).

La segunda fue una medida de forma de consenso que indicó que aquellos que activaron ideas esencialistas construyeron en consenso grupal de una manera diferente, logrando mantener sus posiciones iniciales, cediendo lo mínimamente necesario para converger en una norma común. Este resultado fue replicado por el segundo estudio. Esta estrategia es asimilable a la descrita por Sherif (1936) como normalización y consiste en un proceso de “componenda”, en la que cada individuo cede una parte de su posición para encontrarse con la del grupo. En la dirección de lo propuesto por dicho autor, este proceso se activa cuando los miembros de un grupo se encuentran en un estatus similar en términos de competencias o posición de poder. En el caso del perceptor esencialista, el elemento central en la definición del estatus al interior del grupo es la presencia de la esencia compartida. La esencia no es una cuestión de grado, sino de presencia o ausencia. Poseerla enviste al individuo como un miembro prototípico del grupo. Esta afirmación encuentra apoyo empírico en los resultados del Estudio 2, que indican que cada individuo se ve a sí mismo como un miembro prototípico de su grupo y juzga a cada miembro de este último como un elemento de alta representatividad.

El resultado de ambos estudios, que indica que tanto en grupos reales como virtuales, al activar creencias esencialistas, sus miembros se mantienen cerca de su posición inicial para encontrar el consenso, tiene dos posibles interpretaciones iniciales. La categorización esencialista aumenta la necesidad de individuación de los participantes en un grupo percibido como demasiado homogéneo o ella aumenta la percepción de auto-representatividad, ya que acentúa la similitud entre sus miembros. El Estudio 2 parece resolver este dilema, puesto que sugiere que los participantes en la condición esencialista se perciben más representativos de su grupo y dan también más representatividad al conjunto de los miembros de su endogrupo virtual. Estos dos resultados en su conjunto son compatibles con la hipótesis del aumento de la prototipicalidad. Los participantes esencialistas se encuentran frente a un grupo constituido a partir de la similitud objetiva. Esta base estable de la categorización da fuerza a la identidad social de forma tal que cada participante se percibe a sí mismo como un miembro prototípico. La prototipicalidad se establece por la posesión de la esencia única, compartida por los miembros del grupo de forma tal que cada posición individual es igualmente válida y representativa. Esto motiva a los individuos en la condición esencialista a buscar un consenso que respete las posiciones individuales. Los participantes esencialistas se consideran ellos mismos como un punto de referencia para los otros miembros del grupo (Cadinu & Rothbart, 1996). En consecuencia, su percepción es aplicable a los otros y la proyección social aumenta. Este elemento sería el que conduce al grupo o al individuo esencialista a la normalización como estrategia de consenso, frente a otras, tales como el conformismo y la innovación.

Sin duda, las condiciones experimentales creadas en este estudio revelan ciertos problemas. La condición esencialista responde bien a las intenciones de activar la idea de que el grupo está conformado por personas que comparten características esenciales. La condición esencialista inconsistente, por el contrario, parece activar al mismo tiempo la similitud (la pertenencia al grupo de estudiantes) y la diferencia (los miembros del grupo son diferentes en ciertas características objetivas). Esta doble activación de similitud y diferencia dificultó la comprensión de su efecto diferencial sobre el fenómeno estudiado y se requieren nuevos experimentos que permitan clarificar este punto.

Ambos estudios se realizaron en un contexto intra-grupo. El patrón de resultados pone en relieve la primacía del sí mismo en la percepción de un grupo de base esencialista, lo que debe ser abordado en investigaciones posteriores sobre la proyección social. Estos resultados preliminares sugieren que el esencialismo puede ser una variable relevante en el estudio de fenómenos intra-grupales, pero que también puede serlo en un contexto inter-grupal, por su efecto en la percepción grupal (ver Hamilton, 2007), por lo que es necesario ampliar el contexto de estudio. Su estudio como variable potencialmente moderadora de procesos de consenso grupal podría facilitar la comprensión de la numerosa, pero en ocasiones contradictoria, investigación sobre este fenómeno, tan relevante en las relaciones sociales cotidianas.

## Referencias

- Abrams, D. & Hogg, M. A. (1990). Social identification, self-categorization, and social influence. *European Review of Social Psychology*, 1, 195-228. doi:10.1080/14792779108401862
- Baron, R. S. & Kerr, N. L. (2003). *Group process, group decision, group action* (2ª ed.). Maidenhead, Reino Unido: Open University Press.
- Baron, R. S., Hoppe, S. I., Kao, C. F., Brunzman, B., Linneweh, B. & Rogers, D. (1996). Social corroboration and opinion extremity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 537-560. doi:10.1006/jesp.1996.0024

- Bar-Tal, D. (1990). Causes and consequences of delegitimization: Models of conflict and ethnocentrism. *Journal of Social Issues*, 46(1), 65-81. doi:10.1111/j.1540-4560.1990.tb00272.x
- Brewer, M. B. (1991). The social self: On being the same and different at the same time. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 475-482. doi:10.1177/0146167291175001
- Brown, R. (1986). *Social psychology* (2ª ed.). New York, NY: Free Press.
- Burnstein, E. & Vinokur, A. (1977). Persuasive argumentation and social comparison as determinants of attitude polarization. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 315-332. doi:10.1016/0022-1031(77)90002-6
- Cadinu, M. R. & Rothbart, M. (1996). Self-anchoring and differentiation processes in the minimal group setting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 661-677. doi:10.1037/0022-3514.70.4.661
- Calquín, D. & Estrada, C. (2011). Esencialismo, su impacto en la percepción de similitud y el uso de diferente tipo de información en la formación de impresión. *Psykhe*, 20(1), 63-75. doi:10.4067/S0718-22282011000100005
- Clarkson, J. J., Tormala, Z. L., Rucker, D. D. & Dugan, R. G. (2013). The malleable influence of social consensus on attitude certainty. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49, 1019-1022. doi:10.1016/j.jesp.2013.07.001
- Cotton, J. L. & Baron, R. S. (1980). Anonymity, persuasive arguments, and choice shifts. *Social Psychology Quarterly*, 43, 391-404. doi:10.2307/3033959
- Dion, K. L., Baron, R. S. & Miller, N. (1970). Why do groups make riskier decisions than individuals? *Advances in Experimental Social Psychology*, 5, 305-377. doi:10.1016/S0065-2601(08)60094-5
- Estrada, C. (2003). *L'impact de l'essentialisme psychologique sur les processus intra et intergroupes* [El impacto del esencialismo psicológico en los procesos intra e intergrupales] (Tesis de Doctorado no publicada), Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Education, Université catholique de Louvain, Bélgica.
- Estrada, C., Yzerbyt, V. & Serón, E. (2004). El efecto del esencialismo psicológico sobre las teorías ingenuas de las diferencias grupales. *Psicothema*, 16, 181-186.
- Hamilton, D. L. (2007). Understanding the complexities of group perception: Broadening the domain. *European Journal of Social Psychology*, 37, 1077-1101. doi:10.1002/ejsp.436
- Hoffman, C. & Hurst, N. (1990). Gender stereotypes: Perception or rationalization? *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 197-208. doi:10.1037/0022-3514.58.2.197
- Hogg, M. A., Turner, J. C. & Davidson, B. (1990). Polarized norms and social frames of reference: A test of the self-categorization theory of group polarization. *Basic and Applied Social Psychology*, 11, 77-100. doi:10.1207/s15324834baspp1101\_6
- Hollander, J. A. & Howard, J. A. (2000). Social psychological theories on social inequalities. *Social Psychology Quarterly*, 63, 338-351. doi:10.2307/2695844
- Hornsey, M. J. & Jetten, J. (2004). The individual within the group: Balancing the need to belong with the need to be different. *Personality and Social Psychology Review*, 8, 248-264. doi:10.1207/s15327957pspr0803\_2
- Keller, J. (2005). In genes we trust: The biological component of psychological essentialism and its relationship to mechanisms of motivated social cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 686-702. doi:10.1037/0022-3514.88.4.686
- Krizan, Z. & Baron, R. S. (2007). Group polarization and choice-dilemmas. How important is self-categorization? *European Journal of Social Psychology*, 37, 191-201. doi:10.1002/ejsp.345
- Leyens, J. -P., Paladino, P. M., Rodriguez-Torres, R., Vaes, J., Demoulin, S., Rodriguez-Perez, A. & Gaunt, R. (2000). The emotional side of prejudice: The attribution of secondary emotions to ingroups and outgroups. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 186-197. doi:10.1207/S15327957PSPR0402\_06
- MacKie, D. M., Gastardo-Conaco, M. C. & Skelly, J. J. (1992). Knowledge of the advocate position and the processing of in-group and out-group persuasive messages. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 145-151. doi:10.1177/0146167292182005
- Medin, D. L. (1989). Concepts and conceptual structure. *American Psychologist*, 44, 1469-1481. doi:10.1037/0003-066X.44.12.1469
- Morton, T. A., Hornsey, M. J. & Postmes, T. (2009). Shifting ground: The variable use of essentialism in contexts of inclusion and exclusion. *British Journal of Social Psychology*, 48, 35-59. doi:10.1348/014466607X270287
- Morton, T. A. & Postmes, T. (2009). When differences become essential: Minority essentialism in response to majority treatment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 656-668. doi:10.1177/0146167208331254
- Moscovici, S. (1976). *La psychanalyse : Son image et son public* [El psicoanálisis: su imagen y su público] (2ª ed.). Paris, Francia: Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S. (1984). *Psychologie sociale* [Psicología social]. Paris, Francia: Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S. & Zavalloni, M. (1969). The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 125-135. doi:10.1037/h0027568
- Myers, D. G. & Bishop, G. D. (1970). Discussion effects on racial attitudes. *Science*, 169, 778-779. doi:10.1126/science.169.3947.778
- Rothbart, M. & Taylor, M. (1992). Category labels and social reality: Do we view social categories as natural kinds? En K. Semin & A. Fiedler (Eds.), *Language, interaction and social cognition* (pp. 11-36). London, Reino Unido: SAGE.
- Roux, N. & Sobel, J. (2015). Group polarization in a model of information aggregation. *American Economic Journal: Microeconomics*, 7(4), 202-232. doi:10.1257/mic.20140252
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York, NY: Harper & Row.
- Spears, R., Gordijn, E., Dijksterhuis, A. & Stapel, D. A. (2004). Reaction in action: Intergroup contrast in automatic behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 605-616. doi:10.1177/0146167203262087
- Stoner, J. A. F. (1968). Risky and cautious shifts in group decisions: The influence of widely held values. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 442-459. doi:10.1016/0022-1031(68)90069-3
- Tajfel, H. (1972). La catégorisation sociale [La categorización social]. En S. Moscovici (Dir.), *Introduction à la psychologie sociale. Tome I: Les phénomènes de base* [Introducción a la psicología social. Tomo I: Los fenómenos de base] (pp. 272-301). Paris, Francia: Larousse.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Buckingham, Reino Unido: Open University Press.
- Turner, J. C., Wetherell, M. S. & Hogg, M. A. (1989). Referent informational influence and group polarization. *British Journal of Social Psychology*, 28, 135-147. doi:10.1111/j.2044-8309.1989.tb00855.x
- Verkuyten, M. (2006). Multicultural recognition and ethnic minority rights: A social identity perspective. *European Review of Social Psychology*, 17, 148-184. doi:10.1080/10463280600937418

- Yzerbyt, V. Y. & Rocher, S. (2002). Subjective essentialism and the emergence of stereotypes. En C. McGarty, V. Y. Yzerbyt & R. Spears (Eds.), *Stereotypes as explanations: The formation of meaningful beliefs about social groups* (pp. 38-66). Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Zhu, D. H. & Chen, G. (2015). Narcissism, director selection, and risk-taking spending. *Strategic Management Journal*, 36, 2075-2098. doi:10.1002/smj.2322

## Anexo

### Historias Utilizadas

#### Historia 1

Un matrimonio joven espera su primer hijo. El doctor les dijo que el embarazo presenta complicaciones que ponen en riesgo la vida de la futura madre. Ellos deben decidir si corren el riesgo de continuar con el embarazo, con la posibilidad de que la madre muera, o de recurrir a un aborto terapéutico.

Si tuvieras que aconsejarlos, ¿cuál es el riesgo mínimo que consideras aceptable para decidir continuar con el embarazo?

#### Historia 2

El señor S se encuentra a punto de embarcar en un crucero que lo llevará de vacaciones por 20 días al Caribe. Él ha ahorrado dinero por tres años y sabe que, si decide no partir, perderá todo lo invertido. Desde hace unas horas comenzó a sentir un fuerte dolor de estómago. Él piensa que puede ser el estrés del viaje, aunque sabe que puede tratarse de una apendicitis, porque su médico le advirtió que podría ocurrirle. Él sabe que no tiene tiempo de ir al médico antes de partir y debe decidir si continuar con su viaje o no, con el riesgo de comprometer su salud.

Si tuvieras que aconsejarlo, ¿cuál es el riesgo mínimo que consideras aceptable para decidir continuar con el viaje?

#### Historia 3

El señor G es dentista desde hace 15 años. Desde hace ya un largo tiempo ha comenzado a sentir fuertes dolores en las manos. Su médico le recomendó someterse a una operación que podría librarlo definitivamente de este mal. Claro que es una intervención riesgosa y si falla, puede perder su habilidad manual y, por lo tanto, su trabajo. Él debe decidir con su familia si se somete a la operación en las manos.

Si tuvieras que aconsejarlo, ¿cuál es el riesgo mínimo que consideras aceptable para decidir realizar la operación?

#### Historia 4

El señor A juega ajedrez profesionalmente hace 6 años. Se encuentra participando en un importante torneo donde enfrenta en las finales a un brillante y joven jugador. El juego se ha complicado la última hora, pero él cree haber encontrado la estrategia que le puede dar el triunfo. Claro que usarla tiene sus riesgos y lo puede llevar a una posición difícil de remontar. Él debe decidir si realizar la estrategia con la que podría ganar, con el riesgo de perder, o mantener su actual juego.

Si tuvieras que aconsejarlo, ¿cuál es el riesgo mínimo que consideras aceptable para decidir utilizar la nueva estrategia?

#### Historia 5

El señor V es ingeniero y desde hace 8 años trabaja en la misma compañía. Su trabajo es estable, pero sus posibilidades de progresar son limitadas. Actualmente, le ofrecen unirse a una empresa donde realizaría un trabajo con interesantes perspectivas. La nueva empresa es un proyecto en formación, por lo que no ofrece estabilidad pero, si tiene éxito, su posición puede mejorar considerablemente. Él debe decidir si toma o no el nuevo trabajo.

Si tuvieras que aconsejarlo, ¿cuál es el riesgo mínimo que consideras aceptable para decidir aceptar el nuevo trabajo?

**Historia 6**

Un joven bioquímico debe decidir entre dos proyectos de investigación de 4 años de duración. Uno de ellos le ofrece un éxito casi seguro, que le permitiría obtener una especialización, aunque no de gran importancia. La otra posibilidad es insegura, ya que es un todo o nada. Si fracasa deberá encontrar otro proyecto, pero si tiene éxito, puede encontrar un tratamiento alternativo para el SIDA, que le traerá fama y puede asegurarle el resto de su carrera profesional.

Si tuvieras que aconsejarlo, ¿cuál es el riesgo mínimo que consideras aceptable para decidir tomar el proyecto menos seguro?

**Historia 7**

El señor A acaba de recibir una importante promoción en su trabajo que le significará ganar más dinero. Se acerca su periodo de vacaciones y él quiere ir con su familia a México. Si decide salir del país, deberá utilizar los ahorros que ha hecho durante 10 años para la educación de sus hijos, pero él piensa que los puede recuperar en uno o dos años con su nuevo salario.

Si tuvieras que aconsejarlo, ¿cuál es el riesgo mínimo que consideras aceptable para decidir utilizar sus ahorros?

**Historia 8**

El señor J acaba de terminar la universidad y desea continuar estudiando para obtener el grado de doctorado. Ha sido aceptado en dos universidades y debe decidir en cuál inscribirse. La primera es una universidad de poco prestigio, pero donde la obtención del doctorado es casi segura. La segunda es la universidad más prestigiosa de su país, pero es muy difícil tener éxito en el doctorado y puede invertir mucho tiempo sin estar seguro de obtenerlo finalmente.

Si tuvieras que aconsejarlo, ¿cuál es el riesgo mínimo que consideras aceptable para decidir inscribirse en la universidad más prestigiosa?

**Historia 9**

El avión en el que viajaban el señor Q y su familia sufrió un grave accidente. Él se encuentra consciente e intenta salvar a sus dos hijos. Es evidente que puede tener éxito y salir del avión antes de que estalle. Él también puede intentar salvar a su mujer, que se encuentra en una situación mucho más delicada y difícil, pero, si lo intenta, corre el riesgo de que finalmente todos mueran.

Si tuvieras que aconsejarlo, ¿cuál es el riesgo mínimo que consideras aceptable para tomar la decisión de salvar también a su mujer?

**Historia 10**

El señor L está casado hace un año y su esposa está embarazada de 8 meses. Él debe decidir si continuar o no con su deporte favorito, el automovilismo. Él había decidido dejar la carrera de autos cuando naciera el bebé, pero realmente le gustaría continuar. Él es consciente de que es un deporte riesgoso. De hecho, ya tuvo un accidente con medianas consecuencias hace 3 años.

Si tuvieras que aconsejarlo, ¿cuál es el riesgo mínimo que consideras aceptable para continuar con su deporte favorito?

Fecha de recepción: Septiembre de 2013.

Fecha de aceptación: Diciembre de 2016.