

# Efecto del contenido estereotípico sobre la ira, el desprecio y sus patrones conductuales: un estudio de réplica en población española

## Effect of stereotypic content on anger, contempt and their behavioural patterns: a replication study in a Spanish population

M.<sup>a</sup> Teresa Guzmán  y Inmaculada Valor-Segura 

Universidad de Granada

### Resumen

El presente trabajo investigó la percepción estereotípica de grupos de otro planeta, explorando sus correlatos emocionales y conductuales. Adaptando el paradigma de un planeta lejano de Hoffman y Hurst (1990) y replicando el Estudio 1 de Ufkes et al. (2011), nuestro objetivo principal fue examinar si la percepción de otros seres influía en las emociones y comportamientos de las personas participantes. En este estudio, ( $N = 181$  participantes de población española), los resultados mostraron que la percepción de una menor competencia se relacionaba con mayor desprecio. A su vez, la percepción de menor calidez se relacionaba con mayor ira y, en consecuencia, los participantes mostraban mayor intención de confrontación ante un conflicto.

**Palabras clave:** Percepción, estereotipo, desprecio, ira, patrones conductuales

### Abstract

The present study investigated the stereotypical perception of groups from another planet, exploring its emotional and behavioural correlates. Adapting Hoffman and Hurst's (1990) paradigm of a distant planet and replicating Study 1 of Ufkes et al. (2011), our main objective was to examine whether the perception of other beings influenced participants' emotions and behaviours. In this study, ( $N = 181$  participants from the Spanish population), the results showed that perceived lower competence was related to higher contempt. In turn, the perception of less warmth was related to greater anger and, consequently, participants showed greater intention to confront in the face of conflict.

**Keywords:** Perception, stereotype, contempt, anger, behavioural patterns

Cómo citar: Guzmán, M. T. & Valor-Segura, I. (2025). Efecto del contenido estereotípico sobre la ira, el desprecio y sus patrones conductuales: un estudio de réplica en población española. *Escritos de Psicología – Psychological Writings*, 18(2), 75-84. <https://doi.org/10.24310/escpsi.18.2.2025.21152>

Autor de correspondencia: M.<sup>a</sup> Teresa Guzmán. Facultad de Psicología, Universidad de Granada. E-Mail: [mtguzman@correo.ugr.es](mailto:mtguzman@correo.ugr.es)

#### Editado por:

· Jesús M. Canto. Universidad de Málaga. España

#### Revisado por:

· María Carla Martí González. Universidad Complutense. España  
· Miryam Rodríguez Monter. Universidad Complutense. España



FACULTAD DE  
PSICOLOGÍA Y LOGOPEDIA  
Universidad de Málaga

*Escritos de Psicología – Psychological Writings* es una revista *Diamond Open Access* publicada por la Facultad de Psicología y Logopedia de la Universidad de Málaga

ISSN: 1989-3809 | @PsyWritings | [revistas.uma.es/index.php/escpsi](http://revistas.uma.es/index.php/escpsi)



Esta obra está bajo licencia internacional Creative Commons  
Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0.

## Introducción

Las personas son seres sociales y, como tales, las interacciones con otras personas son parte fundamental de la vida cotidiana. Se enfrentan a una gran cantidad de estímulos sociales a diario, lo que lleva a la necesidad de categorizarlos de manera eficiente para entender el entorno social (Fiske, 2010). Para facilitar la interacción, a menudo se agrupa a las personas en categorías basadas en atributos como la raza, la etnia, el estatus o cualquier otra característica grupal percibida (Makie et al., 2000). Este proceso de categorización se apoya en los estereotipos ya que, además de simplificar las percepciones del mundo social, también influyen en emociones y comportamientos hacia las demás personas (Cuddy et al., 2008).

### **Modelo del Contenido de los Estereotipos**

Los estereotipos son creencias simplificadas sobre miembros de determinados grupos sociales (Allport, 1954). Además, permiten hacer juicios rápidos y eficaces sobre los demás, organizando la información social de manera más simple (Fiske et al., 2002). En línea con esta idea, el Modelo del Contenido de los Estereotipos (MCE) propuesto por Fiske et al. (2002) postula que los estereotipos se estructuran en dos dimensiones principales: calidez y competencia. La calidez se refiere a la percepción de las intenciones de una persona como ser tolerantes o buenas por naturaleza (Fiske, 2018), mientras que la competencia hace referencia a la percepción de que el grupo es capaz de llevar a cabo sus objetivos, como ser inteligente o eficaz (Fiske et al., 2002). Por ejemplo, grupos como las personas sin hogar suelen ser percibidos como incompetentes y menos cálidas (Fiske, 2018; Fiske et al., 2002). Sin embargo, estas dimensiones a menudo muestran ambivalencia: algunos grupos percibidos como incompetentes (p. ej., personas mayores), pueden ser vistos como cálidos, mientras que los otros grupos considerados como competentes (p. ej., personas empresarias) son percibidos como fríos (Cuddy et al., 2007).

### **Relación entre los estereotipos y las emociones**

Los trabajos de Linville (1982) sobre la complejidad de los esquemas y los de Ekman (1992) sobre las emociones básicas han sentado las bases para comprender cómo la percepción de un grupo activa respuestas emocionales específicas. Estas emociones, a su vez, son cruciales para entender las conductas sociales (Fiske et al., 2002; Salovey y Mayer, 1990), como la evitación o la confrontación, dos respuestas conductuales que pueden derivar de un conflicto.

El conflicto social se define como un proceso relacional que ocurre en un contexto de relación con una historia y una trayectoria normativa, influenciado por la presencia de actividades incompatibles (p. ej., objetivos opuestos, creencias, valores, deseos, acciones, sentimientos, etc.; Coleman et al., 2012; Deutsch, 1973). Desde la *teoría de valoración emocional*, las personas experimentan distintas emociones según cómo evalúen la situación de conflicto (Frijda et al., 1989; Moors et al., 2013; Sander et al., 2005), convirtiéndose en un factor determinante en su reacción (Frijda et al., 1989). En este estudio, el enfoque está en dos emociones que resultan especialmente relevantes para predecir las respuestas de confrontación o evitación en situaciones de conflicto social: la ira y el desprecio. Aunque ambas suelen surgir en interacciones sociales negativas, tienen antecedentes y consecuencias distintas y su conexión con la percepción estereotípica de un grupo es un aspecto central de esta investigación.

La ira, concebida dentro de la familia de “emociones de ataque”, busca influir en la otra persona para obtener un resultado favorable (Roseman et al., 1994; 2003). Por lo tanto, cuando se experimenta ira se considera que la relación aún es viable, lo que puede motivar intentos de modificar, reparar o corregir el comportamiento de la otra persona (Gottman y Levenson, 2002; Karppinen et al., 2023). La investigación también sugiere que la ira puede percibirse como beneficiosa, especialmente cuando uno/a siente que tiene poder o control sobre otra persona (Keltner et al., 2019; Van Kleef et al., 2016; Wisse y Rus, 2021). Así, aunque inicialmente pueda parecer negativa, especialmente desde la perspectiva de quien la recibe, también se reconoce que la ira puede cumplir funciones sociales adaptativas si se regula de forma estratégica (Leary et al., 2006), como expresar la ira sin causar daño (Kuppens et al., 2004; Leary et al., 2006). Por lo tanto, su función social es mejorar una situación negativa al confrontar a otra persona con el objetivo de cambiar su conducta que puede resultar en una consecuencia positiva o negativa (Fischer y Roseman, 2007; Fridja et al., 1989; Mackie et al., 2000; Van Doorn et al., 2017). Las personas que se estereotipan como bajas en calidez (p. ej., empresarios/as de altos cargos) parecen evocar mayores niveles de ira (Fiske, 2010). También las personas que se perciben como altas en competencia (p. ej., abogados/as de alto nivel) parecen evocar mayores niveles de ira (Fiske et al., 2002). En el presente estudio nos centraremos en la relación entre calidez y la ira (siguiendo a Ufkes et al., 2011).

El desprecio se define como una emoción negativa que implica juzgar a alguien como inferior a uno/a mismo/a (Fischer, 2011; Hutcherson y Gross, 2011). Suele clasificarse dentro de las emociones de “exclusión”, caracterizándose por la tendencia a ignorar a la otra persona, hablar mal sobre ella y, en última instancia, a excluirla de la red social (Cuddy et al., 2007; Fischer, 2011; Fischer y Giner-Sorolla, 2016; Fischer y Roseman, 2007). Esta emoción suele surgir cuando no se percibe ninguna posibilidad de influir o cambiar a la otra persona, no desea hacerlo o considera que no vale la pena el esfuerzo (Fischer y Giner-Sorolla, 2016; Fischer y Roseman, 2007), buscando expulsar a la persona o grupo del círculo social para evitar tener que lidiar con su conducta negativa (Fischer, 2011; Van Dijk et al., 2019). El desprecio implica una fuerte respuesta emocional y una clara inclinación a actuar en respuesta a esa persona, a menudo asociándose con una evaluación negativa de que la otra persona ni siquiera merece energía o

atención (Fischer, 2011). Además, se vincula a una menor intimidad y al deterioro de las relaciones (Fischer y Roseman, 2007). Así, se tiende a responsabilizar a esa persona, atribuyendo su comportamiento negativo a características inherentes como estupidez, incompetencia o immoralidad (Hutcherson y Gross, 2011). Esto se relaciona con el MCE de forma que, las personas percibidas como bajas en competencia (p. ej., las personas sin hogar) evocan mayores niveles de desprecio que otros grupos de la sociedad (Fiske, 2010). También las personas que se perciben como bajas en calidez parecen evocar mayores niveles de desprecio (p. ej., personas empresarias; Fiske et al., 2002). En el presente estudio nos centraremos en la relación entre competencia y el desprecio (véase Ufkes et al., 2011).

### **Estereotipos, Emociones y Correlatos Conductuales**

El *Modelo del Contenido de los Estereotipos* (Fiske, Cuddy, & Glick, 2007) y la *Teoría de las Emociones Intergrupales* (Smith, 1993) han proporcionado un marco sólido para comprender la relación entre los estereotipos y las emociones. Según estos modelos, la forma en que evaluamos a un grupo externo, en particular en dimensiones de calidez y competencia, predice las emociones y las intenciones conductuales que se asocian con ellos. La investigación ha demostrado que la percepción de baja calidez en un grupo puede provocar ira y aumentar las intenciones de confrontación hacia este (Ufkes et al., 2011). Esto se debe a que la ira surge cuando las personas creen que aun pueden “reparar” una situación de conflicto (Fischer y Roseman, 2007; Karppinen et al., 2023). Por otro lado, cuando la percepción de baja competencia evoca desprecio y puede desencadenar una conducta de evitación o exclusión (Cuddy et al., 2008). El desprecio, al implicar una valoración de inferioridad, motiva el distanciamiento o la indiferencia hacia el grupo transgresor (Fischer y Roseman, 2007; Frijda et al., 1989; Mackie et al., 2000).

Sin embargo, aunque la replicabilidad es un tema central en la psicología social contemporánea (Klein et al., 2018), la replicación en diferentes contextos culturales se convierte en una herramienta para entender si las emociones son respuestas universales o si están influenciadas por construcciones culturales (Mesquita, 2007). Dado que el estudio de Ufkes et al. (2011) utiliza el paradigma de un “planeta lejano” (Hoffman y Hurst, 1990) para aislar la percepción de la historia cultural previa de los grupos, replicarlo en una muestra española contribuye a la literatura al poner a prueba la robustez de este hallazgo en un nuevo contexto cultural.

Por tanto, el objetivo del estudio fue explorar la relación los estereotipos (calidez y competencia), las emociones (ira y desprecio) y las respuestas conductuales (las conductas de evitación y confrontación). Así, se pretende comprobar si las evidencias encontradas en su estudio se replicaban en una muestra española. De esta forma, se proponen las siguientes hipótesis<sup>1</sup>: Al igual que en el estudio original, se espera que cuando la población participante estereotipa a un grupo externo como bajo en calidez (frío), se experimenten niveles más altos de ira durante un conflicto intergrupal (H1a). De manera similar, se espera que, al estereotipar a un grupo externo como bajo en competencia (incompetente), la población participante experimente mayores niveles de desprecio (H1b). A su vez, se hipotetiza que es probable que los/as participantes, durante el conflicto con miembros de grupos estereotípicamente bajos en calidez (fríos), muestren mayores intenciones de confrontación (H2a), mientras que, con miembros de grupos estereotípicamente bajos en competencia (incompetentes), exhiban mayores intenciones de evitar el conflicto (H2b). Además, se hipotetiza que el impacto del estereotipo de calidez en las intenciones de confrontación está mediado por la ira (H3). Específicamente, se anticipa que cuando la población participante estereotipa al grupo externo como bajo en calidez, experimente niveles elevados de ira, lo que a su vez conducirá a un aumento en las intenciones de confrontación. Se predice que la influencia del estereotipo de competencia en las intenciones de evitar este mediada por el desprecio (H4). En otras palabras, se espera que cuando los/as participantes estereotipan al grupo externo como bajo en competencia, experimentarán niveles elevados de desprecio, lo que, posteriormente, resultará en mayores intenciones de evitar el conflicto.

### **Método**

#### **Participantes**

En el estudio participaron 313 personas que accedieron al cuestionario a través de redes sociales y, principalmente, a cambio de puntuación extra en una asignatura de Psicología. Se excluyeron 132 participantes: 105 participantes fueron descartados debido a no completar la encuesta completa y 27 fueron excluidos por responderla en menos de 2 minutos o en más de 1 hora. Estas exclusiones garantizan la calidad de los datos, minimizando el riesgo de respuestas aleatorias o incompletas. Así, la muestra estuvo constituida por 181 personas ( $M_{edad} = 25.2$  años,  $DT = 11.4$ ) mayoritariamente conformada por mujeres ( $n = 149$ ), mientras que 29 se identificaron como hombres y 3 personas se identificaron como “otro”. Es importante señalar que, aunque se trató de que la muestra fuese aleatoria, la composición demográfica presenta un sesgo de género y de edad. Por lo tanto, los resultados obtenidos son específicos de esta muestra y no pueden ser generalizados a la población general española. Las implicaciones de estas características demográficas en los hallazgos se discuten en la sección de Limitaciones. Los estadísticos descriptivos pueden verse en la Tabla 2.

<sup>1</sup> La base de datos, el cuestionario y los apéndices del estudio se pueden encontrar en este enlace: <https://osf.io/het9d/>. El pre-registro de este está en acceso abierto en el siguiente enlace: <https://doi.org/10.17605/OSF.IO/6QK7G>

## Instrumentos

Los materiales y el escenario de estudio fueron adaptados del trabajo original de Ufkes et al. (2011), manteniendo la estructura y las escalas utilizadas en dicha investigación. A continuación, se detallan los instrumentos específicos:

**Contenido de los estereotipos.** La escala se compone de once ítems, cinco evalúan competencia (e. g. "competente", "seguros/as de sí mismo/a") y seis evalúan calidez (e. g. "tolerantes", "sinceras") basados en Cuddy et al. (2011). Tanto la dimensión de competencia ( $\alpha = .86$ ;  $\omega = .86$ ) como la de calidez ( $\alpha = .92$ ;  $\omega = .93$ ) mostraron buenos indicadores de consistencia interna y fiabilidad. Para esta escala se utilizó un formato de respuesta basado en una escala de tipo Likert de 1 (totalmente en desacuerdo) a 5 (totalmente de acuerdo).

**Escenario.** Se presentó el mismo escenario de conflicto ficticio utilizado por Ufkes et al. (2011) basado en el *paradigma lejano* de Hoffman y Hurst (1990). En este escenario se pedía que imaginasesen la siguiente situación *"Has conocido a la sociedad Morf que viven en el planeta donde aterrizaste con la nave espacial. Has caminado por el planeta durante varias horas y decides que ya has visto suficiente. Decides volver a la nave para descansar después del largo viaje y de todo lo que has visto y conocido del planeta. Al volver a la nave, ves que los Morf están sacando tu equipaje de la nave. Esto altera tus planes, ya que habías planeado descansar en la nave. Te preguntas qué harán los Morf con tu equipaje."*

**Emociones.** Para evaluar las emociones de ira y desprecio se utilizó el cuestionario original proporcionado por Ufkes et al. (2011) que se compone de 4 ítems, dos evalúan la ira (p. ej., "me enfadaría con los Morf";  $r = .83$ ,  $p < .001$ ) y dos evalúan desprecio (p. ej., "despreciaría a los Morf";  $r = .85$ ,  $p < .001$ ). El formato de respuesta consistía en una escala de Likert de 1 (totalmente en desacuerdo) a 7 (totalmente de acuerdo).

**Tendencias conductuales.** Para evaluar las conductas se utilizó un cuestionario donde se preguntaba sobre qué harían en la situación donde la población Morf tiene su equipaje (Ufkes et al., 2011). La escala constaba de 4 ítems, dos relacionados con la conducta de confrontación (p. ej., "me pelearía con los Morf";  $r = .58$ ,  $p < .001$ ) y otros dos con la conducta de evitación (p. ej., "intentaría evitar el contacto con los Morf en la medida de lo posible en el futuro";  $r = .53$ ,  $p < .001$ ). Las respuestas utilizaron un formato de respuesta tipo Likert de 1 (totalmente en desacuerdo) a 7 (totalmente de acuerdo).

**Variables sociodemográficas.** Se evaluó el nivel de estudios, el nivel de ingresos, la lengua, la orientación política, el género y la edad. (véase Apéndice I).

## Procedimiento y diseño

En primer lugar, se contactó con el autor principal del estudio para solicitarle su permiso para adaptarlo y repliarlo en población española y obtener los materiales necesarios. Para la traducción de los instrumentos, se llevó a cabo un proceso de back translation (International Test Commission, 2017) para asegurar la equivalencia lingüística y conceptual de los ítems en castellano, aunque no se realizó una validación psicométrica completa.

Los/as participantes del estudio cumplimentaron esta encuesta online a través de la plataforma Qualtrics. En primer lugar, se presentó una hoja informativa sobre el estudio y el consentimiento para la participación voluntaria en la investigación. Además, se garantizaba la confidencialidad y el anonimato en las respuestas. El enlace para acceder a la encuesta fue distribuido por redes sociales y entre el alumnado de grado de Psicología de la Universidad de Granada. Este estudio es parte de un amplio proyecto de investigación, por lo que se ha obtenido la aprobación por el comité de Ética de la Universidad de Granada (1856/CEIH/2020).

En segundo lugar, el estudio siguió un diseño experimental 2 (calidez: baja vs. alta) x 2 (competencia: baja vs. alta) con asignación aleatoria a una de las cuatro condiciones. Primero, se presentó una *cover story* y se les pidió que leyeron una descripción de la sociedad ficticia "Morf", acompañada de una imagen similar a la de un alienígena. La manipulación de las variables independientes se realizó a través de la información sobre el Cociente Intelectual (CI) y el Cociente Emocional (CE) de la población Morf, que fueron explicadas con detalle para asegurar la comprensión de los participantes (véase Apéndice II para más detalles). Para asegurar la eficacia de la manipulación, se incluyó una prueba de memoria en la que las personas que contestaban debían recordar las puntuaciones de CI, CE y los rasgos de personalidad asignados. Finalmente, se administraron las variables dependientes (conductas de confrontación y evitación) y las variables mediadoras (ira y desprecio), siguiendo el orden y formato del estudio original. En la Tabla 1 aparece un ejemplo de cada una de las condiciones (para más detalle véase el Apéndice III).

**Tabla 1**

Ejemplo de la muestra de las condiciones

	CI	CE	Rasgos de personalidad
(1) Condición 1	135	137	Simpático y eficaz
(2) Condición 2	63	123	Simpático e ineficaz
(3) Condición 3	125	62	Desagradable y seguro
(4) Condición 4	63	66	Desagradable e inseguro

*Nota.* La condición 1 contenía los estereotipos de alta competencia y alta calidez; la condición 2 correspondía a baja competencia y alta calidez; la condición 3 contenía los estereotipos de alta competencia y baja calidez; la condición 4 correspondió a baja competencia y baja calidez.

## Análisis estadístico

En primer lugar, se calcularon los estadísticos descriptivos de las variables sociodemográficas. A continuación, se llevó a cabo un ANOVA, utilizando las condiciones experimentales como factores. Además, se realizaron dos análisis separados de mediación utilizando la macro PROCESS de Hayes (2017) (Modelo 4). El cálculo del tamaño de la muestra óptimo se estimó antes de recoger los datos mediante el paquete informático G\*Power 3.1 (Faul et al., 2009). En concreto, se determinó el mayor tamaño de muestra necesario para detectar el menor efecto observado en la investigación original, con una potencia de 0,80 ( $F^2 = .25$ ; Cohen, 1990) y un nivel de significación (alfa) de .05. En este caso, el tamaño de la muestra necesario para detectar un  $\eta^2$  parcial = 0,06 fue de 264 participantes. Los intervalos de confianza con corrección de sesgo para las asociaciones indirectas se estimaron a partir de 5.000 muestras Bootstrap, siendo significativos aquellos que no incluían el valor cero ( $p < .05$ ).

## Resultados

**Correlaciones.** Los resultados muestran que todas las variables correlacionaban entre sí de forma estadísticamente significativa (véase Tabla 2). De esta forma, se encontró una correlación negativa entre competencia y evitación, sin embargo, la competencia no correlacionó con ninguna de las demás variables. La calidez correlacionó negativamente con la ira, el desprecio y la confrontación. A su vez, ira y desprecio estuvieron intensamente relacionadas. Finalmente, la relación entre confrontación y ambas emociones, ira y desprecio, fue positiva y estadísticamente significativa.

**Tabla 2**  
Estadísticos descriptivos y correlaciones entre las variables del estudio

	M	SD	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
(1) Competencia	3.19	.987	-									
(2) Calidez	2.97	1.08	.081	-								
(3) Ira	3.59	1.70	.024	-.462**	-							
(4) Desprecio	2.56	1.59	-.077	-.313**	.706**	-						
(5) Confrontación	2.50	1.47	-.105	-.255**	.626**	.613**	-					
(6) Evitación	4.00	.809	-.162*	.052	-.048	-.055	-.021	-				
(7) Orientación política	4.55	2.50	-.120	.020	.001	.013	.025	.035	-			
(8) SSES	5.48	1.24	.018	-.005	-.055	-.109	-.160*	.029	-.246***	-		
(9) Ingresos	2.77	.950	.033	.119	.018	.011	.044	-.032	-.042	-.352***	-	
(10) Estudios	4.67	1.06	-.001	.005	-.021	.010	-.036	-.093	.016	-.206**	.273***	-
(11) Edad	25.2	11.4	-.143	.037	-.042	-.096	.068	.281***	.139	.087	-.058	-.403***

Nota. \* $p < .05$ ; \*\*\* $p < .001$ . SSES = Estatus socioeconómico subjetivo.

**Manipulations checks.** Para verificar la manipulación, se realizó un análisis de varianza (ANOVA) con la condición experimental como factor, que consta de cuatro niveles, y las escalas de los estereotipos de calidez y competencia como variables dependientes. Tanto para la calidez como para la competencia se utilizaron: a) el número de CE/CI (respectivamente) y b) las escalas de competencia y calidez. En primer lugar, se expondrán los resultados de la calidez en ambos *manipulation checks*. Respecto a las puntuaciones de CE, se encontró un efecto significativo de la manipulación de la calidez,  $F(3, 175) = 253.767$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2$  parcial = .813. De igual forma, en la escala de calidez se encontró un efecto significativo de la manipulación,  $F(3, 177) = 74.931$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2$  parcial = .559. Es decir, en ambos casos, las personas asignadas a las condiciones de alta calidez percibieron a los Morfs como más cálidos, tanto en términos de estereotipos como de cociente emocional. Respecto a los resultados de la competencia, para las calificaciones de CI, hubo un efecto principal y significativo de la competencia,  $F(3, 175) = 109.033$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2$  parcial = .651. Además, se encontró un efecto significativo de la manipulación de la escala de competencia,  $F(3, 177) = 44.650$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2$  parcial = .431 (véase Tabla 3). Es decir, en ambos casos, las personas asignadas a las condiciones de alta competencia percibieron a los/as Morfs como más competentes, tanto en términos de estereotipos como de cociente intelectual.

**Ira y desprecio.** Para comprobar la hipótesis H1, que consistía en que al estereotipar al target como bajo en calidez se experimentaría ira (H1a) mientras que al estereotipar al target como bajo en competencia se experimentaría desprecio (H1b), se realizó un ANOVA con la calidez y la competencia estereotipada como factores, para comprobar el efecto de ambas en la ira y el desprecio. Los resultados mostraron que el efecto predicho del estereotipo de calidez sobre la ira fue significativo,  $F(3, 177) = 19.313$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2$  parcial = .247. Así, cuando se percibía a la población Morf con baja calidez, el alumnado participante experimentó más ira hacia esta población ( $M = 4.44$ ,  $SD = .159$ ) que en el caso de alta calidez ( $M = 2.78$ ,  $SD = .155$ ). El efecto de la competencia en la ira no fue significativo,  $F(3, 177) = 1.58$ ,  $p = .211$ , y no hubo un efecto de interacción significativo,  $F(3, 177) = .19$ ,  $p = .667$ . El mismo ANOVA reveló un efecto principal significativo de la competencia sobre el desprecio  $F(3, 177) = 7.243$ ,  $p < .009$ ,  $\eta^2$  parcial = .109. De forma que cuando se percibía a la población Morf con baja competencia, el alumnado participante experimentó mayores niveles de desprecio ( $M = 2.79$ ,  $SD = .158$ ) que en el caso de alta competencia ( $M = 2.34$ ,  $SD = .161$ ). De esta forma, se puede afirmar que las hipótesis H1a y H1b se cumplen.

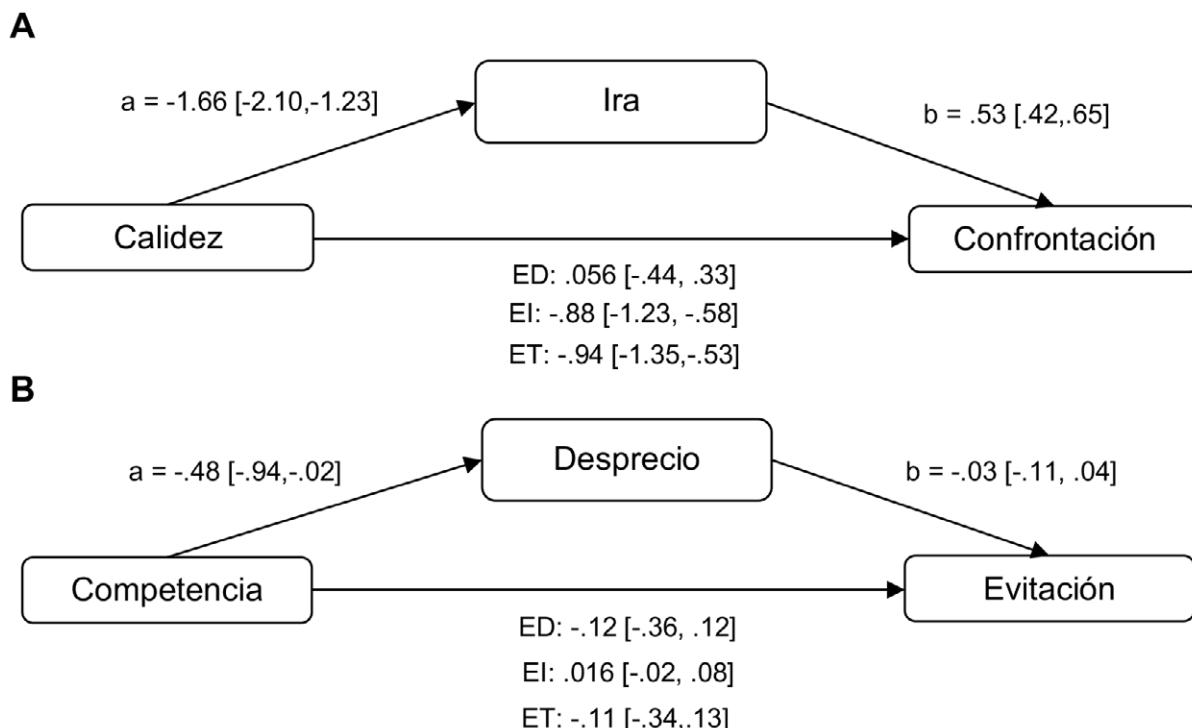
*Tendencias conductuales.* Para comprobar la hipótesis H2, que consistía en que al estereotipar al target como bajos en calidez se mostrarían mayores intenciones de confrontación (H2a) mientras que al estereotipar al target como bajos en competencia se mostrarían mayores niveles de evitación (H2b), se realizó un ANOVA con la calidez y la competencia como factores, para comprobar el efecto de ambas en estas conductas. Por un lado, en el estereotipo de calidez hubo un efecto significativo sobre la confrontación,  $F(3, 177) = 7,830, p < .001, \eta^2$  parcial = .117. En las condiciones donde se percibía a la población Morf con baja calidez (fríos/as), el alumnado participante mostró mayores niveles de intención de confrontación ( $M = 2.97, SD = .148$ ) que en las condiciones de alta calidez ( $M = 2.04, SD = .144$ ), lo que revela que la hipótesis H2a se cumple. Sin embargo, no se cumplió la hipótesis H2b pues no se encontró un efecto significativo de la competencia sobre la evitación  $F(3, 177) = .343 p = .794, \eta^2$  parcial = .006.

*Análisis de mediación.* Tras ello, para comprobar las hipótesis H3 y H4, que consistían en ver si las emociones mediaban la relación entre los estereotipos y las conductas, se realizaron diferentes análisis de mediación. Se utilizó un método de bootstrap para calcular los intervalos de los efectos indirectos basados en 10000 re-muestreos, como recomiendan Preacher y Hayes (2008). Además, se codificaron con -0.5 para las condiciones bajas y 0.5 para las condiciones altas, tanto en las condiciones de ira y desprecio, como en las de confrontación y evitación. Todos los intervalos mostrados a continuación estarán regidos por el 95% de confianza.

El primer análisis de mediación, correspondiente a la hipótesis H3, reveló que existe una mediación de la ira. De esta forma, como se predijo, el efecto indirecto de la calidez en las intenciones de confrontación a través de la ira fue significativo. Además, el efecto total de la calidez también fue significativo, mientras que el efecto directo no fue significativo. Por tanto, se puede concluir que la hipótesis H3 se cumple pues percibir baja calidez en la población Morf conduce a mayores niveles de ira y, en consecuencia, se producen mayores intenciones de confrontación (véase Figura 1).

El segundo análisis de mediación, correspondiente a la hipótesis H4, demostró que no existe mediación del desprecio sobre las intenciones de evitación. Tal y como se observa en la Figura 1 no se obtiene resultado de esta mediación debido a que ningún efecto fue significativo. Por tanto, podemos concluir que la hipótesis H4 no se cumple.

**Figura 1**  
Mediaciones con ira y desprecio como mediadores



*Nota.* Estimaciones no estandarizadas, con sus IC del 95% entre corchetes

*Análisis adicionales.* Se encontró una correlación positiva y significativa entre la edad y la evitación ( $r = .281; p < .001$ ). Este resultado indica que a medida que la edad de los participantes aumenta, también lo hacen sus niveles de evitación. También se observó una correlación negativa y significativa entre el estatus subjetivo percibido y la confrontación ( $r = -.160; p = .031$ ). Este resultado demuestra que las personas con un menor estatus subjetivo tienden a exhibir mayores niveles de confrontación. Sin embargo, no se obtuvo relación entre el estatus subjetivo y la evitación.

**Tabla 3**

Estadísticos descriptivos y ANOVAs con la variable “Condición” como variable independiente

Medidas	Condición 1		Condición 2		Condición 3		Condición 4		F	p	$\eta^2$ parcial
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD			
CE	132.15	13.15	124.86	15.15	66.41	8.49	64.53	21.16	253,767	.001	.813
CI	135.91	32.30	70.97	18.71	127.96	16.97	67.64	21.44	109,033	.001	.651
Competencia	3.54	.76	2.64	.70	4.13	.63	2.55	.89	44,650	.001	.431
Calidez	3.64	.81	3.86	.66	2.18	.57	2.12	.80	74,931	.001	.559
Ira	2.69	1.28	2.87	1.44	4.25	1.57	4.62	1.66	19,313	.001	.247
Desprecio	1.89	1.15	2.30	1.32	2.79	1.75	3.28	1.78	7,243	.009	.109
Confrontación	1.96	1.17	2.13	1.21	2.74	1.45	3.21	1.68	7,830	.001	.117
Evitación	3.98	.83	4.09	.73	3.92	.66	4.02	.98	.343	.794	.006

Nota. La condición 1 contenía los estereotipos de alta competencia y alta calidez; la condición 2 correspondía a baja competencia y alta calidez; la condición 3 contenía los estereotipos de alta competencia y baja calidez; la condición 4 correspondió a baja competencia y baja calidez. CE: Cociente Emocional; CI: Cociente Intelectual.

### Discusión

En el caso de un conflicto social, los estereotipos pueden ser una fuente importante de información en la que basar la valoración de la situación y las reacciones posteriores. Así, los estereotipos influyen en la valoración de los conflictos (Fiske et al., 2002). En este sentido, la percepción estereotípica del *target* parece afectar en las emociones que se evocan, lo que podría repercutir en conductas diferentes como la evitación y la confrontación (Ufkes et al., 2011). Por todo ello, el objetivo del presente estudio fue explorar la relación entre los estereotipos (calidez y competencia), las emociones (ira y desprecio) y las respuestas conductuales (las conductas de evitación y confrontación), replicando en muestra española el modelo propuesto por Ufkes et al. (2011; Estudio 1) desde el modelo del contenido de los estereotipos (Fiske et al., 2002) y las teorías de valoración de la emoción (Frijda et al., 1989; Moors et al., 2013; Sander et al., 2005).

Ufkes et al. (2011) mostraron que la percepción de una persona como baja en competencia conduce al desprecio, mientras que la ausencia de calidez conduce a la ira, sin encontrar un efecto de interacción entre ambas. El estudio plantea un contexto donde existía una población desconocida, en un intento de evitar que se asumieran el estatus y el poder de esa población, asimilándolas a la sociedad actual (i. e., *paradigma de un planeta lejano*; Hoffman y Hurst, 1990). Los resultados han mostrado que percibir a los demás como fríos hace que se experimenten mayores niveles de ira e intenciones de confrontación. La literatura explica esto en base a la intencionalidad y la cercanía con la persona. Es decir, cuando se estereotipa a la otra persona con alta o baja calidez, se la considera como alguien más cercano (por ejemplo, un/a conocido/a) o similar a uno/a mismo/a. La emoción que se suele evocar es la ira y, parece aparecer una creencia sobre la posibilidad de influir en el comportamiento de la otra persona y una intención de “reparar” la situación. Esto se puede percibir como una oportunidad para cambiar el hecho que ha dado lugar al conflicto, en este caso el “robo” de la maleta (Gottman y Levenson, 2002; Karppinen et al., 2023).

Sin embargo, al contrario de lo esperado, no se ha encontrado un efecto significativo de la competencia del *target* sobre los niveles de desprecio y las intenciones de evitación. La falta de un patrón claro en la relación entre el desprecio y la evitación puede estar relacionada con la naturaleza menos visible de la evitación, que se caracteriza por ignorar al otro, a diferencia de la confrontación, que es más evidente (Fischer y Giner-Sorolla, 2016). En otra instancia, estereotipar a un grupo externo como incompetente puede resultar en una menor evaluación de la controlabilidad sobre un evento negativo. Es decir, las evaluaciones de falta de controlabilidad pueden ocurrir porque la otra persona carece de control sobre la situación o porque uno/a mismo/a es incapaz de ejercer control sobre la otra persona (Ufkes et al., 2011). Por lo tanto, cuando la otra persona resulta irritante, los estereotipos sobre su baja competencia pueden indicar que no puede evitar ser una molestia e, incluso, puede no ser consciente de causar el evento negativo (Weiner, 1980). En este caso, existiría una relación negativa con la intención de “reparar” mencionada (Karppinen et al., 2023).

Estos resultados ponen en relieve que los conflictos suelen evocar una mezcla de sentimientos negativos entre los que está el desprecio, pero también la ira (Hutcherson y Gross, 2011). En muchos casos, estas emociones se confunden (Fischer y Giner-Sorolla, 2016). Así, Fischer y Roseman (2007) encontraron que cuando preguntaba a las personas por un evento personal donde sintieran desprecio, las personas describían un evento donde había niveles elevados de ira. Por lo que no está claro qué tipo de eventos lo evocan o provocan (Fischer y Giner-Sorolla, 2016). En este sentido, las emociones como la ira y el desprecio pueden solaparse, lo que hace que las respuestas conductuales varíen dependiendo del contexto (Ruiz-Ortega y Berrios Martos, 2023). Este solapamiento se puede entender desde la perspectiva de la regulación emocional que, según Fernández-Berrocal et al. (2022), influye en cómo las personas manejan y expresan estas emociones en interacciones sociales conflictivas. Así, las estrategias de regulación emocional utilizadas parecen adquirir un papel clave en el desarrollo de la ira y el desprecio. De esta forma, el manejo efectivo de estas emociones podría facilitar una resolución más constructiva de los conflictos, mientras que una regulación deficiente podría intensificar las tensiones y contribuir a un ciclo negativo en las relaciones interpersonales.

El estudio presenta varias limitaciones que deben ser consideradas para una correcta interpretación de los resultados. En primer lugar, el tamaño de la muestra no llegó a cumplir el tamaño óptimo estimado. Por otra parte, la muestra fue bastante homogénea en edad, género y orientación política ya que la mayoría de las personas participantes eran mujeres jóvenes con una orientación política más alineada al centro ( $M = 4.55$ ) y la recogida de muestra se hizo principalmente entre estudiantes de Psicología de la Universidad de Granada, lo que pudo haber influido en las respuestas. Por lo tanto, los resultados son específicos de esta muestra y no pueden ser generalizados a la población general española. Por otro lado, tampoco se midió el nivel de conflicto que experimenta la persona, por lo que quizás fue difícil de imaginar la situación planteada. Además, habría sido recomendable seguir los procedimientos que recomienda la ITC acerca de la adaptación al contexto cultural español de la escala (International Test Commission, 2017). Finalmente, la alta relación entre la ira y el desprecio, un aspecto ya mencionado en la literatura (Fischer y Giner-Sorolla, 2016), hizo difícil encontrar un patrón diferenciado para ambas emociones.

Para futuras investigaciones puede merecer la pena considerar la intensidad del conflicto, es decir, si un problema de conflicto solo causa irritación o si supone una amenaza para la seguridad de la persona, como moderador de los efectos de la competencia estereotipada sobre las valoraciones de control y las emociones intergrupales (Ufkes et al., 2011). En este sentido, los conflictos percibidos como más amenazantes podrían intensificar la influencia de los estereotipos de competencia en las emociones y los patrones conductuales. Otra posible dirección futura podría ser ahondar hasta qué punto el control que se crea poder tener sobre el *target* y la intencionalidad de su conducta actúan como mediadores de los efectos de la competencia y la calidez, respectivamente, sobre las emociones intergrupales y las conductas de confrontación y/o evitación (Ufkes et al., 2011). Dado que la literatura indica que estas percepciones son fundamentales para la forma en que las personas gestionan los conflictos, podría proporcionar una visión profunda sobre la dinámica de los conflictos y sus resoluciones (Fischer y Roseman, 2007; Keltner et al., 2019; Van Kleef et al., 2016; Ufkes et al., 2011).

Las implicaciones prácticas de este estudio sugieren que, en contextos de mediación o resolución de conflictos, es fundamental abordar las percepciones estereotípicas de competencia y calidez ya que estas influyen directamente en las emociones y comportamientos de las personas involucradas. Por ello, se podría orientar este trabajo a crear programas de intervención que se centren en cambiar o corregir las percepciones erróneas que alimentan la ira y el desprecio, promoviendo la empatía y el entendimiento mutuo. Asimismo, entrenar a las personas en habilidades de regulación emocional puede ser clave para manejar las emociones intensas en situaciones conflictivas, reduciendo las reacciones impulsivas y fomentando respuestas más constructivas como el diálogo en vez de la confrontación (Fernández-Berrocal et al., 2022; Gross, 2002). En definitiva, a pesar de las limitaciones señaladas, la presente investigación amplía la mirada sobre las consecuencias psicosociales de la percepción estereotípica. Conocer cómo actúan las personas en función de cómo perciben a las demás puede permitir desarrollar prácticas para prevenir los estereotipos y la discriminación, ayudando a reducir la desigualdad.

## Notas de las autoras

Agradecimientos: Deseamos expresar nuestro más sincero agradecimiento al Dr. Joaquín Alcañiz Colomer (Ximo) por su invaluable orientación académica, su revisión crítica de este informe y por su apoyo desde el primer momento, así como por sus palabras de ánimo.

Financiación: El presente estudio se acoge a la financiación de las becas de iniciación (“Becas de Iniciación a la Investigación para Estudiantes de Másteres Oficiales Universidad de Granada-Banco Santander, convocatoria 2023/2024, Universidad de Granada) y colaboración (“Beca de Colaboración en Departamentos Universitarios”, convocatoria 2022/2023, Universidad de Granada) en investigación de la primera autora.

Conflicto de interés: Las autoras declaran no tener conflicto de intereses.

## Referencias

- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company.
- Cohen, J. (1990). Statistical Power Analysis for The Behavioral Sciences. *Computers Environment And Urban Systems*, 14(1), 71. [https://doi.org/10.1016/0198-9715\(90\)90050-4](https://doi.org/10.1016/0198-9715(90)90050-4)
- Coleman, P. T., Kugler, K. G., Bui-Wrzosinska, L., Nowak, A., & Vallacher, R. (2012, January). Getting Down to Basics: A Situated Model of Conflict in Social Relations. *Negotiation Journal*. MIT Press. <http://doi.org/10.1111/j.1571-9979.2011.00324.x>
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., & Glick, P. (2007). The BIAS Map: Behaviors from Intergroup Affect and Stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(4), 631-648. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.4.631>
- Cuddy, A. J., Fiske, S. T., & Glick, P. (2008). Warmth and Competence as Universal Dimensions of Social Perception: The Stereotype Content Model and the BIAS Map. En *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 61-149). [https://doi.org/10.1016/s0065-2601\(07\)00002-0](https://doi.org/10.1016/s0065-2601(07)00002-0)
- Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Beninger, A. S. (2011). The Dynamics of Warmth and Competence Judgments, and their Outcomes in Organizations. *Research in Organizational Behavior*, 31, 73-98. <https://doi.org/10.1016/j.riob.2011.10.004>

- Deutsch, M. (1973). The Resolution of Conflict. *American Behavioral Scientist*, 17(2), 248. <http://doi.org/10.1177/000276427301700206>
- Ekman, P. (1992). An Argument for Basic Emotions. *Cognition & Emotion*, 6(3-4), 169-200. <https://doi.org/10.1080/02699939208411068>
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A. (2009). Statistical Power Analyses Using G\*Power 3.1: Tests for Correlation and Regression Analyses. *Behavior Research Methods*, 41(4), 1149-1160. <https://doi.org/10.3758/brm.41.4.1149>
- Fernández Berrocal, P., Cabello, R., Gómez-Leal, R., Gutiérrez-Cobo, M. J., & Megías-Robles, A. (2022). Nuevas Tendencias en la Investigación de la Inteligencia Emocional. *Escritos de Psicología - Psychological Writings*, 15(2), 144-147. <http://doi.org/10.24310/espiescpsi.v15i2.15842>
- Fischer, A. (2011). Contempt: A Hot Feeling Hidden Under a Cold Jacket. En R. Trnka, K. Balcar y M. Kuška (Ed.), *Reconstructing Emotional Spaces: From Experience to Regulation* (pp. 77-87). Prague: Prague College of Psychosocial Studies Press.
- Fischer, A. H., y Roseman, I. J. (2007). Beat Them or Ban Them: The Characteristics and Social Functions of Anger and Contempt. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(1), 103-115. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.1.103>
- Fischer, A., & Giner-Sorolla, R. (2016). Contempt: Derogating Others while Keeping Calm. *Emotion Review*, 8(4), 346-357. <https://doi.org/10.1177/1754073915610439>
- Fiske, S. T. (2018). Stereotype Content: Warmth and Competence Endure. *Current Directions In Psychological Science*, 27(2), 67-73. <https://doi.org/10.1177/0963721417738825>
- Fiske, S. T. (2010). Interpersonal Stratification: Status, Power, and Subordination. En S. T. Fiske, D. T. Gilbert & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (pp. 941-982). New York: Wiley. <http://doi.org/10.1002/9780470561119.socpsy002026>
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002b). A Model of (often mixed) Stereotype Content: Competence and Warmth Respectively Follow from Perceived Status and Competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(6), 878-902. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.82.6.878>
- Frijda, N. H., Kuipers, P., y Ter Schure, E. (1989). Relations among Emotion, Appraisal, and Emotional Action Readiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 212-228.
- Gottman, J. M., y Levenson, R. W. (2002). A Two-Factor Model for Predicting when a Couple Will Divorce: Exploratory Analyses using 14-year Longitudinal Data. *Family Process*, 41, 83-96.
- Gross, J. J. (2002). Emotion regulation: Affective, cognitive, and social consequences. *Psychophysiology*, 39(3), 281-291. <https://doi.org/10.1017/s0048577201393198>
- Halperin, E. (2013). Emotion, Emotion Regulation, and Conflict Resolution. *Emotion Review*, 6(1), 68-76. <https://doi.org/10.1177/1754073913491844>
- Hoffman, C., & Hurst, N. (1990). Gender Stereotypes: Perception or Rationalization? *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(2), 197-208. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.2.197>
- Hutcherson, C. A., y Gross, J. J. (2011). The Moral Emotions: A Social-Functionalist Account of Anger, Disgust, and Contempt. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100, 719-737. doi: 10.1037/a0022408
- ITC Guidelines for Translating and Adapting Tests (Second Edition). (2017). *International Journal of Testing*, 18(2), 101-134. <https://doi.org/10.1080/15305058.2017.1398166>
- Karppinen, H., King, O., y Russell, P. S. (2023). Hostile Emotions and Close Relationships: Anger Can Be Related to Constructive Responses. *Personality and Individual Differences*, 212, 112-258. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2023.112258>
- Keltner, D., Lange, J. y Cowen, A. (2019). The Power of Emotions in Social Hierarchies. *Current Opinion in Psychology*, 33, 26-30.
- Klein, R. A., Vianello, M., Hasselman, F., Adams, B. G., Adams, R. B., Alper, S., Aveyard, M., Axt, J. R., Babalola, M. T., Bahník, Š., Batra, R., Berkics, M., Bernstein, M. J., Berry, D. R., Bialobrzeska, O., Binan, E. D., Bocian, K., Brandt, M. J., Busching, R., . . . Nosek, B. A. (2018). Many Labs 2: Investigating Variation in Replicability Across Samples and Settings. *Advances in Methods and Practices in Psychological Science*, 1(4), 443-490. <https://doi.org/10.1177/2515245918810225>
- Kuppens, P., Van Mechelen, I., y Meulders, M. (2004). Every Cloud Has a Silver Lining: Interpersonal and Individual Differences Determinants of Anger-Related Behaviors. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 1550-1564.
- Leary, M. R., Twenge, J. M., y Quinlivan, E. (2006). Interpersonal Rejection As a Determinant of Anger and Rejection. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 111-132
- Linville, P. W. (1982). Affective Consequences of Complexity Regarding the Self and Others. *Affect and Cognition*, 89-120. <https://doi.org/10.4324/9781315802756-10>
- Mackie, D. M., Devos, T., & Smith, E. R. (2000). Intergroup Emotions: Explaining Offensive Action Tendencies in An Intergroup Context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(4), 602-616. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.4.602>

- Mateo, V. F., Soriano Ferrer, M., & Godoy Mesas, C. (2009). Un Estudio Descriptivo sobre el Acoso y Violencia Escolar en la Educación Obligatoria. *Escritos de Psicología - Psychological Writings*. Malaga University. <http://doi.org/10.24310/espsiespsi.v2i2.13375>
- Mesquita, B., & Leu, J. (2007). The Cultural Psychology of Emotion. In S. Kitayama & D. Cohen (Eds.), *Handbook of Cultural Psychology* (pp. 734–759). The Guilford Press.
- Moors, A., Ellsworth, P. C., Scherer, K. R., & Frijda, N. H. (2013). Appraisal Theories of Emotion: State of the Art and Future Development. *Emotion Review*, 5(2), 119-124. <https://doi.org/10.1177/1754073912468165>
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Contemporary Approaches to Assessing Mediation in Communication Research. En *SAGE Publications, Inc. eBooks* (pp. 13-54). <https://doi.org/10.4135/9781452272054.n2>
- Roseman, I. J., Copeland, J. A., y Fischer, A. H. (2003). *Contempt versus Anger in Interracial Attitudes*. Paper Presented at the Fourth Meeting of the Society for Personality and Social Psychology, Los Angeles.
- Roseman, I. J., Wiest, C., y Swartz, T. S. (1994). Phenomenology, Behaviors and Goals Differentiate Discrete Emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 206–221.
- Ruiz-Ortega, A. M., & Berrios Martos, P. (2023). Revisión Sistemática sobre Inteligencia Emocional y Bienestar en Adolescentes: Evidencias y Retos. *Escritos de Psicología - Psychological Writings*. Malaga University. <http://doi.org/10.24310/espsiespsi.v16i1.16060>
- Salovey, P., & Mayer, J. D. (1990). Emotional Intelligence. *Imagination Cognition and Personality*, 9(3), 185-211. <https://doi.org/10.2190/dugg-p24e-52wk-6cdg>
- Sander, D., Grandjean, D., & Scherer, K. R. (2005). A Systems Approach to Appraisal Mechanisms in Emotion. *Neural Networks*, 18(4), 317-352. <https://doi.org/10.1016/j.neunet.2005.03.001>
- Smith, E. (1993). Social Identity and Social Emotions: Toward New Conceptualizations of Predjudice. En D. Mackie, D. Hamilton (Eds.). *Affect, Cognition and Stereotyping: Interactive Processes in Group Perception* (pp. 297-315). San Diego, Estados Unidos: Academic Press.
- Ufkes, E. G., Otten, S., Van Der Zee, K. I., Giebels, E., y Dovidio, J. F. (2011b). The Effect of Stereotype Content on Anger versus Contempt in “Day-to-Day” Conflicts. *Group Processes & Intergroup Relations/Group Processes and Intergroup Relations*, 15(1), 57-74. <https://doi.org/10.1177/1368430211417832>
- Van Dijk, W., Rotteveel, M., Zech, H., & Van Dillen, L. (2019). The Mobile Approach-Avoidance Task: Emotional Expressions. OSF Registries. <http://doi.org/10.17605/OSF.IO/KMH4D>
- Van Doorn, E. A., van Kleef, G. A. y Fischer, A. H. (2017). The Role of Emotion in Leadership: An Appraisal-Based Framework of Anger and Happiness Use in Influence Attempts. *Leadership Quarterly*, 28(4), 437-448.
- Van Kleef, G. A., van Doorn, E. A., Heerdink, M. W., y Koning, L. F. (2016). Emotion Is for Influence. *European Review of Social Psychology*, 27(1), 296-331.
- Wisse, B. y Rus, D. (2021). Emotions, Power, and Leadership: A Dynamic Perspective. *Leadership Quarterly*, 32(6), 101-493.
- Weiner, B. (1980). A Cognitive (Attribution)-Emotionaction Model of Motivated Behavior: An Analysis of Judgments of Help-Giving. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 186–200.

RECIBIDO: 8 de enero de 2025  
 MODIFICADO: 20 de octubre de 2025  
 ACEPTADO: 28 de octubre de 2025