



Psykhe

ISSN: 0717-0297

psykhe@uc.cl

Pontificia Universidad Católica de Chile  
Chile

Calquin, David; Estrada, Claudia  
Esencialismo, su Impacto en la Percepción de Similitud y el Uso de Diferente Tipo de Información en  
la Formación de Impresión  
Psykhe, vol. 20, núm. 1, 2011, pp. 63-75  
Pontificia Universidad Católica de Chile  
Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=96719076005>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica  
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

## **Esencialismo, su Impacto en la Percepción de Similitud y el Uso de Diferente Tipo de Información en la Formación de Impresión**

### **Essentialism, its Impact on Similarity Perception, and the Use of Different Type of Information in the Formation of Impression**

David Calquin y Claudia Estrada  
Universidad de Magallanes

El presente estudio examina el impacto del esencialismo psicológico (Medin, 1989) en la percepción de similitud y en el uso diferencial de información para formarse una impresión de ejemplares y categorías sociales. Noventa magallánicos (edad  $M = 21,6$ ; 68,7% mujeres), elegidos accidentalmente, fueron medidos en esencialismo para luego solicitarles inferencias sobre grupos y personas (del endo y el exogrupo), evaluando la similitud percibida y teniendo la opción de utilizar su propia información (proyección) o información típica (estereotipo) para describirlos. El diseño utilizado fue no experimental, transversal, correlacional y mixto, con variables intragrupo (similitud, tipo de información) e intergrupo (esencialismo), que fueron medidas mediante las escalas de esencialismo psicológico, percepción de similitud y proyección social y la utilización de información estereotípica. Los resultados apoyan la existencia de diferencias entre los esencialistas en la dirección de percibir mayor similitud y en el uso de proyección social hacia el endogrupo, mientras que no se observaron diferencias en el uso de la información estereotípica.

*Palabras clave:* esencialismo, proyección social, estereotipo

This research examines the impact of essentialism (Medin, 1989) on the perception of similarity and the differential use of information in order to form an impression about social categories and person targets. Ninety people (age  $M = 21.6$ ; 68.7% women) of an accidental sample from the region of Magallanes, Chile, were tested on essentialism, and then later asked about inferences regarding groups and people from in-group and out-group, thus assessing the perceived similarity and having the option of using their own information (projection) or typical information (stereotype) to describe them. A non-experimental, correlational design (within variable: similarity, type of information; between variable: essentialism) was used. All the participants were measured with the psychological essentialism scale, similarity perception scale, social projection scale and the use of stereotypical information. The results support the existence of differences between the essentialist participants in the way that they perceive more similarity and use more social projection towards the in-group. No differences in the use of stereotypical information were observed.

*Keywords:* essentialism, social projection, stereotype

El contexto social es complejo y exigente para nuestros limitados recursos cognitivos, aunque contamos con herramientas para facilitar el procesamiento de la numerosa información social disponible. Las teorías implícitas (TI), definidas como conexiones entre aspectos del mundo social aprendidas en la experiencia, servirían a este propósito (Pozo, 1996; Rodríguez & González, 1995). Aunque el estudio científico de las TI comenzó en los años 50, este fue retomado solo hace tres décadas por la psicología social (Beauvois, 1984; Beauvois & Joule, 1982; Bruner

---

David Calquin Santander y Claudia Estrada Goic, Facultad de Humanidades, Ciencias Sociales y Ciencias de la Salud, Escuela de Psicología, Universidad de Magallanes, Punta Arenas, Chile.

Esta investigación fue financiada por el proyecto FONDECYT N° 11060001.

La correspondencia relativa a este artículo debe ser dirigida a Claudia Estrada, Facultad de Humanidades, Ciencias Sociales y Ciencias de la Salud, Escuela de Psicología, Universidad de Magallanes, Avda. Bulnes 01855, Punta Arenas, Chile. E-mail: claudia.estrada@umag.cl

& Tagiuri, 1954; Cronbach, 1955; Estrada, Oyarzún & Yzerbyt, 2007; Gross, 1961; Kelly, 1955; Leyens, 1983; Wishner, 1960).

Estrada (2003) define las TI como un grupo de creencias sobre cómo son las personas, la naturaleza humana y/o los grupos sociales, que se organizan con cierta coherencia, estableciendo relaciones entre diferentes aspectos de la realidad. La noción de teoría se refiere a un conjunto de creencias con relativa consistencia al servicio de la explicación y predicción de determinados fenómenos, mientras que la noción de implícitas hace mención a que funcionan de manera inconsciente en las personas (Leyens, 1983).

Las funciones de las TI han sido descritas por Levy, Chi-yue y Ying-yi (2006), quienes señalan que servirían para: (a) simplificar la realidad social, permitiendo una mayor sensación de control psicológico en nuestras relaciones sociales; (b) organizar la realidad social, categorizando las diversas experiencias; (c) compartir el “sentido común” o los valores y maneras de interpretar la realidad y (d) proteger nuestro autoconcepto y el de nuestro grupo, permitiendo la justificación de las actitudes entre el endo y el exogrupo y las desigualdades sociales.

Según Bruner y Tagiuri (1954), las *TI sobre la personalidad* son un conjunto de conocimientos referentes a un individuo que nos permiten inferir aspectos de su personalidad. Las *TI sobre la naturaleza humana* son un conjunto de creencias personales sobre el ser humano en cuanto a su moral, bondad e inteligencia (Dweck, 1996). Las *TI sobre la naturaleza de los grupos sociales* serían aquellas que reúnen el conocimiento que poseemos sobre el por qué las personas pertenecen a ciertos grupos o categorías sociales.

La teoría más estudiada en este ámbito es la que ha sido denominada *esencialismo psicológico*, fenómeno que tiene como base el mecanismo de categorización grupal. El esencialismo da cuenta de la tendencia a reagrupar elementos (o categorías sociales) a partir de la consideración de la supuesta existencia de propiedades *profundas o esenciales* (Medin, 1989). Rothbart y Taylor (1992) postularon que el esencialismo se produce porque tendemos a ver las categorías sociales como naturales y no como artificiales (creadas por las personas con un propósito), creyendo que el hecho de pertenecer a una determinada categoría social refleja la posesión de una identidad única y objetiva. Yzerbyt y Schadron (1996), basándose en los aportes de Rothbart y Taylor (1992), describieron el *síndrome esencialista*. El conjunto de signos que lleva a pensar que una categoría social está siendo blanco del esencialismo es: (a) la categoría o grupo social en cuestión se percibe como una entidad; (b) la pertenencia a la categoría se ve como inalterable y tiene características inductivas; (c) la categorización posee un significado profundo que va más allá de lo que es visible; (d) las categorías son definidas como mutuamente exclusivas, es decir, se puede poseer solo una esencia a la vez y (e) los atributos de cada categoría cuentan con fuertes conexiones entre ellos.

La visión esencialista de los grupos sociales, entonces, llevaría a percibir similitudes entre sus miembros, de tal manera que los conocimientos sobre uno de ellos son generalizados a su grupo. Por lo anterior, es posible que la visión esencialista de los grupos influya de manera importante en fenómenos asociados con la percepción de similitud, tal como el de la proyección social.

Un fenómeno íntimamente ligado al de la TI es el *falso consenso*, abordado inicialmente por Ross, Greene y House (1977), quienes lo definen como la tendencia de las personas a creer que sus características personales son compartidas por los otros en un nivel mucho mayor que el que la realidad puede demostrar. De esta manera, un sujeto al que no le importa mayormente tomar la precaución de ponerse el cinturón de seguridad creerá que en general son muchos los que asumen este comportamiento y difícilmente cambiará su postura, aunque se le presenten evidencias estadísticas que confirman lo contrario.

La existencia de este fenómeno es explicada por diversas teorías. La primera teoría es la de la *inducción*, que Dawes (1989) define como una tendencia presente en las personas a percibirse como miembros típicos de un grupo, producto de una estrategia de inducción normativa. La segunda teoría, denominada *motivacional*, afirma que percibimos que los otros comparten nuestros comportamientos estimulados por las necesidades de pertenencia, de ser normales y agradables, y de validar la propia opinión y los defectos (Campbell, 1986; Sherman, Presson &

Chassin, 1984). Por último, la tercera teoría es definida por Krueger (1998) como *egocéntrica*, entendiéndola como un fenómeno cognitivo de carácter motivacional e involuntario en que la percepción es distorsionada, debido al mayor acceso a la información autorreferencial.

Mullen, Dovidio, Johnson y Copper (1992) postularon que la proyección social es realizada sobre miembros de grupos a los que pertenecemos, ya que creemos que compartimos una serie de aspectos con ellos, tales como los sentimientos y las reacciones. La proyección hacia los exogrupos, en cambio, ha mostrado resultados heterogéneos que no han logrado conciliación teórica. Clement y Krueger (2002) se han interesado en esta temática, postulando tres hipótesis explicativas llamadas hipótesis de inducción, de diferenciación y de anclaje.

La hipótesis de inducción afirma que la proyección social hacia el exogrupo es un caso especial de generalización y se da cuando las personas creen en el hecho de que los miembros de grupos diferentes poseen más probabilidades de ser distintos que los miembros del mismo grupo. De esta forma, la proyección sobre el exogrupo puede darse, pero no con la misma fuerza que hacia el endogrupo. La hipótesis de diferenciación indica que los individuos buscan distinguirse de los grupos de los cuales no son miembros, por lo que la proyección social hacia el exogrupo tiende a ser negativa. La hipótesis de anclaje afirma que los individuos se “anclan” a la información disponible, la cual proviene exclusivamente del propio grupo, por lo cual la proyección hacia el exogrupo no es posible. La hipótesis de anclaje fue apoyada por estudios iniciales realizados por Clement y Krueger (2002). Por su parte, Robbins y Krueger (2005) realizaron un meta-análisis en el que afirman que la proyección social hacia el exogrupo es pequeña pero positiva, apoyando la hipótesis de inducción. Pese a todos estos esfuerzos por esclarecer la existencia del fenómeno de la proyección social hacia el exogrupo, existe poca evidencia clara sobre los moderadores que intervienen en el proceso.

Ames (2004a, 2004b) desarrolló recientemente un modelo explicativo de la proyección social basado en la percepción de similitud entre el sí mismo y un miembro del grupo, factor esencial para predecir la activación de la proyección social (positiva). Según dicho autor, la evaluación de miembros del endogrupo y del exogrupo no presenta diferencias fundamentales. Afirma que, en un proceso de inferencia, la proyección social será activada cuando el que evalúa perciba similitudes entre sí mismo y el otro a evaluar y que, si lo que se percibe del otro sujeto son diferencias, se recurrirá a información de tipo estereotípica del grupo al que pertenece. En este último caso, y retomando la hipótesis de anclaje de Clement y Krueger (2002), no se daría el fenómeno de la proyección sobre el exogrupo, debido a que la percepción de diferencias en relación a la otra persona evita que recurramos a información autorreferente.

La relación entre esencialismo psicológico y el fenómeno de la proyección social ha sido abordado recientemente (Estrada, Yzerbyt & Serón, 2004). Estudios experimentales realizados utilizando grupos mínimos y categorías grupales reales mostraron que los individuos esencialistas, en comparación con los no esencialistas, realizan más proyección social sobre el endogrupo y menos sobre el exogrupo. La proyección sobre el endogrupo confirma lo descrito en la literatura sobre la proyección social (Clement & Krueger, 2000; Mullen et al. 1992, Ross, 1977; Ross et al., 1977; Verhijac, 2000). Respecto de la proyección social hacia el exogrupo, experimentos realizados en base a grupos creados artificialmente (sin significado previo) revelaron que los participantes esencialistas muestran proyección social negativa o nula hacia el exogrupo. La proyección negativa, descrita por Mullen et al. (1992), puede explicarse por el tipo de grupos utilizados ya que, siendo creados para el estudio, no proveen de información previa para evaluar su similitud con el sí mismo. En los esencialistas aparecería la proyección negativa hacia el exogrupo, como consecuencia de presuponer que sus miembros poseen una “esencia diferente”, mientras que en los no esencialistas se presenta la ausencia total de proyección. Este resultado es compatible con la hipótesis de diferenciación de Clement y Krueger (2000), cuando se trata del perfil de respuesta de los participantes esencialistas, y con la hipótesis del anclaje, cuando se trata de los participantes no esencialistas. Es decir, los participantes esencialistas proyectan positivamente sobre el endogrupo y negativamente sobre el exogrupo, mientras que los participantes no esencialistas proyectan positivamente sobre el endogrupo y no proyectan sobre el exogrupo.

Algunos estudios han mostrado que la proyección social puede ser diferente cuando se utilizan categorías sociales existentes (Estrada, 2003). La mayor accesibilidad a la información sobre las características del grupo producen el mismo perfil de respuesta en las personas esencialistas, esto es, proyección positiva sobre su endogrupo y negativa sobre el exogrupo, mientras que los participantes no esencialistas muestran una proyección negativa hacia su endogrupo y el exogrupo. Ya que estos experimentos (europeos y americanos) fueron realizados con categorías sociales amplias, es posible que los resultados se deban a la necesidad de diferenciación presente en los no esencialistas. Creemos que el caso de los esencialistas es diferente porque consideran que sus miembros, al compartir la misma esencia que ellos, son semejantes.

La proposición de Ames (2004a), con relación a que la diferencia percibida entre sí mismo y un miembro de otro grupo potencia la utilización de información estereotípica, resulta particularmente interesante al momento de evaluar nuestros resultados. Es posible que la accesibilidad a la información estereotípica modere la proyección social de los esencialistas hacia el exogrupo y explique las diferencias encontradas en los estudios preliminares. En este sentido, la proyección ocurriría al momento de percibir similitud entre el sí mismo y un ejemplar de otro grupo, mientras que la ausencia de esta similitud impulsaría a las personas a utilizar información estereotípica para describirla. En otros términos, el uso de la propia información o la información estereotípica para dar cuenta de las características de otro dependería de la percepción inicial de similitud que se tiene respecto de ella. Las creencias esencialistas afectan la percepción de similitud de los miembros del propio grupo y de otros grupos y la similitud determina el uso diferencial de la información (propia o estereotípica), por lo tanto, se plantea la hipótesis de que estas variables se encuentran relacionadas.

El presente estudio pretendió avanzar en la comprensión del rol moderador que las creencias esencialistas tienen sobre la proyección social hacia el endogrupo y el exogrupo, en un contexto general en el que se reconocen pocos moderadores del proceso y existen resultados disímiles en la literatura disponible. La importancia de esta temática radica en su potencial explicativo para la comprensión de situaciones de conflicto intergrupal en que los desacuerdos parecen “inexplicablemente” resistentes a las medidas de intervención.

La hipótesis central de la presente investigación fue que los participantes esencialistas perciben mayor similitud en su propio grupo, tanto al momento de evaluar la categoría social a la que se pertenece como al evaluar a un miembro concreto de dicha categoría. Además, planteamos que los esencialistas utilizan más información sobre sí mismos para formarse una impresión de un miembro de su propio grupo (proyectan más hacia su endogrupo) y utilizan más información estereotípica para formarse una impresión sobre un miembro de un exogrupo, que los no esencialistas. El propósito de la presente investigación fue, entonces, examinar el rol de las creencias esencialistas en la percepción de similitud hacia miembros de su grupo y de otro grupo y el impacto de esta percepción en el uso de la proyección social y/o de la información estereotípica para dar cuenta de las características de un individuo determinado. El logro de este objetivo permitiría contribuir al conocimiento del proceso de construcción de la realidad social que realizan las personas con creencias esencialistas y las potenciales consecuencias para las relaciones intergrupo.

## Método

### Diseño

Utilizamos un diseño no experimental, transversal, correlacional y mixto. El diseño contempló la presencia de las siguientes variables dependientes intragrupo: (a) percepción de similitud hacia el endogrupo y hacia el exogrupo, (b) percepción de similitud hacia un miembro del endogrupo y hacia un miembro del exogrupo, (c) proyección social al momento de describir a un miembro del propio grupo y de otro grupo y (d) uso de información estereotípica al momento de describir a un miembro del propio grupo y de otro grupo. Además incluimos una variable independiente natural intergrupo: adhesión o no a creencias esencialistas.

## Participantes

La muestra, no probabilística accidental, estuvo compuesta de 90 personas voluntarias contactadas en un entorno universitario (estudiantes, padres de estudiantes, funcionarios, etc.) que se consideraban a sí mismas como “magallánicas”. El promedio de edad fue de 21,6 ( $DE = 5,1$ ) y el 68,7% fue de género femenino. El grupo de alto esencialismo estuvo compuesto por 50 personas (edad  $M = 22$ ,  $DE = 1,2$ ), mientras que el de bajo esencialismo, por 40 personas (edad  $M = 21$ ,  $DE = 1,8$ ).

## Instrumentos

**Escala de esencialismo psicológico (Estrada, 2003).** La escala está compuesta por nueve afirmaciones en base a la descripción del *síndrome esencialista* de Yzerbyt y Schadron (1996), evaluadas según una escala tipo Likert de seis puntos (desde 1: *para nada de acuerdo* hasta 6: *totalmente de acuerdo*). Adicionalmente, incluimos cuatro afirmaciones que miden la concepción esencialista de las diferencias en la personalidad, la inteligencia, la buena fortuna y la compatibilidad con otras personas. Un mayor puntaje en esta escala indica una mayor adhesión a las creencias esencialistas. Aplicaciones realizadas tanto en Chile como en Bélgica han mostrado una consistencia interna de la escala cercana a 0,87 (Estrada, 2003), mientras que en esta muestra mostró una consistencia interna de 0,71 (alfa de Cronbach). La validez de contenido (correlación inter-jueces) y constructo (análisis factoriales) fueron determinadas durante su creación y ambos análisis apoyan la existencia de niveles adecuados de validez (Estrada, 2003).

**Escala de evaluación de similitud.** La escala, construida para este estudio, consta de cuatro ítems. El primero de ellos mide la percepción de similitud entre el participante y el endogrupo (magallánicos) y el segundo entre el participante y el exogrupo (santiaguinos). Un ítem de ejemplo es: *Pienso que la mayoría de las personas que he conocido en mi vida y que son magallánicas son similares a mí*. Los ítems se responden en una escala tipo Likert de seis puntos (desde 1: *para nada de acuerdo* hasta 6: *totalmente de acuerdo*). El tercer ítem mide la percepción de similitud con la descripción de un individuo presentado como miembro del endogrupo y el cuarto ítem mide la percepción de similitud con otro individuo presentado como miembro del exogrupo (Ejemplo: *¿Qué tan similar eres a la persona santiaguina?*). Los ítems también se responden en una escala tipo Likert de seis puntos (desde 1: *para nada similar* hasta 6: *totalmente similar*). Es así como este instrumento produce cuatro puntajes: (a) similitud entre el participante y la categoría social endogrupal (magallánico), (b) similitud entre el participante y la categoría social exogrupal (santiaguino), (c) similitud entre el participante y un individuo presentado como miembro de su endogrupo (persona magallánica) y (d) similitud entre el participante y un individuo presentado como miembro del exogrupo (persona santiaguina). Evaluamos la confiabilidad test-retest durante la aplicación piloto de este instrumento, alcanzando niveles aceptables ( $r(20) = 0,89$ ,  $p = 0,001$ ). La validación de estas preguntas fue evaluada por dos jueces expertos, quienes coincidieron en su validez de contenido.

**Escala de proyección social.** Para la evaluación de la proyección social utilizamos un instrumento consistente en una serie de afirmaciones que cada participante usa para describirse a sí mismo y luego para describir a un miembro de su propio grupo y de otro grupo. A diferencia del instrumento desarrollado por Krueger y Clement (1994), quienes utilizaron una sola característica para medir la proyección social hacia el endogrupo y el exogrupo, el presente está compuesto por 10 ítems en forma de afirmaciones que se responden en una escala tipo Likert de seis puntos. Construimos las afirmaciones a partir de ítems de test de personalidad del estilo *Soy una persona vital, que siempre tiene mucha energía*. La proyección social se calcula determinando el uso de la información sobre sí mismo en la descripción de otro, es decir, la correlación y/o la distancia entre la auto-descripción y la descripción del otro (ver Krueger



& Clement, 1994). Previamente evaluamos estas afirmaciones respecto de su valencia, con el propósito de corregirla posteriormente en los análisis. Existen tres secuencias, una para la valoración de las características del individuo, otra para describir a un individuo del endogrupo y otra para un individuo del exogrupo. Estas dos últimas fueron contrabalanceadas en el orden de presentación. Las categorías sociales seleccionadas, magallánico para el endogrupo y santiaguino para el exogrupo, fueron pre-probadas y seleccionadas según resultaron excluyentes entre sí en términos de identificación grupal (alta identificación con magallánicos y nula con santiaguinos). El instrumento consta, entonces, de cuatro partes. La primera corresponde a la auto-descripción, que consistió en utilizar 10 afirmaciones para describirse a sí mismo. La segunda consistió en leer la descripción de dos personas, una del grupo de magallánicos y otra del grupo de santiaguinos. Las historias, construidas especialmente para la investigación, contenían una descripción general y vaga de una persona en formato de auto-presentación. Evaluamos previamente ambas historias con respecto a su equivalencia en una serie de características y fueron balanceadas en su presentación (la mitad de las veces la historia A correspondía al endogrupo y la otra mitad a la persona del exogrupo, y viceversa con la historia B). La tercera parte consistió en contestar 10 afirmaciones para describir a la persona de la historia perteneciente al endogrupo (magallánico) y la cuarta, en contestar otras 10 para describir a la persona perteneciente al exogrupo. La presentación y evaluación de la tercera y cuarta parte fue contrabalanceada, es decir, en ocasiones evaluaban primero al miembro del endogrupo y en ocasiones, al miembro del exogrupo. A partir de estas tres series de 10 afirmaciones, es posible construir tres perfiles de características: uno individual, otro del endogrupo y otro del exogrupo. La proyección social es el resultado de las correlaciones entre el perfil individual y cada uno de los perfiles grupales (endo y exogrupo), por lo que el resultado final es un promedio de correlaciones entre la descripción individual y la descripción del miembro del endogrupo, y otro entre la descripción individual y la descripción del miembro del exogrupo. Puntajes altos indican el uso de la misma información para describirse a sí mismo que al miembro evaluado y son interpretados como una alta presencia de proyección social.

**Escala de uso de información estereotípica.** En la línea de Ames (2004a), para medir el uso de información estereotípica para describir a un miembro del propio grupo y del otro grupo, utilizamos las mismas 10 afirmaciones de la Escala de Proyección Social pero, en este caso, se pidió a los participantes caracterizar a una persona típica del endogrupo y a una típica del exogrupo. Para cumplir con esta tarea se les pidió que imaginaran cómo es un magallánico o un santiaguino típico y lo describieran usando las afirmaciones propuestas. Como resultado tenemos dos nuevos perfiles, uno típico del endogrupo (estereotipo endogrupal) y otro típico del exogrupo (estereotipo exogrupal). Para obtener los puntajes de *uso de información estereotípica para el endogrupo* se correlaciona el perfil típico del endogrupo y el perfil de la descripción del miembro del endogrupo. Si se ha utilizado la información estereotípica para describir al miembro del endogrupo, la correlación entre ambos perfiles será alta. Para el caso del exogrupo, se correlaciona el perfil típico del exogrupo y el del miembro del exogrupo. Puntajes altos son interpretados como la utilización de información estereotípica para describir al miembro del exogrupo.

### Procedimiento

Los participantes, que accedieron de manera voluntaria a participar, fueron informados de que se trataba de un estudio para predecir perfiles de personalidad de magallánicos y no magallánicos. Se les entregó un formulario de participación consentida y luego se les dio una breve explicación de los objetivos generales de la investigación. Tanto el formulario como el diseño de la investigación fueron sometidos a certificación ética por parte de la Comisión de Ética de la Facultad de Humanidades, Ciencias Sociales y de la Salud de la Universidad de Magallanes.

Cada participante contestó los cuestionarios en forma individual. En primer lugar, contestaron el instrumento de proyección social y el de uso de información estereotípica. Finalmente,

se les pidió contestar la escala de esencialismo. Se les agradeció por su participación y se les indicó el procedimiento para obtener sus resultados individuales.

### Análisis de Datos

Para el análisis de similitud separamos a los participantes en tres grupos (terciles), comparando solamente los dos terciles extremos de la muestra. Para estos análisis utilizamos ANOVAs univariados y análisis de regresión (variable dependiente: percepción de similitud; variable independiente: esencialismo).

Para los análisis en los que fueron comparados los participantes con bajo y alto esencialismo dividimos al grupo en dos, utilizando la mediana. Esta fue la variable intergrupo al momento de comparar la proyección social y el uso de información estereotípica para describir a un miembro de su endogrupo y a otro del exogrupo.

Para el análisis de la proyección social calculamos perfiles de correlación entre la auto-descripción y las descripciones del miembro del endogrupo y del exogrupo. Cada uno de estos dos perfiles de correlación fue normalizado, usando la corrección de Fisher, y corregidos por valencia para controlar el efecto de positividad o negatividad de las 10 afirmaciones propuestas. Luego calculamos un promedio de las correlaciones, obteniéndose así un promedio de proyección social hacia el endogrupo y otro hacia el exogrupo. Estos promedios fueron las variables intragrupo.

Para el análisis del uso de la información estereotípica calculamos perfiles de correlación entre las descripciones del miembro del endogrupo y del exogrupo y las descripciones realizadas al pensar en individuos típicos de ambos grupos. Normalizamos cada uno de estos dos perfiles de correlación, usando la corrección de Fisher, y corregimos por valencia. Luego calculamos los promedios de dichas correlaciones, obteniendo así dos índices de uso del estereotipo, uno para el endogrupo y otro para el exogrupo. Estos promedios fueron la segunda variable intragrupo. Para evaluar la proyección social (endo y exogrupo) y el uso de información estereotípica (endo y exogrupo), según grupo de esencialismo (alto y bajo), realizamos análisis GLM 2 x 2 x 2 (proyección social (intra) x uso del estereotipo (intra) x esencialismo psicológico (inter)).

### Resultados

Los análisis indican que, en esencialismo, la muestra alcanzó un promedio de 30,7 ( $DE = 6,0$ ), de un máximo hipotético de 42. Evaluamos la percepción de similitud en dos contextos, con relación a las categorías sociales (magallánico/santiaguino) y a individuos presentados como ejemplares de cada categoría social (ver Tabla 1). Solo 67 de los participantes completaron la totalidad de las preguntas de esta variable. Sin embargo, en las otras variables del estudio los análisis que realizamos indican que el tercio de la muestra que no completó una o ambas preguntas no presenta respuestas atípicas en ninguna de ellas, por lo que consideramos interesante realizar igualmente los análisis, a pesar de representar únicamente dos tercios de la muestra.

Tabla 1  
*Medias y Desviaciones Estándar de las Mediciones de Similitud*

Contexto	Grupo	Media	DE
Categoría social	Magallánico	3,28	1,49
	Santiaguino	2,03	1,17
Miembro del grupo	Magallánico	4,83	1,49
	Santiaguino	4,16	1,40

$N = 90$ .



Hicimos una regresión de la variable *similitud percibida con los magallánicos*, considerando el esencialismo como variable independiente, el que explica un 5% de la varianza ( $r^2 = 0,05$ ). El aumento en la adhesión a las creencias esencialistas parece afectar el aumento en la percepción de similitud con el grupo de magallánicos,  $F(1,75) = 4,30$ ,  $p = 0,04$ ,  $\beta = 0,23$ ,  $p = 0,02$ , 95% IC [0,18, 0,29]. En otras palabras, los esencialistas ven a su propio grupo más similar a ellos que los no esencialistas. La percepción de similitud hacia el exogrupo también muestra el impacto del esencialismo, el que explica un 11% de su varianza ( $r^2 = 0,11$ ). El aumento del esencialismo parece producir una disminución en la percepción de similitud hacia el exogrupo,  $F(1,65) = 8,25$ ,  $p = 0,01$ ,  $\beta = -0,33$ ,  $p = 0,01$ , 95% IC [-0,40, -0,26], es decir, mientras más esencialista es una persona, menos percibiría al exogrupo como similar. También evaluamos la distancia observada entre la similitud percibida hacia el endo y hacia el exogrupo (como variable intraindividual), según esencialismo. Para poder regresar la distancia según esencialismo, se calculó la diferencia entre los promedios de percepción de similitud hacia el endogrupo y hacia el exogrupo, elevándose este resultado al cuadrado para eliminar el impacto de la direccionalidad del efecto (signos positivos y negativos). Los resultados indican que mientras más esencialista es una persona también mayor es la distancia en la similitud asignada al endo y al exogrupo,  $r^2 = 0,19$ ,  $F(1, 65) = 15,36$ ,  $p = 0,001$ ,  $\beta = 0,44$ ,  $p = 0,001$ , 95% IC [0,37, 0,51]. Los esencialistas percibirían mayor similitud con su propio grupo y diferencias con el exogrupo.

La evaluación de similitud respecto al ejemplar de la categoría (endo o exogrupo) indica que el esencialismo explicaría significativamente la percepción de similitud con el miembro magallánico,  $F(1, 84) = 8,57$ ,  $p = 0,02$ , mientras que no explicaría la percepción de similitud con el miembro santiaguino,  $F(1, 88) = 2,11$ ,  $p = 0,08$ . El esencialismo aumentaría la percepción de similitud hacia el miembro presentado como del endogrupo,  $r^2 = 0,09$ ,  $\beta = 0,31$ ,  $p = 0,02$ , 95% IC [0,26, 0,57]. Igualmente evaluamos la distancia observada entre la similitud percibida hacia el miembro del endogrupo y hacia el miembro del exogrupo (como variable intraindividual) según esencialismo, siguiendo el mismo procedimiento anteriormente señalado,  $F(1, 83) = 9,71$ ,  $p = 0,002$ . Los resultados indican que mientras más esencialista es una persona también mayor es la distancia en la similitud asignada al endo y al exogrupo,  $r^2 = 0,11$ ,  $\beta = 0,33$ ,  $p = 0,003$ , 95% IC [0,26, 0,40].

Para ilustrar los resultados de las distancias en las percepciones de similitud con el endogrupo y el exogrupo hacia las categorías sociales (magallánico/santiaguino) y hacia los ejemplares (del endo y exogrupo), realizamos análisis según bajo y alto esencialismo, los que resultaron significativos (ver Figura 1).

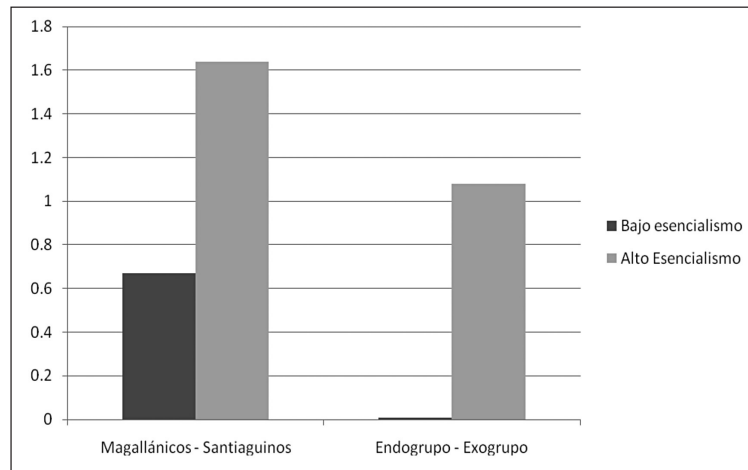


Figura 1. Distancias en la percepción de similitud según esencialismo.

Al evaluar estos perfiles según esencialismo (bajo y alto), los resultados indican que los participantes bajos en esencialismo ( $M = 0,24$ ,  $DE = 0,45$ ,  $n = 40$ ) muestran menor proyección social hacia el endogrupo que los de alto esencialismo ( $M = 0,50$ ,  $DE = 0,68$ ,  $n = 50$ ),  $z(87) = -2,36$ ,  $p = 0,01$ , 95% IC  $[-2,57, -2,15]$ . No se observaron diferencias significativas entre ambos grupos de esencialismo en su proyección hacia el exogrupo,  $z(87) = -1,27$ ,  $p = 0,10$  (ver Tabla 2).

Tabla 2

*Promedios de Correlaciones Normalizadas Entre Perfiles de Uso de Proyección Social e Información Estereotípica al Describir a un Representante de Cada Grupo Según Esencialismo*

Grupo	Proyección social		Uso de información estereotípica	
	Endogrupo	Exogrupo	Endogrupo	Exogrupo
	Auto-descripción y descripción del magallánico	Auto-descripción y descripción del santiaguino	Características típicas de “magallánicos” y descripción del magallánico	Características típicas de “santiaguinos” y descripción del santiaguino
Alto en esencialismo	0,50 (0,68)	0,26 (0,42)	0,59 (0,51)	0,34 (0,57)
Bajo en esencialismo	0,24 (0,45)	0,12 (0,35)	0,38 (0,51)	0,16 (0,54)

*Nota.* Los valores entre paréntesis son las desviaciones estándar.

Evaluamos el uso del estereotipo (información estereotípica) en la formación de impresión de miembros del endogrupo y del exogrupo. Los resultados indican que, al describir al miembro del endogrupo, los participantes bajos en esencialismo ( $M = 0,38$ ,  $DE = 0,51$ ) muestran un menor uso de la información estereotípica que los de alto esencialismo ( $M = 0,59$ ,  $DE = 0,51$ ),  $z(87) = -1,91$ ,  $p = 0,03$ , 95% IC  $[-2,12, -1,7]$ . Para la descripción del exogrupo no observamos diferencias significativas en las correlaciones de perfiles según esencialismo,  $z(87) = -1,55$ ,  $p = 0,06$ . Al introducir la variable *uso del estereotipo* tanto para la descripción del endogrupo como para el exogrupo, según grupo de esencialismo, realizando para ello un GLM de mediciones repetidas, observamos que el esencialismo explicaría el uso del estereotipo tanto para la formación de impresión del miembro endogrupal como del miembro exogrupal,  $F(1, 88) = 4,2$ ,  $p = 0,04$ . La regresión realizada sobre el promedio de uso general de información estereotípica (endo y exogrupo) indica que mientras más esencialista es una persona más ocuparía la información estereotípica para describir a los otros, sean estos o no de su propio grupo,  $r^2 = 0,05$ ,  $\beta = 0,22$ ,  $p = 0,04$ , 95% IC  $[0,08, 0,36]$  (ver Tabla 2).

### Discusión y Conclusiones

El principal objetivo de este estudio fue examinar el rol de las creencias esencialistas en la percepción de similitud y el uso de las estrategias de proyección social e información estereotípica al realizar inferencias respecto de miembros del endo y del exogrupo. Nuestra hipótesis de trabajo fue que la percepción de similitud hacia el propio grupo sería más alta en los esencialistas mientras que estos mostrarían una menor percepción de similitud hacia otro grupo, en comparación con los no esencialistas, es decir, que su visión de la semejanza sería más dicotómica. La segunda hipótesis que formulamos fue que los participantes esencialistas utilizan diferentes estrategias al describir a personas de su propio grupo que al hacerlo con

personas del exogrupo. Específicamente, postulamos que los esencialistas, a diferencia de los no esencialistas, utilizan más información sobre sí mismos (proyección social) cuando juzgan a miembros de su endogrupo y más información general sobre el grupo (estereotipo) cuando juzgan a miembros de otros grupos.

Nuestros resultados indican que, en relación a la percepción de similitud, efectivamente el esencialismo aumenta esta percepción hacia el endogrupo, mientras que la disminuye respecto del exogrupo, lo que va en concordancia con lo expuesto por Ames (2004a). Resulta particularmente interesante constatar que esta diferencia en la percepción de similitud se presenta tanto hacia categorías sociales amplias como hacia los ejemplares de las categorías. En ambos casos, cuando se evalúa a partir de una categoría social o al enfrentar a una persona concreta, los esencialistas muestran una mayor distancia entre la percepción de similitud atribuida a los miembros de su propio grupo y al de otro grupo.

Los participantes no esencialistas, en cambio, partirían con una expectativa de diferencia que se manifiesta en una mayor percepción de la similitud con la categoría magallánico que con la categoría santiaguino. Sin embargo, al enfrentar a los ejemplares reales, este efecto se anula y no perciben diferencias entre ambos. Este último resultado es consistente con el *setting* del estudio, ya que los ejemplares presentados fueron pretesteados y contrabalanceados para ser estímulos ambiguos. Por lo tanto, los no esencialistas parten de un sesgo, pero lo corrigen al momento de enfrentar la evaluación concreta. Los esencialistas parten de un sesgo aún más acentuado que solo disminuye levemente al enfrentar la realidad. En otras palabras, los esencialistas mantienen su percepción de similitud con el miembro de su propio grupo y de diferencia con el miembro del otro grupo. Estos resultados tienen estrecha relación con los postulados del síndrome esencialista descrito por Yzerbyt y Schadrón (1996), que explica la tendencia de quienes lo presentan —en este caso los participantes altos en esencialismo— a percibir a las categorías sociales como entidades y la pertenencia a ellas como inalterable, por lo cual las creencias esencialistas estarían afectando la percepción de los grupos de tal manera que, incluso ante categorías reales, la percepción de similitud hacia el endogrupo y la percepción de diferencias con el exogrupo se mantienen casi intactas, revelando con esto la creencia en una esencia profunda que les subyace.

La percepción de similitud facilitaría la proyección social, la cual —según los resultados— aumenta a medida que lo hace el esencialismo cuando se trata del endogrupo, confirmando los hallazgos de Mullen et al. (1992). Sin embargo, respecto del exogrupo no observamos diferencias significativas entre participantes de bajo y alto esencialismo. Es decir, la proyección social se mostró como un factor que aumenta según aumenta el esencialismo, pero solamente respecto del endogrupo, no observándose diferencias significativas en cuanto a la proyección social hacia el exogrupo. Todo esto apoya la primera de nuestras hipótesis, siendo el esencialismo una variable con un importante rol sobre la percepción de similitud y la proyección social.

Sin embargo, los resultados en uso de estereotipo, si bien indican que el esencialismo aumenta el uso de información estereotípica, este efecto lo observamos tanto para el exo como para el endogrupo. En otras palabras, los participantes altos en esencialismo a la vez que utilizan más información sobre sí mismos (proyección), también utilizan más información general (estereotipo) para describir a un miembro del endogrupo y del exogrupo, que los participantes bajos en esencialismo. Respecto del resultado observado para el endogrupo, este podría deberse a la tendencia de las personas esencialistas a verse a sí mismas como miembros ejemplares de sus respectivas categorías. Tal como menciona Codol (1979), las personas tienden a aceptar el estereotipo grupal pero, a la vez, buscan sentirse diferentes, lo que las lleva a percibirse como más estereotípicas que el resto de su grupo. Este efecto presenta una acentuación en los esencialistas, lo que los llevaría tanto a proyectar más sobre el endogrupo (debido al sesgo de falso consenso) como a utilizar información estereotípica al describir a uno de los miembros de este, en un esfuerzo por diferenciarse. El uso de información estereotípica para describir al miembro del exogrupo va en la dirección contraria de nuestra hipótesis que establecía, a partir de los postulados de Ames (2004a), que la percepción de mayor diferencia con el exogrupo en los esencialistas lleva al uso de esta estrategia. Sin embargo, observamos el efecto contrario, lo que

podría explicarse desde los estudios de Yzerbyt, Rocher y Schadron (1997) que indican que los esencialistas tienden a generalizar las características del grupo a todos sus miembros con más fuerza que los no esencialistas, ya que los primeros ven en la pertenencia categorial la verdadera identidad y naturaleza de las personas. En este sentido, los resultados en este ámbito no permiten establecer que el tipo de información sea la variable mediadora entre los resultados negativos y nulos en la proyección social hacia el exogrupo, observados en otros estudios.

En conclusión, el resultado más interesante es el que muestra que efectivamente las personas que poseen creencias esencialistas presentarían una percepción de similitud mayor hacia su propio grupo y a la vez una percepción mayor de diferencias respecto del exogrupo, tanto para categorías reales como para ejemplares de cada categoría. Esto resulta de gran interés a la hora de reflexionar en la manera en que las personas que adhieren a esta creencia enfrentan sus contactos cotidianos tanto con personas de sus propias categorías y grupos como de aquellas que no pertenecen a ellos. La percepción dicotómica de la realidad social manifestada en esta mayor cercanía con el propio grupo y distanciamiento con otro grupo puede tener consecuencias importantes, tanto a nivel relacional como intergrupar, perpetuando las diferencias, sean estas reales o no. Aunque algunos autores, tales como Gelman, Coley y Gottfried (1994, citado en Del Río & Strasser, 2007), sugieren que las creencias esencialistas se deben a la existencia de un sistema innato en los seres humanos, investigaciones recientes, como las desarrolladas por Morton y su equipo (Morton & Postmes, 2009), confirman el dinamismo de esta TI y su posible funcionalidad para otros aspectos positivos de las relaciones intergrupales, lo que resulta prometedor tanto para la comprensión futura de las causas de este fenómeno como para las posibilidades de intervenirlo o modificarlo.

Nuestro estudio muestra algunas limitaciones que es necesario mencionar. En primer lugar, lo desarrollamos en población magallánica que muestra niveles de esencialismo mayores que los presentados en otras poblaciones estudiadas (Estrada & Avendaño, 2008). En segundo lugar, resulta necesario replicar estos resultados en un experimento, ya que en el presente estudio medimos el esencialismo como variable natural y su manipulación puede conducir a resultados diferentes.

Futuras investigaciones podrían buscar nuevas variables moderadoras del fenómeno con el objetivo de comprender las motivaciones a la base del surgimiento y mantención de este tipo de creencias, que permitan ir más allá de los efectos “indeseables” que han sido observados hasta ahora en las relaciones grupales. Se trata de una TI cuyas características permiten suponer, tanto por su estructuración como su presencia en diferentes grupos y categorías sociales, que tiene funcionalidades específicas que aún no han sido exploradas. Los abordajes recientes en esta temática se interesan en el esencialismo como una creencia dinámica que responde a contextos relacionales y políticos (Morton & Postmes, 2009; Pehrson, Brown & Zagefka, 2009). En dicho sentido, el avance en la clarificación del impacto del esencialismo en la proyección social requerirá de la inclusión de esta nueva mirada del fenómeno.

## Referencias

- Ames, D. R. (2004a). Inside the mind reader's tool kit: Projection and stereotyping in mental state inference. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 340-353. doi:10.1037/0022-3514.87.3.340
- Ames, D. R. (2004b). Strategies for social inference: A similarity contingency model of projection and stereotyping in attribute prevalence estimates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 573-585. doi:10.1037/0022-3514.87.5.573
- Beauvois, J.-L. (1984). *La psychologie quotidienne* [La psicología cotidiana]. Paris, Francia: Presses Universitaires de France.
- Beauvois, J.-L. & Joule, R.-V. (1982). Dissonance versus self-perception theories: A radical conception of Festinger's theory. *The Journal of Social Psychology*, 117, 99-113. doi:10.1080/00224545.1982.9713412
- Bruner, J. S. & Tagiuri, R. (1954). *The perception of people* (Vol. 2). Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Campbell, J. D. (1986). Similarity and uniqueness: The effects of attribute type, relevance, and individual differences in self-esteem and depression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 281-294. doi:10.1037/0022-3514.50.2.281
- Clement, R. W. & Krueger, J. (2000). The primacy of self-referent information in perceptions of social consensus. *British Journal of Social Psychology*, 39, 279-299. doi:10.1348/014466600164471

- Clement, R. W. & Krueger, J. (2002). Social categorization moderates social projection. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 219-231. doi:10.1006/jesp.2001.1503
- Codol, J. P. (1979). *Semblables et différents. Recherche sur la quête de la similitude et de la différenciation sociale* [Semejantes y diferentes. Investigación sobre la búsqueda de la similitud y la diferenciación social] (Tesis de Doctorado no publicada), Université de Provence, Aix en Provence, Francia.
- Cronbach, L. (1955). Processes affecting scores on "understanding of others" and "assumed similarity". *Psychological Bulletin*, 52, 177-193. doi:10.1037/h0044919
- Gross, C. F. (1961). Intrajudge consistency in rating of heterogeneous persons. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 605-610. doi:10.1037/h0044904
- Dawes, R. M. (1989). Statistical criteria for establishing a truly false consensus effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 1-17. doi:10.1016/0022-1031(89)90036-X
- Del Río, M. F. & Strasser, K. (2007). ¿Tienen los niños una teoría esencialista acerca de la pobreza? *Psykhe*, 16(2), 139-149. doi:10.4067/S0718-22282007000200012
- Dweck, C. S. (1996). Capturing the dynamic nature of personality. *Journal of Research in Personality*, 30, 348-362. doi:10.1006/jrpe.1996.0024
- 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'Éducation, Université catholique de Louvain, Bélgica.
- Estrada, C. & Avendaño, S. (2008). ¿Consideran los magallánicos que su cultura posee una esencia única?: estudio descriptivo de la aplicación de un instrumento de evaluación de esencialismo cultural a una muestra puntarenense. *Magallania*, 36(2), 155-162.
- Estrada, C., Oyarzún, M. & Yzerbyt, V. (2007). Teorías implícitas y esencialismo psicológico: herramientas conceptuales para el estudio de las relaciones entre y dentro de los grupos. *Psykhe*, 16(1), 111-121. doi:10.4067/S0718-22282007000100009
- Estrada, C., Yzerbyt, V. & Serón, E. (2004). Efecto del esencialismo psicológico sobre las teorías ingenuas de las diferencias grupales. *Psicothema*, 16, 181-186.
- Kelly, G. A. (1955). *The psychology of interpersonal constructus*. New York, NY: Norton & Compagny.
- Krueger, J. (1998). On the perception of social consensus. *Advances in Experimental Social Psychology*, 30, 163-240. doi:10.1016/S0065-2601(08)60384-6
- Krueger, J. & Clement, R. W. (1994). The truly false consensus effect: An ineradicable and egocentric bias in social-perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 596-610. doi:10.1037/0022-3514.67.4.596
- Levy, S. R., Chi-yue, C. & Ying-yi, H. (2006). Lay theories and intergroup relations. *Group Processes & Intergroup Relations*, 9, 5-24. doi:10.1177/1368430206059855
- Leyens, J.-P. (1983). *Sommes-nous tous des psychologues? Approche psychosociale des théories implicites de personnalité* [¿Somos todos psicólogos? Aproximación psicosocial de las teorías implícitas de la personalidad]. Bruxelles, Bélgica: Mardaga.
- Medin, D. L. (1989). Concepts and conceptual structure. *American Psychologist*, 44, 1469-1481. doi:10.1037/0003-066X.44.12.1469
- 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
- Mullen, B., Dovidio, J. F., Johnson, C. & Copper, C. (1992). In-group out-group differences in social projection. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 422-440. doi:10.1016/0022-1031(92)90040-Q
- Pehrson, S., Brown, R. & Zagefka, H. (2009). When does national identification lead to the rejection of immigrants? Cross-sectional and longitudinal evidence for the role of essentialist in-group definitions. *British Journal of Social Psychology*, 48, 61-76. doi:10.1348/014466608X288827
- Pozo, J. (1996). *Aprendices y maestros*. Madrid, España: Alianza.
- Robbins, J. M. & Krueger, J. I. (2005). Social projection to ingroups and outgroups: A review and meta-analysis. *Personality and Social Psychology Review*, 9, 32-47. doi:10.1207/s15327957pspr0901\_3
- Rodríguez, A. & González, R. (1995). Cinco hipótesis sobre las teorías implícitas. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 48, 221-229.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologists and his shortcomings: Distortions in the attribution process. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 173-220). New York, NY: Academic Press.
- Ross, L., Greene, D. & House, P. (1977). "The false consensus effect": An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279-301. doi:10.1016/0022-1031(77)90049-X
- 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.
- Sherman, S. J., Presson, C. C. & Chassin, L. (1984). Mechanisms underlying the false consensus effect: The special role of threats to the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 127-138. doi:10.1177/0146167284101015
- Verlhiac, J.-F. (2000). L'effet de faux consensus: Une revue empirique et théorique [El efecto del falso concepto: una revisión empírica y teórica]. *L'Année Psychologique*, 100, 141-182.
- Wishner, J. (1960). Reanalysis of "impressions of personality". *Psychological Review*, 67, 96-112. doi:10.1037/h0040498

- Yzerbyt, V., Rocher, S. & Schadron, G. (1997). Stereotypes as explanations: A subjective essentialistic view of group perception. En R. Spears, P. J. Oakes, N. Ellemers & S. A. Haslam (Eds.), *The social psychology of stereotyping and group life* (pp. 20-50). Oxford, Reino Unido: Blackwell.
- Yzerbyt, V. & Schadron, G. (1996). *Connaitre et juger autrui: Une introduction à la cognition sociale* [Conocer y juzgar al otro: una introducción a la cognición social]. Grenoble, Francia: Presses Universitaires de Grenoble.

Fecha de recepción: Diciembre de 2009.

Fecha de aceptación: Marzo de 2011.