A painting of a woman with long, dark hair covering her face with her hands. She is sitting on a dark wooden bench against a yellow wall. The style is expressive and somewhat somber, with visible brushstrokes and a muted color palette. The woman's hands are raised to her eyes, and her fingers are spread, suggesting a state of despair or intense emotion. The lighting is soft, highlighting the texture of her skin and the fabric of her dark top.

Celos y envidia:
emociones humanas

Lucy Ma. Reidl Martínez

CELOS Y ENVIDIA:
EMOCIONES HUMANAS

Universidad Nacional Autónoma de México



Dirección General de Estudios de Posgrado

Programa de Maestría y Doctorado
en Psicología



Facultad de Psicología

Colección Posgrado

La *Colección Posgrado* reúne, desde 1987, los textos que como tesis de maestría y doctorado presentan, para obtener el grado, los egresados de los programas del Sistema Universitario de Posgrado de la UNAM.

El conjunto de obras seleccionadas, además de su originalidad, ofrecen al lector el tratamiento de temas y problemas de gran relevancia, contribuyendo a la comprensión de los mismos y a la difusión del pensamiento universitario.

Lucy María Reidl Martínez

**Celos y envidia:
emociones humanas**



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

2005

Universidad Nacional Autónoma de México

Dr. Juan Ramón de la Fuente
Rector

Lic. Enrique del Val Blanco
Secretario General

Dra. Rosaura Ruiz Gutiérrez
Secretaria de Desarrollo Institucional

Dr. José Luis Palacio Prieto
Director General de Estudios de Posgrado

Dra. Lucy María Reidl Martínez
Directora de la Facultad de Psicología

Dr. Javier Nieto Gutiérrez
Coordinadora del Programa de Maestría
y Doctorado en Psicología

Lic. Gerardo Reza Calderón
Secretario Académico de la Dirección General
de Estudios de Posgrado

Lic. Lorena Vázquez Rojas
Coordinación Editorial

Primera edición, 2005

D.R. © Lucy María Reidl Martínez
Universidad Nacional Autónoma de México
Ciudad Universitaria, 04510, Coyoacán, México, D.F.

ISBN 970-32-1936-5

Impreso y hecho en México

AGRADECIMIENTOS

Al término de un trabajo como este, lo primero que el investigador debe hacer es un examen de conciencia en el que rescate el esfuerzo de todas aquellas personas que participaron de una u otra manera en su realización.

En primer lugar deseo agradecer la orientación y dedicación de mi tutora principal, la doctora Gilda Libia Gómez Pérez-Mitré, a quien conozco desde hace muchos años y respeto y admiro muchísimo, por su dedicación a la disciplina psicológica, su responsabilidad en todas las tareas que lleva a cabo y, sobre todo, agradezco el poder contar con el privilegio de su amistad.

A los miembros de mi comité tutorial, el doctor Juan José Sánchez Sosa y la doctora Olga Elizabeth Hansberg Torres, por sus interesantes comentarios y observaciones, a lo largo de casi tres años de trabajo.

A mis sinodales, los doctores Arturo Bouzas Riaño, Rolando Díaz Loving, Javier Nieto Gutiérrez y Guadalupe Acle Tomassini, por sus comentarios tanto en el examen de postulación como en el de candidatura.

A todos ellos, amigos y colegas, muchas gracias.

A lo largo del tiempo que llevó este conjunto de estudios participaron alumnos por el puro gusto de hacerlo y con la finalidad de aprender; alumnos que cubrieron su servicio social; otros que fueron becarios, ya sea del Programa de Iniciación Temprana a la Investigación y la Docencia (PITID) de Fundación UNAM o del Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT).

Otros colaboradores fueron académicos, colegas, amigos y compañeros de trabajo. A continuación aparecen los nombres de los alumnos y luego el de los académicos.

Alumnos PITID-Fundación UNAM

Becarios: Adriana Cabrera Gómez, Adriana Romero Tcheschner, Alejandra Domínguez Espinosa, Elizabeth Espinosa Rodríguez, Enriqueta Aranda Suá-

rez, Jessica Molina Martínez, Liliana Vargas Medina, Marina González Nava, Mónica Múzquiz Arias, Norma Angélica Haro González, Ruth Méndez Hernández.

Alumnos que fueron becarios y además realizaron su servicio social participando en el estudio: María del Pilar Reyes Munguía, Nancy Leticia Castillo Vite, Olivia Barajas Marroquín, Rosalinda Reyes Arriaga.

Proyecto PAPIIT núm. IN301799

Facultad de Psicología (Ciudad Universitaria), becarios: Elisa Fabiola Montes Vázquez, Paola Peralta Idueta, Rocío Nuricumbo Ramírez, Tamerlan Carballo Cárdenas,

Facultad de Estudios Superiores Zaragoza, carrera de psicología, becarios: Katia Carvajal Villanueva, David Álvarez Campos.

Voluntarios: Alejandro Cervantes Márquez, Cecilia Salmones Rivera, de la Facultad de Psicología y Lucina Padua Hernández de la FES Zaragoza, carrera de psicología.

Entre los académicos que participaron se encuentran las maestras Lilia Joya Laureano, Gisela Sierra Otero e Hilda Fernández de Ortega Bárcenas, y el licenciado Antonio Velázquez Moreno de la Facultad de Psicología, así como la maestra Raquel del Socorro Guillén Riebeling (corresponsable en el proyecto PAPIIT) de la FES Zaragoza. A todos ellos, gracias por las desveladas, los ayunos, y todo el trabajo que implicó coordinar a los alumnos, los instrumentos, las muestras de aplicación, la captura y análisis de los datos, y todo lo que tuvimos que hacer para poder presentar a ustedes este trabajo.

Y muy especialmente, mi agradecimiento a la Universidad Nacional Autónoma de México, que por medio de sus programas de apoyo a la investigación, específicamente a Fundación UNAM, que por medio del PITID permitió que se llevaran a cabo los estudios correspondientes al primer y segundo objetivos de este trabajo; y también al PAPIIT (Núm. IN301799), que permitió que se llevaran a cabo los estudios correspondientes al tercer objetivo de este trabajo.

Lo que aquí se presenta es el resultado del trabajo conjunto de todas las personas e instituciones mencionadas. ¡Muchísimas gracias!

Prólogo

Capítulo 1. Las emociones

Importancia de las emociones	15
Importancia del estudio de los celos y la envidia	28
Aproximaciones teóricas al estudio de la emoción	30
Teorías cognoscitivas de la emoción	30
Algunas definiciones, o caracterizaciones, del concepto de <i>emoción</i>	71
Distinciones entre emoción, estado de ánimo, temperamento y otros constructos afectivos relacionados	71
Definiciones o caracterizaciones de la emoción	81
Relación entre cultura y emoción	93

Capítulo 2. Celos y envidia

Caracterización de los celos	113
Caracterización de la envidia	126
Semejanzas y diferencias entre los celos y la envidia	138
Semejanzas	138
Diferencias	147

Capítulo 3. Técnicas de investigación; objetivos y antecedentes

Técnicas de investigación de emociones en general y de los celos y la envidia en particular	161
Autoreportes	163
Experimentos de laboratorio	165
Jugar papeles	167
Viñetas o historias	168

Medición alternativa de las emociones de celos y envidia	170
Objetivos de la investigación	175
¿Qué significan los conceptos de celos y envidia?	176
El lenguaje	178
Investigación del significado	183
Antecedentes	189

Capítulo 4. Investigación sobre celos y envidia en la cultura mexicana (método)

Primer objetivo general: significado de los celos y la envidia	199
Problema	199
Celos	200
Envidia	219
Diferencias entre celos y envidia	235

Capítulo 5. Celos: ¿sólo románticos?; envidia: ¿sólo de comparación social?

Segundo objetivo general: ¿Los celos y la envidia son sólo románticos o pueden ser también relacionales y de comparación social?	263
Introducción	263
Justificación	268
Problema	271
Muestra	273
Instrumentos	273

Capítulo 6. ¿Decimos la verdad cuando sentimos celos o envidia?

Tercer objetivo general: ¿se pueden medir los celos y la envidia romántica, los celos relacionales y la envidia de comparación social de manera alternativa pero válida y confiable?	323
Introducción	323
Justificación	333
Problema	333
Muestras	335
Instrumentos	343
Resultados	348
Discusión y conclusiones	362

Conclusiones
Bibliografía

Este libro fue escrito con la finalidad de mostrar la importancia de algunas vivencias negativas en la vida de todo ser humano. De la misma forma concentra una gran cantidad de investigación recabada a los largo de varios años. La obra se aboca al campo de las emociones, un terreno basto y amplio, donde la autora se arriesga de una manera sistemática y objetiva a medir una serie de emociones negativas —entre ellas, los celos y la envidia—; tarea difícil en la mayoría de los casos, por la corta duración de aquéllas.

Aquí, la doctora Reidl muestra cómo los celos y la envidia son conceptos cercanos y relacionados, pero a la vez independientes. Indicando que estos dos elementos negativos crean una espiral de emociones crecientes que deterioran muchas relaciones, llegando muchas veces a aniquilarlas.

Este trabajo es altamente relevante en el estudio de las emociones negativas, debido a varias situaciones en las cuales se afectan las relaciones interpersonales y evocan respuestas en los otros:

- a) En primer lugar, por el impacto que produce en las relaciones interpersonales, en algunos casos debilitándolas, en los más destruyéndolas.
- b) Debido a las reacciones ante la interacción con otras personas, estas reacciones van desde el conflicto en la parte más simple, hasta llegar a la violencia y el homicidio en su parte más compleja.
- c) Asimismo, porque estas emociones negativas provocan una serie de trastornos físicos y psicosomáticos, como son: dolor de

estómago, dolor de cabeza, dermatitis, ansiedad, angustia, desesperación y obsesiones.

- d) Porque los celos y la envidia están vinculados a un caleidoscopio de emociones como son el amor, la hostilidad, el odio, el miedo, la agresión, la depresión, la desconfianza, la sospecha, el enojo, la traición, la mentira y la aprehensión.
- e) Por la desmitificación acerca de la envidia como pecado capital en la religión católica, y la separación de la culpa como resolución a la misma.
- f) Debido a que estas dos variables están asociadas a muchas características negativas en el individuo, tales como baja autoestima, inferioridad, neuroticismo, dependencia emocional, inmadurez, etcétera.
- g) Porque son emociones que la gente no esperaría sentir en su vida y, sin embargo, las experimenta alguna vez.
- h) Porque manifestar estas emociones en público no es bien visto, y este libro le quita esa tendencia, a través de la innovación en las medidas propuestas.

Esta ambiciosa contribución refleja lo controvertido de las emociones y las múltiples formas en sus mediciones. Consecuentemente, el análisis cuidadoso de cada capítulo del libro representa una secuencia en el abordaje de estos dos conceptos.

Así, la autora inicia descifrando las definiciones que abarcan los conceptos. La enorme riqueza de descripciones y significados dados en este libro sustituye a la pobreza encontrada en un diccionario.

Por otro lado, la importancia que otorga a los factores que componen a las emociones negativas, deslinda el significado semántico que permite diferenciar a los celos de la envidia. Aquí la autora menciona que ante los celos se siente mucha ansiedad, pues atentan contra la autoestima. Y la envidia la vincula al odio, la ambición, la posesión y el coraje.

Otra contribución del libro hacia la comprensión de los celos, es hablar de ellos como un proceso, donde se resalta su carácter de emoción mixta y compleja.

Asimismo, la autora en el libro amplía la concepción que tienen los celos y la envidia, ya que, para ambas, plantea una serie de mati-

ces que las describen entre ellas, las emociones asociadas, los objetos enmarcados en estas emociones, las características de las personas, tanto del observador como del actor, las consecuencias, su evaluación y sus causas. Situación que permite dar una visión completa y exhaustiva de las mismas.

Este libro da a conocer también diversos puntos de vista de los teóricos que han desarrollado perspectivas acerca del tema; enmarcando la importancia que tiene la cultura sobre la concepción, sensación y conducta que se genera a partir de los celos y la envidia. Asimismo, la autora amplía la red, en ambas emociones, acerca de las cosas y situaciones hacia las cuales se sienten, reportando que ambas no sólo se sienten hacia la pareja, sino hacia los amigos, la familia, los hermanos; de ahí que una situación importante dentro del libro sea el proponer una gama de situaciones hablando de estas emociones en términos relacionales, románticos y de comparación social. Y que, a pesar de que estos procesos confluyen, la doctora Reidl propone un abanico de posibilidades en términos de sensaciones al recordar la situación, lo que se dice durante la misma, el desagrado que produce, el entorpecimiento de planes, el responsable de la situación, la forma en que se afronta y la percepción de justicia, entre otras.

Aunada a las anteriores, el libro hace otra gran contribución al proponer una alternativa en la medición de estas emociones. Ya que, como la autora menciona, éstas están fuertemente vinculadas a la deseabilidad social, y esto complica la labor de medirlas. La propuesta dada por la doctora Reidl (viñetas) reduce el fenómeno y contribuye a que otros investigadores implementen esta forma de evaluación como una medida de diagnóstico en diferentes ámbitos.

Por último, simplemente podría destacar la importancia de este trabajo porque hace que los lectores se interesen por las caracterizaciones sobre los celos y la envidia. O porque la autora trata de desenmarañar dos conceptos que van por caminos entrecruzados, dando, en forma fiel, objetiva y definitiva, la mejor aproximación a ellos.

Sólo me resta decir que al terminar de leer el libro, me pude percatar de que estas dos emociones, aunque distantes, son cercanas y altamente relevantes en la vida de cualquier ser humano; y que, con la propuesta dada por la doctora Reidl, se pueden hacer contribuciones prácticas tanto para el público en general como para los espe-

cialistas en el campo. Permite, por un lado, enriquecer las perspectivas teóricas y metodológicas y, por otro, aclarar con un lenguaje claro y sencillo, algo —celos y envidia— que acontece en la vida diaria, que no deseamos sentir pero que sentimos y que está fuertemente matizado por la cultura colectivista en la que vivimos.

*Sofía Rivera Aragón**

* Obtuvo la licenciatura, maestría y doctorado en la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México, donde es profesor de carrera en el posgrado, en el área de Psicología Social. Actualmente es profesor titular “A” de tiempo completo, cuenta con un PRIDE nivel “D” y es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel II. Ha publicado 29 artículos en revistas con arbitraje y circulación nacional e internacional y 59 capítulos en libros especializados; ha publicado dos libros.

Las emociones

Importancia de las emociones

Las emociones son importantes desde diversos puntos de vista y, sin embargo, no es sino hasta recientemente que se recuperó el interés por su estudio, en virtud, entre otras cosas, de que desde hace mucho tiempo se ha considerado difícil abordarlas por su corta duración.¹ De principios de 1991 a finales de 1997, por ejemplo, el *Journal of Personality and Social Psychology* publicó 359 artículos en los que la emoción era alguna de las variables evaluadas, y esta cantidad correspondió a 29% del total de artículos publicados.²

Para que las emociones puedan ser entendidas se requiere que los psicólogos crucen algunas fronteras o límites dentro de la psicología. Las emociones son fenómenos psicológicos que le dan a la vida su sabor y sus sinsabores, su energía y sentido, son elementos fundamentales de lo humano. Dirigen la atención, guían la toma de decisiones, estimulan el aprendizaje y disparan la conducta.³ Empero, su estudio científico no ha sido consistente a lo largo de la historia de la psicología, por diversas razones, entre otras porque el conductismo retó severamente el estudio de fenómenos subjetivos; el amplísimo rango de efectos psicológicos que se puede asociar a ellas; el incremento de la especialización dentro de la psicología; y la aparición del estudio moderno de la psicología social, que se enfocó más en los factores situacionales que determinaban el comportamiento que en los procesos que guían las acciones y creencias de los individuos.⁴

Ilustrar la importancia de las relaciones recíprocas entre la emoción y la vida social favorecerá que los investigadores traten a las variables sociales y culturales como centrales en el estudio de la emoción.

Las últimas dos o tres décadas han visto un incremento en la investigación sobre emociones, principalmente referida al impacto de la cognición sobre la emoción;⁵ al impacto de los estados de ánimo y emociones sobre la cognición;⁶ y la expresión no verbal (facial) de la emoción.⁷ Todos estos temas de investigación son esencialmente individualistas, concentrándose en los procesos intraindividuales que unen a la actividad biológica, cognoscitiva y expresiva con los sentimientos subjetivos.

En términos generales, todas estas aproximaciones, sin negar el soporte fisiológico que conlleva un estado emocional, plantean que las emociones se dan en situaciones de relación con otros sujetos u objetos, de manera que tienen condiciones, antecedentes o causales, donde el individuo sentirá una u otra emoción, dependiendo de la evaluación e interpretación que haga de su entorno, así como del foco de atención al que se dirija durante la situación o episodio emocional al momento de describirlo, y se comportará de una u otra manera. La adecuada comprensión del fenómeno, por tanto, también incluye lo que se sintió, como se describió, las atribuciones que se realizaron, ya sea del comportamiento propio o el del otro, o del evento suscitado, cómo se enfrentó y cómo se terminó. Esto hace necesario que los modelos que pretenden explicar a las emociones evolucionen hacia una perspectiva dinámica tal y como lo señala Lewis.⁸ La investigación contemporánea en el campo de las emociones debe ser, por lo tanto, transdisciplinaria, borrando los límites de la psicología fisiológica, social, clínica, experimental, de la personalidad y cognoscitiva.

Los límites alrededor del dominio afectivo captado por la palabra emoción son difusos, por lo que para las personas legas, y durante mucho tiempo también para aquéllas interesadas en su estudio, los conceptos de afecto y emoción se consideraron como pertenecientes al mismo rubro.⁹

El término afecto es una rúbrica muy amplia que se refiere a todo lo emocional; puede haber diferentes formas específicas de lo afectivo, como los sentimientos, las preferencias, las emociones, los estados de ánimo y los rasgos afectivos, que se pueden clasificar dentro de diferentes niveles. Al hablar de niveles, se hace referencia a diferentes formas de afecto, cada una de las cuales puede involucrar un rango de subsistemas. Todos los tipos de afecto son inherentemente biopsi-

cosociales, es decir, atraviesan los reinos biológico, social e interpersonal.¹⁰

La aproximación filosófica al estudio de las emociones comparte muchos aspectos con la aproximación psicológica, aunque las técnicas utilizadas para su estudio, investigación y explicación son diferentes. Ambas disciplinas hablan de estados motivacionales, creencias, actitudes, autoestima; de la importancia del lenguaje, la cultura y lo social en la experiencia de las emociones, así como en su manifestación y expresión, coincidiendo en diversos aspectos teóricos, principalmente con los de la corriente cognoscitivista.

En la disciplina filosófica también ha renacido el interés por el tema de las emociones, y ejemplo de ello es la obra de Hansberg, *La diversidad de las emociones*.¹¹ En esta obra, la autora plantea su propio punto de vista, desde la perspectiva de la filosofía, sobre lo que son las emociones, y las describe como constituyendo una familia de estados mentales que requieren de actitudes proposicionales como las creencias y los deseos. También se refiere a la importancia que las emociones tienen en la vida de todos los seres humanos, la influencia que tiene lo social y cultural sobre ellas, refiriéndose asimismo a algunas variables psicológicas —rasgos de personalidad, por ejemplo— que ayudan a explicarlas.

Las emociones son centrales para la comprensión del comportamiento y experiencia humanos en cualquier nivel de análisis científico-sociológico, psicológico y fisiológico,¹² ya que son muy pocos los encuentros, acciones y pensamientos significativos que ocurren carentes de emoción; la presencia de una emoción, o por lo menos de la posibilidad de la misma, proporciona un indicador muy significativo de los encuentros adaptativos que las personas tienen con su medio ambiente.

Las emociones surgen de las transacciones en las que participa la persona, especialmente en el ambiente social; cualquier transacción persona-ambiente puede tener un significado emocional. Sin embargo, las emociones ocurren sólo durante aquellas transacciones con el entorno en las que la persona juzga se tienen implicaciones para el bienestar o malestar propio. Cuando la transacción se ve como amenazante o dañina —si obstaculiza, retrasa o imposibilita la satisfacción de necesidades, el logro de metas o compromisos, la realiza-

ción de valores positivos—, surgen las emociones negativas; cuando es percibida como potencialmente o realmente benigna o positiva, surgen las emociones positivas.¹³

Las emociones son un puente importante entre el organismo y su ambiente, mediando entre condiciones y eventos constantemente cambiantes y las respuestas de los individuos. Los aspectos importantes de este proceso de mediación son tres: a) la evaluación de la relevancia de los estímulos o eventos ambientales con relación a las necesidades, planes o preferencias del organismo en situaciones específicas; b) la preparación para la acción apropiada ante estos estímulos, acción tanto fisiológica como psicológica; y c) la comunicación de las reacciones, estados e intenciones del organismo al ambiente social circundante.¹⁴ Esta comunicación sirve a una variedad de propósitos: permite al que la comparte, involucrarse en una comparación social con otros, encontrarle sentido a la experiencia emocional, reasegurar un sentido de sí mismo, buscar apoyo de aquellos con quienes se comparte la experiencia y lograr la reintegración social.¹⁵ La flexibilidad de la adaptación conductual y cognoscitiva de los organismos a su medio ambiente se debe al sistema emocional.

Es necesario estudiar las emociones porque todo lo que le sucede al ser humano hace que surjan; son producto de significados personales que dependen de lo que es importante para cada cual y para el medio en que se vive, dependen de la cultura.¹⁶ Cada emoción tiene un discurso distintivo reconocible, que define lo que se cree que está pasando y la importancia que tiene para el individuo. Estos significados pueden variar para dos personas en la misma situación, dependiendo de las llamadas “variables personales”.¹⁷ Las funciones intraorgánicas de las emociones facilitan la toma de decisiones,¹⁸ preparan al individuo para realizar respuestas motoras rápidas;¹⁹ proporcionan información respecto a la concordancia que se está dando entre el organismo y el ambiente.²⁰

Las funciones sociales de las emociones informan acerca de las intenciones conductuales de otros; indican si algo es bueno o malo;²¹ y proporcionan guiones que dirigen la conducta social.²² Pareciera ser que los componentes específicos de la emoción se especializan y sirven para realizar ciertas funciones; el componente del procesamiento cognoscitivo de los estímulos sirve para evaluar el ambiente; los pro-

cesos neurofisiológicos concomitantes sirven para regular el sistema; el componente motivacional y de tendencia conductual sirve para preparar al organismo para la acción; el componente de la expresión motora sirve para comunicar intenciones, y por último, el estado subjetivo del sentimiento sirve para que el organismo reflexione y monitoree su estado general.²³

Manstead²⁴ identifica cinco tipos de conexiones entre las emociones y la vida social:

1. *El impacto de los estados afectivos sobre el juicio y percepción sociales.* Por ejemplo, el estado de ánimo tiende a influir en los juicios que se hacen de manera que los estados positivos dan como resultado juicios más positivos de uno mismo, de otros y de objetos sociales.
2. *La influencia de los factores sociales contextuales sobre la expresión y experiencia emocional.* Por ejemplo, los fenómenos culturales como el lenguaje, la ideología y los valores pueden influir sobre la experiencia de las emociones.
3. *El papel que juegan las emociones en crear, mantener y disolver relaciones sociales.* Las relaciones con los otros seres humanos tienen que ver principalmente con las emociones que sentimos en, o como resultado de, esas relaciones.
4. *La comunicación intencional o no de la emoción a otros, ya sea por medios verbales o no verbales.* La vida afectiva, a pesar de ser algo privado en términos de su experiencia subjetiva, es algo que con frecuencia se comparte con otros, a veces queriendo y otras no.
5. *Las funciones sociales que tienen las emociones.* Estas se refieren al hecho de que permiten apoyar y sostener sistemas culturales de creencias, valores y comportamientos; involucran valores sociales internalizados de tal manera que cuando un individuo experimenta una emoción socialmente apropiada, establece su adherencia a los valores que la sustentan; se puede considerar que muchas emociones tienen una relación prescriptiva con ciertos valores culturales o morales, como por ejemplo los celos, que salvaguardan la fidelidad conyugal.

Los interesados en las emociones reconocen que también son aspectos importantes de la emoción algunos procesos extraindividuales, ya sea porque contribuyen a la experiencia y expresión de las emociones o porque proporcionan el contexto en el que las emociones se manifiestan en percepciones y juicios alterados, cambios en el comportamiento expresivo, o en relaciones sociales fortalecidas o debilitadas. Como señaló Zajonc: “El afecto domina la interacción social, y es la principal moneda con la que se establecen las transacciones de interacción social”.²⁵

En el modelo que se podría llamar de la “socialización de la emoción”, se pone énfasis en la adquisición del conocimiento emocional a través de la experiencia social, durante la cual la relación entre los provocadores, la expresión y los sentimientos, no están fijados biológicamente, y por lo tanto se encuentran abiertos a la influencia de la socialización. El grado en el que exista plasticidad en las relaciones entre los provocadores de la emoción, los cambios fisiológicos asociados, la experiencia subjetiva, los aspectos expresivos y la capacidad para detectar y responder a la emoción sentida por otros, depende de la suposición básica de que los procesos cognoscitivos están profundamente implicados en las emociones.

La existencia de variaciones culturales en los tipos de eventos u objetos que provocan emociones o en los tipos de emociones que provoca un evento u objeto específico, implica que se debe aprender el significado social y cultural de dichos eventos. El grado en el que se expresa una emoción dada depende de que se haya aprendido a inhibirla o no en función del valor particular que dicha emoción tiene en una cultura o subcultura. La cognición es importante para el aprendizaje del significado de los estímulos, de los conceptos y etiquetas emocionales, de la evaluación de la importancia social o personal de una constelación dada de eventos, de saber si es apropiado o no expresar una emoción particular en un contexto específico, en aprender a juzgar cuál emoción es probable que esté experimentando otro en cierto contexto o dada una particular configuración de comportamientos expresivos.

Averill²⁶ indica que las emociones no ocurren nada más porque sí, sino por diversas razones, lo que implica dar una explicación funcional. Es decir, especificar las consecuencias que se supone debe te-

ner una respuesta dada en un ambiente relevante. Sin embargo, argumenta que es difícil hablar de las funciones de la emoción porque ello implicaría pensar que todas las emociones comparten las mismas funciones. Y las consecuencias de una respuesta pueden ser: 1) intencionadas o no; 2) a largo o corto plazo; 3) pueden ser singulares o promedio y predecibles; y 4) individuales o grupales —biológicas y sociales. Por lo tanto, concluye que cualquier emoción puede tener una multiplicidad de funciones dependiendo del aspecto de la emoción que se considere, de la naturaleza de sus consecuencias y de si el punto de referencia es individual, de la especie o de la sociedad.

Las características interpersonales de las emociones pueden resumirse en lo que Keltner y Kring²⁷ han llamado la aproximación sociofuncional de la emoción. Esta aproximación conceptualiza a las emociones como respuestas de canales múltiples que permiten que el individuo responda de manera adaptativa a los problemas sociales y que tome ventaja de las oportunidades sociales en el contexto de las interacciones en las que se involucre.²⁸ Más específicamente, estos autores señalan que entre las implicaciones sociales de las emociones se tienen: a) la emoción que expresa una persona le indica a otras el potencial emocional de la situación —son afirmaciones sociales acerca de la situación, acerca de uno mismo y acerca de los demás—; b) si la evaluación que el sujeto hace de la situación y la emoción que se siente se conforman o no con las normas culturales en cuestión; y c) son importantes para definir la posición social y el papel que se juega en la estructura social a la que se pertenece.

Esta aproximación parte de cuatro supuestos: a) los seres humanos son sociales por naturaleza y se encuentran con muchos problemas de sobrevivencia dentro de las relaciones sociales;²⁹ b) las emociones son adaptaciones o soluciones a problemas específicos relacionados con la formación o mantenimiento de relaciones sociales: ciertas emociones y disposiciones emocionales motivan comportamientos individuales e interactivos que permiten que el individuo forme lazos sociales.³⁰ Emociones como los celos, en algunas ocasiones, permiten que los individuos mantengan, protejan o restauren los lazos sociales frente a amenazas que atentan contra el individuo o la relación;³¹ c) las emociones son procesos dinámicos relacionales que coordinan las acciones de los individuos de manera que guían sus in-

teracciones hacia condiciones preferidas: no sólo organizan las respuestas fisiológicas, conductuales, experienciales y cognoscitivas, sino que también organizan las acciones de los individuos en las interacciones que éstos tienen cara a cara; d) la experimentación y expresión de las emociones producen consecuencias sociales benéficas para los individuos y sus relaciones, así como beneficios sociales acumulativos a largo plazo. Por ejemplo, los celos correlacionan con el incremento de la probabilidad de mantener relaciones íntimas a largo plazo.³²

El estudio de las emociones es importante también porque su regulación, es decir, el proceso por medio del cual los individuos influyen sobre las emociones que sienten, cuándo las tienen, y cómo las experimentan y expresan, es central para la salud mental: pueden apoyar o resquebrajar la capacidad para trabajar, para relacionarse con otros y para disfrutar de la vida. Estos procesos regulatorios pueden ser automáticos o controlados, conscientes o inconscientes, tener efectos múltiples o específicos. Y desde el momento en que la regulación emocional es casi siempre una cuestión social, la psicología social y, por ende, la cultura, juega un papel importantísimo en su estudio.³³

En virtud de lo anterior, se puede decir que las emociones coordinan las interacciones sociales de manera que le ayudan al ser humano a mantener relaciones benéficas para él. Los procesos por medio de los cuales coordinan o moldean esta interacción, son tres:³⁴

- a) La expresión y la experiencia de la emoción mandan información socialmente relevante para los individuos que participan en una interacción acerca de sus emociones, intenciones y orientaciones hacia la relación. Es decir, proporcionan información del que la manda respecto a su estado emocional, sus intenciones sociales, su salud física y mental; informa acerca de los objetos y eventos del entorno; y evalúa la relación social en términos de, por ejemplo, qué tan justa o comprometida es.
- b) Las emociones evocan respuestas emocionales en los otros, similares o complementarias, que se asocian a respuestas benéficas ante el evento emocional, como pueden ser respuestas de ayuda, empatía o reciprocidad.

- c) Las emociones sirven como incentivos para las acciones de los otros, ayudando así a estructurar las interacciones interpersonales y el desarrollo de aspectos benéficos para el sujeto, como pueden ser su autoestima, su interés en la pareja, etcétera.

Por otro lado, Clore³⁵ señala que la función primordial de las emociones es la de proporcionar información a los demás por medio de expresiones vocales y faciales distintivas, y a uno mismo por medio de sentimientos y pensamientos distintivos. Las emociones informan de cómo fue evaluada una situación y sirve como dato para la emisión de juicios y la toma de decisiones, así como para reordenar las prioridades de procesamiento de la información. Es decir, los estados emocionales matizan la percepción del mundo y guían la atención del sujeto hacia aquello que es relevante para sus metas u objetivos implicados en la situación emocional, para poder dirigir sus recursos de manera apropiada.

Frijda,³⁶ en cambio, manifiesta que las emociones expresan la toma de conciencia que tiene el individuo del lugar que ocupa en el mundo más que servir como formas de adaptación al mundo. Las emociones poseen dos aspectos principales: a) los eventos se evalúan como relevantes, agradables o desagradables; y b) se provoca alguna respuesta experiencial, conductual y fisiológica. Por lo tanto, las funciones son unas cuando se trata del primer aspecto y otras cuando del segundo. En lo que se refiere al primer aspecto, las emociones son los mecanismos por medio de los cuales el organismo señala a sus sistemas cognoscitivos y de acción que los eventos son favorables o dañinos para sus preocupaciones —metas u objetivos, fines o estados deseables o satisfactorios de cosas. Por lo que se refiere al segundo aspecto, las emociones se pueden considerar como motivando el comportamiento dirigido a manejar los eventos emocionales. Tienen la función de producir comportamiento relacional; es decir, motivan el comportamiento que mantiene o modifica un tipo particular de relación con el entorno, además de ajustar la fuente de energía que se pone en juego en la interacción con el ambiente en su totalidad, o en los niveles de activación del sujeto. La mayor parte de la actividad relacional es de naturaleza social: las emociones motivan la búsqueda de proximidad, o la evitación social. Asimismo, las emociones sostie-

nen la interacción social del individuo en forma, y son una fuente fundamental de las decisiones que se toman y, por lo tanto, del control del comportamiento.

Las emociones son fenómenos psicológicos-fisiológicos de corta duración que representan formas eficientes de adaptación ante las demandas de un ambiente cambiante. Desde el punto de vista psicológico, alteran la atención, hacen que ciertos comportamientos suban en la jerarquía de respuestas y activan redes asociativas relevantes en memoria. También sirven para establecer nuestra posición *vis-à-vis* con el entorno, acercándonos a ciertas personas, objetos, acciones e ideas y alejándonos de otras.³⁷

Entre las funciones intrapersonales señaladas por Levenson³⁸ se tiene:

- a) La de organizar, coordinar, los sistemas de respuesta, ya que una respuesta emocional incluye manifestaciones de experiencia subjetiva en el comportamiento y en los aspectos fisiológicos. El aspecto subjetivo incluye la experiencia fenomenológica de la emoción, las sensaciones físicas percibidas, y las memorias asociadas. El aspecto conductual incluye las expresiones faciales, la postura y el tono de voz. El aspecto fisiológico se refiere a las respuestas autónomas, somáticas, del sistema nervioso central, así como endócrinas.
- b) Modificar las jerarquías comportamentales, es decir, hacer que ciertas conductas que pueden no estar muy arriba en la jerarquía, cambien de lugar para responder de manera adaptativa al medio.
- c) Conseguir apoyo fisiológico para permitir los comportamientos apropiados a las diferentes situaciones.
- d) Establecer atajos en el procesamiento cognoscitivo, favoreciendo que aparezcan aquellas emociones más primitivas desde el punto de vista filogenético, cuando la acción es más importante que el razonamiento.

Entre las funciones interpersonales, se señalan:

- a) Comunicación y control; es decir, comunicar a los demás nuestro estado emocional para informarles lo que sentimos y para influir sobre su conducta.
- b) Establecer nuestra posición en relación con otras personas, ideas y objetos; es decir, para establecer y estructurar aquello que nos define como individuos —incluye nuestras redes sociales de amigos y enemigos pasando por todo el gradiente posible entre estos extremos, lo que nos gusta y lo que no, y nuestro sentido moral de lo que está bien y lo que está mal.

Es decir, que las emociones por medio de tendencias específicas para actuar, preparan tanto al cuerpo como a la mente.³⁹

Scherer⁴⁰ establece que las emociones parecen estar involucradas primordialmente en la determinación de la reacción ante los eventos ambientales, con frecuencia sociales, mucho muy importantes en lo que se refiere a las necesidades y metas del organismo. Su papel consiste en ser una interfaz inteligente que media entre la entrada y la salida, sobre la base de lo que es más importante para el organismo en un momento dado: evalúa la información entrante sobre la base de una estimación situacional ponderada de la relevancia de un evento en cuanto a las necesidades y metas del individuo, y lo prepara para la acción adaptativa apropiada. Esto significa que las emociones separan a los estímulos de las respuestas que se dan a ellos, proporcionando así tres ventajas:

- a) Un periodo de latencia entre el estímulo y la respuesta, que permite ir más allá de los reflejos primitivos y patrones de acción fijas; permite al organismo llegar a conclusiones más detalladas o realistas del evento o la situación y, por lo tanto, permite hacer una reevaluación de la situación original.
- b) El que la respuesta apropiada al estímulo esté lista y se pueda dar con rapidez, de manera que los mecanismos filogenéticamente más antiguos permanecen al servicio de las respuestas de emergencia;⁴¹ éstas comunican a los demás las reacciones evaluativas y las intenciones conductuales que se tienen.

- c) Son fuentes de información para el sujeto respecto de su estado de preparación global para la acción y evaluación de situaciones vitales, o respecto a eventos importantes desde el punto de vista afectivo.⁴²

Clark y Watson⁴³ señalan que las funciones de las emociones se pueden clasificar en aquellas que tienen importancia evolutiva básica y las de origen más contemporáneo. Las primeras favorecen la sobrevivencia mientras que las segundas, más complejas, tienen funciones intrapsíquicas, interpersonales y sociales.

Las funciones básicas son:

- a) Actuar como estímulos internos sobresalientes que alertan al organismo sobre la necesidad de llevar a cabo una mayor recolección de información y acciones, eslabonando tipos específicos de eventos con diferentes emociones.
- b) Movilizar recursos, ya que las emociones se acompañan de respuestas fisiológicas que pueden verse como potenciales de acción.
- c) Conservar recursos cuando la actividad prolongada no da un resultado satisfactorio, la reducción del esfuerzo o el alejarse de la situación representa una estrategia adaptativa.

Muchas formas de psicopatología incluyen trastornos emocionales, ya sea que las emociones se den en exceso, o deficitariamente, o de manera incoherente, o incongruente, ya sea con la situación que las evoca, la forma en que se expresan, o ambos. La relación entre la emoción y la psicopatología ha dado lugar a dos corrientes de investigación: por un lado a la relación entre la emoción y las estructuras del sistema nervioso autónomo —por ejemplo LeDoux⁴⁴—, y por el otro, a la forma en que los aspectos emocionales de los trastornos psicológicos se relacionan con estilos particulares de interacción social y el establecimiento de cierto tipo de relaciones interpersonales.⁴⁵

El conocer la relación entre las funciones sociales de la emoción y la psicopatología permite construir un marco de referencia conceptual que considere las posibles causas y consecuencias de los trastornos emocionales, así como diseñar estrategias de intervención que puedan implementarse, ya que las emociones ayudan a coordinar las

interacciones relacionadas con la formación y mantenimiento de las relaciones sociales.

Por otro lado, las emociones llamadas negativas⁴⁶ son aquellas que provocan problemas interpersonales y sociales tremendos, que amenazan no sólo las relaciones de trabajo con otros, sino la misma existencia como individuos y miembros de una subcultura, grupo étnico o nación, ya que pueden provocar reacciones que pudieran derivar en violencia. Las emociones negativas pueden interactuar con la personalidad y el equipo genético del individuo y así favorecer la predisposición a sufrir enfermedades,⁴⁷ múltiples autores coinciden en que el control estricto de las emociones negativas afecta la salud física.

Entre las emociones negativas se encuentran el enojo, la envidia y los celos.⁴⁸ Estas comparten el deseo de dañar a otros, o a uno mismo, y pueden llevar a todo tipo de problemas individuales, comunitarios y sociales. Al saber sobre las emociones se les puede controlar, especialmente aquéllas que lastiman, que impiden realizar bien el trabajo, o trastornan las relaciones sociales que se establecen.⁴⁹

Por supuesto que las emociones positivas también tienen efectos, como es el ampliar el rango de atención, de la cognición, y de la acción; fortalecer los recursos físicos, intelectuales y sociales del individuo. De la misma forma, sirven como antídotos de las emociones negativas y sus efectos.⁵⁰

En resumen, parece que las funciones de las emociones tienen que ver con:

- a) Poner al organismo en condiciones fisiológicas que apoyen el comportamiento que ha sido adaptativo en el transcurso de su evolución.
- b) Cambiar la motivación, y poner al organismo apto para la acción por medio de tendencias filogenéticamente preprogramadas.
- c) Modificar la actividad cognoscitiva, alertando al organismo sobre los elementos en los que debe poner atención, cuando debe obtener más información, y también se la proporciona a él mismo sobre cómo se siente.
- d) Facilitar las respuestas filogenéticamente adaptativas que permiten respuestas más rápidas en caso de emergencias, y a la vez

- permiten que el sujeto detecte la importancia de un evento para percibir y evaluar una amplia variedad de estímulos ambientales.
- e) Servir para informar a los demás de lo que se está sintiendo, de las intenciones que se tienen.
 - f) Motivar las acciones de parte de los que perciben al organismo emocionado, ya sea para acercarse o alejarse de él.⁵¹

Importancia del estudio de los celos y la envidia

En esta ocasión se hablará de dos de las emociones clasificadas como negativas:⁵² los celos y la envidia, y se documentará brevemente la importancia y necesidad de su estudio. Para diversos autores, ambas cumplen algunas funciones y también provocan ciertas consecuencias, que pueden ser desadaptativas o dañinas, ya sea a nivel personal o grupal y societal.

Los celos cumplen con algunas funciones que se pueden considerar positivas o favorables para el sujeto. Permiten que los individuos mantengan, protejan o restauren los lazos sociales frente a amenazas que atentan contra el individuo o la relación;⁵³ sirven como termómetro de la importancia que una relación íntima puede tener para alguien;⁵⁴ como intento de poner a prueba la relación e incrementar el grado de compromiso;⁵⁵ ayudan a establecer las “reglas básicas” entre los miembros de la pareja;⁵⁶ Clanton y Kosins⁵⁷ establecen que los celos protegen una relación que la cultura ha establecido como valiosa o la autoestima del miembro de la pareja que se siente amenazado, y es un indicador de que algo anda mal con la relación, más que un indicador de que alguno de los miembros de la pareja tenga problemas;⁵⁸ Mathes⁵⁹ encontró que las personas celosas realmente hacen lo necesario para mantener sus relaciones románticas, conservando sus matrimonios durante muchos años.

Los celos también son causantes de comportamientos o situaciones negativas. Se han relacionado con la violencia doméstica.⁶⁰ También se ha visto que en una situación de celos, hay más agresión hacia la pareja entre más se le ame y más compromiso se dé en la relación, manifestándose como enojo y deseos de castigarla y matarla.⁶¹ Lo anterior se debe a que la agresión celosa, como muchas otras formas de

comportamiento humano, está sobredeterminada en el sentido de representar el punto final de un número de intenciones, actos y temas. Los celos involucran la rabia frente a un acto de infidelidad o deslealtad; amenazan destruir a la relación; involucran también humillación; hacen que surja erotismo intensamente ambivalente; escalan el conflicto interpersonal dentro de la relación y se ven acompañados de incertidumbre, frustración y desesperanza. Cualquiera de estas reacciones, o todas ellas, pueden predisponer a un individuo a cometer actos agresivos.

Otros autores que han señalado la estrecha relación entre los celos y la violencia, que puede ir desde el enojo, pasando por agresión hasta la violencia homicida son: Barnett y cols.,⁶² Delgado y Bond,⁶³ Leong y cols.,⁶⁴ Pines y Aronson,⁶⁵ Pines y Friedman⁶⁶ y Riggs.⁶⁷

Los celos son una emoción dinámica: se mueve de un estado donde el individuo se siente completamente amenazado hacia un estado en el que cree que ya dominó el problema. En casos extremos, la solución del problema consiste en la eliminación violenta del rival. En todo caso, existe un movimiento que va del respeto al rival hasta su total denigración. Si el rival no se degrada en su poder, por lo menos se denigra en su valor moral, porque entre más tiempo dure la situación de celos más culpa se le atribuye al rival por su intromisión. Si el celoso perdiera la batalla, lo sobrecogería la melancolía y la depresión, por lo que las situaciones de celos muy prolongadas con frecuencia terminan o en suicidio o en depresión permanente.⁶⁸

Los celos y la envidia juegan un papel importante en la vida humana: los celos mantienen la exclusividad de las relaciones emocionales y la envidia pone énfasis en ciertos principios igualitarios en las relaciones que establecen los seres humanos; se requiere cierto grado de celos y envidia para evitar actitudes de total indiferencia entre las personas.⁶⁹

Los celos llevan a conductas más violentas que la envidia, como lo demuestra que 20% de los homicidios involucran a una persona celosa.⁷⁰ Sin embargo, la envidia también tiene consecuencias negativas y dañinas, entre las que destacan que la envidia no tiene que ver con la igualdad como un valor general, sino que está relacionada con el medio para mejorar la situación personal del sujeto, y además, surge cuando la demanda de igualdad es algo inalcanzable.⁷¹

Los celos y la envidia son vicios y pueden ser tanto emociones como rasgos de carácter. La persona que experimenta celos o envidia emocional adopta una cierta visión de la situación que enfrenta, mientras que si son caracterológicas, predisponen al individuo a ver el mundo de esa cierta manera y a sentir celos y envidia. Ambas emociones tienden a ser destructivas, aunque de diferente manera: el envidioso es incapaz de ser caritativo, es malicioso y está resentido; el celoso es suspicaz y desconfiado. Como en ambos casos lo que se ve amenazada es su postura frente a los demás y su autoestima, estas emociones provocan el retraimiento del sujeto, imposibilitando así el establecimiento de relaciones interpersonales.⁷²

Por último, Schoek⁷³ señala que la envidia juega un papel importante en todas las sociedades: hay crímenes cuya motivación es la envidia, la política está basada en la envidia, y existen importantes razones para tratar de evitar ser envidiado por los otros. Smith⁷⁴ indica que una persona que siente envidia, en su forma hostil típica, cree que la ventaja de la persona envidiada es en cierto grado injusta, y los sentimientos hostiles son una respuesta natural a la injusticia percibida, siendo estas creencias de injusticia las que explican estos sentimientos.

Aproximaciones teóricas al estudio de la emoción

En esta sección se presentan algunas de las teorías cognoscitivas⁷⁵ más importantes desarrolladas durante las últimas décadas y que han servido de guía a los planteamientos de los que parte la presente investigación.

TEORÍAS COGNOSCITIVAS DE LA EMOCIÓN

Las teorías cognoscitivas de la emoción que han surgido recientemente comparten suposiciones muy semejantes acerca del papel de los procesos cognoscitivos, especialmente los evaluativos, tales como la evaluación cognoscitiva, en la generación de una reacción emocional al enfrentarse al entorno. Todas estas aproximaciones están centradas en el significado, son relacionales, adoptan un punto de vista proce-

sual, y son recursivas, es decir, se presentan respuestas en todos y cada uno de los estados de retroalimentación y cambio.

La relación entre la cognición y la emoción no es nueva. Las teorías que se verán a continuación consideran a la cognición como una condición necesaria de la emoción, lo que no equivale a decir que los pensamientos preceden a las emociones; más bien, se puede hablar de una relación bidireccional.

Por otro lado, aunque desde el punto de vista teórico la emoción y la cognición son separables, en la realidad ocurren en forma conjunta o fusionada. No se puede decir que la evaluación cognoscitiva termina cuando se empieza a dar la emoción; la actividad cognoscitiva continúa y es una parte esencial de la respuesta emocional. La experiencia emocional completa incluye la fusión de tres componentes: el pensamiento, impulsos a la acción y trastornos psicossomáticos. En este trabajo se dará realce al aspecto cognoscitivo sobre los otros dos, ya que se considera, junto con Lazarus y Folkman⁷⁶ que la evaluación cognoscitiva es una condición suficiente y necesaria para la producción de las emociones. La evaluación cognoscitiva —del significado o la importancia— subyace y es un aspecto integral de los estados emocionales; media a las reacciones emocionales en mayor o menor medida, aunque las emociones, una vez generadas, pueden afectar al proceso de evaluación.

Todas las teorías señalan de alguna manera que no son los eventos por sí mismos los que determinan las respuestas emocionales, sino las evaluaciones e interpretaciones que de los mismos realizan los individuos. Las teorías de la evaluación cognoscitiva son capaces de explicar así la variabilidad de las respuestas emocionales ante un evento y la comunalidad entre la infinita variedad de eventos que dan lugar a una emoción particular. Es decir, dos individuos con diferentes evaluaciones del mismo evento —o el mismo individuo con diferentes evaluaciones en diferentes ocasiones— responderán con diferentes emociones; dos sujetos con las mismas evaluaciones del mismo —o de diferente— evento, responderán con la misma emoción.⁷⁷

Magda B. Arnold

La teoría de Arnold es en realidad de las más antiguas dentro del campo cognoscitivo. Su primer trabajo relacionado con el tema lo publicó en 1945.⁷⁸ De entonces a la fecha, se puede resumir su teoría como se presenta a continuación.

El análisis cognoscitivo de Arnold depende del constructo “evaluación”. Ella sugiere que el individuo evalúa de forma inmediata, automática y casi involuntaria, todo aquello con lo que se encuentra que tenga que ver con él. Mientras ninguna otra evaluación interfiera, esto lleva al sujeto a acercarse a cualquier cosa evaluada como buena, evitar la evaluada como mala e ignorar lo que le es indiferente. Desde el punto de vista de la autora, se considera a la evaluación como complemento de la percepción y como productora de la tendencia de “hacer algo”. A esta tendencia se le llama emoción cuando es fuerte, aunque para Arnold, todas las evaluaciones tienen por lo menos el estatus de experiencias afectivas.

Se señala que en la mayoría de las experiencias novedosas, la memoria es la base de las evaluaciones; cualquier cosa nueva se evalúa en términos de la experiencia pasada. El objeto nuevo evoca una memoria o recuerdo “afectivo” asociado con la experiencia previa; estas memorias afectivas son revivificaciones de las evaluaciones pasadas, y distorsionan el juicio continuamente.

Arnold piensa que una situación y todas las memorias afectivas relevantes, llevan al individuo a tratar de adivinar el futuro. Se puede imaginar si lo que sucederá va a ser bueno o malo, por lo que la evaluación depende, entonces, de la memoria más las expectativas. A partir de esto el individuo desarrolla un plan de acción que involucra varias posibilidades para afrontar la situación, de las que se escoge la mejor.

Arnold también distingue entre sentimiento y emoción. Los patrones de acción emocional surgen de evaluaciones positivas o negativas de objetos percibidos o imaginarios, mientras que los patrones de acción sentimental se consideran como resultado de la evaluación de algo que puede ser benéfico o dañino para el funcionamiento del organismo.

Richard S. Lazarus

Lazarus y sus colegas inician su aproximación cognoscitiva al estudio de la emoción desde 1966; de entonces a la fecha, su punto de vista ha quedado plasmado en diversos trabajos, que se irán mencionando conforme se haga referencia a ellos.

El concepto de evaluación cognoscitiva es un tema central de la teoría de este autor:

La evaluación cognoscitiva refleja la relación única y cambiante que se lleva a cabo entre una persona con ciertas características distintivas (valores, compromisos, estilos de percibir y pensar) y su entorno, cuyas características tienen que ser predichas e interpretadas.⁷⁹

Estas evaluaciones van más allá de las respuestas cognoscitivo-afectivas inmediatas y no deliberadas. La evaluación cognoscitiva se puede entender más claramente como el proceso de categorizar un encuentro y sus varias facetas con respecto a su significado o importancia para el bienestar del individuo; es básicamente evaluativa, se centra en el significado o importancia y se lleva a cabo en forma continua durante la vida de la persona.

Para este autor existen dos aspectos evaluativos principales: la evaluación primaria y la secundaria. En la evaluación primaria se pueden distinguir tres tipos: 1) irrelevante, 2) benigno-positivo y 3) dañina o peligrosa —productora de estrés. Cuando el encuentro con el ambiente no trae ninguna implicación para el individuo, cae dentro de la categoría de irrelevante. Las evaluaciones benigno-positivas ocurren si el resultado de un encuentro es visto como positivo; es decir, si preserva o incrementa el bienestar, o promete hacerlo. Las evaluaciones productoras de estrés incluyen daño/pérdida, amenaza o reto. En la situación de daño/pérdida ya se ha dañado a la persona; en la situación de amenaza, se anticipan situaciones de daño/pérdida; en las de reto, se exige la movilización de esfuerzos de confrontación y se centran en la ganancia o crecimiento potencial que puede provocar el encuentro con el entorno.

Cuando el individuo se encuentra en desventaja o peligro, se tiene que hacer algo para controlar la situación: la evaluación que se hace

respecto a qué se puede y debe hacer se denomina evaluación secundaria. Esta actividad es un aspecto crucial; es un proceso complejo que toma en cuenta las opciones de afrontamiento de que se dispone, la posibilidad de que una opción de afrontamiento dada permita aplicar una estrategia particular o un conjunto de ellas de manera efectiva. Las evaluaciones secundarias de las opciones de afrontamiento y las evaluaciones primarias de lo que está en juego interactúan entre sí modelando el grado de estrés y la intensidad y cualidad —o contenido— de la reacción emocional. Las diferentes combinaciones de los procesos de evaluación ilustran la mediación cognoscitiva de la reacción ante el estrés y el proceso de afrontamiento: cada tipo de reacción emocional depende de un proceso de evaluación cognoscitivo particular.

La reevaluación o reinterpretación se refiere a un cambio en la evaluación sobre la base de nueva información proveniente del ambiente, que puede resistir o alimentar presiones provenientes de la persona, y/o información de las propias reacciones de la persona. Una reevaluación no es más que una evaluación que sigue a una anterior en el mismo encuentro y que la modifica: en esencia no difieren.

En términos generales, la forma en que una persona evalúa un encuentro influye de forma determinante sobre el proceso de afrontamiento y la forma en que reacciona emocionalmente.

Existen diferentes factores que influyen la evaluación, que se pueden clasificar en dos grandes tipos: factores personales y factores situacionales. Entre los factores personales existen dos que son muy importantes para la evaluación: los compromisos y las creencias. Estos influyen la evaluación de la siguiente manera: 1) determinando lo que es importante para el bienestar en un encuentro dado; 2) modelando la forma en que la persona entiende al evento y en consecuencia sus emociones y esfuerzos de afrontamiento; y 3) proveyendo la base para evaluar los resultados.

Los compromisos expresan lo que es importante para la persona, lo que tiene significado para ella; determinan lo que está en juego en un encuentro particular. Aunque la definición de compromiso contiene componentes cognoscitivos al referirse a preferencias, valores y/o metas, se considera que tiene implicaciones motivacionales de movimiento, intensidad, persistencia, importancia afectiva y di-

rección.⁸⁰ Los individuos están comprometidos con algo o algunas cosas en particular; con algunas con mayor fuerza que otras, por lo que se puede hablar de patrones de compromisos, y por lo tanto, son difíciles de conocer.

Los mecanismos por medio de los cuales los compromisos influyen a la evaluación son los siguientes: 1) dirigen a las personas hacia y lejos de situaciones que puedan ser amenazantes o retardoras; 2) modelan la sensibilidad ante las señales del medio ambiente: la variabilidad de maneras en que la gente evalúa las situaciones se debe en parte a diferencias individuales que le dan diversos pesos a las variadas facetas de las situaciones; y 3) por medio de su relación con la vulnerabilidad psicológica, o sea la representación de la amenaza potencial determinada por variables personales y situacionales. Entre mayor sea el grado de compromiso, más vulnerable es la persona en el área de ese compromiso.

Las creencias son configuraciones cognoscitivas formadas personalmente o culturalmente compartidas; son nociones persistentes acerca de la realidad que sirven como un lente perceptual, o como una “predisposición”. En el proceso de evaluación, las creencias determinan lo que es, “cómo son las cosas” en el ambiente, y modelan la comprensión de su significado. Las creencias pueden ser primitivas o de orden superior. Las primitivas descansan en premisas que no están abiertas a discusión para el creyente; las de orden superior son aprendidas, así como derivadas, por medio del razonamiento inductivo de la experiencia.

Entre todas las creencias posibles de un individuo, hay un conjunto específico que es relevante para la evaluación: las que se refieren al control personal que el individuo cree que tiene sobre los eventos, y las que tienen que ver con aspectos existenciales. Las primeras señalan el grado en el que la persona siente confianza en su poder de dominio sobre el ambiente, o inversamente, se siente vulnerable al daño que un mundo peligroso y hostil le puede causar. Una creencia general acerca del control se refiere al grado en que la gente asume que puede controlar los eventos y los resultados de importancia para ella. La formulación más conocida sobre este tema es la de Rotter,⁸¹ en términos de *locus* de control interno y externo.

Las evaluaciones del control situacional se refieren al grado en que la persona cree que puede modelar o influir una relación persona-ambiente particular; son producto de las evaluaciones que el individuo hace sobre las demandas de la situación, así como de sus recursos de afrontamiento, opciones y habilidades para implementar las estrategias de afrontamiento necesarias. A éstas se les puede llamar expectativas de eficacia, son parte del proceso de evaluación secundaria, e influyen la emoción y el afrontamiento. Las expectativas de eficacia y los incentivos —lo que está en juego— forman parte de la evaluación total que realiza la persona; la relación evaluada entre estos dos factores es lo que determina la emoción y el afrontamiento, y no su influencia independiente.

Las evaluaciones secundarias de control se basan por lo general sólo en facetas seleccionadas de un encuentro, siendo los factores personales, como compromisos y creencias, los que guían o dirigen la atención del individuo. La evaluación de la controlabilidad de aquellas facetas seleccionadas está sujeta en sí misma a la influencia de los factores personales.

Las creencias que se tienen acerca del control, ya sea que estén moldeadas por factores personales o contingencias situacionales, juegan un papel muy importante en la determinación del grado en el que una persona se siente amenazada o retada en un encuentro con el entorno. En la medida de la generalidad de la creencia que una persona tiene sobre su capacidad de controlar, en esa medida se verán coloreadas todas las evaluaciones, independientemente de la situación. El punto importante es que, independientemente que sea general o específica, ilusoria o realista, la creencia que la persona tiene sobre su habilidad para controlar un evento, influye en la forma en que el evento es evaluado y, por medio de la evaluación, en la actividad posterior de afrontamiento.

Las creencias existenciales son creencias generales que le permiten a la persona tener un significado de lo que es la vida, aun de las experiencias nocivas, y le permite mantener la esperanza. Las creencias pueden hacer surgir a las emociones, y también pueden usarse para aminorar o regular una respuesta emocional. En estos casos, las creencias llevan a, o regulan las emociones, pero ellas en sí mismas no son emocionales. Se convierten en emocionales sólo cuando un en-

cuentro involucra también un compromiso con un valor o un ideal, otra persona, o una meta, o cuando el bienestar físico se ve amenazado.

Las creencias específicas también se pueden cargar de emoción y generar esperanza. El papel que las creencias específicas juegan en los procesos de evaluación difiere de las creencias existenciales en que las primeras son menos generales y se involucran sólo en situaciones específicas en las que existe un riesgo físico o psicológico relevante.

Entre los factores situacionales que influyen la evaluación se identifican ciertas propiedades formales de las situaciones que son relevantes a los factores personales y para los procesos de evaluación a través de los cuales se determina cuál es la evaluación específica que se realiza. Lazarus y Folkman⁸² identifican entre los factores situacionales a la novedad, lo predecible y la incertidumbre de los eventos; dentro de una categoría temporal, incluyen a la inminencia, la duración y la incertidumbre temporal; asimismo mencionan a la ambigüedad de los eventos, así como su ocurrencia en el tiempo dentro del ciclo vital.

Si una situación es perfectamente novedosa, y ningún aspecto de la misma se ha relacionado psicológicamente, previamente, con daño, no será evaluada como amenazante; si tampoco se ha relacionado con dominio o ganancia, tampoco se evaluará como retardadora. Pero, la mayoría de las situaciones no son completamente nuevas.

El poder predecir implica que existen características ambientales predecibles que pueden ser discernidas, descubiertas o aprendidas. El no poder hacerlo implica que el individuo no puede llevar a cabo afrontamientos anticipatorios, reduciéndose su percepción de control e incrementándose así la posibilidad de evaluar la situación como algo nocivo.

La incertidumbre de los eventos se refiere a la posibilidad de que la ocurrencia de un evento influya su evaluación. Se plantea que, en condiciones naturales de máxima incertidumbre, se tiende a evaluarlas como nocivas, porque tienen un efecto inmovilizador sobre los procesos de afrontamiento anticipatorios.

Entre los factores temporales mencionados, la inminencia se refiere a qué tanto tiempo se tiene antes de que ocurra un evento, es el intervalo durante el cual se anticipa un evento. Por lo general,

entre más inminente es un evento, más intensa es su evaluación; entre menos inminente, se puede tener más tiempo para pensar qué hacer, o reevaluar la situación, anticipar el afrontamiento, etcétera. La duración se refiere a qué tanto tiempo persiste el evento nocivo; por lo general, también entre más tiempo dure, más nocivo es. La incertidumbre temporal se refiere a desconocer cuándo va a ocurrir un evento; esta incertidumbre es nociva sólo ante la inminencia del evento nocivo.

Por otro lado, la ambigüedad se refiere a tener insuficiente información, o tenerla poco clara. Cuando existe ambigüedad situacional, los factores personales son los que modelan la comprensión de la situación, haciendo que la interpretación de la misma sea más una función de la persona que de los límites establecidos por los estímulos objetivos. La ambigüedad puede ser evaluada como amenazante, y también como motivante para buscar, por ejemplo, más información.

Por último, el tiempo en el que ocurren los eventos dentro del ciclo vital puede ser amenazante si ocurren demasiado temprano o demasiado tarde, ya que la persona se puede ver privada del apoyo de sus pares, de la oportunidad de prepararse para un nuevo papel, entre otras cosas.

Una de las circunstancias que afectan la evaluación de la situación es la vulnerabilidad percibida del sujeto. Ésta está íntimamente relacionada con la habilidad de afrontar. Por lo tanto, un aspecto muy importante de la teoría de la emoción de Lazarus es el que se refiere al afrontamiento. Para Lazarus y Folkman, afrontamiento se define como:

...el constante cambio de los esfuerzos cognoscitivos y conductuales para manejar demandas específicas internas y/o externas que son evaluadas como imp ositivas o excediendo los recursos de la persona.⁸³

Los autores perciben al afrontamiento como un proceso, en el que independientemente de la fuente, cualquier cambio en la relación persona-ambiente lleva a una reevaluación de lo que está sucediendo, su significado y lo que se puede hacer al respecto. Este proceso de reevaluación a su vez influye en los esfuerzos subsecuentes de afronta-

miento, por lo que este proceso está continuamente mediado por las reevaluaciones cognoscitivas.

Las etapas del proceso de afrontamiento son: anticipación, impacto y postimpacto. Las funciones del afrontamiento son manejar o alterar el problema que está causando el daño y regular la respuesta emocional ante el problema. Al primer caso corresponde el afrontamiento dirigido al problema, y al segundo el afrontamiento dirigido o centrado en la emoción.

Entre las formas de afrontamiento centradas en la emoción se tienen: evitación, minimización, distanciamiento, atención selectiva, comparaciones positivas y buscarle lo bueno a lo malo. Entre las formas de afrontamiento centradas en el problema se tienen: definir el problema, generar soluciones alternativas, sopesar las alternativas en términos de costo-beneficio, escoger entre ellas y actuar. Estas últimas pueden dirigirse al individuo mismo —hacia dentro— o hacia el ambiente —hacia afuera.

Entre los recursos que el individuo tiene para afrontar las situaciones se tienen: salud y energía, creencias positivas, habilidades para resolver problemas, habilidades sociales, apoyo social y recursos materiales. Las restricciones que un individuo tiene para utilizar sus fuentes de afrontamiento son: restricciones personales, ambientales, y el nivel de amenaza percibido.

Los aspectos conceptuales a los que se debe dirigir una teoría cognoscitiva de la emoción son dos:

- a) Especificar las actividades cognoscitivas y de afrontamiento que hacen posible traducir un encuentro con el ambiente en reacciones emocionales a corto plazo y resultados a largo plazo, planteándolos en términos de proceso para poder incorporar al cambio durante uno de estos encuentros, y a través de los diferentes tipos de encuentro;
- b) Apartarse de la simple descripción para llegar a un planteamiento de causas y consecuencias que especifiquen las variables o condiciones bajo las cuales ocurre cada tipo de evaluación —con sus consecuencias emocionales— así como el establecimiento de la interrelación funcional que existe entre la persona, los antecedentes causales de la situación, los procesos y los resultados.⁸⁴

George Mandler

Desde el punto de vista de Mandler⁸⁵ los tres aspectos integrales de la emoción son: la “activación”, la “interpretación cognoscitiva” y la “conciencia”. La activación indiferenciada es la percepción de actividad del sistema nervioso simpático. Su presencia depende de la interpretación cognoscitiva, particularmente respecto a las interrupciones y el bloqueo de metas u objetivos y sirve para mantener la homeostasis y la búsqueda de información.

La interpretación cognoscitiva involucra estructuras que promueven reacciones innatas ante los eventos, más las evaluaciones de la percepción de sí mismo. Los movimientos expresivos producen reacciones cognoscitivas automáticas que se ven alteradas por la reinterpretación. La experiencia de la emoción y la conducta emocional resultan de la interacción entre la activación autónoma y la interpretación cognoscitiva. La activación proporciona la cualidad visceral y la intensidad de la emoción mientras que la interpretación cognoscitiva proporciona una categoría de la experiencia. Mandler argumenta que la experiencia emocional ocurre a nivel consciente, y las salidas de ésta son codificadas apropiadamente por el lenguaje convencional.

La tesis general de Mandler es que la activación del sistema nervioso autónomo establece el escenario para la conducta y experiencia emocionales. La cualidad de la emoción proviene del análisis del significado que es iniciado por la activación, la situación general y el estado cognoscitivo. A partir de este punto existen salidas hacia la conciencia y hacia la acción.

La activación se puede producir de dos maneras: por una producción preprogramada del sistema nervioso autónomo y por mediación del análisis del significado que convierte a los estímulos mentales en productores de actividad del sistema nervioso autónomo. Cualquier indicación de activación que se perciba lleva en forma automática al análisis del significado. Esto genera una búsqueda de estructuras que puedan asimilar la información, su análisis y la percepción de la activación. Si la búsqueda tiene éxito, se detiene, y esa estructura particular es almacenada en la conciencia.

La postura de Mandler se puede resumir diciendo que involucra una retroalimentación continua: los estímulos ambientales llevan a

interpretaciones cognoscitivas que llevan a la percepción de la activación que lleva a la experiencia emocional que lleva a la percepción y evaluación de la experiencia que modifica la interpretación cognoscitiva original, y así sucesivamente.

Mandler indica que la complejidad de las entradas emocionales hace que la emoción sea muy rica, y su significado está dado por la estructura de las entradas y su relación con otras entradas y otras estructuras mentales existentes. Mandler interpreta de dos maneras la interacción entre la cognición y la activación en el análisis del significado. Desde el punto de vista pasivo, la emoción está dada por la red relacional total de los dos conjuntos de estructuras; desde el punto de vista activo, las entradas de cualquier sistema son alimentadas a las estructuras existentes basadas en la experiencia pasada y en los factores innatos. Por supuesto que ambos sistemas pueden operar y el mismo conjunto de eventos puede actuar como productor de la activación y tienen que ser evaluados cognoscitivamente.

A un nivel de mayor detalle, el autor sugiere que las estructuras proporcionan análisis de las entradas y una identificación inicial de la emoción. Éstas se guardan, el análisis del significado proporciona más interpretaciones, se produce entonces la activación que, junto con la evaluación cognoscitiva de la situación, resulta en una reacción emocional específica.

Joseph De Rivera

De Rivera⁸⁶ inicia la presentación de su teoría señalando que existen en el idioma inglés centenares de palabras que se refieren a los estados emocionales. Dependiendo de lo que se considera exactamente que es una emoción, se tienen entre 100 y 500 palabras que probablemente capturan matices diferentes de emociones. Y decide que se puede llegar a saber qué son las emociones y cuántas hay.

En el ambiente existen básicamente dos elementos: el sujeto y el objeto. Existe una emoción si la persona transforma su relación con el mundo; es decir, se mueve hacia o en contra del objeto —acercándose— o se mueve quitándose del lugar o escapando del objeto —alejándose. A las emociones donde el sujeto es el objeto del movimiento

las llama emociones “yo”, y emociones “ello” a las que tienen a otro como objeto.

Habla de dimensiones que le permiten clasificar las emociones como de “pertenencia” —algo es mío, o participa de mis intereses; existe un límite entre lo que pertenece y lo que no, e implica una conexión entre la persona y el otro—; de “reconocimiento” —se identifica al objeto como miembro de un grupo especial o de estatus privilegiado, reflejando el gusto por y la forma en que se es visto por los demás—; y de “ser” —donde el otro tiene que existir y tener algún significado, forma o esencia—, en las cuales la emoción opera afectando la existencia o la esencia del otro o de sí mismo.

Los tres tipos de emociones y las relaciones entre la persona y el otro parecen corresponder a los tres aspectos del sí mismo que describió James⁸⁷ originalmente: el sí mismo material queda formado por las emociones de pertenencia; el sí mismo social por las emociones de reconocimiento, y el sí mismo espiritual por las emociones de ser.

Las dimensiones del espacio psicológico en el que se llevan a cabo los movimientos de las emociones parecen señalar que las emociones de pertenencia jalan un objeto hacia nosotros o lo alejan, nos acercamos al objeto o nos alejamos de él; en la dimensión de reconocimiento vemos “hacia abajo” o “hacia arriba” a las personas u objetos con los que nos relacionamos; y en la dimensión de ser, las personas u objetos están “dentro” o “fuera, nos abrimos ante ellas o las excluimos.

La matriz de emociones desarrollada por De Rivera implica cuatro ejes fundamentales: 1) si la persona u otro implícito es el sujeto del movimiento; 2) si el movimiento es hacia o lejos del otro o de la persona; 3) si el movimiento altera la posición de la persona o del otro; y 4) si el movimiento ocurre a lo largo de las dimensiones de pertenencia, reconocimiento o ser, dando como resultado 24 emociones.

Esta matriz de emociones sugiere que cualquier emoción particular es el resultado de un patrón de elecciones que organizan nuestra relación con el otro, partiendo del supuesto —escuela transaccional de Ames, 1951—⁸⁸ de que cualquier percepción es realmente una interpretación de la situación y por lo tanto involucra elecciones. Las diferentes elecciones que se pueden hacer producen interpretaciones diferentes de la situación que el sujeto mantiene en relación con su entorno y transforman su posición en el mundo. La elección que

realice, organiza una estructura emocional que transforma su situación y le indica que se comporte en ciertas formas específicas. Es decir, la persona debe elegir si la distancia entre él y el otro debe incrementarse o reducirse a lo largo de cuál dimensión del espacio psicológico, si él o el otro debe ser el sujeto del movimiento, y si la posición propia o la del otro es la que se debe alterar. Esto hará que se sienta una u otra emoción.

Theodor D. Kemper

La teoría de Kemper⁸⁹ es una teoría de las emociones desde el punto de vista de un sociólogo y está basada en la proposición fundamental de que la mayoría de las emociones humanas son producto de los resultados de las interacciones sociales llevadas a cabo.

El argumento fundamental del que parte el autor es que los eventos del ambiente social son los que instigan a las emociones. Los más importantes de ellos son los patrones de relación social que se llevan a cabo y cambian entre los actores. Para predecir las emociones a partir del patrón de relaciones sociales, se requiere de una teoría de la interacción que comprenda la gama total de las posibilidades relacionales.

El postulado básico de la aproximación sociológica de esta teoría señala que las relaciones humanas por lo general ocurren dentro de un contexto de interdependencia y división del trabajo entre los interlocutores. La interdependencia implica una división del trabajo; es decir, una acción conjunta dirigida hacia una meta que no puede ser alcanzada por los individuos solos o aislados. En el curso de la actividad cooperativa surge una división del trabajo, más o menos simple o compleja, en la que las diferentes personas se involucran en las diferentes partes de la tarea en común. La participación en la división del trabajo conlleva realizar ciertos aspectos o cosas técnicas para llevar a cabo la tarea para la cual se reunieron los actores. Cuando la división del trabajo se vuelve compleja, existe la necesidad de una nueva función, aquella que se ocupe de la coordinación, programación, secuenciación, decidir prioridades cuando surjan condiciones de emergencia, etcétera; aparece entonces, en algún momento del

proceso, el papel que por lo general se identifica como el de líder o coordinador.

En términos más generales, las exigencias técnicas de la división del trabajo requieren que, tarde o temprano, los actores pongan atención a algo más que las meras actividades técnicas llevadas a cabo; se requiere que tomen en consideración a la relación que existe entre ellos. Deberán atender a la forma en que los actores se orientan uno hacia el otro, es decir, a su “relación”.

El siguiente punto consiste en contestar cómo se puede explicar que un individuo acepte los deseos, órdenes, peticiones o demandas que el otro individuo le solicita durante esa división del trabajo. En términos generales, se pregunta por qué A hace lo que B le pide. Kemper postula que A hace lo que B le pide porque A se ve real o potencialmente coercionado a hacerlo, o porque A quiere hacerlo para beneficiar a B. El modelo de interacción propuesto por el autor pone énfasis en la conducta “intencional” que los actores tienen mutuamente entre sí. Pone énfasis en la unión entre los actores: la acción hacia los otros es ya sea coercitiva o voluntaria.

El “poder” es un modo de relación social en el que se obtiene la aceptación de otros que no desean ofrecerla voluntariamente. Es incontrovertible que la fuerza, la coerción, la amenaza, y cosas por el estilo, son modos muy importantes de interacción entre los humanos, y un modelo de relaciones sociales que sea comprensivo, debe dar cuenta de su existencia.

El que una persona voluntariamente haga lo que la otra le pide, se debe al estatus de la otra. Siempre será posible ordenar a los actores en un sistema social de acuerdo a qué tanta aceptación voluntaria hay, por parte de otros con quienes se interactúa, de aceptar lo que se les pide. Es decir, siempre se podrá jerarquizar a las personas que interactúan en términos de su estatus. El autor propone la hipótesis general de que una clase muy grande de emociones es producto de resultados reales, imaginarios o anticipados de las relaciones sociales.

La teoría inicia con un modelo diádico de relación, que posteriormente se expande para incluir a un tercero. Por el momento se considerará a dos actores que se relacionan entre sí en las dos dimensiones de poder y estatus, lo que produce cuatro canales relacionales. Desde

el punto de vista de cada actor existe su propio poder y el del otro, su propio estatus y el del otro.

Dado este formato, existen 12 resultados relacionales posibles: cada actor (A y B) pueden ganar poder, perder poder, ganar estatus, o perderlo; así como también, pueden permanecer como estaban antes en estatus y poder. Cada episodio de interacción produce un resultado relacional en cada uno de los cuatro canales relacionales. Y como ninguno de los actores puede perder o ganar al mismo tiempo, cuatro cambios son los máximos que pueden ocurrir como resultado de un único episodio de interacción real, imaginario o anticipado. Aun cuando no existiera ningún cambio, pueden surgir emociones intensas.

Como este modelo permite que ocurran cuatro cambios relacionales en forma simultánea, permite explicar la existencia de emociones mixtas o conflictivas. Si se siguen diferentes emociones de diferentes cambios en diferentes canales relacionales, el cambio simultáneo en más de un canal de relación entre los actores, automáticamente puede producir más de una emoción.

Los cuatro resultados relacionales de cualquier episodio de interacción se deben siempre a un agente. Ya sea uno mismo u otro, fue el responsable o causó en algún sentido el conjunto particular de resultados. El concepto de agencialidad se percibe desde la perspectiva del actor que está sintiendo la emoción. Un actor puede asignar la responsabilidad agencial hacia sí mismo o hacia el otro de diversas maneras. El sujeto puede aceptar la responsabilidad de los resultados en los cuatro canales relacionales, puede asignar la responsabilidad de todos en el otro, puede dividir la responsabilidad de los canales relacionales, o aun, puede compartirla con el otro en alguno de los canales.

Para lograr que una teoría de la emoción basada en resultados relacionales sea general, se debe introducir el concepto del tercero como agente. El tercero es el responsable de los resultados en la relación entre A-B que son causados o producidos por un agente fuera de la relación. El tercero es con frecuencia un individuo concreto con el que A y/o B tienen una relación, pero, en el caso más general, el tercero puede ser una fuerza impersonal.

El concepto de agencia en la determinación de los resultados relacionales sugiere que para cualquier resultado relacional dado se

pueden dirigir diferentes emociones hacia diferentes personajes involucrados: hacia sí mismo, hacia otros y hacia la tercera persona —si es que existe.

Cuando uno mismo es el agente del resultado, uno puede tener emociones hacia uno mismo o hacia otros. Cuando el otro es el agente, también se pueden tener emociones hacia uno mismo o hacia el otro. Cuando el agente es la tercera persona, también se pueden tener emociones hacia uno mismo, hacia el otro y hacia la tercera persona.

De lo anterior, Kemper plantea como postulados de su teoría, a los siguientes:⁹⁰ La teoría sociológica de la emoción se fundamenta en los siguientes postulados: a) las relaciones entre los actores se pueden caracterizar localizando a los actores en relación de uno con el otro sobre las dos dimensiones relacionales de poder y estatus; b) en cualquier episodio de interacción pueden ocurrir cuatro cambios relacionales simultáneamente; c) los cambios relacionales se entienden como ganancia o pérdida en las posiciones de poder y estatus de los actores entre sí; d) la continuidad de los niveles existentes de poder y estatus de los actores también es un resultado posible de un episodio de interacción; e) cuando ocurre un cambio relacional o cuando existe continuidad, algún agente es responsable del resultado; f) los agentes pueden ser uno mismo, el otro o un tercero; y g) uno puede sentir diferentes emociones hacia uno mismo, el otro, el tercero —si existe— como producto del mismo resultado relacional.

Kemper define a las emociones como:

...una respuesta evaluativa relativamente corta de naturaleza esencialmente positiva o negativa que involucra componentes somáticos distintivos (y en ocasiones también cognoscitivos).⁹¹

La emoción es relativamente transitoria, dependiendo en parte del tipo de emoción, su intensidad y las circunstancias que la instigan. Lo positivo o negativo deberá entenderse como gratificante o aversivo. Los componentes somáticos distintivos hacen referencia a eventos mensurables y observables como cambios en la tasa cardiaca, respiratoria, pulso, transpiración, actividad motora, enrojecimiento de la cara, etcétera. Los componentes cognoscitivos consisten en juicios verbales o etiquetas que identifican la emoción; pueden surgir de la

evaluación explícita de la situación estímulo y de su importancia para la persona⁹² y de la evaluación explícita del propio estado emocional. Estos componentes no son necesarios, aunque sí muy frecuentes en la experiencia de la emoción. Las emociones no ocurren al azar, sino que son respuesta a un estímulo o señal.

Los resultados reales o anticipados de los episodios de interacción son la base de la producción de las emociones. Los resultados reales incluyen eventos relacionales que se extienden desde el presente, pasando por el pasado inmediato, hasta el pasado distante, ya sea biográfico o social, en virtud de la aculturación de los resultados relacionales del grupo al que pertenece el sujeto.

De acuerdo a los cánones de juicio consensual aceptados, los eventos supuestos sucedieron, o se transmiten como verdaderos en el proceso de socialización. El actor puede experimentar una emoción al recordar un resultado relacional del pasado. Los resultados imaginarios se refieren a eventos relacionales que no han sucedido en el pasado o puedan suceder en el futuro, y no se han establecido claramente las condiciones para que estos resultados alcancen una probabilidad relativamente alta de darse. Los resultados imaginarios también pueden ser representaciones equivocadas —simples o motivadas— de eventos relacionales.

El análisis sociológico de Kemper señala que existen tres tipos de emociones: estructurales, anticipatorias y consecuentes. Se toma como punto de partida que la relación entre los actores se inicia en algún momento. Independientemente de esto, y de que la relación esté en equilibrio o no, cada actor está satisfecho o insatisfecho en algún grado con su propia posición y la de la otra persona en las dimensiones de estatus y poder. Esto se expresa por una clase de emociones que Kemper denomina estructurales ya que son el resultado de la estructura relativamente estable de la relación, en términos de poder y estatus. Las emociones estructurales varían de acuerdo con las bases relacionales específicas de satisfacción e insatisfacción.

Como los humanos tienen la capacidad de planear, esperar y organizar el futuro de la relación y anticipar que van a ocurrir ciertos resultados como producto de episodios de interacción subsecuentes, existe una clase de emociones que son respuesta a la forma en que el

actor percibe el estado futuro de la relación, y se denominan anticipatorias.

Como las relaciones son continuas, pronto ocurre el siguiente episodio de interacción. Existe una clase de emociones que son consecuencia de los resultados relacionales del episodio de interacción y que son la culminación de la cadena que une a las emociones estructurales y anticipatorias a los resultados reales de la interacción; estas emociones se denominan emociones consecuentes.

Emociones estructurales

Las emociones estructurales son básicamente positivas o negativas en su tono. Se presentarán primero los dos canales relacionales referidos al sí mismo —poder y estatus propio—, y las emociones que surgen de esta situación. En segundo lugar, los canales relacionales del otro —poder y estatus del otro. También se especificará si se evalúa a la relación como teniendo magnitudes adecuadas, insuficientes o excesivas de estatus y poder, así como si el agente fue uno mismo o el otro.

Emociones anticipatorias

La orientación hacia el futuro del sistema relacional tiene un sentimiento, ya sea positivo o negativo, dependiendo de si el futuro es visto como prospectivamente bueno o malo. Estas son las emociones anticipatorias. Éstas se pueden ver en términos de dos elementos: el primero se refiere a los resultados de toda la experiencia pasada; el segundo, a los indicadores situacionales del probable éxito o fracaso del escenario relacional actual. Se entiende por éxito el retener o mejorar las condiciones relacionales que promueven la seguridad y la felicidad; fracaso sería lo opuesto.

Las experiencias relacionales se acumulan para proporcionar la base de la estimación subjetiva del probable éxito o fracaso en cualquier episodio de interacción nuevo. El efecto de las circunstancias presentes depende de la evidencia circunstancial del probable éxito o fracaso del siguiente episodio de interacción, y se basa en cualquier recurso, intereses, reglas, condiciones, personalidades, etcéteras, que

se cree que operan en la situación. Entre las condiciones formales están: la ley, las reglas burocráticas, los términos de un contrato, etcétera; los juicios que se refieren al carácter del otro y de uno mismo a la luz de ciertas normas de equidad, reciprocidad, justicia, etcétera; la cantidad de recursos con los que se cuenta para efectuar un cambio, pudiendo ser éstos de diversa índole.

Emociones consecuentes

En las relaciones que continúan durante un tiempo existen interacciones subsecuentes que se llevan a cabo dentro del contexto tanto de la estructura relacional existente —y sus emociones estructurales asociadas— y anticipaciones y emociones relacionales. Los resultados de la interacción son que el poder y el estatus han incrementado, decrecido, o permanecido igual. Estos resultados relacionales hacen que surjan las emociones consecuentes.

La articulación de los resultados de la interacción con las condiciones estructurales da lugar a un gran número de combinaciones. Estos canales relacionales pueden dar como resultado situaciones que se consideran como estructuralmente excesivas, adecuadas o insuficientes. De estas tres posibilidades estructurales se pueden articular tres resultados: ganancia, pérdida o continuidad del estatus. Por lo tanto, dependiendo de la condición inicial hay nueve posibles condiciones resultantes. Si se toma en cuenta la dirección del agente causante de las diversas situaciones, tan sólo para el canal relacional del estatus propio se deben considerar 63 posibles emociones. Si esto se hace para los tres canales relacionales restantes, quedan 1,071 posibles combinaciones que, por supuesto, son demasiadas.

Con objeto de reducir la amplitud de la matriz resultante, Kemper introduce tres principios: a) se dicotomizan las condiciones consecuentes a un conjunto que opera cuando al individuo le agrada el otro, y a otro conjunto que opera cuando al individuo le desagrada el otro; b) se retienen sólo las cuatro situaciones de “pierde” y “gana”; y c) se puede considerar, al igual que cuando se habló de las emociones estructurales, que existe un isomorfismo entre el propio poder y el poder del otro, que son inversos.

Los canales relacionales que toman en cuenta los diferentes agentes causales —uno mismo, el otro y un tercero— producen una gran cantidad de posibilidades emocionales.

Ira J. Roseman

Roseman, entre 1979 y 1991, estableció que las dimensiones evaluativas necesarias para explicar la existencia de las diferentes emociones eran las siguientes:

- a) *Estado motivacional*: es el motivo dominante operativo en un sujeto en una situación dada, y queda representado como ape- tencia o aversión, una recompensa que se busca conseguir o un castigo que se desea evitar.
- b) *Estado situacional*: este estado se refiere al hecho de si el es- tado motivacional —recompensa o castigo— está presente o ausente en la situación ante la cual está reaccionando el in- dividuo.
- c) *Probabilidad*: ésta se refiere al juicio sobre si un resultado da- do es probablemente cierto o incierto.
- d) *Legitimidad*: ésta se refiere a si la persona cree que merece un resultado positivo o negativo de esa situación.
- e) *Agencia*: ésta se refiere a si el resultado es visto como causado por circunstancias impersonales, otra persona, o la persona misma.

El sistema de relaciones entre combinaciones particulares de eva- luaciones y las emociones discretas resultantes conforman la teoría estructural de las emociones del autor. No todas las posibles com- binaciones de estas evaluaciones producen diferentes emociones; lo que equivale a decir que algunas evaluaciones son irrelevantes para algunas emociones, o que algunas evaluaciones tienen efecto sólo en regiones particulares del espacio emocional.⁹³

Las emociones que quedaron incluidas dentro de la teoría estruc- tural de Roseman se obtuvieron con base en las hipótesis que espe- cifican el subconjunto de estados emocionales que son síndromes de respuesta distintivos,⁹⁴ constituidos por los componentes fenomeno-

lógico, fisiológico, expresivo, conductual y “emotivacional” —dirigido a metas. Otras emociones quedaron excluidas por ser sinónimos, supraordenadas o subtipos.

Autores como Abelson,⁹⁵ Arnold,⁹⁶ Oatley, Johnson y Laird⁹⁷ y Scherer⁹⁸ proponen que la evaluación que resulta de comparar un estado actual a uno deseado es un antecedente crucial de las emociones. Esto es análogo a la interacción de los estados motivacional y situacional de la presente teoría. Scherer,⁹⁹ Averill¹⁰⁰ y Panksepp¹⁰¹ señalan que los diferentes tipos de motivos influyen sobre cuál emoción es la experimentada en una situación dada, apoyándose de esta manera la evaluación del estado emocional de la teoría estructural de la emoción.

Otros autores, como Frijda,¹⁰² Ortony, Clore y Collins,¹⁰³ Scherer,¹⁰⁴ Smith y Ellsworth,¹⁰⁵ también hablan de la evaluación de la probabilidad, certeza o expectativa como productoras de emociones. Kemper,¹⁰⁶ Weiner¹⁰⁷ y Scherer,¹⁰⁸ plantean que las evaluaciones del agente causal de los resultados de los eventos de una situación son determinantes de otras emociones. De la misma manera, Averill¹⁰⁹ indica que las evaluaciones de justicia, valor moral o legitimidad son importantes en la generación de otras emociones.

Como puede observarse, no obstante la sencillez de la teoría estructural de Roseman, concuerda con puntos de vista de diversos autores, en todas las dimensiones de evaluación que plantea como importantes para la diferenciación de la emoción que un sujeto experimentará en una situación dada.

James R. Averill

Averill¹¹⁰ se describe a sí mismo como constructivista, y explica lo que ello significa: las emociones son construcciones sociales y son improvisaciones basadas en la interpretación que el individuo hace de la situación. Adelanta una primera definición de emoción diciendo que las emociones son vistas como papeles sociales transitorios o síndromes constituidos socialmente. Las normas sociales que ayudan a constituir éstos se representan psicológicamente como estructuras cognoscitivas o *schematas*. Estas estructuras proporcionan la base para la evaluación de los estímulos, la organización de las respuestas y el

monitoreo del comportamiento, es decir, de la improvisación de los papeles emocionales.

A este autor le interesan las emociones que se usan en el discurso cotidiano y los tipos de emoción del lenguaje común, las emociones humanas.

Al hacer un análisis más detallado de su definición de la emoción señala que un síndrome se puede definir como un conjunto de respuestas que covarían de manera sistemática. La noción de conjunto implica que el síndrome consiste de una variedad de elementos diferentes, relacionados de tal manera que forman un sistema coherente. Los elementos pueden ser de origen biológico o social, pero ninguno es esencial para la identificación del síndrome como totalidad.

Las emociones son papeles sociales transitorios. Un papel puede definirse como un conjunto socialmente prescrito de respuestas que la persona deberá realizar en una situación dada. En el caso de los papeles sociales se encuentra estipulada la naturaleza de las reglas relevantes —normas sociales o experiencias compartidas respecto a la conducta apropiada. En el caso de una emoción, lo que se pone en juego es un papel social transitorio, y como es una construcción social, se pueden explicar totalmente sólo en un nivel de análisis social.

Las emociones tienen objetos que dependen de la evaluación que el individuo hace de la situación. Las evaluaciones emocionales representan juicios acerca de lo que es deseable o indeseable, son muy personales. El proceso de evaluación es un aspecto del síndrome emocional, no lo antecede; el objeto evaluado es un significado impuesto en el ambiente, una construcción cognoscitiva, por así decir. En virtud de lo anterior, el objeto evaluado es un criterio importante para distinguir a una emoción de otra. La relación entre una emoción y su objeto es lógica y psicológica; por lo tanto, para descubrir el objeto de una emoción se requiere examinar el significado del concepto emocional, y este significado es principalmente una cuestión de convención social.

Averill señala que la emoción no es algo que el sujeto lleva a cabo, sino es algo que le sucede —una pasión—: las pasiones son respuestas que son interpretadas como algo más allá del control del individuo. La experiencia de ser sobrecogido por la emoción es, en realidad, una interpretación del comportamiento del sujeto.

Por lo tanto, procede a definir la emoción como:

...un papel social transitorio (un síndrome socialmente constituido) que incluye la evaluación que de la situación realiza el sujeto y que es interpretada más como una pasión que como una acción.¹¹¹

Para que se pueda jugar un papel se debe entender su significado y se deben percibir sus requisitos. Cuando una persona se atribuye una emoción, juega un papel social transitorio cuyo significado queda simbolizado por la etiqueta emocional que aplica a su comportamiento. Es decir, el comportamiento emocional de una persona y lo que experimenta está determinado por el significado del papel emocional como lo interpreta la persona. Para poder hacerlo bien, la persona debe de ser capaz de ver su propio comportamiento en la perspectiva de los demás y de tal manera aprender cómo responder de forma que su comportamiento se conforme a las expectativas sociales, y así entender el significado del papel que está jugando. Como todo este proceso se da dentro del sistema cultural, las emociones sólo se pueden entender y explicar completamente como parte de la cultura a la que pertenece el sujeto.

El sujeto monitorea su comportamiento a la luz de la comprensión de la emoción, reflexionando sobre la misma. Las emociones no son eventos de todo o nada, sino se pueden ordenar en un continuo que va de relativamente leves a muy intensas; dicho continuo se puede analizar en términos del grado de involucración del sujeto, y Averill propone tres niveles: bajo —la actuación de la emoción es una mera formalidad—, medio —ya involucra la integración de respuestas fisiológicas— y alto —cuando la persona se siente sobrecogida por la emoción, sin poder controlarla.

Entre los factores que influyen en la involucración y la ejecución de los papeles emocionales están: la motivación, la experiencia previa, la capacidad de actuar el papel, y los escenarios físico y social donde ocurre la emoción.

Averill plantea un modelo o paradigma que explica las emociones y que explicamos a continuación.¹¹²

Determinantes sociológicos de las emociones

De acuerdo al paradigma de Averill, existen dos tipos de variables sociales de importancia fundamental para comprender los síndromes emocionales: las normas sociales y las defensas. Las normas sociales se refieren a las demandas o expectativas que la sociedad espera del individuo, son las expectativas compartidas de lo que es la conducta apropiada, y pueden influir la conducta de dos maneras diferentes: a) el prospecto inmediato de sanciones positivas y/o negativas pueden inducir obediencia; b) durante el proceso de socialización el individuo adopta como propias las actitudes y creencias relevantes de la sociedad, de tal manera que la conducta esperada se convierte en su “segunda naturaleza”. En ocasiones las prácticas sociales van en contra de los intereses del sujeto, en cuyo caso el conflicto se resuelve por medio de otro conjunto de estructuras normativas llamadas por el autor “defensas sociales”, que son análogas a los mecanismos de defensa psicológicos.

Determinantes psicológicos de las emociones

A lo largo de la vida, la persona desarrolla un conjunto de expectativas —“normas personales”— acerca de su propio comportamiento y sus expectativas de lo que es la conducta apropiada, ante las cuales en ocasiones el individuo no puede si no responder de acuerdo a ellas, y la respuesta se interpretaría como una pasión. Cuando dos o más expectativas son incompatibles, el conflicto psicológico resultante puede ser resuelto por medio de los mecanismos de defensa.

Averill señala que el paradigma descrito puede explicar la existencia de lo que llama emociones impulsivas, conflictivas y trascendentales. Las impulsivas son aquellas que son como la “segunda naturaleza” del sujeto, sus deseos y aversiones no son iniciados por él. Las conflictivas se pueden ver como resultado de la discrepancia entre el guión de la situación emocional —establecido por la cultura y sociedad— y la respuesta expresiva que se tiene ante ella. Las trascendentales son las que aparecen cuando las estructuras cognoscitivas se quiebran o desorganizan, son difusas, inefables y difíciles de describir en lenguaje cotidiano —experiencias místicas.

La evaluación de un evento depende, por un lado, de las normas y defensas sociales —mala interpretación conductual para adaptarse a la norma social— y de las normas y las defensas personales —mala interpretación conductual para adaptarse a la norma personal. Esta evaluación da como resultado la intervención de procesos fisiológicos y cognoscitivos, que afectan tanto a las normas y defensas sociales y personales, y llevan a la emisión de una respuesta.

La respuesta emocional puede concordar o no con las normas y defensas sociales y personales, y queda constituida por actos instrumentales, reacciones expresivas, cambios fisiológicos y la experiencia subjetiva.

Craig A. Smith y Phoebe C. Ellsworth

Los trabajos de los cuales se parte para la presentación de estos autores son los publicados por Smith y Ellsworth en 1985 y 1987, así como el de Ellsworth y Smith de 1988.

Una aproximación que habla en términos de dimensiones, que pueden ser bipolares y opuestas o no, tiene su historia, iniciándose desde la época de Wundt.¹¹³ Esta aproximación ha contado con muchos representantes, pero los resultados empíricos no han sido siempre muy alentadores. Las dimensiones que se encuentran consistentemente a lo largo de todos los estudios son dos: “agrado” y “nivel de activación”.

Los autores también señalan las deficiencias metodológicas asociadas con la investigación temprana sobre el tema. Se trató, por un lado, de descubrir la estructura dimensional comunicada por medio de expresiones faciales de emociones posadas; por el otro, se ha tratado de examinar la estructura subyacente de los estados emocionales subjetivos asociados con diferentes emociones. Dadas estas aproximaciones, no se tiene por qué encontrar estructuras dimensionales comparables. La limitación más importante de ambas aproximaciones se refiere al hecho de que la estructura dimensional que se obtenga depende de las dimensiones iniciales incluidas en las evaluaciones que deberían de realizar los sujetos en los estudios llevados a cabo.

Dadas las limitaciones señaladas, los autores proponen crear un conjunto de escalas que permitan a los sujetos diferenciar sus expe-

riencias emocionales de forma significativa, de manera que vayan más allá de dos o tres dimensiones. Para esto, al revisar la literatura pertinente, consideraron a una dimensión como potencialmente válida si se encontraba por lo menos en un estudio.

Entre los estudios referidos a las dimensiones de las emociones manifestadas por medio de expresiones faciales, se encontró evidencia consistente para tres dimensiones: “agrado”, “nivel de activación” y “actividad de la atención”. Entre las dimensiones encontradas en los estudios de estados afectivos subjetivos, están “agrado”, “nivel de activación”, “control y profundidad de la experiencia”.

Existe otro grupo de teóricos, los clasificados como los de la “evaluación cognoscitiva”, entre los que están Roseman¹¹⁴ y Scherer¹¹⁵ por ejemplo, cuyos estudios han arrojado las siguientes dimensiones: agrado —estado motivacional, estado situacional—, esfuerzo anticipado/activación, actividad de la atención/novedad, agencia de control/potencial de afrontamiento, profundidad de la experiencia, certidumbre, obstáculos en el camino hacia metas/relevancia de la meta, legitimidad, compatibilidad entre el autoconcepto y las normas, y responsabilidad.

Después de la revisión realizada por los autores, llegan a la conclusión de que parecen existir ocho dimensiones: agrado, atención, control, certidumbre, obstáculo percibido, legitimidad, responsabilidad y esfuerzo anticipado. Su meta fue la de descubrir si otras personas eran capaces de utilizar este número de dimensiones para diferenciar a las emociones si se les daba la oportunidad de hacerlo.

Todas las dimensiones son de evaluación cognoscitiva, en un sentido amplio, tal y como lo utilizan Lazarus y Folkman.¹¹⁶ Se parte del supuesto de que todas las personas deben responder a ciertas preguntas fundamentales acerca de las sensaciones cambiantes que les llegan, no sólo para saber qué hacer, sino también para saber qué es lo que están sintiendo. La emoción es en parte el resultado de una serie de estimaciones que se hacen acerca del ambiente existente. No proponen que la emoción es simplemente el producto de cogniciones; sino que tratan de explorar los aspectos cognoscitivos de las emociones.

Los resultados obtenidos confirmaron la existencia de seis dimensiones: la primera era de agrado; la segunda, de responsabilidad/control; la tercera de certidumbre; la cuarta de actividad de la atención;

la quinta se refirió a esfuerzo; y la última, la sexta, al control situacional. De lo anterior, se desprendió que los individuos son capaces de evaluar los eventos emocionales en seis dimensiones.

Los resultados permitieron recuperar dimensiones de evaluación: agrado, esfuerzo anticipado, actividad de la atención, certidumbre, agencia humana y control situacional, que correspondieron a las encontradas en el primer estudio; importancia y obstáculos percibidos, que correspondieron al segundo estudio; y una última, lo predecible, que fue relativamente nueva, ya que no correspondió unívocamente con el sentido que se le había dado originalmente al término. Parece que la certidumbre se refiere a dos cosas diferentes: certeza respecto a lo que está sucediendo, y respecto a los resultados de la situación.

Nico H. Frijda

Frijda¹¹⁷ define a las emociones como estados de preparación para la acción; es decir, son estados motivacionales que subyacen al comportamiento emocional, y son las principales constituyentes de la conciencia emocional. En otras palabras, son afectos que llevan al surgimiento de la preparación a la acción con control de los precedentes.

Las emociones se rigen por leyes¹¹⁸ y se presentan a continuación.

1. *La ley del significado situacional.* Establece que las emociones surgen en respuesta a la estructura de significado de una situación dada; diferentes emociones surgen en respuesta a diferentes estructuras de significado.
2. *La ley de la realidad aparente.* Señala que las emociones son provocadas por eventos evaluados como reales, y su intensidad corresponde al grado de realismo percibido.
3. *La ley de la asimetría hedónica.* Indica que el placer es contingente al cambio y desaparece con la satisfacción continua mientras que el dolor persiste en condiciones adversas persistentes. Es decir, las emociones positivas se desvanecen porque las necesidades se ven satisfechas, mientras que las negativas permanecen porque las necesidades o deseos subsisten.

4. *La ley del cambio*. Establece que las emociones son provocadas no tanto por la presencia de condiciones favorables o desfavorables, sino por cambios esperados o presentes en las condiciones favorables o desfavorables.
5. *La ley del sentimiento comparativo*. Dice que la intensidad de la emoción depende de la relación entre un evento y algún marco de referencia contra el cual se evalúa el evento.
6. *La ley de la habituación*. Señala que el placer continuado se desvanece y las penas continuadas pierden su acerbidad.
7. *La ley de la conservación del momento emocional*. Establece que los eventos emocionales retienen su poder para provocar emociones indefinidamente, a menos de que se vean contrarrestadas por exposiciones repetitivas que permitan la extinción o habituación, hasta el grado en que esto sea posible.
8. *La ley de la menor carga*. Dice que cuando una situación se puede ver de maneras alternativas, existe la tendencia a verla en forma que minimice la carga emocional negativa.
9. *La ley de la ganancia máxima*. Indica que cuando una situación puede verse de diferentes maneras, existe la tendencia a verla de forma que maximice la ganancia emocional positiva.
10. *La ley del cierre*. Señala que las emociones tienden a cerrarse a juicios de la relatividad del impacto y a otros requisitos de metas que no sean los propios.
11. *La ley del cuidado de la consecuencia*. Se refiere a que todos los impulsos emocionales provocan un impulso secundario que lo tiende a modificar en vista de sus posibles consecuencias.

Las emociones requieren de un proceso de evaluación cognoscitivo que interviene entre el estímulo y la respuesta emocional, que señala si el evento es emocionalmente significativo, así como cuál es la emoción resultante. Sin embargo, Frijda¹¹⁹ indica que estos procesos de evaluación cognoscitiva pueden ser extraordinariamente simples, aunque estén intercalados entre otras actividades cognoscitivas más complejas.

También señala que existe una estrecha relación entre las emociones, la evaluación cognoscitiva que se lleva a cabo y las acciones emocionales de preparación, ya que para diferenciar a unas emoción-

nes de las otras, se requiere evaluar las dimensiones pertinentes del entorno —valencia, agencia, importancia, expectativa, capacidad de control, familiaridad, esfuerzo, certeza, especificidad—, así como los factores de preparación a la acción —al mando, reactivo, movimiento, inhibición, desinterés, pasividad.¹²⁰

Klaus R. Scherer

La evaluación de los estímulos emocionales es determinante en la provocación y diferenciación de las emociones.¹²¹ Los factores cognoscitivos involucrados en la evaluación de la situación así como la atribución causal están fuertemente implicados en la diferenciación de las emociones;¹²² la cognición y la emoción están intrincadamente relacionadas. ¿Cuáles son entonces los criterios o dimensiones involucrados en el proceso de evaluación?

El modelo presentado por Scherer postula la evaluación sucesiva de una situación dada en términos de una serie de cotejos, denominados “cotejos evaluativos del estímulo”, algunos de los cuales contienen “subcotejos”. Las dimensiones que se evalúan son las siguientes:¹²³

1. *Novedad*. Ésta se refiere a si el evento estímulo se desvía de lo que se espera, y contiene a los siguientes subcotejos: que tan “repentino” es el inicio del evento; grado de “familiaridad” del evento y lo “predecible” del evento.
2. *Agrado intrínseco*. Con esto se refiere a la calidad del estímulo en sí mismo, qué tan agradable o desagradable es, independientemente de su importancia para los motivos o las metas. El evento-estímulo puede inducir tendencias a la aproximación o a la evitación, basándose en detectores innatos, o en asociaciones aprendidas respecto a los aspectos que producen estas reacciones.
3. *Importancia para la meta*. Con ello se refiere a si un evento es relevante para las metas o planes de un organismo. Consiste de cinco subcotejos: a) “importancia de la incumbencia”, si un evento es relevante o le incumbe al orden personal, de relación o de otro; b) “probabilidad del resultado”, la probabilidad de la ocurrencia de un evento; c) “expectativa”, la consistencia

o inconsistencia de un evento con las expectativas; d) “conductividad”, el grado en el que un evento bloquea o ayuda a alcanzar las metas del organismo; y e) “urgencia”, la urgencia percibida de realizar una respuesta conductual apropiada al evento.

4. *Potencial de afrontamiento*. La habilidad que un individuo tiene para afrontar un evento, y consiste de cinco subcotejos: a) “agente”, el evento fue causado por la naturaleza, otras personas o por sí mismo; b) “motivo”, la acción del agente se debe al azar, a la negligencia o fue intencional; c) “control”, el grado en el que un evento y sus consecuencias son controlables; d) “poder”, el grado en el que la persona que experimenta la emoción es capaz de influenciar la ocurrencia del evento; y e) “ajuste potencial”, el grado en el que un individuo es capaz de afrontar cambiando las preocupaciones y metas internas más que los eventos externos
5. *Compatibilidad con los estándares*. El grado en el que un evento es compatible con los estándares morales, y consiste de dos subcotejos: a) “estándares externos”, compatibilidad con los estándares del grupo social al que se pertenece; es decir, si un evento, particularmente una acción, se conforma a las normas sociales, convenciones culturales o expectativas de otros significativos o no; y b) “estándares internos”, compatibilidad con los estándares propios, internalizados, tales como los que se refieren al autoconcepto y el yo ideal.

La forma en que se relaciona esta teoría con la de Roseman,¹²⁴ según Scherer, es la siguiente: el subcotejo de conductividad a la meta corresponde a la evaluación del estado situacional de Roseman; el subcotejo de probabilidad del resultado corresponde a la evaluación de probabilidad; el subcotejo de agente causal corresponde a la evaluación de la agencia; el subcotejo de poder corresponde a la evaluación de poder. Se puede establecer relación también entre el subcotejo de relación de incumbencia con la evaluación del estado motivacional, porque ambos distinguen tipos de motivaciones. El subcotejo de los estándares internos corresponde a la evaluación de legitimidad de Roseman.¹²⁵

Andrew Ortony, Gerald L. Clore y Allan Collins

Las emociones tienen muchas facetas; involucran sentimientos y experiencias, fisiología y conducta, así como cogniciones y conceptualizaciones. El problema fundamental que trata de resolver la teoría de la estructura cognoscitiva de las emociones —de 1988 a 1996— es el de la diferenciación emocional: qué es lo que distingue a una emoción de la otra. Para los autores de esta teoría, la emoción surge de la forma en que las situaciones que las inician son construidas o interpretadas por el que las experimenta, o experiencia. La teoría pretende especificar la estructura “psicológica” de las emociones en términos de la descripción de situaciones personales e interpersonales.

La estructura del léxico emocional no es isomórfica a la estructura de las emociones mismas, lo que ha dado como resultado poca investigación seria acerca de la relación entre los tipos emocionales y las etiquetas lingüísticas que se asocian a ellas. Las emociones son el resultado de cierto tipo de cogniciones, por lo que existen suficientes diferencias individuales y culturales en su experimentación. Se postula que “si” un individuo conceptualiza una situación en cierta forma, “entonces” existe la posibilidad de que se produzca un cierto tipo de emoción. Las emociones son muy reales e intensas, pero surgen de las interpretaciones cognoscitivas impuestas sobre la realidad externa, más que de la realidad directamente.

Cabe aclarar que ciertas emociones involucran una menor cantidad de procesamiento cognoscitivo que otras. El que las emociones siempre involucren algún grado de cognición no es lo mismo que decir que la contribución de la cognición es necesariamente consciente. El plantear que las emociones surgen de las cogniciones significa decir que están determinadas por la estructura, contenido, y organización de las representaciones del conocimiento y los procesos que operan sobre ellas. Estos procesos y representaciones pueden ser conscientes, pero no existe razón para suponer que necesariamente lo tengan que ser.

En esta teoría se adopta el punto de vista de que las palabras del lenguaje común reflejan un número de distinciones importantes; que también reflejan otro número de distinciones no tan importantes, y que algunas veces no reflejan las distinciones existentes.

Uno de los propósitos que la teoría de la estructura cognoscitiva de las emociones se plantea es el de presentar una aproximación al estudio de la emoción que explique cómo las percepciones que las personas tienen del mundo —sus construcciones— los hace experimentar emociones. El objeto de la teoría es dirigirse a los estados momentáneos de sentimiento que se tienen hacia algo o alguien.

Dos preguntas son centrales para lograrlo: ¿cuál es la estructura cognoscitiva del sistema emocional en su totalidad? y ¿cuál es la estructura cognoscitiva de las emociones individuales? La aproximación a la primera pregunta es tratar de demostrar las relaciones que existen entre las emociones individuales en grupos de emociones relacionadas. La respuesta general que se propone es que las emociones se representan mejor como un conjunto de grupos substancialmente independientes basados en la naturaleza de sus orígenes cognoscitivos. La respuesta a la segunda pregunta se basa en la suposición de que la emoción particular que una persona experimenta en alguna ocasión está determinada por la forma en que construye o interpreta el mundo o sus cambios. La teoría ve a las emociones como:

...reacciones con valencia, frente a eventos, agentes u objetos, siendo su naturaleza particular determinada por la forma en que se construye la situación que la provoca.¹²⁶

Se argumenta que existen tres amplias clases de emociones que resultan de poner énfasis en uno de los tres aspectos sobresalientes del mundo: eventos y sus consecuencias, agentes y sus acciones, y objetos. Se incluye un mecanismo evaluador que permite distinguir entre los tres ingredientes principales de la evaluación: metas, estándares y actitudes, que constituyen, respectivamente, los criterios para evaluar a los eventos, las acciones de las personas o agentes, y a los objetos.

Un “tipo emocional” es un tipo de emoción distintiva que se puede llevar a cabo o tener, en una variedad de formas relacionadas reconocibles. Las emociones vienen en grupos dentro de los cuales la estructura intragrupo es bastante sencilla, aunque la estructura intergrupo no lo sea. Cada grupo o conglomerado está estructurado de tal manera que la definición de cada celdilla en el grupo proporciona

una especificación de un tipo emocional que incorpora las “condiciones provocadoras” de la emoción de esa celdilla.

Los grupos emocionales identificados tienen dos características importantes: a) las emociones del mismo grupo tienen condiciones provocadoras que están estructuralmente relacionadas; y b) cada tipo emocional distintivo representado en ellos se conceptualiza mejor como representando a una familia de emociones muy relacionadas. Las emociones en cada familia están relacionadas en virtud del hecho de que comparten las mismas condiciones provocadoras básicas, pero difieren en términos de su intensidad y, en ocasiones, en términos del peso que les es asignado a los diferentes componentes o manifestaciones de las emociones —por ejemplo, componentes conductuales. La caracterización de cada tipo emocional incluye una especificación de las principales variables que afectan su intensidad.

Existen tres aspectos principales del mundo hacia los que se puede dirigir la persona: “eventos”, “agentes” u “objetos”. Cuando la persona se dirige hacia los eventos lo hace por que está interesada en sus consecuencias; cuando pone atención a los agentes, lo hace porque le interesan sus acciones; y cuando se dirige a los objetos, lo hace porque está interesada en ciertos aspectos o propiedades imputadas a ellos como objetos. Los eventos son simplemente las construcciones que los individuos tienen de lo que sucede. Los objetos son objetos vistos como tales. Los agentes son aquellos considerados a la luz de su instrumentalidad o agencia real o supuesta en la producción o contribución para la producción de los eventos. Los agentes pueden ser humanos, no humanos, o abstracciones, siempre y cuando sean considerados como causalmente eficaces en el contexto particular.

La estructura global de los tipos emocionales se presenta en un diagrama,¹²⁷ donde se señala que cada uno de los tres tipos de cosas ante las que se puede tener reacciones con valencia está asociado con una amplia clase de reacciones afectivas. El que se experimenten éstas o no como emociones depende de qué tan intensas sean. La primera clase general de reacciones afectivas se refiere a sentirse satisfecho o insatisfecho. Estas reacciones afectivas surgen cuando una persona construye las consecuencias de un evento como siendo deseables o indeseables, de tal manera que la “deseabilidad” juzgada —o indeseabilidad— es la variable más importante o “central” que afecta la

intensidad de todas las “emociones” basadas en “eventos”. Esto significa que la deseabilidad es el principal criterio de evaluación.

La segunda clase general de reacciones afectivas son las de aprobación y desaprobación; cuando estas reacciones son lo suficientemente intensas llevan a un grupo de emociones denominadas “emociones atributivas”. Éstas son causadas por las reacciones ante las acciones de las personas o agentes, cuando éstas son vistas como elogiosas o reprobables, haciendo que el “valor” juzgado sea la base “central” de la evaluación.

Por último, la tercera clase general se refiere a las reacciones afectivas esencialmente no estructuradas de gusto y disgusto. Las emociones aquí asociadas son las “emociones de atracción”, que son causadas por las reacciones hacia los objetos o aspectos de los objetos en términos de su “atracción”.

Cabe aclarar que, por lo general, en la realidad la persona experimentará una mezcla de emociones que resulta de considerar la situación desde diferentes perspectivas en diferentes momentos, de tal manera que algunas de las emociones resultantes pueden coocurrir y algunas otras ocurrirán en secuencia.

A continuación se introducen las distinciones relacionadas con las reacciones ante los eventos y sus consecuencias. Esta rama incluye los tipos emocionales de “satisfacción” e “insatisfacción”, reacciones de la persona que está experimentando la emoción frente a la implicación que los eventos tienen para ella. Las reacciones emocionales de satisfacción e insatisfacción pueden referirse a las consecuencias para sí mismo o a las consecuencias para otro. Respecto a las consecuencias para sí mismo, se puede llegar a dos grupos de emociones: para uno de estos grupos la consideración del prospecto de un evento es relevante y para el otro es irrelevante; las emociones resultan de reaccionar al prospecto de eventos positivos y negativos que se cree que han sido confirmados o no confirmados: a este grupo de emociones se les llama “emociones prospectivas”.

Respecto a las consecuencias para otros, se tienen a las emociones que resultan de reaccionar a las consecuencias que los eventos tienen para otros: este grupo se denomina “fortuna de otros” y contiene cuatro tipos emocionales distintos. Las emociones representan las reacciones a los eventos que una persona puede tener cuando éstos

son “deseables” o “indeseables” con relación a las metas e intereses de otra persona.

El segundo conjunto de emociones es el que surge de las “acciones de los agentes”, y representa a las emociones que tienen que ver con las reacciones de las personas ante la agencia que atribuyen a los agentes. Estas emociones son formas diferenciadas de las reacciones afectivas de “aprobación” y “desaprobación” de las acciones de un agente. Las “emociones atributivas” dependen de si la aprobación y desaprobación se dirige al sí mismo como agente o a otra persona.

Por último, existe un grupo inestructurado de emociones que resultan de las reacciones de los objetos como objetos: “emociones de atracción”. Todas ellas son variaciones de las reacciones afectivas de “gusto o agrado” y “disgusto o desagrado”. De esta manera, representan reacciones afectivas y estéticas indiferenciadas ante los objetos; es importante hacer notar que las emociones de atracción son de naturaleza momentánea, más que disposiciones duraderas ante los objetos.

La teoría contempla también que una de las ramas que surgen de las emociones de bienestar y otra que surge de las emociones atributivas, convergen para formar un grupo denominado “componentes de bienestar/atribución”. Tienen la propiedad de surgir al dirigir la atención en forma simultánea a la acción de un agente, y al evento resultante y sus consecuencias. Se les denomina compuestos porque involucran a más de la mera ocurrencia de sus emociones constitutivas correspondientes.

Un aspecto importante de este esquema conceptual es que algunos de los factores que afectan la intensidad de las emociones son específicos a grupos particulares de emociones. Así, los eventos y sus consecuencias están evaluados en términos de su “deseabilidad”; las acciones de los agentes en términos de su “valor”; y los aspectos de los objetos, en términos de su “atractivo”.

El principio inherente subyacente a la estructura de esta teoría no es el de elementos y compuestos, sino el de la diferenciación sucesiva, y este principio es tan aplicable a los constituyentes de las emociones básicas¹²⁸ como lo es a las emociones compuestas en sí mismas.

En general, el punto de vista de los autores es que la complejidad de una emoción está determinada por el grado en el que es una forma

más diferenciada de una reacción afectiva más simple. La distintividad de una reacción emocional surge en parte de la forma particular de reacción afectiva que es. La propuesta de los autores es del tipo de una estructura jerárquica, en la que en el nivel superior se encuentran dos tipos de reacciones afectivas —positiva y negativa. Las acciones con valencia son los ingredientes esenciales de las emociones en el sentido de que todas las emociones involucran algún tipo de reacción positiva o negativa hacia algo. Cuando se consideran factores adicionales, surgen estados emocionales cada vez más diferenciados. Como ya se señaló, el más importante de estos factores es la naturaleza de la cosa —evento, agente u objeto— ante la cual se reacciona.

La evaluación cognoscitiva

La evaluación de una persona de una situación inductora de emociones se basa en tres variables centrales de la teoría: “deseabilidad”, “valor o valía” y “atractivo”, que se aplica a las emociones basadas en los eventos, en los agentes y en los objetos respectivamente. La deseabilidad se evalúa en términos de una estructura de metas compleja, donde existe una meta central o focal que gobierna la interpretación de cualquier evento. La deseabilidad de un evento se evalúa en términos de qué tanto facilita o interfiere con esta meta focal y las submetas que la apoyan. En forma semejante, el valor o valía de las acciones de un agente se evalúa respecto a una jerarquía de estándares, y lo atractivo de un objeto se evalúa respecto a las actitudes de la persona.

Se distingue a las metas de los estándares en términos de lo que uno quiere ver, lo que uno cree que debe ser. Se distinguen tres tipos de metas: a) metas que se buscan activamente —metas-A— son las que la persona trata de obtener; b) metas de interés —metas-I—, las que por lo general no se persiguen por que uno tiene poco control sobre su realización; y c) metas de reabastecimiento —metas-R— son aquellas que aumentan y disminuyen. Ortogonales a estos tipos de metas, se tiene la cuestión de si la meta se puede alcanzar parcialmente o sólo en términos de todo o nada. Todas estas distinciones juegan un papel importante en la intensidad con la que las personas experimentan las diferentes emociones.

Factores que afectan la intensidad de las emociones

Entre los factores que afectan la intensidad de las diferentes emociones, existen variables globales que afectan a todas las emociones, y otras locales que afectan a grupos particulares de ellas.

Las variables globales incluyen: “el sentido de realidad”, que depende de qué tan real cree uno que es la situación inductora de la emoción; “proximidad”, que depende de qué tan cerca en el espacio psicológico siente uno la situación; “lo inesperado”, que depende de qué tan sorprendido está uno por la situación; y “activación”, que depende de qué tan activado está uno antes de la situación. Los incrementos en estas variables intensifican la emoción experimentada.

Las variables locales están relacionadas a grupos particulares de emociones. Las emociones basadas en los eventos se ven todas afectadas por la variable de deseabilidad.

Las emociones basadas en los prospectos se ven además influidas por: la “posibilidad”, que refleja el grado de creencia que se tiene respecto a que un evento anticipado va a suceder; el “esfuerzo”, que refleja el grado en que se gastan recursos para obtener o evitar un evento anticipado; y la “realización”, que depende del grado en el que realmente ocurre un evento anticipado.

Las emociones de fortuna de otros se ven afectadas por: la “deseabilidad para el otro”, que refleja cómo evalúa uno la deseabilidad para las metas del otro; “el agrado o gusto”, que refleja qué tan atraído se siente uno por la otra persona; y el “merecimiento”, que depende de qué tanto cree uno que la otra persona merece lo que le sucede.

Las emociones atributivas se ven afectadas por la variable central de valía junto con: la “fuerza de la unidad cognoscitiva”, que refleja qué tanto se identifica uno con la persona o institución que es el agente del evento inductor de la emoción; la “desviación de la expectativa”, que refleja qué tanto se desvía la acción del agente de las normas esperadas.

Por último, las emociones de atracción dependen de la familiaridad del objeto, así como de la variable central del atractivo.

Reacciones ante los eventos

Entre las emociones basadas en los eventos se distinguen las emociones de bienestar de las basadas en los prospectos. Las emociones de

bienestar se caracterizan simplemente como estar contento acerca de un evento deseable, o triste acerca de un evento indeseable. La única variable, además de las variables globales, que afecta la intensidad de estas emociones es la deseabilidad del evento. Existe un gran número de términos asociados con las emociones de bienestar. Estas emociones pueden ser distinguidas en un análisis más fino, pero no forman un sistema con condiciones provocadoras características, ni variables de intensidad más allá del nivel de análisis presentado.

Un segundo grupo de emociones es el denominado fortuna de los otros. Sus condiciones provocadoras se caracterizan por dos variables: la reacción propia ante el evento, y el supuesto valor del evento para el otro. Dos de estas emociones, contento acerca de un evento supuestamente deseable para alguien más y enojado acerca de un evento supuestamente indeseable para el otro, pueden ser consideradas como emociones de buena voluntad. Las otras dos emociones, contento por un evento supuestamente indeseable para el otro y enojado acerca de un evento supuestamente deseable para el otro —“celos y envidia”— son emociones de mala voluntad.

Con frecuencia se experimentan emociones con respecto a lo esperado o inesperado de los eventos, y en respuesta a la confirmación o no de tales eventos. Las emociones que resultan de la consideración de tales prospectos y su confirmación o falta de ella, comprenden al grupo denominado emociones prospectivas. De las emociones prospectivas, unas se centran alrededor del prospecto de un evento; otras alrededor de la confirmación de un prospecto; y otras más, alrededor de la no confirmación de un prospecto.

Las condiciones provocadoras de las emociones confirmatorias son —contento por— la confirmación del prospecto de un evento deseable y el —enojo por— la confirmación del prospecto de un evento indeseable. Las condiciones provocadoras de las emociones no confirmadas son —contento con— la no confirmación del prospecto de un evento indeseable y —enojo por— la no confirmación del prospecto de un evento deseable. Las emociones confirmatorias y no confirmatorias siempre ocurren al mismo tiempo que las emociones de bienestar porque la confirmación y no confirmación de los prospectos indeseables y deseables, respectivamente, constituyen eventos

indeseables, de tal manera que necesariamente se satisfacen las condiciones provocadoras de las emociones de bienestar.

Reacciones ante los agentes

Existen importantes diferencias cualitativas entre las emociones que dependen de cómo creemos que surgieron o se dieron los eventos sobresalientes. Se considera este aspecto cuando se atiende al agente que se cree fue instrumental para la ocurrencia del evento, más que al evento mismo, aunque algunas emociones resultan de poner atención a ambos simultáneamente. En el caso de estas emociones atributivas, la variable central evaluada es el valor o valía que se calcula en términos de los estándares invocados al evaluar la acción del agente.

Las emociones atributivas que se centran en el sí mismo —o en el sí mismo extendido— como agente, presentan como condiciones de provocación el “aprobar” la propia acción valiosa y “desap r o b a r ” la propia acción culpable. Otras emociones atributivas se centran en la agencia de los otros. Sus condiciones provocadoras son el “aprobar” el valor de la acción del otro y “desaprobar” la culpabilidad de la acción del otro.

Existen otras emociones que parecen ser emociones compuestas porque se dirigen tanto al agente del evento como a la deseabilidad del resultado. Estas emociones combinan la aprobación de la acción de un agente con el placer del resultado deseable; la desaprobación de la acción de una persona con el displacer del resultado indeseable; la aprobación de la acción propia con el placer del resultado deseable; y la desaprobación de la acción propia con la desaprobación del resultado.

Reacciones ante los objetos

El último grupo de emociones principales es el que resulta de reaccionar ante los objetos o aspectos de los objetos. Las emociones de atracción están enraizadas en evaluaciones de lo atractivo, que a su vez se basa en las actitudes. Estas últimas están codificadas en representaciones de objetos o categorías. En cualquier ocasión particular en la que se encuentre un objeto, se vuelve accesible la evaluación codificada en la representación del mismo y/o de la categoría de la cual se le percibe como miembro. Son estas evaluaciones basadas en

esquemas las que constituyen el foco de las actitudes que controlan lo atractivo de un objeto. Las emociones de atracción se caracterizan por las condiciones provocadoras de “gusto” por un objeto atractivo o “disgusto” por un objeto no atractivo.

Como se habrá podido ver a lo largo de la lectura de los resúmenes de las diversas teorías presentadas, todas ellas comparten la importancia que le dan al proceso de evaluación o apreciación, así como al hecho de ver a las emociones como procesos, que se modifican a lo largo del tiempo —aunque éste sea breve—; todos los autores consideran que la cultura es importante —implícita o explícitamente— en el proceso de evaluación, ya que ésta se hace tomando a aquélla como marco de referencia de fondo; todos los autores también hablan de dimensiones o factores situacionales, que afectan o la calidad de la emoción que se siente o la intensidad con la que se siente; entre las dimensiones que consideran están las específicamente establecidas como tales,¹²⁹ o incluidas de alguna manera como agentes y eventos, ante los cuales se reacciona emocionalmente. De igual manera, incluyen en sus teorías tendencias a la acción y o conductas de afrontamiento, que serían las respuestas expresivas y regulatorias del estado emocional. Por lo anterior, se puede decir que de manera más o menos clara, hablan de las emociones como eventos que le suceden a las personas, que tienen un inicio o antecedente, que provocan cambios fisiológicos, conductuales, expresivos y afectivos, que llevan a los individuos a actuar de una u otra manera para manejar o resolver la situación, es decir, a enfrentarla. Asimismo, hablan de familias o tipos de emociones, muy al sentido prototípico, por lo cual se podría decir que consideran a las emociones como fenómenos complejos o compuestos si se desea uno referir al problema de emociones básicas y no básicas.

La investigación reciente representada por los trabajos dentro de la perspectiva dimensional de, por ejemplo: Ellsworth y Smith,¹³⁰ Frijda,¹³¹ Lazarus,¹³² Roseman,¹³³ Roseman, Spindel y Jose,¹³⁴ Scherer,¹³⁵ Smith y Lazarus;¹³⁶ dentro de la perspectiva de los prototipos, de, por ejemplo: Averill,¹³⁷ Russell,¹³⁸ Russell y Feldman Barrett,¹³⁹ Shaver, Schwartz, Kirson, y O'Connor,¹⁴⁰ Sharpsteen,¹⁴¹ Sharpsteen y Kirkpatrick;¹⁴² dentro de la perspectiva de las relaciones sociales, como el punto de vista de: De Rivera,¹⁴³ De Rivera y Grinkis,¹⁴⁴ y

Kemper;¹⁴⁵ dentro de la perspectiva de las emociones como tendencias a la acción en función de la evaluación del entorno de: Frijda,¹⁴⁶ Frijda, Kuipers y Ter Schure;¹⁴⁷ o aquellas que pertenecen al punto de vista más cognoscitivo estructuralista, como el caso de Ortony, Clore y Collins,¹⁴⁸ son claro ejemplo de que el estudio y la investigación de las emociones requieren de un planteamiento integral para su mejor comprensión.

Algunas definiciones, o caracterizaciones, del concepto emoción

Es importante conocer algunas de las definiciones que se han dado de lo que son las emociones, para asegurar que las que se investigarán en esta ocasión, pertenecen a este dominio conceptual. Para ello se procederá en primer lugar a establecer la diferencia que existe entre el concepto emoción —tal y como lo entienden los teóricos cognoscitivos— y los de estado de ánimo, sentimiento, rasgos afectivos y demás constructos afectivos relacionados.

En segundo lugar, se presentan algunas de las razones por las cuales existe una variedad tan amplia de definiciones o conceptualizaciones del término; entre ellas una muy importante es que algunos autores parten del punto de vista de la existencia de emociones básicas y otros no; y otra razón es la utilización de los constructos afectivos relacionados como si fueran sinónimos, dando como consecuencia, también, una amplia variedad de definiciones.

En tercer lugar, se presentan algunas definiciones —o caracterizaciones— existentes, que en realidad son muchas, ya que casi cada teoría de la emoción que se ha desarrollado tiene su propia definición y para muestra bastaría un botón, véanse por ejemplo a Strongman,¹⁴⁹ Scherer y Ekman¹⁵⁰ o Plutchik.¹⁵¹

DISTINCIONES ENTRE EMOCIÓN, ESTADO DE ÁNIMO, TEMPERAMENTO Y OTROS CONSTRUCTOS AFECTIVOS RELACIONADOS

Varios autores llevan a cabo diferentes comparaciones y utilizan diversos criterios. Estado de ánimo y emoción son dos palabras que

usan los psicólogos y los legos para referirse a ciertos aspectos del afecto; algunos los usan de manera intercambiable, o por lo menos no han sentido la necesidad de establecer las diferencias entre ellos.

Davidson¹⁵² establece la diferencia entre cuatro conceptos: emoción, estado de ánimo, temperamento y estilo afectivo.

Frijda¹⁵³ se refiere a variedades de afecto: las emociones, los episodios emocionales y los sentimientos. Las palabras emocionales se utilizan para referirse a una amplia variedad de estados o eventos psicológicos —emociones, sentimientos, estados de ánimo, y personalidades—, que difieren en términos de su duración, orígenes, referencia a objetos particulares o a clases de objetos más generales e indefinidos. Pero considera que las bases para distinguirlos se deben a dos cosas: a) el que exista o no una relación entre el sujeto y un objeto o evento particular; y b) el que se refieran a un proceso o estado agudo, en comparación con una disposición más o menos duradera.

Goldsmith¹⁵⁴ plantea que el término emoción se utiliza para describir reacciones, estados, estados de ánimo, sentimientos, rasgos y desórdenes, y establece las diferencias sólo entre las reacciones emocionales, los estados de ánimo y el temperamento. Los aspectos que establecen la diferencia entre ellos son: tipo de entidad, propiedades temporales, componentes cognoscitivos, antecedentes, el papel de las situaciones, universalidad *versus* individualidad y consideraciones del desarrollo.

Lazarus¹⁵⁵ plantea la necesidad de distinguir entre las emociones, como estado o rasgo, una cualidad temperamental y una emoción aguda o un estado de ánimo, tomando como punto de partida su teoría cognoscitiva-motivacional-relacional de la emoción. Su teoría implica que los criterios para distinguir entre los diferentes constructos afectivos tienen que ver con las relaciones establecidas entre la persona y el ambiente, lo estable o inestable del fenómeno, y las condiciones motivacionales y cognoscitivas de las evaluaciones que provocan a cada uno.

Rosenberg¹⁵⁶ hace un planteamiento de la organización jerárquica de los afectos, para poder estudiarlos y analizarlos, pues señala que el término afecto es un rubro muy amplio donde caben los sentimientos, las preferencias, las emociones, los estados de ánimo y los rasgos afectivos. Ella plantea la existencia de diversos niveles de afecto, es-

pecíficamente tres: rasgos afectivos, estados de ánimo y emociones. Los criterios que utiliza para su jerarquización son la duración del fenómeno, qué tanto permanecen en la conciencia y cuál es su amplitud distributiva —el rango de procesos fisiológicos y psicológicos diferentes que pueden ser influidos por cualquier otro proceso dado.

Emoción

Las emociones tienen las siguientes características: son breves; están asociadas a una expresión facial distintiva; están precedidas por eventos antecedentes reconocibles; sirven para modular o sesgar el comportamiento; son perturbaciones momentáneas; son precipitadas por eventos que se perciben como ocurriendo rápidamente y sin aviso.¹⁵⁷

Por su parte Ekman¹⁵⁸ dice que las emociones son breves, tienen una expresión facial particular asociada; se puede recordar el evento particular que las suscitó —algo en el ambiente, un recuerdo, o algo imaginado.

Las emociones involucran una relación entre un sujeto y un objeto que posee un aspecto de intencionalidad. Más aún, existe un estado mental afectivo relacionado con el objeto, junto con un estado de preparación conductual relacionado con el objeto. El afecto, la evaluación y la preparación para la acción están enfocados a un objeto. Son de corta duración y son también fuentes de información para el sujeto respecto a eventos importantes desde el punto de vista afectivo.¹⁵⁹

Para Goldsmith¹⁶⁰ la reacción emocional es un evento coordinado asociado con un estado breve; con una duración de segundos, a menos de que persista el estímulo; que requiere de evaluación, muy elemental o automática; cuyos antecedentes son temas relacionados o percepciones de cambios significativos en el ambiente; la situación está confinada a los aspectos del estímulo emocional provocador; ocurren universalmente, aunque no en su forma; y son reacciones distintivas evidentes a partir del primer año de edad, y otras a partir de los tres años.

Una emoción se refiere a un cambio temporal en los procesos psicológicos y biológicos ante clases particulares de incentivos; se

dan cambios agudos en la fisiología, cognición, y acción que ocurre ante la novedad, el reto, la pérdida, el ataque o la frustración; estos cambios son repentinos y por lo general temporales.¹⁶¹

Las emociones pueden ser de estado o de rasgo.¹⁶² La emoción estado se refiere a una reacción transitoria frente a tipos específicos de encuentros adaptativos; una emoción rasgo es una disposición o tendencia a reaccionar en una forma emocional particular ante un encuentro adaptativo. También se puede ver como la tendencia de que vuelva a aparecer un estado emocional en la persona. Cuando se ve a la emoción como estado se desea saber qué sucedió en la situación que la generó; cuando la emoción es vista como rasgo, se desea saber qué hay acerca de la persona que explique la recurrencia de la emoción en cuestión. Cuando se da una consistencia a lo largo del tiempo y a través de las situaciones o circunstancias, se habla de un rasgo emocional; es decir, se preocupa uno por las propiedades estructurales estables de la relación persona-ambiente; cuando se tiene un estado emocional, la preocupación se refiere a la forma en que los cambios que se dan en la relación persona-ambiente pueden explicarlo. Por último, señala que la emoción no es sólo el resultado de un rasgo de personalidad —una meta o una creencia— o no sólo una propiedad del ambiente —demanda externa, restricción o recurso—, sino que depende de la conjunción funcional entre ambos.

Otro concepto de Lazarus¹⁶³ es el de emoción aguda, con el que se refiere a fenómenos emocionales por lo general breves, que surgen en encuentros adaptativos particulares con el ambiente, el destino de una meta específica que provoca una condición ambiental dañina, benéfica, o de reto; es decir, se asocian a un principio llamado por el autor “motivacional”, que define lo que es importante o no para cada persona.

Por su lado Panksepp¹⁶⁴ establece que las emociones reflejan una activación intensa o precipitada del sistema cerebral que alienta al organismo a actuar de manera impulsiva.

Watson y Clark¹⁶⁵ señalan que para el lego la emoción es un estado de sentimiento con valencia, muy intenso o fuerte. Las emociones contienen tres aspectos diferentes: 1) una forma prototípica de expresión —típicamente facial—; 2) un patrón consistente de cambios autónomos; y 3) un estado de sentimiento subjetivo distin-

tivo. Además, cada emoción representa una respuesta a un tipo específico de eventos que permite que surjan formas características de comportamiento adaptativo.

Las emociones son cambios psicofisiológicos, agudos, breves e intensos que resultan de una respuesta a una situación con significado en el ambiente. La respuesta emocional surge de la evaluación, que puede ser rápida, automática e inconsciente, de la relevancia o importancia de la situación estímulo para el organismo. Ocupan un lugar preponderante, como de figura sobre el fondo de la conciencia; cuando ocurren, demandan atención, fuerzan al sujeto a establecer prioridades y a manejar de manera eficiente las situaciones relevantes de la vida. El efecto organizacional de la emoción hace que los sistemas experiencial, expresivo y fisiológico se coordinen y se dirijan a la meta específica en cuestión, sobre todo en el caso de las emociones negativas. Cuando provocadas, las emociones producen un cambio muy grande en la experiencia consciente.¹⁶⁶

En una emoción a corto plazo, el evento estímulo produce la emoción, y después de un lapso relativamente corto los componentes somáticos y cognoscitivos dejan de estar presentes y ya no se puede decir que el individuo esté experimentando la emoción dada.¹⁶⁷

De lo señalado por los diversos autores, se puede decir que una emoción tiene una duración breve, es intensa, está provocada por un objeto específico reconocible, tiene una función motivadora, que prepara, mantiene y orienta el comportamiento —fisiológico, expresivo, conductual y afectivo.

Estado de ánimo

Los estados de ánimo son duraderos, no están asociados a expresiones faciales distintivas, no están precedidos por eventos fácilmente reconocibles; sirven para modular o sesgar la cognición; siempre están presentes, son como el fondo afectivo, el color emocional que se percibe en todo lo que hacemos; se reflejan en la experiencia subjetiva; y siguen a eventos que se perciben que ocurren a lo largo de mucho tiempo.¹⁶⁸

Los estados de ánimo son más duraderos; disminuyen el umbral del surgimiento de las emociones peculiares a ese estado de ánimo;

carecen de expresión facial distintiva asociada; difícilmente se puede decir qué los produjo, ya que se deben a cambios en el estado neurohormonal y bioquímico o una emoción densa.¹⁶⁹

Los estados de ánimo son estados afectivos no intencionales, difusos o globales, su objeto consiste del “mundo en su totalidad”, de todo el ambiente, son duraderos; el afecto, la evaluación y la preparación para la acción no están orientados a un objeto específico. Entre sus consecuencias se tienen cambios generalizados del umbral, y cambios inespecíficos en los juicios; entre las consecuencias cognoscitivas se tiene que funcionan como nódulos de memoria y le informan al individuo respecto de su estado global de preparación para la acción y la evaluación de su situación vital.¹⁷⁰

El estado de ánimo es un estado a largo plazo, que puede ir de minutos a días, con intensidad variada y cualidad episódica; incluye procesos de manejo de la emoción, atribuciones y otras cogniciones complejas; puede ser un efecto de reacciones emocionales o resultar de un proceso pobremente comprendido; la situación en la que se da ayuda a mantener o terminar el estado; tiene aspectos tanto universales como individuales teniendo que ver estos últimos con el manejo de la emoción; rara vez son estudiados, y se espera que duren más tiempo en la medida en que se desarrollan las capacidades cognoscitivas.¹⁷¹

El estado de ánimo se refiere a una cualidad emocional duradera, sobresaliente, manifestada en una variedad de situaciones y que distingue a unas personas de otras; son experiencias que duran meses o años, y sesgan a las personas para reaccionar de cierta manera ante los incentivos.¹⁷²

Un estado de ánimo opera como un estado de fondo con base en aspectos vitales; es una variable disposicional que se experimenta durante periodos largos de tiempo. A un estado emocional se le debe considerar siempre primero como una respuesta estado, aunque como tal también predispone a la persona a reaccionar en formas emocionales específicas ante los encuentros adaptativos. Es producto de las evaluaciones que se hacen del fondo existencial de la vida: quiénes somos, a dónde vamos, y cómo nos está tratando.¹⁷³

Panksepp¹⁷⁴ define al estado de ánimo como reflejando una activación más ligera pero más sostenida de los sistemas afectivos que

alientan al organismo a la reflexión; es un nivel de activación de baja tonicidad dentro de los sistemas emocionales operativos del cerebro.

El estado de ánimo es un episodio pasajero de sentimiento o afecto, semejante al estado subjetivo de las emociones, pero de más larga duración.¹⁷⁵

Los estados de ánimo son estados afectivos que ocupan una posición intermedia entre los rasgos afectivos y las emociones: son estados transitorios, que van y vienen, fluctuando a lo largo de varios días. Tienen una influencia de fondo sobre la conciencia, se experimentan conscientemente, y ejercen una influencia parecida a la de los umbrales sobre la provocación de las emociones; tienen una duración moderada —horas o días. También afectan a un amplio rango de procesos fisiológicos y psicológicos, pero su influencia termina en cuanto termina el estado de ánimo.¹⁷⁶

En virtud de lo señalado por los autores reseñados, se puede decir que el estado de ánimo es un estado afectivo duradero, difuso, generalizado, que baja el umbral de reacción para las emociones congruentes, que sesga la percepción y la cognición, que en ocasiones tiene que ver con el funcionamiento neuroquímico y hormonal, haciendo que las personas tengan cierta predisposición a reaccionar de ciertas maneras ante el embate del ambiente, y que reflejan diferencias individuales.

Temperamento

El temperamento se refiere a diferencias tempranas que se supone se deben en parte al control genético y son de larga duración.¹⁷⁷

Por otro lado, Frijda¹⁷⁸ habla de disposiciones emocionales de personalidad que se pueden entender como umbrales bajos para la aparición de patrones de respuesta característicos de diferentes emociones; a éstos con frecuencia se les llama rasgos de temperamento y tienen una estabilidad temporal relativa.

Goldsmith¹⁷⁹ establece que el temperamento es una disposición o rasgo, estable a lo largo de periodos que van de meses a años, que se ve activado en contextos relevantes; limitado durante el desarrollo temprano, pero central en la medida en que se transforma en rasgos de personalidad; sus antecedentes son las diferencias genotípicas y/o

de experiencia; la situación es complementaria como influencia sobre el comportamiento; se conceptualiza como una variable individual y varía en su importancia de una persona a otra: los rasgos se organizan y vuelven más estables, dicha organización inicia desde el primer año de vida, y su importancia relativa puede cambiar durante el desarrollo.

Una cualidad temperamental se refiere a un perfil conductual y biológico heredado que predispone a las personas a experimentar una reacción afectiva particular dados los incentivos relevantes; implica alguna influencia genética.¹⁸⁰

Lazarus¹⁸¹ señala que el concepto de temperamento pone énfasis en las diferencias individuales de los parámetros de intensidad y temporalidad de la regulación del comportamiento, la expresión de la activación, y la emocionalidad, y en la forma en que estas diferencias individuales influyen los procesos intra e interpersonales. Se le trata como una disposición, ya que básicamente es un conjunto de propiedades disposicionales o rasgos que son ya sea heredados o aprendidos, o ambos.

El concepto de temperamento implica que las diferencias individuales estables observadas son en parte hereditarias, y están presentes —de alguna manera— desde el nacimiento; es un constructo disposicional más amplio y general, que incluye a varios rasgos emocionales.¹⁸²

El temperamento sería, de acuerdo a los autores revisados, una disposición a responder de ciertas maneras ante los estímulos pertinentes, de larga duración, que permite distinguir entre los individuos, y que tiene bases hereditarias; con la maduración y el desarrollo del sujeto, llega a convertirse en rasgos de personalidad ya socializados.

Estilos o rasgos afectivos

Los estilos afectivos son el dominio total de las diferencias individuales que modulan la reactividad del individuo ante los eventos emocionales; son parecidos a los rasgos, son consistentes a lo largo del tiempo.¹⁸³

Los rasgos afectivos o rasgos emocionales se definen como diferencias individuales estables en lo que se refiere a la tendencia para

experimentar el estado de ánimo correspondiente; pueden deberse a la influencia hereditaria, a factores ambientales, o a alguna combinación de ambos.¹⁸⁴

Rosenberg¹⁸⁵ caracteriza a los rasgos afectivos como predisposiciones estables hacia cierto tipo de respuesta emocional; constituyen aspectos duraderos de la personalidad y están relacionados con sustratos neuronales. Existe en ellos una especificidad en la función del establecimiento del umbral que implica que un rasgo particular podría predisponer en alguien a emociones que son congruentes con el rasgo; lo asemeja a los rasgos de personalidad y señala que ejercen una función organizadora, lo que los coloca al nivel más alto dentro de la jerarquía afectiva. Son de larga duración, son penetrantes —permean— a nivel consciente,¹⁸⁶ y tienen una amplitud distributiva grande.¹⁸⁷

Los estilos o rasgos afectivos son, desde mi punto de vista, lo mismo que el temperamento para los autores antes mencionados.

Episodio emocional

Frijda¹⁸⁸ incluye otro constructo, el de los episodios emocionales. Parece ser que los eventos emocionales llevan a episodios emocionales que duran una hora o más, y tienen un objeto focal; la intensidad de la emoción varía, fluctúa, y las fases sucesivas por las que pasa no son vistas como independientes; los episodios son vividos como totalidades, como unidades completas.

Sentimiento

Kemper¹⁸⁹ llama afectos o sentimientos a las emociones a largo plazo; mientras ocurren, el individuo se encuentra sintiendo constantemente la misma emoción porque existe una situación estímulo continua o recurrente. La expectativa de reactivación y la recurrencia son distintivas de ella; éstas retienen su fuerza en virtud del hecho de que el estímulo básico —el patrón relacional— permanece igual de una ocasión a la siguiente.

Otro constructo analizado por Frijda¹⁹⁰ es el de sentimiento o actitudes emocionales, que describe como las disposiciones a responder de manera afectiva ante objetos o tipos de eventos particulares. Las emociones y los sentimientos guardan una relación recíproca cercana ya que el sentimiento se puede originar en una emoción precipitada por un evento particular, y la emoción puede precipitarse al encontrarse o pensar en un objeto hacia el cual existe el sentimiento. Los sentimientos son disposiciones cognoscitivas para evaluar un objeto de manera particular, son como esquemas cuyo contenido informativo da lugar a la evaluación cuando se enfrenta al objeto. También son disposiciones para tratar al objeto en una forma que corresponde a la preparación para la acción durante las emociones; constituyen las motivaciones latentes que se agudizan ante la confrontación real o posible con el objeto relevante. El sentimiento se refiere a las cogniciones que el sujeto tiene sobre si se puede evocar dicho fenómeno; o que explica que ese fenómeno es evocado por objetos o eventos particulares que por el momento parecen justificar la aparición de tales respuestas. También se refiere a las propensiones diferenciales a responder emocionalmente a tipos de eventos específicos.

Lazarus¹⁹¹ define al sentimiento y a la actitud como algo que no es emocional, sino como una disposición a responder de manera positiva o negativa hacia una persona o evento dado. Para que se dé la emoción, se debe activar el sentimiento o la actitud por un encuentro con la persona o evento.

Con excepción de lo señalado por Lazarus, los sentimientos, tal y como los presentan los autores, son desde mi particular impresión, lo mismo que los estados de ánimo.

Por lo tanto, creo que en realidad la perspectiva de Rosenberg¹⁹² es la más adecuada para abordar los constructos afectivos. Parece que efectivamente, palabras más palabras menos, se puede decir que se percibe un acuerdo sobre la existencia de tres niveles afectivos: en la parte superior —supraordenada— están el temperamento o rasgos afectivos, siguen los estados de ánimo y después las emociones.

DEFINICIONES O CARACTERIZACIONES DE LA EMOCIÓN

Anteriormente se mencionó que una de las posibilidades por las que hay tantas y tan diversas definiciones de emoción es que los autores que las investigan trabajan con diferentes marcos referenciales. Unos parten del supuesto de que las emociones pueden ser básicas y compuestas o mixtas. Por lo tanto, ahora se revisará lo que diversos autores han opinado respecto a la división o clasificación de las emociones en básicas y no básicas.

Emociones básicas y compuestas

Uno de los problemas que existen en la discusión de emociones básicas y compuestas, y que ayuda a que no haya acuerdo respecto a cuáles son las emociones básicas entre los autores que aceptan su existencia, es la diversidad de criterios que se utilizan para probar si una emoción dada es o no básica.

Averill¹⁹³ establece que existen muchas formas en las que una emoción o concepto emocional puede ser más básico que los demás; debido a la naturaleza de los posibles significados de lo que es básico, donde todos tienen algo de legitimidad, la noción de emociones básicas es más una fuente de confusión que de claridad; más que limitar la noción de emociones básicas a alguno de sus significados potenciales, se debería eliminar.

Los sistemas clasificatorios según Averill¹⁹⁴ pueden ser de un nivel o de múltiples niveles. Cuando es de un nivel, un criterio de clasificación sería como el que usan los teóricos de los prototipos emocionales,¹⁹⁵ cuando se clasifican las emociones en categorías sobre la base de su parecido a algún prototipo,¹⁹⁶ donde la naturaleza exacta del prototipo o mejor ejemplo está sujeta a discusión —miembro representativo, miembro ideal, o miembro promedio de la clase. Cuando el criterio es vertical o de niveles múltiples el problema es el establecimiento de la jerarquía y la definición de los diversos niveles. Un ejemplo de clasificación vertical sería la que tuviera niveles como: categoría incluyente; clase genérica; tipo específico y subtipo o variedad.

Los ordenamientos jerárquicos se basan ya sea en relaciones de parte-todo o de inclusión en la clase. En ambos casos, las emociones que ocupan los niveles superiores son las consideradas como las básicas.

Los investigadores que se han dedicado a clasificar a las emociones como básicas y compuestas han utilizado por lo general tres tipos de criterio: a) biológico —información codificada en los genes—; b) social —reglas y otros artefactos culturales—; y c) psicológico —esquemas o estructuras de conocimiento. Dentro del criterio biológico, se establece que las emociones básicas son las que cumplen funciones vitales. Averill¹⁹⁷ se pregunta: ¿vitales para qué o para quién? Una emoción puede ser vital para la sobrevivencia de la especie —criterio biológico—, de la sociedad —criterio social— o para la persona o su *self* —criterio psicológico. Y responde que, según él, no hay emociones básicas ya que lo pueden ser en cualquiera de los tres aspectos, y decidirse por uno obstaculizaría más que facilitar la investigación en el área.

Shweder¹⁹⁸ señala que en el estudio de los conceptos u objetos básicos, se han utilizado como criterios a algunos de los siguientes: lo elemental, lo inherente, lo sobresaliente, lo abstracto, lo ampliamente distribuido, lo empíricamente universal, lo lógicamente necesario, lo funcionalmente indispensable, lo importante, lo natural, lo arraigado profundamente, lo inalterable, lo percible, el conjunto mínimo, lo original desde el punto de vista ontogenético, o desde el punto de vista filogenético, lo genérico en un sistema taxonómico de clasificación; en el sistema lingüístico sería lo monolexémico, abstracto y general. En el estudio de las emociones, lo básico se ha referido a las emociones genéricas a partir de las cuales se pueden clasificar todas las demás como subordinadas, o aquellas que tienen eventos antecedentes provocadores universales.

A continuación se presentan algunos autores que discuten sobre la existencia o no de las emociones básicas.

Plutchik¹⁹⁹ propone como criterios para decidir si una emoción es básica o primaria o no, los siguientes: las emociones: deben ser pertinentes a los procesos básicos, biológicamente adaptativos; deben encontrarse en alguna forma en todos los niveles evolutivos; no deben depender para su definición de estructuras neurales o partes cor-

porales en particular; no deben depender para su definición de introspecciones —aun cuando pueden ser utilizadas—, y deben ser definidas primordialmente en términos de datos de conducta dirigida a metas.

Ortony, Clore y Collins²⁰⁰ piensan que la búsqueda y postulación de emociones básicas es ilusoria ya que surge del hecho de que ciertas emociones son subjetivamente muy predominantes o salientes, especialmente si son intensas, y parecen básicas porque la tendencia a la acción asociada es difícil de resistir y potencialmente catastrófica en sus consecuencias para el organismo y su sobrevivencia. También se considera que la frecuencia de ocurrencia, el hecho de que les puedan ser imputadas a los animales y que surjan desde edades muy tempranas en el ser humano, las hace ser conceptualizadas como básicas. Sin embargo, tratan a algunas emociones como más básicas que otras, y plantean la hipótesis de compuestos para cierto tipo de estados emocionales. Lo básico de las emociones estará dado, según los autores, en términos de que se les puede dar un significado muy específico, principalmente en el sentido de que algunas emociones tienen condiciones provocadoras y especificaciones menos complejas que otras.

Para Ekman,²⁰¹ el término básico pone énfasis en el papel que ha jugado la evolución en modelar tanto los aspectos comunes que tienen las emociones como su función; es decir, los factores innatos explican características compartidas y aquéllas otras que distinguen a unas emociones de otras. Los criterios que deben cumplir las emociones para ser básicas, según este autor, son: a) tienen un valor adaptativo en lo que se refiere a manejar las tareas fundamentales de la vida; b) incluir un sistema de evaluación automático, rápido, que tiene una parte innata y otra adquirida; c) que los eventos antecedentes o provocadores presenten elementos comunes a pesar de las diferencias individuales y culturales producidas por el aprendizaje social; d) que se observen en otros primates, además del hombre; e) que surgen muy rápido²⁰² y también duran muy poco tiempo; f) con frecuencia se experimentan como sucediéndole al sujeto,²⁰³ g) tienen fisiología propia²⁰⁴ y h) casi todas tienen también una señal física universal que informa a los demás lo que se está sintiendo. Sin embargo, plantea que es mejor hablar de familias emocionales que comparten las características mencionadas dentro de los miembros de la familia pero

no entre las familias; no acepta la existencia de emociones no básicas, pero considera que todas las que comparten por lo menos siete de las ocho características, serían básicas.

Panksepp²⁰⁵ señala que los eventos más importantes de la vida están llenos de emoción, ya que su función general es la de proporcionar maneras coherentes y arraigadas de afrontar los principales retos al bienestar del organismo. Aunque el autor adopta también un punto de vista biológico para hablar de emociones básicas, reconoce que es muy difícil distinguir entre el desdoblamiento de los potenciales genéticos y la fertilización que el ambiente les proporciona. Es decir, muchos de los potenciales conductuales del sistema nervioso están interconstruidos en la biología, aunque el ambiente los tiene que modelar para alcanzar algún nivel de sofisticación coordinada. Señala que el resultado son las emociones básicas, las que en términos generales ve como entidades que proporcionan al organismo potenciales conductuales relativamente complejos y que elaboran los valores intrínsecos que guían la mayoría de los aprendizajes posteriores. En otras palabras, estos sistemas continúan regulando el comportamiento a lo largo de la vida de un organismo, primero de manera muy impulsiva, y después de manera más mesurada.

Asimismo, plantea una estructura jerárquica en tres niveles de complejidad para los procesos afectivos: 1) en el primer nivel están las respuestas emocionales de nivel muy inferior, casi reflejas —sobresalto y disgusto—; 2) en el segundo, las que surgen de circuitos cerebrales sensorio-motrices extensos que pueden tener consecuencias sostenidas conductuales y afectivas que duran más allá de las condiciones precipitantes, y que además generan estados conductuales flexibles y ayudan a coordinar una gran cantidad de actividad cerebral; 3) en el tercero, se encuentran los sistemas de sentimientos superiores que permanecen principalmente como estados subjetivos internalizados y que, por lo tanto, sólo se pueden estudiar en los seres humanos. Para el autor, el estudio de las emociones del primer nivel no arroja mucha luz en lo que a las emociones humanas se refiere; las del tercer nivel ya no son consideradas como básicas por él; por lo tanto, son las del segundo nivel, las emociones básicas, las que se deben estudiar. Y a éstas las describe como surgiendo de sistemas cerebrales que operan de manera coherente, que orquestan y coordinan

un gran número de sistemas de salida —procesos psicológicos, conductuales, fisiológicos/hormonales relevantes con tendencias relativamente estereotipadas para la acción— en respuesta a entradas específicas, generando también estados internos de sentimiento.

Scherer²⁰⁶ presenta una revisión breve de la evidencia encontrada alrededor del tema de las emociones básicas. Esta evidencia se da en diferentes ámbitos: etiquetas verbales,²⁰⁷ expresiones faciales,²⁰⁸ situaciones provocadoras antecedentes.²⁰⁹ En virtud de lo señalado, él prefiere no hablar de emociones básicas, sino de emociones como procesos y las define como una secuencia de cambios sincronizados, interrelacionados en todos los subsistemas del organismo —cognición/procesamiento de información, apoyo/sistema nervioso autónomo, ejecución/motivación, acción/sistema nervioso central, monitoreo/sentimientos subjetivos— en respuesta a la evaluación de un evento estímulo interno o externo que es relevante para los intereses centrales del organismo. Y plantea la existencia de cinco cotejos de evaluación²¹⁰ de estímulos que son necesarios y suficientes para explicar la diferenciación de la mayoría de las emociones modales. Define a las emociones modales como los estados resultantes del cotejo de la situación en estas cinco dimensiones que se caracterizan por su patrón prototípico de evaluación y los patrones correspondientes de la expresión, activación autónoma, tendencias a la acción y sentimientos.

Las emociones no son ni conceptos, ni cosas, ni términos de un idioma, sino estructuras narrativas más complejas que le dan significado y modelan a las experiencias afectivas y somáticas, y no son separables ni de las condiciones que las justifican ni de las acciones que demandan. Por lo tanto, va a ser difícil poderlas clasificar como básicas, pues la clasificación dependerá del aspecto sobre el que se ponga atención: el estado de cosas que afectan al sujeto, la experiencia somática, la experiencia afectiva, los planes de acción, la modalidad expresiva, la función que cumple. Por otro lado, en todas las culturas existen palabras que dan significado a las experiencias afectivas y somáticas por lo que Shweder²¹¹ plantea que la capacidad de sentir es un aspecto “básico” del funcionamiento humano normal; todas las culturas parecen establecer que existen tres grandes causas —bioquímicas, interpersonales y morales— de las experiencias afectivas.

tivas y somáticas, y los conceptos emocionales proporcionan un sistema de retroalimentación al nivel de la conciencia individual que permite que el sujeto esté atento a su posición en el mundo, y esto es básico. Por lo tanto, cualquiera que diga que sabe que sí existen las emociones básicas, no es digno de confianza.

Entre los autores que apoyan la idea de la existencia de un conjunto de emociones “básicas” se encuentran: Arnold;²¹² Ekman, Friesen y Ellsworth;²¹³ Ekman;²¹⁴ Frijda;²¹⁵ Izard;²¹⁶ Oatley y Johnson-Laird;²¹⁷ Panksepp;²¹⁸ Plutchik;²¹⁹ Tomkins;²²⁰ Weiner y Graham.²²¹ Y entre los que no apoyan esta idea están Averill,²²² Scherer,²²³ Shweder,²²⁴ y Ortony, Clore y Collins,²²⁵ por ejemplo.

En términos generales, se puede decir que todos aquellos autores que ponen más énfasis en los aspectos biológicos para definir el concepto emoción, son los que habitualmente adoptan la postura de la existencia de las emociones básicas. Mientras que aquellos otros que adoptan una postura cognoscitiva, señalan su inexistencia.

A continuación se presentan algunas definiciones de emoción correspondientes a diferentes teorías e investigadores. La presentación se hará en orden cronológico, para posteriormente analizar los elementos comunes existentes entre los autores, así como sus diferencias.

A la tendencia de “hacer algo” cuando es fuerte, se le llama emoción, aunque todas las evaluaciones tienen por lo menos el estatus de experiencias afectivas.²²⁶

De Rivera²²⁷ establece que cualquier emoción se puede caracterizar de la siguiente manera: como una forma particular de percibir la situación en la que se encuentra la persona; esta percepción es realmente una transacción entre la persona y el ambiente e involucra un número de elecciones que le dan significado a aquello que ocurra. Como respuesta a esta percepción, se da un comportamiento que involucra un movimiento o transformación de la relación de la persona con el otro —o el otro implícito— y puede caracterizarse como una instrucción que dirige la relación hacia un fin específico, persistiendo la emoción hasta que la situación ha sido transformada, ya sea por haber llevado a cabo la instrucción de forma exitosa o por haber cambiado el significado de la situación. Como queda expresado por la forma en que modifica el cuerpo de la persona y/o su re-

lación con el ambiente en una forma específica. Estas transformaciones siempre están al servicio de la instrucción emocional. Como un ajuste funcional ante las exigencias de la situación total de la persona; función que se puede describir relacionando la instrucción emocional a otros aspectos de la relación de la persona con ella misma y con otros.

Por lo tanto se puede conceptualizar a la emoción como:

...una estructura compuesta de un conjunto de transformaciones que alteran el cuerpo de la persona y sus relaciones con el ambiente, transformaciones que llevan a cabo instrucciones que cambian la situación en la que se percibe la persona, una instrucción que funciona para permitirle avanzar en los proyectos con los que está comprometido.²²⁸

Y De Rivera termina diciendo que cualquier especie particular de emoción se puede caracterizar por su propia estructura y puede ser descrita especificando su situación, sus transformaciones y sus funciones.

Kemper define a las emociones como:

...una respuesta evaluativa relativamente corta de naturaleza esencialmente positiva o negativa que involucra componentes somáticos distintivos (y en ocasiones también cognoscitivos).²²⁹

Las emociones son estados complejos, organizados constituidos por evaluaciones cognoscitivas —como componentes integrales e intrínsecos de la emoción—, impulsos para la acción —pensamientos de ponerse en movimiento, que pueden no llevarse a cabo o ser visibles—, y patrones de reacciones somáticas —perfil de respuesta fisiológica particular—, donde cada cualidad emocional —enojo, angustia, etcétera— se distingue por un diferente patrón de componentes, y los tres componentes emocionales se experimentan subjetivamente como una totalidad.²³⁰

Una emoción es un rol social transitorio, señala Averill, en el sentido de que es un conjunto de respuestas a seguir por una persona en una situación dada, socialmente prescritas que siguen ciertas reglas, normas sociales o expectativas compartidas respecto a lo que es

la conducta apropiada. Por lo que las emociones son construcciones sociales, que sólo se pueden entender completamente a partir de un nivel social de análisis. Las emociones se asocian a objetos y el objeto de una emoción depende de la evaluación que el individuo hace de la situación. Las emociones no son algo que se hace —una acción—, sino algo que le pasa a uno —una pasión. La clasificación de una respuesta como una acción o una pasión involucra una interpretación: las acciones son respuestas que se interpretan como iniciadas por uno mismo; las pasiones son respuestas que se interpretan como algo más allá de uno mismo y del control que se puede tener sobre ellas. Por lo tanto, una emoción es:

...un rol social transitorio (síndrome socialmente constituido) que incluye la evaluación que el individuo hace de la situación y que es interpretado como una pasión más que como una acción.²³¹

Más tarde, Averill²³² agrega que las emociones son síndromes. Un síndrome es un conjunto de respuestas que covarían en forma sistemática, cuyos elementos están relacionados de manera que forman un sistema coherente. Los síndromes emocionales son “politéticos”, en el sentido de que no se pueden definir en términos de un número limitado de características o “esencias” comunes. Un síndrome emocional, por lo tanto, puede incluir muchos elementos diversos, algunos de origen biológico o social, pero ninguno de los cuales es esencial para la identificación del síndrome como totalidad.

Son eventos internos privados que sólo se conectan de manera contingente con el comportamiento y cambios corporales que típicamente los acompañan y que son directamente observables por la persona que las experimenta.²³³

Plutchik²³⁴ define a las emociones básicas como dispositivos adaptativos en la lucha por la sobrevivencia individual en todos los niveles evolutivos.

Shaver, Schwartz, Kirson y Oconnor²³⁵ propusieron que la representación mental ordinaria de los conceptos o categorías emocionales que tienen las personas son genéricos y parecidos a un guión. En este modelo implícito, los episodios emocionales empiezan con una evaluación de los eventos con relación a los motivos y preferencias.

Es decir, las motivaciones propias se pueden ver amenazadas, desviadas, facilitadas o no afectadas por los eventos que están siendo evaluados. El resultado es la provocación de respuestas emocionales —tendencias a la acción, expresiones, sentimientos subjetivos, y estados fisiológicos— cuya expresión puede ser modificada en última instancia por los esfuerzos que el individuo ejerza para controlarla. La experiencia repetida con las diferentes categorías de eventos emocionales permite que se desarrollen estos prototipos.

El modelo de Shaver²³⁶ es un antecedente del presentado por Ortony, Clore y Collins,²³⁷ para quienes la emoción surge de la forma en que las situaciones que las inician son construidas o interpretadas por el que las experimenta, o experiencia. La teoría pretende especificar la estructura “psicológica” de las emociones en términos de la descripción de situaciones personales e interpersonales. La teoría ve a las emociones como:

...reacciones con valencia, frente a eventos, agentes u objetos, siendo su naturaleza particular determinada por la forma en que se construye la situación que la provoca.²³⁸

Se argumenta que existen tres amplias clases de emociones que resultan de poner énfasis en uno de los tres aspectos sobresalientes del mundo: eventos y sus consecuencias, agentes y sus acciones, u objetos. Se incluye un mecanismo evaluador, que permite distinguir entre los tres ingredientes principales de la evaluación: metas, estándares y actitudes, que constituyen, respectivamente, los criterios para evaluar a los eventos, las acciones de las personas o agentes, y a los objetos.

La persona se puede dirigir hacia tres aspectos principales del mundo que son: “eventos”, “agentes” u “objetos”. Cuando la persona se dirige hacia los eventos lo hace porque está interesada en sus consecuencias; cuando pone atención a los agentes, lo hace por sus acciones; y cuando se dirige a los objetos, lo hace porque está interesado en ciertos aspectos o propiedades imputadas a ellos como objetos. Los eventos son simplemente las construcciones que los individuos tienen de lo que sucede. Los objetos son objetos vistos como tales. Los agentes son aquellos considerados a la luz de su instrumentalidad o agencia real o supuesta en la producción de los eventos. Los agentes pueden

ser humanos, no humanos, o abstracciones, siempre y cuando sean considerados como causalmente eficaces en el contexto particular.

Las emociones no son sólo sentimientos, sino más bien procesos que establecen, mantienen o destruyen relaciones entre la persona y el ambiente interno o externo cuando tales relaciones son significativas para el individuo.²³⁹

Para Carver y Scheier²⁴⁰ la emoción es la lectura de un sistema que monitorea la tasa a la que disminuye la distancia entre una meta y la realidad; las emociones positivas señalan una tasa de disminución de la discrepancia más rápida de lo esperado y en el caso de las negativas, la tasa es mayor de la esperada.

Ben-Zeev²⁴¹ describe a las actitudes emocionales utilizando tres perspectivas principales: a) el objeto de emoción y el foco de atención; b) las creencias y deseos típicos; y c) el trenzado emocional. El objeto emocional es aquello que es el foco de atención del sujeto; el foco de atención es la base de la postura evaluativa del sujeto: en la mayoría de las emociones²⁴² el foco de atención involucra alguna referencia al sujeto.

Las creencias y deseos típicos expresan los aspectos intencionales de las emociones: sus componentes cognoscitivos, evaluativos y emocionales. Una emoción es un fenómeno complejo que se puede describir a diferentes niveles. En el nivel mental, una emoción tiene las dimensiones de sentimiento e intencionalidad, siendo esta última la que incluye la cognición, evaluación y motivación. Estos componentes no son entidades o estados separados, sino cuatro aspectos diferentes de la misma actitud: expresan los tres componentes intencionales: el cognoscitivo se expresa en las creencias, el motivacional en los deseos, y el evaluativo en ambos. La dimensión del sentimiento se restringe a la intensidad y a su relación entre la intensidad y los diversos componentes intencionales. Esta dimensión es un elemento esencial e irreductible de las actitudes emocionales. El trenzado emocional se refiere a los elementos entremezclados asociados con la compleja actitud emocional. Las emociones son actitudes concretas que reflejan preocupaciones prácticas; esencialmente son actitudes evaluativas que rechazan o aprueban ciertas situaciones y, por lo tanto, tienen un componente emocional que afecta el deseo de actuar de

forma congruente. Los deseos se expresan ya sea conductualmente, o en disposiciones para actuar de cierta manera.

Parrott²⁴³ define las emociones como episodios emocionales que incluyen las circunstancias en que se da una emoción o secuencia de emociones, las emociones mismas, los intentos de regular o enfrentar lo que ocurre, los eventos y acciones subsecuentes y la solución o terminación del episodio, por lo tanto, para ser cabalmente entendidas se deben llevar al contexto donde se dieron. La experiencia emocional incluye la forma en que se interpreta la situación, los aspectos de la situación en los que se pone atención, y las reacciones hacia la propia evaluación.

Shweder²⁴⁴ plantea que las emociones son en realidad sistemas interpretativos de un tipo de narrativa parecida a una historia, o guión que cualquier persona puede —o no— utilizar para darle significado y forma a sus sentimientos somáticos y afectivos. Más específicamente, los sentimientos —tanto somáticos como afectivos— tienen la forma y significado de una emoción cuando se experimentan como la percepción de condiciones del mundo relevantes para el individuo y como un plan de acción para proteger la dignidad, el honor y la autoestima.

Las emociones son cambios psicofisiológicos intensos, agudos y típicamente breves que resultan de la respuesta que se da a una situación significativa del entorno del individuo. Implican que la respuesta emocional es resultado de una evaluación o interpretación que puede ser rápida, automática e inconsciente respecto a la importancia de la situación estímulo para el individuo. Las emociones son la figura, que invaden la conciencia cuando ocurren, demandando la atención del organismo, forzándolo a establecer prioridades y a manejar eficientemente la situación relevante. Los efectos organizativos de las emociones hacen que los sistemas fisiológico, expresivo y experiencial converjan cuando éstas ocurren.²⁴⁵

La emoción es una secuencia de respuestas flexibles²⁴⁶ que surgen cuando un individuo evalúa una situación como ofreciendo retos u oportunidades importantes.²⁴⁷ Las tendencias de respuesta emocional son cortas e involucran cambios en los sistemas conductual, experiencial, neuroendócrino y autónomo.

Las emociones son procesos multicomponentes que se desarrollan a lo largo del tiempo, y que involucran cambios en la latencia, en el momento en que surgen, su magnitud, duración, y el disparo de respuestas en los dominios fisiológico, conductual y experiencial.²⁴⁸

El proceso emocional se inicia porque la persona se encuentra con algún evento en el ambiente que es valorado como significativo en términos de su seguridad física o metas personales; la evaluación no necesariamente es consciente, de hecho es bastante automática. La respuesta se caracteriza por un conjunto correlacionado de cambios en los sistemas fisiológico, experiencial y expresivo.²⁴⁹

El concepto de emoción o afecto, como se le llama actualmente, es demasiado amplio para ser una categoría científica única; los límites del dominio del concepto son borrosos, de manera que casi cualquier cosa puede ser una emoción. Russell y Feldman Barrett²⁵⁰ la definen como episodio emocional prototípico y consiste de un complejo conjunto de subeventos referidos a un objeto específico. El objeto es la persona, condición, evento o cosa —real o imaginaria; pasado, presente o futuro— al que se refiere el episodio emocional. Los episodios emocionales incluyen un afecto nuclear, comportamiento adecuado con relación al objeto: ponerle atención, evaluarlo y hacer atribuciones; la experiencia del sujeto como sintiendo la emoción y, por supuesto, todos los eventos neurales, químicos y corporales que subyacen a estos sucesos psicológicos. Involucran planes de acción —aunque sean rápidamente calculados—, procesos y estructuras cognoscitivas; tienen un principio, una cierta duración y un final.

Se piensa en estos episodios emocionales prototípicos como categorías discretas, que surgen de la categorización común y legítima capturada por las palabras contenidas en cualquier diccionario. Estas categorías verbales no son idénticas en todas las lenguas,²⁵¹ tienen límites o fronteras difusas, y cada una consiste de su propio guión y un conjunto de eventos temporalmente ordenados y relacionados causalmente, y pueden ser clasificados de muy diversas maneras.²⁵²

Las coincidencias entre las definiciones de los autores presentados son variadas, con excepción de Plutchik, que al partir del supuesto de la existencia de emociones básicas, automáticamente se distingue de las demás. El resto de los autores coinciden, desde mi punto de vista en los siguientes aspectos: a) las emociones son pro-

cesos complejos; b) que involucran una evaluación, interpretación o construcción del entorno —rápida y casi automática, más o menos compleja, y aprendida—; c) durante la cual se atiende a diversas dimensiones o aspectos del entorno; d) para señalarle al individuo: qué, cómo, cuándo y durante cuánto tiempo hacer algo; e) con objeto de manejar, controlar o resolver la situación; f) contando con la organización de todos los sistemas: conductual, fisiológico, subjetivo-afectivo y expresivo correspondientes, más adecuados para cada caso.

Relación entre cultura y emoción

Recientemente, diversos científicos sociales han rescatado intereses aparentemente dejados de lado durante un par de décadas o más.²⁵³ Se han vuelto a examinar las maneras divergentes, dinámicas y, sin embargo, sistemáticas en las que las creencias, valores o construcciones culturales del yo y del mundo modelan y matizan los procesos psicológicos y sus correspondientes experiencias conscientes. Entre los científicos sociales más involucrados en la “nueva” psicología cultural se encuentran los psicólogos sociales, quienes fundamentan el punto de vista que señala que las emociones y la cultura están relacionadas de manera recíproca y mutua. Sin embargo, cabe señalar que de ninguna manera se considera que los procesos biológicos y fisiológicos de las emociones carezcan de importancia, ya que son centrales; simplemente se establece que el desarrollo y la organización de los procesos y experiencias emocionales, con toda su estructura fisiológica, se ven influidos, sostenidos y modificados de manera importante por los sistemas de significados dentro de los que adquieren sentido el yo, los otros y los eventos y objetos sociales. Esta nueva visión de la influencia cultural puede ser muy productiva y enriquecedora para las teorías psicológicas de la emoción.

Desde este punto de vista, se puede plantear que los procesos emocionales y su experiencia consciente están completamente “aculturados” en el sentido de que dependen del marco cultural dominante en el que se construyen las situaciones sociales específicas y, por lo tanto, no se pueden separar de los patrones de pensamiento, actuación e interacción culturales específicos.²⁵⁴ En pocas palabras, la cultura penetra de manera profunda en virtualmente todos los proce-

Los componentes de las emociones, no sólo en los elementos cognoscitivos y lingüísticos, sino que también en los fisiológicos y neurológicos que requieren ponerse a tono o ajustarse para que el individuo logre un grado razonable de adaptación y ajuste al ambiente cultural pertinente. Si las emociones se constituyen literalmente por medio de la búsqueda activa de adaptación por parte de los individuos a su ambiente cultural, éstas a su vez funcionarán para mantener y regular, y en algunos casos retar el ambiente cultural al que se han adaptado, por lo que se puede esperar un alto grado de ajuste entre la naturaleza del ambiente cultural y la organización emocional de sus miembros.

Por el momento, no existe un análisis neuroanatómico capaz de distinguir la vergüenza de la culpa, o explicar por qué los chinos y los norteamericanos difieren dramáticamente en los síntomas psicológicos y psicosomáticos cuando se enfrentan a las dificultades de la vida cotidiana. Los procesos emocionales y la experiencia consciente consecuente puede ser diferente dependiendo del entorno y ambiente sociocultural; las emociones dependen del marco cultural predominante en el que se construyen las situaciones sociales específicas y, por lo tanto, no se pueden separar de los patrones de pensamiento, acción e interacción, culturalmente establecidos.

Desde esta perspectiva, las emociones podrían definirse como conjuntos difusos de procesos componentes.²⁵⁵ Ninguno de esos componentes es ni necesario ni suficiente para definir la emoción; sin embargo, forman un agrupamiento como un todo que retiene ciertas funciones características pertinentes para afrontar una situación social o no social.

Desde el punto de vista funcionalista, las emociones pueden verse como un conjunto de guiones socialmente compartidos, compuestos de procesos fisiológicos, subjetivos y conductuales que se desarrollan en la medida en que los individuos se adaptan y ajustan, de manera activa, personal y colectiva a su ambiente semiótico —comunicativo— y sociocultural inmediato.

Partiendo de una aproximación de componentes al estudio de las emociones, como lo hacen Ellsworth,²⁵⁶ Frijda y Mesquita²⁵⁷ y Markus y Kitayama,²⁵⁸ se establece que de los procesos incluidos en las emociones, algunos son mentales, confinados a los límites de la persona individual —por ejemplo, respuestas fisiológicas, sentimien-

tos sensoriales de placer y dolor—, pero muchos otros son “intermentales”, es decir, los que se alcanzan o habilitan como resultado de las interacciones y comunicaciones interpersonales.

Ellsworth²⁵⁹ señala que algunas de las dimensiones de evaluación planteadas como necesarias,²⁶⁰ para interpretar la situación, pueden o no ser culturalmente específicas. Las culturas pueden diferir en las definiciones que dan por ejemplo a lo novedoso, lo peligroso, la oportunidad, y también difieren en lo que serían las respuestas apropiadas ante cada una de éstas; de la misma manera, difieren en lo que son eventos significativos y las creencias sobre sus causas, y por lo tanto en sus respuestas emocionales. De las dimensiones planteadas por esta autora, las que tienen más probabilidades de verse afectadas por la cultura son las de agencia/control y la de compatibilidad entre normas y autoconcepto, siendo probablemente más fácil concebir como universales a las dimensiones de atención/novedad y valencia/agrado.

Frijda y Mesquita,²⁶¹ manifiestan que es importante lo focal²⁶² de los eventos en el sentido de que éstos sean ampliamente compartidos y cognoscitivamente elaborados en ciertos grupos culturales, adquiriendo así una función definitoria para indicar cuándo y cómo sentir una emoción. Para estos autores las emociones son fenómenos complejamente estructurados; forman parte del proceso de interacción con el medio ambiente; son respuestas afectivas ante lo que sucede en el ambiente y, al mismo tiempo, representaciones cognoscitivas de su significado para el individuo.

Frijda y Mesquita²⁶³ presentan su teoría de la emoción de manera esquemática señalando que una emoción ocurre cuando se evalúa un evento como relevante a sus preocupaciones o intereses. Los eventos se codifican en términos del conocimiento y categorías disponibles para el individuo, y en el momento en que el evento es categorizado como relevante, se inicia el proceso emocional. Patrones particulares de evaluación llevan a cambios particulares en la preparación para la acción, que a su vez llevan a cambios fisiológicos que sustentarán la acción que se tome. Sin embargo, los procesos de regulación modifican los resultados de las diferentes etapas pudiendo así atenuar, inhibir o exaltar las respuestas resultantes frente al evento.

En este proceso, la emoción puede convertirse en foco de un orden de evaluación superior en lo que respecta a su deseabilidad individual o social, lo que conlleva al significado que ello tiene para el individuo. Al mismo tiempo, el sujeto puede categorizar su proceso emocional o cualquiera de sus elementos y nombrarlo o etiquetarlo con un término emocional, como celos o envidia. Este etiquetamiento es muy importante porque la forma en que se etiquetan o nombran las emociones influye sobre la evaluación, la importancia de la emoción y su proceso de regulación.

Las preocupaciones o intereses se refieren a metas, motivaciones, valores y sensibilidades del individuo. La evaluación incluye a la denominada primaria y secundaria de Lazarus y Lazarus.²⁶⁴ En las etapas de codificación y significación es en donde la cultura ejerce su mayor influencia. En lo que respecta a la significación, se puede hablar de los significados que se refieren a los efectos sociales de las emociones; a la compatibilidad entre las normas y el autoconcepto en lo que toca a sentir ciertas emociones en ciertas situaciones, y a expresarlas o no; y la significación en relación con la cohesión social: las emociones pueden separar o unir unos individuos a otros, se pueden divulgar o no, compartir o no, particularmente las que se abordarán en esta ocasión.

El etiquetaje emocional se puede dar para cualquiera de los componentes y procesos antes señalados, o para una combinación de algunos de ellos; en general, estas etiquetas emocionales se asocian a combinaciones de evaluaciones y preparaciones para la acción. Sin embargo, muchas de estas etiquetas se basan en algún tipo particular de evento provocador, tal y como haya sido codificado en cada cultura. Celos es un ejemplo, ya que no pueden definirse de otra manera que no se refiera a un evento que produce una amenaza de un tercero. Las etiquetas emocionales pueden diferir respecto a los componentes de los procesos emocionales a los que señalan, y cuál etiqueta se use depende del aspecto de la secuencia a la que atiende el sujeto, de las etiquetas con las que se cuenta y de su disponibilidad.

Los eventos, al ser codificados, difieren en su grado de focalidad. Cierta tipo de eventos se convierten en focales cuando representan preocupaciones o intereses socialmente bien definidos y compartidos por la mayoría; son eventos que son tema importante del discurso

cotidiano. La representación de los tipos de eventos focales está bien estructurada cuando en una cultura dada existen normas muy claras sobre cómo interpretarlos y cómo responder ante ellos. La reacción emocional ante un evento en particular se evalúa como obvia si al individuo le parece que el evento se le impone, en comparación con que haya sido el resultado de alguna evaluación subjetiva o preferencia conductual.

Para Frijda y Mesquita,²⁶⁵ las emociones forman parte de la interacción sujeto-ambiente, y ejercen influencia en los procesos de interacción social. Muchas emociones son eventos sociales porque tienden a ocurrir en contextos de significados socialmente compartidos: son reconocidas por otros, informan sobre la importancia emocional del ambiente, afectan las relaciones interpersonales y evocan respuestas en los otros que a su vez afectan al perceptor. Las estructuras sociales y los valores culturales influyen para establecer la tolerancia a los efectos de la interacción, lo que se espera de ellos, si se deben recompensar o castigar y, por consecuencia, el grado hasta el cual las emociones correspondientes deben ser desalentadas, alentadas o moldeadas por el ambiente cultural. Muchas emociones parecen ser básicamente sociales en su naturaleza porque motivan a que el sujeto haga o no ciertas cosas. Entre ellas está la envidia, ya que actúa para igualar las posesiones acumuladas entre los miembros de un grupo muy cercano desde el punto de vista del envidioso; el temor a la envidia también hace actuar al sujeto potencialmente envidiado.

Markus y Kitayama²⁶⁶ argumentan sobre la forma en que las normas y valores culturales pueden transformarse en las necesidades psicológicas de cada miembro y sugieren que el análisis de la socialización de la emoción es indispensable para comprender el *corpus* de lo cultural y lo social. Plantean la existencia de una interdependencia dinámica de múltiples niveles entre la conducta socialmente apropiada, el *self* y las emociones; estas últimas son importantes porque hacen posible la regulación social de la conducta. Tratan a las emociones como procesos sociales significativos al verlas al igual que De Rivera,²⁶⁷ como una amalgama de procesos componentes organizados de acuerdo a la naturaleza de las relaciones funcionales entre las personas y el ambiente y, específicamente, de acuerdo a la relación entre el *self* y otras personas y grupos significativos o importantes. El marco

cultural se refiere a una red interpretativa, o sistema de significados o esquema, constituido por el lenguaje y un conjunto de entendimientos sociales tácitos, así como por las representaciones y prácticas sociales que reflejan y ponen a funcionar dichos entendimientos en la vida cotidiana. Incluye a las ideas y los ideales de los grupos, sus tradiciones, costumbres y prácticas sociales institucionalizadas que codifican y objetivan estas ideas e ideales y los hacen ser relativamente externos, fuertes, obvios y reales. De esta manera, el marco de referencia cultural incluye al sentido de y las actitudes hacia las emociones. Es decir, lo que son las emociones y los sentimientos, por qué se experimentan, su importancia en la vida social, así como las respuestas implícitas a preguntas como: ¿cuándo se sienten, dónde se sienten y cómo se sienten las emociones? Finalmente, señalan que las emociones deben ser vistas como productos morales, sociales, históricos, políticos y culturales.

Wierzbicka²⁶⁸ establece que los nombres de las emociones son específicamente culturales; las diferentes culturas alientan diferentes actitudes hacia las emociones, y estas diferentes actitudes se reflejan tanto en el léxico como en la gramática de las lenguas asociadas con esas culturas. El que la emoción de celos difiera cualitativamente de la de envidia depende de las suposiciones asociadas a los derechos, deberes, valores, etcétera.²⁶⁹ Si se tuviera que hacer una introspección en relación a ambas emociones, sería difícil identificarlas como tales, o distinguir entre ellas si no se contara con todas las suposiciones inherentes a estas dos palabras.

Aunque en teoría puede haber diferencias entre los conceptos emoción, sensación y sentimiento,²⁷⁰ en los lenguajes naturales las emociones rara vez se distinguen de las sensaciones, siendo ambos conceptos subsumidos en la categoría de sentimientos. El concepto de emoción involucra una combinación de sentimiento y pensamiento y un proceso interno no específico, que difiere entre las culturas. Por ejemplo, entre las culturas anglosajonas, el concepto de emoción conlleva la idea de un trastorno momentáneo, falta de control o compostura; mientras que en la cultura rusa, el estado normal de las personas es el de estar emocionado, y una ausencia de emociones indica o señala la muerte del alma o el corazón. Las diferentes culturas adoptan diferentes actitudes hacia las emociones, y

estas actitudes influyen en la forma en que hablan las personas, la conceptualización humana de las emociones reflejadas en los términos lexicales, en los patrones gramaticales y en las interjecciones emocionales. Todas las culturas desarrollan diferentes actitudes hacia los sentimientos, diferentes estrategias de comunicación asociadas a ellos y diferentes normas que gobiernan o rigen su manejo —los propios y los de los demás. Estas normas son compartidas por una comunidad de lenguaje dada a nivel inconsciente, y se pueden explicitar en forma de guiones culturales formulados exclusivamente en términos de universales conceptuales y lexicales, por lo que Wierzbicka²⁷¹ concluye que la ausencia de investigación seria sobre los aspectos semánticos de las emociones y su relación con la cultura es lo que ha retrasado el progreso del conocimiento en esta área.

De acuerdo a Posner, Rothbart y Harman,²⁷² las emociones son reguladoras de la actividad cognoscitiva, y sirven para amplificar dicha actividad cuando ésta se involucra en el reconocimiento de situaciones, actuando así como un filtro selectivo que dirige la concentración hacia ciertos aspectos y la desvía de otros aspectos de la situación. De esta manera, las emociones activan a las redes semánticas de manera automática, cuando el individuo se enfrenta a una situación que se clasificaría como provocadora de una emoción, ya que las personas almacenan en memoria proposiciones inducidas por su cultura en forma semejante a como se almacena cualquier otra información semántica. Así, el uso de las ideas emocionales para explicar la conducta, para recordar experiencias vividas, y pensar acerca de las causas de lo que uno siente, difieren en importantes aspectos entre las diversas culturas.

White²⁷³ describe la forma como las normas y las reglas culturales se pueden transformar en experiencias emocionales al permitirle al actor usarlas para definir la realidad social exterior, negociarla con otros y construirla. Argumenta de manera muy enfática que necesita incorporarse lo social y lo conceptual como determinantes “primarios”²⁷⁴ de la emoción, más que como fenómenos secundarios o superficiales. Las emociones son “mediadores semióticos”²⁷⁵ que unen el cuerpo, el sujeto y lo social. En el núcleo de la mayoría de las palabras emocionales se encuentran vinculaciones morales y sociales capaces de crear realidades sociales y de dirigir el comportamiento

social. Los significados del lenguaje emocional son contingentes a los contextos de acción práctica en los que se expresan las emociones, se habla de ellas y se negocian en la interacción. El autor utiliza el término significado emocional para poner énfasis en el hecho de que los significados de la emoción y las emociones del significado no se pueden separar tan fácilmente, y que los reinos de la cognición y la emoción coexisten en una interacción contingente y mutua. Todas las emociones involucran algún elemento de interpretación o evaluación de la misma forma en que todo el lenguaje en uso tiene una valencia emocional.²⁷⁶

Una forma de examinar el significado de la emoción dentro de modelos más amplios de la persona, la acción y la vida social, implican la necesidad de conceptualizarla como prototípicamente social y moral, incorporando los procesos sociales y de comunicación como elementos centrales. Cuando se expresan las emociones o cuando se habla de ellas en el lenguaje común se convierten en procesos socialmente significativos que tienen un efecto y significado interpersonal inmediato.

Las palabras emocionales siempre son evaluativas en su significado,²⁷⁷ y los léxicos emocionales inevitablemente contienen una preponderancia de términos negativos o positivos que designan a emociones desagradables o indeseables —por ejemplo, celos y envidia— o deseables y agradables —como alegría y amor. El expresar o describir una emoción en lenguaje común implica hacer un comentario acerca de un estado de cosas y acerca de las intenciones que uno puede tener respecto a ese estado de cosas; implica una evaluación de los eventos y un deseo de mantener o ajustar dicho estado. Las emociones positivas expresan la aceptación o el deseo de mantener una situación, mientras que las negativas funcionan como señales de descontento moral, implicando un deseo de cambiar la situación, a uno mismo o ambos. Al preguntarse lo que “dicen” las pláticas sobre emociones, al menos de manera implícita, acerca de las personas involucradas, los eventos y las interacciones, es posible indagar sobre los tipos de razonamiento de sentido común que constituyen los significados sociales de las emociones. Con esta información se pueden llegar a establecer los esquemas emocionales como conjuntos de inferencias y proposiciones relacionadas entre sí.

Dentro de la cultura popular o el conocimiento cotidiano, las emociones son respuestas a la ocurrencia de un evento, ante el cual se debe responder. En ella los conceptos emocionales ocupan una posición mediadora estratégica en las cadenas de razonamiento que unen los eventos sociales con las metas, los deseos y las acciones. El sentir de cierta manera es suscribir un tipo específico de evaluación de eventos previos y un tipo específico de respuesta culturalmente constituida. Las emociones son, por lo tanto, una retórica moral que implica tanto descripciones del mundo como recomendaciones para actuar en relación con él.²⁷⁸ Y además, señala este autor, las teorías que proponen los científicos no están muy alejadas de las del lenguaje común o de la cultura popular, sugiriéndose así una conceptualización robusta arraigada en estructuras de lenguaje y experiencia ampliamente compartidas. Por lo tanto, al tratar de identificar o medir emociones aisladas de su contexto social, se divorcia al afecto de las relaciones que son los aspectos necesarios del significado emocional.

Casi todos los conceptos de emoción se refieren a algún tipo de estado mental cognoscitivo-afectivo, y las palabras que se consideran como los mejores ejemplares de la emoción son aquellas que también son sociales y morales. Por social se entiende que están inmersas en un campo de relaciones y acciones interpersonales, y por moral se refiere a que poseen vínculos evaluativos y valencia conductual. Por lo que, para estimar la naturaleza de los conceptos emocionales en cualquier sociedad dada, se requiere saber de la etnopsicología más amplia, de las maneras de pensar culturalmente organizadas acerca de los individuos y del ambiente social. En conclusión, las emociones surgen en contextos de transacción, marcando los límites entre lo interno y lo externo, definiendo las relaciones entre tú y yo, o nosotros y ustedes, siempre están en constante flujo y sujetas a las negociaciones de la interacción social, de un momento al otro, por lo que son idóneas para efectuar el trabajo moral de (re)modelar el curso de los eventos y (re)definir la naturaleza de las relaciones sociales.

Las culturas incluyen algo más que costumbres. Desarrollan formas características de categorizar la experiencia, términos lingüísticos que corresponden a estas categorías, asociaciones entre las categorías ampliamente compartidas, creencias acerca de cómo las categorías se

encadenan unas con otras, creencias acerca de las acciones correctas a llevar a cabo en situaciones específicas —normas—, creencias acerca de las acciones que son correctas para las personas que ocupan diferentes posiciones dentro de la estructura social —papeles—, y principios guías que dirigen la vida de los individuos —valores. Estas entidades constituyen algunos de los elementos de la cultura subjetiva que son ampliamente compartidos y transmitidos de generación en generación.²⁷⁹

Para facilitar la transmisión de los elementos de la cultura subjetiva, la gente desarrolla vocabularios especializados y aprende a sentir diferencialmente en situaciones diferentes. Entre más importante sea el dominio de la cultura subjetiva, más diferenciado será el vocabulario para transmitirla, y en forma correspondiente, más complejas son las emociones que se experimentan. Estas emociones reflejan los programas de reforzamiento que han sido experimentados en ecologías particulares del pasado y en los patrones de transmisión actuales de los elementos de la cultura subjetiva. Aunque algunos elementos ya no sean reforzados, las costumbres, los estereotipos y otros elementos de la cultura subjetiva persisten; puede ser que las tradiciones proporcionen un sentido de competencia cultural y de control ambiental que es reforzante en sí mismo, independientemente de su correspondencia con la realidad. Las formas en las que se expresan las emociones reflejan reglas que son compatibles con la cultura; la selección de las reglas de expresión o manifestación dependen de la forma en que el que percibe evalúa la situación, evaluaciones que pueden identificarse en diferentes culturas y que se ven influidas por ellas.

Uno de los síndromes culturales más amplios que caracterizan a las diferentes culturas es el de la dicotomía activo-pasiva, dependiente-independiente del campo,²⁸⁰ individualismo-colectivismo²⁸¹ o independencia-interdependencia.²⁸² Estos síndromes o características del *self* socializado en una cultura, permean la visión, interpretación, significación, evaluación y forma de responder ante los eventos de la vida cotidiana, especialmente ante aquellos productores de respuestas emocionales, frente a los cuales los individuos habrán de hacer algo o comportarse de alguna manera. Las emociones serán más elaboradas en aquellos dominios que son más importantes para cada cultura en particular. En pocas palabras, el síndrome cultural que puede iden-

tificarse en una región geográfica particular durante un periodo histórico particular tiene implicaciones muy importantes para los tipos de emociones que es más probable se experimenten y expresen en esos lugares en esas épocas.

Markus y Kitayama²⁸³ presentan un marco conceptual que pretende explicar el modelamiento cultural de las emociones. Este modelo teórico consiste en varios componentes: supone que las “tendencias habituales” o formas de sentir, que incluyen a las predisposiciones a las respuestas emocionales, experiencias somáticas o estados de ánimo más intersubjetivos, se desarrollan a través de la socialización y aculturación, en la medida en que los individuos buscan activamente cumplir con un grado de adaptación a su propia e inmediata “realidad individual”. Esta realidad individual contiene un conjunto de escenarios —escuela, trabajo, hogar— que a su vez están hechos y moldeados por una variedad de “procesos sociopsicológicos”, tales como las convenciones lingüísticas, prácticas de socialización y guiones del comportamiento cotidiano, así como prácticas educativas, religiosas y de los medios. Estos procesos también son culturales y colectivos, y se refieren a aquellas realidades externas y objetivas que existen de manera relativamente independiente de los deseos, aspiraciones o planes de cualquiera de los individuos particulares participantes. Estos procesos son, por supuesto, también productos históricos preservados en la cultura por alguna(s) razón(es) en virtud de que cada cultura tiene algunas ideas clave que se han mantenido de manera tradicional y colectiva, y que se usan para seleccionar y organizar sus propios procesos sociopsicológicos. Estas “ideas nucleares de la cultura” influyen en la naturaleza de las tendencias emocionales habituales del grupo, obligándolo y proporcionándole conjuntos de realidades inmediatas y cotidianas, relativamente específicos a la cultura, en las que se socializa o entrena a los miembros del grupo cultural para pensar, actuar y sentir en una forma más o menos adaptativa.

Se incluyen dos procesos más en la conceptualización de los autores. Primero: el comportamiento de cada individuo puede producir cambios en la realidad social inmediata, y menos frecuentemente, en las realidades colectivas del grupo cultural, y se indican por medio de los circuitos de retroalimentación. Segundo: se sugiere que las ideas culturales nucleares, los procesos sociopsicológicos, así como

la naturaleza de los escenarios locales, no necesitan estar explícitamente codificados en la memoria de las personas o articulados cognoscitivamente y de manera consciente en los procesos de pensamiento deliberados del sujeto. Para el individuo, las realidades culturales pueden existir independientemente de lo que él o ella piensen o sepan al respecto. Partes de las realidades colectiva o individual pueden estar explícitamente codificadas u “objetivadas” en la memoria, y pueden convertirse así en objetos de pensamiento consciente y deliberado, y de tal manera organizar formas de acción más intencionales, como las que se dan en el proceso de atribución de intenciones por parte del otro, y la consecuente acción por parte del agente. Esto último queda representado por los circuitos de retroalimentación entre las ideas culturales nucleares, la porción explícitamente conocida de las realidades culturales, las evaluaciones deliberadas así como sus reglas de manifestación y las formas de sentir, los estados de ánimo, los estados somáticos y procesos relacionados, así como la acción instrumental llevada a cabo durante un evento emocional.

Derivado de este planteamiento, las emociones prevalentes de un grupo cultural dado están relacionadas simultáneamente a un conjunto de entendidos colectivos de lo que es la persona, de lo que es bueno o moral, a las prácticas que los sostienen y mantienen, y a los fenómenos más individuales como los estados afectivos subjetivos, las expresiones faciales y las respuestas fisiológicas. Dentro de la realidad colectiva se incluyen las ideas culturales y los factores ecológicos, históricos, económicos y sociopolíticos que ofrecen o restringen esas ideas o entendidos. En resumen, el modelo de los autores ve a la cultura como una parte de los procesos individuales o psicológicos en general y de los procesos emocionales en particular, y a la emoción como articulada y moldeada de manera significativa por las ideas, prácticas e instituciones culturales.

NOTAS

- ¹ Levenson, 1994.
- ² Russell y Feldman Barrett, 1999.
- ³ Cacioppo, Gardner y Bernston, 1999.
- ⁴ Rosenberg y Fredrickson, 1998.
- ⁵ Lazarus, Coyne y Folkman, 1984.

- 6 Gilligan y Bower, 1984; Zajonc, 1984 a y b.
- 7 Ekman, Friesen y Ancoli, 1980; Scherer, 1988.
- 8 Lewis, 1996.
- 9 Carroll, Yik, Russell y Feldman Barrett, 1999.
- 10 Rosenberg, 1998.
- 11 Hansberg, 1996.
- 12 Lazarus, y Lazarus, 1994
- 13 Lazarus, Kanner y Folkman, 1980.
- 14 El aspecto evaluativo se refiere a la acción cognoscitiva, casi automática y rapidísima, durante la cual el sujeto determina si los estímulos o eventos del ambiente interfieren o favorecen la satisfacción de necesidades, el desarrollo de planes o preferencias; el aspecto de la preparación se refiere a los cambios fisiológicos —acciones fisiológicas— y psicológicas —determinación del grado de vulnerabilidad, de la capacidad de afrontamiento y de la cantidad de recursos con los que se cuenta— necesarios para hacer frente a la situación y resolverla: el aspecto de comunicación se refiere a la manifestación corporal, verbal o de cualquier índole que informa a los demás cómo se siente y qué se pretende hacer en la situación dada.
- 15 Rimé, Mesquita, Philippot y Boca, 1991.
- 16 En la sección “Influencia de la cultura en las emociones” se verá con mayor detalle la evidencia empírica que fundamenta esta aseveración.
- 17 McIntosh y Tangri, 1989.
- 18 Oatley y Johnson-Laird, 1987.
- 19 Frijda, 1986.
- 20 Schwartz y Clore, 1983.
- 21 Walden y Smith, 1997.
- 22 Averill, 1980; Keltner y Busswell, 1997.
- 23 Scherer, 1984.
- 24 Manstead, 1991.
- 25 Zajonc, 1980, p. 753.
- 26 Averill, 1994a.
- 27 Keltner y Kring, 1998.
- 28 Frijda y Mesquita, 1995.
- 29 Baumeister y Leary, 1995.
- 30 Watson, Clark, McIntyre y Hamaker, 1992.
- 31 Keltner y Busswell, 1997.
- 32 Buss, 1992.
- 33 Gross, 1998; Mathes y Deuger, 1982; Scherer, 1997.
- 34 Keltner y Kring, 1998.
- 35 Clore, 1994.
- 36 Frijda, 1994b.
- 37 Levenson, 1992, 1994.
- 38 *Ibidem*.
- 39 Fredrickson, 1998.
- 40 Scherer, 1994.
- 41 Esto parece paradójico: por un lado permite la aparición de respuestas más complejas desde el punto de vista cognoscitivo, y por el otro sostiene las respuestas automáticas primitivas que tienden a ser confiables, rápidas y apropiadas, para responder ante situaciones de emergencia. Sin embargo, ambas condiciones son ne-

- cesarias para asegurar una respuesta apropiada a una situación o evento que pueda afectar al individuo respecto a sus necesidades y metas.
- 42 Frijda, 1994.
- 43 Clark y Watson, 1994.
- 44 LeDoux, 1996.
- 45 Keltner y Kring, 1998.
- 46 Lazarus y Lazarus, 1994.
- 47 Fawzy, Hyun, Elashoff, Guthrie, Fahey, y Morton, 1993; Friedman, 1990; Jorgensen, Johnson, Kolodziej y Scherer, 1996; Julkunen, Salonen, Kaplan, Chesney y Salonen, 1994; Smith, 1992.
- 48 El caso de los celos parece ser especial en el sentido de que para algunos autores (Buss, 1992, por ejemplo) favorecen y apoyan a ciertas normas culturales como la fidelidad entre la pareja, lo que ayuda a criar y cuidar a la progenie; pero también pueden llevar a homicidios pasionales (White y Mullen, 1989).
- 49 Lazarus y Lazarus, 1994.
- 50 Fredrickson, 1998.
- 51 Ekman y Davidson, 1994.
- 52 Lazarus y Lazarus, 1994.
- 53 Keltner y Busswell, 1997.
- 54 Salovey, 1991.
- 55 White, 1980.
- 56 Buunk, 1981.
- 57 Clanton y Kosins, 1991.
- 58 Margolin, 1981.
- 59 Mathes, 1986.
- 60 Buss, 1994; Buunk, Angleitner, Oubaid y Buss, 1996; Daly, Wilson y Weghorst, 1982; Makepeace, 1981; Mullen y Mack, 1985; Pines, 1992; Strachan y Dutton, 1992; White y Mullen, 1989.
- 61 Mathes y Verstraete, 1993.
- 62 Barnett y cols., 1995.
- 63 Delgado y Bond, 1995.
- 64 Leong y cols., 1994.
- 65 Pines y Aronson, 1983.
- 66 Pines y Friedman, 1998.
- 67 Riggs, 1993.
- 68 Owsley, 1981.
- 69 Ben-Zeev, 1990.
- 70 White y Mullen, 1989.
- 71 Ben-Zeev, 1990.
- 72 Taylor, 1988.
- 73 Schoek, 1966, citado por Parrott, 1991.
- 74 Smith, 1991.
- 75 La aproximación cognoscitiva en psicología se refiere a reconocer que el organismo no es una “caja negra”, como lo habían planteado los conductistas. El organismo atiende a los estímulos, los percibe y por lo tanto los interpreta, los manipula o modifica, los evita o los niega, los cree o duda de ellos, los valora como importantes, benéficos y placenteros, o al contrario, como adecuados o no, y con base en esa información, responde a la situación. Las aproximaciones cognoscitivas

se preocupan por los procesos que se dan al interior del organismo, que lo llevan a actuar de diversas maneras en las mismas situaciones o de la misma manera en diferentes situaciones.

- 76 Lazarus y Folkman, 1984.
 77 Roseman, 1984; Shaver, Schwartz, Kirson y O'Connor, 1987.
 78 Strongman, 1978.
 79 Lazarus y Folkman, 1984, p. 24.
 80 Lazarus, Coyne y Folkman, 1984.
 81 Rotter, 1966.
 82 Lazarus y Folkman, 1984.
 83 *Ídem*, p. 141.
 84 Lazarus, 1984.
 85 Mandler, 1976.
 86 De Rivera, 1977.
 87 James, 1890, citado por De Rivera, 1977.
 88 *Op. cit.*
 89 Kemper, 1978.
 90 *Ídem*, p. 46.
 91 *Ídem*, p. 47.
 92 Lazarus y Folkman, 1984.
 93 Ortony, Clore y Collins, 1988; Scherer, 1984; Ellsworth y Smith, 1988 a y b.
 94 Averill, 1980.
 95 Abelson, 1983.
 96 Arnold, 1960.
 97 Oatley, Johnson-Laird, 1987.
 98 Scherer, 1984.
 99 Scherer, 1988 y 1994.
 100 Averill, 1968 y 1982.
 101 Panksepp, 1982.
 102 Frijda, 1986.
 103 Ortony, Clore y Collins, 1988.
 104 Scherer, 1988.
 105 Smith y Ellsworth, 1985.
 106 Kemper, 1978.
 107 Weiner, 1985.
 108 Scherer, 1984.
 109 Averill, 1980.
 110 *Ibidem*.
 111 *Ídem*, p. 312.
 112 *Ídem*, p. 330.
 113 Citado por Smith y Ellsworth, 1985.
 114 Roseman, 1984 y 1991.
 115 Scherer, 1988.
 116 Lazarus y Folkman, 1984.
 117 Frijda, 1986, 1992.
 118 Frijda, 1988.
 119 Frijda, 1993.
 120 Frijda, Kuipers, y Ter Schure, 1989.

121 Lazarus, 1984.

122 *Ibidem*.

123 Scherer, 1988.

124 Roseman, 1991.

125 Roseman, 1979, citado por Roseman, 1991.

126 Ortony, Clore y Collins, 1988, p. 13.

127 *Ídem*, 1988/1996, p. 19-24.

128 En la sección "Algunas definiciones, o caracterizaciones, de la emoción", que se encuentra más adelante, se aclarará el concepto de emociones básicas y compuestas.

129 Scherer, Smith y Ellsworth, y Roseman.

130 Ellsworth y Smith, 1988a, 1988b.

131 Frijda, 1993 y 1994.

132 Lazarus, 1991, 1994.

133 Roseman, 1991.

134 Roseman, Spindel y Jose, 1990.

135 Scherer, 1988.

136 Smith y Lazarus, 1993.

137 Averill, 1980 y 1992.

138 Russell, 1991.

139 Russell y Feldman Barrett, 1999.

140 Shaver, Schwartz, Kirson, y O'Connor, 1987.

141 Sharpsteen, 1993, 1991.

142 Sharpsteen y Kirkpatrick, 1997.

143 De Rivera, 1977.

144 De Rivera y Grinkis, 1986.

145 Kemper, 1978.

146 Frijda, 1986, 1993, 1994.

147 Frijda, Kuipers y Ter Schure.

148 Ortony, Clore y Collins, 1988 y 1996.

149 Strongman, 1978.

150 Scherer y Ekman, 1984.

151 Plutchik, 1987.

152 Davidson, 1994.

153 Frijda, 1994.

154 Goldsmith, 1994.

155 Lazarus, 1994.

156 Rosenberg, 1998.

157 Davidson, 1994.

158 Ekman, 1994.

159 Frijda, 1994.

160 Goldsmith, 1994.

161 Kagan, 1994.

162 Lazarus, 1994.

163 Lazarus, 1994.

164 Panksepp, 1994.

165 Watson y Clark, 1994.

166 Rosenberg, 1998.

- 167 Kemper, 1978.
- 168 Davidson, 1994.
- 169 Cuando se recuerdan emociones muy intensas con mucha frecuencia en lapsos cortos (Ekman, 1994).
- 170 Frijda, 1994.
- 171 Goldsmith, 1994.
- 172 Kagan, 1994.
- 173 Lazarus, 1994.
- 174 Panksepp, 1994.
- 175 Watson y Clark, 1994.
- 176 Rosenberg, 1998.
- 177 Davidson, 1994.
- 178 Frijda, 1994.
- 179 Goldsmith, 1994.
- 180 Kagan, 1994.
- 181 Lazarus, 1994.
- 182 Watson y Clark, 1994.
- 183 Davidson, 1994.
- 184 Watson y Clark, 1994.
- 185 Rosenberg, 1998.
- 186 Se constituyen como umbrales para la respuesta emocional, influyen de manera indirecta la posibilidad de que ocurran ciertos estados de ánimo y guían lo que el individuo decide atender en el ambiente y cuáles eventos se recordarán.
- 187 Colorean una amplia gama del repertorio cognoscitivo y conductual.
- 188 Frijda, 1994.
- 189 Kemper, 1978.
- 190 Frijda, 1994.
- 191 Lazarus, 1994.
- 192 Rosenberg, 1998.
- 193 Averill, 1994b.
- 194 Averill, 1994b.
- 195 Russell, 1991; Shaver, Schwartz, Kirson, y O'Connor, 1987.
- 196 El mejor ejemplo de la categoría.
- 197 Averill, 1994b.
- 198 Shweder, 1994.
- 199 Plutchik, 1987, pp. 196-197.
- 200 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
- 201 Ekman, 1994.
- 202 Aspecto central para el valor adaptativo de las emociones.
- 203 Surgen de repente, con un proceso de evaluación casi automático y sin darnos cuenta, junto con cambios fisiológicos no controlados por uno, y esto da la sensación de que le suceden a uno, uno no las escoge.
- 204 Existe evidencia de patrones de acción del sistema nervioso autónomo para enojo, miedo y disgusto, (Ekman, Levenson y Friesen, 1983; Levenson, Ekman y Friesen, 1990); y para tristeza (Levenson, Cartensen, Friesen y Ekman, 1991), citados por Ekman, 1994b.
- 205 Panksepp, 1994b.
- 206 Scherer, 1994b.

- ²⁰⁷ Se pudieron traducir en el idioma de 37 países los nombres de las emociones llamadas básicas (Scherer y Wallbott, 1994; Wallbott y Scherer, 1986, citados por Scherer, 1994b).
- ²⁰⁸ Aunque sí se han encontrado semejanzas en diferentes culturas (Ekman, Friesen, O'Sullivan, Chan, *et al.*, 1987; Izard, 1971), también ha habido estudios que los contradicen, por lo que se requiere de más investigación y en gran escala.
- ²⁰⁹ En este caso también hay resultados que apoyan la existencia de emociones básicas (Scherer, Wallbott y Summerfield, 1986), pero también hay resultados que no (Scherer, 1988), citado por Scherer, 1994b.
- ²¹⁰ Muchos de los cuales son innatos, continuos desde el punto de vista filogenético y por lo tanto universales (Scherer, 1992, citado por Scherer, 1994b).
- ²¹¹ Shweder, 1994.
- ²¹² Arnold, 1960.
- ²¹³ Ekman, Friesen y Ellsworth, 1982.
- ²¹⁴ Ekman, 1994b.
- ²¹⁵ Frijda, 1986.
- ²¹⁶ Izard, 1971.
- ²¹⁷ Oatley y Johnson-Laird, 1987.
- ²¹⁸ Panksepp, 1982, 1994b.
- ²¹⁹ Plutchik, 1987.
- ²²⁰ Tomkins, 1984.
- ²²¹ Weiner y Graham, 1984.
- ²²² Averill, 1994b.
- ²²³ Scherer, 1994b.
- ²²⁴ Shweder, 1994.
- ²²⁵ Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
- ²²⁶ Arnold, 1960.
- ²²⁷ De Rivera, 1977.
- ²²⁸ *Ídem*, p. 96.
- ²²⁹ Kemper, 1978, p. 47.
- ²³⁰ Lazarus, Kanner y Folkman, 1980.
- ²³¹ Averill, 1980, p. 313.
- ²³² Averill, 1988.
- ²³³ Farrell, 1980.
- ²³⁴ Plutchik, 1987.
- ²³⁵ Shaver, Schwartz, Kirson y Oconnor, 1987.
- ²³⁶ *Ibidem*, 1987.
- ²³⁷ Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
- ²³⁸ Ortony, Clore y Collins, 1988, p. 13.
- ²³⁹ Campos, Campos y Barrett, 1989.
- ²⁴⁰ Carver y Scheier, 1990.
- ²⁴¹ Ben-Zeev, 1990.
- ²⁴² El autor —un filósofo— emplea los conceptos emociones y actitudes emocionales como sinónimos, a diferencia de los psicólogos para quienes estos conceptos son diferentes.
- ²⁴³ Parrott, 1991.
- ²⁴⁴ Shweder, 1994.
- ²⁴⁵ Rosenberg y Ekman, 1994; Ruch, 1995.

- 246 Buck, 1994; Frijda, 1986; Scherer, 1984.
 247 Tooby y Cosmides, 1990.
 248 Gross, 1998.
 249 Rosenberg, 1998.
 250 Russell y Feldman Barrett, 1999.
 251 Wierzbicka, 1992.
 252 Russell y Feldman Barrett, 1999.
 253 Kitayama y Markus, 1995.
 254 Russell, 1991.
 255 Ortony y Turner, 1990.
 256 Ellsworth, 1995.
 257 Frijda y Mesquita, 1995.
 258 Markus y Kitayama, 1995a.
 259 Ellsworth, 1995.
 260 Ellsworth y Smith, 1988 a y b.
 261 Frijda y Mesquita, 1995.
 262 Es decir, lo importante, lo significativo, lo sobresaliente.
 263 Frijda y Mesquita, 1995, p. 53.
 264 Lazarus y Lazarus, 1994.
 265 Frijda y Mesquita, 1995.
 266 Markus y Kitayama, 1995a.
 267 De Rivera, 1984.
 268 Wierzbicka, 1995.
 269 Harré, 1986, citado por Wierzbicka, 1995.
 270 Rosenberg, 1998.
 271 Wierzbicka, 1995.
 272 Posner, Rothbart y Harman, 1995.
 273 White, 1995.
 274 Entrecuillado de la autora.
 275 *Ídem*.
 276 Osgood, Suci y Tannenbaum, 1957; Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
 277 White, 1995.
 278 *Ibidem*.
 279 Triandis, 1995.
 280 Díaz-Guerrero, 1994 a, b y c.
 281 Triandis, 1995.
 282 Markus y Kitayama, 1995a.
 283 Markus y Kitayama, 1995b, p. 342.

Celos y envidia

Caracterización de los celos

Los celos son el dragón del paraíso;
el infierno del paraíso:
y la más amarga de todas las emociones
porque se asocia con la más dulce.

A.R. Orage, *On Love*

Los celos han sido caracterizados y definidos de muy diversas maneras, y es precisamente debido a esto que se tienen tantos problemas con su definición, caracterización, y diferenciación del concepto emocional de envidia.

Las aproximaciones al estudio de los celos se han llevado a cabo de manera fragmentaria, al no tomar en cuenta todos sus elementos para no considerarlos como un proceso. Hacerlo así resaltaba su carácter de emoción mixta, compleja o compuesta, en una época en que lo importante era estudiar emociones básicas, simples, o primarias. Sin embargo, todas las emociones, aun las denominadas básicas, comparten con los celos y con la envidia el hecho innegable de tener antecedentes, de que se responde a ellos y de que se trata de controlar lo que se siente, lo que se hace, y lo que se manifiesta cuando surgen.

Las definiciones y caracterizaciones presentadas a continuación son ejemplos de las concepciones que diversos autores han tenido de los celos: han sido tratados como una disposición o rasgo de personalidad, una emoción compleja, una etiqueta de una situación, o una explicación de lo sentido en la situación. Esto complica su abordaje y estudio científico y, al mismo tiempo, plantea un reto para los inves-

tigadores. Indudablemente, se tiene que acceder a una postura cognoscitiva-culturalista o etnográfica para poder entender lo que son los celos, pues se dan en situaciones eminentemente sociales, ya sea en interacciones diádicas, de uno u otro tipo, o en pequeños grupos. Pero, independientemente del escenario y los personajes involucrados, lo importante es la interpretación, significación o construcción que se hace de la situación para poderla apreciar —sentir— como provocadora de celos.

Algunos autores caracterizan a los celos en términos de combinaciones o agregados de emociones constituyentes o predominantes; entre ellos están: Gesell,¹ quien los describió como una combinación de dolor, enojo y lástima dirigida hacia sí mismo; o una mezcla de enojo y miedo.²

Freud³ señaló que los celos estaban compuestos del duelo y dolor causado por el pensamiento de perder a alguien a quien se ama, por el dolor de percatarse que uno no puede tener todo lo que desea aunque lo quiera mucho y sienta merecerlo —*envidia*—,⁴ sentimientos de enemistad en contra del rival y una mayor o menor autocrítica que señala en cierta manera al sujeto como responsable de la pérdida que le aqueja.

Los celos son miedo y rabia.⁵ Se puede sentir hostilidad tanto hacia la pareja como hacia el rival, y como señaló Spinoza,⁶ los celos consisten en odio hacia la pareja u objeto amado, y envidia hacia el rival. Son miedo, enojo y amor;⁷ agresión, depresión y envidia;⁸ odio y agresión;⁹ se conforman por aprehensión, angustia, sospecha y desconfianza;¹⁰ son una combinación de enojo y miedo.¹¹

Constantine¹² señaló que los celos empiezan con las percepciones que llevan a su interpretación, generando sentimientos que pueden o no expresarse por medio de conductas. Los sentimientos de seguridad e interdependencia que se tienen en la relación actúan como umbrales; es decir, entre más altos sean los niveles de inseguridad o interdependencia más fácilmente se interpretará la situación como amenazando su existencia. La amenaza de pérdida produce ansiedad, y la pérdida real puede producir dolor emocional.¹³ Estas respuestas emocionales primarias pueden ser seguidas por reacciones internas como duelo, desesperación o culpa, o por reacciones externas como son enojo, rabia y odio. Todo esto constituye a los celos.

Solomon,¹⁴ indica que las emociones son juicios racionales, intencionales, propositivos y elegidos, son acciones de cierto tipo. Si no se puede juzgar que se haya sufrido una pérdida no se pueden sentir celos; el juicio de pérdida es normativo, involucra derechos.

Para Neu¹⁵ los celos se dan respecto a lo que uno posee o ha poseído y teme perder, siempre existe un rival, real o imaginario; el foco de atención o preocupación es el objeto valorado. Se requiere que el otro sea visto como un rival genuino. En el centro de los celos se encuentran la inseguridad, el temor a la pérdida, específicamente a la enajenación de los afectos. La amenaza de los celos es la pérdida de la atención del otro.

La atención formativa, aquella que sostiene parte del autoconcepto del celoso, es la que se teme perder.¹⁶ Por ello se puede decir que el núcleo de los celos es la necesidad de ser necesitado, porque la relación con la otra persona crea y confirma ciertos aspectos de uno mismo. Por ello, los celos involucran también deseos de venganza y sentimientos de indignación. Una persona está celosa sólo cuando la privación percibida la hace dudar de sí misma, lo fuerza a volver a evaluar su estilo, o habilidad, o poder, en una forma que genera pensamientos obsesivos de la relación con el rival; los celos son indiscutiblemente temor a la pérdida de una atención especial que se le tenía al individuo; ésta puede o no involucrar amor, pero es especial en el sentido de que constituye, en parte, al concepto de sí mismo.

White¹⁷ sugiere que los celos son una etiqueta que se pone a un complejo interrelacionado de procesos conductuales, emocionales y cognoscitivos que siguen a una amenaza dirigida hacia una relación romántica. Los eventos de celos quedan descritos en términos de amplios conjuntos de procesos y variables. Las variables de la evaluación primaria afectan la percepción del potencial de la atracción entre la pareja y el rival, y la posibilidad de una amenaza debida a un rival real o probable. Las variables de evaluación secundaria¹⁸ se refieren a las evaluaciones de las estrategias de afrontamiento que pueden reducir la amenaza. Después de la percepción de amenaza, la persona celosa experimenta reacciones emocionales como enojo, depresión, culpa y angustia; realiza conductas de afrontamiento para tratar de reducir la amenaza de la autoestima o de la relación, y los resultados

de los procesos permiten una reevaluación de la situación señalando la eficacia de las estrategias utilizadas.

Para White, lo que puede favorecer la interpretación de que el rival es atractivo para la pareja es la autopercepción de que el sujeto es inadecuado para satisfacer las expectativas de la pareja y que está más involucrado en la relación que su pareja. Los celos resultan cuando la rivalidad romántica —o su posibilidad— amenaza la autoestima del sujeto o la calidad de la relación.

Para White y Mullen¹⁹ los celos son una disposición o rasgo de personalidad: una reacción compleja ante la percepción de una amenaza que sufre una relación valorada, su calidad o algún aspecto de ella. Mullen y Maack²⁰ señalan que ante la infidelidad de la pareja se da dolor emocional, y éste provoca enojo y deseo de venganza.

En 1981, Hupka define los celos como la percepción subjetiva de una pérdida real o potencial de la pareja frente un rival. Más tarde, Hupka²¹ señala que los celos no son en sí una emoción, que las reacciones emocionales quedan definidas como celosas debido a las situaciones en las que ocurren. Por ejemplo, existen contextos sociales particulares que llevarían a las personas a definir al enojo como celos más que como enojo, aunque las respuestas que diera el individuo estuvieran determinadas por las implicaciones que tiene la situación para su bienestar. Caracteriza a los celos como una etiqueta que describe la situación que los provocó o como un concepto que explica las emociones o sentimientos, comportamientos, y estilos de afrontamiento que se dan en la situación provocadora de celos.²²

Los antecedentes de los celos son los elementos físicos u objetivamente presentes en la situación, aunados a la percepción, interpretación y evaluación de los mismos. En el caso de los celos, el antecedente es la existencia de un rival, interpretado como tal con base en procesos de atribución —responsable o causante de la interrupción, disminución o modificación de los planes y actividades de la pareja. Posteriormente, el individuo evalúa las implicaciones de la rivalidad respecto a sus motivos, metas y preferencias, lo que provoca afectos, comportamientos o cogniciones asociadas con emociones, por lo general negativas —enojo, tristeza, temor. Los celos ocurren cuando una persona teme perder o ha perdido una relación importante con otra persona frente a un rival; se pueden experimentar de diferentes

maneras, pero por lo general hacen referencia al temor de la pérdida, el enojo por la traición y la inseguridad. Se puede considerar que ocurren diversas emociones cuando el celoso cambia su atención a diferentes aspectos de la situación: puede estar enojado con su pareja o compañero, dolido por lo que sucedió, deprimido ante la posibilidad de quedarse solo, o sentir envidia por el rival.²³

Entre las concepciones que justifican la complejidad de los celos se tiene que pueden sucederse diferentes emociones a lo largo de un solo episodio de celos y que las diversas emociones constitutivas pueden no presentarse todas siempre, ni simultáneamente; es decir, algunas pueden aparecer en un episodio de celos, y otra u otras en otro.²⁴

Owsley²⁵ caracteriza la estructura de los celos señalando que consisten en cuatro aspectos: 1) una relación tripartita que involucra a un sujeto, un objeto y una tercera persona por la cual se sienten los celos; 2) involucra un arreglo peculiar de igualdad y desigualdad; 3) el progreso de los celos procede de un sí mismo o *self* vacío que se enfrenta a un objeto completamente valioso y a un rival totalmente desarrollado, hasta una posición donde el objeto se vuelve cuestionable y se degrada al rival; 4) este progreso se ve tanto facilitado como obstaculizado por un tipo específico de reflexión. Define a los celos como una pasión que le llega al individuo desde fuera. El arreglo triangular es tal que el celoso cree que alguien está compitiendo por la atención, el afecto, o los favores sexuales de alguien que de acuerdo a la tradición, las reglas o la moral, debería de tenerlos hacia él. Cree que el intruso trata de adquirir de manera abierta, o no, lo que por derecho le pertenece. Parece que los celos en todos los casos consisten de tres partes o aspectos: 1) la víctima o celoso; 2) un objetivo valioso pero neutral acerca del cual siente celos; 3) el perpetrador del desequilibrio moral entre las expectativas y las recompensas.

La relación entre el celoso y el rival es compleja. Owsley señala que el celoso tiene que tomar en serio al rival, si no fuera así, no se justificarían los celos y, por lo tanto, su enojo es siempre por alguien que es su igual en necesidad, habilidad y capacidad. El celoso también tiene que percatarse que el rival puede ser superior a él en alguna forma, ya que sólo las personas inseguras sienten celos al verse amenazados por el rival. La actitud del celoso hacia la persona celada es ambigua, ya que debe ser un objeto valorado que amerite el sacri-

ficio, la inconveniencia y el sufrimiento. Sin embargo, en los celos e róticos el celado tiene parte de la responsabilidad de haber provocado la situación. La actitud del celoso hacia sí mismo alterna entre el orgullo de pensar que está en lo correcto y que el otro está equivocado, y el sentimiento de humildad de que está siendo víctima y que no puede hacer nada al respecto.

Durante el curso del trauma celoso la actitud de la persona celosa hacia el celado cambia de manera total: al principio se culpa al intruso por haber provocado la situación amenazante; sin embargo, posteriormente se cree que el celado también tuvo o tiene algo que ver, sufriendo por lo tanto su estatus moral. Los celos hacen que surja el deseo de dominar, y el celoso sigue temiendo que aparezca un nuevo rival, y una vez que surgen los celos, lo hacen con toda su destructividad.²⁶

Para Panksepp²⁷ los celos son pánico, rabia y expectativas de que la situación se resuelva de manera favorable. Mathes y Deuger²⁸ describen los celos como una respuesta innata de ansiedad ante la amenaza de la pérdida de un ser amado frente a un rival, que puede ser modificada por el aprendizaje —cultura.

Mathes²⁹ en su teoría cognoscitiva de los celos, indica que probablemente lo que califica como celos es aquella situación en la que la evaluación primaria de la misma con relación a la persona, su pareja y el rival es negativa; y donde las reacciones emocionales más comunes son depresión y angustia ante la posible pérdida de la relación, y enojo hacia el rival. Ante la infidelidad de la pareja se siente dolor emocional, y éste provoca enojo y deseo de venganza. Los celos no sólo son una situación que se califica como tal, sino que también existe evidencia de que los celos pueden ser un rasgo de personalidad.³⁰ Los celos ocurren cuando una persona teme perder o ha perdido una relación importante con otra persona frente a un rival; se pueden experimentar de diferentes maneras, pero por lo general hacen referencia al temor de la pérdida, el enojo por la traición y la inseguridad.³¹

Los celos son una mezcla de miedo y odio, miedo de perder a la pareja y odio hacia el rival, y en ocasiones también hacia la pareja misma.

Bers y Rodin³² definen a los celos como un deseo de exclusividad en la relación, y cuando la relación es romántica, se dice que los celos son románticos. Posteriormente, Salovey y Rodin³³ los definen como de relación social cuando se presenta la creencia o sospecha de la pérdida potencial de una relación importante; son una reacción compleja frente a la percepción de una amenaza que sufre una relación valorada, su calidad o algún aspecto de ella.³⁴

Bringle y Buunk³⁵ definen a los celos como una reacción emocional aversiva que ocurre como resultado de una relación real, imaginaria o posible, con alguien fuera de la pareja.

Más adelante, Bringle³⁶ parte del punto de vista transaccional, indicando que los celos son una construcción social incrustada dentro de un contexto cultural. Las personas enjuician los eventos provocados por y asociados con sus relaciones cercanas, basándose en sus creencias, sistemas de valores, experiencias, historias y características de personalidad.

El núcleo de los celos es un evento exterior a la pareja o díada que efectúa uno de los miembros y que se percibe como reductor potencial de los productos de la relación: la amenaza de pérdida de dichos productos puede ser a corto o largo plazo. Dentro de las pérdidas de corto plazo pueden estar: las discusiones, argumentos, comunicación tirante, disminución de estatus, emociones negativas, entre ellas la envidia. Entre aquéllas de largo plazo se encuentran la interpretación de los motivos de la pareja y las implicaciones que ello tiene para la continuación o interrupción de la relación. Por ello, los celos no se circunscriben a las relaciones románticas o sexuales, también se dan en otros tipos de relaciones, como pueden ser el trabajo, la familia y las relaciones sociales en general.

Para este autor, los constructos críticos que determinan las respuestas de celos son: el compromiso entendido como interdependencia, inseguridad basada en la percepción que el celoso tiene del grado de compromiso en la relación sentido por la pareja y la excitación o activación. Cada uno de ellos es función de la persona —sus atributos o cualidades estables: contexto cultural, normas, personalidad y valores; y otros menos estables: estados de ánimo—; la relación —sus propiedades estables y sus estados transitorios—; y la situación.

Bringle³⁷ habla de los celos reactivos que producen reacciones emocionales que dependen de diferentes aspectos de la situación: la intencionalidad del evento realizado por la pareja; el sexo del que los siente; la especificidad del rival; la contemporaneidad de los eventos; la apertura de las conductas; el control sobre la situación; la responsabilidad propia o del otro; y la agresividad percibida en las acciones del otro.

Clanton y Smith³⁸ definen a los celos como la reacción protectora ante la percepción de la amenaza a una relación valorada, a su calidad o algún aspecto de ella, que involucra pensamientos, sentimientos y/o acciones.

Plutchick³⁹ describe a los celos como una emoción mixta o mezclada constituida por otras dos emociones básicas: enojo y miedo.

Para Taylor⁴⁰ los aspectos centrales de los celos pueden ser el sentido de protección o la hostilidad sentida o ambos. Existen celos-objeto y celos-estado. Los celos-objeto son los celos protectores: se sienten celos del amor o atención del otro que se creía poseer o que se tuvo y que aún se cree que por derecho es de la persona. Los celos-estado ponen énfasis en la hostilidad dirigida hacia el otro: se sienten celos de la persona que amenaza transferir o tomar para sí misma el amor o atención que el individuo pensaba o esperaba era de él, o en cualquier caso debería ser de él. En este caso, el blanco más obvio de hostilidad es la tercera persona, pero también puede ser el amado o pareja al haberse mostrado como una persona poco confiable.

Para que una persona sienta celos debe existir, desde su punto de vista, una amenaza dirigida hacia un bien o posesión deseada muy valorada, que teme perder y que le causa temor o miedo; también puede temer al que la amenaza, pero casi siempre lo que siente hacia esa persona es enojo o resentimiento. En este caso también existen celos primitivos y celos sofisticados, señala Taylor.⁴¹ El recibir amor y atención le permite al receptor sentirse querido y seguro, esto es deseable y digno de ser protegido, y el temor de que ello se transfiera a otro es un aspecto central de los celos primitivos, que los sofisticados también comparten. Pero, si se da la transferencia del amor y la atención a otro, se tiene una pérdida de algo valioso que atenta contra su valor propio al ya no percibirse como digno de recibir ese amor y atención, minando su sentido de identidad y esto explica con frecuencia que

el celoso dirija la hostilidad hacia sí mismo y hace que los celos sean un tormento.

Los celos son el temor ante la pérdida, específicamente temor a la pérdida del amor o afecto de otro, donde el afecto que se pierde lo gana, o puede pensarse que lo gana, un tercero.⁴² Señala el autor que los celos siempre se tienen de alguien y siempre son un asunto de tres; pueden presentarse de tres diferentes maneras: pueden denotar un estado mental de duración relativamente corta, un episodio; puede denotar un rasgo disposicional, o puede denotar un rasgo disposicional relativamente profundo, un rasgo de carácter o de personalidad.

Los celos involucran elementos conativos, cognoscitivos y posiblemente afectivos. El elemento conativo es un nido de deseos, relativamente fuertes, de que cualquiera que sea la consideración de atención especial que se conceda, no se le conceda a otro que no sea el sujeto celoso; es decir, los celos requieren un deseo de exclusividad. El autor menciona como aspectos conductuales de los celos a comportamientos como hacer comparaciones envidiosas, comentarios rencorosos, mirar despreciativamente, hacer caras,⁴³ siendo esencialmente de espíritu malicioso hacia otro, exigiéndole no prestar atención especial al tercero en cuestión. En cuanto a los elementos cognoscitivos, por lo menos hay tres posibles: consideraciones especiales de la pareja al rival, o del rival hacia la pareja o ambos. El componente afectivo de los celos es el enojo, ya sea del celoso hacia el rival o hacia la pareja, o hacia ambos. Cuando esa consideración especial se ve amenazada, lo que se ve amenazado es el yo, el sentido de sí mismo, dando por resultado los celos. De allí que los celos con frecuencia son una emoción de defensa en el sentido más básico del término: el yo al responder como lo hace está luchando por preservarse a sí mismo.⁴⁴

Para Ben-Zeev,⁴⁵ los celos presuponen un deseo de ser favorecido en algún aspecto y la creencia —o por lo menos la sospecha o temor— de que no se es favorecido como se desea. Se requiere del deseo de ser favorecido por alguna otra persona —o grupo— más que otra persona —o sobre todas las posibles personas.

Los celos tienen un componente cognoscitivo: creer o suponer que no se es favorecido como se desea; el aspecto afectivo de los celos se refiere a sentirse molesto por el hecho de no verse favorecido como desea: se puede producir enojo y angustia. Por lo tanto, lo que es

esencial de los celos es un conjunto de estados afectivos diversos, o grupo de diferentes sentimientos que varían de persona a persona, más un cierto estado intencional, que se describe como estar molesto por el hecho de no ser —o no creer ser— favorecido como se desea.

La actitud del sujeto hacia las personas involucradas en una situación de celos es compleja: el celoso siente hacia su pareja amor, hostilidad, resentimiento, temor y admiración, aunque básicamente es una actitud negativa de desconfianza. La actitud hacia el rival varía, puede ser resentimiento, enojo, humillación o aun indiferencia. Si el rival tiene éxito, el sujeto puede envidiar al rival por haber conseguido algo que el sujeto desea o valora. Los celos con frecuencia se interpretan como una señal de cuidado y amor por la pareja, existiendo una correlación positiva entre los celos y el amor romántico en muchas ocasiones, pero no necesariamente involucra amor: pueden darse aun en su ausencia. El aspecto central de los celos es el de la pérdida ante el rival.⁴⁶

La persona celosa cree o se imagina que existe una amenaza contra una posesión valorada o hacia algo que desea o espera poseer. La pérdida de dicha posesión, desde su punto de vista, la dejaría peor de lo que estaba antes o de como desearía estar. Los celos tienen un aspecto protector que se expresa cuando se habla de que una persona cuida celosamente sus posesiones —que pueden ser no sólo cualidades personales sino también bienes materiales o alguna posición que confiera cierto estatus—; las cuida celosamente porque perderlas le causaría daño.⁴⁷ La necesidad de cuidar el bien valorado surge sólo en aquéllas situaciones en las que el dueño cree que se ve amenazado por que alguien se lo quiere quitar. La pérdida de uno sería la ganancia del otro y por lo tanto existe un responsable de dicha amenaza, que lo hace un blanco natural de sentimientos hostiles; éstos son una consecuencia natural, aunque no necesaria, de una persona que protege celosamente una posesión muy valorada. Ambos aspectos, el deseo de proteger algo valioso y la hostilidad consecuente también se dan en la situación típica de celos, los celos sexuales o los referidos a las relaciones interpersonales. En este caso, la posesión valorada es la relación interpersonal, que se ve amenazada por un tercero.

La caracterización de los celos como una emoción compleja, planteada por Sharpsteen,⁴⁸ establece que ésta puede ser una combinación

única y reconocible de emociones de nivel básico como son el enojo, la tristeza y el miedo, y que se pueden experimentar simultáneamente; señala que los celos son resultado de la obstrucción de algún(os) motivo(s) del sujeto por parte de la pareja y el rival.

También indica que las abstracciones mentales o prototipos surgidos de sus experiencias de celos, comparten aspectos de las emociones más básicas que las constituyen. Dentro de este prototipo, o representación mental del episodio emocional, los antecedentes, respuestas y procedimientos de autocontrol específicos están interrelacionados, y deben tomarse en cuenta en su estudio.

Más tarde, Sharpsteen y Kirkpatrick⁴⁹ agregan: los celos son una reacción compleja, pues tienen componentes internos y externos. Los componentes internos incluyen ciertas emociones, pensamientos y síntomas físicos. Entre las emociones están el dolor, enojo, rabia, envidia, tristeza, miedo, duelo y humillación. Entre los pensamientos están: resentimiento, autoculparse, compararse con el rival, preocuparse por la imagen que se proyecta al exterior, o sentir lástima por uno mismo. Entre los síntomas físicos se encuentran: sentir que se le sube la sangre a la cabeza, manos sudorosas y temblorosas, sentir que le falta el aire, calambres en el estómago, sentir que se desmaya, taquicardia y dificultades para dormir. El componente externo se expresa por medio de algún tipo de conducta: hablar abiertamente del problema, gritar, llorar, ignorarlo, hacer un chiste al respecto, vengarse, abandonar la situación o ser violento.

La respuesta se ve disparada por la percepción de una amenaza, real o imaginaria, a la relación. Ésta debe ser valorada por la persona que siente los celos, y el valor que tenga puede ser de diferentes tipos: económico, social o emocional.

Los celos se sienten cuando una persona se ve amenazada por la pérdida de una relación importante con otra persona —la pareja o el compañero— frente a un rival —por lo general otra persona, pero no necesariamente.⁵⁰ El caso común de los celos involucra una relación romántica, pero es importante darse cuenta que también ocurren en otro tipo de relaciones: entre hermanos, entre amigos, entre empleados que comparten al mismo jefe, entre estudiantes del mismo profesor, etcétera. Los celos involucran un triángulo. Uno de los lados del triángulo representa la relación entre dos personas, la que está

celosa y el compañero; el otro lado representa la relación entre el compañero y el rival; y el tercer lado representa las actitudes de la persona celosa hacia el rival.

Si los celos se definen de manera estrecha, Parrott⁵¹ propone como definición a un tipo de inseguridad ansiosa que sigue a la percepción de amenaza ante una relación que proporciona atención formativa. El percibir la amenaza hace que la persona se sienta insegura del estatus de la relación y también acerca de los aspectos del autoconcepto que sostiene la relación. Lo que distingue esta angustia de las demás es que el sujeto teme perder la relación y perderse por ende a sí mismo. Al definir los celos de manera más amplia, pueden adoptar una variedad de formas, entre las cuales destacan los celos suspicaces y los de hecho. Los primeros se refieren a la circunstancia en la que el celoso cree que su pareja o compañero está transfiriendo su atención formativa a un rival; en este caso, el celoso puede sentir además de angustia e inseguridad, suspicacia, incapacidad para concentrarse, preocupación, fantasías de una buena relación entre la pareja y el rival, se pueden dirigir sentimientos de alarma, envidia, enojo y dolor hacia el rival.

Cuando los celos son de hecho, las experiencias características dependen de lo que se atiende: si se atiende a la pérdida de la relación, se siente tristeza; si se atiende a la traición, ya sea de la pareja o del rival, lo que se siente es enojo o dolor; si se atiende la propia carencia, se siente depresión y angustia; si se atiende a tener que enfrentar la nueva situación, lo que se siente es angustia; y, por último, cuando se atiende a la superioridad del rival, lo que se siente es envidia.⁵²

Pines⁵³ define a los celos como una reacción compleja ante la percepción de una amenaza que sufre una relación valorada, su calidad o algún aspecto de ella. Más que hablar de personalidades celosas se debe hablar de personas con predisposición a los celos. Estas predisposiciones pueden provenir de diferentes fuentes: la cultura, los antecedentes familiares, la dinámica familiar, la historia de apegos infantiles y adultos. Una predisposición sólo se expresa cuando hay un evento que la dispara. Sin embargo, en virtud de que comportarse de manera celosa es socialmente indeseable, las personas muchas veces prefieren describirse como con personalidades celosas. De esta manera, se

pueden explicar y/o justificar comportamientos celosos, la mayoría de los cuales reflejan amargura, hostilidad y violencia.

La autora señala que como conclusión se puede decir que los celos cumplen con ciertas funciones: permiten examinar la relación, le enseña a las personas que la relación no es incondicional o eterna, es una señal de amor, es un instrumento para inducir al compromiso, intensifica las emociones, le agrega pasión al sexo y protege al amor.⁵⁴

Bela Szabados⁵⁵ indica que los celos son un estado mental complejo, que no pueden ser concebidos como una emoción entre iguales, donde no siempre se está ansioso de una confrontación. Algunas personas celosas son tímidas, y algunos otros piensan que los celos son algo malo, de tal manera que los tratan de suprimir o por lo menos controlar. Los celos son tripolares: o sea, de tres personas: el celoso, el celado y el rival, quien compite por la atención del celado hacia el celoso. El enojo y el odio son emociones muy relacionadas con los celos. El celoso siente que está siendo desplazado en los afectos, amor o amistad de la persona que es blanco de sus celos; se odia al rival precisamente porque se sospecha que es el receptor de aquellos bienes que el celoso cree que le corresponden de manera exclusiva.

Según esta autora, si uno observa el comportamiento o el lenguaje del enojo en alguien más diría que está celoso; y si lo viera uno en uno mismo podrá entonces explicarse lo que se siente y el porqué se comporta uno como lo hace. El darse cuenta de lo que uno siente cumple con tres funciones: se expresan los sentimientos propios, se descubre un aspecto de la historia mental y se toma una decisión.

Las caracterizaciones y definiciones revisadas presentan a los celos como una emoción compuesta, durante la cual se presentan diversas reacciones afectivas o sentimientos, juntos o en secuencia, casi siempre referidos a emociones llamadas básicas —miedo, enojo, tristeza. Se presentan también reacciones conductuales o comportamientos orientados: 1) a controlar la situación, lo que se siente y lo que se hace; y 2) a modificar la situación para que termine. Se describen como provocados por una situación en la que intervienen por lo menos tres elementos: el celoso, el celado y el rival; una característica común es el hecho de que el rival produzca la impresión o interpretación de quitarle al celoso algo valorado —la calidad de la relación, la relación misma, o la atención formativa recibida. El retiro de aquello valorado

trae o puede traer como consecuencia, que el celado se sienta inferior, disminuido, desvalorizado en su imagen de sí mismo. La mayoría de las caracterizaciones hacen mención más o menos explícita de la importancia del aspecto cognoscitivo: la interpretación, significación, o construcción de la situación, lo que implica, desde mi punto de vista, la necesidad de tomar en cuenta los aspectos culturales donde se dan los escenarios de celos, puesto que el sujeto requiere del repertorio de creencias asociadas a los diferentes indicadores que la cultura ha establecido como señal de que dicha relación, o su calidad, está o puede estar en peligro.

Caracterización de la envidia

La envidia me impide comprender,
captar la profundidad de su pensamiento.
La envidia me cierra los ojos.

Dante Alighieri
“El purgatorio”, *La Divina Comedia*

En la época actual, la envidia es poco estudiada en comparación con lo que sucedía antes, cuando ésta se discutía ampliamente como un problema perenne de la naturaleza humana.⁵⁶ A continuación se refieren menciones directas o implícitas de la envidia en textos como *La Biblia*, “Antiguo y Nuevo Testamento”; se hace también una somera reseña histórica de algunos filósofos que han hablado sobre el tema, y posteriormente se presenta lo que los psicólogos y otros filósofos modernos han discutido e investigado sobre la envidia.

Ya Aristóteles (384-322 a.C.)⁵⁷ señaló en el segundo libro de la *Retórica* que la envidia se siente hacia los iguales primordialmente, en razón de las nociones que se tienen de lo que es justo. No se podría esperar tener lo mismo que una persona que no es igual a uno, puesto que la diferencia le da la oportunidad de otros logros y alcances. Y la definía como el dolor que causa la prosperidad de los otros, indicando que surge de lo bueno que se ve en el envidiado.⁵⁸

En *La Biblia*, en el “Antiguo Testamento”, se hace referencia de manera directa o implícita a la envidia. En el Génesis, se encuentran la historia de Caín y Abel —capítulo 4 versículo 1-9, donde se habla

de codicia o envidia—; la de Isaac y Jacob, en la que se vende la primogenitura relacionando este hecho con la envidia —capítulo 25, versículo 19-34— y la de José vendido por sus hermanos, en donde el aborrecer es constitutivo de la envidia —capítulo 37, versículos 2-36. En el libro del Éxodo, cuando se habla del Decálogo, se asemeja a la codicia con la envidia —capítulo 20, versículo 17. En el Libro primero de Samuel —capítulo 18 versículo 6-16—, éste despierta la envidia de Saúl. Y en el “Nuevo Testamento”, en el Evangelio según San Mateo, las injurias, las mentiras y la persecución tienen que ver con la envidia —capítulo 5, versículo 11-13. En el Evangelio según San Pablo —capítulo 13, versículo 8-10—, en la Epístola a los Romanos, el “no codiciarás” es equivalente a la envidia. En el Evangelio según San Lucas, se habla de la envidia en diversas partes: cuando Jesús habla de la pecadora perdonada lo hace en relación con la envidia —versículo 30-50—; cuando se pregunta “¿Quién es el mayor?”, aludiendo a Jesús, se refiere a la envidia —capítulo 9, versículo 46—; cuando Marta y María hablan de Jesús, también se refieren a la envidia—capítulo 10, versículo 38.

Plutarco⁵⁹ distingue la envidia y el odio. El odio se origina en la idea de que la persona odiada es mala o quiere hacer mal, mientras que la envidia se experimenta solamente en la confrontación con quien parece ser muy afortunado. Así, el odio puede tener un motivo, una justificación, mientras que la envidia nunca es justa.

La expresión “mal de ojo”, se utiliza con frecuencia para designar la envidia. En el mundo primitivo, los individuos tienen miedo de sobresalir, de adquirir algo más que los demás, porque saben que con ello desencadenan el odio envidioso, les pueden “echar el mal de ojo” y hacerles brujería.⁶⁰ Por lo tanto, no hay que buscar la igualdad y la pobreza, sino la justicia, de modo tal que se asignen las diferencias, según el mérito.⁶¹

Santo Tomás de Aquino (1225-1274)⁶² define a la envidia como una infelicidad (*tristitia*) por los bienes ajenos. En la América colonial también existía una preocupación por la envidia. Fray Andrés de Olmos escribió un *Tratado sobre los siete pecados mortales* (la envidia es uno de ellos) (1551-1552), en náhuatl, para evangelizar a los indígenas por medio de cuentos e historias. Bacon,⁶³ en el siglo XVI, puso énfasis en el aspecto destructivo de la envidia en el sentido de desear

que el envidiado se rebaje al nivel del envidioso, haciendo lo que sea con tal de conseguirlo. Descartes (1596-1650)⁶⁴ señala que los envidiosos son aquellos que sufren por el bien que ven que les ha tocado en suerte a otros hombres.

En el siglo XVII, La Rochefoucauld,⁶⁵ en sus *Máximas*, habla más de la envidia que de los celos. Spinoza (1632-1677) habla de la envidia en términos de odio por el hecho de disfrutar del dolor del envidiado y de dolerse de sus logros, considera que el odio dispone al hombre a gozar por el mal ajeno y a entristecerse por el bien de los demás. Si bien el odio y la envidia son diferentes como tipos ideales, en las situaciones concretas se mezclan profundamente. Para Spinoza⁶⁶ la envidia no es más que odio visto en la particular perspectiva de quien desea el mal ajeno y se entristece por la alegría del otro. Lo que transforma la envidia en odio es la provocación, sobre todo cuando se hace con la intención de producir la humillación, la sumisión del otro.

Kant (1724-1804)⁶⁷ se refirió a la envidia cuando una persona ve con dolor el bien de los demás, aun cuando éste no acarree ningún daño para el bien propio. Schopenhauer⁶⁸ indicó que la envidia se dirigía a la excelencia y que, por lo tanto, podía causar mucho mal pues motivaría a las personas hacia la mediocridad y como consecuencia se convertiría en enemiga del progreso.

En el siglo XIX, Nietzsche (1844-1900)⁶⁹ también se refiere a la envidia y resalta su importancia sociológica en el sentido de que reemplaza el impulso creativo por un deseo de destrucción.

Freud⁷⁰ llamó ambivalencia a la presencia simultánea de amor y de odio. Ésta surge más fácilmente cuando la gente está obligada a vivir junta y no puede poner distancia. En estas circunstancias, la justicia se identifica con la igualdad y surge el deseo envidioso: todos los hermanos se identifican con el padre y desean ser amados por él de manera privilegiada y exclusiva.

Melanie Klein⁷¹ define a la envidia como el sentimiento de enojo que se tiene cuando otra persona posee y disfruta algo deseable, siendo el impulso envidioso el de quitárselo o echárselo a perder.

Russell⁷² señaló que la envidia es una de las características más desafortunadas de la naturaleza humana porque produce infelicidad tanto para el que envidia como para el envidiado, y es una emoción perversa porque en vez de derivar placer de lo que se tiene, se deriva

dolor de lo que los otros tienen. El envidioso no sólo trata de fastidiar al envidiado, sino que lo hace siempre que pueda salirse con la suya. El autor indica que es una forma de vicio, en parte moral, en parte intelectual, que consiste en nunca ver las cosas en sí mismas sino sólo en su relación con otras.

La envidia, según Spielman,⁷³ es un afecto complejo constituido por cuatro elementos: emulación basada en la percepción de excelencia del otro, la admiración del otro y el deseo de imitarlo o sobrepasarlo respecto a esa excelencia; sentir que falta algo y asociarlo a sentimientos de inferioridad, pequeñez o autoestima lastimada; ansiar las posesiones deseadas; y un sentimiento de enojo hacia el que las posee.

Más recientemente, Schoek⁷⁴ señaló que la envidia ha sido erradicada de las ciencias sociales y de la filosofía moral desde el inicio del presente siglo por que es desagradable admitir que se siente. Según el autor, para sustraerse a la envidia, la sociedad prohíbe las diferencias, las condena y, al hacerlo, sigue la sugestión de la envidia, se deja guiar por ella.

Taylor⁷⁵ plantea la existencia de diferentes tipos de envidia: envidia-objeto y envidia-estado. En el primer caso, el papel de la persona que posee el bien es el de un ideal o alguien a quien admirar, y por ello se le puede llamar también envidia ideal o de admiración. En la segunda, la envidia-estado, el sujeto en cuestión siente envidia no del bien que el otro tiene sino de que el otro tenga ese bien. Al compararse con el otro se siente privado de aquello que tiene el otro: lo crucial del asunto es la ventaja comparativa percibida, y es lo que el envidioso desearía poder eliminar. Por lo tanto, al sentir envidia, los pensamientos se enfocan en la supuesta ventaja comparativa del otro y, por lo tanto, en su propia desventaja y privación. El papel que juega el poseedor del bien es el de competidor o rival cuyo éxito está relacionado, de alguna manera, con su propio fracaso o falta. La envidia de este tipo no es una emoción agradable y, por lo tanto, la persona en cuestión desea librarse de ella, desea eliminar la desventaja comparativa, presentándose dos alternativas: a) o se desea mejorar la posición propia respecto al otro, o b) se desea arruinar la posición más elevada del otro. A la primera se le llama envidia de emulación, y a la segunda envidia maligna o destructiva. La envidia de emulación

se valora de manera positiva, ya que lleva al sujeto a tratar de mejorar desde un punto de vista social y resulta benéfico desde la perspectiva del individuo.

Para esta autora, si la envidia de emulación se considera como una forma de envidia-estado, el que tenga efectos benéficos es cuestionable, ya que se pueden distinguir dos casos: puede ser particular donde el envidioso desea emular al otro tratando de adquirir sus posesiones particulares (su trabajo, su posición en el trabajo, su esposa); o puede ser general, puede no desear esas cosas sino cosas de ese tipo y de ese valor. En el caso de la envidia particular de emulación, el desear esas posesiones particulares implica que el envidioso tiene forzosamente que tener deseos de mejorar pero también de destruir al otro, ya que ganar lo que él desea implica la pérdida del otro. Por lo tanto, sólo la envidia de emulación general carece de pensamientos destructivos.

La envidia destructiva hace al envidioso desear lo que el otro tiene, desear arruinar la mejor posición del otro. La envidia puede ser entonces primitiva o sofisticada. La primera es la que se da entre los niños al estilo de la explicación de Melanie Klein;⁷⁶ donde típicamente se ve al otro como el que posee aquello que el individuo necesita para su propio bienestar y es por lo tanto la razón de su malestar, convirtiéndose en un blanco adecuado para los sentimientos hostiles y destructivos; se percibe al otro, al poseedor del bien, como el responsable de las deficiencias sufridas por el envidioso: el que el otro lo tenga lo hace imposible de tener para el que envidia. Por lo tanto, la destrucción del otro es una forma de venganza, y también es una manera de eliminar aquello que se encuentra entre el envidioso y lo que necesita.⁷⁷

La envidia sofisticada se refiere a que el hecho de que el otro posea esos bienes es lo que causa no la falta de ellos, en el caso del envidioso, sino que se vea como careciendo de ellos. Este tipo de envidia requiere que el sujeto sea consciente de sí mismo de tener una visión de cómo quiere ser visto ya sea por él mismo o por los demás. El papel que juega el envidiado no es sólo el de la persona responsable de la carencia propia, sino también del que le recuerda al envidioso que su posición en esta o aquella característica importante no es la anhelada. Este tipo de envidia no puede ser sentida por aquellos que ca-

recen de una concepción de sí mismos y de sus limitaciones; implica una preocupación con la propia autoestima, y la intensidad de la envidia sentida dependerá de que tan devaluatoria se cree o piensa que es la carencia del bien en cuestión desde su propio punto de vista y el de los demás. En este caso, el envidioso no necesita valorar lo que el otro tiene sino simplemente pensar que el otro lo valora, señala.⁷⁸

Rosenblatt⁷⁹ plantea que la envidia es un sentimiento de enojo porque una persona posee y disfruta algo deseable. El que lo deseable no se pueda obtener evoca sentimientos de desesperanza, acompañados por diversos grados de enojo y una autoestima lastimada por creer que se merece tener lo que no se tiene.

La actitud del sujeto en la envidia es básicamente negativa ya que se manifiesta una evaluación negativa de la buena fortuna de los otros. El sujeto desea superar la desigualdad con el objeto, lo que se puede lograr de dos maneras: rebajar al objeto, obstruir su ascenso o superarse hasta el nivel del objeto. El primer método involucra una actitud maliciosa y ha recibido mucha atención en la literatura y leyendas populares; el segundo es una forma explícita de admiración, y se puede entender como envidia no maliciosa en la que los sujetos aspiran a estar en la posición del objeto. La envidia maliciosa es poco común en relaciones muy cercanas o muy distantes, dándose entre personas cercanas, pero no mucho. La dimensión del sentimiento es más intensa en la envidia maliciosa que en la de admiración.⁸⁰

Actualmente, varios autores contemporáneos recuerdan a sus lectores que la envidia es uno de los siete pecados mortales.⁸¹ Es algo malo, que no se debe sentir, y cuando se siente, no se debe manifestar, y por lo tanto se niega o se miente respecto a ella.

La envidia es una de las emociones que mejor ejemplifica a las emociones llamadas de comparación social.⁸² En el núcleo de la envidia se encuentra la comparación social, una influencia común y poderosa sobre el autoconcepto, ya que mucha de la autoestima proviene de la forma en que una persona se compara con otra. Cuando las habilidades de una persona, sus logros o sus posesiones se comparan pobremente con las de otro, existe la posibilidad de que se disminuyan, tanto la autoestima, como la imagen pública que se presenta a los demás, lo que puede llevar a sentir envidia. Es decir, cuando la discrepancia entre lo que tiene el otro y las fallas propias le demues-

tran al sujeto sus carencias, siente envidia.⁸³ La envidia ocurre cuando a una persona le falta lo que otra tiene, y ya sea que lo desea o le gustaría que la otra no lo tuviera. Se da cuando las posesiones, logros o cualidades del otro se perciben como menoscabando las propias o al *self*; típicamente se experimenta como sentimientos de inferioridad, deseo, o mala voluntad hacia la persona envidiada.⁸⁴

Bers y Rodin⁸⁵ definen a los celos de comparación social (envidia) como sentimientos, pensamientos y conductas que ocurren cuando otra persona disfruta de mayores éxitos y consecuentemente las ventajas, logros o posesiones, tangibles o intangibles de la otra persona, provocan insatisfacción, resentimiento y, en ocasiones, conductas como desacreditar o difamar. Spielman⁸⁶ señala que la definición de celos de comparación social es intercambiable con la de envidia.

La información que disminuya la estima o que sea negativa favorece la aparición de los celos de comparación social (envidia); se envidia a aquellas personas que sobresalen en dominios importantes para la definición del *self*, sobre todo si la persona es semejante a uno, y por lo tanto comparable a uno mismo. La comparación social puede hacer surgir la envidia simplemente al indicarle al sujeto sus deficiencias o carencias, y al hacerle notar que ello no es compartido por los demás. De igual manera, la discrepancia se debe dar con los otros comparables a la persona en aquellos aspectos que son relevantes o importantes para ella.⁸⁷

Entre los efectos de los celos de comparación social se tienen: devaluar a la persona con quien se compara,⁸⁸ pensar negativamente de ella⁸⁹ y el deseo de “ponerse a mano”.⁹⁰

Por otro lado, no sólo las situaciones de comparación social provocan envidia. Existen otras características relacionadas con el carácter o la personalidad que pueden ayudar a que el individuo sienta envidia. Cuando la persona se siente inferior al ser comparada con otro mejor que él, esto es, el caso de que la persona sienta que el éxito del otro implica una pérdida personal y se den percepciones de injusticia.⁹¹

Parrott⁹² señala que diversos autores han hablado de envidia “de la buena” en comparación con la envidia “de la mala”; Hesiodo —siglo VIII y VII a.C.— distingue dos formas de *eris* la discordia: la mala, vinculada con el *phthonos*, la envidia; la buena en cambio está ligada a *dike*, la justicia. Descartes (1596-1650) distingue una envidia justa y

una injusta. La primera se refiere a desear tener lo que el otro tiene y hacer un esfuerzo por emularlo para tratar de conseguirlo, o admirarlo y tratar de hacer lo pertinente para alcanzar esos logros, tratando de mejorar o superarse, mientras que la envidia “de la mala” hace referencia a desear que el otro no tuviera lo que tiene, lo que hace ser superior al envidioso; se trata de eliminar o destruir al envidiado, de odiar al envidiado o enojarse con él o alegrarse de que le vaya mal. Si no se le puede destruir o eliminar, sí se le puede devaluar, o se puede sentir o pensar que el otro tiene lo que tiene por que lo consiguió transgrediendo las normas, o de alguna otra mala manera, lo que al final de cuentas también devalúa al envidiado.⁹³

Parrott,⁹⁴ por lo tanto, define a la envidia como un episodio emocional que se desenvuelve en el tiempo, iniciándose con un proceso de comparación social en el que el individuo se percata de su situación de desventaja, al percibir al otro como superior en alguna área de importancia o relevante para el envidioso. Durante este episodio pueden suceder una o varias de las seis experiencias emocionales que se presentan a continuación, dependiendo de aquellos aspectos a los que atienda el sujeto y la forma como se interpreten: a) deseo por lo que otra persona tiene; deseo frustrado; b) inferioridad: tristeza de las propias carencias o de la inferioridad en relación con la persona envidiada; angustia por el estatus propio; desesperación ante la posibilidad de no obtener lo que la persona envidiada tiene; c) resentimiento enfocado sobre el agente: resentimiento hacia una persona o grupo específico; desagrado por su superioridad; enojo y odio hacia los que se suponen responsables; d) resentimiento global hacia la injusticia de las circunstancias o el destino; e) culpa por sentir mala voluntad hacia el envidiado; creer que sentir rencor es incorrecto; f) admiración, emulación del envidiado o identificación con el envidiado.

Smith⁹⁵ señala que la envidia resulta de desear algo poseído por otro y sentirse incapaz de obtenerlo, junto con la creencia de que la persona envidiada es la causa del estado de privación del envidioso. Heider⁹⁶ indica que la envidia derivada de lo que se puede considerar la tendencia a que las posesiones sean iguales, es al mismo tiempo una emoción que provoca vergüenza; es decir, se tiene el derecho de ser tratado de manera justa, pero se debe sonreír a la luz de la fortuna de los demás. El autor encontró que la envidia se asocia con una orien-

tación hostil hacia la persona envidiada, y que ésta opera en el reino interno de la experiencia, haciendo que sea uno de los aspectos más distintivos de esta emoción, y que difícilmente se manifiesta de manera abierta por las prohibiciones sociales existentes en torno a su expresión. La explicación de estos sentimientos hostiles implica que el envidioso sienta que existe un estado de injusticia al tener el otro lo que él no tiene.

Raiga⁹⁷ establece que el envidioso pone en marcha estrategias en defensa de la envidia: el disimulo, la afectación de indiferencia, la conspiración del silencio, la conjura, la ironía, el sarcasmo, la burla. Algunas se centran en la persona envidiada y otras en el valor envidiado; algunas son más fácilmente entendibles como mecanismos de defensa y otras, en cambio, se dirigen más a producir una reacción social. Todas las estrategias tienen el objetivo de anular el efecto negativo de la confrontación, rebajar el valor o a quien lo encarna.

La envidia es el sentimiento de una posibilidad de vida mutilada, impedida, derrotada, pero no extinguida. Aparece durante la adolescencia, o cuando se advierte que disminuyen las facultades y poder, o bien en los periodos de la vida en que nos sentimos fracasados, perdidos, cuando todavía tenemos en nuestro interior vitalidad.⁹⁸

La envidia es violencia irregular, difusa, cotidiana, que la sociedad no puede permitirse, obliga a los individuos a hacerla desaparecer, a esconderla o a expresarla de manera deformada, desviada. Desear el mal de los demás porque tienen más que nosotros es una culpa, un pecado, un vicio.

Para Alberoni⁹⁹ la envidia tiene dos raíces: una es la desvalorización y el rechazo de la persona que la ha suscitado a fin de proteger el valor propio del envidioso; la segunda surge de la exigencia de juzgar, a fin de saber cuánto vale la persona que se confronta con algún otro. Si la confrontación lo pone en situación desventajosa, se siente disminuido, desvalorizado, procurará proteger su propio valor poniendo en marcha la envidia como mecanismo de defensa en un intento para recuperar la confianza, la autoestima, desvalorizando a otro. Como primer movimiento del proceso envidioso se encuentra la comparación negativa seguida de la pérdida dolorosa del propio valor.

La clave de la envidia es el carácter insoportable de una diferencia del ser. Se sufre por una carencia de ser, una carencia evocada por la presencia del otro. La superioridad del otro, el valor del otro, es lo que mueve la envidia. La envidia se refiere tanto a lo que se tiene como a lo que se es, a los objetos como a la calidad, a las posesiones como a los reconocimientos.

Para Alberoni, la envidia comienza con una confrontación de la cual sale la persona desvalorizada, derrotada, sin haber alguna interacción: la envidia hace su aparición cuando el individuo se siente desafiado en su confianza de base y en su estima de base, lo que pone en marcha estrategias que tienen por objeto redefinir la situación para que la confrontación deje de ser desagradable y se instaure de nuevo el equilibrio. Entre los mecanismos de defensa, el autor menciona: la negación del valor, la proyección de la falta de valores atribuyéndole a la persona envidiada cualidades desagradables; la calumnia y el desplazamiento del valor, es decir, el sujeto ya no se concentra en la persona envidiada, sino en el valor que ésta encarna y representa. No intenta desvalorizar al individuo, sino extirpar el valor de sí mismo.

La envidia produce un movimiento de identificación voraz, insaciable, que quisiera avanzar hasta lograr la asimilación, la deglución sin detenerse hasta alcanzar su objetivo. Así, la envidia se transforma en desapego, repudio, solamente porque no logra devorar al otro, incorporarlo o digerirlo. El objeto de deseo del envidioso es cualquier bien, cualquier otra diferencia o cualquier habilidad.

La envidia se funda en la mentira y en la mala fe. El envidioso nunca debe dejar transparentar sus verdaderos sentimientos agresivos. El envidioso se ve entonces obligado a mentir, pone en escena los sentimientos contrarios a los que experimenta. Por eso la envidia siempre es conciencia de falsedad; es decir, mentira. La puesta en escena es engañosa, el hecho de tener que fingir continuamente sentimientos que no experimenta, de decir cosas que no piensa, interactúa con la falsa conciencia. La envidia tiene esta característica: ser, antes que nada, un secreto. El envidioso trata de evitar con mucho cuidado que los demás descubran que él se está comparando con alguien y muestra lo contrario, indiferencia y supuesta superioridad. La mala fe es la mala intención, acción práctica, respecto de la cual el conocimiento es solamente un medio, un instrumento.

Frente al juicio social de valor, el envidioso puede presentar cuatro tipos de sentimientos de culpa: a) por oposición, al rebelarse contra la consigna social; b) de tipo agresivo, al desvalorizar al otro, tratar de disminuirlo o dañarlo; c) por violencia, dirigida contra una persona que la sociedad aprecia o estima; y d) culpa, por haber experimentado envidia y sentimiento de vergüenza por haber sido descubierto.

De acuerdo con Alberoni,¹⁰⁰ la envidia es perversidad y agresión hacia los demás cuando se piensa que la sociedad o el mundo no son suficientemente buenos. Los tipos de envidia son dos: maligna y avara. En la primera, la persona envidiosa se encuentra en competencia constante con sus colegas a los cuales hace todo lo que está a su alcance para colocarlos en una situación crítica con el propósito de arruinarlos. Encuentran placer en el fracaso de los demás. En la envidia avara, las personas se afirman en sus puestos: “el viejo quiere conservar su poder como el avaro su riqueza, tiene miedo de todos los que crecen”.¹⁰¹

La envidia se puede dar entre padres e hijos. En este primer tipo de relaciones la envidia está inextricablemente mezclada con los celos al competir los hermanos por el amor y la aprobación de los padres. En la envidia, la persona envidiada es el mediador, quien señala a otro lo que debe desear, lo que tiene valor y es quien al mismo tiempo, obstruye el camino e impide el acceso a ese valor. Cuanto más alcanza sus objetivos, más obstáculos pone en el camino, cuanto más crece más empequeñece al otro.

La envidia como manera de mirar a los demás se puede concebir como un rasgo alterado de personalidad. Los síntomas que presentaría una persona con este rasgo son, entre otros: a) la maledicencia: el envidioso trata de desvalorizar al otro a los ojos de la mayor cantidad posible de personas, sobre todo de las más influyentes; b) la injusticia: el envidioso considera el mundo injusto para sí mismo, por lo que ataca y disminuye al más afortunado, al más fuerte, al más feliz, al más dotado que él. En el nombre de la justicia se transforma en un destructor de todo lo que sobresale, de todo lo que vale; c) el pesimismo, tiene una visión negativa del futuro, de los hombres, de quienes espera lo peor; d) el envidioso es fundamentalmente perezoso y rutinario. Elogia sus realizaciones en el pasado, y añade que podría haber hecho

más si no le hubieran puesto siempre algún obstáculo, si no existiera tanta corrupción, si no fueran siempre preferidos los menos meritorios; e) fustiga, la atención de la persona está dirigida a encontrar algún defecto, a descubrir posibles errores, luego, en el momento menos oportuno, lanza sus acusaciones, objeciones y desvaloriza con ellas el trabajo que otro ha realizado; f) portador de malas noticias, a través de las cuales expresa su agresividad, desahoga su rencor envidioso hacia la persona afortunada o feliz; g) autocompasión, la persona envidiosa está convencida de que la sociedad lo trata injustamente, convencida que el mundo es estructuralmente inmoral: los que tienen lo que él desea, son el testimonio evidente de esa injusticia, de esa vergonzosa inmoralidad. La autocompasión, es una excusa; h) perpetuación de éxitos o logros al transformarse en un tirano que mira de manera recelosa toda manifestación de disenso o de autonomía de pensamiento; con ello intenta protegerse contra las comparaciones y las vicisitudes sociales.

Finalmente, Alberoni¹⁰² propone que, para superar la envidia, el individuo debe desarrollar estrategias de afrontamiento, emulación, sinceridad, apertura, imparcialidad y concentración con las cuales la persona envidiosa se identifica con una entidad que le trasciende.

Sandell¹⁰³ se refiere a la envidia como un estado mental temporal o transitorio, afectivo y cognoscitivo, parcialmente consciente y parcialmente inconsciente, con contenidos fantásticos específicos que dependen de los factores experienciales y situacionales producidos al darse cuenta el sujeto de que sufre una privación relativa en alguna área, respecto a otro.

Por su parte, Shengold¹⁰⁴ define a la envidia como percibir que el otro tiene ventajas sobre uno, surgiendo dos reacciones cercanamente asociadas entre sí: a) sentimiento hostil hacia el otro, b) asociado al impulso de privarle de lo que posee.

Como puede verse al analizar las diferentes definiciones y caracterizaciones de envidia, casi todas concuerdan en que surgen de la comparación social con otros similares al sujeto, donde esos otros poseen características o posesiones deseadas por el envidioso, situación que lo hace sentirse menos y le provoca un sentimiento hostil hacia el envidiado, que puede llevarlo a agredirlo, devaluarlo, o creer que es injusta la situación existente, y además, que el envidiado tiene lo que

tiene por haberlo conseguido de mala manera. También coinciden los autores en que sentir envidia es algo socialmente indeseable, un pecado, algo malo que no debe sentirse. Esta última característica de esta emoción en particular hace que su estudio sea más difícil, ya que en el caso de otras emociones (celos, enojo, angustia, tristeza, inseguridad, sorpresa, vergüenza, irritación, disgusto, frustración y depresión) se encuentran discrepancias entre lo que se siente ante un episodio emocional y lo que se comunica al otro respecto a ese episodio;¹⁰⁵ para el caso de la envidia, se podrá esperar que esas discrepancias sean aún mayores.

Semejanzas y diferencias entre los celos y la envidia

SEMEJANZAS

La semejanza percibida de las características que definen a los conceptos emocionales se ha explicado como reflejo del conocimiento semántico poseído por los sujetos que emiten los juicios. A esta aproximación se le denomina punto de vista semántico de los juicios de semejanza emocional, y agrupa dos modelos principalmente: a) un modelo dimensional: los investigadores que lo emplean suponen que la solución escalar obtenida refleja de manera directa el formato y contenido de las representaciones mentales que las personas tienen de las emociones y posiblemente de la estructura de las emociones en sí mismas; ejemplos de ellos serían los modelos de Roseman,¹⁰⁶ Smith y Ellsworth¹⁰⁷ y Scherer;¹⁰⁸ b) un modelo de los aspectos que supone que la semejanza en los juicios de las emociones se basa en las comparaciones o apareamiento de aspectos; es decir, en propiedades no dimensionales, favorecidas principalmente por los teóricos de los prototipos emocionales como Sharpsteen¹⁰⁹ o de las familias de emociones de Ortony, Clore y Collins¹¹⁰ y Schimmack y Reisenzein.¹¹¹

Los conceptos de celos y envidia se han confundido en su caracterización teórica y en su uso cotidiano por diversas razones, entre las que se pueden considerar las siguientes: a) ambas son emociones complejas o compuestas,¹¹² constituidas por emociones denominadas primarias o básicas que les son comunes; b) ambas son emociones de las llamadas de comparación social;¹¹³ c) ambas pertenecen a la misma

familia de emociones,¹¹⁴ o ambas pertenecen al mismo prototipo¹¹⁵ o comparten un guión semejante;¹¹⁶ d) en ambas se ve amenazada la autoestima o *self*;¹¹⁷ e) ambas se presentan en la misma situación emocional, al mismo tiempo o en secuencia, una después de la otra con un intervalo pequeño entre ellas;¹¹⁸ f) en algunos idiomas, como el inglés, se da una ambigüedad lingüística entre la palabra celos y la palabra envidia, donde la palabra celos se puede usar y se usa indistintamente para referirse a los celos o a la envidia, mientras que la palabra envidia es relativamente menos ambigua;¹¹⁹ g) otra posible razón es que se prefiere usar la palabra celos para referirse a la envidia por las connotaciones morales más desagradables de la segunda.¹²⁰

A continuación se ampliará un poco más sobre las razones de esta caracterización.

A. Son emociones compuestas o complejas

Para Spinoza,¹²¹ los celos consisten en el odio hacia la pareja u objeto amado, y envidia hacia el rival. Podolsky¹²² señala que los celos están constituidos de agresión, depresión y envidia.

Silver y Sabini¹²³ han sugerido que con frecuencia se pueden aplicar ambos términos al mismo afecto, sin perder precisión. Las semejanzas entre ambas es que involucran hostilidad, pérdida de autoestima, y con frecuencia se dan juntas.

Ambas son emociones complejas o compuestas,¹²⁴ constituidas por emociones denominadas primarias o básicas que les son comunes: enojo y miedo o inseguridad.

Owsley¹²⁵ señala que el concepto de celos se utiliza de manera intercambiable con los de otras emociones, como por ejemplo la envidia, el resentimiento y el odio, pero se le confunde con mucha más frecuencia con la envidia; se señala que en el núcleo de los celos se encuentran expectativas infundadas, proyecciones, envidia, pérdida de la autoestima, temores e inseguridades infantiles.

Se puede considerar que ocurren diversas emociones cuando el celoso cambia su atención a diferentes aspectos de la situación: puede estar enojado con su pareja o compañero, dolido por lo que sucedió, deprimido ante la posibilidad de quedarse solo, o sentir envidia por el rival.¹²⁶

Entre los componentes internos emocionales de los celos está la envidia: los celos adultos se ven influidos por la envidia infantil de las ventajas de las que goza el hermano y por el triángulo infantil de celos entre el hermano, la madre y el sujeto.¹²⁷

La envidia también se puede sentir hacia el objeto amado, porque tanto el rival como el amado son vistos por la persona en cuestión como gozando de una situación más favorable que la suya. Por ello se puede pensar que la envidia es un elemento natural, aunque no necesario, dentro del complejo celoso.¹²⁸

Smith, Kim y Parrott¹²⁹ encontraron que las personas investigadas fueron capaces de distinguir una emoción de la otra sobre la base de las respuestas afectivas típicamente asociadas a cada una de ellas; pero que independientemente de ello, las dos emociones se traslapan en su significado semántico, ya que el concepto celos es ambiguo y el de envidia no lo es. Es decir, cuando se les pide a los sujetos que describan situaciones de celos, es más frecuente que aparezcan descripciones de lo que teóricamente es envidia junto con descripciones de celos; mientras que cuando se les pidió que describieran situaciones de envidia, rara vez si no es que nunca, aparecieron situaciones describibles como celos.

Taylor¹³⁰ señala que los celos y la envidia, como emociones, con frecuencia no son distinguibles, ya sea en el lenguaje común o en las exposiciones filosóficas. Comparten diversos aspectos: ambas son emociones hostiles y desagradables, dolorosas para el que las experimenta; con frecuencia se dan al mismo tiempo, puesto que una lleva a la otra de manera natural. En la práctica, ni el mismo sujeto que las experimenta puede decidir con facilidad cuál de las dos está sintiendo. En ambos casos, la persona que experimenta las emociones se ve a sí misma en una cierta relación respecto a un bien valorado.¹³¹ En cualquiera de los casos, la relación se percibe como desfavorable por que el bien en cuestión se ve como perdido o como no poseído y probablemente no disponible.

Wreen¹³² afirma que en el lenguaje cotidiano se usan de manera intercambiable los términos de celos y envidia, aunque para él son dos cosas diferentes. Sin embargo, indica que los celos podrían ser una especie de envidia, porque siempre se tiene envidia de o respecto a algo, o algún estado de cosas. Pero la envidia no podría ser una espe-

cie de celos. También menciona como aspectos conductuales de los celos a comportamientos como hacer comparaciones envidiosas, comentarios rencorosos, mirar despreciativamente, hacer caras.¹³³

En 1990, Ben-Zeev manifiesta que tanto los celos como la envidia comparten un sentimiento de amenaza: los celos amenazan con la pérdida de la pareja, y la envidia amenaza con la evaluación que los pares hagan del sujeto. La primera emoción asociada a los celos y la envidia es la misma: la tristeza, en el caso de la envidia por el éxito del otro y en los celos por el éxito potencial del rival; la segunda emoción es el desagrado, es decir que la situación es vista de manera negativa; la tercera es la esperanza de estar en el lugar del objeto en el caso de la envidia, y en los celos, la esperanza de que no se dé la pérdida del objeto —pareja—; la cuarta se refiere a la hostilidad dirigida al envidiado en el caso de la envidia y en el caso de los celos se refleja en enojo, resentimiento y sospecha hacia la pareja y el rival.

Otras emociones entrelazadas, comunes a los celos y la envidia son: perturbación, vergüenza y frustración, así como sentimientos de desesperanza, y falta de suerte. Además, los celos a veces incluyen a la envidia. Ambas involucran actitudes emocionales autoreferenciales que relacionan la situación desagradable actual con el sujeto y que éste desearía resolver. Las dos situaciones son vistas como injustas. Si el rival tiene éxito, el sujeto puede envidiar al rival por haber conseguido algo que el sujeto desea o valora en una situación de celos.¹³⁴

Cuando los celos tienen una causa real, las experiencias características dependen de aquello a lo que se atiende: si es a la pérdida de la relación, se siente tristeza; si se atiende a la traición ya sea de la pareja o del rival, lo que se siente es enojo o dolor; si lo es a la propia carencia, se siente depresión y angustia; si es a tener que enfrentar la nueva situación, lo que se siente es angustia; y por último, cuando se atiende a la superioridad del rival, lo que se siente es envidia.¹³⁵

El núcleo de los celos es un evento exterior a la pareja o díada que efectúa uno de los miembros y que se percibe como reductor potencial de los productos de la relación: la amenaza de pérdida de dichos productos puede ser a corto o largo plazo. Dentro de las pérdidas de corto plazo pueden estar: que surjan las discusiones, argumentos, comunicación tirante, disminución de estatus, y que surjan emociones negativas, entre ellas la envidia Bringle.¹³⁶

En el estudio de Parrott y Smith¹³⁷ se encontró que en la situación de celos, los sujetos envidiaban al rival.

La respuesta celosa incluye en muchos casos un componente de envidia ya que ésta se desarrolla en una etapa anterior a los celos, y en parte se convierte en celos.¹³⁸

Sharpsteen y Kirkpatrick¹³⁹ encuentran en el conglomerado de los celos idealizados obtenido con los sujetos investigados, que la envidia aparece como un componente primordial. Los celos son una reacción compleja pues tienen componentes internos y externos. Los componentes internos incluyen ciertas emociones, pensamientos y síntomas físicos. Entre las emociones están las siguientes: dolor, enojo, rabia, envidia, tristeza, miedo, duelo y humillación.

B. Son emociones de comparación social

Tesser y Collins¹⁴⁰ y Bers y Rodin¹⁴¹ señalan que los legos utilizan las palabras de celos y envidia como sinónimo, empleando el término celos de comparación social para referirse a la envidia y, en muchas situaciones, las emociones, cogniciones y comportamientos asociados con los celos y la envidia no son claramente diferentes.

De la misma manera, Mikulincer, Bizman y Aizenberg¹⁴² afirman que los celos de comparación social son equivalentes a la envidia, al igual que Tesser¹⁴³ quien indica que los celos —léase envidia— surgen cuando la persona considera al episodio de comparación relevante para su autoevaluación o es definidor del *self*, y que además puede amenazar su autoestima.

Ben-Zeev¹⁴⁴ destaca que los celos también pueden referirse a la pérdida de algo que no es una relación humana favorable y, en este sentido, la competencia y la comparación social son partes tanto de los celos como de la envidia. Al pertenecer los celos y la envidia al grupo de emociones que se refieren a la fortuna de los demás, emociones negativas dirigidas hacia la buena fortuna de los otros, la preocupación central es de competencia. En la envidia, la preocupación central es la inferioridad del sujeto, que es interpretada por el individuo como la derrota en una cierta competencia; la existencia de diferencias percibidas por el agente es de importancia crucial en la envidia.

Tanto el celoso como el envidioso creen que es justo ganar, y no perder, pero en el caso de los celos este sentimiento es más fuerte, por que el sujeto ya tiene al objeto —pareja.

Tanto los celos como la envidia pueden incluir aspectos importantes y muy principales, aún el estilo de vida total del otro,¹⁴⁵ lo que los hace más difíciles de distinguir.

C. Pertenecen a la misma familia de emociones

Cuando se dice que las emociones pertenecen a la misma familia, o al mismo grupo o categoría prototípica, se parte de la semejanza percibida de las características que las definen, y se explica como reflejo del conocimiento semántico poseído por los sujetos que emiten los juicios. Entre los modelos que explican dichos juicios está el de los aspectos, en éste se comparan o aparejan los aspectos que denotan antecedentes típicos —eventos y su evaluación— y respuestas constitutivas —acciones y tendencias a la acción, conductas expresivas, cambios fisiológicos— de síndromes emocionales, y posiblemente también, intentos de control personal típicos. El proceso de comparación que subyace a los juicios de la semejanza entre las emociones deriva en dos aproximaciones de juicio de similitud: la técnica del contraste y la de razón, que involucran hacer un cálculo del número de aspectos distintivos o comunes, respecto al total de ellos, respectivamente.¹⁴⁶ Esta aproximación es la favorecida por los teóricos de los prototipos emocionales¹⁴⁷ o de las familias de las emociones.¹⁴⁸

Averill¹⁴⁹ señala que para distinguir tres emociones muy relacionadas como son el enojo, los celos y la envidia, se tiene que poner atención en el objeto que está siendo evaluado, porque la misma respuesta puede estar involucrada en los tres casos —pegarle a alguien, elevación de la presión arterial, desprecio. Sin embargo, si el sujeto cree que otra persona le ha cometido una injusticia, la respuesta se puede atribuir al enojo; si cree que la otra persona tiene algo —obtenido quizá de manera legítima— que de otra manera sería de ella, la respuesta se puede clasificar como celos; y si el individuo simplemente ve a la otra persona como en una posición más favorable que él, la respuesta puede identificarse como envidia. En este caso, el sín-

drome emocional, y el papel que se juega, puede ser muy parecido, y las diferencias estarían dadas por el aspecto de la situación a la que se está atendiendo, lo cual favorecería su posible confusión.

Ortony, Clore y Collins¹⁵⁰ establecen que tanto los celos como la envidia pertenecen al grupo de emociones que se refieren a la fortuna de los demás, emociones negativas dirigidas hacia la buena fortuna de los otros: son las emociones de resentimiento.

Las respuestas y tendencias a la respuesta que se dan frente a la evaluación de una situación como provocadora de celos, por ejemplo, son muy diversas: sentimientos, comportamientos y cogniciones. Pero las categorías emocionales son conjuntos difusos¹⁵¹ y algunas respuestas pueden ser idiosincráticas, no típicas de ningún dominio emocional, o pueden estar relacionadas con más de un dominio.

D. Amenazan a la autoestima

Owsley¹⁵² manifiesta que el progreso de los celos procede de un sí mismo *oself* vacío que se enfrenta a un objeto completamente valioso y a un rival totalmente desarrollado hasta una posición donde el objeto se vuelve cuestionable y se degrada al rival. El sujeto, al percatarse de que el rival es superior a él en alguna forma, y si además es una persona insegura, con autoestima baja, sentirá celos al verse amenazado. Los celos involucran competencia, pero no es una competencia general, sino específica. Los celos surgen del deseo de ser favorecido en alguna forma y en la creencia —o sospecha o temor— de no serlo. La elección de alguien más en lugar del sujeto señala una clara preferencia por el otro. En la envidia, la preocupación central es la inferioridad del sujeto, inferioridad que es interpretada por el individuo como la derrota en una cierta competencia; la existencia de diferencias percibidas por el agente es de importancia crucial en la envidia. Ambas actitudes emocionales se relacionan con una pérdida o disminución de autoestima: los celos y la envidia surgen cuando el valor propio de la persona se ve amenazado por alguien en un área que es de particular importancia para la definición propia de esa persona, coincidiendo así con autores como Salovey y Rodin,¹⁵³ y White.¹⁵⁴

Tanto los celos como la envidia amenazan la autoestima,¹⁵⁵ en el caso de la envidia, las posesiones del otro hacen que el envidioso se

sienta menos, y en el caso de los celos, la preferencia por el rival hace que el celoso se pueda sentir inferior, o por lo menos, no preferido.

Ben-Zeev¹⁵⁶ indica que los celos y la envidia parecen involucrar una actitud emocional similar en tanto que ambas expresan el deseo de algo que es importante para la definición propia del sujeto, siendo por lo tanto semejante su caracterización. Ambas se refieren a un cambio en lo que uno tiene: ya sea un deseo de tener —se refiere a algo que uno no tiene— en el caso de la envidia; o el temor a perder —algo que uno tiene— en el caso de los celos, viéndose así afectada la autoestima.

Parrott¹⁵⁷ señala que los resultados de su estudio, en conjunto, parecen indicar que en ambos casos, celos y envidia, se da una amenaza a la autoestima, pero por dos vías diferentes: en el caso de la envidia la evaluación propia lleva a sentirse insatisfecho con uno mismo, mientras que en el caso de los celos, la valuación reflejada por el otro lleva a la falta de seguridad y confianza.

E. Ocurren en la misma situación emocional

Ambas emociones pueden presentarse en la misma situación emocional, al mismo tiempo o en secuencia, una después de la otra con un intervalo pequeño entre ellas. Existen casos o situaciones difícilmente clasificables como envidia o celos porque parecen compartir elementos de ambas. Si se parte de una concepción prototípica en la que la membresía de un elemento en la categoría está determinada por el grado de semejanza que guarde con el mejor ejemplo de la misma, no existen límites claramente definidos que separen a los miembros de los no miembros y, por lo tanto, es probable encontrar casos limítrofes de celos y envidia. Como ejemplo se pueden citar al de los amantes, donde se puede sentir envidia y celos al mismo tiempo. Otros tipos limítrofe serían los celos profesionales, la rivalidad entre hermanos, o situaciones en las cuales se teme perder la posibilidad de tener algo.¹⁵⁸

Schimmack y Reisenzein,¹⁵⁹ proponen un modelo episódico que explica la similitud de los conceptos emocionales: las emociones que de acuerdo al sujeto tienden a ocurrir juntas —o que se siguen muy cercanamente en el tiempo— se juzgan como similares, mientras

que aquellas que no ocurren juntas con frecuencia o que se excluyen una a la otra, se juzgan como diferentes.

Las covariaciones entre las emociones se calculan a partir del conocimiento de un episodio o un ejemplo —referidos a las emociones propias, de otras personas y aún de caracteres ficticios— siempre que se necesita, y este conocimiento resume generalizaciones abstractas, tales como definiciones de conceptos emocionales o prototipos emocionales, que no se requiere que se traigan de la memoria a largo plazo a la conciencia, sino que obedecen a impresiones o sentimientos intuitivos de la proximidad de la emoción. Son sentimientos producidos a partir de una base de conocimientos episódicos por medio de un mecanismo análogo al mecanismo de la huella del eco.

F. Ambigüedad lingüística

Estos conceptos tienen significados que se traslapan; algunos idiomas ni siquiera utilizan dos palabras distintas para estas actitudes. La fuente de su congruencia en el idioma inglés es el amplísimo significado adscrito a los celos —puede denotar celos o envidia. Por otro lado, la envidia casi siempre tiene un significado específico.

Owesly¹⁶⁰ manifiesta que el concepto de celos se utiliza de manera intercambiable con los de otras emociones, como por ejemplo la envidia, el resentimiento y el odio, pero se le confunde con mucha más frecuencia con la envidia. Etchegoyen, López y Rabin¹⁶¹ indican que, en ocasiones, diferentes autores dicen envidia cuando en realidad los involucrados son la codicia, la autoestima o los celos. Bers y Rodin,¹⁶² Salovey y Rodin¹⁶³ y Tesser y Collins,¹⁶⁴ emplearon los conceptos de celos y envidia de manera intercambiable y los sujetos legos que participaron en el piloteo de sus instrumentos iniciales también lo hicieron.

Pines¹⁶⁵ señala que en el lenguaje coloquial o común se da una confusión entre lo que son los celos y lo que es la envidia. En algunos idiomas, como el inglés, la palabra celos se puede usar y se usa indistintamente para referirse a los celos o a la envidia, mientras que la palabra envidia es relativamente menos ambigua.¹⁶⁶

G. Connotación moral indeseable

Otra razón que explica el uso indistinto de los conceptos de celos y envidia es que se prefiere usar la palabra celos para referirse a la envidia por las connotaciones morales desagradables de la segunda.¹⁶⁷

La gente tiende a confundir a la envidia con los celos por que la envidia tiene una connotación más negativa, se percibe como menos mitigada por el amor que los celos;¹⁶⁸ mientras que los celos son una respuesta a la amenaza que sufre una relación amorosa, la envidia es una expresión de hostilidad hacia la persona que se percibe como superior, y un deseo no sólo de poseer esa ventaja sino, en casos extremos, de destruir a ese ser superior.¹⁶⁹

DIFERENCIAS

Para Farrell,¹⁷⁰ en el caso de la envidia el protagonista se molesta porque el otro tiene algo que desea, pero en el caso de los celos, lo que molesta es que el otro tiene algo que el protagonista desea, y que eso que tiene le ha sido dado por alguien que es importante para el protagonista y que éste lo desea para sí. En el caso de la envidia sólo hay dos personas, y lo que tiene la otra no lo tiene el protagonista. En el caso de los celos, están el protagonista, la persona especial para éste y el otro que recibe algo de la persona especial y que el protagonista desea para sí. Los celos son, por lo tanto, un cierto tipo de respuesta ante la amenaza de o la posibilidad de que se atente contra el estatus de la persona. Es una amenaza en contra de sus posesiones, si considera a su pareja como objeto valorado; posesión en el sentido de que como objetos le pertenecen y por lo tanto los puede regular y controlar. En el caso particular de los celos, el celado es una persona que tiene la capacidad de escoger, favorecer a otro —el rival— en lugar de al celoso.

Salovey y Rodin¹⁷¹ encontraron que los celos producen reacciones de enojo y de tristeza más intensas que la envidia; en la situación de celos, al rival se le percibe de manera menos favorable que al envidiado; y contrario a lo esperado, los celos eran calificados como más injustos que en las situaciones de comparación social o envidia; y en los resultados de la escala factorial encontraron que en las situacio-

nes de celos los sujetos se sintieron más negativos, percibían al otro de manera menos favorable que en la situación de envidia.

Taylor¹⁷² hace notar que a pesar de que los celos y la envidia comparten algunos aspectos, son emociones diferentes. La persona que siente envidia se ve a sí misma como siendo privada en comparación con otro que en un aspecto relevante está en mejor posición que ella, y deseará eliminar la discrepancia entre ella y el otro, deseará de alguna manera mejorar su posición. La percepción de la mejor posición del otro sirve para dirigir los pensamientos de la persona hacia sus propias deficiencias y quizá hacia tratar de mejorar su posición.

Wreen¹⁷³ indica que los celos y la envidia son diferentes entre sí por que el primero es un asunto de tres partes y el segundo de dos.

Parrott¹⁷⁴ manifiesta que diferentes autores —por ejemplo Neu¹⁷⁵ y Taylor¹⁷⁶— han planteado que los celos y la envidia son dos emociones claramente diferenciadas, pero que la gente con frecuencia no las distingue. La envidia se da cuando otra persona tiene de lo que uno carece mientras que los celos se refieren a la pérdida de una relación. Los celos se refieren a relaciones con otras personas y la envidia se refiere a características y posesiones. En la envidia, la ganancia del rival no es a expensas de uno, mientras que en los celos la pérdida de uno es la ganancia del otro. Las experiencias típicas de los celos son: temor a la pérdida, suspicacia, desconfianza y enojo, y las de envidia son: inferioridad, deseo y mala voluntad. La hostilidad que acompaña a la envidia no es socialmente sancionada mientras que la que acompaña a los celos sí lo es.

Parrott y Smith, en 1993, llevaron a cabo un estudio para establecer lo que distinguía y lo que asemejaba a los celos y la envidia. Solicitaron a sus sujetos que respondieran a una escala de clasificación en la que calificaban sus experiencias emocionales; encontraron los siguientes resultados: se apoyó la diferencia tradicional entre los conceptos de celos y envidia, salvo para el componente de hostilidad, que ambos comparten. Igualmente, se encontró que efectivamente los celos incluyen con mucha frecuencia, entre las emociones que los constituyen, a la envidia; concluyeron que hubo evidencia clara de diferencias cualitativas entre las experiencias de celos y envidia. El deseo, los sentimientos de desaprobación, la motivación para mejorar y los sentimientos de inferioridad sobresalieron más en la envidia que en

los celos; mientras que los celos se caracterizaron por mayor desconfianza, temor, incertidumbre y soledad.

Los autores encontraron diferencias estadísticamente significativas — $p < 0.104$ —¹⁷⁷ que interpretaron como diferencias cualitativas en la evaluación de las emociones en cuestión. La envidia provoca reacciones de sentimientos de inferioridad, deseo, resentimiento y motivación para mejorar, ser tratado injustamente por la vida, frustración, amargura, desear lo que otros tienen, desaprobación si los otros supieran lo que estaban sintiendo, vergüenza de admitir sentir envidia, es algo pecaminoso, y negación de sentir envidia; la culpa por sentir mala voluntad hacia los otros y la creencia de que los sentimientos propios son injustificados fueron también más intensos para la envidia. Los celos se caracterizaron por una mayor magnitud de sentimientos de desconfianza, temor a la pérdida, amenaza, rechazo preocupado, suspicacia, traición, soledad, incertidumbre, sentirse degradado, consciente de sí mismo, dudas acerca de sí mismo y angustia, resultados que corresponden a las definiciones tradicionales.

Pines¹⁷⁸ señala que existe una diferencia psicológica muy clara entre los celos y la envidia, concordando con lo que señalan otros autores como Anderson,¹⁷⁹ Haslam y Bornstein,¹⁸⁰ Hupka,¹⁸¹ Kreeger,¹⁸² Parrott,¹⁸³ Parrott y Smith,¹⁸⁴ Salovey,¹⁸⁵ Salovey y Rodin,¹⁸⁶ Salovey y Rothman.¹⁸⁷ La envidia involucra a dos personas: la persona envidiosa quiere algo que le pertenece a otra y no quiere que la otra persona tenga. Los celos involucran a tres: la persona celosa responde a una amenaza de una relación valorada propiciada por un tercero.

Ben-Zeev¹⁸⁸ compara las emociones o actitudes emocionales de celos y de envidia utilizando sus tres perspectivas de análisis de la siguiente manera:

1. *Caracterización general.*

- Envidia: la actitud emocional de desear tener lo que otra persona tiene y que es importante para la autodefinición del sujeto.
- Celos: la actitud emocional de desear no perder —típicamente— una relación humana favorable, que es importante para la definición propia del sujeto ante otra persona.

2. *Objeto emocional.*

- Envidia: un agente que tiene algo que le falta al sujeto.
- Celos: dos entidades, la pareja y el rival.

3. *Foco de atención.*

- Envidia: la posición comparativamente inferior del sujeto.
- Celos: el estatus del sujeto y la existencia continuada de una relación favorable.

4. *Creencias.*

- Envidia: la creencia de que el objeto disfruta de la buena fortuna; la percepción de amenaza de la posición social del sujeto; la creencia de que en algún aspecto importante, el objeto es superior al sujeto; y la creencia de que la situación del sujeto es injusta.
- Celos: la creencia de que la pareja puede formar una relación favorable con alguien más; la percepción de amenaza a la posición favorable y a la autoestima del sujeto; la creencia de que la relación pareja-rival está en conflicto con la del sujeto-pareja; y la creencia de que la posición favorable del sujeto es justa.

5. *Deseos.*

- Envidia: el deseo de que el objeto pierda su superioridad comparativa; y el deseo del alivio del sujeto —al abolir la inferioridad comparativa del sujeto.
- Celos: el deseo de vengarse de la pareja y del rival; y el deseo del alivio del sujeto —al demostrar que las sospechas son infundadas.

6. *Trenzado emocional.*

- Envidia: tristeza por el éxito del objeto; enojo con la posición inferior del sujeto; la esperanza de lograr la posición del objeto; y la admiración del objeto
- Celos: tristeza sobre el posible éxito del rival; vergüenza de la posible pérdida; temor de perder la relación favorable; y enojo, hostilidad, resentimiento y suspicacia hacia la pareja o el rival.

Ben-Zeev¹⁸⁹ señala que la diferencia entre celos y envidia es que los celos se asocian con una relación humana favorable mientras que la

envidia carece de esta restricción, ya que puede surgir de cualquiera o muchos factores y no sólo de la pérdida de una relación humana. Sin embargo, los celos se refieren típicamente a la más dolorosa y competitiva de las pérdidas: la pérdida de una relación personal favorable que involucra la preferencia de la pareja del sujeto —o alguien muy cercanamente relacionado con él— ante otra persona en lugar del sujeto, haciendo que los celos sean más personales y vulnerables, más dirigidos a lastimar la autoestima del sujeto. La envidia se dirige típicamente a una persona que tiene un atributo personal particular, una cierta cosa, o una cierta posición de la que carece el envidioso y que le gustaría tener, siendo en este sentido muy general. Aunque se envidien las características, posesiones o posiciones particulares que alguien tiene, por lo general no le importa al sujeto adquirir aquello que envidia de alguna manera diferente. El envidioso no envidia a una persona en particular sino a muchas personas.

En contraste con los celos, la envidia involucra dos entidades mientras que los celos involucran a tres. El objeto de los celos son típicamente dos personas: el objeto emocional primario es la pareja —o la persona cercana al sujeto—; el objeto secundario es el rival —que puede ser imaginario, real y hasta conocido—, y esta relación particular es de especial y específica importancia, ya que los objetos de los celos no son intercambiables y no se pueden compartir, cuando que en la envidia sí se pueden intercambiar. Los celos son más personales, y se dirigen por lo general a pocas personas, mientras que la envidia aunque también se dirige a personas específicas, el foco de atención del sujeto no es la persona sino la posición inferior del sujeto, involucrando una comparación constante con los demás y una preocupación sobre la posición inferior y desigual del sujeto. Esta inferioridad del sujeto puede referirse a un aspecto peculiar de inferioridad; el envidioso no se considera una persona inferior en lo general. El foco de atención de los celos es el estatus del sujeto y la existencia continuada de una relación favorable, con frecuencia exclusiva. Los celos se refieren a la exclusividad, la envidia a la iniquidad o desigualdad.

Los celos presuponen rivalidad personal: alguien más puede obtener lo que yo tengo; mientras que en la envidia el foco de preocupación es la inferioridad comparativa del sujeto que depende de la

competencia entre dos personas, y no tiene que referirse a algo en particular, y no necesariamente se da dentro del contexto de una rivalidad personal. La pérdida asociada a los celos sexuales se describe como una pérdida de atención o amor, o de exclusividad, o por lo menos de una relación favorable; y aunque la atención y el amor no necesariamente son un juego de todo o nada, la exclusividad sí lo es. La tendencia a compararse con los otros es más central en la envidia, ya que ésta tiene un carácter más social, en el que se emplea un simple cálculo de lo que el sujeto tiene en comparación con otros —un cálculo cuasi económico semejante a la lógica psicológica de Abelson y Rosenberg,¹⁹⁰ en su teoría de la formación y cambio de actitudes.¹⁹¹

Respecto a las creencias asociadas a los celos y la envidia, Ben-Zeev hace notar primero que en la envidia, el sujeto cree que los demás disfrutan de la buena fortuna mientras que en los celos se cree que la pareja puede desarrollar una relación favorable con alguien más. Esto hace que el envidioso quiera cambiar la situación existente mientras que el celoso teme que cambie. El elemento cognoscitivo parece ser más verídico en la envidia que en los celos, puesto que en el caso de la envidia ésta se dirige a una situación actual en la que la posición inferior del sujeto es evidente, y en el caso de los celos, se anticipan a un evento futuro o aun imaginario. Segundo, la amenaza en la envidia se dirige hacia la posición social del sujeto mientras que en los celos se amenazan dos aspectos: la actual posición favorable que disfruta el sujeto, y su autoestima. Cuando se ve amenazada la autoestima, el efecto es profundo y puede causar severos daños al sujeto. Tercero, las creencias relacionadas con la relación objeto-sujeto señalan que el foco de atención de la envidia es la posición comparativa inferior del sujeto, y en el caso de los celos es su posición favorable. Cuarto, las creencias evaluativas de la envidia y los celos se refieren a si el sujeto merece estar en esa posición; en el caso de la envidia el sujeto cree que no debería estar en una posición inferior a la del objeto mientras que en el caso de los celos se justifica la posición favorable y el objeto no tiene por lo tanto derecho a amenazarla.

Por último, en lo que se refiere a los deseos asociados a las emociones, se tiene que en el caso de la envidia el sujeto desea que el objeto pierda su superioridad mientras que en los celos, el sujeto desea “quedar a mano” con la pareja y el rival; y otro deseo es el de sen-

tir alivio: el envidioso lo logra mejorando su situación relativa, y el celoso lo logra demostrando que sus sospechas eran infundadas.

Por lo que se refiere al trenzado o entramado emocional asociado a los celos y la envidia, se tiene que la evaluación negativa de la situación de envidia se expresa como descontento con la inferioridad del sujeto, y en los celos como vergüenza ante la posible pérdida de superioridad; el celoso también puede tener el sentimiento de rechazo y aislamiento, así como la emoción de temor de perder la relación valorada. En lo que se refiere a la evaluación del objeto, en el caso de la envidia, existe la admiración, de la cual pueden existir diversos tipos —explícita o implícita, parcial o completa, superficial o profunda. La presencia de la admiración en la envidia hace que esta emoción sea ambigua, pero lo es menos que los celos. A veces la envidia se asocia con sentir lástima por uno mismo, indicando así la imposibilidad que tiene el sujeto de alterar la situación en la que se encuentra. Los celos son más rencorosos y agresivos porque son de naturaleza más personal y es más difícil soportar la pérdida de algo que se tiene que no ganar algo que nunca se ha tenido.¹⁹² También es cierto que la pérdida potencial en las situaciones de celos se interpreta frecuentemente como la manifestación de una falla personal del sujeto, mientras que en el caso de la envidia el sentimiento de inferioridad se interpreta como algo que está más allá del control del sujeto, haciendo que los celos se sientan de manera más intensa que la envidia.¹⁹³

De alguna manera, la envidia es similar al odio, cuya evaluación negativa típicamente se refiere a la persona en su totalidad, mientras que los celos se parecen al enojo, cuya evaluación negativa típicamente se refiere a un aspecto conductual peculiar de cierta persona. Al igual que el odio, la envidia es una actitud duradera, mientras que los celos, al igual que el enojo, son con frecuencia una respuesta emocional transitoria que surge de ofensas dirigidas a uno mismo y a personas específicas.¹⁹⁴

Por lo que se refiere a la proximidad psicológica y su relación con la intensidad con la que se sienten celos y envidia, Ben-Zeev¹⁹⁵ establece que la envidia se dirige hacia aquellas personas que son iguales a nosotros o se nos parecen. Esto hace que se sienta envidia más intensa en los casos en los que existe una desigualdad mínima, por la facilidad con la que se puede pensar en “estar en los zapatos del otro”.

Cuando no existe la proximidad es menos probable que surja la comparación y existe menor predisposición a sentirse inferior. Cuando existe proximidad,¹⁹⁶ el elemento de lo posible se vuelve más dominante y la probabilidad de que surja la envidia se incrementa, así como su intensidad. En el caso de los celos, la distancia sujeto-objeto es un factor relacionado con su surgimiento: cuando la distancia es grande es poco probable que surjan los celos y, si surgen, serán poco intensos; sin embargo, otros autores,¹⁹⁷ señalan que en una situación de celos, se sienten en menor medida si el rival es una persona conocida para el sujeto y más cuando es un desconocido e inferior al sujeto en alguna área importante para su definición personal.

La relación entre qué tanto se merece el sujeto lo que le pasa y la intensidad con la que se sienten celos y envidia parece ser directa: entre más convencido esté el sujeto de no merecer la situación, más intensamente se sienten los celos y la envidia. Un sujeto sentirá merecida la situación desagradable si percibe al objeto como mucho mejor que él y, en este caso, la intensidad tanto de los celos como de la envidia se reduce.

Por lo que se ve con lo presentado hasta ahora, existen razones suficientes para pensar que los conceptos emocionales de celos y envidia contienen elementos o están constituidos por aspectos que los permiten distinguir, pero que al mismo tiempo, por ser algunos de ellos comunes a ambos, justifican la impresión de que se traslapan, ya sea en su significado, en sus afectos constitutivos, en algunos antecedentes, o en sus consecuencias. Por lo tanto, y en la medida en que la cultura es un factor importantísimo para la interpretación del entorno, la significación de los sucesos y por consecuencia para la experimentación de las emociones, su manifestación y control o regulación, quedan abiertas muchas incógnitas, a las que se pretende dar respuesta con esta investigación.

NOTAS

- ¹ Gesell, 1906; citado por Hupka, 1984.
- ² Shand, 1920; citado por Hupka, 1984.
- ³ Freud, 1922; citado por Pines 1998.
- ⁴ Las cursivas son mías.
- ⁵ Davies, 1936; citado por Hupka, 1984.

- 6 Citado por Taylor, 1988.
- 7 Arnold, 1960; Vernon, 1969; citado por Hupka, 1984.
- 8 Podolsky, 1961; citado por Pines, 1998.
- 9 Klein y Riviere, 1953.
- 10 Spielman, 1971.
- 11 Hurlock, 1973; Miller y Siegel, 1972.
- 12 Constantine, 1976; citado por Hupka, 1984.
- 13 El dolor puede ser emocional —duelo bajo el modelo psicodinámico— o físico —indicador de una alteración homeostática.
- 14 Solomon, 1980; citado por Wreen, 1989.
- 15 Neu, 1980; citado por Wreen, 1989.
- 16 Tov-Ruach, 1980.
- 17 White, 1981a; este autor sólo estudia celos románticos.
- 18 Lazarus y Lazarus, 1994.
- 19 White y Mullen, 1989.
- 20 Mullen y Maack, 1985.
- 21 Hupka, 1984.
- 22 Hupka y Eshet, 1988.
- 23 Hupka, 1984.
- 24 *Ibidem.*
- 25 Owsley, 1981.
- 26 *Ibidem.*
- 27 Panksepp, 1982.
- 28 Mathes y Deuger, 1982.
- 29 Mathes, 1991.
- 30 Mathes, 1984.
- 31 Mathes, Adams y Davies, 1985.
- 32 Bers y Rodin, 1984.
- 33 Salovey y Rodin, 1984, 1986.
- 34 Salovey, 1991.
- 35 Bringle y Buunk, 1985.
- 36 Bringle, 1991.
- 37 *Ibidem.*
- 38 Clanton y Smith, 1986.
- 39 Plutchick, 1987.
- 40 Taylor, 1988.
- 41 *Ibidem.*
- 42 Wreen, 1989.
- 43 Estos comportamientos corresponden más a los que hacen las personas envidiosas según otros autores como Hupka (1981) y Silver y Sabini (1978).
- 44 Wreen, 1989.
- 45 Ben-Zeev, 1990.
- 46 *Ibidem.*
- 47 Pareciera que se estuviera hablando de envidia.
- 48 Sharpsteen, 1991.
- 49 Sharpsteen y Kirkpatrick, 1997.
- 50 Parrott, 1991.
- 51 *Ibidem.*

- 52 *Ibídem.*
53 Pines, 1998.
54 *Ibídem.*
55 Bela Szabados (s/f).
56 Walcot, 1978.
57 Citado por Parrott, 1991.
58 Gillman, 1996.
59 Citado por Alberoni, 1992.
60 Thomas, 1974.
61 Alberoni, 1992.
62 Citado por Alberoni, 1992.
63 Citado por Gillman, 1996.
64 Citado por Alberoni, 1992.
65 Citado por Parrott, 1991.
66 Citado por Alberoni, 1992.
67 *Ibídem.*
68 Citado por Gillman, 1996.
69 *Ibídem.*
70 *Ibídem.*
71 Melanie Klein, 1957.
72 Russell, 1965.
73 Spielman, 1971.
74 Schoek, 1983.
75 Taylor, 1988.
76 Melanie Klein, 1957.
77 Taylor, 1988.
78 *Ibídem.*
79 Rosenblatt, 1988.
80 Ben-Zeev, 1990.
81 Rosenblatt, 1988; Shengold, 1994; Silver y Sabini, 1978; Spillius, 1993.
82 Tesser y Collins, 1988.
83 Salovey y Rothman, 1991; Silver y Sabini, 1978.
84 Neu, 1980; Salovey y Rodin, 1984.
85 Bers y Rodin, 1984.
86 Spielman, 1971.
87 Salovey y Rodin, 1984.
88 Silver y Sabini, 1978.
89 Salovey y Rodin, 1984.
90 Bryson, 1977.
91 Smith, Parrott y Diener, 1990; citados por Parrott, 1991.
92 Parrott, 1991.
93 Silver y Sabini, 1978.
94 Parrott, 1991.
95 Smith, 1991.
96 Heider, 1958; citado por Smith, 1991.
97 Raiga, 1992; citado por Alberoni, 1992.
98 Alberoni, 1992, pp. 27-28.
99 *Ibídem*

- 100 *Ibidem.*
- 101 *Ibid.*, p. 26.
- 102 Alberoni, 1992.
- 103 Sandell, 1993.
- 104 Shengold, 1994.
- 105 Zammuner y Fischer, 1995.
- 106 Roseman, 1991.
- 107 Smith y Ellsworth, 1985, 1987.
- 108 Scherer, 1988.
- 109 Sharpsteen, 1991 y 1993.
- 110 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
- 111 Schimmack y Reizenzein, 1997.
- 112 Plutchik, 1980.
- 113 Tesser y Collins, 1988.
- 114 Ortony, Clore y Collins, 1988, 1996.
- 115 Sharpsteen, 1991 y 1993.
- 116 Averill, 1980.
- 117 White y Mullen, 1989.
- 118 Schimmack y Reizenzein, 1997.
- 119 Smith, Kim y Parrot, 1988.
- 120 Parrott y Smith, 1993.
- 121 Spinoza; citado por Taylor, 1988.
- 122 Podolsky, 1961; citado por Taylor, 1988.
- 123 Silver y Sabini, 1978.
- 124 Plutchik, 1980.
- 125 Owsley, 1981.
- 126 Hupka, 1984.
- 127 Pines, 1998.
- 128 Taylor, 1988.
- 129 Smith, Kim y Parrott, 1988.
- 130 Taylor, 1988.
- 131 El bien puede ser una posesión material, una posición social, o una posición de poder relativo, una cualidad personal, o algún tipo de relación personal.
- 132 Wreen, 1989.
- 133 Estos comportamientos corresponden más a los que hacen las personas envidiosas según otros autores, como Hupka (1981) y Silver y Sabini (1978).
- 134 Ben-Zeev, 1990.
- 135 Parrott, 1991.
- 136 *Ibidem.*
- 137 Parrott y Smith, 1993.
- 138 Shengold, 1994.
- 139 Sharpsteen y Kirkpatrick, 1997.
- 140 Tesser y Collins, 1988.
- 141 Bers y Rodin, 1984.
- 142 Mikulincer, Bizman y Aizenberg, 1989.
- 143 Tesser, 1988.
- 144 Ben-Zeev, 1990.
- 145 Bela Szabados, (s/f).

- 146 Schimmack y Reizenzein, 1997.
 147 Sharpsteen, 1991 y 1993.
 148 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
 149 Averill, 1980.
 150 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
 151 Fehr y Russell, 1984.
 152 Owsley, 1981.
 153 Salovey y Rodin, 1989.
 154 White, 1981.
 155 White y Mullen, 1989.
 156 Ben-Zeev, 1990.
 157 Parrott, 1991.
 158 Ben-Zeev, 1990.
 159 Schimmack y Reizenzein, 1997.
 160 Owsley, 1981.
 161 Etchegoyen, López y Rabin, 1987.
 162 Bers y Rodin, 1984.
 163 Salovey y Rodin, 1984.
 164 Tesser y Collins, 1988.
 165 Pines, 1998.
 166 Smith, Kim y Parrot, 1988.
 167 Parrot y Smith, 1993.
 168 Joseph, 1986.
 169 Pines, 1998.
 170 Farrell, 1980.
 171 Salovey y Rodin, 1986.
 172 Taylor, 1988.
 173 Wreen, 1989.
 174 Parrott, 1991.
 175 Neu, 1980.
 176 Taylor, 1988.
 177 Por lo general se aceptarían diferencias cuya $p = o < 0.05$.
 178 Pines, 1998.
 179 Anderson, 1987.
 180 Haslam y Bornstein, 1996.
 181 Hupka *et al.*, 1985.
 182 Kreeger, 1992.
 183 Parrott, 1991.
 184 Parrott y Smith, 1993.
 185 Salovey, 1991.
 186 Salovey y Rodin, 1986, 1991.
 187 Salovey y Rothman, 1991.
 188 Ben-Zeev, 1990.
 189 *Ibidem*.
 190 Abelson y Rosenberg, 1958. La lógica psicológica es la que se utiliza cuando un individuo se siente motivado a pensar en los elementos cognoscitivos de su campo conceptual, y es la que lo guía por medio de reglas psicológicas. Estas reglas permiten que un individuo descubra nuevas oraciones simbólicas al combinar

dos oraciones anteriores con un elemento común, y no necesariamente siguen la lógica común. Por ejemplo: India se opone a la política exterior americana hacia el lejano oriente. La política exterior americana hacia el lejano oriente está dirigida en contra del comunismo. Por lo tanto India está a favor del comunismo.

¹⁹¹ Ben-Zeev, 1990.

¹⁹² *Ibidem*.

¹⁹³ Salovey y Rodin, 1989.

¹⁹⁴ En este caso el autor está hablando de la envidia como rasgo o disposición de personalidad o carácter, y de los celos como emoción o estado.

¹⁹⁵ Ben-Zeev, 1990.

¹⁹⁶ La proximidad tiene dos componentes: a) antecedentes semejantes —educación, edad, lugar, tiempo, y oportunidades—, y b) situación similar dada —por ejemplo estatus y encuentros frecuentes.

¹⁹⁷ Hupka y Eschett, 1988; Mikulincer, Bizman y Aizenberg, 1989.

Técnicas de investigación, objetivos y antecedentes

Técnicas de investigación de emociones en general y de los celos y la envidia en particular

Si se parte del punto de vista de que las emociones son procesos complejos que inician desde el momento en que aparecen sus provocadores —agentes u objetos—, e implican reacciones a nivel conductual —hacer, decir, junto con el lenguaje paraverbal—, cognoscitivo —evaluaciones y apreciaciones—, fisiológico, y que tienen por objeto responder de manera adaptativa desde diversos puntos de vista —biológico, psicológico y social— ante la situación o entorno, se comprenderá por qué las técnicas empleadas para su investigación son, por un lado, tan diversas y variadas y, por el otro, que por lo general se empleen varias, diferentes, al mismo tiempo, dependiendo de los objetivos particulares de la investigación y del marco de referencia teórico del que parte el investigador.

Ante una emoción como las que se estudiarán aquí, se tiene que considerar la percepción e interpretación de la situación o episodio emocional en su totalidad. Es decir, dónde ocurrió, cómo ocurrió, quiénes estaban presentes o involucrados, cuáles eran o fueron sus intenciones, qué sucedió, qué hizo, qué pensó, qué sintió, cómo evolucionó la situación, cómo manifestó lo que le pasaba, cómo enfrentó la situación, qué dijo, cuánto duró, qué tan intensamente sintió la(s) emoción(es), y cómo terminó todo.

Diener,¹ Diener, Smith y Fujita,² Russell y Feldman Barrett,³ sugieren que para estudiar las emociones se debe evaluar el comportamiento hacia la situación, incluyendo los objetos u otras personas incluidas, así como los eventos que suceden, la cognición o interpre-

tación de los mismos, las atribuciones que se realizan acerca de los agentes o provocadores del episodio emocional, y la experiencia de la persona que las está sintiendo, por medio de diversas técnicas, para tener una idea completa de la emoción sentida y de su estructura.

Ortony, Clore y Collins⁴ plantean que existen cuatro tipos de evidencia a los que se puede apelar al tratar de entender las emociones. El primero es el “lenguaje” de las emociones; no todos los tipos emocionales diferentes necesariamente tienen asociados palabras en una lengua particular, y no todas las palabras emocionales que se refieren a las emociones en una lengua particular necesariamente se refieren a emociones diferentes. El segundo tipo de evidencia es la recogida por los “autoreportes” de la experiencia emocional. La evidencia proporcionada por los sujetos se acepta como válida en virtud de que las emociones son experiencias subjetivas, y las personas que las experimentan tienen acceso directo a ellas. En ocasiones se evalúa la emoción reportada por otros; estas evaluaciones están invariablemente basadas en las propias intuiciones acerca de las condiciones bajo las cuales pueden y normalmente surgen las diferentes emociones. Un tercer tipo es la evidencia “conductual”. Se considera a la conducta como una respuesta a un estado emocional, en conjunción a un evento iniciador particular, a diferencia de por ejemplo Frijda,⁵ quien considera las tendencias a la acción como parte de la experiencia emocional total. El cuarto tipo de evidencia es la “fisiológica”. Ésta, aunque es indiscutiblemente importante, arroja poca luz sobre los componentes cognoscitivos de las emociones.

Una consideración adicional es que la investigación de emociones en general, y en particular de los celos y la envidia, presenta serias dificultades, puesto que no se puede realizar en situaciones de la vida real. No es ético someter a las personas a situaciones emocionales que puedan afectar su estado de salud, física o mental, o que puedan destruir relaciones sociales importantes como pudieran ser las familiares, laborales, íntimas o cercanas.

Si se tuvieran que clasificar las técnicas de investigación de manera inicial y muy general, se puede decir que existen dos aproximaciones básicas: los estudios experimentales de laboratorio y campo por un lado, y los estudios cuasi-experimentales⁶ de campo por el otro. Dentro del primer tipo caben todos aquellos llevados a cabo en situa-

ciones experimentales controladas, donde se produce —al sujeto le sucede algo— o manipula —se controla la forma de presentación, y duración, por ejemplo, de los estímulos emocionales— a la variable independiente y se registra la dependiente —el registro puede ser conductual, fisiológico, o de autoreporte. En el segundo, se pide a los sujetos en una situación menos controlada, que realicen una serie de tareas —imaginar, recordar, ponerse en el lugar de, leer historias, contestar cuestionarios— que corresponden a la manipulación de la variable independiente, y las respuestas que dan ante tales tareas corresponderían a la variable dependiente. En cualquier caso, casi nunca se tienen estudios sólo del primer o del segundo tipo; casi siempre se dan combinaciones, en virtud de la complejidad del fenómeno estudiado.

Con base en lo señalado, se procederá a presentar algunas⁷ de las diversas técnicas con una breve explicación de su fundamentación teórica, una descripción, también breve, de los procedimientos que las constituyen, y un listado de autores que las han empleado en diferentes estudios reportados en la bibliografía especializada.

Por último, se presentarán diversas opiniones y hallazgos que justifican el desarrollo de técnicas de investigación y medición alternativas a las tradicionales, especialmente para el caso del estudio de emociones como los celos y la envidia.

AUTOREPORTES

Los autoreportes consisten en todas aquellas respuestas que el sujeto proporciona, por lo general de manera escrita, ante preguntas de diferente índole que le hace el investigador. Puede contestar cuestionarios, inventarios o escalas. Por lo general son de tipo Likert⁸ —cinco intervalos de respuesta, anclados⁹ todos y cada uno de ellos—, tipo diferencial semántico¹⁰ o de clasificación con un número mayor de intervalos; pueden tener un ancla central, lateral o bipolar.

Las anclas pueden referirse a dimensiones evaluativas situacionales como las planteadas por Ellsworth y Smith;¹¹ Roseman,¹² Scherer, Wallbott y Summerfield;¹³ Smith y Ellsworth¹⁴ y Wallbott y Scherer;¹⁵ adjetivos, adverbios, conceptos en general —nombres de emo-

ciones— o frases descriptivas —por ejemplo: de acuerdo, mucho, casi nunca.

Los inventarios son instrumentos que, por lo general, se desarrollaron para medir, de manera confiable y válida, alguna emoción en particular, angustia, amor, celos, etcétera.

Los cuestionarios son un conjunto de preguntas —abiertas o cerradas— orientadas a la obtención de información de diversa índole relacionada con una situación o evento emocional, y el o los sujetos participantes. Pueden referirse por ejemplo a: causa o provocador de la emoción, participantes en el evento, duración, intensidad, sentimientos tenidos, comportamientos realizados, evolución, resolución, entre otros.

La justificación de la utilización de cuestionarios en la investigación de las emociones es que son adecuados en virtud de que las emociones son experiencias subjetivas, y las personas que las experimentan tienen acceso directo a ellas, y si se evalúa la emoción reportada por otros, estas evaluaciones están invariablemente basadas en las propias intuiciones acerca de las condiciones bajo las cuales pueden y normalmente surgen las diferentes emociones:¹⁶ sigue siendo una opción viable para evaluar ciertos eventos no observables, ya que en ocasiones es imposible observar de manera directa lo que hizo el sujeto, sobre todo si se le interroga sobre cuestiones del pasado.¹⁷

Entre los investigadores que han utilizado el autoreporte en sus estudios están: Bers y Rodin,¹⁸ Bringle,¹⁹ Bryson,²⁰ Buss, Larsen, Westen y Semmelroth,²¹ Buunk, Angleitner, Oubaid y Buss,²² Davis,²³ DeSteno y Salovey,²⁴ Ellsworth y Smith,²⁵ Frijda,²⁶ Greenberg y Pyszczynski,²⁷ Hupka,²⁸ Mikulincer, Bizman y Aizenberg,²⁹ Parrott,³⁰ Pines,³¹ Roseman,³² Russell y Feldman Barrett,³³ Scherer, Wallbott y Summerfield,³⁴ Smith,³⁵ Smith y Ellsworth,³⁶ Smith, Leffingwell y Ptacek,³⁷ Tesser y Collins,³⁸ Wallbott y Scherer,³⁹ Zammuner y Frijda.⁴⁰

A pesar del amplísimo uso del autoreporte, se debe tomar en consideración que la correspondencia que existe entre lo que se sintió en la situación de celos, o cuando se recuerda el evento, y lo que se reporta, no necesariamente es idéntico, pues las respuestas se pueden ver influidas o modificadas por diversas razones. Entre ellas se tienen: el autoalabarse, los prejuicios defensivos, la incertidumbre acerca de la interpretación que los sujetos hacen de las preguntas de los cues-

tionarios, las predisposiciones a responder tales como la deseabilidad social, la aquiescencia y las respuestas extremas; la codificación incompleta o fallida del evento, la pérdida de la memoria por el simple paso del tiempo y los recuerdos distorsionados. Sin embargo, siguen siendo una fuente importantísima de información para el investigador.⁴¹

Zammuner y Frijda⁴² se plantearon la posibilidad de que existieran discrepancias entre las emociones que se sienten y las que uno comparte haber sentido con otras personas; es decir, cuando se comparte o se reporta lo que se sintió, se hace diciendo exactamente lo que se sintió, empleando las mismas palabras, o se utilizan etiquetas o palabras emocionales ligeramente o muy diferentes a las inicialmente sentidas. La discrepancia potencial —negación, disminución, agrandamiento— entre lo que se siente y lo que se comunica puede deberse a varias razones: a) existen normas socialmente basadas que definen la deseabilidad y propiedad —social y contextual— de su manifestación, comunicación, etcétera;⁴³ b) pueden ser resultado de la habilidad que se tenga en las competencias emocionales;⁴⁴ c) distintividad o prominencia de los diferentes aspectos de la estructura emocional a los que se está accediendo o poniendo atención;⁴⁵ d) cuáles etiquetas tienen las implicaciones (sociales y personales) más favorables o menos desfavorables;⁴⁶ e) diferencias sexuales: en general, las mujeres son más expresivas.⁴⁷

EXPERIMENTOS DE LABORATORIO

En el sentido estricto, los experimentos de laboratorio para la investigación de las emociones son más frecuentes cuando el abordaje se refiere a los aspectos fisiológicos de la emoción que, como ya se señaló, no se tratarán en esta ocasión. Sin embargo, dentro de la psicología social en general, y en el estudio de las emociones en particular, los experimentos de laboratorio se llaman así porque los sujetos asisten a un lugar especial, por lo general un escenario académico o de investigación, donde se someten a una serie de estimulaciones y se les registran una serie de respuestas. La estimulación puede consistir en ver diapositivas, escenas de películas, describir incidentes críticos, recordar, revivir o imaginar eventos o situaciones emocionales, jugar un papel, leer historietas o viñetas, entre otras, después de lo cual se les

pide por lo general que respondan de acuerdo a alguna de las técnicas de autoreporte, qué fue lo que sintieron, hicieron, harían, etcétera.

Independientemente de lo antes señalado, algunos autores prefieren los métodos experimentales tradicionales, y llevan a cabo experimentos de laboratorio con humanos.⁴⁸

Entre los investigadores que han preferido el presentar diapositivas o películas en las que se ven situaciones o eventos emocionales, ante los cuales los sujetos habrán de responder, están los siguientes: Ekman, Friesen y Ancoli,⁴⁹ King,⁵⁰ Kring y Gordon,⁵¹ Lang, Bradley y Cuthbert.⁵²

La memoria autobiográfica es un tipo específico de memoria episódica que se refiere al recuerdo de experiencias que el sujeto ha tenido en su vida y que se supone son importantes; conforman lo que Davis⁵³ denomina la historia personal; las memorias de los eventos se pueden conceptualizar como representaciones internas que incluyen una gran constelación de descriptores de los eventos: sentimientos, atributos, propiedades, y secuencias causales de escenas, y se ha visto que cuando se le pide a alguien que recuerde experiencias pasadas de su vida, la mayoría de las experiencias que se recuerdan son de naturaleza emocional.⁵⁴ Esto ha contribuido a la utilización de la técnica de recordar situaciones o eventos emocionales para estudiar emociones particulares. Por lo general, se le pide a los sujetos que describan de manera breve una experiencia, situación o evento en la que hayan sentido una emoción en particular, y posteriormente se les hacen preguntas más o menos específicas respecto a dicha situación o evento.

Los modelos asociativos⁵⁵ describen a las emociones como interconstruidas dentro de una red semántica de asociaciones con pensamientos, imágenes, experiencias emocionales previas, y elementos de la respuesta emocional en sí misma, por lo que se puede solicitar a los sujetos que recuerden eventos, que revivan emociones pasadas, o que reporten lo que se les viene a la mente cuando se enfrentan a un concepto o palabra emocional.⁵⁶ Pensar en eventos asociados a las emociones permite “re-evocar” la emoción puesto que los nodos emocionales se conectan con aspectos múltiples de la respuesta emocional, así como con los recuerdos de los eventos que se han asociado a esas emociones, de acuerdo con los modelos jerárquicos de redes de emo-

ciones.⁵⁷ Todas son técnicas descriptivas que permiten que el sujeto esté cerca del fenómeno de interés.⁵⁸

Sharpsteen⁵⁹ señala que cuando los sujetos tienen que percibir o recordar episodios emocionales de celos, no necesariamente son las propiedades de la situación las que guían las respuestas de los individuos, sino sus ideas o prototipos relacionados con esas situaciones. Se reportan resultados semejantes cuando se usan las técnicas de simulación de predicamentos o eventos propiciadores de emociones y cuando se le pide a los sujetos que recuerden incidentes críticos durante los cuales hayan sentido la emoción en particular.⁶⁰

La técnica de reconstruir, recordar o describir situaciones o eventos emocionales típicos, propios o de otros, llamada técnica del incidente crítico por Tesser y Collins,⁶¹ ha sido utilizada por investigadores como: Davis,⁶² Mikulincer, Bizman y Aizenberg,⁶³ Scherer, Wallbott y Summerfield,⁶⁴ Sharpsteen,⁶⁵ Smith,⁶⁶ Wallbott y Scherer,⁶⁷ Weiner, Russell y Lerman,⁶⁸ Zammuner y Frijda.⁶⁹

Entre los investigadores que han utilizado la técnica de imaginarse experiencias emocionales de protagonistas de historias, o conversaciones entre el protagonista y otra persona, están: Bryson y Weh-meyer,⁷⁰ Buss, Larsen, Westen y Semmelroth,⁷¹ Buunk, Angleitner, Oubaid y Buss,⁷² DeSteno y Salovey,⁷³ Ellsworth y Smith,⁷⁴ Greenberg y Pyszczynski,⁷⁵ Hupka,⁷⁶ Izard,⁷⁷ Levenson, Ekman y Friesen,⁷⁸ Plutchick,⁷⁹ Smith y Ellsworth,⁸⁰ y Zammuner y Frijda.⁸¹

JUGAR PAPELES

Esta técnica consiste principalmente en ponerse en el lugar del otro. Ese otro por lo general es el protagonista de los personajes que se presentan en una diapositiva, escena de película, en las situaciones o eventos imaginados, incidente crítico, historia o viñeta. Esta técnica permite dos cuestiones: a) alejar de la situación al sujeto, en el sentido de que al ponerse en el lugar del otro puede pensar o sentir que lo que diga o responda no necesariamente representa su punto de vista, y b) le permite al sujeto representar el síndrome emocional⁸² correspondiente, y a través del proceso de identificación,⁸³ proporcionará la información solicitada por el investigador. Entre los investigadores que han empleado esta técnica están: Bers y Rodin,⁸⁴ Greenberg y

Pyszczynski,⁸⁵ Hupka,⁸⁶ Hupka y Eshet,⁸⁷ King,⁸⁸ Lewis y Saarni,⁸⁹ Ripperre,⁹⁰ Roseman,⁹¹ Smith,⁹² y Zammuner y Frijda.⁹³

VIÑETAS O HISTORIAS

La técnica de las viñetas o historias descansa en ciertos supuestos y hallazgos que se describen a continuación. Se pone especial énfasis en esta técnica en virtud de que será empleada en el desarrollo del presente trabajo, y por ello se desea justificar de la manera más amplia posible su utilidad. Por lo tanto, esta sección será un poco más extensa que las anteriores.

En 1999, Oatley establece la relación que existe entre la ficción y la simulación, puesto que la ficción puede explicarse a través del proceso cognoscitivo común de la inferencia a partir de evidencia incompleta, y que tanto la ficción como la comprensión verídica se basan en una construcción esquemática de las situaciones. La psicología moderna como ciencia se ha aliado con un solo tipo de verdad: la verdad como correspondencia empírica, verdad que es necesaria pero no suficiente, sin embargo, la psicología, para realmente serlo, debe considerar otros dos tipos de verdad: la verdad como coherencia dentro de estructuras complejas, y la verdad como relevancia personal.

Brunner⁹⁴ argumentó que la narrativa es el modo de pensar en el que los seres humanos con metas conciben planes que se enfrentan con vicisitudes que provocan emociones, y Oatley agrega que la narrativa ficción es aquel modo de pensamiento acerca de lo que es posible para los seres humanos, en la que los protagonistas al encontrarse con estas vicisitudes, experimentan emociones. Una narrativa ficción típica está basada en el siguiente esquema: agente con metas y un plan que típicamente involucra a otros agentes ' vicisitud ' emoción.

Oatley⁹⁵ plantea que la ficción es un tipo de simulación que sirve como una forma de verdad de coherencia y puede servir como una verdad personal y dar lugar a la comprensión o entendimiento —*insight*. Además, tiene otra función, proporciona maneras de enfrentar las intensas emociones que pueden producir las adversidades sociales.

Las emociones son importantes en la ficción porque surgen de las vicisitudes de la vida, producidas por acciones cuyos resultados

son impredecibles, monopolizan la atención y hacen que el sujeto se concentre en esos aspectos: pueden también señalar metas y preocupaciones de las que el individuo no se daba cuenta. Existen diversas maneras en las que la ficción puede provocar estados emocionales:⁹⁶ resaltar y *defamiliarizar*.⁹⁷ Es decir, ciertas frases o pasajes pueden parecerle nuevos al sujeto, y aunque hagan referencia a algo familiar, capturan la atención del lector y lo pueden llevar a ver las cosas de manera diferente.

Entre los métodos que demuestran que cuando los individuos leen algo ocurren emociones específicas, está el de la retrospectiva autoinducida desarrollada por Larsen y Seilman,⁹⁸ quienes demostraron que las memorias evocadas señalaban compromisos personales de los lectores con los argumentos de la historia, y con las emociones. En otro estudio, Oatley⁹⁹ encontró que los cuentos cortos por lo general producen emociones en los lectores, razón por la cual muchos investigadores ahora emplean esta técnica o derivaciones de la misma en los diferentes experimentos de laboratorio que llevan a cabo. Se han identificado por lo menos tres procesos psicológicos distintos que llevan al lector a experimentar emociones específicas en las obras de ficción:

- a) *Identificación*: cuando se lee una historia, la trama se convierte en el procesador de la planeación. El sujeto tiende a identificarse con el protagonista, adopta sus metas y planes. De esta manera, el lector experimenta las emociones como eventos, y los resultados de las acciones se evalúan en relación a las metas del protagonista. Lo más extraordinario es que aunque las metas y los planes son simulados —del protagonista—, las emociones no lo son, son del lector mismo.
- b) *Empatía*: el escritor ofrece patrones de eventos del tipo que causan emociones a partir de los cuales el lector atribuye emociones a los personajes de la historia y experimenta emociones empáticas hacia estos personajes.
- c) *Memoria autobiográfica*: una de las funciones de la ficción narrativa es permitir revivir memorias emocionales del pasado autobiográfico, que pudieron haber sido en un momento dado demasiado traumáticas, de manera tal que no se reconoce su significado, o que al haberse distanciado de esas experien-

cias emocionales se pudieron haber llegado a suprimir. La narrativa permite que estas emociones puedan entenderse y asimilarse mediante la lectura.

A pesar de lo señalado, algunos investigadores consideran que las viñetas no son técnicas idóneas de investigación porque la diferencia entre la vida real y aquéllas es grande,¹⁰⁰ y porque a veces son perfectamente inductoras de lo que anda buscando el autor.¹⁰¹

Las viñetas consisten en pequeñas historias o cuentos de situaciones o eventos emocionales que se les presentan a los sujetos, a quienes después se les puede pedir que se pongan en lugar del protagonista o alguno de los personajes que allí aparecen. Se les interroga posteriormente sobre lo que los sujetos investigados creen que sentía el protagonista o alguno de los personajes: con qué intensidad, por qué, cuándo, dónde y cómo.

Entre los investigadores que han empleado esta técnica se encuentran: Bers y Rodin,¹⁰² Hupka,¹⁰³ Hupka y Eshet,¹⁰⁴ King,¹⁰⁵ Roseman,¹⁰⁶ Smith,¹⁰⁷ Zammuner y Frijda.¹⁰⁸

Medición alternativa de las emociones de celos y envidia

En la presente investigación se plantea como necesidad el medir las emociones de celos y de envidia de manera diferente a la tradicionalmente empleada, ya que los sujetos tienden a responder cuando se les pregunta de manera directa sobre ellas, disfrazando o negando sentir las. Es decir, la autora considera que existen razones suficientes que fundamentan esta necesidad, y se presentan a continuación.

Se sienten celos cuando se está inseguro de la relación;¹⁰⁹ a menor satisfacción con la relación, más celos;¹¹⁰ a mayor infidelidad —imaginada o real— más celos proyectivos.¹¹¹

Los celos reflejan que la persona es infantil, inmadura, insegura, tiene miedo a ser comparada con otros —en cualquier sentido—, que no se puede sostener por sí misma, tiene mala imagen de sí misma y que, por lo tanto, requiere que otros le aseguren que está bien o en lo correcto, para poderse sentir bien.¹¹²

En la cultura occidental, las emociones de resentimiento llamadas de mala voluntad,¹¹³ como la envidia y los celos, son vistas como

de muy mal gusto; a las personas no les gusta reconocer que las experimenta, aunque las sienta, por lo menos de vez en cuando.

Taylor¹¹⁴ trata a los celos y a la envidia como vicios, concentrándose en su aspecto central: sus pensamientos y deseos constitutivos tienden a ser destructivos del objeto valorado y, por lo tanto, hacen que el sujeto se infrinja pérdidas a él mismo, perpetuando y minando su paz o felicidad. Las personas realmente envidiosas son incapaces de la caridad; son malos y rencorosos. En el caso de los celos, la constante anticipación de una amenaza a sus posesiones los vuelve suspicaces y desconfiados.

Si los celos y la envidia se consideran como rasgos de carácter y no como emociones, tienden a ser más generales, no dependen de las circunstancias y son más duraderos, son principalmente disposicionales, y menos intensos que las segundas. En este caso, la evaluación de los celos y la envidia es mucho más negativa, y se consideran disruptivos. A pesar de su prevalencia y su naturalidad, a la mayoría de las personas les disgusta admitir sentir celos y envidia por su reputación moral negativa y porque implican una confesión de la inferioridad inherente del individuo que los siente, aunque sigue siendo más probable describirse como celoso, que como envidioso, porque serlo es una actitud moralmente más justificable, mientras que la inferioridad inherente en la envidia es mucho más obvia.¹¹⁵

La envidia es considerada un vicio por excelencia; un pecado mortal. Las razones son, sobre todo en la experiencia de envidia-estado, que se involucran pensamientos hostiles e impulsos destructivos, ya que lo que está en la mente del envidioso es la ventaja comparativa del envidiado que de alguna manera, a los ojos del envidioso, es responsable de su sufrimiento. Por lo tanto, la envidia es un vicio porque implica hostilidad y destrucción dirigida hacia otros; se dice que la envidia destruye hasta aquello que se envidia, y por lo tanto nunca lo alcanzará a tener, llevando esto a la muerte de su alma, por lo cual se considera un pecado mortal.

Si los pensamientos e intenciones del envidioso se tradujeran en acciones, él arruinaría o destruiría el bien envidiado. Esto es cierto en los casos de envidia primitiva, donde la hostilidad dirigida hacia la supuesta fuente de privación necesariamente afecta al bien mismo porque el bien no puede separarse de su fuente. También es cierto en

los casos en los que la persona que siente la emoción puede realmente desear que se destruya el bien antes que lo posea el otro: también se tiende a disminuir, devaluar o hacer menos al poseedor del bien envidiado o al bien mismo, para así poder elevar la autoestima.¹¹⁶

Agrega la autora que la envidia en su forma sofisticada es una emoción autoprotectora, en el sentido de dirigir sus pensamientos y deseos constitutivos lejos del área de vulnerabilidad y hacia las posesiones del otro y por lo tanto hacia su ventaja comparativa; es una forma de cuidarse de sentir vergüenza y humillación ante las propias carencias, o por lo menos de exponerse ante uno mismo y posiblemente ante los demás. A los ojos del envidioso, el *self* que se tiene que proteger es uno devaluado, defectuoso, ya que lo que le falta es algo que puede creerse un requisito necesario para valer, o para ser valorado ante los demás. De esta manera disfraza lo que es esencialmente incorrecto en él y se salva de una hostilidad dirigida hacia sí mismo. Lo anterior lleva a pensar que será difícil que el envidioso se confiese como tal ante los demás cuando se le pregunte de manera directa.

Como un vicio, la envidia involucra una destructividad tripartita interconectada: el envidioso experimenta sentimientos hostiles hacia el poseedor del bien envidiado; desea destruir las posesiones del envidiado; y sus pensamientos y deseos son destructivos del bien en sí mismo. Los celos también involucran hostilidad dirigida hacia otros, pero podrían verse como con una base más racional: el otro es visto como una amenaza de un bien valorado, y el bien valorado se cuida y protege, siendo esto su preocupación y deseo principal, por lo que sentir hostilidad no es tan malo.

La envidia es agresiva y los celos son protectores. Los celos se experimentan como una amenaza ante la autoestima que puede ser de diferentes tipos —retiro del afecto, atención o devoción por parte de la pareja—, lo que lleva al celoso a dudar de sí mismo, y esta situación es intolerable porque revela la incapacidad que tiene de retener algo que otro —el rival— considera valorado o valioso. Lo anterior lo hace perder estima a los ojos de los demás, y lo motiva a evitar confesarse celoso ante ellos.

Aunque mejor justificados los celos y las emociones que los acompañan, no por ello dejan de ser un vicio, ya que en el caso típico el bien que se debe proteger es una relación interpersonal; pero el pro-

teger la relación no necesariamente coincide con proteger a la persona, sino proteger la posesión de la persona. Es decir, existe cierto grado de posesividad en un caso de celos, y esto los hace ser un vicio en un sentido análogo al de la envidia, ya que las personas no deben ser tratadas como objetos. Los celos-estado o disposicionales son mejores ejemplos de celos como vicio ya que los celosos tienden a ser posesivos, se acercan a cualquier relación con el deseo de mantener para sí mismos lo que sea que ella pueda ofrecer.¹¹⁷

Como los celos y la envidia son vicios, ninguna de las dos debe sentirse, aunque la mayoría de las personas las sienten en algún momento de su vida. Cuando ese es el caso, se trata de resistirse a ellas, disminuir la frecuencia y la severidad de su ocurrencia. Aunque para Nozick¹¹⁸ la envidia es inevitable, porque la autoestima se desarrolla con base en la comparación social que se establece con las personas que rodean al sujeto.

Es poco probable que el investigador pueda observar situaciones donde se den este tipo de emociones, a menos que sea bajo condiciones clínicas o psicoterapéuticas, ya que al ser emociones clasificadas como negativas, y una de ellas, la envidia, además es uno de los pecados mortales, se tienden a ocultar, no mostrar en público, y en ocasiones ni siquiera se habla de ellas, o se niegan o minimizan sus efectos para que nadie se entere.¹¹⁹

Los celos, como tales, son una emoción de rencor y malicia. En ellos se tiene el deseo de que otro u otros dos no disfruten de la consideración especial o del amor. Por ello se ve a los celos como una emoción repulsiva, una emoción que refleja desde el punto de vista moral, el lado negativo de la naturaleza humana. El resultado de los deseos, creencias y razones operativas es el enojo; este sentimiento es una emoción maligna, se piensa que la persona que lo siente se desacredita, porque el enojo de los celos es el enojo de la malicia frustrada.¹²⁰

Por lo general, la envidia se asume como algo moralmente negativo mientras que los celos tienen alguna justificación moral. Esto se debe a diversas razones: 1) parece que la sociedad condona los celos —particularmente entre los varones— pero no la envidia; 2) el celoso desea mantener el *status quo*, aspecto importante para mantener las relaciones humanas, ya que requieren de estabilidad; 3) los celos

involucran amor y cuidado, que son actitudes positivas; 4) los celos son una respuesta natural ante el deseo de preservar ciertas uniones emocionales; y 5) como los celos son más intensos, son más dolorosos y difíciles de controlar, lo que hace que la responsabilidad moral del sujeto sea menor.¹²¹

Si se toma en cuenta su foco de atención, es decir, su aspecto evaluativo esencial, se observa que los celos se centran en la exclusividad, mientras que la envidia en un cierto tipo de desigualdad. Como la envidia y los celos deben evitarse desde el punto de vista moral, es difícil decir cuál es moralmente preferible. Aunque existe una creencia común de acuerdo a la cual los celos —o cierto tipo de ellos— son una reacción justificada ante la pérdida de los derechos de un individuo, derechos que no comparte la envidia.¹²²

Clanton y Kosins¹²³ señalan que los celos son difíciles de medir por medio de autoreportes, aunque los instrumentos sean muy sutiles, porque están muy asociados a la deseabilidad social, tal y como encontraron en el estudio realizado: a mayor puntaje en la escala de deseabilidad social, menos celos reportaban los sujetos. Por lo que se recomienda no usar la palabra celos en el instrumento, y poner en lugar de qué tan celoso se siente, qué tanto le molesta.

Mullen¹²⁴ señala que los celos han pasado de ser una respuesta socialmente sancionada que se da ante la infidelidad, a ser una patología personal.

Los celos son social y personalmente poco aceptados, son una emoción evaluada de manera negativa.¹²⁵

Es menos probable que la gente muestre sus celos en público o en una relación casual y más probable que lo haga dentro de las relaciones íntimas, en virtud de que se consideran socialmente indeseables en esta cultura.¹²⁶

Ellis¹²⁷ señala que las personas celosas se dan cuenta de su extrema inseguridad, sería hostilidad hacia la pareja, bajo nivel de tolerancia a la frustración, una necesidad excesiva de amor, dependencia, apego obsesivo compulsivo, características que no son agradables de aceptar.

A partir de los años setentas, parece que sentir celos es evidencia de un defecto, como tener baja autoestima o ser incapaz de confiar en las personas; ya no era algo adecuado para las relaciones, les hacía

daño y, por lo tanto, se debería de erradicar cualquier traza de celos de la personalidad: no se sienten, no se experimentan, y por lo tanto, no se manifiestan.¹²⁸

Cuando se pregunta qué es lo que hace que una persona sea celosa, se encontró que es la inseguridad personal, el temor de quedar mal ante los demás, la debilidad de la relación y el sentirse excluido de algo;¹²⁹ también se debe a la inseguridad¹³⁰ y a la baja autoestima.¹³¹

Pines¹³² señala que a los celos se les atribuyen eventos amargos, hostiles y dolorosos, como son asesinato, agresión, odio, baja autoestima, depresión, suicidio e intentos de suicidio, violencia doméstica, destrucción de relaciones románticas, problemas maritales y divorcio, como se puede ver en: Adams,¹³³ Benezech,¹³⁴ Carson y Johnson,¹³⁵ Constantine,¹³⁶ Delgado y Bond,¹³⁷ Docherty y Ellis,¹³⁸ Everton y Tate,¹³⁹ Finn,¹⁴⁰ Goldney,¹⁴¹ Laner,¹⁴² Leong *et al.*,¹⁴³ y Mathes,¹⁴⁴ Mowat,¹⁴⁵ Riggs,¹⁴⁶ Saunders y Hanusa,¹⁴⁷ White y Devine,¹⁴⁸ White y Mullen.¹⁴⁹

Bela Szabados¹⁵⁰ señala que una persona se rehúsa a sentir celos porque desde su perspectiva moral el sentirlos es algo malo; se asocian con defectos de carácter, sentimientos de minusvalía, comportamiento inadecuado, la autoimagen que se tiene de sí mismo se pone en riesgo al sentir celos. La razón por la cual es difícil aceptar que se sienten celos tiene que ver con la dureza de la vida moral. En la búsqueda del autoconocimiento, en lo que se refiere a las motivaciones, emociones y creencias propias, se encuentran ideales y principios muy valorados violados por las personas —prejuicios raciales, envidia, celos, avaricia— y ponen al individuo en un predicamento que hace que surja la tensión, tanto emocional como intelectual. Los sentimientos conflictivos en la vida emocional y la contradicción en la vida reflexiva, crean una sensación de vergüenza en la vida moral.

Objetivos de la investigación

La investigación que se llevó a cabo tuvo los siguientes objetivos:

1. Conocer los significados de las emociones de celos y envidia en la cultura mexicana, ya que, por un lado, existen confusiones y traslapiamientos en las definiciones propuestas por diver-

- sos autores, y por el otro, el uso indistinto que las personas hacen de ambos conceptos cuando describen lo que sienten ante ciertas situaciones y eventos.
2. Determinar si existen celos y envidia románticos, envidia de comparación social y celos relacionales como emociones diferenciadas, estableciendo las dimensiones situacionales asociadas a ciertos eventos, de agencia causal y evaluativas generales que las distinguan.
 3. Desarrollar instrumentos confiables y válidos que tomen en cuenta que por ser emociones “negativas” se pueden responder de acuerdo a la deseabilidad social y no de acuerdo a lo que realmente se siente.

¿QUÉ SIGNIFICAN LOS CONCEPTOS DE CELOS Y ENVIDIA?

En la sección “Relación entre cultura y emoción”, en el capítulo 1, ya se presentó de manera más amplia la evidencia que fundamenta la importantísima influencia que la cultura tiene sobre las emociones, en lo que se refiere a cuáles emociones se sienten, cuándo, dónde, cómo y con qué intensidad, así como la forma adecuada de expresarlas y/o manifestarlas. En este apartado, sólo se resume la importancia de dicha relación.

La relación entre una emoción y su objeto es tanto lógica como psicológica; para poder descubrir el objeto de una emoción se tiene que examinar el significado del concepto emocional y éste es principalmente cuestión de convención social. Las emociones solamente pueden ser comprendidas como partes de la cultura total.¹⁵¹

Hupka¹⁵² señala que la cultura afecta las respuestas a los celos de dos maneras principalmente: a) define si un evento particular puede verse como amenaza o no, lo que incluye designar los eventos que producen celos, especificar cuando se permite percibir una amenaza, y crear las condiciones que disponen a los celos; y b) proporciona ciertas opciones para responder cuando un evento se define como amenazante.

Posteriormente, Hupka¹⁵³ señala que las palabras que hacen referencia a emociones compuestas se refieren a la situación o predicamento en el que se experimentan las emociones primarias. No

identifican la cualidad del estado emocional, sino que estas emociones, o las situaciones a las que se refieren, consisten en un componente estático y otro dinámico. El componente estático incluye el significado denotativo y semántico o simbólico de la emoción compuesta. El significado denotativo o de diccionario de los celos, describe la naturaleza de la relación entre los individuos en el predicamento, sin identificar las emociones experimentadas por los individuos involucrados. El significado semántico o simbólico se refiere al significado cultural de encontrarse en una situación de celos, y reflejará las diferencias culturales. Es este significado semántico el que le da al concepto de celos la propiedad de explicar o justificar el comportamiento instrumental o emocional de las personas involucradas. Este segundo significado influye el tipo de evaluación primaria realizada por los individuos,¹⁵⁴ así como la medida en que los celos se evalúan como una amenaza a las actitudes que la sociedad o grupo cultural tienen hacia la relación de pareja, la propiedad y el sexo.¹⁵⁵

El componente dinámico de una emoción compuesta se refiere a las variables sociopsicológicas y fisiológicas que determinan cuáles emociones primarias se experimentarán y expresarán en una situación particular, lo cual depende de la cultura.

Davis¹⁵⁶ señala que una situación de celos no es un triángulo sino un cuadrado: el celoso, el celado, el rival y la cultura, y la forma en que se experimentan y expresan los celos reflejan las normas y la estructura social de la cultura o sociedad en la que se vive.

Al hacer un análisis histórico del estudio de las emociones, se observa que su expresión, su manifestación, su comunicación, la intensidad con que se sienten, todo ello ayuda a entender los efectos que la cultura tiene sobre las mismas, y la forma en que ellas han funcionado en el contexto social.¹⁵⁷

Ben-Zeev¹⁵⁸ señala que el marco social es muy importante en las actitudes emocionales de envidia y celos: en el caso de la envidia, la posición social inferior del sujeto está determinada por las convenciones sociales comunes, y en el caso de los celos, la exclusividad de las relaciones es con frecuencia una norma social, más fuerte en unas culturas que en otras.

La contribución más importante de la aproximación psicosocial es que los celos son un fenómeno social al mismo tiempo que psico-

lógico; la forma en que las personas responden a los celos en las diferentes culturas prueba que los celos están relacionados con las normas y valores de la cultura en la que se vive, incluyendo la etnicidad, clase, y género.¹⁵⁹

Los celos no son sólo un fenómeno psicológico, sino también son un fenómeno social, un producto de crecer en cierta cultura, anclado sobre las decisiones básicas efectuadas en esa cultura sobre aspectos fundamentales como la sobrevivencia física y el apareamiento. Estas decisiones se integran a las costumbres, moral y leyes de la cultura; definen lo que es valorado en ella y por lo tanto debe ser protegido de una posible pérdida. Las opciones de responder ante los celos tienen que ver con la evaluación que la cultura hace de la ofensa, de la amenaza implicada y de la asignación de la responsabilidad.¹⁶⁰

En la sección “Semejanzas y diferencias entre los celos y la envidia”, en el capítulo 2, se revisaron con cierta amplitud los estudios que refieren las semejanzas y las diferencias que se dan entre los conceptos de celos y envidia. Una vez más, en este apartado, se presentan sólo algunos que ponen énfasis en los resultados que mostraron confusión o traslapamiento entre los conceptos en cuestión, no sin antes hablar un poco de lo que es el lenguaje.

EL LENGUAJE

El mundo experiencial de cualquier ser humano normal está compuesto de una gran cantidad de objetos, eventos, personas, impresiones y emociones diversas, discriminables o diferenciables, dentro de los cuales se mueve. La tarea de adquirir un vocabulario para confrontar al mundo de manera adecuada refleja la importancia de la elaboración de categorías. El categorizar permite la equivalencia entre cosas esencialmente diferentes, y así responder a ellas en términos de membresía de clase más que en términos de su unicidad. El proceso de categorización involucra un acto de invención que una vez dominado permite su empleo para aprendizajes posteriores.¹⁶¹

Los criterios en términos de los cuales se definen como equivalentes las clases de objetos del entorno, existen en la naturaleza y son potencialmente discriminables. Tanto la ciencia como el sentido común no descubren las formas en las que se agrupan los objetos del

mundo, sino que inventan las agrupaciones. Por ello puede decirse que el hecho de agrupar objetos como equivalentes obedece a un proceso de codificación y recodificación empleado por el organismo, un organismo que tiene por un lado una historia y, por el otro, necesidades que satisfacer.

Entre las respuestas de categorización existentes se encuentran las de identidad, y las de equivalencia. Las primeras consisten en clasificar gran variedad de estímulos como “formas de la misma cosa”, mientras que las segundas se refieren a la manera en la cual el individuo reacciona frente a los estímulos “como si fueran lo mismo”.

También se encuentran las categorías marcadas por respuestas definidas afectivamente y no fácilmente disponibles a una descripción en términos de las propiedades de los objetos que las constituyen, como es el caso de los conceptos emocionales. Las dificultades que presentan se pueden deber a que con frecuencia se remontan a la infancia temprana, cuando el lenguaje aún no se desarrollaba; o a la incapacidad para distinguir las propiedades externas comunes de los objetos constitutivos de una categoría, las cuales tienen más que ver con la forma en que las cosas del entorno se relacionan con necesidades internas, impresiones idiosincrásicas o altamente personalizadas. En estos casos, el que hace equivalentes a un conjunto de cuestiones es un estado interno, emocional, o afectivo.

En las categorías lingüísticas se clasifican las formales, funcionales y afectivas. Las primeras, se constituyen por el hecho de especificar las propiedades de atributo intrínsecas, requeridas o necesarias para ser miembro de una clase o categoría, esto es típico de los lenguajes artificiales de la ciencia. Las segundas son las que permiten clasificar a los objetos o eventos como pertenecientes a una clase, en virtud de que sirven para la misma función. Y las terceras, como se ha señalado, establecen la pertenencia a las mismas por las relaciones afectivas que el sujeto percibe entre él, su entorno y sus necesidades; entre éstas se encuentran las emociones.

Las categorías en términos de las cuales el hombre clasifica y responde al mundo que le rodea reflejan profundamente la cultura en la que nació; la categorización de ciertos actos como amistosos u hostiles proyecta las profundas tendencias culturales de la experiencia del individuo. El proceso de categorización permite: a) reducir la com-

plejidad del ambiente; b) identificar los objetos del entorno; c) reducir la necesidad del aprendizaje constante; d) dirigir la actividad instrumental; y e) relacionar y ordenar clases de eventos. Así, los seres humanos operan con sistemas categoriales —clases de eventos relacionados unos con otros en diferentes tipos de sistemas sobreordenados. El sujeto mapea y le da significado a su mundo relacionando clases de eventos más que relacionando eventos individuales.

La razón por la cual el ser humano categoriza tiene que ver con la necesidad cognoscitiva de darle significado a lo que le rodea. El categorizar al evento como miembro de una clase y por lo tanto identificarlo, es un acto de inferencia. Entre los procedimientos que un individuo utiliza para determinar si la categorización es válida se encuentra el de determinar si se cumple con el criterio último, probar su consistencia entre la categoría y el contexto en que se dio el evento, la prueba del consenso con el grupo de referencia y la prueba de la congruencia afectiva que lleva a un sentimiento de certidumbre subjetiva.

El aprender a hablar es un proceso de socialización cognoscitiva, por medio del cual se adopta la cultura en la que vive el individuo. Brown¹⁶² indica que el interés en el habla se debe a que tiene significado, a que las unidades del habla más grandes hacen referencia a objetos y eventos, involucrando la coordinación entre las categorías del lenguaje y las del mundo no lingüístico. Los lenguajes, o las lenguas, se supone que son inventarios de la realidad; dan forma y perpetúan una visión particular del mundo y revelan las categorías de una cultura.

Entre los estudios realizados, Shaver, Schwartz, Kirson y O'Connor¹⁶³ reunieron una lista de varios cientos de palabras de términos emocionales del idioma inglés, y le pidieron a estudiantes universitarios que contestaran en un continuo de cuatro intervalos de acuerdo a qué tan seguros estaban que cada uno de esos conceptos era una emoción, reteniendo a 135 de ellos. Otro grupo de estudiantes calificó a estos últimos en términos de la semejanza percibida entre ellos, y un análisis jerárquico de conglomerados los distribuyó en 25 conglomerados de palabras emocionales semejantes: amor, irritación, sufrimiento, miedo, descuido, sorpresa, satisfacción, enojo, angustia, deseo, placer, depresión, desprecio, desilusión, esperanza, fascinación,

excitación, envidia, frustración, culpa, anhelo, simpatía, orgullo, alivio y tormento —nombrados en función del concepto que tuvo una mayor frecuencia de uso en la lengua inglesa de acuerdo a Francis y Kucera.¹⁶⁴ El décimo octavo conglomerado reunió a los conceptos de celos y envidia.

En 1987, Storm y Storm, en su estudio taxonómico del vocabulario de las emociones, solicitaron a 61 estudiantes universitarios y cuatro personas con una alta educación en el idioma inglés, que clasificaran en términos de su semejanza subjetiva a un conjunto de términos emocionales; encontraron que en el cuarto conglomerado, el referido a los términos relacionados con enojo, odio y disgusto, las emociones de envidia y celos constituyen uno de los subconglomerados. El hecho de que quedaran en el mismo subgrupo habla de la semejanza percibida entre estos dos conceptos emocionales.

Schimmack y Reisenzein,¹⁶⁵ en un primer estudio realizado con 47 estudiantes de licenciatura en psicología y 17 de otras disciplinas de la Universidad Libre de Berlín, a quienes solicitó que asociaran libremente ante los estímulos de 12 conceptos emocionales, unos de valencia positiva y otro de valencia negativa, reporta que los celos fueron juzgados como más similares a las emociones de enojo, odio, desilusión, desprecio, depresión, tristeza, y desesperanza, en este orden. En el segundo estudio reportado, usando ahora emociones negativas todas ellas, participaron 20 estudiantes de la Universidad Libre de Berlín y 22 de la de Bielefeld, y en esta ocasión se les pidió que juzgaran la semejanza en el significado de cada una de las emociones contra todas las demás, en una escala de nueve puntos. Los resultados señalan que los celos fueron juzgados como más semejantes a odio, enojo, angustia, tristeza culpa y vergüenza. La mezcla que se da entre los conceptos de celos y envidia puede explicarse porque éstos reflejan las creencias implícitas de las personas del grado de covariación de las emociones: las emociones que de acuerdo a la experiencia de los sujetos tienden a ocurrir al mismo tiempo —y probablemente también aquellas que se siguen cercanamente en el tiempo— se juzgan como similares; esta covariación se determina a partir del conocimiento ejemplar o episódico, ya sea propio, de otros o de personajes ficticios, cuando surge la necesidad; y está basada en impresiones intuitivas o sensaciones de proximidad entre ellas.¹⁶⁶

Desde el punto de vista lingüístico, Hupka, Lenton y Hutchinson,¹⁶⁷ en un estudio en el que se puso a prueba el hallazgo de Shaver, Schwartz, Kirson y O'Connor¹⁶⁸ referido a que en el idioma inglés el lenguaje emocional cae dentro de 25 categorías de sinónimos, demostraron que en una muestra de las lenguas del mundo, las categorías lingüísticas emocionales se agregan unas a otras en una secuencia generalizada relativamente semejante, al analizar las definiciones dadas a las palabras emocionales registradas por Shaver y colaboradores, en los diccionarios de las diferentes lenguas al inglés consultados para la realización de este estudio. Las motivaciones que dirigen dicha conformación en categorías se pueden referir a la necesidad de identificar expresiones emocionales faciales, para facilitar la manipulación o coerción de los individuos, o para hacer que otros cambien su comportamiento hacia uno.

Los resultados señalaron que la presencia de categorías emocionales semejantes en muchas lenguas y el desarrollo transcultural aparentemente uniforme del léxico emocional es compatible con la noción de que los seres humanos llegan al mundo equipados con una estructura gramatical-emocional fundamental que los lleva a *emocionalizar*¹⁶⁹ las metas y situaciones intra e interpersonales y a responder a ellas de manera emocional en cuerpo y lenguaje, con mayor semejanza entre las diferentes lenguas de lo que se esperaría en virtud de las diferencias transculturales; lo universal no es sólo la habilidad de responder emocionalmente en los escenarios culturales de cada sociedad, sino también, de acuerdo a los resultados de Hupka, lo es en gran medida la percepción de cuáles situaciones evocadoras de emoción valen la pena ser codificadas.

Entre los resultados encontrados se observó que las palabras de celos y envidia se codificaron como una sola palabra en 20% de las lenguas investigadas, y se les considera como términos compuestos desde el punto de vista léxico en el sentido de que son términos vagos para quienes las usan de manera tal que no pueden diferenciarlos en términos de palabras distintas.¹⁷⁰ También observan los autores que el conglomerado de envidia aparece en la séptima etapa del desarrollo secuencial de codificación, de acuerdo a su análisis, en las lenguas investigadas.

Como ya se estableció, la cultura es un elemento importantísimo que afecta a las emociones, y ello justifica que se realice el presente estudio en México, ya que la mayor parte de la investigación sobre celos y envidia reportada en la literatura especializada proviene de otros países con otras culturas. Para poder abordar su estudio, de manera culturalmente adecuada, será necesario empezar por determinar el significado de los conceptos de celos y el de envidia, así como el posible traslapamiento o confusión entre ellos.

INVESTIGACIÓN DEL SIGNIFICADO

El interés que muestran los filósofos y los psicólogos acerca de las membresías de clase se encuentra en lo que se denomina significado semántico: la relación de los signos con sus significados. De esta manera, el psicólogo está interesado en el papel del sistema de conducta del organismo que interviene en la relación entre signos y significados. Así, el psicólogo está interesado en definir el estado o proceso mediacional distintivo que aparece en el organismo cuando recibe —*decodifica*— o produce —*codifica*— un signo. Cualquier forma de estimulación que no sea el objeto significado llega a ser un signo de este objeto, si produce una disposición en el organismo para realizar cualquier respuesta previamente provocada por el objeto significado.¹⁷¹

Las palabras representan cosas debido a que producen alguna réplica de la conducta real hacia las cosas, como proceso de mediación. Esta es la identificación decisiva, el mecanismo que enlaza signos particulares con unos determinados objetos significados más que con otros.

Los significados son elaborados por el ser humano, determinados por la cultura o subcultura a la cual pertenecen. Son parte de un sistema lingüístico o semiótico que los miembros de la cultura realizan para comunicarse entre sí.¹⁷² Así, el área de la realidad o de la experiencia a la cual se refiere un significado o la significación de un signo está determinada no por la naturaleza de esa realidad o experiencia sino por los límites de los significados que guardan relación dentro del sistema. El sentido se define más por las relaciones entre un signo y otro, que por las relaciones de un signo con una realidad exterior. De esta manera, las formas características de codificación, o de aquello

que afecta la formación de clases o sistemas equivalentes, se relaciona íntimamente con las diferencias individuales sistemáticas que corresponden con las diferencias culturales. Cada individuo y cada cultura tienen sus propios problemas y vicisitudes que se reflejan en las formas características en que agrupan los eventos de sus entornos sociales y físicos. De esta manera, las diferentes culturas tienen diferentes lenguajes, y estos lenguajes codifican o categorizan al mundo en diferentes clases, por lo que es de esperarse que exista una congruencia entre las categorías normalmente empleadas por los hablantes de la lengua y aquellas contenidas en el idioma en cuestión.

Los significados que tienen distintos individuos para los mismos signos cambian en la medida en que varían sus conductas hacia las cosas significadas. Esto sucede porque la composición del proceso representacional —que es el significado del signo— depende por completo de la naturaleza de la conducta total que se manifiesta mientras el signo se va estableciendo.

El significado es un concepto relacional o proceso, porque los signos lingüísticos tienen ciertos significados en el sentido psicológico, como estar asociados con ciertos procesos representacionales, o porque son usados consistentemente en ciertas situaciones y producen así determinadas conductas —significado sociológico—; y ésta es también la razón, en parte al menos, de que se presenten en asociaciones predecibles con otros signos en los mensajes —significado lingüístico.

En psicología, para conocer el significado de los conceptos se utilizan diversos métodos entre los que destacan: la asociación libre,¹⁷³ el análisis asociativo de grupo,¹⁷⁴ la asociación controlada,¹⁷⁵ redes semánticas,¹⁷⁶ y el diferencial semántico,¹⁷⁷ entre otros.

El método de asociación libre es una técnica cualitativa de investigación que consiste en presentar un concepto o palabra estímulo a los sujetos y pedirles que escriban todo lo que les venga a la mente al leer ese concepto, durante un cierto tiempo, por lo general un minuto. Se les informa que reporten sus respuestas tal y como aparezcan, sin meditar o pensar mucho en ellas. El supuesto teórico que fundamenta esta técnica es que el individuo asociará aquellos conceptos que estén más cercanos al nodo o núcleo de la red semántica del concepto estímulo, red que está principalmente determinada por la cultura en primer lugar, y la experiencia personal en segundo.¹⁷⁸

El análisis asociativo de grupo es en realidad una técnica —también cualitativa— de análisis de las respuestas obtenidas de la asociación libre. Consiste en establecer categorías semánticas que agrupan a los conceptos o vocablos que pueden percibirse como semánticamente semejantes y posteriormente nombrar a la categoría con el concepto que tiene una frecuencia mayor.¹⁷⁹

El análisis asociativo de grupos (AAG) es un método de análisis profundo para evaluar sistemáticamente las percepciones, los significados psicológicos y las actitudes que afectan el pensamiento y la conducta de grupos sociales o culturales específicos. El postulado central inherente al enfoque del AAG, es que el significado psicológico del grupo, sobre un tema particular, puede ser reconstruido según sus asociaciones de palabras a dicho tema.

El método AAG ha probado ser capaz de determinar los significados psicológicos con una eficiencia comparable a aquella de otros métodos ampliamente usados: similitud de rangos, sustitución de tareas y la adaptación a palabras del “diferencial semántico”.¹⁸⁰

A diferencia del enfoque tradicional de asociación de palabras, en el que se le pide a los sujetos dar una sola respuesta para cada palabra estímulo, en el método AAG los sujetos dan tantas respuestas como puedan producir en un minuto, lo cual permite que muestras de 50 a 100 sujetos sean suficientes para representar a cada grupo en particular. A los sujetos se les pide escribir “asociaciones libres” a cada una de las palabras estímulo presentada en tarjetas.

Las primeras respuestas son más significativas que las últimas y la primera respuesta tiene más rasgos sobresalientes para el sujeto que la última. El tratamiento de las respuestas es consecuente con la conceptualización del significado subjetivo como un compuesto de varios componentes principales, perceptuales y evaluativos. Refleja la faena de reconstruir este significado compuesto a través de la reproducción de sus componentes principales, a partir de su contexto y sus verdaderos rasgos sobresalientes. Mientras más sujetos den una respuesta en particular, mayor es el carácter sobresaliente de este elemento en particular.

El agrupar respuestas de grupo con un contenido similar ayuda a identificar los componentes principales del significado y sus características sobresalientes. Este análisis de contenido es realizado por dos

o más jueces independientes cuyos antecedentes y puntos de referencia son bastante parecidos a los de los grupos a los que se les aplicó la prueba. Ellos escogen de 8 a 16 categorías, que incluyen todas las respuestas en grupos significativos pertinentes a la palabra estímulo, y asignan las respuestas a estas categorías. Es importante escoger categorías claramente diferentes, bien delimitadas, que no se traslapen.

Cuando hay categorías discrepantes se puede: crear nuevas categorías alternativas, combinar categorías a un nivel más alto de abstracción, o formar categorías complementarias. Las categorías finales son seleccionadas para hacer resaltar los aspectos más característicos de las respuestas de los grupos a la palabra estímulo.

Cada categoría se describe por un rótulo que indica su contenido. El contenido principal de categorías obtenidas mediante este análisis describe el significado subjetivo total del tema en términos de las principales características de los componentes según el entendimiento de cada grupo.

Este proceso de usar categorías relevantes para la identificación de las principales clases de respuestas, tiene como objetivo simplificar lo rico y diverso de la ilustración de cientos o más piezas separadas, en una ilustración más sencilla, basada en pocos números de los componentes principales.

La técnica de asociación controlada es una modificación de las dos técnicas previas que permite, a diferencia de las anteriores, hacer comparaciones cuantitativas de similitud o cercanía semántica de los conceptos que se están comparando. Consiste en pedir a los sujetos que respondan qué tanto se parece el concepto estímulo a una serie de otros vocablos escogidos por su relación con el concepto estudiado. En el caso de conceptos emocionales, los vocablos escogidos para ser relacionados con el concepto clave pueden referirse a situaciones o eventos antecedentes o provocadores de la emoción, emociones o sentimientos evocados durante el episodio emocional, consecuencias del episodio: conductuales, cognoscitivas, afectivas y fisiológicas, y de afrontamiento, etcétera.¹⁸¹

La técnica de las redes semánticas consiste en presentar un concepto estímulo ante el cual los sujetos deberán, en una primera fase, emitir tantos vocablos como puedan —mínimo cinco— que definan al concepto estímulo. Se recomienda a los sujetos no usar nombres

propios, usar principalmente adjetivos, adverbios y sustantivos. En una segunda fase, se les pide que ordenen del primero al décimo lugar las palabras o definidoras emitidas, en función de qué tan bien definen o describen al concepto estímulo, empezando con la primera. Posteriormente, se llevan a cabo una serie de operaciones que dan información diversa sobre la riqueza de la red, su densidad, el valor semántico total, y la distancia semántica que separa a las definidoras del concepto estímulo y entre sí.¹⁸²

Las redes semánticas permiten acceder a la representación, procesamiento y utilización de la información en la memoria. La memoria semántica es un componente de la memoria a largo plazo y es la memoria necesaria para el uso del lenguaje. Se encarga de organizar el conocimiento que una persona posee acerca de las palabras y otros símbolos verbales, sus significados y referentes, acerca de las relaciones entre ellas y acerca de las reglas, fórmulas y algoritmos para la manipulación de estos símbolos, conceptos y relaciones.¹⁸³

Figueroa, González y Solís,¹⁸⁴ propusieron utilizar dicha técnica de una manera más natural, haciendo que las redes fueran generadas por los sujetos, y consiste básicamente en pedir que éstos generen una lista de palabras definidoras de un concepto y que posteriormente las jerarquicen de acuerdo con el concepto que está siendo definido. El análisis de las respuestas dadas por los sujetos se hace con base en el valor que les fue asignado a cada una de las “definidoras” que generaron. Estos valores permiten un análisis cuantitativo y cualitativo de la forma en que los sujetos tienen representada la información. Las redes semánticas describen el significado de un concepto. Esta técnica también ha sido utilizada como una primera etapa en la construcción de instrumentos cuantitativos.¹⁸⁵

A mayor número de palabras generadas para definir una palabra estímulo, mayor es la riqueza de la red y por lo tanto mejor se puede comprender y conocer el significado psicológico que un grupo de sujetos posee respecto a un concepto. Estas redes se aplican para obtener una idea clara de los aspectos sobresalientes, dirección, profundidad e intensidad generales del constructo investigado.¹⁸⁶ Facilitan adentrarse en el universo de significados y por consiguiente en el universo conductual de las personas.¹⁸⁷

El diferencial semántico fue desarrollado por Osgood, Suci, y Tannenbaum,¹⁸⁸ con la finalidad específica de medir el significado de las palabras. Consiste en desarrollar un conjunto de escalas bipolares que describan o definan al concepto en tres aspectos fundamentales: evaluación, potencia y actividad. Se les pide a los sujetos que señalen para el concepto estímulo, qué tanto de las anclas tiene éste, en un continuo de siete intervalos, que va de -3 a +3, pasando por 0. En cada extremo del continuo se encuentra un ancla y su opuesto en el otro.

La técnica fue desarrollada a partir de la hipótesis de la mediación, de acuerdo a la cual, el significado tiene una función mediadora entre el objeto y las conductas. Esta técnica tiene por objeto medir el significado de las palabras y diferenciar el significado de un concepto con respecto a otros, de ahí su nombre. Mide el significado de las palabras por medio de escalas bipolares de siete intervalos, que contienen una palabra estímulo y su adjetivo antónimo, localizados en los extremos de la escala. El sujeto califica la palabra según la percepción que tiene de la relación entre el estímulo y uno de los polos de la escala. Las calificaciones indican la dirección e intensidad de dicha relación.

Osgood y colaboradores¹⁸⁹ supusieron que el espacio semántico estaba determinado por un número desconocido de factores o dimensiones del significado. A partir de esta suposición utilizaron el análisis factorial para aislar e identificar dichas dimensiones, de donde resultaron ser tres las más importantes: a) dimensión evaluativa —constituida por adjetivos que implican una valoración del concepto, por ejemplo bueno-malo, bello-feo, valioso-sin valor, etcétera—; b) dimensión de potencia —constituida por adjetivos que representan fuerza y poder, por ejemplo, fuerte-débil, pesado-ligero—; y c) dimensión de actividad —definido por adjetivos que denotan movimiento, por ejemplo, rápido-lento, activo-pasivo, entre otros.

En el caso que ahora nos ocupa, se emplearán tres de las cuatro técnicas descritas para medir el significado de los conceptos emocionales de celos y envidia, y poder así establecer la medida en que son significados semejantes o diferentes, desde los puntos de vista cualitativo y cuantitativo, que es primer objetivo de estudio en esta investigación.

Antecedentes

A lo largo de los últimos 20 años, se ha participado en una línea de investigación que pretende caracterizar a los celos y la envidia desde tres puntos de vista: como emociones, rasgos disposicionales —al desarrollar escalas que las miden— y síndromes emocionales. Para ello, se han llevado a cabo diversos estudios, que se reseñan a continuación. Pero antes, cabe aclarar que en 1982 tuve la oportunidad de conocer a Raph B. Hupka, de la Universidad Estatal de California en Long Beach, y de participar en un viaje de intercambio académico a la Unión Soviética. Estas dos circunstancias me permitieron iniciar el estudio de las emociones de celos y envidia, primero a nivel transcultural, y posteriormente en México.

La primera investigación realizada sobre el tema la llevé a cabo en 1985, y se refirió a las diferencias culturales y sexuales de los celos y la envidia como rasgo disposicional en la pareja, medida con una escala tipo Likert, comparando a sujetos mexicanos con soviéticos (N = 380). Los principales resultados fueron: se encontraron diferencias culturales en la organización factorial de las respuestas dadas a un instrumento que medía de manera confiable y válida celos y envidia en las relaciones de pareja; los soviéticos son más celosos, dependientes, desconfiados y tienen una autoestima más baja que los mexicanos; al comparar exclusivamente a los varones de los dos países, se encontró que los soviéticos son más dependientes, celosos y tienen una autoestima más baja que los mexicanos; las soviéticas son más celosas, dependientes, desconfiadas y con una menor autoestima que las mexicanas, pero los mexicanos —hombres y mujeres— se preocupan más por las relaciones interpersonales, y los varones mexicanos son más envidiosos.

Por lo que toca a las diferencias de género, en el caso de México, las mujeres son más celosas que los hombres, y ellos aceptan menos la independencia de la pareja y apoyan más la exclusividad social y sexual, son más envidiosos y su autoestima es más dependiente; para el caso de las mujeres, son más ambivalentes hacia la relación y hacia sí mismas, y confían menos en sus parejas. Por lo que toca a los soviéticos, las mujeres son más celosas, envidiosas y ven más amenazada su autoestima; en el caso de los varones, confían menos en sus parejas.

En 1989 reporté la comparación entre dos culturas, la mexicana y la soviética, en general y controlando el sexo, señalé que los soviéticos son más celosos, envidiosos, dependientes, tienen menos confianza en su pareja y sienten más amenazada su autoestima que los mexicanos, mientras que ambos grupos se preocupan por el establecimiento de relaciones interpersonales íntimas.

Los sustantivos más asociados a la envidia empleando la técnica de asociación controlada, fueron: venganza, prestigio, competitividad, dinero, halago, inferioridad, egoísmo, pertenencia, riqueza, poder, rival y maldad, mientras que los que más se asociaron a los celos fueron autoestima, confianza, romance, inseguridad, pareja, rival, amante, sexo, inmadurez, adulterio, mujer y engaño. La distancia que separó a las emociones de celos y envidia en un dispersograma de comparación de perfiles fue bastante grande entre celos y envidia, en el estudio llevado a cabo con 127 sujetos, hombres y mujeres estudiantes universitarios voluntarios.¹⁹⁰

Preciado Serrano,¹⁹¹ en un estudio en el que comparó la asociación de las emociones de celos, enojo, miedo y envidia con las diferentes partes del cuerpo entre los mexicanos y los soviéticos, en 261 sujetos, encontró que respecto a los celos, los rusos los sienten menos en el estómago, hígado, bilis y pies; mientras que en el caso de la envidia, los rusos la sienten menos en el estómago, bilis y huesos, y los mexicanos menos en la lengua. En lo que se refiere al género, en el caso de México, los hombres sienten los celos menos en la lengua y el estómago, y la envidia los varones la sienten menos en las lágrimas, corazón, transpiración, respiración y estómago. Mientras que en Rusia, los varones sienten menos los celos en las lágrimas que las mujeres; y la envidia la sienten menos en el cabello y el cuello, y más en las lágrimas y la bilis en comparación con las mujeres.

En un estudio que comparó a cinco países —México, Estados Unidos, Rusia, Alemania y Polonia— para determinar las partes del cuerpo que se asociaban a los celos, envidia, miedo y enojo, Hupka, Zaleski, Otto, Reidl y Tarabrina,¹⁹² encontraron que todos los países asociaron en orden de importancia de más a menos, la respiración, el pecho y el corazón a la envidia, y el corazón, el pecho y la respiración a los celos. Las partes del cuerpo asociadas son las mismas para ambas emociones, pero en diferente orden o fuerza de asociación.

En otro estudio transcultural sobre los colores que se asocian a las emociones de celos, envidia, enojo y miedo —México, Estados Unidos, Rusia, Alemania y Polonia—, Hupka, Zaleski, Otto, Reidl y Tarabrina,¹⁹³ al comparar los cinco países, con 661 sujetos, encontraron que los celos se asocian más con el *negro*, morado, *rojo* y amarillo, y la envidia con *negro*, verde, *morado*, rojo y amarillo —cursivas para México.

Reidl, Valencia, Vargas y Sierra¹⁹⁴ investigaron con 33 parejas de mexicanos, casados, donde la mujer trabajaba fuera del hogar por un salario, cuáles eran las variables que mejor explicaban los celos y la envidia de las mujeres y los hombres, tomando como predictores la ocupación de él/ella, tradicionalismo él/ella, horas de trabajo por semana, autoestima laboral, envidia de él/ella, tradicionalismo en roles sexuales, toma de decisiones, celos él/ella, escolaridad él/ella. Se encontró que la envidia de ellas queda explicada por la jerarquía de su ocupación, su tradicionalismo, el número de horas que trabaja a la semana, su autoestima laboral, la envidia de él, el tradicionalismo en la asignación de roles de parte de él y la toma de decisiones. Los celos que ella siente quedan explicados por su tradicionalismo y el de él y su autoestima laboral. Por lo que toca a los varones, los celos de ellos quedan explicados por la ocupación y los celos de ella, y la escolaridad de él; mientras que la envidia del varón queda explicada por la ocupación de ella, la autoestima laboral, las horas de trabajo semanales, su tradicionalismo en los roles sexuales, la envidia de ella y la toma de decisiones.

Torres y Reidl¹⁹⁵ reportan que 201 mujeres casadas con niveles de escolaridad mínimos de licenciatura contestaron a un cuestionario que evaluaba las principales dimensiones de Scherer¹⁹⁶ y del modelo de Ortony, Clore y Collins¹⁹⁷ ante el recuerdo de una situación real o imaginaria de celos con la pareja. Los resultados mostraron la existencia de siete factores con cargas superiores a 0.4, y que se interpretaron como afrontamiento y control evasivo, consecuencias positivas para el esposo, provocación y consecuencias emocionales negativas para ella, cognición y control de evasión y negación, afrontamiento de no-terminación, control emocional de evasión de la situación y afrontamiento evasivo a futuro.

Reidl y Guerrero¹⁹⁸ pidieron a 62 estudiantes voluntarios que enjuiciaran qué tan deseable o indeseable era cada uno de los reactivos derivados de las actitudes, creencias, emociones y respuestas instrumentales de personas sometidas a situaciones de envidia y celos. Se obtuvieron seis factores con cargas factoriales mayores a 0.4, y fueron interpretados como sigue: negación de rasgos indeseables, atribución, manejo de la imagen, autocrítica, complacencia y vulnerabilidad de la autoestima.

Reidl, Lara y Sierra¹⁹⁹ pidieron a 240 estudiantes universitarios voluntarios que señalaran qué tan asociadas estaban las emociones de celos y envidia con otras 68 emociones, en un continuo de seis intervalos. Los resultados obtenidos indican que los celos se asocian con 10 factores, con cargas mayores a 0.4 que fueron interpretados de la siguiente manera: sospecha, desamparo, soledad, humillación, preocupación, culpa, sorpresa, impulsividad, angustia y desaliento. Mientras que la envidia se asoció con ocho factores bautizados como vengatividad, depresión, sospecha-desaliento, pánico-nerviosismo, intrepidez-agitación, pasión, deseo e insatisfacción.

Por último, Reyes Munguía²⁰⁰ desarrolló un instrumento de viñetas para evaluar los estilos de afrontamiento y atribución en una situación de celos comparando a los jóvenes con los adultos, con 120 sujetos, quienes leyeron unas viñetas y contestaron a unas preguntas que se hacían en referencia a la viñeta, al protagonista de la misma y al observador o sujeto. Las conclusiones a las que se llegó fueron las siguientes: las mujeres se consideraron las responsables de provocar la situación de celos, los jóvenes esperan una explicación de lo sucedido; el celoso es el que debe tomar la iniciativa para resolver el problema. Independientemente de la edad o el sexo, tanto hombres como mujeres señalaron que el protagonista de la historia sentía celos regulares o moderados; cuando puestos en el lugar del celoso, los varones reportaron no sentir celos mientras que las mujeres reportaron sentirlos de moderados a regulares. Por último, tanto los hombres como las mujeres ofrecieron explicaciones estereotipadas respecto a sentir las emociones de enojo, miedo y envidia ante la situación de celos.

A partir de los resultados encontrados hasta ahora, se pretende continuar desentrañando las emociones de celos y envidia, en el contexto de la cultura mexicana.

NOTAS

- 1 Diener, 1999.
- 2 Diener, Smith y Fujita, 1995.
- 3 Russell y Feldman Barrett, 1999.
- 4 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
- 5 Frijda, 1986.
- 6 Campbell y Stanley, 1963.
- 7 No se presentarán las técnicas de registro fisiológico, ni las conductuales; se pone énfasis en las empleadas dentro de la aproximación cognoscitiva.
- 8 Likert, 1976.
- 9 Un ancla es una palabra que describe lo que significa cada uno de los intervalos de respuesta, o la parte central del continuo, o uno de sus extremos, o ambos, y sirve de referencia para que el sujeto conteste de acuerdo a las instrucciones que le hayan dado.
- 10 Osgood, Suci y Tannenbaum, 1957.
- 11 Ellsworth y Smith, 1988.
- 12 Roseman, 1991.
- 13 Scherer, Wallbott y Summerfield, 1986.
- 14 Smith y Ellsworth, 1985 y 1987.
- 15 Wallbott y Scherer, 1986.
- 16 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
- 17 Davies, 1987.
- 18 Bers y Rodin, 1984.
- 19 Bringle, 1991.
- 20 Bryson, 1977.
- 21 Buss, Larsen, Westen y Semmelroth, 1992.
- 22 Buunk, Angleitner, Oubaid y Buss, 1996.
- 23 Davis, 1987.
- 24 DeSteno y Salovey, 1996a y b.
- 25 Ellsworth y Smith, 1988.
- 26 Frijda, 1987.
- 27 Greenberg y Pyszczynski, 1985.
- 28 Hupka, 1984.
- 29 Mikulincer, Bizman y Aizenberg, 1989.
- 30 Parrott, 1991.
- 31 Pines, 1998.
- 32 Roseman, 1991.
- 33 Russell y Feldman Barrett, 1999.
- 34 Scherer, Wallbott y Summerfield, 1986.
- 35 Smith, 1991.
- 36 Smith y Ellsworth, 1985 y 1987.
- 37 Smith, Leffingwell y Ptacek, 1999.
- 38 Tesser y Collins, 1988.
- 39 Wallbott y Scherer, 1986.
- 40 Zammuner y Frijda, 1994.
- 41 Davis, 1999.
- 42 Zammuner y Frijda, 1994.

- 43 Hoehschild, 1979; Carrera, Zammuner y Colodrón, 1994.
44 Lewis y Saarni, 1985.
45 Zammuner y Frijda, 1994.
46 Frijda y Zammuner, 1992.
47 Krings y Gordon, 1998.
48 Buss, Larsen, Westen y Semmelroth, 1992; Buunk, Angleitner, Oubaid y Buss, 1996; DeSteno y Salovey, 1996; Philippot, 1993; Strachan y Dutton, 1992.
49 Ekman, Friesen y Ancoli, 1980.
50 King, 1998.
51 Krings y Gordon, 1998.
52 Lang, Bradley y Cuthbert, 1990.
53 Davis, 1999.
54 Davis, 1987.
55 Bower, 1991.
56 Rosenberg, 1998.
57 *Ibidem.*
58 Gross, 1998.
59 Sharpsteen, 1991.
60 Weiner, Russell y Lerman, 1979.
61 Tesser y Collins, 1988.
62 Davis, 1999.
63 Mikulincer, Bizman y Aizenberg, 1989.
64 Scherer, Wallbott y Summerfield, 1986.
65 Sharpsteen, 1991.
66 Smith, 1991.
67 Wallbott y Scherer, 1986.
68 Weiner, Russell y Lerman, 1979. Este autor encontró que los resultados son muy semejantes cuando se usan técnicas de simulación de predicamentos o eventos propiciadores de emociones (diapositivas o escenas de películas) y cuando se le pide a los sujetos que recuerden incidentes críticos durante los cuales hayan sentido una emoción en particular.
69 Zammuner y Frijda, 1994.
70 Bryson y Wehmeyer, 1988. En Sharpsteen y Kirkpatrick, 1997.
71 Buss, Larsen, Westen y Semmelroth, 1992.
72 Buunk, Angleitner, Oubaid y Buss, 1996.
73 DeSteno y Salovey, 1996a y b.
74 Ellsworth y Smith, 1988.
75 Greenberg y Pyszczynski, 1985.
76 Hupka, 1984.
77 Izard, 1971.
78 Levenson, Ekman y Friesen, 1990.
79 Plutchick, 1980.
80 Smith y Ellsworth, 1985 y 1987.
81 Zammuner y Frijda, 1994.
82 Como lo llama Averill, 1980.
83 De acuerdo a lo que señala Oatley, 1996.
84 Bers y Rodin, 1984.
85 Greenberg y Pyszczynski, 1985.

- 86 Hupka, 1984.
- 87 Hupka y Eshet, 1988.
- 88 King, 1998.
- 89 Lewis y Saarni, 1985.
- 90 Rippere, 1977.
- 91 Roseman, 1991.
- 92 Smith, 1991.
- 93 Zammuner y Frijda, 1994.
- 94 Brunner, 1986; en Oatley, 1999.
- 95 Oatley, 1999.
- 96 Oatley, 1994; en Oatley, 1999.
- 97 Las cursivas son mías.
- 98 Larsen y Seilman, 1988; en Oatley, 1999.
- 99 Oatley, 1996.
- 100 Parkinson y Manstead, 1993.
- 101 Por ejemplo Smith y Lazaruz, 1993.
- 102 Bers y Rodin, 1984.
- 103 Hupka, 1984.
- 104 Hupka y Eshet, 1988.
- 105 King, 1998.
- 106 Roseman, 1991.
- 107 Smith, 1991.
- 108 Frijda, 1994.
- 109 Sharpsteen y Kirckpatrick, 1977.
- 110 Pines, 1998.
- 111 *Ibidem.*
- 112 Farrell, 1980.
- 113 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
- 114 Taylor, 1988.
- 115 *Ibidem.*
- 116 *Ibidem.*
- 117 *Ibidem.*
- 118 Nozick, 1974; citado por Taylor 1988.
- 119 Stearns, 1989; White y Devine, 1991.
- 120 Wreen, 1989.
- 121 Ben Zeev, 1990.
- 122 *Ibidem.*
- 123 Clanton y Kosins, 1991.
- 124 Mullen, 1993.
- 125 Zammuner y Frijda, 1994.
- 126 Zammuner y Fischer, 1995.
- 127 Ellis, 1996; citado en Pines 1998.
- 128 Pines, 1998.
- 129 *Ibidem.*
- 130 Mathes *et al.*, 1982.
- 131 Sharpsteen, 1995; Steward y Beatty, 1985.
- 132 Pines, 1998.
- 133 Adams, 1990.

- 134 Benezech, 1984.
135 Carson y Johnson, 1985.
136 Constantine, 1976.
137 Delgado y Bond, 1993.
138 Docherty y Ellis, 1976.
139 Everton y Tate, 1990.
140 Finn, 1985.
141 Goldney, 1977.
142 Laner, 1990.
143 Leong *et al.*, 1994.
144 Mathes *et al.*, 1985.
145 Mowat, 1966.
146 Riggs, 1993.
147 Saunders y Hanusa, 1986.
148 White y Devine, 1991.
149 White y Mullen, 1989.
150 Bela Szabados, *s/f*.
151 Averill, 1980.
152 Hupka, 1981.
153 Hupka, 1984.
154 Lazarus y Lazarus, 1994.
155 Hupka y Ryan, 1981; citado por Hupka, 1984.
156 Davis, 1986.
157 Stearns, 1989, 1989.
158 Ben-Zeev, 1990.
159 Jacobson y Christensen, 1996.
160 Pines, 1998.
161 Bruner, Goodnow y Austin, 1961.
162 Brown, 1961.
163 Shaver, Schwartz, Kirson y O'Connor, 1987.
164 Francis y Kucera, 1982.
165 Schimmack y Reizenzein, 1997.
166 *Ibidem*.
167 Hupka, Lenton y Hutchinson, 1999.
168 Shaver, Schwartz, Kirson y O'Connor, 1987.
169 Las cursivas son mías.
170 Hupka y cols., 1999.
171 Osgood y col., 1957.
172 Fiske, 1984.
173 Schimmack y Reizenzein, 1997.
174 Díaz Guerrero y Szalay, 1993.
175 Reidl, 1994.
176 Reyes, 1993.
177 Osgood, Suci y Tannenbaum, 1957.
178 Schimmack y Reizenzein, 1997.
179 Díaz Guerrero y Szalay, 1993.
180 Szalay y Bryson, 1975.
181 Reidl, 1994.

- 182 Reyes, 1993; Valdéz-Medina, 1998.
- 183 Valdéz y Hernández, 1986.
- 184 Figueroa, González y Solís, 1981.
- 185 Reyes Lagunes, 1993.
- 186 Domínguez, 1997.
- 187 Valdéz, 1991, 1994.
- 188 Osgood, Suci, y Tannenbaum, 1957.
- 189 Osgood y cols., 1957.
- 190 Reidl, 1994.
- 191 Preciado Serrano, 1996.
- 192 Hupka, Zaleski, Otto, Reidl y Tarabrina, 1996.
- 193 Hupka, Zaleski, Otto, Reidl y Tarabrina, 1997.
- 194 Reidl, Valencia, Vargas y Sierra, 1998.
- 195 Torres y Reidl, 1998.
- 196 Scherer, 1988.
- 197 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
- 198 Reidl y Guerrero, 1998.
- 199 Reidl, Lara y Sierra, 1998.
- 200 Reyes Munguía, 1998.

Investigación sobre celos y envidia en la cultura mexicana (método)

Primer objetivo general: significado de los celos y la envidia

El objetivo general es conocer los significados de las emociones de celos y envidia en la cultura mexicana, ya que, por un lado, existen confusiones y traslapamientos o mezclas en las definiciones propuestas por diversos autores y, por el otro, el uso indistinto que las personas hacen cuando describen lo que sienten ante ciertas situaciones y eventos. Un objetivo secundario, derivado de lo antes señalado, se refiere a establecer las semejanzas y/o diferencias entre los conceptos de celos y envidia.

PROBLEMA

El que los conceptos de celos y envidia sean utilizados de manera indistinta por las personas legas y por algunos investigadores,¹ se debe a diversas razones: ambas emociones son clasificadas como mixtas o complejas² y comparten diversas emociones constitutivas, pueden sucederse en el tiempo o coocurrir dentro del mismo episodio emocional,³ pertenecen a la misma familia de emociones,⁴ son emociones de comparación social,⁵ amenazan la autoestima,⁶ y además, comparten un problema de deseabilidad social,⁷ por lo que se puede preguntar si en México son caracterizadas o conceptualizadas como emociones diferentes o iguales.

Se parte del supuesto de que tanto los celos como la envidia son emociones complejas, y que durante el episodio emocional en cuestión el organismo evalúa o aprecia las condiciones provocadoras, las

reacciones conductuales, cognoscitivas, afectivas y fisiológicas, que lo llevan a controlar, o realizar las acciones pertinentes para enfrentar la situación de manera adaptativa desde el punto de vista biológico —individual—, psicológico y social —en sus relaciones interpersonales. Todo esto, resultado del proceso de socialización. Durante el episodio emocional pueden ocurrir ambas emociones, ya sea de manera secuenciada o simultánea, junto con otras emociones primarias o básicas, o se pueden sentir en las mismas partes del cuerpo; sin embargo, se espera que existan elementos distintivos entre ellas, en virtud de que desde el punto de vista de su caracterización teórica, no son iguales.

Si las emociones de celos y envidia se parecen en algunos aspectos pero son diferentes en otros, esto se deberá reflejar en la estructura de las asociaciones libres que provoquen, en el análisis asociativo de grupos resultante, en las redes semánticas obtenidas, y en la estructura de sus diferenciales semánticos, obtenidos, tanto de los derivados de las redes semánticas, como del amplio, constituido por adjetivos bipolares arbitrariamente establecidos por la investigadora, con base en los señalamientos de Osgood⁸ y Díaz-Guerrero y Salas.⁹

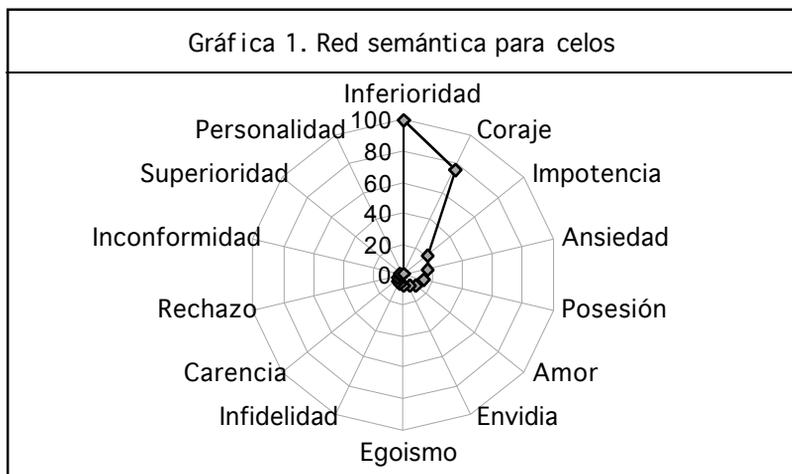
Se controló la forma en que se dieron las instrucciones para responder a los diferentes instrumentos de investigación, la forma en que se aclararon las dudas; se cuidó que se tuviera un número aproximadamente igual de varones y de mujeres, de edades que fueran de los 18 a los 30 años de edad, con una escolaridad mínima de nivel universitario.

CELOS

Estudio 1: Red semántica de celos

- *Objetivo:* determinar el significado del concepto emocional de celos.
- *Sujetos:* la muestra fue no probabilística, en virtud de haber solicitado su cooperación voluntaria, por cuota, 520 estudiantes de la Universidad Nacional Autónoma de México, con un rango de edad de 19 a 23 años, hombres y mujeres.
- *Instrumento:* se utilizó la técnica de redes semánticas.¹⁰

- *Procedimiento*: se solicitó a los sujetos que de acuerdo a su criterio, proporcionaran un mínimo de cinco palabras como definidoras del concepto de celos, con la mayor precisión y claridad posibles mediante el uso de adjetivos que consideraran relacionados con dichos conceptos. Posteriormente, se les pidió jerarquizar todas y cada una de las palabras proporcionadas como definidoras en función de la relación, importancia o cercanía que consideraran que tuvieran con la palabra estímulo. La jerarquización consistió en asignar el número uno a la definidora más cercana al concepto y así sucesivamente hasta asignar el último número a la definidora más alejada.
- *Resultados*: se obtuvieron 18 categorías definidoras, y se incluyeron únicamente las primeras 14 para construir el conjunto SAM, tomando como criterio una distancia semántica mínima de 5%, y la asíntota de la curva de la red (véase gráfica 1).



Estudio 2. Estructura factorial semántica de los celos —diferencial semántico derivado.

- *Objetivo*: el objetivo del presente estudio fue determinar la estructura factorial semántica de la emoción de celos, siguiendo los planteamientos de Osgood;¹¹ es decir, averiguar si se presen-

taban las dimensiones de evaluación, potencia y actividad, señaladas como inherentes al significado de cualquier concepto, así como establecer si la forma en que se han definido los celos en la literatura especializada queda reflejada por dicha estructura.

- *Sujetos*: se trabajó con dos muestras no probabilísticas por cuota. La primera quedó constituida por 340 sujetos y la segunda por 313 estudiantes voluntarios de la Universidad Nacional Autónoma de México. El rango de edad fue de 19 a 28 años, hombres y mujeres.
- *Procedimiento*: el procedimiento consistió de dos fases:
 - Primera fase: a partir de las 16 primeras categorías obtenidas de la investigación realizada con redes semánticas aplicadas al concepto de celos,¹² se solicitó la participación de 340 sujetos para proporcionar los adjetivos antónimos de éstas. De acuerdo a un registro de frecuencias, se seleccionaron los antónimos que obtuvieron las más altas frecuencias y se construyó un instrumento tipo “diferencial semántico” situando en los extremos de un continuo de seis intervalos iguales en distancia a los conceptos bipolares obtenidos, que fueron calificados a manera de obtener los puntajes más bajos para el polo negativo de la escala.
 - Segunda fase: el instrumento constituido por 16 escalas bipolares en total se aplicó a 313 sujetos de la población universitaria, con las mismas características de los sujetos señalados anteriormente.
- *Análisis de datos*: se empleó el análisis factorial de componentes principales para comprobar la estructura semántica supuestamente subyacente a cualquier concepto, en términos de las dimensiones de evaluación, potencia y actividad.¹³
- *Resultados*: en el cuadro 1 se muestran los dos factores resultantes del análisis factorial de celos junto con los valores promedio de las respuestas dadas a cada una de las escalas bipolares que los constituyeron. Ambos factores tuvieron valores Eigen mayores a 1 —5.62 y 1.34—, y explicaron 43.5% de la varianza total, obteniendo coeficientes de consistencia interna muy adecuados —0.84 y 0.80, respectivamente. El primer factor contiene categorías que representan las dimensiones de evaluación y actividad, por lo que se nombró evaluación-actividad. El segundo fac-

tor refiere claramente la dimensión de evaluación. Los valores de las medias dirigen la atención hacia el “polo negativo” de las escalas bipolares.

Cuadro 1. Análisis factorial de celos					
Puntajes promedio	Factor 1. Evaluación-actividad	Carga factorial	Factor 2. Evaluación	Carga factorial	Puntajes promedio
2.48	Inferioridad-superioridad	.70	Veracidad-falsedad	.76	2.63
2.13	Egoísmo-altruismo	.69	Fidelidad-infidelidad	.74	2.81
2.14	Coraje-alegría	.68	Confianza-celos	.61	2.10
2.06	Ansiedad-tranquilidad	.68	Espiritualismo-materialismo	.61	2.85
2.09	Libertad-poseción	.66	Abundancia-carencia	.54	2.29
2.28	Generosidad-envidia	.52	Satisfacción-insatisfacción	.47	2.19
2.49	Impotencia-potencia	.52			
3.01	Incompetencia-competencia	.43			
	Valor Eigen	5.62	Valor Eigen	1.34	Total
	Varianza explicada	35.1%	Varianza explicada	8.4%	43.5%
	Alfa	0.84	Alfa	0.80	

Estudio 3: Asociación libre y análisis asociativo de grupos

- *Sujetos*: se pidió a 180 sujetos, estudiantes universitarios de licenciatura, su participación voluntaria en una investigación sobre emociones. De ellos 42% fueron varones y 58% mujeres. La edad promedio fue de 24 años, con una desviación estándar de 5 años.

Del total de estudiantes, 30% pertenecía a carreras del área de ciencias biológicas y de la salud, 30% al área de físico-matemáticas e ingenierías, y 40% al área de ciencias sociales.

- *Procedimiento*: los sujetos respondieron en grupos de 3 a 5 personas, a un instrumento de tipo asociación libre, en el que aparecía 23 veces la palabra celos al frente de una línea. Se les pidió que señalaran su edad en años cumplidos, su sexo y la facultad o escuela a la que pertenecían. Las instrucciones fueron las siguientes: “Tienen un minuto para anotar frente a cada palabra estímulo, aquella que primero les venga a la mente. Cada vez, lean la palabra estímulo, y anoten la que les vino a la mente en la línea contigua. Muchas gracias. Pueden empezar.”

Después de transcurrido un minuto cronometrado, se les pidió que suspendieran la tarea y entregaran los instrumentos al investigador, agradeciendo su colaboración.

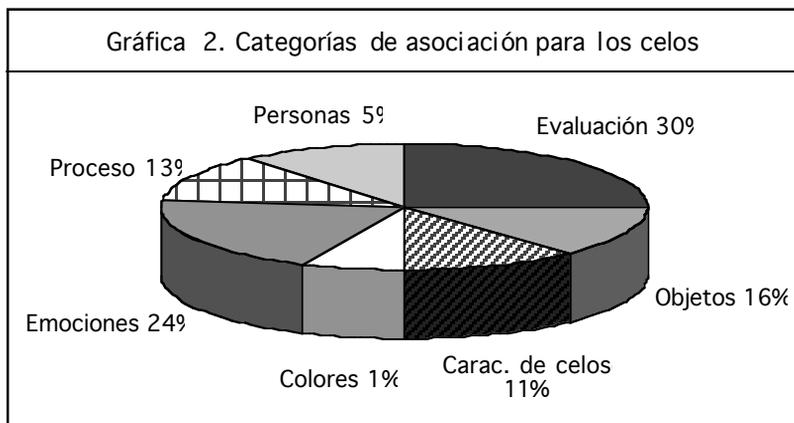
- *Análisis de datos*: los datos fueron analizados por medio de la técnica del análisis asociativo de grupos. Este AAG es un método de análisis profundo para evaluar sistemáticamente las percepciones, los significados psicológicos y las actitudes que afectan el pensamiento y la conducta de grupos sociales o culturales específicos. El postulado central inherente al enfoque del AAG es que el significado psicológico del grupo sobre un tema particular puede ser reconstruido según sus asociaciones de palabras a dicho tema.¹⁴

El método AAG ha probado ser capaz de determinar los significados psicológicos con una eficiencia comparable a aquella de otros métodos ampliamente usados: similitud de rangos, sustitución de tareas y la adaptación a palabras del “diferencial semántico”.¹⁵

A diferencia del enfoque tradicional de asociaciones de palabras, en el que se le pide a los sujetos dar una sola respuesta para cada palabra estímulo, en el método AAG los sujetos dan tantas respuestas como puedan producir en un minuto. A los sujetos se les pide escribir “asociaciones libres” a cada una de las palabras estímulo presentadas.

- *Resultados*: el número total de asociaciones que produjeron los sujetos fue de 1,463, lo que hace que cada sujeto haya emitido, en

promedio, ocho asociaciones verbales frente al concepto celos. Los resultados se presentan en la gráfica 2.



Cabe destacar que para el concepto de celos se obtuvieron siete categorías generales, dentro de las cuales quedaron clasificadas el total de las palabras asociadas dadas por los respondientes. Las grandes categorías son, en orden de importancia dependiendo de la frecuencia de asociaciones clasificadas en cada una de ellas, las siguientes: emociones asociadas a los celos, objetos celados, características de las personas celosas, consecuencias de los celos, personas que celan o celadas; evaluación, y causas de los celos.

- a) *Emociones asociadas a los celos.* En esta primera categoría quedaron incluidas emociones negativas y positivas. Entre las primeras destacan, por su orden de importancia —frecuencia—: coraje y enojo, seguidas de miedo y angustia, envidia, tristeza, pena y dolor, odio y, por último, rencor y resentimiento. Dentro de las positivas, quedaron: amor, pasión y después alegría.
- b) *Objetos celados.* Entre los objetos celados se tienen de diferentes tipos: objetos materiales, escolares y laborales, corporales, personales y de la naturaleza.

- c) *Características de las personas celosas.* La característica más importante de las personas celosas es la inseguridad; en segundo lugar, el tener carencias; en tercer lugar, ser inmaduro, por un lado ser egoísta y, por el otro, controladores y posesivos; por último, el ser intolerantes y banales.
- d) *Consecuencias de los celos.* Las consecuencias de los celos pueden ser de dos tipos: por un lado se refieren a las acciones o comportamientos que los celosos pueden llevar a cabo y, por el otro, a los aspectos personales o de la relación que se ven afectados. Dentro del primer tipo de consecuencia se tuvieron a las siguientes: la separación de la pareja y la soledad concomitante; surge la desconfianza, puede aparecer la agresividad o las agresiones entre los miembros de la pareja; y, por último, la venganza. En el segundo tipo, se encontró que se ven afectadas la comunicación entre los miembros de la pareja, la confianza y, la autoestima del celoso.
- e) *Personas que celan o celadas.* Entre las personas que se mencionan están la pareja, los amigos; la familia —hermanos— y las mujeres; y por último los hombres.
- f) *Evaluación.* Los celos son evaluados de manera negativa, neutral y positiva. La evaluación negativa señala que son malos, patológicos, problemáticos, y tontos; la evaluación neutral indica que son normales, mientras que la positiva se refiere a buenos, bonitos y al respeto.
- g) *Causas de los celos.* La primera palabra asociada es la de engaño, seguida por la de rival, y después infidelidad; un segundo grupo de palabras se refieren a indiferencia, desamor, fastidio y, por último, aparece regaño.

Estudio 4. Diferencial semántico amplio

- *Objetivo:* determinar si las dimensiones propuestas por Osgood, Suci y Tannenbaum¹⁶ en lo que se refiere al significado de un concepto: evaluación, potencia y actividad, se cumplen para la emoción de celos, con un diferencial semántico mucho más amplio que el reportado previamente.

- *Sujetos*: se trabajó con 158 sujetos, estudiantes universitarios voluntarios, con una edad promedio de 20 años, y una desviación estándar de 4.5 años. De ellos, 53% pertenece al área de ciencias biológicas y de la salud, 7% a físico-matemáticas e ingenierías, 5% a humanidades y artes, y 35% a ciencias sociales. De ellos, 38% fueron varones y 62% mujeres.
- *Procedimiento*: la aplicación del instrumento se llevó a cabo de manera grupal e individual; con aquellos sujetos que voluntariamente decidieron cooperar ante la invitación hecha por los investigadores. Se les explicaron las instrucciones y se les pidió que, en caso de haber dudas, se acercaran a los investigadores para que ellos se las resolvieran.
- *Instrumento*: en este caso el diferencial semántico quedó constituido por 66 escalas de adjetivos bipolares más comúnmente utilizados dentro de cada una de las dimensiones del significado establecidas por Osgood:¹⁷ evaluación, potencia y actividad en los diversos estudios llevados a cabo para la lengua española utilizando esta técnica de investigación.¹⁸ El instrumento tuvo siete intervalos de respuesta entre un adjetivo y su opuesto, calificados de manera que “el puntaje más alto correspondió al polo negativo” —el polo positivo se calificó con 1, y el negativo con 7.
- *Análisis de resultados*: antes de iniciar el análisis factorial del diferencial semántico se eliminaron algunos reactivos tomando en cuenta tres criterios de selección: sesgos mayores a ± 1.00 , poder discriminativo y frecuencias mayoritarias de respuestas en el intervalo 4 —intermedio, que implica que el concepto no se asocia ni a uno ni a otro polo. Después de este procedimiento de selección, quedaron 33 reactivos que se sometieron a un análisis factorial de componentes principales, con rotación varimax.
- *Resultados*: se obtuvieron dos factores con cargas factoriales superiores a 0.4, que explicaron 31% de la varianza total, con valores Eigen mayores a 1 —7.81 y 2.36—, con consistencias internas de 0.94 y 0.72, respectivamente.

El primer factor hace referencia a adjetivos evaluativos en primer lugar, y secundariamente a adjetivos de potencia y actividad, en este orden. El segundo factor es eminentemente evaluativo.

En ambos factores los puntajes promedio dirigen el significado hacia los polos negativos de cada escala bipolar. Los resultados del análisis factorial pueden consultarse en el cuadro 2.

Cuadro 2. Análisis factorial PC-Varimax. Diferencial semántico amplio de celos			
Adjetivos bipolares	Factor 1. Evaluación- potencia	Factor 2. Evaluación	μ
1 Infeliz-feliz	0.62		4.92
2 Agradable-desagradable	0.69		5.46
3 Pesado-ligero	0.52		4.90
4 Agrio-dulce	0.63		5.14
5 Maduro-inmaduro	0.63		5.22
6 Fracaso-éxito	0.49		4.81
7 Hostil-amistoso	0.58		5.00
8 Seguro-peligroso	0.76		5.52
9 Relajado-tenso	0.70		5.19
10 Cruel-amoroso	0.81		4.72
11 Amable-violento	0.77		4.92
12 Agresivo-cooperativo	0.76		4.95
13 Flexible-rígido	0.48		4.88
14 Atable-peleonero	0.66		4.83
15 Insatisfecho-satisfecho	0.53		5.21
16 Descontento-contento	0.62		5.12
17 Inteligente-tonto	0.59		4.86
1 Malo-bueno		0.82	5.21
2 Aceptante-rechazante		0.42	4.67
3 Malsano-sano		0.56	4.95
4 Desconfiado-confiado		0.59	5.64
% Varianza	23.66	7.5	31.15
Valor Eigen	7.81	2.36	
Confiabilidad	0.94	0.72	

Discusión de resultados

Se presenta la discusión de los resultados siguiendo el orden en el que se llevaron a cabo los cuatro estudios de celos reseñados, para discutirlos, posteriormente, de manera integral.

Estudio 1. Red semántica para celos. Las definidoras encontradas por medio de la red semántica pueden clasificarse en tres tipos: las que corresponden a las condiciones antecedentes o causales de los celos; las que corresponden a las características, rasgos o estilos de personalidad de las personas que sienten celos, y las que se refieren a las emociones o sentimientos que se tienen durante un episodio de celos.

La aparición de definidoras de los tres tipos señalan que, efectivamente, los celos son una emoción compuesta, en el sentido en el que la concibe por ejemplo Sharpsteen,¹⁹ y también que es correcto plantear que más que ser una emoción en el sentido estricto, es una etiqueta que se pone a un evento o situación emocional²⁰ y que incluye a las emociones y sentimientos, comportamientos y estilos de afrontamiento que se dan durante la situación.²¹

Las definidoras que se pueden identificar como causas de una situación provocadora de celos fueron: infidelidad, carencia, rechazo e inconformidad. Entre las que pertenecen a características de personalidad de los celosos, están: inferioridad, egoísmo, superioridad y personalidad. Por último, están aquellas emociones o sensaciones que surgen durante un episodio de celos: coraje, impotencia, ansiedad, posesión, amor y envidia.

Las caracterizaciones de los celos dadas por los autores revisados coinciden en que el sujeto percibe una amenaza de perder a una relación valorada ante la intrusión de un tercero o rival; esto se refleja en las definidoras de infidelidad, que implican que el sujeto es rechazado, carece de algo que la pareja busca afuera y, por lo tanto, se siente inconforme. Estas definidoras, concuerdan con lo citado por Hupka;²² Mathes, Adams y Davies;²³ Mullen y Maack²⁴ y Parrott,²⁵ en el sentido de que el celoso siente inseguridad, rechazo y temor por la pérdida.

Asimismo, las definidoras identificadas como características de la personalidad, pueden explicarse de acuerdo a Pines,²⁶ en el sentido de que la cultura, los antecedentes familiares, la dinámica familiar y los apegos infantiles y adultos, predispondrían a las personas a tener sentimientos de inferioridad o de superioridad, a ser celosos y egoístas; es decir; los celos son parte de su personalidad.²⁷

De la misma forma, las definidoras que indican las emociones que surgen ante el episodio de celos, coinciden con lo mencionado por Freud,²⁸ Hupka,²⁹ Mathes,³⁰ Mathes, Adams y Davies,³¹ Parrot,³² Pi-

nes,³³ Sharpsteen,³⁴ White³⁵ y Wreen,³⁶ en el sentido de que el celoso siente coraje o enojo, ansiedad, angustia, o inseguridad, envidia, exclusividad o posesión y amor.

Por otro lado, es interesante subrayar que las tres definidoras más cercanas a celos son: inferioridad, coraje e impotencia, perteneciendo la primera y la tercera a las identificadas como rasgos de personalidad, y la segunda —coraje—, es la emoción más mencionada por los diferentes autores citados como la reacción más intensa y frecuente ante la aparición de la traición o infidelidad de la pareja amada, por lo que se puede concluir que el enojo es la emoción que caracteriza en forma más fuerte y distintiva a los celos.³⁷

Es importante aclarar que en ningún momento se obtuvo una indicación directa de que lo que se ve amenazado es la autoestima del sujeto celoso, sino que más bien se habla de un sentimiento de inferioridad, en primerísimo lugar. Esto podría explicarse quizá, por el hecho de que en México, la persona, cuando se considera a sí misma, siempre se pone en un lugar bastante bajo en relación con las demás personas, tanto en el continuo de evaluación, como en el de poder y el de actividad, cuando debe posicionarse en relación con la edad, el parentesco, la masculinidad y la feminidad en el caso de los jóvenes, lo que parecería hablar de modestia, humildad o apocamiento en la personalidad del mexicano.³⁸

Resulta también interesante hacer notar que la segunda definidora fue coraje, que de alguna manera es una respuesta emocional congruente con el sentimiento de inferioridad que se siente, junto con la impotencia —tercera definidora— para modificar la situación en la que se encuentra el individuo celoso.

Por último, si se leyera la red como está conformada, se podría decir: ante una acción que amenaza una relación valorada, el individuo se siente inferior por haber sido rechazado, por carecer de algo que atraiga al amado, provocándole mucho coraje y un sentimiento de inconformidad e impotencia, de no poder hacer nada; junto con ansiedad, porque alguien valorado y que se suponía era suyo fue infiel. Todo ello le provoca envidia del rival, y puede explicarse la situación atribuyendo al infiel características de personalidad como el ser egoísta, y sentir al rival como alguien superior.

Estudio 2. Diferencial semántico derivado de la red para celos. De acuerdo a las dimensiones descritas por Osgood,³⁹ se encontraron sólo dos factores: uno que combinó evaluación-actividad y otro de evaluación. La estructura factorial de los celos habla de un componente eminentemente evaluativo, ya que aparece en ambos factores que la constituyen. Parece ser que el concepto de celos no tiene un conjunto de características que pudieran considerarse como correspondientes al factor potencia. Sin embargo, cabe señalar que la escala bipolar impotencia-potencia, quedó formando parte del factor denominado evaluación-actividad.

Con respecto al factor 1, evaluación-actividad, éste no corresponde a una dimensión pura o identificable con respecto al Modelo EPA —evaluación, potencia, actividad. No obstante, se puede mencionar que este factor contiene en mayor proporción elementos de evaluación, dado que contempla conceptos como inferioridad-superioridad, coraje-alegría, generosidad-envidia, egoísmo-altruismo, adjetivos que representan características valorativas o de evaluación. Son dos los pares de adjetivos que denotaron una dimensión de actividad en este factor, ansiedad-tranquilidad y libertad-poseción. Por otro lado, impotencia-potencia —que sería claramente una característica de poder—, se puede interpretar como la imposibilidad de moverse o actuar; es decir, podría verse como una escala de actividad, y obtuvo una carga factorial de consideración y ello, aunado a lo anterior, hicieron de este factor uno combinado.

Respecto al factor 2, todas las escalas bipolares que lo constituyeron son representativas de características valorativas de bien y mal. Esto hace pensar que, en este caso, el modelo de tres dimensiones propuesto por Osgood⁴⁰ no se cumple completamente, ya que los celos, contienen por sí mismos una carga afectiva que da mayor peso a las dimensiones de evaluación y actividad, dejando la dimensión de potencia relegada o anulada aparentemente —ya que sí forma parte del primer factor encontrado. Aún así, esto último sería congruente con los sentimientos de depresión y tristeza⁴¹ que se asocian a los celos, o a los de duelo y desesperación,⁴² en el sentido de que todos ellos se relacionan con la sensación de impotencia que se tiene hacia algo ya consumado.

En términos generales, ambos factores hacen referencia al polo negativo de las escalas de evaluación en virtud de haber obtenido puntajes promedio alrededor del 2.35, que significan que se evaluó a los celos en el segundo intervalo del extremo negativo de la escala. Este resultado coincide con lo que han dicho Bringle y Buunk,⁴³ Bringle,⁴⁴ Mathes⁴⁵ y Lazarus y Lazarus⁴⁶ en el sentido de que los celos son una emoción negativa: los puntajes hablan de los celos como reflejando inferioridad, posesión, coraje, impotencia, envidia, ansiedad, egoísmo, carencia, insatisfacción, celos, materialismo, falsedad e infidelidad.

El primer factor queda constituido por la inferioridad que se siente al verse amenazada la autoestima por la existencia de un rival que atenta contra algo que el sujeto considera su posesión, de manera egoísta, produciendo así coraje, ansiedad y envidia, ante la impotencia de poder hacer muy poco al respecto. Diversos autores mencionan el temor —ansiedad o angustia— ante la amenaza de la pérdida de la pareja,⁴⁷ la inferioridad que se puede sentir ante el rival, el coraje que se tienen hacia la pareja y el rival,⁴⁸ y la envidia hacia el rival,⁴⁹ lo que quedó reflejado en la estructura del primer factor obtenido.

El segundo factor parece tener que ver con las causas de los celos, en el sentido de que se perciben carencias en el sujeto,⁵⁰ quizá de índole material, insatisfacción⁵¹ en la pareja, falsedad⁵² y, por lo tanto, pérdida de confianza hacia la pareja ante su infidelidad.

Cabe destacar que algunas de las escalas que conformaron a los factores no han sido mencionados por autores de otras culturas. Estas escalas son las referidas a inferioridad, posesión, impotencia y egoísmo del primer factor. Y del segundo factor, la de materialismo. La relación de pareja en México es de absoluta exclusividad para el caso del varón, y de no tanta para el caso de la mujer. Los varones sienten que la mujer —su pareja— es suya, es una posesión como cualquier otra, y si se le celara, querría decir que ella ya lo engañó, lo que atentaría contra su valor y amor propio, haciéndole sentir inferior, disminuida su valía como hombre.⁵³ Pero en el caso de la mujer, se acepta más la infidelidad del varón, y en términos generales se reacciona de manera defensiva evadiendo y negando,⁵⁴ y pensando que mientras a ella y a los hijos no les falte nada —material—, pueden hacer de cuenta que no pasa nada. Aunado a lo anterior, la mujer se siente

incapaz e impotente ante la situación, y culpable de la misma, pues busca en ella y en alguna carencia personal, la causa de que el varón se haya relacionado con otra.

En virtud de los resultados encontrados, se puede concluir que la estructura semántica del concepto de celos sólo presenta dos de las tres dimensiones de significado postuladas por Osgood, Suci y Tan-nembaum:⁵⁵ la de evaluación, que es la más importante por haberse encontrado en los dos factores constituidos, y la de actividad, que apareció junto con la de evaluación en el primer factor. Por otro lado, la estructura factorial en términos de las escalas bipolares que constituyeron a las dimensiones señaladas, reflejan de manera adecuada la definición que la mayoría de los autores han dado sobre el concepto emocional de celos. Pero algunos aspectos sólo se explican a la luz de la cultura mexicana.

Estudio 3. Análisis asociativo de grupos para celos. Los resultados obtenidos por medio del análisis asociativo de grupos aplicado a las asociaciones libres emitidas ante el estímulo celos, resaltan varias cuestiones. En primer lugar, la riqueza de la información que proporciona la técnica de análisis empleada. Se rescatan siete categorías diferentes, constituidas cada una de ellas por varias subcategorías.

En segundo lugar, resalta el hecho de que se celen objetos con una frecuencia muy alta en comparación con personas, lo que permite pensar en la posibilidad de que ello se deba al uso indistinto de las palabras celos y envidia;⁵⁶ la categoría de objetos es la segunda en aparecer en función de su frecuencia de aparición.

En tercer lugar, la riqueza de la información recuperada con la técnica empleada, corrobora una vez más que los celos son emociones compuestas.⁵⁷

En cuarto lugar, resalta el hecho de que a pesar de que para algunos autores⁵⁸ los celos pertenecen a las llamadas emociones negativas,⁵⁹ la dimensión evaluativa es la sexta en aparecer en función de la frecuencia de palabras asociadas al concepto emocional de celos cuando se usa el análisis asociativo de grupos.

Cuando se usa la técnica del diferencial semántico, que parte del supuesto de la existencia de las dimensiones EPA en el significado de cualquier concepto, los factores obtenidos hacen referencia a la di-

mención evaluativa en primerísimo y casi único lugar, ya que en las dos ocasiones que se utilizó dicha técnica —la mencionada antes y la que se reseñará a continuación—, los primeros factores tienen un alto componente de escalas calificadoras desde un punto de vista valorativo, y los segundos factores son puramente evaluativos.

Al considerar los resultados obtenidos con la técnica del AAG de manera más específica, se observa que emociones negativas como coraje, enojo, miedo, angustia, envidia, tristeza, dolor y odio han sido empleadas por diversos autores en la caracterización de celos.⁶⁰ En cuanto a las emociones positivas asociadas, el amor también es mencionado por Arnold,⁶¹ Klein y Riviere⁶² y Tov-Ruach.⁶³ Estos resultados coinciden además con las definidoras obtenidas de la red semántica, como son: coraje, ansiedad y envidia por un lado, y el amor por el otro.⁶⁴

Los objetos celados que arroja el presente estudio hacen referencia en primer lugar a los objetos materiales, junto con objetos personales, y aspectos corporales que como ya señalamos anteriormente puede deberse al uso indistinto que se puede llegar a hacer de los conceptos de celos y envidia. Parrott⁶⁵ y Staske⁶⁶ hablan de celos no románticos o relacionales, respectivamente, y se refieren a aquellos que se dan entre personas que establecen relaciones interpersonales no románticas como pueden ser entre compañeros de escuela o de trabajo, quedando esto de manifiesto al celarse objetos o cuestiones escolares y laborales.

Entre las características de las personas celosas rescatadas con la técnica empleada, la inseguridad y la carencia, coinciden por un lado con lo reportado por Parrott⁶⁷ y por el otro con lo encontrado por Constantine,⁶⁸ Hupka,⁶⁹ Mathes, Adams y Davies,⁷⁰ Neu,⁷¹ y Reidl, Sierra, Domínguez y González;⁷² es decir, se coincide con la carencia reportada en la red. El resto de características reportadas —inmadurez, egoísmo, controladores y posesivos, así como la intolerancia y la banalidad—, aunadas a las anteriores, cubren las características del trastorno histriónico de la personalidad⁷³ y se pueden considerar como indicadores de patología.⁷⁴ De igual manera, el egoísmo y la posesividad formaron parte de las definidoras obtenidas con la red semántica.

Entre las consecuencias de los celos reportadas en el presente estudio, aquellas que hacen referencia al posible comportamiento de las

personas celosas, se encontró la desconfianza,⁷⁵ la agresividad y agresiones entre los miembros de una pareja.⁷⁶ La venganza también fue mencionada por Mullen y Maack⁷⁷ y por Tov-Ruach.⁷⁸ Dentro del segundo tipo de consecuencias, las referidas a lo que se ve afectado, se tuvo a la comunicación entre los miembros de la pareja, lo que coincide con Bringle:⁷⁹ la confianza⁸⁰ y la autoestima.⁸¹

Entre las personas que son celadas están, por supuesto, en primer lugar, la pareja, lo que coincide con la mayoría de las caracterizaciones o definiciones de celos románticos dadas por los autores revisados en este estudio. Pero aparecen otras figuras importantes: los amigos, reportados también por Parrott.⁸² La familia, coincidiendo con lo señalado por Ellestad y Stets⁸³ en su estudio sobre celos entre los miembros de la familia —hijos y sus padres—, y el de White;⁸⁴ y en particular dentro de la familia, surgió la asociación de hermanos. Los celos se sienten también entre hermanos, tal y como lo han reportado Barasch,⁸⁵ Hart, Field, Del Valle y Letourneau,⁸⁶ y Parrott.⁸⁷ A este tipo de celos se les denomina relacionales. Como es de esperar, las palabras mujer y hombre también aparecen asociadas al concepto celos.

En lo que se refiere a la categoría de evaluación, la evaluación negativa arroja palabras como malos al igual que los califican Taylor,⁸⁸ Clanton y Smith⁸⁹ y Stearns,⁹⁰ y patológicos, como son calificados por Intili y Tarrier.⁹¹ La asociación clasificada en la subcategoría de neutral es la de normales, mientras que en la positiva, se tiene que son buenos y bonitos, correspondiendo a lo que opinan autores como Pines⁹² y Constantine⁹³ en el sentido de que sirven en muchas ocasiones para mejorar la calidad de una relación pues alientan la oportunidad de establecer una mejor comunicación entre los miembros de la pareja.

Por lo que se refiere a la última gran categoría constituida por las asociaciones emitidas por los respondientes ante el concepto celos, causas de los celos, las palabras asociadas, engaño, rival e infidelidad, son mencionadas de una u otra manera por autores como Hupka,⁹⁴ Mathes,⁹⁵ Mathes, Adams y Davies,⁹⁶ Mathes y Deuger,⁹⁷ Neu,⁹⁸ Parrott,⁹⁹ Sharpsteen¹⁰⁰ y White.¹⁰¹ El concepto de infidelidad en particular, también aparece en la red semántica.

En general, se puede concluir que la técnica del AAG permite sistematizar de manera adecuada, y en general correspondiente a lo que

los autores especialistas del tema han reportado. La gran riqueza de información producida refleja la caracterización que los especialistas han hecho de la emoción celos: es una emoción compuesta, interpersonal, en la que intervienen personas que tienen ciertas características, que tiene consecuencias más negativas que positivas, que no sólo son románticos, sino también relacionales, cuyas causas pueden surgir al exterior de la pareja o la relación interpersonal, o al interior, por virtud del desarrollo de la relación misma.

Estudio 4. Diferencial semántico amplio para celos. Si ahora se consideran los resultados del segundo diferencial semántico, el constituido inicialmente por 66 escalas de adjetivos bipolares, se pueden hacer diversos señalamientos. En primer lugar, y por lo que toca a su estructura factorial, se puede ver que al igual que en el primer diferencial semántico —estudio 2—, quedó conformada por dos factores: el primero que aunque incluyó un gran número de escalas evaluativas, algunas de potencia y unas de actividad, lo hace ser un factor eminentemente evaluativo; el segundo, es eminentemente un factor evaluativo puro. En los resultados de los dos diferenciales semánticos, lo más importante es la dimensión evaluativa, aunque en el primer caso es evaluación con actividad, y en el segundo es evaluación con potencia, por lo que se refiere a los factores que surgen en primer lugar.

Si se considera la constitución del contenido de los factores obtenidos en este estudio, se puede señalar lo siguiente: el primer factor hace referencia a que los celos son desagradables, agrios, pesados; causan infelicidad, descontento, insatisfacción; implican un fracaso, los sienten las personas inmaduras, rígidas, hostiles, violentas, agresivas y peleonas; los celos son peligrosos, crueles, hacen que el individuo se sienta tenso y tonto. El segundo factor hace referencia a que los celos son malos, malsanos, rechazantes y hacen del celoso un ser desconfiado. Ambos factores dirigen la atención sobre el hecho de que la emoción de celos no sólo es una de las clasificadas como negativas por los especialistas, sino que también son vividos, definidos, conceptualizados o caracterizados como negativos por los legos.

Conclusiones

Las conclusiones a las que se pueden llegar hasta el momento señalan directrices interesantes; unas esperadas y otras no necesariamente. Entre las esperadas se encuentran las siguientes:

- a) La estructura de significado obtenida por la técnica de redes semánticas por un lado y por la del análisis asociativo de grupos por el otro, reflejan de manera muy adecuada las definiciones, conceptualizaciones o caracterizaciones que los investigadores del tema han dado para la emoción celos.
- b) El significado obtenido coincide plenamente con el señalamiento de que el enojo es la emoción distintiva de los celos.
- c) La estructura semántica del concepto emocional celos, obtenida por medio de la técnica del diferencial semántico —en su versión derivada de la red y en la amplia, de 66 adjetivos iniciales— señalan como debería de ser, una estructura eminentemente evaluativa, al estar haciendo referencia a una emoción, concepto eminentemente afectivo orientado hacia el polo negativo.
- d) El significado puede clasificarse como negativo desde la perspectiva de su indeseabilidad social y personal, desde el punto de vista del daño que le puede causar al individuo y a la relación interpersonal, así como en relación con las consecuencias derivadas de la emoción en lo que se refiere al enojo que provoca en el celoso y el comportamiento agresivo al que puede dar lugar.

Entre las directrices no necesariamente esperadas, se tiene a las siguientes:

- a) En los cuatro estudios, con las técnicas empleadas, se obtienen significados que hacen referencia a dimensiones, aspectos o factores que van más allá del concepto mismo de la emoción celos.
- b) Estos aspectos o dimensiones tienen que ver con: las causas o antecedentes de la emoción, las emociones asociadas a la de

celos, las consecuencias personales, sociales y comportamentales de la emoción, las características de las personas celosas, personas y objetos celados.

- c) La posibilidad de que los celos no sólo sean románticos, sino también relacionales.
- d) El que se celan objetos puede ser indicativo de una de dos posibilidades: o se da un uso indistinto entre los conceptos de celos y envidia, o existe un significado compartido por ambas emociones.

Como se recordará, el objetivo de esta sección fue conocer el significado de los celos empleando diversas técnicas de investigación. Con base en los resultados encontrados con todas ellas, se puede señalar que para el total de los estudiantes universitarios mexicanos que participaron en esta parte de la investigación —1,511— con edades de 19 a 28 años y una media de 22 años, el concepto emocional de celos significa sentirse inferior, impotente, ansioso y con coraje, infeliz, fracasado; que los celos se sienten hacia objetos materiales y personas; las características de las personas celosas son el ser inseguras, inmaduras, egoístas y controladoras; que los celos tienen consecuencias como la separación de las parejas, la soledad, la desconfianza y la aparición de conductas agresivas y violentas; que las personas que celan son la pareja, los amigos y la familia; que sentir celos es malo y desagradable, patológico y crea problemas y que son provocados por el engaño, un rival y la infidelidad.

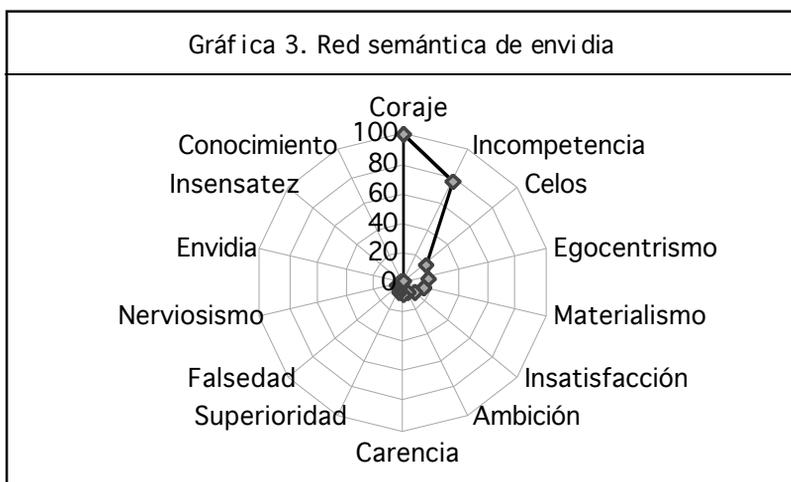
La conclusión general a la que se puede llegar hasta este punto es que el significado de la emoción de celos nos habla de una emoción compleja o compuesta, que puede caracterizarse por un lado como un rasgo de personalidad —características de las personas celosas— o como una respuesta a una situación provocada por ciertos antecedentes o causas, durante la cual se sienten otras emociones —entre ellas la envidia—, circunstancia tal que tiene efectos sobre el comportamiento, el individuo y las relaciones interpersonales involucradas en la situación; que efectivamente es una emoción valorada como negativa por lo que se refiere a su indeseabilidad y los sentimientos que provoca en el individuo y en las demás personas involucradas, y que se sienten no sólo en relaciones interpersonales amorosas, sino en todas

aquellas en las que se ponga en peligro la calidad de la relación interpersonal en cuestión, por lo que se puede entonces hablar de celos relacionales por un lado y románticos por otro.

ENVIDIA

Estudio 1. Red semántica

- *Sujetos*: la muestra quedó conformada por 520 sujetos de la población general de la Universidad Nacional Autónoma de México.
- *Resultados*: se obtuvieron 33 categorías definidoras, de las cuales se incluyen únicamente las primeras 14 definidoras para construir el conjunto SAM, tomando como criterio una distancia semántica mínima de 5%, que fue cuando la curva de la red llegó a la asíntota. La red obtenida se muestra en la gráfica 3.



Estudio 2. Estructura factorial semántica

- *Objetivo*: el objetivo del presente estudio fue determinar la estructura factorial semántica de la emoción de envidia, siguiendo

los planteamientos de Osgood,¹⁰² así como establecer si la forma en que se ha definido la envidia queda reflejada por dicha estructura.

- *Sujetos*: se trabajó con dos muestras no probabilísticas por cuota. La primera quedó constituida por 340 sujetos y la segunda por N = 314 estudiantes voluntarios de la Universidad Nacional Autónoma de México. El rango de edad fue de 19 a 23 años, hombres y mujeres.
- *Procedimiento*: consistió de dos fases; en la primera fase participaron 340 sujetos; y en la segunda fase el instrumento se aplicó a 314 sujetos de la población universitaria, con características semejantes a las mencionadas anteriormente.

Para el análisis de datos se empleó el análisis factorial de componentes principales.

- *Resultados*: para la emoción de envidia los factores resultantes se muestran en el cuadro 3. Se encontraron tres factores que explicaron 50.6% de la varianza: el primero hace referencia a escalas evaluativas, mientras que el segundo hace referencia a escalas de potencia, y en lo que respecta al tercer factor también se le denominó de evaluación.

Estudio 3. Asociación libre y análisis asociativo de grupos envidia

Actualmente, la mayoría de los psicólogos académicos concuerdan en describir las emociones como sentimientos subjetivos. Este concepto se refleja en las muchas escalas de autoreporte de estados de ánimo o emoción que se emplean para evaluarlos. Diferentes estudios han resaltado el hecho de que los informes subjetivos de los afectos no pueden ser siempre aceptados en su valor nominal, ya que pueden no estar disponibles para la introspección y otros son a menudo modificados o distorsionados.¹⁰³ Tal puede ser el caso de la envidia, que al considerarse una emoción reprobable,¹⁰⁴ es difícil estudiarla. Una forma de explicar estas situaciones consiste en averiguar primero el significado dado a los conceptos que las representan en el lenguaje o lengua de la cultura que se trate.

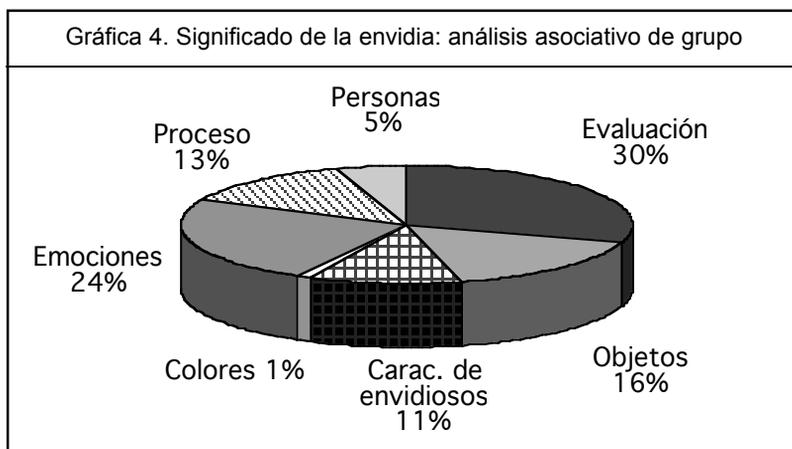
Para lograr este objetivo, se aplicó el Análisis Asociativo de Grupo (AAG), que es un método de análisis profundo, para evaluar las percep-

Cuadro 3. Análisis factorial de envidia					
Factor 1. Evaluación	Carga factorial y (media)	Factor 2. Potencia	Carga factorial y (media)	Factor 1. Evaluación	Carga factorial y (media)
Veracidad-falsedad	.77 (2.15)	Inferioridad-superioridad	.82 (2.29)	Abundancia-carencia	.86 (2.40)
Espiritualismo-materialismo	.75 (1.96)	Coraje-alegría	.61 (2.08)	Satisfacción-insatisfacción	.63 (2.05)
Egoísmo-altruismo	.72 (1.78)	Incompetencia-competencia	.58 (2.82)	Libertad-poseción	.61 (2.18)
Generosidad-envidia	.72 (1.61)	Impotencia-potencia	.57 (2.29)		
Confianza-celos	.60 (1.84)	Ansiedad-tranquilidad	.52 (2.25)		
Fidelidad-infidelidad	.60 (2.50)				
Odio-amor	.54 (2.24)				
Valor Eigen	5.59	Valor Eigen	1.33	Valor Eigen	1.17
Varianza explicada	34.9%	Varianza explicada	8.3%	Varianza explicada	7.3%
Alfa	0.85	Alfa	0.75	Alfa	0.61

ciones, los significados psicológicos y las actitudes que afectan el pensamiento y la conducta de grupos sociales o culturales específicos.¹⁰⁵

- *Sujetos* se pidió a 192 sujetos, estudiantes universitarios de licenciatura, su participación voluntaria en una investigación sobre emociones. De ellos, 43% fueron varones y 57% mujeres. La edad promedio fue de 24 años, con una desviación estándar de 5.5 años. Del total de estudiantes, 55% de ellos pertenecía a carreras del área de ciencias biológicas y de la salud, otro 45% perteneció al área de físico-matemáticas e ingenierías.
- *Procedimiento*: contestaron en pequeños grupos, a un instrumento tipo asociación libre, semejante al descrito en la sección correspondiente a celos, dándoseles las mismas instrucciones. Los datos fueron analizados por medio de la técnica del análisis asociativo de grupos, y los resultados se presentan a continuación.

- **Resultados:** el total de asociaciones dadas por los sujetos fue de 1,598, lo que hace que en promedio cada sujeto haya asociado entre ocho o nueve palabras frente al estímulo “envidia”. Se presentan los resultados organizados en grandes categorías, de acuerdo a su nivel de importancia, con base en la frecuencia relativa de las asociaciones dadas, como se puede observar en la gráfica 4: evaluación; emociones; objetos envidiados; procesos; características de las personas envidiosas; personas y colores.



- a) *Evaluación:* entre las asociaciones que aparecieron, muchos conceptos hacen referencia a juicios evaluativos, y son los que se reportan en este apartado. En primer lugar aparece el concepto *pecado* y religión. Como segundo conjunto de conceptos evaluadores aparecen las palabras *negativa*, desaprobación y error. Un tercer grupo de conceptos son *envidia de la mala*, dañina y enemigo. El cuarto tipo de palabras evaluadoras son de carácter positivo: *agrado, positivos, superación, es decir*, envidia de la buena. En quinto lugar aparecen *fea, horrible*, provoca malestar. A continuación se tiene a *la falta de valores* como la amistad y la sinceridad. Después, surge la *patología*, la *locura*, y por último, en octavo lugar, conceptos con una connotación *neutral*.

- b) *Emociones*: la envidia se asoció con otras emociones: la más fuertemente asociada fue la de *coraje* que se vio acompañada también por rencor y agresión. En segundo lugar aparecen el *odio*, junto con el amor y varias otras; en tercer lugar aparecen: *frustración*, *depresión*, incluyendo también a los complejos y la tristeza. En cuarto lugar aparecen los *celos*. En quinto lugar, apareció la emoción de *angustia-ansiedad*, donde también quedaron incluidas el miedo y la desesperación. La última emoción asociada en términos de su frecuencia, fue la *resignación*.
- c) *Objetos envidiados*: en esta categoría se incluyen objetos materiales, personas y atributos o características, tanto de objetos materiales como de humanos. En primer lugar se tiene que se envidia la *ropa* y *objetos de casa*; dentro de este grupo aparecen también conceptos como materialismo, objetos en general, comida y autos. En segundo lugar, aparecen tener *dinero*, *riqueza* y *calidad de vida*. En tercer lugar, surgen como objetos envidiados la *belleza*, *cuerpo* y *órganos*. En cuarto lugar, el *trabajo* y la *profesión* por un lado, y la *escuela* y los *estudios* por el otro. En quinto lugar, se envidia la *inteligencia* y el *pensamiento*. Como sexto y último objeto de envidia aparecen la *naturaleza* y los *animales*.
- d) *Procesos*: dentro de esta categoría se incluyen asociaciones que hacen referencia al proceso de inicio, duración y solución de las situaciones provocadoras de envidia. En primer lugar aparecen los conceptos de *comparación*, donde quedan incluidas la *incapacidad*, la *inferioridad*, las diferencias y la jerarquía. En segundo término aparecen los conceptos de *carencia*, *insatisfacción* e *impotencia*. Posteriormente aparecieron *desear* o *necesitar* lo ajeno. En cuarto lugar aparece el concepto *actuar*, y por último el de *azar*.
- e) *Características de las personas envidiosas*: entre las características asociadas al concepto envidia, aparecen en primer lugar, diversos *defectos*, donde también se incluyen la *crueledad*, *cerrazón* y *dependencia*. En segundo lugar, se tiene *inseguridad* y *baja autoestima*, con una frecuencia relativa semejante al tercer grupo de palabras asociadas: *individualismo* y *egocéntrico*.

- f) *Personas*: en este apartado se encuentran aquellas palabras asociadas a la envidia que hicieron referencia a personas. Aparecen dos tipos de ellas: en primer lugar *personas*, mujeres y pareja; y en segundo, *la familia*, los hermanos y los padres.
- g) *Colores*: la envidia se asoció principalmente con el color *verde*, entre otros.

Estudio 4. Diferencial semántico amplio para envidia

- *Sujetos*: se trabajó con 148 sujetos, estudiantes universitarios, voluntarios, con una edad promedio de 23 años, y una desviación estándar de 4 años. De ellos, 53% pertenece al área de las ciencias biológicas y de la salud, 3% a la de físico-matemáticas e ingenierías, 9% a la de humanidades y artes, y 35% a la de ciencias sociales. De ellos, 38% fueron varones y 62% mujeres.
- *Procedimiento*: La aplicación del instrumento se llevó a cabo de igual manera que en el caso de celos.
- *Instrumento*: en este caso, el diferencial semántico es semejante al descrito en la sección anterior correspondiente a celos.
- *Análisis de resultados*: antes de iniciar el análisis factorial del diferencial semántico se eliminaron 15 reactivos tomando en cuenta los tres criterios de selección señalados en la sección correspondiente de celos. Quedaron seleccionados 51 reactivos que se sometieron a un análisis factorial de componentes principales, con rotación varimax.
- *Resultados*: se obtuvieron dos factores con cargas factoriales superiores a 0.40, que explicaron 21% de la varianza total, con valores Eigen mayores a 1 —6.79 y 4.13—, con consistencias internas de 0.92 y 0.88, respectivamente.

El primer factor hace referencia a adjetivos evaluativos en primer lugar, y secundariamente a adjetivos de potencia y actividad, en este orden. El segundo factor es eminentemente evaluativo. En ambos factores, los puntajes promedio dirigen el significado hacia los polos negativos de cada escala bipolar. Los resultados del análisis factorial pueden consultarse en el cuadro 4.

Cuadro 4. Estructura factorial del diferencial semántico ampliado para envidia			
Adjetivos	Factor 1	Factor 2	Medias
1. Infeliz-feliz	0.63		5.45
2. Calmado-agitado	0.66		5.12
3. Agradable-desagradable	0.65		5.74
4. Feo-hermoso	0.49		5.43
5. Maduro-inmaduro	0.59		5.57
6. Desconfiado-confiado	0.46		5.53
7. Cobarde-valiente	0.62		5.15
8. Fracaso-éxito	0.66		5.23
9. Iluminado-oscuro	0.54		5.04
10. Seguro-peligroso	0.41		5.18
11. Relajado-tenso	0.49		5.46
12. Flexible-rígido	0.64		4.97
13. Limpio-sucio	0.41		4.53
14. Insatisfecho-satisfecho	0.61		5.54
15. Descontento-contento	0.56		5.32
16. Diligente-flojo		0.47	4.21
17. Amable-violento		0.48	5.11
18. Limpio-sucio		0.45	4.53
19. Afable-peleonero		0.45	5.03
20. Cuidadoso-descuidado		0.61	4.07
21. Respetuoso-irrespetuoso		0.56	4.76
22. Eficaz-ineficaz		0.70	4.67
23. Inteligente-tonto		0.65	4.62
% Varianza explicada	13.31	8.1	
Valor Eigen	6.79	4.13	
Confiabilidad	0.92	0.88	

Discusión de resultados

La discusión de resultados se hace en el mismo orden en el que fueron presentados los estudios, al final de la discusión particular se muestra una integrada que los considera a todos.

Estudio 1. Red semántica para envidia. Los resultados mostrados en la gráfica señalan que existen en términos generales cuatro tipos de

definidoras. Las primeras son otras emociones asociadas al concepto envidia: coraje, celos, nerviosismo o ansiedad, insatisfacción y envidia. Las segundas, hacen referencia a características o rasgos de personalidad, como son: incompetente, egocéntrico, materialista, ambicioso, superioridad, falso e insensato. Un tercer tipo que hace referencia a posibles causas o provocadores de envidia, como es la carencia. Un último tipo de definidora sería el objeto envidiado, que en este caso fue el conocimiento.

Por un lado, el que hayan aparecido elementos provocadores o causales, emociones asociadas y características del envidioso, y el objeto envidiado, reafirma que las emociones complejas¹⁰⁶ son en realidad etiquetas que se adjudican a una situación, episodio o evento emocional.¹⁰⁷

Por otro lado, si se hace referencia a las definidoras como tales, se observa que la primera, coraje o enojo, constituye un aspecto fundamental de la forma en que definen la envidia autores como Klein,¹⁰⁸ Parrott¹⁰⁹ y Spielman.¹¹⁰ La insatisfacción es un elemento mencionado en la definición que dan Bers y Rodin,¹¹¹ y como una de las emociones más relacionadas con la envidia.¹¹² La carencia es mencionada por Spielman¹¹³ y Sandell¹¹⁴ como un factor precipitante o favorecedor de la aparición de la envidia en las personas.

La aparición de la definidora “superioridad”, que pudiera parecer paradójica, puede explicarse por el hecho de que como señala Alberoni,¹¹⁵ el envidioso, al tratar de ocultar lo que siente, en virtud de que es inadecuado sentir este tipo de emociones, muestra lo contrario: indiferencia y supuesta superioridad. La definidora de “falsedad” también es considerada por Alberoni, cuando señala que el envidioso se ve obligado a mentir, a no dejar ver sus verdaderos sentimientos agresivos.

Desde otro punto de vista, se podría decir que la “incompetencia” implica el no poder algo, lo que podría interpretarse como la existencia de una carencia o falta relativa de habilidades, por ejemplo.

Se puede considerar que una persona ambiciosa también es materialista, y quizá también egocéntrica, rasgos que la muestra investigada asoció al concepto emocional de envidia.

Un aspecto que cabe resaltar es el hecho de que la definidora de celos haya quedado en tercer lugar en términos de cercanía de la envi-

dia, lo que refuerza la noción de que estas emociones en ocasiones se confunden y se usan de manera indistinta para describir lo que se siente en este tipo de situaciones. Por pertenecer a la misma familia de emociones,¹¹⁶ suelen ocurrir de manera simultánea o secuenciada durante el mismo episodio,¹¹⁷ o porque ambas amenazan la autoestima.¹¹⁸

Por último, se puede decir que, en general, las definidoras obtenidas se han considerado como características o elementos constitutivos ya sea de la forma en que se define esta emoción, o de la forma en que se describen las situaciones en las que se presenta, de acuerdo con los autores interesados en el tema.

Estudio 2. Diferencial semántico derivado de la red, para envidia. De acuerdo a las dimensiones descritas por Osgood,¹¹⁹ se encontraron tres factores: dos de evaluación y uno de potencia. La estructura factorial de la envidia habla de un componente eminentemente evaluativo, ya que aparece en los dos factores que la constituyen. Parece ser que el concepto de envidia no tiene un conjunto de características que pudieran considerarse como correspondientes al factor actividad. Quizá esta última consideración quede explicada por el hecho de que la envidia es uno de los siete pecados mortales. Es algo malo, que no se debe sentir, y cuando se siente, no se debe manifestar, y por lo tanto se niega o se miente respecto a ella.¹²⁰ Es decir, se hace lo imposible para evitar que se note, no se hace nada.

Por otro lado, la envidia, al ser considerada tan indeseable, está cargada de las dimensiones evaluativas del significado, con dos factores, en los cuales los promedios de asociación que los sujetos reportan se refieren a los extremos negativos de las escalas bipolares —puntaje total promedio de 2.07. En otras palabras, la envidia fue descrita como indicadora de bastantes celos, odio, materialismo, envidia, falsedad, egoísmo, posesión, carencia e insatisfacción.

Por lo que respecta a la dimensión semántica de potencia, se observa también un puntaje promedio bastante bajo —2.34— indicativo de una asociación bastante fuerte, o fuerte, con los extremos escalares referidos a: inferioridad, coraje, impotencia, ansiedad e incompetencia.

Desde otra perspectiva, en el primer factor de evaluación, el concepto falsedad tiene la carga más alta, lo que se explica porque la envidia es considerada como mala, y por lo tanto se niega o se miente

respecto a ella.¹²¹ La envidia se funda en la mentira y la falsedad. Para Alberoni,¹²² el envidioso nunca debe dejar transparentar sus verdaderos sentimientos agresivos, se ve entonces obligado a mentir, demuestra sentimientos contrarios de los que experimenta. Por eso, la envidia siempre es *falsedad*, es decir, *mentira*, el envidioso tiene que fingir continuamente sentimientos que no experimenta, de decir cosas que no piensa. La envidia tiene esta característica: ser, antes que nada, un *secreto*.

Se puede decir también que la envidia se confunde con los celos, como lo demuestra la alta carga factorial obtenida por esta escala, por diversas razones, entre las que se pueden considerar las siguientes: ambas son emociones complejas o compuestas,¹²³ constituidas por emociones denominadas primarias o básicas que les son comunes; ambas son emociones de las llamadas de comparación social;¹²⁴ ambas pertenecen a la misma familia de emociones;¹²⁵ en ambas se ve amenazada la autoestima o *self*;¹²⁶ ambas se presentan en la misma situación emocional, al mismo tiempo o en secuencia, una después de la otra con un intervalo pequeño entre ellas;¹²⁷ y se prefiere usar la palabra celos para referirse a la envidia por las connotaciones morales más desagradables de la segunda.¹²⁸

Al considerar las escalas bipolares constitutivas de los factores obtenidos, se puede decir que, en general, confirman los diferentes aspectos utilizados por los diversos autores revisados para definirlos. En el primer factor se tiene a los “celos”, de los que ya se habló; en este mismo factor también carga el concepto “infidelidad”, lo cual se explica por estar directamente relacionada con la emoción de celos. Otro concepto con una carga fuerte en este primer factor es el de “odio”, que de acuerdo a Parrot,¹²⁹ surge por el deseo de que el envidiado no tenga lo que tiene, ya que esto hace sentir inferior al envidioso lo que lo lleva a odiarlo, a desear destruirlo o eliminarlo.

En el segundo factor, que se denominó “potencia”, cargó el concepto de “inferioridad”. En el núcleo de la envidia se encuentra la comparación social, una influencia común y poderosa sobre el autoconcepto, ya que mucha de la autoestima proviene de la forma en que una persona se compara con otra. Cuando las habilidades de una persona, sus logros o sus posesiones se comparan pobremente con las de otro, existe la posibilidad de que se disminuyan tanto la autoesti-

ma como la imagen pública que se presenta a los demás, lo que puede llevar a sentir envidia.¹³⁰ Smith, Parrott y Diener¹³¹ señalaron como factores que favorecen sentir envidia a los sentimientos de inferioridad, el resentimiento y las percepciones de injusticia.

La siguiente emoción que cargó en este factor —potencia— fue el “coraje”. La envidia se ha encontrado fuertemente asociada al coraje.¹³² Rosenblatt¹³³ plantea que la envidia es un sentimiento de enojo o coraje porque una persona posee y disfruta algo deseable. El que lo deseable no se pueda obtener evoca sentimientos de desesperanza, acompañados por diversos grados de enojo y una autoestima lastimada por creer que se merece tener lo que no se tiene. Por lo que estos dos conceptos están fuertemente relacionados; si la persona se siente inferior ante los demás, aparecerá la emoción de coraje.

Los conceptos de “impotencia” e “incompetencia” cargan en este segundo factor. Parrott¹³⁴ y Smith¹³⁵ señalan que la envidia resulta de desear algo poseído por otro y sentirse incapaz de obtenerlo, junto con la creencia de que la persona envidiada es la causa del estado de privación del envidioso. Otra emoción que también carga en este factor es: “ansiedad”, que se explica de acuerdo a Parrott¹³⁶ quien dice que la inferioridad que siente el envidioso le provoca tristeza de las propias carencias y angustia por el estatus propio.

En lo que respecta al tercer factor, la dimensión semántica evaluativa cargó en primer lugar en el concepto de “carencia”. La comparación social puede hacer surgir la envidia simplemente al indicarle al sujeto sus deficiencias o carencias.¹³⁷

El concepto de “insatisfacción” fue el que cargó en segundo lugar. A este respecto, Bers y Rodin¹³⁸ definen a la envidia como los sentimientos, pensamientos y conductas que ocurren cuando otra persona disfruta de mayores éxitos y, consecuentemente, las ventajas, logros o posesiones, tangibles o intangibles, de la otra persona, provocan insatisfacción, resentimiento y, en ocasiones, conductas como desacreditar o difamar.

La emoción con la carga factorial más baja en este factor fue el concepto de “posesión”; los envidiosos desean las posesiones del envidiado.¹³⁹ La envidia se interpreta como dirigida especialmente a posesiones materiales, pues surge cuando la persona se compara con el otro y ve que está en desventaja, estos autores mencionan que es

el deseo frustrado por lo que otras personas tienen lo que provoca su sentimiento de inferioridad, la tristeza por su carencia, el enojo por que otra persona disfrute de algo que el envidioso desea.

Estudio 3. Análisis asociativo de grupos para envidia. El primer aspecto que llama la atención de los resultados obtenidos es el hecho de que la primera dimensión o categoría general es la que se refiere a los términos evaluativos asociados al concepto envidia. Por sí sola, aglutina 30% de las asociaciones llevadas a cabo por los sujetos entrevistados. De las evaluaciones que se obtienen, sólo una de ocho subcategorías corresponde a evaluaciones positivas, y otra a evaluaciones neutrales. La primera subcategoría que constituye a la gran dimensión de evaluación hace referencia a la envidia como pecado y la relaciona con la religión. Efectivamente, la envidia es uno de los pecados mortales de la religión católica.¹⁴⁰ Se incluyen en la segunda subcategoría a los conceptos negativa, desaprobación y error de lo que se deduce que no se debe sentir, y cuando se siente, no se debe manifestar, y por lo tanto se niega o se miente respecto a ella.¹⁴¹ En la tercera subcategoría se encuentra el concepto envidia de la mala y dañina, así como enemigo, reafirmando el hecho de su valoración negativa, junto con lo que aparece en el quinto subgrupo: fea, horrible, provoca malestar. La cuarta subcategoría hace referencia a lo positivo de la envidia, como acicate para la superación o emulación, coincidiendo con lo señalado por Parrott,¹⁴² Sandell¹⁴³ y con Spielman.¹⁴⁴ A la envidia también se asoció la patología y la locura, coincidiendo con Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim,¹⁴⁵ quienes encontraron que las personas envidiosas puntúan alto en escalas de neuroticismo.

Como segunda gran dimensión aparecen otras emociones asociadas a la envidia. Entre ellas, el primer subgrupo tiene al coraje, rencor y agresión, coincidiendo con lo señalado por autores como Parrott,¹⁴⁶ Rosenblatt,¹⁴⁷ Shengold,¹⁴⁸ Silver y Sabini,¹⁴⁹ Smith,¹⁵⁰ Smith,¹⁵¹ y Spielman.¹⁵² En la segunda subcategoría aparece el odio, mismo que mencionan Parrott,¹⁵³ como elemento fundamental de la envidia, y Taylor,¹⁵⁴ como aquello que convierte a la envidia en un vicio. En el tercer subgrupo aparecen la frustración, depresión y tristeza, emociones constitutivas de la envidia desde el punto de vista de Parrott,¹⁵⁵ Russell,¹⁵⁶ Smith,¹⁵⁷ Smith, Parrott, Ozer y Moniz.¹⁵⁸ Como cuarta

emoción asociada a la envidia, aparecen los celos, lo que favorece la confusión en el uso de los conceptos celos y envidia, en virtud de diversas razones, entre las cuales destaca el hecho de que al tener la envidia una connotación negativa mayor que los celos, muchas personas dicen sentir celos en vez de envidia.¹⁵⁹ En quinto lugar se asociaron las emociones de angustia-ansiedad, miedo y desesperación, hallazgo semejante a los de Joseph,¹⁶⁰ Klein,¹⁶¹ Parrott,¹⁶² Salovey y Rodin¹⁶³ y Shengold.¹⁶⁴ Se encontró que la resignación se asoció también con la envidia, y se podría explicar por los aspectos más pasivos de la personalidad del mexicano.¹⁶⁵

Todos los autores revisados incluyen en su definición o caracterización de la emoción envidia el hecho de que surge por desear o anhelar posesiones materiales y no materiales, pertenecientes a dominios que son importantes para el sujeto y que las tiene otro. Lo que no se ha reportado es en concreto cuáles son esos objetos o posesiones envidiadas. En la tercera gran dimensión que se constituye a partir de las asociaciones dadas al estímulo envidia, se encuentra que se envidia todo aquello que pertenece a los dominios relevantes para jóvenes estudiantes que trabajan y/o estudian: objetos materiales como ropa, casas, dinero, belleza, trabajo, profesión y estudios, así como la inteligencia.¹⁶⁶ Todo ello, altamente valorado por la juventud estudiantil actual.

Resulta de especial interés observar que también surgen asociaciones que hacen referencia al proceso que hace surgir a la envidia: el compararse con otros, el percibirse inferior por carecer de, el desear o necesitar y, por último, hacer algo para enfrentar la situación, coinciden con lo que Tesser y Collins¹⁶⁷ describen como típico de las emociones de comparación social, de las que la envidia es un ejemplo idóneo.

Por otro lado, surgieron también conceptos descriptivos de las personas envidiosas: tienen defectos como ser individualistas y egocéntricos, y se tiene una autoestima disminuida que provoca inseguridad, concordando con las descripciones que han dado autores como Parrott,¹⁶⁸ Rosenblatt,¹⁶⁹ Salovey y Rodin,¹⁷⁰ Salovey y Rothman,¹⁷¹ Smith,¹⁷² y Spielman.¹⁷³

Entre los objetos que se envidian, aparecen personas con sus nombres propios y genéricos, haciendo especial referencia a las mujeres y

a la pareja, y en la familia, a los hermanos y padres, comprobándose que las explicaciones psicoanalíticas o psicodinámicas que se han dado, en términos de la rivalidad entre hermanos por un lado, y la de padres con hijos por el otro, es algo percibido aún por los legos.¹⁷⁴

Por último, el color que más se asoció a la envidia fue el verde, coincidiendo con el dicho “se puso verde de envidia”; Hupka, Zaleski, Otto, Reidl y Tarabrina¹⁷⁵ reportaron en un estudio transcultural sobre los colores que se asocian a las emociones de celos, envidia, enojo y miedo al comparar cinco países —México, Estados Unidos, Rusia, Alemania y Polonia—, que la envidia se asocia con los colores *negro*, verde, *morado*, rojo y amarillo, aunque en México no con el verde como en esta ocasión, apareciendo en otros países. De la misma manera, Guillén-Riebeling¹⁷⁶ encontró que en los sujetos investigados por ella, la envidia se asoció con el color verde y amarillo, coincidiendo con lo reportado en esta ocasión.

Los resultados en general apoyan, por un lado, los puntos de vista teóricos plasmados en las definiciones de envidia que los diversos autores presentan, y por otro, rescatan las diversas dimensiones de interés en el estudio de cualquier emoción: una dimensión evaluativa, que clasifica a las emociones como positivas o negativas.¹⁷⁷

Por otro lado, al ser la envidia una emoción compuesta en contraste con una emoción básica,¹⁷⁸ es congruente el haber encontrado que muchas otras emociones se relacionan con la de envidia.

A través de la técnica de análisis empleada, surge la noción de proceso entre los respondientes en el que se incluye al proceso como tal y sus consecuencias. Dentro de éste, se incluye a los objetos envidiados, las personas que participan en él, y que además tienen ciertas características; resultados congruentes con la postura de Scherer,¹⁷⁹ quien prefiere hablar de las emociones como procesos y las define como una secuencia de cambios sincronizados interrelacionados en todos los subsistemas del organismo en respuesta a la evaluación de un evento, estímulo interno o externo, que es relevante para los intereses centrales del mismo.

Por último, la asociación de sinestesia del concepto de envidia con el color verde, resalta el hecho de que los conceptos emocionales tal y como los guarda el lenguaje de una cultura, reflejan el saber popular, al replicar un dicho muy usado en la cultura mexicana.

Estudio 4. Diferencial semántico amplio para envidia. Al considerar los resultados del diferencial semántico amplio para el concepto emocional de envidia, se observa que en el caso del primer factor éste se podría leer de la siguiente manera: la envidia surge del fracaso, es algo desagradable, produce una agitación que causa infelicidad e insatisfacción, puede dar como resultado una sensación de cobardía asociada a rigidez; asimismo, la persona se puede sentir inmadura y descontenta, lo que la impulsa a mantener en la oscuridad dichos sentimientos, pues son algo feo, que produce tensión, pues si alguien se diera cuenta de lo que siente, sentirían desconfianza, que es peligrosa, por tener sentimientos tan sucios. En general, esta descripción embona perfectamente con la dada por autores como Alberoni,¹⁸⁰ Bers y Rodin,¹⁸¹ Parrott,¹⁸² Rosenblatt,¹⁸³ Russell¹⁸⁴ y Taylor,¹⁸⁵ entre otros.

El segundo factor se puede leer de la siguiente manera: sentir envidia —o ser envidioso— es algo ineficaz, tonto, descuidado, irrespetuoso, violento, refleja flojera, es algo sucio y puede llevar a ser peleonero. La mayoría de los adjetivos califican de manera negativa a la emoción o al que la siente. Lo anterior concuerda con autores como Rosenblatt,¹⁸⁶ Shengold,¹⁸⁷ Silver y Sabini¹⁸⁸ y Spillius¹⁸⁹ quienes hablan de la emoción como algo negativo, malo, pecaminoso y que no se debe sentir.

Por lo que se refiere al rescate de las dimensiones planteadas por Osgood,¹⁹⁰ en realidad se rescató primordialmente la de evaluación, en términos de bueno-malo, que correspondería a la dimensión apetencia-aversión planteada por Roseman,¹⁹¹ o la de agrado-desagrado planteada por Ellsworth y Smith¹⁹² por un lado y por Scherer¹⁹³ por el otro. Asimismo, Ortony, Clore y Collins¹⁹⁴ señalan como primera dimensión para desarrollar su tipología de emociones a la de valencia positiva-negativa.

Conclusiones

Por lo que respecta al significado de la emoción envidia, tomando en cuenta los hallazgos de los cuatro estudios llevados a cabo, se pueden señalar las siguientes directrices:

- a) Al igual que en el caso de los celos, la estructura del significado obtenida por medio de la red semántica y del análisis asociativo de grupos, refleja de manera adecuada las conceptualizaciones que diversos autores han dado sobre la emoción de envidia.
- b) También comparte con los celos, el que el enojo, coraje y la agresión son emociones muy asociadas con la envidia.
- c) Al ser una emoción, el aspecto evaluativo —bueno-malo— queda perfectamente bien representado en las estructuras factoriales de ambos diferenciales semánticos.
- d) La emoción es calificada de manera negativa, por medio de la red, así como por medio del análisis asociativo de grupos.
- e) Las técnicas cualitativas más libres arrojan definidoras o asociaciones que hablan de la envidia como algo más complejo que una simple emoción; es en realidad un proceso que se inicia con un conjunto de elementos provocadores o antecedentes, cuestiones que tienen que ver con lo que ocurre durante el episodio emocional —otras emociones y comportamientos—, así como características de las personas envidiosas, y se encuentra también la mención de objetos envidiados
- f) En este caso, una de las emociones asociadas a la envidia son los celos, lo que nos vuelve a plantear la pregunta de si existe o no una diferenciación clara entre el uso de los conceptos celos y envidia, o si comparten una parte del significado lingüístico poseído por los mismos.

En este caso, el objetivo fue conocer el significado de la envidia empleando diversas técnicas de investigación. Con base en los resultados encontrados por medio de todas ellas, se puede señalar que para el total de los estudiantes universitarios mexicanos que participaron en esta parte de la investigación —1,514— con edades de 19 a 28 años y una media de 22 años, el concepto emocional de envidia significa sentir coraje y celos, así como sentirse incompetentes y centrados en sí mismos; ser falso, materialista, egoísta, inferior y cobarde, así como tener carencias; se califica a la envidia como un pecado, algo negativo, desagradable y feo; se asocia con sentimientos de coraje, odio y frustración; se envidian objetos materiales —ropa—; personas —mujeres y familia—; y características de las personas —dinero, belleza y trabajo—; surge como resultado de compararse con los demás y desear

lo ajeno; los envidiosos tienen defectos, son inseguros, su autoestima es baja y se sienten insatisfechos.

En términos generales, la conclusión a la que se puede llegar es muy semejante a la que se llegó para el caso de los celos: la envidia es una emoción compleja, que se puede caracterizar como rasgo de personalidad —características de las personas envidiosas— o como estado o repuesta a una situación provocadora; es decir, que tiene ciertos antecedentes, se lleva a cabo a lo largo de un proceso, se siente acerca de ciertas personas u objetos, y con una connotación eminentemente negativa.

DIFERENCIAS ENTRE CELOS Y ENVIDIA

Las conclusiones a las que se llegaron en relación con los significados de los conceptos emocionales de celos y de envidia señalan que uno de los problemas que queda por esclarecer es el referido a si estos significados son lo suficientemente diferentes entre sí o comparten elementos que permiten o favorecen su uso indistinto para explicar lo que se siente en un momento dado.

En un segundo momento, y con base en los hallazgos de los estudios descritos en la sección previa, los datos recogidos en dichos estudios fueron analizados utilizando otras técnicas estadísticas con objeto de responder a preguntas de investigación diferentes. En particular, se deseó saber, como ya se señaló, si los perfiles del significado obtenidos para los conceptos emocionales de celos y envidia evaluados por medio de un instrumento tipo diferencial semántico eran diferentes o no entre sí. En otras palabras, se deseó saber si dichos perfiles eran lo suficientemente diferentes como para poder distinguir los significados de los estímulos evaluados y/o en qué medida compartían elementos comunes en sus perfiles respectivos.

A continuación se reseñan los resultados de tres análisis llevados a cabo para responder a esta problemática. En primer lugar, se compararon los perfiles obtenidos por medio de los diferenciales semánticos derivados de las redes aplicadas a los sujetos, utilizando un análisis de discriminantes. En segundo lugar, se compararon las estructuras factoriales obtenidas para esos diferenciales semánticos, desde dos puntos de vista: cualitativo y cuantitativo. En tercer lugar, se compararon

los perfiles obtenidos para celos y envidia por medio de los diferenciales semánticos ampliados —66 adjetivos—, utilizando también la técnica estadística del análisis de discriminantes.

La semejanza percibida de las características que definen a los conceptos emocionales, se ha explicado como reflejo del conocimiento semántico poseído por los sujetos que emiten los juicios. A esta aproximación se le denomina punto de vista semántico de los juicios de semejanza emocional.¹⁹⁵

Los conceptos de celos y envidia se han confundido en su caracterización teórica, y en su uso cotidiano por diversas razones, entre las que se pueden considerar las siguientes: ambas son emociones complejas o compuestas,¹⁹⁶ constituidas por emociones denominadas primarias o básicas que les son comunes; ambas son emociones de las llamadas de comparación social;¹⁹⁷ ambas pertenecen a la misma familia de emociones —las de resentimiento—,¹⁹⁸ o ambas pertenecen al mismo prototipo¹⁹⁹ o comparten un guión semejante;²⁰⁰ en ambas se ve amenazada la autoestima o *self*;²⁰¹ ambas se presentan en la misma situación emocional, al mismo tiempo o en secuencia, una después de la otra con un intervalo pequeño entre ellas;²⁰² en algunos idiomas, como el inglés, se da una ambigüedad lingüística entre la palabra celos y la palabra envidia, donde la palabra celos se puede usar y se usa indistintamente para referirse a los celos o a la envidia, mientras que la palabra envidia es relativamente menos ambigua;²⁰³ otra posible razón es que se prefiere usar la palabra celos para referirse a la envidia por las connotaciones morales más desagradables de la segunda.²⁰⁴

Para Spinoza,²⁰⁵ los celos consisten en el odio hacia la pareja u objeto amado, y envidia hacia el rival. Podolsky²⁰⁶ señala que los celos están constituidos de agresión, depresión y envidia. Silver y Sabini²⁰⁷ han sugerido que con frecuencia se pueden aplicar ambos términos al mismo afecto, sin perder precisión. Las semejanzas entre ambas emociones son que ambas involucran hostilidad, pérdida de autoestima, y ambas emociones con frecuencia se dan juntas.

Owsley²⁰⁸ señala que el concepto de celos se utiliza de manera intercambiable con los de otras emociones, como por ejemplo la envidia, el resentimiento y el odio, pero se le confunde con más frecuencia con la envidia. Veereshwar²⁰⁹ señala que en el núcleo de los

celos se encuentran expectativas infundadas, proyecciones, envidia, pérdida de la autoestima, temores e inseguridades infantiles. Se puede considerar que ocurren diversas emociones cuando el celoso cambia su atención a diferentes aspectos de la situación: puede estar enojado con su pareja o compañero, dolido por lo que sucedió, deprimido ante la posibilidad de quedarse solo, o sentir envidia por el rival.²¹⁰

Ambas son emociones complejas o compuestas,²¹¹ constituidas por emociones denominadas primarias o básicas que les son comunes: enojo y miedo o inseguridad. La envidia también se puede sentir hacia el objeto amado porque tanto el rival como el amado son vistos por la persona en cuestión como gozando de una situación más favorable que la de ella. Por ello se puede pensar que la envidia es un elemento natural aunque no necesario dentro del complejo celoso. Taylor²¹² señala que los celos y la envidia como emociones con frecuencia no son distinguibles, pues comparten el ser emociones hostiles y desagradables, dolorosas para el que las experimenta; y con frecuencia se dan al mismo tiempo, puesto que una lleva a la otra de manera natural.

Smith, Kim y Parrott²¹³ encontraron que las personas investigadas fueron capaces de distinguir una emoción de la otra sobre la base de las respuestas afectivas típicamente asociadas a cada una de ellas; pero que, independientemente de ello, las dos emociones se traslapan en su significado semántico, ya que el concepto celos es ambiguo —se puede usar para describir situaciones de envidia— pero el de envidia no.

Wreen²¹⁴ señala que en el lenguaje cotidiano se usan de manera intercambiable los términos de celos y envidia. Entre los aspectos conductuales de los celos está hacer comparaciones envidiosas, comentarios rencorosos, mirar despreciativamente, hacer caras.²¹⁵ En 1990, Ben-Zeev señaló que tanto los celos como la envidia comparten un sentimiento de amenaza. La primera emoción asociada a los celos y la envidia es la misma: tristeza; la segunda emoción es el desagrado; la tercera es la esperanza de estar en el lugar del objeto en el caso de la envidia, y en los celos, la esperanza de que no se dé la pérdida del objeto —pareja—; la cuarta se refiere a la hostilidad dirigida al envidiado en el caso de la envidia y en el caso de los celos se refleja en enojo, resentimiento y sospecha hacia la pareja y el rival. Otras emociones comunes son: perturbación, vergüenza, frustración, así como sentimientos de desesperanza, y falta de suerte.

Cuando los celos tienen una causa real, las experiencias características dependen de aquello a lo que se atiende: si se atiende a la pérdida de la relación, se siente tristeza; si es a la traición ya sea de la pareja o del rival, lo que se siente es enojo o dolor; si se atiende a la propia carencia, se siente depresión y angustia; si lo es a tener que enfrentar la nueva situación, lo que se siente es angustia; y, por último, cuando se atiende a la superioridad del rival, lo que se siente es envidia.²¹⁶ En el estudio de Parrott y Smith²¹⁷ se encontró que en la situación de celos, los sujetos envidiaban al rival. La respuesta celosa incluye, en muchos casos, un componente de envidia, ya que la envidia se desarrolla en una etapa anterior a los celos y, en parte, se convierte en celos.²¹⁸ Sharpsteen y Kirkpatrick²¹⁹ encuentran en el conglomerado de los celos idealizados obtenido con los sujetos investigados que la envidia aparece como un componente primordial. Los celos son una reacción compleja que tiene componentes internos que incluyen ciertas emociones como el dolor, enojo, rabia, envidia, tristeza, miedo, duelo y humillación.

Como ya se mencionó, Shaver, Schwartz, Kirson y O'Connor²²⁰ reunieron una lista de varios cientos de palabras de términos emocionales del idioma inglés, y pidieron a estudiantes universitarios que contestaran de acuerdo a qué tan seguros estaban de que cada uno de esos conceptos era una emoción, reteniendo a 135 de ellos. Otros estudiantes calificaron a estos últimos en términos de la semejanza percibida entre ellos, y un análisis jerárquico de conglomerados los distribuyó en 25 conglomerados de palabras emocionales semejantes. El decimotercero conglomerado reunió a los conceptos de celos y envidia.

En el estudio taxonómico del vocabulario de las emociones, Storm y Storm²²¹ pidieron a 61 estudiantes universitarios y cuatro personas con una alta educación en el idioma inglés, que clasificaran en términos de su semejanza subjetiva a un conjunto de conceptos emocionales, encontrando que en el cuarto conglomerado, el referido a los términos relacionados con enojo, odio y disgusto, las emociones de envidia y celos constituyen uno de sus subconglomerados. El hecho de que quedaran en el mismo subgrupo habla de la semejanza percibida entre estos dos conceptos emocionales.

La mezcla que se da entre los conceptos de celos y envidia puede explicarse porque éstos reflejan las creencias implícitas de las perso-

nas del grado de covariación de las emociones: las emociones que de acuerdo a la experiencia de los sujetos tienden a ocurrir al mismo tiempo —y probablemente también aquellas que se siguen cercanamente en el tiempo— se juzgan como similares; esta covariación se determina a partir del conocimiento ejemplar o episódico, ya sea propio, de otros o de personajes ficticios, cuando surge la necesidad; y está basada en impresiones intuitivas o sensaciones de proximidad entre ellas.²²²

Hupka, Lenton, y Hutchinson²²³ llevaron a cabo un estudio sobre los conceptos emocionales en diferentes lenguas del mundo, y observaron que las palabras de celos y envidia se codificaron como una sola palabra en 20% de las lenguas investigadas, y se les considera como términos compuestos desde el punto de vista léxico, en el sentido de que son términos vagos para quienes las usan y no pueden diferenciarlos en términos de palabras distintas.

Como se puede ver, tanto los filósofos²²⁴ como los psicólogos que han realizado estudios con una orientación más lexicológica,²²⁵ así como el resto de los mencionados en este trabajo, con una orientación de investigación más tradicional, han encontrado diferencias entre celos y envidia, tanto en el ámbito conceptual, como teórico-metodológico y empírico; también se ha encontrado evidencia no despreciable de un traslapamiento, confusión o difusión entre sus significados.

En psicología, como ya se mencionó, para conocer el significado de los conceptos se utilizan diversos métodos, entre los que destacan: la asociación libre,²²⁶ el análisis asociativo de grupo,²²⁷ la asociación controlada,²²⁸ las redes semánticas,²²⁹ y el diferencial semántico,²³⁰ entre otros. En esta sección se hablará de la comparación entre perfiles de significado obtenidos por medio de la técnica de diferencial semántico, descrita con anterioridad.

Estudio 1. Diferencias semánticas entre los celos y la envidia

- *Objetivo:* determinar las diferencias existentes en la evaluación que se hace del significado de los conceptos emocionales de celos y envidia con un instrumento tipo diferencial semántico derivado de las redes obtenidas en el estudio previo reseñado.

- *Resultados:* para analizar los perfiles obtenidos para los conceptos de celos y envidia se utilizó un análisis de discriminantes, tipo Mahal, paso a paso. Se introdujeron las 16 escalas bipolares al análisis, obteniéndose una función canónica discriminante estadísticamente significativa — $p = 0.00$ —, que explicó 100% de la varianza, con una correlación canónica de 0.59. Las variables que resultaron discriminativas a partir de los coeficientes estandarizados de la función canónica fueron las siguientes, ordenadas jerárquicamente de acuerdo al coeficiente, y se agregó el valor de las medias —entre menor sea el valor, más orientado hacia el polo negativo de la escala— para conocer hacia dónde se dirigen las diferencias, como se puede ver en el cuadro 5.

Escalas bipolares	Función canónica	Medias celos	Medias envidia
Odio-amor	.80	3.74	2.22
Ansiedad-tranquilidad	-.45	2.06	2.24
Ambición-conformismo	.33	2.98	2.35
Generosidad-envidia	-.38	4.73	5.41
Espiritualismo-materialismo	-.25	4.22	5.05
Libertad-posesión	.17	4.91	4.83
Coraje-alegría	-.15	2.15	2.07

Con base en los resultados obtenidos, se puede observar que la envidia se describe más asociada al odio, a la ambición, a la posesividad y al coraje, mientras que los celos se asocian más a la ansiedad, envidia, y materialismo. Cabe hacer notar que una vez más, la envidia aparece como asociada a los celos.

La forma de describir a los celos y la envidia con las siete escalas bipolares que conformaron la función canónica, permite predecir con exactitud de qué emoción se trata para 77% de los casos de celos y

84% de los de envidia, dando como promedio una clasificación total correcta de 80%. Esto significa que la mayoría de los sujetos discriminaron entre ambas emociones, aunque 20% no lo hizo, como se presenta en el cuadro 6.

Cuadro 6. Porcentajes de clasificación correcta de casos			
Emociones	Casos	Celos	Envidia
Celos	149	114 (76.5%)	35 (23.5%)
Envidia	154	25 (16.2%)	129 (83.8%)

Las escalas bipolares que no entraron a la función discriminante se presentan en el cuadro 7, donde se observan dos diferencias estadísticamente significativas —negritas: veracidad-falsedad, egoísmo-altruismo— y una diferencia limítrofe —fidelidad-infidelidad— en los resultados de la prueba *t* para muestras independientes llevada a cabo. En todos los casos, la envidia obtuvo una puntuación menor. Es decir, se asocia más la envidia a la falsedad y al egoísmo.

Cuadro 7. Medias de las escalas bipolares fuera de la función				
Escalas bipolares	Celos	Envidia	t	p
Inferioridad-superioridad	2.48	2.29	1.21	0.23
Abundancia-carencia	2.29	2.40	-0.66	0.509
Satisfacción-insatisfacción	2.19	2.05	0.85	0.394
Confianza-celos	2.10	1.83	1.73	0.085
Impotencia-potencia	2.49	2.29	1.26	0.209
Veracidad-falsedad	2.63	2.15	3.15	0.002
Egoísmo-altruismo	2.13	1.78	2.40	0.017
Fidelidad-infidelidad	2.80	2.50	1.94	0.053
Incompetencia-competencia	3.01	2.82	0.95	0.345

Estudio 2. Comparación de las estructuras factoriales de los conceptos de celos y envidia: aproximaciones cualitativa y cuantitativa

- **Objetivo:** Con objeto de determinar la semejanza o diferencia de las estructuras semánticas factoriales de las emociones de celos y envidia, se compararon dichas estructuras —véase cuadros 1 y 3 de este capítulo— desde dos perspectivas metodológicas: una cualitativa, de acuerdo a la forma tradicional de reportarlas, y otra cuantitativa, empleando el coeficiente de congruencia factorial de Wrigley y Neuhaus.²³¹ Si los conceptos emocionales tienen significados distintos, las respuestas dadas a un diferencial semántico arrojarán coeficientes de congruencia muy bajos; por el contrario, si los conceptos emocionales de celos y envidia tienen elementos de significado en común, los coeficientes de congruencia o similitud factorial serán altos. De esta manera, se pretende establecer la medida en que se da un traslapamiento de los significados de los conceptos emocionales investigados.
- **Resultados:** Como se puede observar en el cuadro 1, la emoción de celos quedó constituida por dos factores: el primero conformado por ocho escalas bipolares, y el segundo por seis; quedaron fuera dos escalas, que no formaron parte de ninguno de ellos. Estos factores explicaron 43.5% de la varianza total. Para el caso de la emoción de envidia, se obtuvo una estructura factorial de tres factores, que explicaron 50.5% de la varianza total. El primer factor quedó constituido por siete escalas; el segundo por cinco, y el tercero por tres, quedando una escala fuera, al no asociarse a ninguno (véase el cuadro 3). En el cuadro 8 aparecen los coeficientes de congruencia o semejanza factorial, obtenidos al comparar a los factores de celos contra los de envidia. Como se puede observar, tres de los seis coeficientes muestran una semejanza pobre.²³² El primer factor de celos se parece —pobremente— al primero y segundo de envidia, mientras que el segundo factor de celos se parece al primero de envidia.

Cuadro 8. Coeficientes de semejanza o congruencia factorial Wrigley-Neuhaus ²³³			
Envidia	Celos		
		Factor 1	Factor 2
	Factor 1	0.77*	0.79*
	Factor 2	0.79*	0.56
Factor 3	0.62	0.67	

* Congruencia factorial pobre.²³⁴

Estudio 3. Comparación del perfil semántico de la evaluación de las emociones de celos y envidia

- *Objetivo*: determinar la semejanza o diferencia entre el significado de los conceptos de celos y envidia utilizando la técnica del diferencial semántico,²³⁵ compuesto por 66 escalas bipolares.
- *Resultados*: las respuestas dadas por los sujetos a las 66 escalas de adjetivos bipolares fueron sometidas a dos tipos de análisis: en primer lugar se calcularon pruebas *t* para comparar cada una de las escalas bipolares por separado (véase cuadro 9); en segundo lugar, se sometió a la totalidad de las escalas bipolares a un análisis de discriminantes, paso a paso de Wilk, con objeto de comparar los perfiles obtenidos para ambos conceptos (véanse cuadros 10 y 11).

De acuerdo al primer análisis efectuado, se observa que tan sólo 12 de las 66 escalas bipolares fueron evaluadas de manera diferente para el concepto emocional de celos y el de envidia, reportándose sólo las escalas para las cuales se dieron diferencias estadísticamente significativas (véase cuadro 9). Se recordará que en esta ocasión los puntajes más altos corresponden al polo negativo de las escalas.

Como resultado del segundo análisis, se obtuvo una función canónica estadísticamente significativa ($p = 0.0000$) con un valor Eigen de 0.49, y una correlación canónica de 0.56. De las 66 escalas bipolares, 11 constituyeron la función. Los coeficientes estandarizados aparecen en el cuadro 10.

Cuadro 9. Medias y pruebas t de las escalas del diferencial semántico que resultaron estadísticamente significativas al evaluar los conceptos de celos y envidia

Escalas bipolares de adjetivos	Media de celos	Media de envidia	t	GL	p
Mojado-seco	4.05	4.45	-2.12	241	0.03
Intencional-involuntario	4.82	3.50	5.02	242	0.00
Infeliz-feliz	3.07	2.81	2.16	232.43	0.03
Honesto-deshonesto	4.30	5.04	-2.99	242	0.00
Pesado-ligero	3.14	2.61	2.54	231.44	0.01
Moral-inmoral	3.98	4.59	-3.31	242	0.00
Cruel-amoroso	3.21	2.61	2.74	222.63	0.01
Pequeño-grande	4.49	3.97	2.62	239.79	0.01
Deliberado-espontáneo	5.73	3.50	2.74	239	0.01
Superficial-profundo	4.20	3.52	2.69	241	0.01
Pegajoso-resbaloso	3.55	3.92	-1.98	235.43	0.05
Tacaño-espléndido	3.80	3.25	2.74	241	0.01

Cuadro 10. Coeficientes estandarizados de la función canónica discriminante y medias para celos y envidia

Adjetivas	Coeficientes estandarizados	Celos	Envidia
		Media	Media
Malsano-sano	0.345	3.42	2.77
Ruidoso-silencioso	-0.371	3.22	3.76
Fuerte-débil	0.336	4.24	3.82
Intencional-involuntario	0.525	4.82	3.50
Moral-inmoral	-0.386	3.98	4.59
Seguro-peligroso	0.452	5.40	5.13
Cruel-amoroso	0.363	3.21	2.61
Pequeño-grande	0.362	4.49	3.97
Pegajoso-resbaloso	-0.260	3.55	3.92
Inteligente-tonto	0.286	5.04	4.69
Tacaño-espléndido	0.354	3.80	3.25
Centroides		0.703	-0.656

Con la función canónica discriminante obtenida se pueden clasificar las emociones de celos y envidia evaluadas por los sujetos con un porcentaje de acierto general de 74.8%, con un porcentaje de acierto de 71% para los celos y de 79% para envidia. De lo anterior se desprende que 29% de los sujetos describen desde el punto de vista semántico a los celos como si fueran envidia, mientras que sólo 21% describe a la envidia como si se refirieran a celos —tal y como se muestra en el cuadro 11.

Cuadro 11. Resultados de la clasificación con base en la función canónica discriminante encontrada				
	Membresía original	Predicha		Total
	Emoción	Celos	Envidia	
Frecuencia	Celos	90	37	127
	Envidia	25	94	119
Porcentaje	Celos	70.9	29.1	100.00
	Envidia	21.0	79.0	100.00

Discusión

Estudio 1. Diferencias semánticas entre los celos y la envidia. En primer lugar, nueve escalas bipolares no discriminaron entre los perfiles de la estructura semántica de los celos y la envidia; tomadas por separado, seis de ellas no arrojaron diferencias, mientras que tres sí lo hicieron. Tanto los celos como la envidia fueron descritas de la misma manera en lo que se refiere a inferioridad-superioridad, abundancia-carencia, satisfacción-insatisfacción, confianza-celos, impotencia-potencia e incompetencia-competencia. Parece ser que las razones planteadas por Averill,²³⁶ Ortony, Clore y Collins,²³⁷ Parrott y Smith,²³⁸ Plutchik,²³⁹ Schimmack y Reisenzein,²⁴⁰ Sharpsteen,²⁴¹ Smith, Kim y Parrott,²⁴² Tesser y Collins,²⁴³ y White y Mullen²⁴⁴ son adecuadas para explicar el traslapamiento de los conceptos emocionales de celos y envidia en una muestra mexicana, en el sentido de haberlas caracterizado de la misma manera. Ben-Zeev,²⁴⁵ Hupka,²⁴⁶ Parrott,²⁴⁷ Parrott y Smith,²⁴⁸ Sharpsteen y Kirkpatrick,²⁴⁹ Shengold,²⁵⁰ Spinoza y Po-

dolsky²⁵¹ y Wreen,²⁵² todos mencionan que en la caracterización de los celos existe un elemento de envidia, ya sea en su definición, o en su manifestación afectiva, cognoscitiva o conductual, o dependiendo del aspecto de la situación a la que se esté atendiendo.

En segundo lugar, los perfiles semánticos de los celos y la envidia se distinguen en sólo 7 de las 16 escalas bipolares que los describieron. Esto significa que aunque existen elementos suficientes para discriminar entre sus significados, y discriminar muy bien —80% de exactitud—, son sólo siete aspectos los que los distinguen. La envidia se relaciona más con el *odio*, *ambición*, *posesión* y *coraje*; y en las escalas que no conformaron la función discriminante, dos de ellas arrojaron diferencias: la envidia se asoció más con *lafalsedad* y el *egoísmo* en comparación con los celos. Mientras que los celos se relacionaron más con *ansiedad*, *envidia* y *materialismo*, comprendiendo que la aparición conjunta de los adjetivos materialismo y envidia, ayuda a confundirlos con la emoción de envidia.

Los resultados que diferencian a las emociones concuerdan con Smith, Kim y Parrott²⁵³ y Parrott y Smith,²⁵⁴ en el sentido de haber encontrado traslapamiento pero también diferencias entre ambos conceptos. Ellos encontraron que los celos se caracterizaron por suspicacia, sentimientos de rechazo, temor ante la pérdida, dolor, ansiedad, desconfianza, mientras que la envidia se caracterizó por sentimientos de inferioridad, insatisfacción, deseos y desaprobación. Las diferencias reportadas por estos investigadores, concuerdan en lo general con las halladas en esta ocasión: los celos son más ansiosos que la envidia, y esta última, se relaciona claramente con la necesidad de posesiones y el coraje de no tenerlas.

Por lo arriba señalado, se puede concluir que ambas emociones *comparten* aspectos importantes: la *hostilidad* o el *enojo*, la *inferioridad* sentida ante la amenaza del otro —el rival o el envidiado. Pero también tienen sus *características distintivas*: la envidia para los mexicanos se refiere al *odio* que se siente por el envidiado, ante quien se tiene mucho *coraje*, por poseer lo que no se tiene cuando se sufre de *ambición*, quizá desmedida. Los celos causan mucha *ansiedad*, pues atentan contra la autoestima,²⁵⁵ y al confundirse con la envidia de cosas materiales, lo que es muy mal visto,²⁵⁶ peor.

Estudio 2. Comparación de las estructuras factoriales de los conceptos de celos y envidia: aproximaciones cualitativa y cuantitativa. La discusión de los resultados se presenta de dos maneras: desde el punto de vista cualitativo con base en la interpretación tradicional de las estructuras factoriales, y desde el punto de vista cuantitativo, con base en los coeficientes de congruencia factorial calculados dentro del marco de referencia de la literatura revisada. Se hablará primero de celos, y en segundo término de envidia.

Punto de vista cualitativo

Celos. Desde el punto de vista cualitativo, en primer lugar se puede decir que el primer factor se puede leer como que un individuo con problemas de sentimientos de inferioridad, se siente ansioso o angustiado cuando una posesión suya —su pareja—, puede abandonarlo por otro que es más competente que él, mostrando su egoísmo al no desear compartirla, sintiéndose impotente ante la situación, y con mucho coraje. En segundo lugar, las escalas que constituyeron al primer factor, reflejan las posiciones de diversos autores revisados. Por ejemplo, la inferioridad es una característica de las personas celosas de acuerdo a Silver y Sabini,²⁵⁷ y Veereshwar;²⁵⁸ la ansiedad o angustia es otro de sus rasgos característicos, de acuerdo a Bringle;²⁵⁹ Clanton y Kosins;²⁶⁰ Constantine;²⁶¹ Hupka;²⁶² Mathes;²⁶³ Mathes, Adams y Davies;²⁶⁴ Mathes y Deuger;²⁶⁵ Plutchik;²⁶⁶ Sharpsteen²⁶⁷ y Veereshwar.²⁶⁸ Autores como Been-Zeev;²⁶⁹ Bringle;²⁷⁰ Clanton y Kosins;²⁷¹ Constantine;²⁷² Hupka;²⁷³ Mathes;²⁷⁴ Mathes, Adams y Davies;²⁷⁵ Mullen y Maack;²⁷⁶ Podolski;²⁷⁷ Plutchik;²⁷⁸ Sharpsteen;²⁷⁹ Silver y Sabini,²⁸⁰ señalan que el coraje o enojo es una emoción central de los celos. La envidia como parte constitutiva de los celos es mencionada por Bringle;²⁸¹ Hupka;²⁸² Owesley;²⁸³ Parrott;²⁸⁴ Parrott y Smith;²⁸⁵ Plutchik;²⁸⁶ Podolski;²⁸⁷ Salovey y Rothman;²⁸⁸ Sharpsteen y Kirkpatrick;²⁸⁹ Silver y Sabini;²⁹⁰ Veereshwar.²⁹¹ Por último, la escala de incompetencia habla del sentimiento de desesperanza, imposibilidad de hacer algo, tal y como lo mencionan Spinoza²⁹² y Owesley.²⁹³

Por lo que respecta al segundo factor, se puede leer, en primer lugar, de la siguiente manera: los celos son causados por la infidelidad de la pareja, que muestra así su falsedad, al buscar en otro sus carencias, que pueden ser materiales o espirituales, situación que producen insatisfacción al celoso. En segundo lugar, se puede observar que la

infidelidad es un concepto manejado de manera explícita por varios autores al definir el concepto de los celos.²⁹⁴ Lo anterior conlleva a percibir como falsa a la pareja causando una gran insatisfacción al celoso.²⁹⁵

Envidia. Por lo que toca al primer factor, desde el punto de vista cualitativo, se puede decir que su discurso se refiere a la envidia de cosas materiales, asociada al egoísmo, los celos y su causa, la infidelidad, produciendo un sentimiento de odio del envidioso hacia el envidiado, sentimiento que tiene que esconder llevándolo a ser falso. Por lo que respecta a este primer factor, la escala que contribuyó más a su constitución es el referente a la falsedad, quedando confirmado que esta emoción no se debe manifestar públicamente, por lo que cuando se siente, se lleva al individuo a decir mentiras, a ser falso con los demás, tal y como lo señalaron Rosenblatt,²⁹⁶ Shengold,²⁹⁷ Silver y Sabini,²⁹⁸ Smith²⁹⁹ y Spillius.³⁰⁰ Con frecuencia la envidia se refiere a cosas materiales,³⁰¹ que lleva al envidioso a odiar o tener sentimientos hostiles hacia el envidiado.³⁰²

El segundo factor, puede leerse como la inferioridad percibida al compararse con el otro, debida a la incompetencia propia, lo que causa un sentimiento de impotencia, ansiedad y coraje hacia el envidiado. Son diversos autores los que refieren a la inferioridad como el sentimiento provocado en el envidioso al compararse con el otro.³⁰³ Un segundo elemento constitutivo de este factor es la emoción de coraje, enojo, característica de la envidia, de acuerdo a lo señalado por Ben-Zeev,³⁰⁴ Parrott,³⁰⁵ Plutchik,³⁰⁶ Rosenblatt,³⁰⁷ Shengold,³⁰⁸ Smith³⁰⁹ y Spielman.³¹⁰ Entre los autores que establecen la presencia de ansiedad o angustia ante la emoción de envidia se encuentran Plutchik³¹¹ y Parrott,³¹² en virtud de ser una emoción que se prefiere no tener, y cuando se sufre, hace que las personas se sientan mal, ansiosas o culpables dada su indeseabilidad social.

El tercer factor encontrado para la envidia se refiere a la insatisfacción producida por la carencia de posesiones del envidioso, elementos constitutivos de las definiciones de envidia presentadas anteriormente. Existen, sin embargo, autores que hacen especial énfasis en las escalas de carencia³¹³ por un lado, y por el otro, Ben-Zeev,³¹⁴ Bers y Rodin,³¹⁵ Russell³¹⁶ y Taylor³¹⁷ se refieren específicamente a la insatisfacción que provoca la envidia en el que la siente.

Ahora bien, si se comparan los factores encontrados de acuerdo a la interpretación o nombre que se les pudieran dar en cada una de las estructuras factoriales detectadas, se puede señalar lo siguiente. El primer factor de celos se podría denominar “correlatos de envidia”, mientras que el segundo se podría llamar “celos”. En lo que se refiere a la estructura factorial de la envidia, se observa que el primer factor se podría denominar “envidia celosa”; el segundo “correlatos de la envidia” y el tercero, “causas de la envidia”. Desde este punto de vista, se puede decir, en primer lugar, que el primer factor de celos —correlatos de envidia— y el segundo de envidia —correlatos de la envidia— son semejantes desde el punto de vista cualitativo; en segundo lugar, el segundo factor de celos —celos— y el primero de envidia —envidia celosa— son semejantes, siendo el menos parecido el tercero de envidia —causas de envidia— con el primero de celos —correlatos de envidia.

La razón para que esto sea así se debe a varias cuestiones importantes. Primera: en los estudios cualitativos —redes semánticas—,³¹⁸ de los que se partió para elaborar el diferencial semántico, arrojaron definidoras comunes o de significados muy parecidos, como fueron, para el caso de los celos: coraje, ansiedad, envidia, egoísmo, carencia; y para el caso de la envidia, coraje, nerviosismo, envidia, egocentrismo y carencia. Segunda, estos conceptos junto con los distintivos de cada emoción fueron los que, junto con sus antónimos, conformaron el diferencial semántico utilizado en este estudio. Tercera, diversos autores han señalado ya que, tanto empíricamente como conceptualmente, se tiende a dar este traslapamiento en el significado de estas dos emociones, en particular en función de diversas circunstancias mencionadas anteriormente.³¹⁹

Punto de vista cuantitativo

Los resultados presentados en el cuadro 8 indican, de acuerdo a Evans,³²⁰ la existencia de una congruencia o similitud factorial pobre entre el primer factor de celos y el segundo de envidia, así como entre el segundo de celos y el primero de envidia. La calificación de pobre se debe a los criterios establecidos por Evans ante la inexistencia de pruebas de significancia asociadas a este coeficiente —buena: valores 0.90 y >; regular, valores de 0.80 a 0.89; pobre, valores de 0.70

a 0.79; y nula, valores de 0.69 y <. Sin embargo, cabe aclarar que si el valor hubiera sido 0.80 o superior, el calificativo que se tendría que usar sería el de “regular”, de acuerdo al mismo autor. En virtud de ello, se puede decir que aunque la similitud puede ser calificada de pobre o regular, ésta sí se da; es decir, las estructuras factoriales muestran un traslapamiento en función de la magnitud de las cargas factoriales de las diferentes variables que constituyen a los factores. Este traslapamiento no es de identidad total o máximo; sin embargo, existe, y ayuda a confundir los conceptos de celos y envidia, tanto en su uso cotidiano como en la literatura especializada. Por último, estos hallazgos coinciden con los obtenidos a partir del análisis cualitativo efectuado.

Por lo anterior, se puede decir que aunque los conceptos emocionales de celos y de envidia son diferentes, comparten elementos, en sus antecedentes o causas, durante el proceso de su manifestación —correlatos— y en sus consecuencias o efectos, que favorecen su uso indiscriminado, entre los legos así como entre los especialistas.

Estudio 3. Comparación del perfil semántico de la evaluación de las emociones de celos y envidia. En primer lugar, 54 escalas bipolares no discriminaron entre la estructura semántica de los celos y la envidia, si son tomadas por separado, mientras que 55 no lo hacen si se consideran como perfiles. Parece ser que las razones planteadas por Averill,³²¹ Ortony, Clore y Collins,³²² Parrott y Smith,³²³ Plutchik,³²⁴ Schimmack y Reisenzein,³²⁵ Sharpsteen,³²⁶ Smith, Kim y Parrott,³²⁷ Tesser y Collins,³²⁸ y White y Mullen³²⁹ son adecuadas para explicar el traslapamiento de los conceptos emocionales de celos y envidia en dos muestras mexicanas, en el sentido de haberlos caracterizado de la misma manera, coincidiendo estos resultados con los reportados por Reidl, Sierra, Dominguez y González.³³⁰ Ben-Zeev,³³¹ Hupka,³³² Parrott,³³³ Parrott y Smith,³³⁴ Sharpsteen y Kirkpatrick,³³⁵ Shengold,³³⁶ Spinoza³³⁷ y Podolsky,³³⁸ citados por Taylor,³³⁹ y Wreen:³⁴⁰ mencionan que en la caracterización de los celos existe un elemento de envidia, ya sea en su definición, o en su manifestación afectiva, cognoscitiva o conductual, o dependiendo del aspecto de la situación a la que se esté atendiendo.

En segundo lugar, de las doce escalas que son respondidas de manera diferente cuando se analizan por separado, seis de ellas también

pertenecen a la función canónica discriminante obtenida cuando se comparan las respuestas como perfiles. Las escalas que son comunes a ambos análisis son: intencional-involuntario, moral-inmoral, cruel-amoroso, pequeño-grande, pegajoso-resbaloso y tacaño-espléndido. Respecto a éstas, los celos son concebidos como algo intencional, cruel, grande y tacaño, mientras que la envidia se caracteriza como algo inmoral y resbaloso.

A partir del primer análisis de los resultados, de manera global, se podría decir que los celos son algo que se siente por la acción intencional, deliberada y cruel de alguien, que produce gran infelicidad, resultado de un comportamiento que tiene efectos pesados y profundos. La envidia, en cambio, produce una lectura que habla de ser una emoción deshonesta, inmoral, mojada y resbalosa.

En tercer lugar, los perfiles semánticos de los celos y la envidia se distinguen en sólo 11 de las 66 escalas bipolares que los describieron. Esto quiere decir que aunque existen elementos suficientes para discriminar entre sus significados, y discriminar muy bien —74.8% de exactitud—, son sólo 11 aspectos los que los distinguen. La visión de los celos hace referencia a algo peligroso, con intencionalidad y crueldad, causando un efecto grande, son malsanos, y denotan debilidad, tacañería, y tontería. Por su lado, la envidia implica ser algo inmoral, resbaloso y ruidoso —quizá a nivel de la conciencia moral.

Si tomamos en consideración los valores de los coeficientes estandarizados de la función canónica discriminativa, se puede observar que lo que más distingue entre los celos y la envidia se refiere a si se da la intencionalidad o no; enseguida, la distinción la establece el grado de peligrosidad de la emoción; el siguiente elemento es el de la inmoralidad relacionada con sentir dichas emociones; le siguen qué tan ruidosas son y después qué tan crueles y grandes son; por último, la distinción entre ambas está dada por los niveles de tacañería que reflejan, así como su asociación con la salud o carencia de ella, con la debilidad, la tontería y, por último la sensación de ser algo resbaloso.

Es interesante hacer notar que estos 11 aspectos distinguen entre ambas emociones de manera bastante adecuada, y lo hace mejor para el caso de la envidia, coincidiendo con lo señalado por Reidl, Sierra, Domínguez y González³⁴¹ y por Smith, Kim y Parrott³⁴² en el sentido de que el concepto de celos es más ambiguo que el de envidia.

Desde otro punto de vista, las diferencias entre los conceptos de celos y envidia coinciden con las diferencias reportadas por Parrott y Smith,³⁴³ en el sentido de que la envidia es una emoción inmoral y deshonesto, y con lo señalado por Taylor,³⁴⁴ en el sentido de que los celos son desagradables y dolorosos por ser crueles, intencionales, peligrosos, y con lo señalado por Pines,³⁴⁵ Silver y Sabini³⁴⁶ y Smith, Kim y Parrott³⁴⁷ en el sentido de que los celos involucran hostilidad y pueden llevar a la violencia.

Ahora bien, desde el punto de vista de las dimensiones semánticas planteadas por Osgood,³⁴⁸ la distinción entre los celos y la envidia está dada primordialmente por adjetivos representativos de la dimensión de evaluación: cinco de doce en el primer análisis, y seis de once en el segundo. En el primer análisis, la segunda dimensión en términos del número de escalas que la representan es la de “actividad”, con cuatro de doce, pero en el segundo es la de “potencia” con dos de once. Por último, la tercera dimensión en el primer análisis es la de “potencia”, con tres escalas de doce, y en el segundo es la de “actividad”, con dos escalas de once. La dimensión evaluativa es la más importante en la caracterización semántica de estas dos emociones, coincidiendo con los resultados reportados por Reidl y Fernández de Ortega, en 2001.

En función de los puntajes promedio obtenidos para las escalas de las diferentes dimensiones semánticas, el concepto de “celos” obtiene promedios más altos en el mayor número de dimensiones, tanto en las del primero como en las del segundo análisis, lo que está señalando una asociación más negativa de esta emoción, con un número mayor de aspectos definidores, favoreciendo de esta manera su mayor ambigüedad en comparación con el concepto de “envidia”, que parece ser más clara y precisa en cuanto a su caracterización semántica, concordando con lo señalado anteriormente respecto a este tema. La envidia es deshonesto, inmoral, mojada, resbalosa y ruidosa, mientras que los celos son todo lo demás: intencionales, infelices, pesados, crueles, g r a ndes, deliberados, profundos, tacaños y tontos.

Sin embargo, y a pesar de lo antes señalado, cabe recordar que la gran mayoría (82%) de las escalas bipolares del instrumento empleado son utilizadas de la misma manera para describir lo que son los celos y la envidia en las muestras investigadas. Esto lleva a pensar que

estas emociones, de acuerdo a la opinión de Hupka³⁴⁹ y Hupka y Eschett,³⁵⁰ son en realidad etiquetas que se dan a los sentimientos y sensaciones surgidos ante la interpretación y valoración de situaciones o predicamentos y que tienen la propiedad de explicar o justificar el comportamiento instrumental de las personas, y que, por lo tanto, para abordar su estudio de una manera más adecuada, se tendrá que investigarlas atendiendo a las situaciones o predicamentos en su totalidad. De ahí se puede concluir que ambas emociones comparten aspectos importantes, pero también tienen sus características distintivas.

Conclusiones

Los resultados reportados al intentar establecer la diferenciación entre las emociones de celos y envidia, llevan a preguntarnos si la sola caracterización semántica de los conceptos emocionales es suficiente para poder dar cuenta clara de las mismas o, por el contrario, si es necesario abordar su estudio partiendo de las situaciones o eventos totales en las que se involucran los individuos.

De ser así, y para responder a estas interrogantes, se procedió a tratar de encontrar si las diferencias o semejanzas detectadas se encuentran en las situaciones o eventos que anteceden y/o causan la emoción, a las comparaciones que se pueden establecer con el celado o el envidiado, a las emociones que se sienten o que acompañan a los celos y a la envidia una vez que éstas aparecen, a la forma en que se reacciona ante ellas a nivel fisiológico, de comportamiento y de cogniciones o explicaciones que uno se da cuando se encuentra en dichas situaciones. Esto es lo que justificó el segundo objetivo de investigación que se presenta a continuación.

Como una segunda pregunta referida al significado de las emociones de celos y envidia se planteó la posibilidad de establecer, de manera objetiva, la posible semejanza y/o diferencia entre ellas.

Los resultados globales basados en las respuestas dadas por los estudiantes universitarios mexicanos investigados —N = 802, envidia y N = 811, celos—, a pesar de los elementos comunes que ambas emociones tienen en lo que se refiere a ser emociones compuestas, de comparación social, de pertenecer a la misma familia o prototipo emocional, de amenazar la autoestima, de presentarse en la misma situación

emocional, de su connotación indeseable y al uso indistinto que los legos pueden hacer de dichos conceptos, señalan que:

- a) Las diferencias entre ellas estriban en la forma en que se asocia a cada una el odio, la ambición, la posesión, la falsedad, el egoísmo, el coraje, mantenerla en silencio y ser algo inmoral —envidia— por un lado, y la ansiedad, la envidia, el ser mal-sano, implicar debilidad, intencionalidad, ser peligroso y cruel —celos— por el otro.
- b) Los elementos comunes que comparten son más que aquellos que las distinguen.
- c) Aunque las estructuras factoriales obtienen coeficientes de congruencia insuficientes en términos de su magnitud para asegurar su diferenciación y las probabilidades de poder distinguir las en función de cómo fueron descritas, son suficientes para poder establecer la diferencia entre ellas.

NOTAS

- 1 Smith, Kim y Parrott, 1988.
- 2 Plutchik, 1980.
- 3 Schimmack y Reizenzein, 1997; Reidl, Lara y Sierra, 1998.
- 4 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
- 5 Tesser y Collins, 1988.
- 6 White y Mullen, 1989.
- 7 Parrott y Smith, 1993; Reidl y Guerrero, 1998.
- 8 Osgood y cols., 1957/1976.
- 9 Díaz-Guerrero y Salas, 1975.
- 10 Valdéz Medina, 1998.
- 11 Osgood y cols., 1957/1976.
- 12 Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2000a.
- 13 Osgood, Suci y Tannenbaum, 1957/1976.
- 14 Díaz-Guerrero y Szalay, 1993.
- 15 Szalay y Bryson, 1975.
- 16 Osgood, Suci y Tannenbaum, 1957/1976.
- 17 Osgood, y cols., 1957/1976.
- 18 Díaz-Guerrero y Salas, 1975.
- 19 Sharpsteen, 1991.
- 20 Hupka, 1984.
- 21 Hupka y Eshett, 1988.
- 22 Hupka, 1984.
- 23 Mathes, Adams y Davies, 1985.

- 24 Mullen y Maack, 1985.
- 25 Parrott, 1991.
- 26 Pines, 1998.
- 27 Mathes, 1984.
- 28 Freud, 1922.
- 29 Hupka, 1984.
- 30 Mathes, 1991.
- 31 Mathes, Adams y Davies, 1985.
- 32 Parrot, 1991.
- 33 Pines, 1998.
- 34 Sharpsteen, 1991.
- 35 White, 1981.
- 36 Wreen, 1989.
- 37 Hupka, 1984; Mathes, 1991; Mathes, Adams y Davies, 1985; Mullen y Maack, 1985; Parrott, 1991; Pines, 1998.
- 38 Díaz-Guerrero, 1994.
- 39 Osgood y cols., 1957/1976.
- 40 *Íbid.*
- 41 Clanton, y Kosins, 1991; Mathes, 1991.
- 42 Constantine, 1976.
- 43 Bringle y Buunk, 1985.
- 44 Bringle, 1991.
- 45 Mathes, 1991.
- 46 Lazarus y Lazarus, 1994.
- 47 Bringle, 1991; Hupka, 1984; Mathes, 1991; Mathes y Deuger, 1982; Mathes, Adams y Davies, 1985; Parrott, 1991; Sharpsteen, 1991.
- 48 Hupka, 1984; Mathes, 1991; Mathes, Adams, y Davies, 1985; Mullen y Maack, 1985; Parrott, 1991; Sharpsteen, 1991.
- 49 Bringle, 1991; Parrott, 1991.
- 50 Parrott, 1991.
- 51 Bringle, 1991; Mathes, 1991.
- 52 Taylor, 1988.
- 53 Díaz-Guerrero, 1994.
- 54 Torres y Reidl, 1998.
- 55 Osgood, Suci y Tannenbaum, 1957/1976.
- 56 Bers y Rodin, 1984; Etchegoyen, López y Rabin, 1987; Owsley, 1981; Salovey y Rodin, 1984, 1986a, 1986b; Smith, Kim y Parrott, 1988; Tesser y Collins, 1988; Pines, 1998.
- 57 Arnold, 1960; Constantine, 1976; Hupka, 1981; Hurlock, 1973; Mathes, 1991; Mathes, Adams y Davies, 1985; Miller y Siegel, 1972; Mullen y Maack, 1985; Parrott, 1991; Sharpsteen, 1991; Spielman, 1971.
- 58 Parrott y Smith, 1993; Joseph, 1986; Pines, 1998; Taylor, 1988.
- 59 Las emociones pueden ser negativas desde tres puntos de vista: hacen daño al individuo o a la relación interpersonal de que se trate —celos patológicos—; están asociadas a otras emociones o características de personalidad evaluadas como negativas por la cultura en la que se vive —son socialmente indeseables—; y por último, son causa de delitos tipificados —violencia intra familiar y homicidio.

- ⁶⁰ Arnold, 1960; Bringle, 1991; Constantine, 1976; Hupka, 1984; Hurlock, 1973; Mathes, 1991; Mathes, Adams y Davies, 1985; Miller y Siegel, 1972; Mullen y Maack, 1985; Parrott, 1991; Sharpsteen, 1991; Spielman, 1971.
- ⁶¹ Arnold, 1960.
- ⁶² Klein y Riviere, 1953.
- ⁶³ Tov-Ruach, 1980.
- ⁶⁴ Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2000a.
- ⁶⁵ Parrott, 1991.
- ⁶⁶ Staske, 1999.
- ⁶⁷ Parrott, 1991.
- ⁶⁸ Constantine, 1976.
- ⁶⁹ Hupka, 1984.
- ⁷⁰ Mathes, Adams y Davies, 1985.
- ⁷¹ Neu, 1980.
- ⁷² Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2000a.
- ⁷³ DSM-IV, 1996.
- ⁷⁴ Intili y TARRIER, 1998.
- ⁷⁵ Spielman, 1971.
- ⁷⁶ Klein y Riviere, 1953; Raj, Silverman, Wingood, DiClemente, 1999; y O'Leary, 1999.
- ⁷⁷ Mullen y Maack, 1985.
- ⁷⁸ Tov-Ruach, 1980.
- ⁷⁹ Bringle, 1991.
- ⁸⁰ Spielman, 1971.
- ⁸¹ Bryson, 1991; Guerrero y Afifi, 1998.
- ⁸² Parrott, 1991.
- ⁸³ Ellestad y Stets, 1998.
- ⁸⁴ White, 1991.
- ⁸⁵ Barasch, 1998.
- ⁸⁶ Hart, Field, Del Valle y Letourneau, 1998.
- ⁸⁷ Parrott, 1991.
- ⁸⁸ Taylor, 1988.
- ⁸⁹ Clanton y Smith, 1977.
- ⁹⁰ Stearns, 1994.
- ⁹¹ Intili y TARRIER, 1998.
- ⁹² Pines, 1998.
- ⁹³ Constantine, 1976.
- ⁹⁴ Hupka, 1981.
- ⁹⁵ Mathes, 1991.
- ⁹⁶ Mathes, Adams y Davies, 1985.
- ⁹⁷ Mathes y Deuger, 1982.
- ⁹⁸ Neu, 1980.
- ⁹⁹ Parrott, 1991.
- ¹⁰⁰ Sharpsteen, 1991.
- ¹⁰¹ White, 1981.
- ¹⁰² Osgood y cols., 1976.
- ¹⁰³ Plutchik, 1987.
- ¹⁰⁴ Taylor, 1988.

- ¹⁰⁵ Díaz-Guerrero y Szalay, 1993.
¹⁰⁶ Plutchick, 1987.
¹⁰⁷ Hupka, 1984; Hupka y Eshett, 1988.
¹⁰⁸ Klein, 1957.
¹⁰⁹ Parrott, 1991.
¹¹⁰ Spielman, 1971.
¹¹¹ Bers y Rodin, 1984.
¹¹² Lara Díaz, 1997.
¹¹³ Spielman, 1977.
¹¹⁴ Sandell, 1993.
¹¹⁵ Alberoni, 1992.
¹¹⁶ Ortony, Clore y Collins, 1988, 1996.
¹¹⁷ Schimmack y Reisenzein, 1997.
¹¹⁸ White y Mullen, 1989.
¹¹⁹ Osgood y cols., 1976.
¹²⁰ Rosenblatt, 1988; Shengold, 1994; Silver y Sabini, 1978; Spillius, 1993.
¹²¹ Rosenblatt, 1988; Shengold, 1994; Silver y Sabini, 1978; Spillius, 1993.
¹²² Alberoni, 1992.
¹²³ Plutchik, 1987.
¹²⁴ Tesser y Collins, 1988.
¹²⁵ Ortony, Clore y Collins, 1988, 1996.
¹²⁶ White y Mullen, 1989.
¹²⁷ Schimmack y Reisenzein, 1997.
¹²⁸ Parrott y Smith, 1993.
¹²⁹ Parrot, 1991.
¹³⁰ Salovey y Rothman, 1991; Silver y Sabini, 1978.
¹³¹ Smith, Parrott y Diener, 1990, citado por Parrott, 1991.
¹³² Parrott, 1991; Shengold, 1994; Smith, 1991; Spielman, 1971.
¹³³ Rosenblatt, 1988.
¹³⁴ Parrott, 1991.
¹³⁵ Smith, 1991.
¹³⁶ Parrott, 1991.
¹³⁷ Parrott, 1991; Salovey y Rodin, 1984; Salovey y Rothman, 1991; Silver y Sabini, 1978.
¹³⁸ Bers y Rodin, 1984.
¹³⁹ Bers y Rodin, 1984; Rosenblatt, 1988; Russell, 1965; Smith, 1991; Spielman, 1971.
¹⁴⁰ Fray Andrés de Olmos, 1996.
¹⁴¹ Heikkinen, Nikkonen y Aavarine, 1998; Rosenblatt, 1988; Russell, 1965; Shengold, 1994; Silver y Sabini, 1978; Smith, 1991; Spillius, 1993.
¹⁴² Parrott, 1991.
¹⁴³ Sandell, 1993.
¹⁴⁴ Spielman, 1971.
¹⁴⁵ Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim, 1999.
¹⁴⁶ Parrott, 1991.
¹⁴⁷ Rosenblatt, 1988.
¹⁴⁸ Shengold, 1994.
¹⁴⁹ Silver y Sabini, 1978.

- 150 Smith, 1991.
151 Smith y cols., 1999.
152 Spielman, 1971.
153 Parrott, 1991.
154 Taylor, 1988.
155 Parrott, 1991.
156 Russell, 1965.
157 Smith y cols., 1999.
158 Smith, Parrott, Ozer y Moniz, 1994.
159 Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2000a; Taylor, 1988.
160 Joseph, 1986.
161 Klein, 1957.
162 Parrott, 1991.
163 Salovey y Rodin, 1984, 1991.
164 Shengold, 1994.
165 Díaz-Guerrero, 1994.
166 Alberoni, 1992.
167 Tesser y Collins, 1988.
168 Parrott, 1991.
169 Rosenblatt, 1988.
170 Salovey y Rodin, 1984.
171 Salovey y Rothman, 1991.
172 Smith y cols., 1999.
173 Spielman, 1971.
174 Rosenblatt, 1988; Sandell, 1993; Shengold, 1994; Spielman, 1971; Spillius, 1993.
175 Hupka, Zaleski, Otto, Reidl y Tarabrina, 1997.
176 Guillén-Riebeling, 2000.
177 Roseman, 1991; Smith y Ellsworth, 1985 y 1987; Ellsworth y Smith, 1988; Scherer, 1988; y Ortony, Clore y Collins, 1996.
178 Averill, 1994; Ortony, Clore y Collins, 1996; Shweder, 1994.
179 Scherer, 1994.
180 Alberoni, 1992.
181 Bers y Rodin, 1984.
182 Parrott, 1991.
183 Rosenblatt, 1988.
184 Russell, 1965.
185 Taylor, 1988.
186 Rosenblatt, 1988.
187 Shengold, 1994.
188 Silver y Sabini, 1978.
189 Spillius, 1993.
190 Osgood y cols., 1976.
191 Roseman, 1991.
192 Ellsworth y Smith, 1988.
193 Scherer, 1988.
194 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
195 Schimmack y Reizenzein, 1997.
196 Plutchik, 1987.

- 197 Tesser y Collins, 1988.
- 198 Ortony, Clore y Collins, 1988, 1996.
- 199 Sharpsteen, 1991 y 1993.
- 200 Averill, 1980.
- 201 White y Mullen, 1989.
- 202 Schimmack y Reisenzein, 1997.
- 203 Smith, Kim y Parrot, 1988.
- 204 Parrott y Smith, 1993.
- 205 Spinoza, en Taylor, 1988.
- 206 Podolsky, 1961, en Taylor, 1988.
- 207 Silver y Sabini, 1978.
- 208 Owsley, 1981.
- 209 Veereshwar, 1983.
- 210 Hupka, 1984.
- 211 Plutchik, 1987.
- 212 Taylor, 1988.
- 213 Smith, Kim y Parrott, 1988.
- 214 Wreen, 1989.
- 215 Estos comportamientos corresponden más a los que hacen las personas envidiosas según otros autores como por ejemplo Hupka (1981) y Silver y Sabini (1978).
- 216 Parrott, 1991.
- 217 Parrott y Smith, 1993.
- 218 Shengold, 1994.
- 219 Sharpsteen y Kirkpatrick, 1997.
- 220 Shaver, Schwartz, Kirson y O'Connor, 1987.
- 221 Storm y Storm, 1987.
- 222 Schimmack y Reisenzein, 1997.
- 223 Hupka, Lenton, y Hutchinson, 1999.
- 224 Ben-Zeev, 1990; Owsley, 1981; Taylor, 1988; Wreen, 1989.
- 225 Hupka y cols., 1999; Storm y Storm, 1987.
- 226 Schimmack y Reisenzein, 1997.
- 227 Díaz Guerrero y Szalay, 1993.
- 228 Reidl, 1994.
- 229 Reyes, 1993; Valdéz, 1998.
- 230 Osgood, Suci, y Tannenbaum, 1957.
- 231 Wrigley y Neuhaus, 1955, citados por Harman, 1976.
- 232 Evans, 1970.
- 233 Wrigley-Neuhaus, 1955, citados por Harman, 1976.
- 234 Evans, 1970. Los criterios de Evans son: 0.90 y >: buena; 0.80 - 0.89: regular; 0.70 - 0.79: pobre; 0.69 y >: nula.
- 235 Osgood y cols., 1957.
- 236 Averill, 1980.
- 237 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
- 238 Parrott y Smith, 1993.
- 239 Plutchik, 1987.
- 240 Schimmack y Reisenzein, 1997.
- 241 Sharpsteen, 1991 y 1993.
- 242 Smith, Kim y Parrott, 1988.

- 243 Tesser y Collins, 1988.
244 White y Mullen, 1991.
245 Ben-Zeev, 1990.
246 Hupka, 1984.
247 Parrott, 1991.
248 Parrott y Smith, 1993.
249 Sharpsteen y Kirkpatrick, 1997.
250 Shengold, 1994.
251 Spinoza y Podolsky, 1961.
252 Wreen, 1989.
253 Smith, Kim y Parrott, 1988.
254 Parrott y Smith, 1993.
255 White y Mullen, 1989.
256 Taylor, 1988.
257 Silver y Sabini, 1978.
258 Veereshwar, 1983.
259 Bringle, 1991.
260 Clanton y Kosins, 1991.
261 Constantine, 1976.
262 Hupka, 1984.
263 Mathes, 1991.
264 Mathes, Adams y Davies, 1985.
265 Mathes y Deuger, 1982.
266 Plutchik, 1987.
267 Sharpsteen, 1991.
268 Veereshwar, 1983.
269 Ben-Zeev, 1990.
270 Bringle, 1991.
271 Clanton y Kosins, 1991.
272 Constantine, 1976.
273 Hupka, 1984.
274 Mathes, 1991.
275 Mathes, Adams y Davies, 1985.
276 Mullen y Maack, 1985.
277 Podolski, 1961.
278 Plutchik, 1987.
279 Sharpsteen, 1991.
280 Silver y Sabini, 1978.
281 Bringle, 1991.
282 Hupka, 1984.
283 Owesley, 1981.
284 Parrott, 1991.
285 Parrott y Smith, 1993.
286 Plutchik, 1987.
287 Podolski, 1961.
288 Salovey y Rothman, 1991.
289 Sharpsteen y Kirkpatrick, 1997.
290 Silver y Sabini, 1978.

- 291 Veereshwar, 1983.
292 Citado por Smith, 1991.
293 Owesley, 1981.
294 Bringle y Buunk, 1985; Hupka, 1981 y 1984; Mathes, Adams y Davies, 1985; Mathes y Deuger, 1982; Mullen y Maack, 1985; Parrott, 1991.
295 Bringle y Buunk, 1985; Been-Zeev, 1990.
296 Rosenblatt, 1988.
297 Shengold, 1994.
298 Silver y Sabini, 1978.
299 Smith, 1991.
300 Spillius, 1993.
301 Bers y Rodin, 1984; Spielman, 1971.
302 Parrott, 1991; Shengold, 1994; Smith, 1991.
303 Parrott, 1991; Rosenblatt, 1988; Salovey y Rodin, 1984; Salovey y Rothman, 1991; Silver y Sabini, 1978; Smith, Parrott y Diener, 1990 —citados en Parrott, 1991—; Spielman, 1971.
304 Ben-Zeev, 1990.
305 Parrott, 1991.
306 Plutchik, 1987.
307 Rosenblatt, 1988.
308 Shengold, 1994.
309 Smith, 1991.
310 Spielman, 1971.
311 Plutchik, 1987.
312 Parrott, 1991.
313 Sandell, 1993; Salovey y Rodin, 1984; Spielman, 1971.
314 Ben-Zeev, 1990.
315 Bers y Rodin, 1984.
316 Russell, 1965.
317 Taylor, 1988.
318 Reidl, Sierra, Domínguez, González, 2001a y b.
319 Averill, 1980; Ortony, Clore y Collins, 1988,1996; Parrott y Smith, 1993; Plutchik, 1987; Schimmack y Reizenzein, 1997; Sharpsteen, 1991 y 1993; Smith, Kim y Parrott, 1988; Tesser y Collins, 1988; y White y Mullen, 1989.
320 Evans, 1970.
321 Averill, 1980.
322 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
323 Parrott y Smith, 1993.
324 Plutchik, 1987.
325 Schimmack y Reizenzein, 1997.
326 Sharpsteen, 1991 y 1993.
327 Smith, Kim y Parrott, 1988.
328 Tesser y Collins, 1988.
329 White y Mullen, 1989.
330 Reidl, Sierra, Dominguez y González, 2000c.
331 Ben-Zeev, 1990.
332 Hupka, 1984.
333 Parrott, 1991.

- 334 Parrott y Smith, 1993.
- 335 Sharpsteen y Kirkpatrick, 1997.
- 336 Shengold, 1994.
- 337 Spinoza.
- 338 Podolsky.
- 339 Taylor, 1988.
- 340 Wreen, 1989.
- 341 Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2000c.
- 342 Smith, Kim y Parrott, 1988.
- 343 Parrott y Smith, 1993.
- 344 Taylor, 1988.
- 345 Pines, 1998.
- 346 Silver y Sabini, 1978.
- 347 Smith, Kim y Parrott, 1988.
- 348 Osgood y sus cols., 1957.
- 349 Hupka, 1984.
- 350 Hupka y Eschett, 1988.

**Celos: ¿sólo románticos?;
envidia: ¿sólo de
comparación social?**

Segundo objetivo general: ¿Los celos y la envidia son sólo románticos o pueden ser también relacionales y de comparación social?

INTRODUCCIÓN

La posición teórica de la que se parte, la aproximación cognoscitiva del estudio de las emociones, señala que en las experiencias que uno vive cotidianamente, la memoria del pasado es la base de las evaluaciones del aquí y el ahora;¹ que la evaluación cognoscitiva permite al sujeto establecer una relación única entre él y la situación en la que se encuentra, y ésta se categoriza, así como sus variadas facetas, respecto a su significado o importancia para el individuo, generando unas emociones u otras.²

Esta aproximación no descarta la función del sistema nervioso, sino que señala que la activación del mismo establece el escenario para la conducta y experiencias emocionales, donde la cualidad de la emoción proviene del análisis del significado que es iniciado por la activación, la situación general y el estado cognoscitivo del individuo.³

Cualquier percepción es una interpretación en la que se involucran elecciones, que al realizarse producen interpretaciones diferentes de la situación que el sujeto mantiene en relación con su entorno, y organizan una estructura emocional que la transforma y le indica que se comporte en cierta forma específica.⁴

Las emociones son el resultado de las relaciones entre los actores del intercambio social, donde uno u el otro puede perder, ganar o per-

manecer en la misma situación de poder o estatus respecto al otro; estos cambios tienen un agente causal, que puede ser uno mismo, el otro o un tercero. En las emociones se dan componentes somáticos y cognoscitivos, dentro de un proceso que transcurre en el tiempo.⁵

Para establecer la diferencia entre lo que es característico de las diferentes emociones y permitir distinguir entre ellas, se deben tomar en cuenta aquellos factores cognoscitivos involucrados en la evaluación de la situación en la que suceden, así como los involucrados en la atribución causal de las mismas. Una aproximación adecuada para acercarse a esta finalidad es la de la teoría de las facetas,⁶ la cual provee una descripción empírica comprehensiva del dominio a estudiar, al adoptar una aproximación procesual para describirlo y explicarlo.

Otros investigadores que hablan de factores o dimensiones cognoscitivas involucradas en la evaluación de las situaciones para provocar las diferentes emociones son: Scherer,⁷ Smith y Ellsworth⁸ y Roseman,⁹ quienes señalan que las emociones están constituidas por los componentes: fenomenológico, fisiológico, expresivo conductual y “emotivacional”, que permiten establecer diferencias entre ellos por la particular combinación de dimensiones cognoscitivas que se incluyen en la evaluación de las diferentes situaciones por las que transita el individuo.

Por otro lado, las emociones también pueden verse como papeles sociales transitorios, definidos por conjuntos de respuestas socialmente prescritos que la persona debe realizar o realiza en una situación dada, donde se estipula la naturaleza de las reglas relevantes, o normas sociales o experiencias compartidas —cultura— respecto a la conducta apropiada.¹⁰

Por su parte, las emociones también han sido concebidas como estados de preparación para la acción,¹¹ que obedecen entre otras, a las leyes del significado situacional, de la realidad aparente, del sentimiento comparativo, de la conservación del momento emocional, y hacen referencia a la importancia de la subjetividad y la cultura para su comprensión.

Por último, Ortony, Clore y Collins¹² hablan de las emociones como reacciones con valencia, frente a eventos, agentes u objetos, quedando determinada su naturaleza particular por la forma en que se construye la situación que las provoca, y que involucran sentimien-

tos y experiencias, fisiología y conducta, cogniciones y conceptualizaciones. Se deben considerar los eventos y sus consecuencias, los agentes y sus acciones así como los objetos que participan en las situaciones interpretadas o evaluadas.

Es un hecho que existen muchas dificultades para estudiar las emociones en situaciones reales, ya que es poco ético inducir emociones fuertes en el laboratorio y es virtualmente imposible estudiarlas en situaciones reales, ya que muchas de ellas pueden ser asunto muy privado,¹³ sobre todo aquéllas que son calificadas como negativas.¹⁴

Una solución posible para una aproximación inicial, es el uso de técnicas de autoreporte,¹⁵ específicamente cuestionarios que pidan describir experiencias emocionales a grandes cantidades de personas.¹⁶ Cuando se ha empleado el cuestionario, por lo general se utiliza la técnica del incidente crítico, por medio de la cual se solicita al sujeto recuerde una ocasión o circunstancia en la que haya sentido o experimentado la emoción de interés, y se le hacen diversas preguntas respecto al episodio emocional en cuestión.¹⁷ La información solicitada, por lo general, se refiere a las situaciones antecedentes o productoras de la emoción —dónde se encontraba, con quiénes estaba, qué hicieron esas personas—, las reacciones o respuestas o cambios fisiológicos que haya experimentado el sujeto, así como sus reacciones expresivas —qué hizo, qué dijo—, se pregunta también sobre su estado subjetivo —sus sentimientos y su intensidad—, y sobre la forma en que manejó o afrontó y controló la situación.¹⁸

La técnica del incidente crítico puede clasificarse dentro de la temática del proceso narrativo que consiste en crear unidades de pensamiento que utiliza imaginación muy vívida, discurso, secuencias, personajes y metas u objetivos importantes para el sujeto, ante los cuales se desarrolla el razonamiento autobiográfico, consistente en interpretar y evaluar las experiencias recordadas.¹⁹

Se puede pensar que el recordar eventos del pasado puede hacerse de manera vívida y exacta, o inexacta.²⁰ Sin embargo, desde el punto de vista de Stein,²¹ la experiencia de una emoción inmersa en un evento dado casi siempre activa un proceso de inferencia causal, cuyo resultado se convierte en parte de la representación del evento emocional. Es decir, cuando la persona siente una emoción en un momento dado de su vida, realiza una evaluación del significado de la es-

cena en términos de sus causas y probables consecuencias, y el grado en el que el logro de sus objetivos o metas se ve favorecido o frustrado.

Las emociones y las metas son especialmente importantes en la construcción de lo que Singer y Salovey²² han denominado recuerdos autodefinitorios. Éstos, son episodios del pasado que se recuerdan de manera vívida, afectivamente cargados, relacionados con otros recuerdos similares y relacionados con un tema importante no resuelto o p r e ocupación vital del individuo.

Los recuerdos autodefinitorios son un tipo de memoria episódica —o autobiográfica—,²³ correspondientes a la categoría de memoria de eventos personales de Pillemer,²⁴ que tienen cinco características especialmente importantes para el caso del presente estudio, y que son: se refieren a un evento específico que sucedió en un tiempo y lugar particulares; contienen un recuento detallado de las circunstancias personales del individuo en el momento del suceso; evocan imágenes sensoriales o sensaciones corporales que contribuyen al sentimiento de revivir el evento; une sus detalles o imágenes a un momento o momentos particulares de la experiencia fenomenológica; y el individuo la acepta como una representación real de lo que realmente ocurrió.

Por lo tanto, en este caso se desarrollan preguntas específicas para estructurar las descripciones que los sujetos hacen de sus experiencias emocionales y para obtener un reporte tan exhaustivo como sea posible. Para no perjudicar o guiar las respuestas, se recomienda utilizar preguntas de formato abierto, con objeto de obtener descripciones detalladas de lo que realmente sucedió.

Se recomienda que, en una segunda etapa, las respuestas así obtenidas se sometan a un cuidadoso análisis de contenido. Se puede concebir al análisis de contenido como un conjunto de procedimientos que tienen como objetivo la producción de un metatexto analítico en el que se representa el *corpus* textual de manera transformada. Este metatexto es producto del investigador, operado por reglas definidas, que descansan sobre una determinada concepción de lo que es el sentido de un texto.²⁵

El análisis de contenido puede definirse como una técnica para la clasificación de signos; que recae exclusivamente en el juicio de un analista o grupo de analistas respecto a cuáles signos caen en cuáles categorías; sobre la base de reglas explícitamente formuladas; siempre

que se considere que los juicios del analista sean un reporte de un observador científico. Permite la descripción sistemática, objetiva y cuantitativa del contenido latente de la comunicación, o de cualquier tipo de conducta simbólica, y permite evaluar la extensión relativa con la que actitudes, temas o referencias específicas, matizan un mensaje o documento dado.

Entre las características que describen al análisis de contenido están las de sistematicidad, objetividad y generalidad. Es objetivo porque se lleva a cabo sobre la base de reglas explícitamente formuladas que permiten que dos o más personas obtengan los mismos resultados para los mismos documentos. Es sistemático porque la inclusión o exclusión del contenido o las categorías se hacen de acuerdo a criterios de selección aplicados de manera consistente; y su generalidad se refiere a que los hallazgos deben tener relevancia teórica y estar relacionados con el campo de conocimiento de que se trate.

El análisis de contenido cualitativo es adecuado para el estudio de problemas de ciencia social aplicada, porque proporciona más información que las técnicas más estandarizadas, siendo muy útil como un paso preliminar en la determinación de cuáles variables son las que se deben medir, y también cuando el lenguaje de los sujetos es un elemento crucial del problema de investigación, como en este caso.

Se llevó a cabo el análisis de contenido de las respuestas dadas al cuestionario de preguntas con formato abierto, con objeto de desarrollar cuestionarios estructurados, de opción múltiple, que permitieron su ulterior cuantificación y medición a un nivel superior, para poder relacionar de manera estadística estos resultados con otras variables.²⁶

Igualmente, para comprender la función de las emociones, y así poder establecer la diferenciación entre ellas, se deben tomar en cuenta las evaluaciones que las hacen surgir, así como la elección y control de los comportamientos motivados por ellas.²⁷ Para poder establecer de cuál emoción se trata, se debe llevar a cabo una evaluación de todas las variables que intervienen en una determinada situación.²⁸

Desde 1992, Stein y Trabasso señalaron que para entender la forma en que se experimenta, interpreta, entiende y representa a una emoción, es necesario conocer las condiciones antecedentes, las reacciones emocionales, las metas, los pensamientos, los planes, las accio-

nes y los resultados de las situaciones que las provocan, por lo que los instrumentos diseñados para investigarlas deberán tocar, si no todos, los elementos mínimos de entre los antes señalados.

Junto con los reactivos de los instrumentos estructurados, desarrollados con base en las respuestas libres de la primera etapa, se incluyeron también, preguntas referidas a las dimensiones cognoscitivas de la evaluación emocional, planteadas por diferentes autores presentados previamente. En esta ocasión se emplearon las dimensiones establecidas por Scherer:²⁹ novedad, agrado intrínseco, importancia para la consecución de metas, potencial de afrontamiento, compatibilidad con los estándares —internos y externos—, incluyendo los subcotejos pertinentes a las emociones estudiadas.

Esta breve revisión nos llevó de la mano a la necesidad de aproximarnos al estudio y caracterización de las emociones de interés, los celos y la envidia, tomando como punto de partida la situación en las que se da cada una de ellas, considerando los estímulos situacionales provocadores, agentes u otros, la evaluación e interpretación de la totalidad de la situación, la evaluación de las propias capacidades o habilidades para hacerles frente, los sentimientos surgidos, la intensidad con que se sienten, los comportamientos llevados a cabo, así como sus manifestaciones fisiológicas y el nivel de control ejercido por el sujeto ante los comportamientos automáticos y voluntarios que haya presentado.

JUSTIFICACIÓN

Muchos son los estudios que se han realizado sobre los celos, basta con mirar la lista de referencias que se presenta al final de este trabajo, pero la mayoría se refiere a los celos románticos. Son menos los que se han llevado a cabo para esclarecer o investigar la existencia de otro tipo de celos, llamados relacionales por Staske³⁰ y por DeSteno y Salovey,³¹ es decir, aquellos que se pueden sentir por otras personas no necesariamente involucradas en una relación amorosa romántica, pero sí de apego —entre amigos, entre miembros de la familia (padres y abuelos)—, celos profesionales, respecto a los padres,³² y que se dan cuando un tercero interfiere con la relación primaria o cuando

son una reacción de protección ante la percepción de amenaza frente a una relación valorada.

Si los celos surgen con la aparición de otro —considerado el “rival”— dentro de una relación diádica muy valorada,³³ la relación diádica valorada puede ser la que se dé entre miembros de la familia, con amigos, con compañeros de escuela o de trabajo. Se han registrado celos relacionales no sólo en las madres que observan interacciones entre padres e hijos, sino también entre las madres y las cuidadoras de los bebés.³⁴ Todas las situaciones que afecten el mantenimiento de una identidad importante,³⁵ o en aquellas que se afecten dominios que son relevantes para el autoconcepto del individuo,³⁶ producirán celos relacionales.

Entre los estudios que distinguen los celos románticos de los relacionales está el de Aune y Comstock,³⁷ quienes evaluaron la diferencia entre relaciones románticas y de amistad en la expresión de los celos, encontrando que la expresión de los celos era más apropiada y más abierta entre los miembros de la pareja romántica en comparación con los amigos, aunque no hubieron diferencias en la intensidad con que se sintieron. Volling, McElwain, y Miller³⁸ se refieren a los celos relacionales en su estudio sobre la regulación de la emoción en contexto, en particular la de celos. Salisch³⁹ habla del desarrollo emocional de celos y envidia entre los niños. Miller, Volling y McElwain,⁴⁰ analizaron los celos de los hermanos en relación con los padres y madres.

Otro investigador que habla de celos relacionales es Barasch,⁴¹ cuando describe los sentimientos de rivalidad que se dan entre hermanos, donde también se da la envidia. Los celos relacionales también se dan entre los miembros del grupo de pares. Stenner y Stainton⁴² encontraron escenarios caracterizados como provocadores de celos a situaciones tan diversas como traición entre amigos, pérdida de una amistad y la rivalidad entre hermanos, por lo que se ejemplifica claramente la existencia de otros celos diferentes a los románticos.

Ellestad y Stets⁴³ señalan que los celos son relacionales porque no tienen sentido fuera de una interacción social; cuando un tercero interviene en la interacción, surgen los celos de uno de los actores, pues percibe que la aparición de este tercero amenaza la calidad de la relación o su identidad, o algún aspecto formativo de la misma.

Se han encontrado reacciones interpretadas como celos en niños muy pequeños cuando perciben a su mamá jugando con un muñeco del tamaño de un bebé, situación que sería clasificada como celos relacionales.⁴⁴ Webster,⁴⁵ al hablar de la rivalidad entre hermanos, menciona a los celos y la envidia, que serían en este caso, y desde nuestro punto de vista, celos relacionales y envidia de comparación social.

Por otro lado, si los celos se conceptualizan como la respuesta que se da ante la amenaza en la consecución de metas valoradas para el individuo: desear mantener la relación primaria, mantener la autoestima, reducir la incertidumbre referida a la relación primaria, reducir la incertidumbre acerca de la relación con el rival, determinar y evaluar los propios sentimientos acerca de la relación y restaurar la equidad por medio de la venganza,⁴⁶ los celos no necesariamente son sólo románticos, sino que se dan en cualquier situación donde se afecte alguna de las metas mencionadas.

Y hablando de otras cosas, hasta los ochentas sólo Hupka, Buunk, Falus, Fulgosi, Ortega, Swain y Tarabrina⁴⁷ habían desarrollado y estudiado la envidia romántica. La mayoría de la investigación sobre envidia se ha referido a la envidia de comparación social, como lo demuestran las referencias que aparecen en este trabajo. Hupka y Zaleski⁴⁸ vuelven a incursionar en el estudio de los celos y la envidia romántica, cuando compararon las estructuras factoriales obtenidas por tres muestras de diferentes países industrializados; encontraron que aquéllas eran muy semejantes, y donde sólo se puede hablar de que los eventos particulares que hacen surgir dichas emociones son diferentes entre los alemanes, polacos y estadounidenses.

Trabajos más recientes sobre envidia no romántica son, por ejemplo, los de Vecchio,⁴⁹ quien señala que las reacciones potenciales de la envidia dentro de un ambiente laboral pueden incluir sabotear el trabajo del rival, darle puñaladas por la espalda, hostigarlo, aplicarle la ley del hielo, entre otras. Bedeian,⁵⁰ señala que es difícil aceptar los aspectos inhibitorios y destructivos de la envidia en las organizaciones laborales. Otro trabajo más o menos reciente sobre envidia de comparación social es el texto de Tomei,⁵¹ donde se habla de la envidia que se genera en los ambientes laborales.

Koonce⁵² habla de la envidia en el trabajo, donde es frecuente que se sienta, poco probable que se manifieste abiertamente que se

siente, y malo si se deja el individuo embargar por ella, y no tan malo si le sirve de acicate para mejorar su posición dentro de la organización. El de Heikkinen, Nikkonen y Aavarinne,⁵³ quienes, al estudiar a las enfermeras, encontraron una relación entre la posición que se ocupaba dentro de la organización y la intensidad con la que se sentía envidia, aunque tampoco se manifestaba abiertamente: las mujeres la callaban y los varones la negaban, en virtud de que la gente que es buena no siente envidia.

Adams, en 1997, señaló a la envidia como uno de los aspectos que llevan a estar molestando a los otros en el trabajo. Duffy y Shaw⁵⁴ son otros investigadores que han trabajado la envidia de comparación social en ambientes laborales, reportando que esta emoción va en contra del desempeño grupal, la satisfacción con el grupo, la cohesión grupal, produce flojera social y ausentismo. Mientras que, en ambientes laborales, relaciona a los celos y la envidia con autoestima baja, maquiavelismo y otros atributos de una unidad de trabajo, así como variables de respuesta personal ante el mismo, señalando que los celos y la envidia permiten entender las experiencias individuales de estrés interpersonal.

Cohen-Charash⁵⁵ investigó los antecedentes y consecuencias de la envidia en el trabajo, encontrando que ésta tiene un componente emocional y otro de comparación.

En virtud de lo señalado, este “segundo objetivo” de investigación consiste en determinar si existen, por un lado, celos y envidia románticos y, por el otro, celos relacionales y envidia de comparación social como emociones diferenciadas en la cultura mexicana, estableciendo las dimensiones situacionales asociadas a ciertos eventos —dónde, y cuándo sucedió—, de agencia causal —quiénes estuvieron implicados, qué pasó—, evaluativas generales —tiempo que duró la sensación, su intensidad, qué dijo, qué hizo, qué pensó, qué sintió—, que las distinguan.

PROBLEMA

¿Existen, por un lado, celos y envidia románticos, y por el otro, celos relacionales y envidia de comparación social como emociones diferenciadas en una muestra de jóvenes mexicanos?

Las emociones son respuestas a la interpretación del entorno dentro del cual se encuentra el sujeto, en el que se da un proceso con ciertas condiciones antecedentes, se involucran sentimientos y experiencias, fisiología y conducta, cogniciones y conceptualizaciones, el control que se ejerce ante los comportamientos automáticos y voluntarios que se presentan, así como el manejo que se hace de la situación o entorno, y que éste puede corresponder a relaciones amorosas o tan sólo muy valoradas, permite suponer que habrá diferencias en el tipo de emociones que se experimenten, y que éstas se deberán a las interpretaciones diferenciadas de los distintos elementos del proceso en que el individuo ponga atención.

Se pretendió poner a prueba que los elementos antecedentes, los agentes implicados, los eventos efectuados por ellos, la intensidad y duración de las diversas emociones sentidas, lo que se dijo, las reacciones corporales que se sintieron, las reacciones no verbales, y los intentos por controlar lo anterior, la forma en que se manejó y se terminó el proceso, así como las dimensiones cognitivas de evaluación del entorno,⁵⁶ permitirán distinguir, por un lado, entre los celos y la envidia, y por el otro, entre los celos románticos y los relacionales, así como entre la envidia romántica y la de comparación social.

Las variables dependientes fueron en todos los casos las respuestas dadas por los sujetos a las preguntas que se les realizaron, siendo las independientes, en un caso el tipo de emoción —celos o envidia—, en otro caso la distinción entre los tipos de celos —románticos o relacionales— o los tipos de envidia —romántica o de comparación social— y en el último caso, el tipo de escenario o situación —relación amorosa, miembros de la familia, compañeros de escuela o trabajo.

Se controló la forma en que se aplicaron los diversos instrumentos, se cuidó tener un número aproximadamente igual de sujetos varones y mujeres, que el rango de edad quedara comprendido entre los 18 y los 35 años de edad, y que el nivel de estudios mínimo fuera de preparatoria o equivalente.

La investigación se llevó a cabo en dos etapas: la inicial y la final.

MUESTRA

- *Procedimiento de selección*: la muestra inicial es de tipo no probabilística, intencional y por cuota, en virtud de que se solicita la participación voluntaria de los sujetos investigados.
- *Sujetos*: los sujetos fueron estudiantes de diversas instituciones de educación media superior y superior, con escolaridad mínima de preparatoria o equivalente, hombres y mujeres, de las cuatro áreas de conocimiento —ciencias biológicas y de la salud, físico-matemáticas e ingenierías, humanidades y artes, sociales— y algunos de bachillerato, a quienes se les solicitó su participación voluntaria.
- *Tamaño*: la muestra inicial, que respondió a seis cuestionarios no estructurados de preguntas abiertas en forma de entrevista profunda, de aplicación individual, cuyas respuestas grabadas sirvieron de base para la ulterior elaboración de los instrumentos cerrados, fue de 16 sujetos para cada uno de los 6 cuestionarios, haciendo un total de 96 individuos.

INSTRUMENTOS

Las respuestas dadas a la entrevista abierta inicial permitieron desarrollar seis instrumentos cerrados que evaluaron un episodio emocional⁵⁷ de celos y de envidia, donde se describió una situación familiar, otra en el trabajo o escuela, y una última en referencia a una relación romántica; en la que se reportó la reacción emocional, como se controló o intentó controlar la emoción, y cómo terminó.

Estos instrumentos tuvieron una característica que vale la pena resaltar, ya que fueron construidos para permitir la comparación de las dos emociones: celos y envidia, y de los diferentes tipos de éstas. Tienen las mismas preguntas, aunque algunas opciones difieren entre uno y otro, con objeto de adecuarse a la situación que está siendo evaluada. Por ejemplo, cuando se pregunta quiénes estuvieron implicados, para el caso de celos o envidia romántica, las opciones son: pareja, rival, amigos o familiares; en el caso de celos relacionales-familia o envidia de comparación social-familia, las opciones son: madre, padre,

hermanos; en el caso de celos relacionales o envidia de comparación social escuela-trabajo, las opciones son: superior, iguales o compañeros, subordinados o subalternos.

Se tiene otro ejemplo en la sección del cuestionario que se refiere a lo que provocó las situaciones emocionales. En este caso, se incluyeron cuatro preguntas que son características de la envidia en cualquiera de sus tipos —percibí al otro mejor que yo, yo competía con el otro y perdí, la gente percibía al otro mejor que a mí, deseaba algo que la otra persona tenía— y tres preguntas que son características de los celos en cualquiera de sus tipos —preferían al otro y no a mí, le ponían más atención al otro que a mí, y le dedicaban más tiempo al otro que a mí. Se debe recordar que las preguntas específicas, incluidas en cada una de las secciones del cuestionario, derivaron del análisis de contenido que se llevó a cabo con las respuestas que se dieron a los instrumentos abiertos iniciales.

Un último ejemplo se refiere a las preguntas que tienen que ver con los sentimientos provocados por la situación: existen dos preguntas características de las consecuencias de la envidia —sentí que la situación era injusta y sentí que era evidente mi falta de conocimiento o habilidad—, una pregunta que puede ser tanto de celos como de envidia —sentí que me devaluaban—, y otra que es consecuencia característica de sentir celos —sentí que me rechazaban.

Esto da como resultado que cuando se hable de celos, en cualquiera de sus acepciones, se espera una mayor frecuencia de respuesta en las opciones de acuerdo y totalmente de acuerdo para aquellas situaciones que son característicamente provocadoras de celos, y mayor frecuencia de respuesta en las opciones en desacuerdo y totalmente en desacuerdo para aquellas situaciones que son característicamente provocadoras de envidia. Lo contrario se espera cuando las preguntas se refieren a envidia.

En el resto del instrumento, se incluyeron las respuestas que obtuvieron mayores frecuencias en el análisis de contenido realizado, y se presentaron tanto para las situaciones de celos como para las de envidia.

- *Procedimiento*: la entrevista abierta inicial fue aplicada de manera individual a sujetos semejantes en cuanto a sus características,

que aquellos para quienes se desarrollarían los instrumentos. Las respuestas dadas por ellos, fueron anotadas por los investigadores en los espacios correspondientes y se auxiliaron de una grabadora portátil para evitar resumir, mal interpretar o transformar las respuestas que proporcionaron los sujetos entrevistados.

- *Análisis de datos:* los datos resultantes de la entrevista abierta fueron sometidos a un análisis de contenido, con objeto de desarrollar instrumentos cerrados, que permitieron un nivel de medición superior para poder establecer la diferenciación entre las emociones y situaciones a nivel estadístico, así como relacionar las variables medidas con otras de interés.
- *Resultados:* en esta primera etapa, se obtuvieron como resultado los cuestionarios cerrados, estructurados, cuantitativos: se desarrollaron seis instrumentos, uno para cada una de las siguientes situaciones: celos románticos, celos relacionales entre miembros de la familia, y entre compañeros de escuela o trabajo; envidia romántica, envidia de comparación social entre miembros de la familia, y entre compañeros de escuela o trabajo.

Aplicación de los instrumentos cerrados. Los cuestionarios cerrados fueron aplicados por estudiantes previamente entrenados para tal efecto en forma grupal, cuidando de uniformar las instrucciones y aclarando las dudas que surgieron sin sugerir las respuestas.

Muestra final

- *Procedimiento de selección:* la muestra fue de tipo no probabilístico, intencional y por cuota, en virtud de que se solicitó la participación voluntaria de los sujetos investigados.
- *Sujetos y tamaño de las muestras:* la muestra de aplicación de los instrumentos cerrados —muestra final— quedó constituida por 1,220 sujetos, repartidos de la siguiente manera:

Cuadro 12. Muestra cuestionario cerrado				
Situaciones	Celos		Envidia	
	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres
Relación romántica	110	95	89	121
Miembros de la familia	102	100	101	103
Compañeros de escuela o trabajo	111	89	99	100
Totales	323	284	289	324

De los sujetos investigados, 91% se identificaron como pertenecientes a la clase media. Se tuvo una edad promedio de 21 años 4 meses, con una desviación estándar de dos años y medio. La escolaridad promedio de los sujetos investigados fue de segundo año de carrera, con una desviación estándar de dos años escolares.

Para el caso de la muestra de “celos”, 34% de los sujetos fueron estudiantes del área de ciencias sociales; 28% del área de ciencias biológicas; 20% del área de físico-matemáticas e ingenierías y 18% del área de humanidades y artes. Para el caso de la muestra de “envidia”, 31% de los sujetos encuestados fueron del área de ciencias biológicas; 29% del área de ciencias sociales; 23% del área de físico-matemáticas e ingenierías, y 17% del área de humanidades y artes.

- *Análisis de datos:* para poner a prueba los supuestos de los que se partió, se procedió a comparar las respuestas dadas por los sujetos investigados, empleando estadística no paramétrica —cuando se compararon respuestas a reactivos categóricos, o en aquellos que sólo permitan un nivel ordinal de medición— y paramétrica en los casos en que se constituyeron escalas que miden a nivel intervalar.

En particular, interesan comparaciones para un diseño de dos muestras independientes —al comparar celos contra envidia, y celos románticos contra celos relacionales, así como envidia romántica contra envidia de comparación social— y aquellas que deriven de un diseño de k muestras independientes —al compa-

rar las tres situaciones provocadoras de celos, por un lado, y las tres situaciones provocadoras de envidia por el otro.

- **Resultados:** los resultados de este segundo objetivo se presentarán en cuatro secciones. La Sección I será eminentemente descriptiva, y se reportará la caracterización de cada una de las situaciones investigadas, empleando las respuestas que obtuvieron la mayor o la menor frecuencia —en virtud de si es lo característico de celos o de envidia lo que se está preguntando—, de acuerdo a los planteamientos teóricos de los investigadores revisados para este propósito. El orden de presentación de los mismos será: celos románticos, celos relacionales —entre familiares y entre compañeros de trabajo o escuela—; en segundo lugar, se presentarán los resultados de envidia romántica y de comparación social —entre familiares y entre compañeros de escuela o trabajo.

La Sección II presenta los resultados de la primera comparación, que hizo referencia a la posibilidad de la existencia de diferencias entre las reacciones emocionales que se dan ante situaciones de celos y ante situaciones de envidia, en todos los aspectos investigados.

La Sección III aborda los resultados de comparar los celos románticos con los relacionales por un lado, y la envidia romántica y la de comparación social por el otro.

La Sección IV se refiere a las comparaciones, que señalaban la posible diferenciación entre la caracterización de las diversas situaciones de celos —románticos, familia y compañeros de trabajo-escuela— y entre las situaciones de envidia —romántica, familia y compañeros de trabajo-escuela.

Los aspectos que se compararon o describieron en cada caso fueron los siguientes: el lugar físico donde ocurrió la situación; las personas involucradas; la situación que provocó la emoción —*comparación con el rival o el envidiado*—; los sentimientos que provocó la situación —*autoatribución devaluatoria*—; el tiempo que duró la sensación, si se vuelve a sentir lo mismo cuando se recuerda; el modo en que se terminó la situación —*estilos de afrontamiento*—; lo que se dijo a las personas involucradas; las expresiones corporales que se tuvieron —*reacciones fisiológi-*

cas—; la intensidad con la que se trató de controlar lo que se dijo; lo que se hizo para tratar de controlar lo que se dijo en la situación —*estilos de afrontamiento*—; la intensidad con la que se trató de controlar las reacciones no verbales; la forma en que se trató de controlar las reacciones no verbales —*estilos de afrontamiento*—; lo que haría de manera diferente en caso de volverse a encontrar en la misma situación —*estilos de afrontamiento*. La evaluación o valoración subjetiva de las dimensiones planteadas por Scherer:⁵⁸ certidumbre de la ocurrencia del evento; la valoración positiva-negativa del acontecimiento; la forma en que influyó sobre los objetivos, necesidades o deseos en el momento en que ocurrió; lo justo de la situación; el responsable del acontecimiento; lo inmoral del mismo; la forma en que el acontecimiento afectó la autoestima o confianza; la forma en que el acontecimiento modificó la relación con las personas involucradas; y, por último, la intensidad con la que se sintió la emoción.

Sección 1

Celos

Celos románticos. El lugar donde ocurre la situación de los celos románticos es por lo general *fuera de casa* (89%), y está involucrada la *pareja* (53%); y en menor porcentaje el rival (28%) y amigos o familiares (21%). La situación que provocó los celos no se debió a que se percibiera al otro como mejor (44%), ni por haber perdido compitiendo con el otro (47%), ni por que el otro fuera percibido por los demás como mejor (42%), ni por desear algo que tuviera el otro (40%) o porque prefirieran al otro (35%); sino porque le ponían más atención al otro (40%), y le dedicaban más tiempo (36%).

La situación no provocó que los sujetos sintieran que les faltaba conocimiento o habilidad (37%), ni que los devaluaban (37%), pero sí que la situación era injusta (65%), y que los rechazaban (34%). Se reporta que la situación tuvo una duración que fue *de minutos* a horas (60%), pero que no necesariamente se tiene la misma sensación cuando se le recuerda (51%).

La forma en que se terminó la situación fue: permanecieron en el lugar (56%); sin evadir la situación (68%), disimulando sus emociones (54%), aunque las manifestaron de alguna manera (58%), a pesar de que la situación continúa hasta la fecha (83%). Se trató de platicar y llegar a un acuerdo (64%), y se logró (64%).

En este tipo de situaciones se acostumbra hablar del asunto (48%); las expresiones corporales que se presentan son: modificar el tono de voz (70%), sentir tensión muscular en alguna parte del cuerpo (52%), gesticular de manera socialmente aceptable (59%), sentir que se acelera el corazón (58%), tener sensaciones en el estómago (58%), y un nudo en la garganta (55%).

Se ejercen esfuerzos intermedios para controlar lo que se dice — $M = 5$, en una escala del 1 al 10 [M significa promedio]. Respecto al control ejercido, se reporta como típico expresar lo que se siente (70%), controlarse (76%), y comentarlo con personas ajenas a la situación (76%).

La intensidad con la que se intentó controlar las reacciones no verbales tenidas fue intermedia ($M = 5$), lográndolo de las siguientes maneras: permaneciendo en la situación (69%), controlándose corporalmente (62%), pensando en que valía la pena intentarlo (55%), explicándose a sí mismo la situación y calmándose (70%), haciéndose el disimulado o intentando ocultar sus reacciones (56%).

Respecto a lo que se haría si se encontrara uno de nuevo en la misma situación, los sujetos investigados reportan lo siguiente: se permanecería en la misma situación (60%), respirando profundo y contando hasta 10 (54%), sin disimular u ocultar lo que se siente (62%), manifestando su malestar o inconformidad (69%), explicándose lo que sucede y calmándose (80%), sin ignorar la situación (59%), hablando con las personas que provocaron la situación con objeto de que no volviera a repetirse (62%).

Respecto a las dimensiones situacionales que Scherer⁵⁹ plantea como características de las diferentes situaciones evocadoras o provocadoras de los estados emocionales, en el caso de los celos románticos, no se esperaba que la situación sucediera (49%), siendo evaluada como desagradable (76%), no ayudó y entorpeció la continuación de los planes o logros de objetivos (68%), la situación de ninguna manera fue percibida como justa (50%), siendo el responsable de la situación

en primer término el sujeto mismo (22%), y en segundo lugar (extraños, compañeros-conocidos o amigos cercanos (18% para cada una). Los sujetos sintieron poder dominar la situación (45%), las amistades no juzgarían esta conducta como inmoral o impropia (58%), señalando que la autoestima o confianza en sí mismo no se vio afectada (47%), y sin modificar tampoco la relación con las personas implicadas (42%). La intensidad con la que se sintió la emoción fue bastante alta ($M = 8$).

Celos relacionales con miembros de la familia. El lugar donde ocurre la situación provocadora de celos relacionales con respecto a miembros de la familia es en casa (53%), están implicados los hermanos (82%). Los sujetos no perciben al otro como mejor que ellos (57%) ni reconocen que competían y perdieron (44%); tampoco deseaban algo que el otro tenía (59%), pero sí sintieron que se prefería al otro (55%), y le prestaban más atención al otro (61%), también que le dedicaban más tiempo (53%).

La situación fue percibida como injusta (74%), pero no tenía que ver ni con falta de conocimiento de los sujetos que respondieron (71%), ni con sentirse devaluados (64%), ni rechazados (66%), durante la sensación entre minutos y horas (62%). Cuando se recuerda la situación ya no se tiene la misma sensación (78%).

La situación se terminó sin retirarse del lugar (63%), sin evadirla (63%), pero sí disimulando las emociones (55%), aunque manifestándolas de alguna manera (51%), y habiéndose terminado la situación (72%). Se terminó platicando y llegando a acuerdos (52%), y resolviéndose (53%).

Durante el tiempo que duró la situación no se dijo nada (70%), ni siquiera algo inconsistente, que no tuviera que ver con el asunto (79%), ni se hicieron exclamaciones (85%), ni reclamos (90%), ni se discutió (85%), ni se habló del asunto (65%). Aunque sí se presentaron expresiones corporales como modificar el tono de la voz (73%), no se presenta transpiración (54%), pero sí tensión muscular (74%), aunque sí se gesticula aceptablemente (56%) y agresivamente (68%). La temperatura corporal se ve afectada (70%), y 74% señala que siente que le tiembla el cuerpo y que se le acelera el corazón a 79%; asimismo, 68% indicó que tiene sensaciones en el estómago, sintiendo un

nudo en la garganta (76%), reportaron llorar o tener ganas de llorar (68%).

Ante la posibilidad de intentar controlar lo que se dice, la intensidad con la que se hace esto es bastante ($M = 7$). Reportan haber expresado lo sentido (64%), controlándose la mitad y la otra no; comentaron con otros lo que les sucedió (54%).

Se presentó también un control no verbal considerable ($M = 7$), y para ello se retiraron de la situación (60%), la mitad respiró profundo y “contó hasta 10” y la otra mitad no lo hizo, y consideraron que no valía la pena controlar las respuestas no verbales; 70% se explicó a sí mismo lo que sucedía y la mayoría se hicieron los disimulados (53%).

Frente a la pregunta de qué harían si se volvieran a encontrar en la misma situación, 64% permanecería en ella, respiraría profundo y “contaría hasta 10” para controlarse corporalmente (63%), sin ocultar sus sentimientos (66%) pero sin manifestar su malestar (54%), tratando de explicarse lo sucedido (76%), sin ignorar la situación (52%); la mitad de los sujetos investigados señalan que hablarían con quién provocó la situación mientras que la otra mitad no lo haría.

Respecto a qué tan seguros estaban de que la situación iba a suceder, 59% suponía que iba a suceder, sintiendo el acontecimiento como algo desagradable (63%); consideró que el acontecimiento no influyó en sus objetivos, y percibió a la situación como un poco injusta (44%).

Los responsables de la situación, en primer término, fueron parientes cercanos (41%). La valoración que los sujetos hicieron de su capacidad para afrontar el hecho y sus consecuencias fue de que podían con la situación (39%); consideraron, asimismo, que de ninguna manera la situación podría ser vista como algo impropio o inmoral (60%), ni se percibió como afectando su autoestima o confianza en sí mismos (46%) aunque hubo 31% de sujetos que sí la sintieron afectada de manera negativa; la mayoría señaló que el acontecimiento no afectó sus relaciones con las personas implicadas (50%), pero 26% sí las sintió afectadas de manera negativa. Por último, la intensidad con la que se sintió la emoción, en una escala del 1 al 10, fue considerable ($M = 7$).

Celos relacionales con compañeros de escuela o trabajo. Las situaciones provocadoras de celos relacionales para el caso de compañeros de escuela o trabajo, se dan por lo general *fuera de casa* (56%), y están implicados los *compañeros* (88%). No se reporta que los sujetos perciban a los otros mejores que ellos (58%), ni que hubieran estado compitiendo y perdieran (74%), ni que los demás percibieran al otro mejor que a ellos (58%), ni que desearan lo que la otra persona tenía (58%), ni que prefirieran al otro y no a ellos (55%). Sin embargo, señalan que sí le ponían más atención al otro que a ellos (53%), aunque no le dedicaban más tiempo al otro que a ellos (54%).

El evento provocó que los sujetos investigados sintieran que la situación era injusta (73%), pero no que fuera evidente su falta de habilidad o conocimiento (73%), tampoco se sintieron devaluados (62%), ni que los rechazaran (66%); la sensación duró entre *minutos y horas* (65%), pero no tienen la misma sensación cada vez que se acuerdan del evento (80%).

La situación se terminó, para la mitad de los sujetos, retirándose del lugar —evadiendo—, y para la otra mitad, permaneciendo en el mismo —confrontando—; de igual manera, la mitad disimuló sus emociones, y la otra mitad no, aunque 66% señaló que no las manifestó. Parece que la situación continúa para la mitad de los sujetos investigados, y terminó para la otra mitad. La forma en que se resolvió para aquellos que así lo hicieron, fue platicando (45%), hablando de lo sucedido (43%).

En este tipo de situaciones, los sujetos investigados acostumbran a no decir nada (67%), ni dicen cosas inconsistentes con sus sentimientos (88%), ni utilizan exclamaciones (88%), ni reclaman (93%), ni discuten (93%); pero 48% sí habla del asunto. Las expresiones corporales que tienden a utilizar son: modificar el tono de voz (65%), no transpiran (80%), sienten tensión muscular en alguna parte del cuerpo (52%), gesticulan de manera socialmente aceptable (56%), mientras que 31% lo hace de manera agresiva. No perciben que cambie su temperatura corporal (66%), ni que se acelere su corazón (63%), pero 55% siente que le tiembla alguna parte del cuerpo y 33% tiene sensaciones en el estómago mientras que 55% siente un nudo en la garganta, ya que 53% señaló tener ganas de llorar. Cuando se les preguntó qué tanto intentaron controlar lo que dijeron ante la situación

que les provocó la emoción, señalaron que lo intentaron bastante ($M = 7$).

Cuando se les preguntó qué hicieron, 56% señaló que expresaron lo que sentían, sin controlarse (58%), comentándolo con otras personas ajenas a la situación (70%), intentando controlar bastante sus reacciones no verbales ($M = 7$). Ante el cuestionamiento de cómo intentaron controlar las reacciones no verbales, la mitad de ellos señaló que retirándose y la otra mitad permaneciendo en la situación, ya que no valía la pena hacer nada, ya que se explicaron la situación a sí mismos, sin hacerse los disimulados u ocultando sus reacciones (56%), respirando hondo y “contando hasta 10” (38%).

Frente a la posibilidad de encontrarse de nuevo en la misma situación, se les pidió señalaran lo que harían. Las respuestas indican que 50% no se alejaría de la situación, que respirarían profundo “contando hasta 10” (52%), sin hacerse los disimulados u ocultar lo que sentían (54%), manifestarían su malestar o inconformidad (61%), explicándose lo que sucede para calmarse (49%) sin ignorar la situación (52%). Por último, hablarían con la persona que provocó la situación con objeto de que no volviera a repetirse (64%).

De ninguna manera esperaban que ocurriera dicha situación (53%), calificaron al acontecimiento como algo neutral (38%); consideran que el acontecimiento entorpeció y no ayudó a la continuación de sus planes y el logro de sus objetivos (71%). La situación fue percibida como injusta o un poco justa (79%), siendo responsables en primer término del suceso las fuerzas naturales (18%), ellos mismos (18%) y la suerte (16%). Los sujetos valoraron su capacidad de afrontamiento como pudiendo dominar la situación o pudiendo cambiar las consecuencias (43%). Señalaron también que sus amistades de ninguna manera juzgarían esta conducta como impropia o inmoral (35%), sin verse afectada su autoestima o su confianza en sí mismos (45%), ni verse afectadas las relaciones de los sujetos investigados con las personas implicadas en la situación (46%).

Envidia

Envidia romántica. La situación que provocó sentir envidia de la pareja romántica ocurrió *fuera de casa* 82% de las veces, y estuvieron involucrados la *pareja* (40%) en primer lugar, y en segundo, amigos o familiares (34%).

La situación que provocó la envidia entre los miembros de una relación romántica no se debió a que los sujetos percibieran al otro como mejores que ellos (53%), ni a que se estuviera compitiendo con el otro (65%), ni a que los demás percibieran al otro mejor que a los sujetos (66%); la mitad de los sujetos reportan que deseaban algo que tenía el otro y que le ponían más atención al otro que a ellos. Pero señalaron que los demás no preferían al otro sobre ellos (63%), ni que le dedicaran más tiempo al otro que a ellos (55%).

De los respondientes, 60% señaló que sintió que la situación era injusta, pero no porque fuera evidente su falta de conocimiento o habilidad (70%), o que lo devaluaran (63%), o lo rechazaran (62%). La sensación duró de minutos a horas (58%), pero no se tiene la misma sensación cuando se le recuerda (64%).

La situación terminó quedándose en el lugar donde sucedió (60%), sin evadirla (59%), disimulando las emociones sentidas (55%), aunque manifestándolas de alguna manera (51%). A la fecha, la situación ya no continúa (74%), ya que se platicó y se llegó a un acuerdo (52%) y así hablando de lo sucedido se resolvió (55%).

Los sujetos reportan acostumbrar no decir nada a las personas implicadas (74%), ni tampoco decir cosas inconsistentes a las sentidas (79%), ni utilizar exclamaciones (82%), ni reclamar (89%), ni discutir (87%), ni hablar del asunto (67%).

Los sujetos reportan modificar su tono de voz durante estas situaciones (86%), sienten tensión muscular en alguna parte del cuerpo (68%), gesticulan de manera socialmente aceptable (78%), y de manera agresiva (65%), cambia su temperatura corporal (68%), sienten que les tiembla alguna parte del cuerpo (60%), se acelera su corazón (81%), tienen sensaciones en el estómago (70%), sienten un nudo en la garganta (72%), y lloran o tienen ganas de llorar (61%) pero no sudan (54%). Frente a la pregunta referida a la intensidad con la que intentaron controlar lo que dijeron, se tiene que lo intentaron de manera considerable ($M = 7$).

En respuesta a la pregunta de qué hicieron en la situación, 65% dijo que había hecho algo: 69% expresó lo que sentía, 55% lo comentó con personas ajenas a la situación, mientras que 72% se controló.

La intensidad con la que se trató de controlar las reacciones no verbales fue bastante alta ($M = 7$). De los sujetos investigados, 58%

reportó permanecer en la situación, controlándose corporalmente —respirar profundo y “contar hasta 10” (56%)—, ya que valía la pena hacer algo (59%), por lo que se explicaron a sí mismos la situación y se calmaron (64%), haciéndose los disimulados o tratando de ocultar sus reacciones (52%).

Al preguntárseles qué harían de encontrarse otra vez en la misma situación, 60% señaló que permanecería en ella sin alejarse, respiraría profundo y “contaría hasta 10” (57%), manifestaría su malestar o inconformidad (58%), explicándose lo que sucedió y se calmaría (72%), y hablaría con la persona que provocó la situación con objeto de que no volviera a suceder (58%), ya que 65% no ocultaría lo que siente ni se haría el disimulado.

De los sujetos investigados, 43% no esperaba de ninguna manera que sucediera la situación; 59% sintió el acontecimiento como algo desagradable, pero no influyó en sus objetivos (44%), señalando que el acontecimiento que provocó la emoción fue injusto (63%), siendo el responsable de la situación el sujeto mismo en primer lugar (29%) y los amigos cercanos en segundo lugar (23%). Los estudiantes investigados respondieron que sintieron poder dominar la situación (33%), y que de ninguna manera las amistades juzgarían lo que sintieron como algo inmoral (54%), ya que el acontecimiento no afectó ni su autoestima ni su confianza en sí mismos (46%), ni sus relaciones con las personas implicadas (43%), aunque 34% sí vieron afectada de manera negativa su autoestima y 30% sí vieron modificadas sus relaciones con los implicados. Por último, la emoción fue sentida con una intensidad de 7 en una escala del 1 al 10.

Envidia de comparación social con miembros de la familia. La envidia de comparación social hacia algún miembro de la familia se siente en 55% de los casos, dentro de la casa. En 87% de las ocasiones los implicados fueron los hermanos.

La situación que provocó la envidia no se debió a que se percibiera al otro mejor que al sujeto (55%), ni que estuviera compitiendo con el otro y perdiera (69%), ni que la gente percibiera al otro mejor que a él (57%), ni que prefirieran al otro y no a él (53%), ni que le dedicaran más tiempo al otro (57%); pero sí se deseaba algo que la otra persona tenía (65%), y sí le ponían más atención al otro que a él (56%).

La situación fue percibida como injusta por 73% de los sujetos; aunque no era evidente la falta de conocimiento o habilidad de los sujetos (70%), ni que lo devaluaran (65%), ni que lo rechazaran (73%). La situación duró entre *minutos* y horas (63%), pero no se tiene la misma sensación cada vez que se le recuerda (81%).

La situación terminó permaneciendo los sujetos investigados en el lugar donde sucedió (64%), sin evadirla (69%), disimulando las emociones sentidas (57%), sin manifestarlas (60%); aunque la situación ya no continúa (74%), no se platicó para llegar a un acuerdo (61%), ni se habló de lo sucedido y se resolvió (67%).

En este tipo de situaciones, los sujetos investigados reportan no decir nada (63%), ni decir cosas inconsistentes con lo que sienten (87%), ni utilizan exclamaciones (86%), ni reclaman (91%), ni discuten (90%), ni hablan del asunto (68%). Sin embargo, modifican su tono de voz (80%), sienten tensión muscular en alguna parte del cuerpo (63%), gesticulan de manera socialmente aceptable (80%) y de manera agresiva (63%), cambia su temperatura corporal (64%), sienten que tiembla alguna parte de su cuerpo (79%), se acelera su corazón (68%), tienen sensaciones en el estómago (59%), sienten un nudo en la garganta (85%), y lloran o tienen ganas de llorar (57%), pero no transpiran (55%).

En una escala que va del 1 al 10, los sujetos investigados intentaron controlar lo que dijeron con una intensidad de $M = 7$, que es bastante. Ante las preguntas de la manera en que intentaron controlarse, se observa que 62% señaló no haber hecho nada, 54% expresó lo que sentía, 71% dijo que se controló, y 58% lo comentó con personas ajenas a la situación.

La intensidad con que se intentó controlar las reacciones no verbales fue de $M = 7$, lo cual es considerable. La forma en que trataron de controlar las reacciones no verbales fueron las siguientes: la mitad de los sujetos pensaron que no valía la pena hacer nada, y la otra mitad no. Permaneció en la situación (61%), controlándose corporalmente —respirando profundo y “contando hasta 10” — (54%), se explicaron la situación a sí mismos y se calmaron (68%), y se hicieron los disimulados, tratando de ocultar sus reacciones (59%).

Frente a la posibilidad de que se repitiera la situación, la mitad de ellos señaló que manifestaría su malestar o inconformidad, y la otra

mitad no lo haría; permanecerían en la situación (64%), respirarían profundo y “contarían hasta 10” (59%), se explicarían lo que sucedió y tratarían de calmarse (67%), y no se harían los disimulados u ocultarían lo que sienten (60%), ni ignorarían la situación haciendo otras cosas (63%), ni tampoco hablarían con las personas que provocaron la situación con objeto de que no volviera a repetirse (52%).

Los sujetos investigados reportan que de ninguna manera esperaban que la situación sucediera (48%), aunque 34% de ellos lo esperaba un poco. El acontecimiento en sí mismo fue desagradable (53%), no ayudó a la continuación de planes o logro de objetivos (51%), la situación o acontecimiento que provocó la emoción fue justa (67%), y los responsables del acontecimiento fueron en primer lugar parientes cercanos (38%), y en segundo lugar los sujetos mismos (23%). La misma cantidad de sujetos señalaron, por un lado, que podían dominar la situación (23%), o que creían poder huir de la situación y evitar sus consecuencias (23%), por el otro. Señalaron que sus amistades no juzgarían esa conducta como impropia o inmoral (59%); su autoestima o confianza en sí mismos de ninguna manera se vio afectada por el acontecimiento (54%), ni se afectaron sus relaciones con las personas implicadas (55%). Por último, la intensidad con que se sintió la emoción fue considerable ($M = 7$).

Envidia de comparación social con compañeros de escuela o trabajo. La situación ocurrió fuera de casa (69%), estando implicados iguales o compañeros (83%); la situación que provocó la envidia entre compañeros de escuela o trabajo no se debió a que se percibiera al otro mejor que a los sujetos que responden (55%), ni que estuvieran compitiendo con el otro y perdieran (63%), ni que la gente percibiera al otro mejor que a ellos (55%), ni que prefirieran al otro y no a ellos (58%), ni que le pusieran más atención al otro que a ellos (53%), ni que le dedicaran más tiempo al otro que a ellos (57%), ni que fuera evidente la falta de conocimiento o habilidad de los sujetos (70%), ni que los devaluaran (62%), ni que los rechazaran (68%); pero sí deseaban algo que tenía el otro (53%), y percibieron a la situación como injusta (63%).

La sensación duró entre minutos y horas (58%), pero no se vuelve a tener la misma sensación cuando recuerdan la situación (60%).

La mitad de los sujetos investigados señalan que la situación terminó retirándose del lugar donde sucedió, evadiendo la situación y disimulando sus emociones, mientras que la otra mitad permaneció en el lugar y no disimuló lo que sentía. No manifestó sus emociones (58%), ni platicó para llegar a un acuerdo (63%), ni habló de lo sucedido para resolverlo (58%) y, según 54% de los sujetos, la situación continúa hasta la fecha.

En este tipo de situaciones, los sujetos reportan no decir nada a las personas implicadas (65%), ni se dicen cosas inconsistentes con lo que se siente (78%), ni se usan exclamaciones (85%), ni reclamos (97%), ni se discute (92%), ni se habla del asunto (66%). Sin embargo, las expresiones corporales que se tienen son las siguientes: modificar el tono de la voz (78%), sentir tensión muscular en alguna parte del cuerpo (77%), gesticular de manera socialmente aceptable (76%), y de manera agresiva (62%), cambiar de temperatura corporal (68%), tiembla alguna parte del cuerpo (75%), se acelera el corazón (70%), se tienen sensaciones en el estómago (65%), sentir un nudo en la garganta (74%) aunque sólo 46% reporta llorar o tener ganas de llorar, y la mitad de los sujetos investigados señalaron que transpira y la otra mitad no lo hace.

Ante la pregunta de la intensidad con la que trataron de controlar lo que se dijo, se indica $M = 7$, o sea, intensidad considerable. Entre las cosas que se hicieron para controlar lo que se dijo estuvieron las siguientes: 57% hizo algo, 66% expresó lo que sentía, y 60% lo comentó con otras personas. Aunque, 55% señaló no controlarse de ninguna manera.

La intensidad con la que se intentó controlar las reacciones no verbales fue considerable ($M = 7$). Entre las cosas que se reportan haber hecho están las siguientes: 57% abandonó la situación, 58% consideró que valía la pena hacer algo, 63% no disimuló o trató de ocultar sus reacciones, ni se calmaron tratando de explicarse lo que había sucedido (57%), y la mitad de los sujetos investigados se controló corporalmente respirando profundo y “contando hasta 10”, mientras que la otra mitad no lo hizo.

Ante la posibilidad de volverse a encontrar en la misma situación, 56% se alejaría de ella, mientras que la mitad de los respondientes respirarían profundo y “contarían hasta 10”, se harían los disimulados

u ocultarían lo que sienten; 53% manifestarían su malestar o inconformidad, hablarían con las personas que provocaron la situación con objeto de que no volviera a repetirse (54%), y 52% ignoraría la situación; otros (56%) no se explicarían lo que sucedió para calmarse.

De los sujetos investigados, 49% reportó no esperar de ninguna manera que se diera la situación, mientras que 36% la esperaba un poco; el acontecimiento fue sentido como desagradable (53%), no ayudó a los objetivos, necesidades o deseos de los respondientes (45%), siendo la situación percibida como un poco justa (40%) mientras que 37% de ninguna manera la percibió como justa; los responsables del acontecimiento en primer término fueron extraños (14%) y la suerte (15%). Ante dicha situación, 25% de los sujetos investigados se sintió dominado e impotente por el acontecimiento, mientras que 20% no creyó que fuera necesario hacer algo para afrontarlo, y el mismo porcentaje señaló que no había ocurrido nada importante. Para 33% de los sujetos, el comportamiento sucedido durante el evento era completamente inmoral e impropio; 43% señala que el acontecimiento no afectó su autoestima ni confianza, aunque 31% dice que sí la afectó de manera negativa; sin embargo, reportan que el acontecimiento de ninguna manera modificó sus relaciones con las personas implicadas. La intensidad con que se reportó sentir la emoción de envidia de comparación social con los compañeros de trabajo o escuela fue de $M = 7$, o sea bastante.

Sección II

Diferencias en las reacciones emocionales entre los celos y la envidia

Para poner a prueba el primer supuesto, referido a las diferencias en las reacciones emocionales entre los celos y la envidia, se obtuvieron resultados estadísticos —a partir de una prueba de *chi* cuadrada— que nos permiten señalar lo siguiente: cuando se les preguntó a los sujetos si al recordar la misma situación volvían a tener la misma sensación, en los celos se experimenta la misma sensación a diferencia de la envidia. Ante la pregunta: ¿cómo sintió el acontecimiento en sí mismo?, los sujetos respondieron que en ambos casos era desagradable, pero lo era más para los celos y más neutral para la envidia. La percepción de su capacidad de afrontamiento fue de dominar la situación

en el caso de los celos y de no ser necesario hacer nada para la envidia. Asimismo, los respondientes reportan que sus familiares juzgarían esa conducta como impropia o inmoral en el caso de la envidia, y de ninguna manera lo harían para el caso de los celos. Al referirse a la forma en la que estas emociones afectan la autoestima de quien las siente, se encontró que los celos afectan a la autoestima de manera negativa, mientras que la envidia la afecta positivamente.

Las variables continuas restantes referidas a la intensidad con que se intentó controlar lo que se dijo, las reacciones no verbales y la intensidad de la emoción sentida, no arrojaron diferencias estadísticamente significativas al aplicarles una prueba *t* para dos muestras independientes.

Aunque no hubo diferencias estadísticamente significativas, es interesante notar una tendencia en el sentido de una mayor intensidad en el control que se trató de ejercer en la situación de envidia, pero una intensidad emocional mayor para el caso de la situación de celos. Desde el punto de vista estadístico, sólo se puede decir que la intensidad de control ejercida, así como la intensidad emocional, parecen ser las mismas para los celos y la envidia.

Otras cuestiones en las que tampoco se obtuvieron diferencias estadísticamente significativas fueron las relacionadas con la duración de la emoción: en ambos casos, las respuestas más frecuentes fueron minutos y horas. Igualmente, en ambos casos se reportó que se esperaba que la situación no ocurriera de ninguna manera o un poco, como respuestas más frecuentes. La situación no ayudó a la continuación de planes y objetivos en ambas situaciones; la situación que provocó la emoción fue entre un poco justa —mayores frecuencias— y de ninguna manera justa tanto para celos como para envidia; los responsables de la situación en primer término fueron los sujetos mismos, en ambos casos. También reportaron que el acontecimiento no modifica la relación que tenían con las personas implicadas, ni en el caso de celos ni en el de envidia.

Para llevar a cabo las demás comparaciones entre las emociones de celos y envidia, se agruparon ciertas series de preguntas por haber demostrado poseer consistencias internas de tamaño adecuado. Esto se llevó a cabo en tres etapas: en la primera se estableció la confiabilidad de consistencia interna por medio del Alpha de Cronbach

para cada una de las seis emociones por separado; con base en los resultados obtenidos se procedió a la segunda etapa, de nuevo, a partir los resultados obtenidos, se pasó a la tercera. Los resultados se muestran a continuación.

Primera etapa. Las preguntas referidas a las situaciones provocadoras de las emociones cuando el sujeto se compara con el rival o el envidiado, arrojaron coeficientes Alfa de Cronbach con valores adecuados —celos románticos = 0.85; celos relacionales con familiares = 0.80; celos relacionales con compañeros de trabajo o escuela = 0.65; envidia romántica = 0.77; envidia de comparación social con familiares = 0.73; y con compañeros de trabajo o escuela = 0.78.

Por su lado, las preguntas que hacían referencia a la auto atribución devaluatoria producida por la situación emocional, tuvieron confiabilidades un poco más bajas, pero todavía aceptables, en virtud de que en este caso son sólo cuatro reactivos los que conforman a esta serie —celos románticos = 0.77; celos relacionales con familiares = 0.65; celos relacionales con compañeros de escuela o trabajo = 0.52; envidia romántica = 0.67; envidia de comparación social con familiares = 0.60 y envidia de comparación social con compañeros de trabajo o escuela = 0.61.

Por lo que respecta a las reacciones fisiológicas correspondientes, los coeficientes de consistencia interna se portaron muy bien para el caso de los tres tipos de celos, pero no tanto para los tres tipos de envidia —celos románticos = 0.88; celos relacionales con familiares = 0.71; celos relacionales con compañeros de trabajo o escuela = 0.73; envidia romántica = 0.45; envidia de comparación social con familiares = 0.43; y con compañeros de trabajo o escuela = 0.75.

Segunda etapa. Con objeto de ver si aumentando el número de casos se podían incrementar las confiabilidades de las series de preguntas, se procedió a reunir las respuestas dadas por los sujetos que contestaron los instrumentos referidos a celos —románticos y relacionales— y por el otro, los que contestaron a los de envidia —romántica y de comparación social.

Este último procedimiento conllevó a los siguientes resultados: los valores obtenidos, aunque adecuados, —celos: comparación con el rival, 0.79; autoatribución devaluatoria, 0.66 y reacciones fisiológi-

cas y corporales, 0.79; envidia: comparación con el envidiado, 0.79; autoatribución devaluatoria, 0.61; y reacciones fisiológicas y corporales, 0.64—, no fueron idóneas.

Tercera etapa. Aunque los coeficientes obtenidos para las escalas fueron semejantes en el caso de la comparación que se establece con el otro, no lo fueron cuando se habla de la autoatribución devaluatoria que las situaciones pueden provocar, ni de las reacciones corporales o fisiológicas que se pueden dar. Por ello se procedió a la tercera etapa, que consistió en calcular dichas confiabilidades para la muestra total, en virtud de que ambas emociones son categorizadas como pertenecientes al mismo prototipo,⁶⁰ o grupo de palabras afines⁶¹ o familia de emociones.⁶² Los resultados fueron los siguientes: para el caso de la comparación que se establece con el otro —rival o envidiado—, el coeficiente de confiabilidad fue de 0.78; para el caso de la autoatribución devaluatoria que puede darse dentro de la situación provocadora de la emoción, el coeficiente fue de 0.64. Por último, el coeficiente de las reacciones corporales o fisiológicas provocadas por la situación fue de 0.70.

De allí, se prosiguió a determinar si para estas series —comparación con el rival o envidiado, la autoatribución provocada por la situación y las reacciones fisiológicas o expresiones corporales que se presentan— fueron o no iguales entre la emoción de celos por un lado y la de envidia por el otro. Los resultados se presentan en el cuadro 13.

Cuadro 13. Comparación de medias entre celos y envidia en reacciones fisiológicas, comparación con el otro y autoatribución devaluatoria					
	Tipo de emoción	Media	t	df	Sig.
Reacciones fisiológicas o corporales	celos	26.01	0.673	1092	0.50
	envidia	25.77			
Comparación con el otro (rival o envidiado)	celos	15.22	-3.20	1151	0.001
	envidia	16.09			
Autoatribución devaluatoria	celos	9.18	0.875	1161	0.382
	envidia	9.04			

Como se puede ver, sólo hubo diferencias estadísticamente significativas entre los celos y la envidia en los sentimientos que provocó la situación emocional recordada para responder el instrumento; en este caso, los sujetos que describieron una situación de envidia obtuvieron un puntaje mayor por haber estado más de acuerdo en que al compararse con el otro —envidiado— se sintieron en mayor desventaja que en las situaciones de celos.

Un tercer conjunto de reactivos hicieron referencia a maneras de manejar o afrontar las situaciones donde se ha sentido celos o envidia. Para ello, se reunieron las preguntas que se refieren a lo que se hizo para terminar la situación, las referidas a la forma en que se controló lo que se dijo, las que investigaban cómo se controlaron las reacciones no verbales, las que preguntaron sobre lo que los sujetos harían en caso de volverse a encontrar en una situación semejante. Todos ellos están hablando de lo que el sujeto haría para poder manejar la situación; es decir, preguntan sobre los estilos de afrontamiento⁶³ más comunes empleados por los sujetos cuando se encuentran en estas situaciones.

Con objeto de poder hacer un manejo teórico conceptual más adecuado en términos de los estilos de afrontamiento, se procedió a establecer la estructura factorial de las series mencionadas, en una primera fase por separado para el caso de la emoción de celos, y luego para el caso de la envidia. Los resultados se presentan en los cuadros 14 y 15.

En el caso de los celos se obtuvieron dos factores, que explicaron cantidades de varianza adecuadas, conceptualmente significativas, con cargas factoriales mayores a 0.40 y con coeficientes de confiabilidad de consistencia interna adecuados. El primero de ellos puede interpretarse como un estilo de afrontamiento de evasión o evitación, mientras que el segundo puede verse como un estilo de afrontamiento activo-expresivo, para resolver la situación.

Para el caso de la envidia, también se obtuvieron dos factores, conceptualmente significativos, con cargas factoriales también superiores a 0.40, con cantidades de varianza explicada adecuadas y coeficientes de confiabilidad también adecuados. El primero de ellos es casi idéntico al primero obtenido para celos, y puede interpretarse de la misma manera. El segundo, por el contrario, es completamente di-

Cuadro 14. Características psicométricas de la escala de afrontamiento ante las reacciones emocionales en una situación provocadora de celos		
Reactivos	Factor 1 (Cargas factoriales)	Factor 2 (Cargas factoriales)
13.3 Haceme el(la) disimulado(a) u ocultar lo que siento.	0.73	
12.5 Se hizo el disimulado o trató de ocultar sus reacciones.	0.67	
13.6 Ignorar la situación, haciendo otras cosas.	0.67	
13.1 Alejarme de la situación.	0.62	
12.3 Pensó que no valía la pena hacer nada.	0.58	
6.2 Evadí al situación.	0.58	
6.3 Disimulé mis emociones.	0.51	
6.1 Me retiré del lugar donde sucedió.	0.47	
12.1 Se retiró, se fue.	0.47	
10.2 Nada.	0.46	
6.6 Platicué y llegué a un acuerdo.		0.73
6.7 Hablé de lo sucedido y se resolvió.		0.72
6.4 Manifesté mis emociones.		0.71
13.7 Hablar con la(s) persona(s) que provocó(aron) la situación con objeto de que no volviera a repetirse.		0.59
10.1 Expresé lo que sentía.		0.59
13.4 Manifestar mi malestar o inconformidad.		0.52
13.5 Explicarme lo que sucede y calmarme.		0.40
% Varianza explicada	15.95	13.35
Valor Eigen	3.67	3.07
Coefficiente de confiabilidad (Cronbach)	0.77	0.72

ferente, y se refiere al control que se ejerce sobre uno mismo para poder afrontar la situación y se podría denominar autocontrol.

Estas estructuras factoriales serán las empleadas para establecer las comparaciones entre los tipos de celos románticos y relacionales, por un lado y entre los tipos de situaciones, celos románticos, relacionales con familiares y relacionales con compañeros de trabajo o escuela. Asimismo, la estructura factorial obtenida para envidia será la

Cuadro 15. Características psicométricas de la escala de afrontamiento ante las reacciones emocionales ante una situación provocadora de envidia		
Reactivos	Factor 1 (Cargas factoriales)	Factor 2 (Cargas factoriales)
13.3 Hacerme el(la) disimulado(a) u ocultar lo que siento.	0.73	
10.2 Nada.	0.64	
13.6 Ignorar la situación (haciendo otras cosas).	0.58	
13.1 Alejarme de la situación.	0.57	
12.5 Se hizo el disimulado o trató de ocultar sus reacciones.	0.57	
12.3 Pensó que no valía la pena hacer nada.	0.57	
6.2 Evadí la situación.	0.57	
12.1 Se retiró, se fue.	0.51	
6.5 La situación continúa hasta la fecha.	0.45	
6.3 Disimulé mis emociones.	0.44	
6.1 Me retiré del lugar dónde sucedió.	0.43	
12.4 Se explicó a sí mismo(a) la situación y se calmó.		0.75
13.5 Explicarme lo que sucede y calmarme.		0.73
13.2 Respirar profundo y "contar hasta 10".		0.69
12.2 Se controló corporalmente —respiró y "contó hasta 10".		0.63
10.3 Me controlé.		0.62
% Varianza explicada	16.44	13.83
Valor Eigen	3.78	3.18
Coefficiente de confiabilidad (Cronbach)	0.79	0.75

que se utilice para comparar los tipos de envidia, romántica y de comparación social, y los tipos de situaciones de envidia: romántica, de comparación social con familiares y con compañeros de trabajo o escuela.

Pero, como en este caso estamos comparando a los tipos de emoción, celos contra envidia, y no se podría hacerlo contando con dos estructuras factoriales que aunque son muy parecidas en el primer factor no lo son en el segundo, se procedió a realizar un análisis facto-

rial con la muestra total, para determinar los estilos de afrontamiento que se utilizan ante situaciones en las que los individuos experimentan emociones negativas, como es el caso de los celos y la envidia, y se obtuvo la siguiente estructura factorial, que se presenta en el cuadro 16, en la siguiente página.

Como se puede observar, en este caso se obtuvo una estructura factorial de tres factores que recupera al primer factor previamente obtenido en el caso de celos y en el de envidia, el segundo de celos, y el segundo de envidia. Es decir, los factores obtenidos son conceptualmente consistentes, tienen cargas mayores a 0.40, explican cantidades de varianza adecuadas y tienen confiabilidades muy aceptables. El primero se puede interpretar como un estilo de *afrontamiento de evasión o evitación*; el segundo como un *afrontamiento de tipo activo y expresivo*, y el tercero, como un *estilo de afrontamiento de autocontrol*. Esta estructura recuperó las dos anteriores de manera muy adecuada y, por ello, es con ésta con la que se establecerán las comparaciones entre celos y envidia en lo que a estilos de afrontarlas se refiere.

Para establecer la comparación entre las dos emociones, se llevó a cabo una prueba de medias con la *t* de Student; los resultados muestran que existen diferencias estadísticamente significativas entre las situaciones provocadoras de celos y envidia en los factores 2 y 3; es decir, en los estilos de afrontamiento activo-expresivo y el de autocontrol. En este caso, el puntaje mayor implica más del estilo en cuestión, por lo tanto, las situaciones de celos se enfrentan de manera más expresiva y activa que en el caso de las de envidia; igualmente, se ejerce más autocontrol en el caso de las situaciones de celos que en las de envidia. Lo que también queda claro es que en ambos casos se afrontan las situaciones de la misma manera: evitando y evadiendo.

Sección III

Diferencias entre celos románticos y celos relacionales, y entre envidia romántica y envidia de comparación social

Al poner a prueba las diferencias entre los celos románticos y los celos relacionales, así como entre la envidia romántica y la envidia de comparación social, se encontraron los siguientes resultados.

Cuadro 16. Estructura factorial de estilos de afrontamiento para la muestra total			
Reactivos	Factor 1 (Cargas factoriales)	Factor 2 (Cargas factoriales)	Factor 3 (Cargas factoriales)
Hacerme el disimulado u ocultar lo que siento.	0.69		
Alejarme de la situación si se repite.	0.56		
Evadir la situación.	0.56		
Ignorar la situación haciendo otras cosas.	0.55		
Hacerme el disimulado y ocultar mis reacciones.	0.55		
Nada.	0.49		
Pensé que no valía la pena hacer nada.	0.47		
Controlé mis reacciones no verbales retirándome.	0.45		
Terminó la situación retirándome.	0.43		
La situación continua hasta la fecha.	0.42		
Platiqué y llegué a un acuerdo.		0.80	
Hablé de lo sucedido y se resolvió.		0.73	
Expresé lo que sentía.		0.50	
Manifesté mis emociones.		0.48	
Manifesté mi malestar o inconformidad.		0.42	
Se explicó a si mismo la situación y se calmó.			0.66
Me controlé.			0.49
Explicarme lo que sucede y calmarme.			0.48
Se controló corporalmente —respiré y “conté hasta 10”.			0.48
Respirar profundo y “contar hasta 10”.			0.46
% de varianza explicada	12.66	9.08	8.03
Valor Eigen	2.92	2.09	1.91
Coefficiente de confiabilidad (Cronbach)	0.78	0.72	0.66

Celos. En la pregunta sobre si se siente lo mismo al recordar la situación, la respuesta afirmativa fue mayor para el caso de los celos románticos que en el caso de los relacionales. Se acostumbra más a decirles algo a las personas implicadas cuando los celos son románticos que

cuando son relacionales; se presentan un mayor número de reclamaciones en los celos relacionales que en los románticos. El acontecimiento en sí mismo es percibido como neutro y desagradable cuando los celos son relacionales y como desagradable cuando son románticos. La situación o acontecimiento que provocó la situación fue calificada como un poco justa para el caso de los celos relacionales y de ninguna manera justa para el caso de los celos románticos. Por lo que se refiere a la responsabilidad primaria del acontecimiento, aunque en ambos casos se asigna ésta a la suerte, la frecuencia es mucho mayor para el caso de los celos relacionales. Las amistades juzgarían esa conducta completamente inmoral o impropia en el caso de los celos románticos, y aunque también la juzgan así para los relacionales, es mayor el número de personas que de ninguna manera la consideran como inmoral o impropia en este caso. Respecto a si la situación modificó la relación con la persona implicada, aunque tanto en los celos románticos como relacionales reportan que no, es mayor el número de personas que dicen que la afectó de manera positiva cuando fueron celos románticos.

Por lo que toca a aquellos aspectos en los que no se encontraron diferencias, se tiene que en ambos casos, en las situaciones de celos románticos y relacionales, el tiempo que duró la sensación es el mismo, entre minutos y horas; durante éste no se dicen cosas inconsistentes con lo que se siente, no se usan exclamaciones, ni se discute, ni se habla del asunto, de ninguna manera esperaban que sucediera el acontecimiento, y éste no ayudó para continuar con sus planes o lograr sus objetivos, ni afectó su autoestima o confianza en sí mismos, y siempre se sintieron capaces de dominar la situación.

En lo que corresponde a las intensidades con las que se intentó controlar lo que se dijo, las reacciones no verbales y la intensidad con la que se sintió la emoción, la única diferencia encontrada en este caso fue en la intensidad con la que fueron experimentadas ambas emociones: en promedio, la intensidad de los celos románticos es mayor que la de los celos relacionales.

Por lo que toca a la comparación entre las reacciones que se tienen en las situaciones de celos románticos y los de comparación social, en la forma en que los sujetos se comparan con el rival, la autoatribución devaluatoria que los sujetos hacen y las reacciones fisioló-

gicas o corporales que tienen, se observaron diferencias estadísticamente significativas entre los celos románticos y los relacionales, al hablar de la comparación que establece el individuo con el rival, y para las reacciones fisiológicas o corporales sentidas. Las situaciones de celos relacionales provocaron que los sujetos se sintieran inferiores al rival; mientras que en las situaciones de celos románticos se reportan reacciones fisiológicas más intensas. En ambas situaciones los sujetos se atribuyen descripciones autodevaluatorias con la misma intensidad.

En lo que respecta a la determinación de las diferencias entre los estilos de afrontamiento empleados por los sujetos investigados cuando se encuentran en situaciones de celos románticos o relacionales, empleando el instrumento bifactorial característico de la emoción celos, reportado en páginas anteriores, se observa que existen diferencias en ambos factores; el de evitación-evasión y en el activo-expresivo. Es mayor el estilo de afrontamiento de evitación y evasión en el caso de los celos románticos que en los relacionales, pero paradójicamente, también es mayor el estilo activo y expresivo en la misma situación.

Cuando la comparación se lleva a cabo con la estructura trifactorial de estilos de afrontamiento se obtienen los mismos resultados: mayor evitación y evasión para los celos románticos, y menos para los relacionales, pero más afrontamiento activo-expresivo en los celos románticos. En el tercer factor de autocontrol, no se dan diferencias.

Envidia. Los resultados obtenidos en el análisis del supuesto referido a la posibilidad de existencia de diferencias entre la envidia romántica por un lado y la de comparación social por el otro, se presentan a continuación.

Se observó que los sujetos señalaron que no se tiene la misma sensación al recordar la situación en ambos casos, pero es mucho más frecuente para el caso de la envidia de comparación social que para la romántica. Se acostumbra más a no decir nada en el caso de la envidia de comparación social a diferencia de la romántica; es mayor el número de personas que acostumbran reclamar en el caso de la envidia romántica respecto a la de comparación social; el acontecimiento fue sentido con mayor frecuencia como desagradable en las situaciones de envidia romántica; la situación no ayudó a la continua-

ción de los planes o logro de objetivos en el caso de la envidia romántica y sí lo hizo en el caso de la envidia de comparación social.

Los responsables en primer término de la situación de envidia romántica fueron los sujetos mismos y, en segundo, amigos cercanos, mientras que en el caso de la envidia de comparación social, fueron parientes cercanos en primer lugar, y ellos mismos en segundo. En cuanto a la capacidad percibida para afrontar la situación, se observó que en el caso de la envidia romántica sienten poder dominar la situación, pero en la de comparación social se sienten impotentes. Las amistades juzgarían esta conducta como impropia e inmoral en el caso de la envidia romántica, pero de ninguna manera lo harían en el caso de la envidia de comparación social. Por último, aunque en ambas situaciones se declara que éstas no afectaron de ninguna manera las relaciones mantenidas con las personas implicadas, esta creencia es más frecuente para el caso de la envidia de comparación social, y un poco menos para el de envidia romántica.

Por otro lado, las respuestas dadas al resto de las cuestiones señalaron que, para ambas situaciones, la duración de la emoción va de minutos a horas; no dicen cosas inconsistentes con lo que sienten, ni utilizan exclamaciones, ni discuten y en general no hablan del asunto; de ninguna manera esperaban que sucediera, o quizá un poco, ni tampoco fueron justas, o quizá un poco también, y de ninguna manera sienten que se haya visto afectada su autoestima o su confianza en ellos mismos.

En lo que toca a la intensidad de la emoción, ésta se sintió más intensamente en el caso de la envidia romántica ($M = 7.27$) respecto a la de comparación social ($M = 6.85$). No hubo diferencias en la intensidad con la que se trató de controlar lo que se dijo, ni en la intensidad del control ejercido sobre las reacciones no verbales.

Por otro lado, en lo que se refiere a si las situaciones de envidia romántica y de comparación social provocan que el sujeto se compare con el otro de manera inadecuada, o se autoatribuya características devaluatorias o reaccione fisiológica o corporalmente de manera distinta, los resultados señalan que únicamente existen diferencias en las reacciones fisiológicas que se presentan al experimentarlas, siendo más fuertes las reacciones en el caso de la envidia romántica.

Por lo que toca a los estilos de afrontamiento evaluados con la estructura bifactorial característica de la emoción de envidia, se encontró que únicamente hubo diferencias estadísticamente significativas en el estilo de afrontamiento de evitación, siendo más característico este estilo en las situaciones de envidia romántica.

Al realizar la comparación de los estilos de afrontamiento con la estructura trifactorial, se encontraron diferencias estadísticamente significativas en los factores de evitación-evasión, y en el de afrontamiento activo-expresivo, pero no en el de autocontrol, confirmándose los hallazgos previos, pero descubriendo la forma en que se comporta el estilo activo-expresivo de afrontamiento en el caso de la emoción de envidia cuando se analiza en sus diferentes tipos: de comparación social y romántica. Se observa que los estilos de evitación y evasión, así como el activo-expresivo son más frecuentes o se manifiestan más en las situaciones de envidia romántica, a diferencia de lo que sucede en la de comparación social, mientras que el afrontamiento de autocontrol se da con la misma magnitud en ambas situaciones emocionales.

Sección IV

Diferencias en las reacciones emocionales entre los tres tipos de celos —románticos, familia y escuela-trabajo— y los tres tipos de envidia —romántica, familia y escuela-trabajo

Celos. Las respuestas dadas por los sujetos ante las preguntas del cuestionario cerrado que contestaron, arrojan las siguientes diferencias: cada vez que se acuerdan vuelven a tener la misma sensación en el caso de los celos románticos, no en los otros dos casos; se acostumbra más a no decir nada cuando las personas se encuentran en una situación de celos románticos y con la familia, no así en el caso de los celos con compañeros de escuela o trabajo. También se observa que las personas no acostumbran hablar del asunto en el caso de celos con algún miembro de la familia, mientras que hablan del asunto más con la pareja romántica y los compañeros de trabajo o escuela.

Respecto a cómo se sintió el acontecimiento en sí mismo, se siente más desagradable cuando los celos se tienen con la familia y mucho más si es con la pareja romántica. La situación que provocó la emo-

ción fue un poco justa para el caso de los celos con los compañeros de la escuela o trabajo y con la familia, en comparación con la pareja romántica donde de ninguna manera se le considera justa. Respecto a quién fue en primer término el responsable del acontecimiento, en el caso de celos respecto a compañeros de trabajo o escuela fueron los compañeros y la suerte, cuando se dan en la familia fueron parientes cercanos, y cuando se provocan en una relación amorosa, fueron los sujetos mismos, amigos cercanos y extraños. Las amistades juzgarían la conducta como impropia e inmoral en el caso de los celos con compañeros de escuela y trabajo, pero de ninguna manera en el caso de darse en la familia o con la pareja romántica.

Por lo que se refiere a las respuestas que fueron contestadas de igual forma por los grupos que se están comparando ahora, se tiene que para los tres grupos, la emoción duró entre minutos y horas; no se dicen cosas inconsistentes con lo que se siente, independientemente del tipo de situación; no se utilizan exclamaciones, ni reclamos, ni se discute. No se esperaba que sucediera la situación en ninguno de los tres casos; no ayudó a la continuación de planes o logro de objetivos, todos creyeron poder dominar la situación, de ninguna manera el acontecimiento afectó su autoestima o confianza en sí mismos, ni se modificaron las relaciones con las personas implicadas.

A continuación se presentan los resultados de las preguntas referidas a la intensidad con la que se trató de controlar lo que se dijo, las reacciones no verbales y la intensidad con la que se sintió la emoción. Sólo se dieron diferencias en la intensidad con que se siente la emoción, y de acuerdo a la prueba de Scheffé que se aplicó, la diferencia está entre los celos que se sienten en relación con compañeros de trabajo o escuela y los sentidos respecto a la pareja romántica, siendo mayor la intensidad en este caso. En las demás comparaciones, se ejerce la misma intensidad para controlar lo que se dice o las reacciones no paraverbales que se tienen.

Por otro lado, en lo que se refiere a las situaciones que provocaron los celos al compararse con el rival, la autoatribución devaluatoria reportada y las reacciones fisiológicas o corporales que se hayan presentado, se obtuvieron diferencias en las reacciones fisiológicas o corporales y para el caso de compararse con el rival. La consecuencia es mayor cuando se comparan con un rival dentro de la familia, en se-

gundo lugar, cuando la situación se da con compañeros de escuela o trabajo, y mucho menos cuando se comparan con el rival en la situación romántica. Por otro lado, las reacciones fisiológicas o corporales son diferentes cuando se dan en la situación de escuela o trabajo en relación con la situación romántica únicamente, siendo más intensas y frecuentes en esta última. El caso de la autoatribución devaluatoria resultante, es igual en todas las situaciones.

En lo que se refiere a los estilos de afrontamiento, utilizando el instrumento bifactorial, se puede observar que se presentan con diferentes intensidades. La prueba de Scheffé para el factor de evitación-evasión, señala que la diferencia se encuentra entre las situaciones de escuela-trabajo y celos románticos: siendo más fuerte la intensidad de la evitación en la situación romántica. Por otro lado, la intensidad con que se emplea el afrontamiento activo-expresivo es mayor para la situación romántica que para las otras dos.

Cuando se establece la comparación entre los estilos de afrontamiento de la estructura trifactorial, se observa que la intensidad con la que se utiliza el estilo de afrontamiento de evitación-evasión es mayor en las situaciones de celos románticos que en aquellas con compañeros de trabajo o escuela por un lado, y con miembros de la familia por el otro; y el estilo activo-expresivo es mayormente ejercido en situaciones de celos románticos, que con familiares y aquella en la que se involucra a compañeros de trabajo o escuela.

Envidia. Las respuestas dadas por los sujetos de los tres grupos investigados, envidia romántica, de comparación social respecto a miembros de la familia o a compañeros de la escuela o el trabajo, arrojaron diferencias.

Las respuestas de los sujetos señalan que no tienen la misma sensación cuando recuerdan las situaciones en el caso de envidia sentida hacia compañeros de escuela o trabajo o familiares, y sí se tiene cuando se recuerda la situación de envidia romántica. Se observa también que los sujetos acostumbran decir algo inconsistente con lo que están sintiendo en los casos de la envidia hacia compañeros de trabajo o escuela y romántica, pero no cuando se trata de envidia hacia familiares. También reportan que acostumbran reclamar más en el caso de

la envidia romántica y con la familia, que en el caso en que se da respecto a compañeros de trabajo o escuela.

Respecto al responsable primario de la situación provocadora de envidia, cuando se siente en el trabajo o la escuela, el responsable es la autoridad; en la familia, son los parientes cercanos, y en el caso de la envidia romántica, son los amigos cercanos. La capacidad de afrontar los hechos la refieren como dominando la situación en los casos de que se den en la escuela o trabajo o en la relación romántica, pero se sienten impotentes cuando se da con respecto a familiares. La conducta es juzgada como impropia por amistades en el caso que se dé hacia la pareja romántica, pero no lo es de ninguna manera, en el caso de la envidia hacia compañeros de trabajo o escuela y familiares. Se reportó también que las relaciones no se ven afectadas de ninguna manera por el evento en todos los casos, pero es más frecuente esta afirmación para las situaciones en las que se ve involucrada la familia en primer lugar, en segundo, compañeros de escuela o trabajo, y en tercer lugar, la pareja romántica.

Por otro lado, las tres situaciones fueron percibidas iguales o se respondió de manera semejante en las siguientes preguntas: la sensación duró entre minutos y horas; se acostumbra a no decirles nada a las personas en estas situaciones; no se utilizan exclamaciones, ni se discute, ni se habla del asunto, no se esperaba o sólo un poco, que ocurriera el evento y se sintió como algo desagradable, no ayudó a la continuación de los planes o el logro de los objetivos, el acontecimiento que provocó la emoción fue un poco justo, y de ninguna manera se vio afectada la autoestima o confianza en sí mismos.

Respecto a la intensidad ejercida para controlar lo dicho o las reacciones no verbales o la intensidad de la misma emoción, no se encontraron diferencias entre las tres situaciones; por lo que toca al sentimiento que se tiene al compararse con el envidiado, a la autoatribución devaluatoria y las reacciones fisiológicas que se tienen, sólo en éstas últimas se encontraron diferencias: los sujetos reportan sentir más intensamente sus reacciones corporales o fisiológicas cuando la situación se refiere a la envidia que se puede sentir hacia la pareja romántica, en segundo lugar, hacia algún familiar y por último, hacia los compañeros de escuela o trabajo.

En el caso del instrumento bifactorial, el estilo de afrontamiento evitación-evasión es menos utilizado en las situaciones donde la envidia se siente hacia los compañeros de escuela o trabajo, seguido de la envidia hacia la familia o hacia la pareja romántica. El autocontrol se utiliza de manera semejante en las tres situaciones.

Finalmente, si ahora se comparan los resultados obtenidos para la estructura trifactorial de estilos de afrontamiento, se observará que se presenta con mayor fuerza un estilo de evitación-evasión en la situación de envidia romántica, luego en la que se siente hacia familiares y, por último, la sentida hacia compañeros de trabajo o escuela. En el estilo activo-expresivo, sólo se encuentran diferencias entre la situación romántica y la que se vive con la familia, mientras que este estilo de afrontamiento se da con la misma magnitud en las situaciones donde se involucra la familia y los compañeros de escuela o trabajo.

Discusión de resultados

Procederemos a la discusión de resultados haciéndolo primero por secciones, y después en general, para pasar posteriormente a las conclusiones de este apartado.

Sección I

Para el caso de los *celos románticos*, la descripción que se realizó con base en las frecuencias es congruente con lo señalado por diversos autores en el sentido que se describe a continuación: la situación de celos surge fuera de casa involucrando a la pareja, poniéndole más atención al rival y dedicándole más tiempo; se percibe como injusta y el sujeto siente ser rechazado. Se tiende a disimular las emociones manifestándolas de alguna manera ya que la situación continúa. Se trata de platicar, llegar a un acuerdo; reportan que tienen experiencias corporales que tratan de controlar explicándose a sí mismos la situación y calmándose. La situación es desagradable, no se espera, impide el logro de objetivos; el sujeto mismo es el responsable y siente que no se puede dominar la situación. Esta descripción coincide con las reseñadas por autores como Bela Szabados,⁶⁴ Bringle,⁶⁵ Hup-

ka,⁶⁶ Mathes,⁶⁷ Owsley,⁶⁸ Parrot,⁶⁹ Salovey,⁷⁰ Sharpsteen y Kirkpatrick,⁷¹ Taylor,⁷² Tov-Ruach⁷³ y White.⁷⁴

Es decir, los celos son una emoción compuesta, durante la cual se presentan diversas reacciones afectivas o sentimientos, juntos o en secuencia, casi siempre referidos a emociones básicas. Se presentan también reacciones conductuales o comportamientos orientados: 1) a controlar la situación, lo que se siente y lo que se hace; y 2) a modificar la situación para que termine. Se describen como provocados por una situación en la que intervienen por lo menos tres elementos: el celoso, el celado y el rival; una característica común es el hecho de que el rival produzca la impresión o interpretación de quitarle al celoso algo valorado —la calidad de la relación, la relación misma, o la atención formativa recibida.

Para el caso de los *celos hacia miembros de la familia*, se dieron con los hermanos, dentro de la casa, prefiriéndolos o dándoles más atención y tiempo; se percibe injusticia, disimulan sus emociones y no se habla del asunto. Hay cambios corporales, tensión muscular y gesticulación agresiva, tratan de controlarse; se explican lo que sucedió y se hacen los disimulados. Es desagradable, sentían que podían con la situación y esto no afectó sus relaciones con las personas implicadas.

Por lo que toca a los *celos sentidos hacia compañeros de la escuela o del trabajo*, encontramos que por lo general la situación se da fuera de casa con los compañeros a quienes les ponen más atención que a ellos. Sienten injusto lo sucedido, algunos evaden y simulan, y otros confrontan y resuelven platicando con el otro de lo sucedido. No se dice nada, sienten tensión en alguna parte del cuerpo, sensaciones en el estómago, un nudo en la garganta así como ganas de llorar controlando bastante lo sentido. Se habla de lo sucedido con personas ajenas a la situación, explicándose lo que pasó y tratarían de hablar con la persona involucrada si volviera a darse la misma situación.

Lo señalado para las situaciones de celos relacionales, concuerda con lo señalado en páginas anteriores: la relación diádica valorada como la que se da entre miembros de la familia,⁷⁵ la que se da en situaciones que afecten el mantenimiento de una identidad importante⁷⁶ o en aquella que implique dominios que son relevantes para el auto-concepto del individuo;⁷⁷ cuando uno de los actores percibe la apari-

ción de un tercero que amenaza la calidad de la relación, su identidad, o algún aspecto formativo de la misma,⁷⁸ se dan los celos relacionales.

Hasta aquí los celos; los hallazgos coinciden con lo reportado en la literatura: existe un tercero en discordia que amenaza la relación original y ante lo cual se tienen respuestas fisiológicas o corporales que se tratan de controlar. Las situaciones son desagradables, no esperadas, y hacen referencia principalmente a la falta de atención y tiempo dedicado al sujeto celoso.

La situación que produce *envidia hacia la pareja romántica* sucede fuera de casa y está involucrada la pareja, deseando algo que ella tenía por lo que sintieron injusta la situación. Se disimulan las emociones sentidas, resolviendo el problema llegando a un acuerdo. En general no se habla del asunto. Tienen manifestaciones corporales que se tratan de controlar de manera considerable; se explican a sí mismos lo sucedido y disimulan sus reacciones. No se espera que suceda, es algo desagradable, injusto y se siente lastimada la autoestima, modificándose las relaciones con los implicados. La descripción de los datos coincide con las caracterizaciones de otros autores.⁷⁹

La *envidia sentida hacia los miembros de la familia* se refiere principalmente a situaciones que se dieron en casa con referencia a los hermanos. Surgen por desear algo que tiene el otro, y esto es injusto. Se disimula que se sienten, no se habla del asunto y se tienen reacciones corporales sintiendo un nudo en la garganta y ganas de llorar. Controlan sus reacciones, se explican la situación a sí mismos y se calman. No se esperaban lo sucedido, fue desagradable e impidió alcanzar los objetivos.

La *envidia sentida hacia los compañeros de trabajo o escuela* se dio fuera de casa en relación a los compañeros de quienes deseaban algo que no tenían, percibiendo injusticia. La situación terminó retirándose del lugar sin decir nada ni hablar sobre ello; sin embargo, sienten reacciones corporales que son bastante controladas. En caso de volverse a encontrar en la misma situación, disimularían lo que sienten ignorando la situación. No esperaban que sucediera, fue algo desagradable, no ayudó a los objetivos, afectó la estima y las relaciones entre los compañeros.

Las descripciones relatadas coinciden con lo señalado por los diversos autores revisados en este texto: el individuo desea algo que el

otro tiene, no se habla del asunto, se percibe como injusto, se siente mal físicamente, no se espera que suceda, no se dice nada, se percibe como algo desagradable. Aquellos a los que se envidia poseen características o posesiones deseadas, situación que lo hace sentirse menos y le provoca un sentimiento hostil hacia el envidiado, que puede llevarlo a agredirlo, devaluarlo, o creer que es injusta la situación existente y además, que el envidiado tiene lo que tiene por haberlo conseguido de mala manera. También coinciden los autores en que sentir envidia es algo socialmente indeseable, un pecado, algo malo que no debe sentirse.⁸⁰

Sección II

En esta sección se hará referencia al primer supuesto que plantea la existencia de diferencias entre las emociones de celos y envidia.

Cuando la emoción es la de celos, al recordar la situación se tiene la misma sensación, es más desagradable, se siente dominar la situación, la conducta celosa no es vista como impropia o inmoral y la autoestima se ve afectada de manera negativa; lo contrario sucede con la envidia. Sin embargo, el control ejercido sobre lo que se dijo, las reacciones no verbales y la intensidad de la emoción, son iguales para ambas emociones.

Por otro lado, no hubo diferencias al comparar las respuestas de los sujetos en cuanto a sus reacciones fisiológicas y su autoatribución devaluatoria. Pero sí las hubo al sentir los individuos mayor desventaja cuando se compararon con el otro, en el caso de la envidia en comparación con los celos.

Los hallazgos hasta ahora presentados coinciden con el planteamiento de autores como Smith, Kim y Parrott,⁸¹ quienes señalan que la respuesta emocional es más fuerte para el caso de los celos, ya que se sienten con más frecuencia en relaciones interpersonales íntimas, exclusivas, muy cercanas y hacia pocas personas en general, como por ejemplo respecto a la pareja romántica o familiares.⁸² También debe considerarse que los celos amenazan por partida semejante tanto a la posición favorable que disfruta el sujeto como a su autoestima. Mientras que la envidia, por lo general, y por ser un pecado, no se debe sentir hacia personas cercanas, y mucho menos hacia personas muy cercanas y queridas, aunque suele sentirse hacia un número mayor de personas en comparación con los celos.⁸³

Otras características que distinguieron a los celos de la envidia fueron la forma en que se agruparon las respuestas dadas a todos los indicadores de manejo de la situación y el control, es decir, el estilo de afrontamiento que se tiene ante las situaciones investigadas. Como se observó en la sección de resultados, los indicadores de control y manejo de la situación de celos arrojaron una estructura factorial válida y confiable que hace referencia a un estilo de afrontamiento de evasión o evitación por un lado, y otro como un estilo activo-expresivo. El primer factor se refiere a no manifestar lo que se siente, evadir el problema y disimular —la envidia se asocia con hostilidad, enojo, celos y psicopatología;⁸⁴ mientras que los celos se asocian con dependencia emocional, baja autoestima, inseguridad, irracionalidad;⁸⁵ o inadecuación, suspicacia crónica y una tendencia neurótica general.⁸⁶ El segundo tiene que ver con expresar de manera activa lo que se siente para resolver la situación, necesidad imperante cuando se trata de una relación romántica, que involucra a la familia o a personas emocionalmente cercanas.

La estructura factorial arrojada por los datos para el caso de la envidia, también tiene un primer factor de evasión o evitación, muy semejante al de los celos; sin embargo, el segundo factor se refiere al autocontrol ejercido por el individuo cuando se encuentra en una situación que le provoca envidia, autocontrol que es indispensable para no dejar ver a los demás lo que se está sintiendo. Cabe recordar que la envidia es una emoción negativa, es un pecado, es algo que no debe sentirse, es algo que se oculta, es algo malo, y por lo tanto es necesario controlar la expresión de la emoción.⁸⁷

Cuando se analizaron los datos para las dos emociones juntas se obtuvo una estructura factorial tripartita: el primer factor de evitación-evasión, un segundo factor expresivo-activo y el tercero de autocontrol. Estos resultados coinciden con lo señalado anteriormente; rescatan lo planteado y permiten comparar a las emociones investigadas de manera más sencilla.

Los resultados muestran que, en ambos casos, tanto para celos como para envidia, lo primero que se hace en una situación típica es evadirla o evitarla; parece ser que los jóvenes mexicanos no están acostumbrados a hacer lo pertinente para resolver la situación. Ni cuando sienten celos, ni cuando sienten envidia, están dispuestos a

reconocerlo para tratar de afrontarlo de una mejor manera, coincidiendo estos hallazgos con lo señalado por Díaz Guerrero⁸⁸ en el sentido de la personalidad obediente afiliativa del mexicano. Asimismo, se observa que ante las situaciones de celos se tiende a tener una actitud de afrontamiento más dirigida hacia resolver la situación en comparación con la situación de envidia; igualmente se tiende a tener más control sobre lo que uno hace o siente en una situación de celos que en una de envidia. Parece ser que es más importante mantener las cosas bien, tanto con las personas cercanas, emocionalmente involucradas con uno, que con aquellas otras con quienes no necesariamente se tiene una relación tan cercana.

También es necesario señalar que, aunque existen muchos aspectos que comparten los celos y la envidia, como lo señalaron las investigaciones llevadas a cabo por Anderson,⁸⁹ Haslam y Bornstein,⁹⁰ Hupka,⁹¹ Salovey y Rodin,⁹² Parrott⁹³ y Parrott y Smith,⁹⁴ también existen otros que distinguen entre estas emociones. Por lo tanto, se tendrá que pensar al igual que los otros investigadores, en el hecho de no poder establecer la diferenciación con claridad, y se tendrá que aceptar que estas emociones al ser ambas compuestas o complejas,⁹⁵ ser de comparación social,⁹⁶ de pertenecer a la misma familia⁹⁷ o prototipo,⁹⁸ o compartir un guión semejante,⁹⁹ amenazar ambas la autoestima,¹⁰⁰ y la posibilidad de que se use la palabra celos para describir situaciones de envidia o la de envidia para describir situaciones de celos, sobre todo en el ámbito familiar,¹⁰¹ no son completamente distinguibles. Esto significa que la utilización de estos vocablos, en el lenguaje cotidiano de los individuos cuando describen lo que sienten, como respuesta a la interpretación que han hecho de una situación dada, sigue siendo ambigua.¹⁰²

Los resultados encontrados coinciden también con los de Haslam y Bornstein,¹⁰³ en el sentido de que los conceptos de celos y envidia se pueden diferenciar; sin embargo, existen aspectos distintivos que corresponden de manera cercana a las definiciones tradicionales de celos y envidia. Pero de todas maneras, participan de elementos comunes.

Sección III

En esta sección se buscó establecer las diferencias, por un lado, entre los celos románticos y los relacionales y, por otro, entre la envidia romántica y la de comparación social.

Celos. Al comparar a los *celos románticos con los relacionales* se encontró que en los primeros se siente lo mismo al recordar la situación, se acostumbra decirle algo a la pareja, se percibe como desagradable e injusta, y como algo inmoral o impropio, pero tiene un efecto positivo sobre la relación.¹⁰⁴ Y cuando los celos son relacionales hay un mayor número de reclamaciones y la suerte es la responsable primaria de la situación.

Respecto al control que se tiene sobre lo que se dice y las reacciones no verbales, no existen diferencias entre los celos relacionales y los románticos; sin embargo la intensidad en la emoción es mayor para el caso de los celos románticos, donde lo que se pone en juego es no sólo la relación interpersonal sino también el efecto que una posible infidelidad pueda tener sobre la autoestima de celoso.¹⁰⁵

En lo que se refiere a la comparación que se establece con el rival, la devaluación que se autoatribuye el sujeto y las reacciones fisiológicas corporales sentidas, se observa que el celoso relacional se siente más inferior y más rechazado que el romántico, aunque las reacciones corporales son mucho mayores en el caso de los celos románticos. Estos resultados parecen contradictorios; sin embargo, el sentimiento de inferioridad sufrido en relación a una persona que no es la pareja romántica podría interpretarse como algo semejante a la envidia, mientras que las reacciones fisiológicas tenidas en relación con la pareja romántica hablan de la magnitud de la importancia de este tipo de relaciones para los sujetos investigados. Pocas son las personas que pueden reportar sentir algún otro tipo de celos que no sean románticos, por lo que es comprensible el primer hallazgo y el segundo.

Por lo que toca a las comparaciones llevadas a cabo para los estilos de afrontamiento, dos y tres factores, se observa en ambos casos que en las situaciones de celos románticos se tiende a un estilo de afrontamiento más orientado hacia la evitación-evasión y hacia lo activo-expresivo; estos resultados ya han sido previamente explicados.

Los resultados señalan, en general, que efectivamente se puede hablar de dos tipos de celos, los románticos y los relacionales. Los se-

gundos son aquellos que se sienten por personas no necesariamente involucradas en una relación amorosa romántica, pero donde existe el apego y se dan cuando un tercero interfiere con la relación primaria o cuando es una reacción de protección ante la percepción de amenaza a una relación valorada. Aune y Comstock¹⁰⁶ encontraron resultados parecidos a los reportados en el sentido de que la expresión de los celos es más apropiada y abierta entre los miembros de la pareja romántica en comparación con los amigos; pero a diferencia de ellos, en este caso sí fue más intensa la emoción sentida para el caso de los celos románticos y, por lo tanto, también las reacciones fisiológicas o corporales registradas de acuerdo a los sujetos investigados.

Asimismo, la diferencia encontrada en la comparación que se establece con el rival o el otro, que resultó ser mayor para los celos relacionales, se puede comprender dentro de los planteamientos que hablan de aquellas situaciones que afectan el mantenimiento de una identidad importante¹⁰⁷ o aquellas en las que se ven afectados dominios que son relevantes para el autoconcepto del individuo,¹⁰⁸ que tenderán a producir celos relacionales. En el momento en que los celos pueden caracterizarse como la amenaza percibida ante las consecución de metas valoradas por el individuo, como por ejemplo desear mantener la relación primaria, la autoestima, reducir la incertidumbre referida a la relación primaria que se tiene con el rival,¹⁰⁹ los celos relacionales quedan claramente establecidos.

Envidia. Ahora se verán los resultados encontrados para la comparación entre la *envidia romántica* y la *de comparación social*. Es más común que se reclame, que se perciba como desagradable, que no ayude a la continuación de los planes, que se perciba como algo impropio e in-moral, y que los sujetos mismos fueron los responsables en el caso de la envidia romántica. En el caso de la envidia de comparación social no se tiene la misma sensación al recordar la situación, se acostumbra a no decir nada, se siente impotencia para dominar la situación, no se afectan las relaciones mantenidas por las personas implicadas. Parece ser que cuando las personas hablan de envidia romántica pudieran estarla confundiendo con celos, y que queda muy claro cuándo es envidia de comparación social. Lo anterior coincide con los resultados referidos al control ejercido por los sujetos, donde no hubo diferencia

entre los dos grupos, pero sí la hubo en la intensidad sentida de la emoción, que es mucho mayor para el caso de la envidia romántica.

Por lo que respecta a la comparación que establece con el otro, las reacciones fueron semejantes con excepción de las respuestas fisiológicas detectadas por los sujetos, donde fueron más intensas para el caso de la envidia romántica. Una vez más, los hallazgos concuerdan con lo señalado anteriormente.

Con relación a los estilos de afrontamiento utilizados en las situaciones provocadoras de envidia romántica y de comparación social, el estilo de evitar y evadir es más común para la envidia romántica que la de comparación social, y es así como el estilo activo-expresivo, también es más común para la envidia romántica.

Los resultados encontrados hasta ahora concuerdan con los hallazgos de Koonce,¹¹⁰ de Heikkinen, Nikkonen y Aavarine,¹¹¹ y de Tomei,¹¹² en el sentido de que son temas que por lo general se evitan, se controlan las reacciones emocionales para evitar expresarlas en virtud de su problema de deseabilidad social; de igual manera, la otra posible explicación de las diferencias encontradas lleva a pensar en la posibilidad de estar confundiendo a la envidia romántica con los celos, lo que explicaría los puntajes mayores para el caso en cuestión.

En el caso de la envidia romántica *versus* la de comparación social fue más difícil encontrar estudios que permitieran comparar estos hallazgos con los de otros, en virtud de que hasta la fecha no se han realizado con este objetivo en mente. Sin embargo, los hallazgos reportados en el presente estudio permiten pensar en que sí se puede hablar de dos tipos de envidia, la que se da con la pareja romántica y la segunda hacia los demás, familiares y compañeros de escuela o trabajo, que es el área donde más estudios de envidia se han realizado, como ya se señaló.

Sección IV

En esta sección se tratará de explicar las diferencias encontradas, por un lado entre las tres situaciones provocadoras de celos, romántica, y relacionales entre familiares y entre compañeros de trabajo o escuela; y por otro lado las diferencias arrojadas por las situaciones provocadoras de envidia romántica, con familiares y de comparación social con compañeros de escuela o trabajo.

Celos. Con base en los resultados obtenidos se puede ver que, en general, cuando la situación involucraba a la pareja romántica, se tiende a tener la misma sensación cuando se recuerda, y no se dice nada en el momento; sin embargo, se habla del asunto posteriormente; el acontecimiento es desagradable, injusto e inmoral, y se es responsable del mismo. La intensidad de la emoción sentida es muy alta en relación a los otros grupos, se ve menos afectada la imagen al compararse con el rival en el caso de los celos románticos, pero se presentan reacciones fisiológicas más intensas. Igualmente, se tiende a evadir y evitar la situación, aunque también se tiende a tener un estilo de afrontamiento activo y expresivo. Todo esto coincide con la caracterización que de los celos románticos han hecho los diversos autores revisados hasta el momento.

Cuando los celos se dan hacia miembros de la familia tampoco se dice nada en el momento, la situación se siente desagradable y no se considera que sea inmoral sentirlos. Los responsables de la situación fueron los parientes, lo que valida la instrucción dada a los sujetos cuando se les solicitan sus respuestas. La intensidad de la emoción también es considerable pero no tanto como en el caso de los celos románticos. En este caso, la comparación que se establece con el rival es mucho mayor en su efecto negativo, mayor aún que para el caso de los celos en escuela o trabajo. El estilo de evitación-evasión y el activo-expresivo como formas de afrontar la situaciones de celos hacia la familia es mayor que cuando se presenta ante compañeros de escuela y trabajo.

Las diferencias encontradas con la dirección señalada refuerzan el planteamiento de autores que hablan de relaciones diádicas valoradas como el tipo de relaciones que se ven afectadas por situaciones provocadoras de celos.¹¹³ Parece quedar constatado que la relación valorada más importante es la romántica seguida de la establecida con miembros de la familia y por último la establecida con compañeros de trabajo o de la escuela. Es decir, las relaciones de apego pueden ser más o menos fuertes.¹¹⁴ Las respuestas de los sujetos confirman esta gradación del valor de las relaciones, y aunque las diferencias no fueron muchas, se puede entender la importancia del contexto situacional, que determina la magnitud de las respuestas de los actores en dichos contextos, lo que confirma, o por lo menos apoya la perspec-

tiva cognoscitiva de la que se partió en este estudio para entender y poder explicar el comportamiento emocional de los seres humanos.

Envidia. Por lo que toca a las diferencias en los tres contextos provocadores de envidia, se observa que cuando ésta se da con la pareja romántica, se tiene la misma sensación cuando se recuerda, se les reclama a las personas, sienten dominar la situación para afrontar el hecho, y el comportamiento envidioso es juzgado como inmoral; los responsables de la situación suelen ser los amigos. Las reacciones fisiológicas que detectaron los sujetos durante la situación de envidia romántica fueron las más intensas y abundantes, como también fue el tratar de evadir o evitar la situación.

En el caso de sentir envidia hacia miembros de la familia, se dicen cosas inconsistentes con lo que se siente, se les reclama, los parientes son los responsables primarios de la situación, se sienten impotentes, y no se considera inmoral lo que sucede. Las reacciones fisiológicas reportadas son más intensas y frecuentes que las que se presentan en una situación escolar o de trabajo, y el estilo de afrontar de evitación o evasión es tan intenso como en el caso de la envidia romántica y, por supuesto, mayor que lo que sucede en la situación escolar o de trabajo.

La explicación que se puede dar para los hallazgos reportados sería semejante, si no es que idéntica, a la que se dio para el caso de las situaciones provocadoras de celos. Es decir, la intensidad del valor o del apego establecido en las relaciones interpersonales investigadas, la pareja romántica, la familia, y los compañeros de trabajo o escuela, está graduada de la misma manera que en el caso anterior. Aunque hubo menos diferencias entre estos tres contextos que en el caso de los contextos de celos, también se puede considerar que se alcanza a percibir la diferencia en la interpretación de las situaciones y ello conlleva a una respuesta diferenciada en aspectos importantes que permiten distinguir los contextos de modo tal que los individuos saben qué hacer y cómo hacerlo en cada uno de ellos.

En otras palabras, la evaluación cognoscitiva permite al sujeto establecer una relación única entre él y la situación en la que se encuentra, categorizándola respecto a su significado y su importancia para el individuo, generando las emociones pertinentes,¹¹⁵ desde otro

punto de vista, las respuestas dadas por los sujetos se pueden ver como los papeles sociales transitorios definidos socialmente, que la persona debe realizar en una situación dada de acuerdo a las normas sociales y experiencias compartidas —cultura— en relación a la conducta apropiada.¹¹⁶ Todo ello lleva de la mano la explicación de las diferencias encontradas en los contextos investigados: para cada uno de ellos existen reglas prescritas que modelan y modulan lo que se siente, lo que se hace, lo que se dice, la forma en que se controla la situación, y la explicación que cada individuo da de lo sucedido.

Con lo presentado hasta el momento se puede establecer que a pesar de que existe un traslapamiento entre las emociones de celos y envidia, se tienen elementos suficientes para poder establecer la distinción entre ellas. En ocasiones la diferencia es tan sólo de magnitud, en otras la diferencia es de calidad. En ambos casos es el contexto el que estableció la diferenciación.

Lo anterior conlleva a plantear las siguientes consideraciones como conclusiones a las que se puede arribar en esta parte del trabajo.

Conclusiones

Los hallazgos de la primera sección rescataron el hecho de que las emociones de celos y envidia efectivamente son las categorizadas por diversos investigadores como de comparación social.¹¹⁷

Esta situación conlleva a una percepción de autodevaluación que provoca, por un lado, la necesidad de restablecer la propia imagen, lo que se puede lograr por medio de ciertos estilos de afrontamiento, como fueron los encontrados: *a)* evitación-evasión, quedando esta circunstancia representada por aquellos estudios en los que por ejemplo, al pedirles a los sujetos que se describan en términos de la envidia que sienten, los puntajes que se obtienen siempre son muy bajos;¹¹⁸ *b)* establecer un tipo de comunicación enfrentadora por medio del estilo denominado activo-expresivo;¹¹⁹ *c)* el estilo de autocontrol, específicamente asociado a la emoción de envidia, que asegura una vez más las cualidades negativas asociadas a esta emoción.¹²⁰

El tiempo que reportan los sujetos que dura la emoción, de minutos a horas, nos permite señalar que tanto los celos como la envidia son emociones que tienen una duración relativamente breve en com-

paración con otros afectos —estados de ánimo, temperamento, estilos o rasgos afectivos, y sentimientos—, provocados por un objeto específico reconocible, que tienen una función motivadora que preparan, mantienen y orientan un comportamiento.

Los sucesos provocados por las situaciones emocionales investigadas rescataron las dimensiones emocionales que se estudian generalmente: fisiológica, expresiva, conductual y afectiva. En todos los casos se obtuvieron frecuencias de respuesta considerables por lo que toca a las sensaciones corporales que se percibieron durante el evento emocional; también se dieron comportamientos corporales y no verbales, así como conductas específicas de enfrentamiento —se habla, se gesticula, se respira profundo, se manifiesta el malestar o inconformidad sentidos.

Por lo que respecta a las secciones restantes, donde se compararon las respuestas dadas ante las emociones de celos por un lado y la de envidia por el otro, a los celos románticos contra los relacionales, y la envidia romántica contra la de comparación social, y las comparaciones en cada una de las emociones entre los diferentes ámbitos donde se pueden dar —relación romántica, familia y escuela o trabajo—, se puede llegar a las siguientes conclusiones:

1. Desde el punto de vista estadístico:
 - a) Se dieron un número suficiente de *diferencias entre las emociones de celos y envidia*, como para sostener que existen aspectos importantes que las distinguen: por un lado, lo que se siente cuando se recuerda el evento, el nivel de desagrado que provocan, qué tanta capacidad para afrontar la situación se siente, qué tan inmoral se percibe la situación y qué tanto se afecta la autoestima. Por otro lado, el nivel de desventaja percibida al compararse con el otro o rival. Por último, en términos de los estilos de afrontamiento activo-expresivo y de autocontrol. Sin embargo, aún quedaron aspectos en los que ambas emociones se parecen
 - b) Por lo que toca a las *diferencias entre los celos románticos y los relacionales*, hubo un mayor número de diferencias estadísticamente significativas entre éstos que entre los celos y la envidia: por un lado, se encontraron diferencias en la sensación que se tiene al recordar la situación, lo que se le dice a las per-

sonas involucradas, el nivel de desagrado producido por la situación, la percepción de justicia, responsabilidad primaria y moralidad del acontecimiento, así como si el comportamiento del sujeto sufrió una modificación en relación con la persona implicada en la situación. Por otro lado, hubo diferencias en la intensidad con la que se siente la emoción, en la comparación que se establece con el rival y las reacciones fisiológicas y corporales detectadas. Por último, también las hubo en los estilos de afrontamiento —evitación-evasión y activo-expresivo.

- c) Al comparar la *envidia romántica con la de comparación social*, también hubieron más diferencias estadísticamente significativas entre estas dos versiones de envidia que las habidas entre envidia y celos: por un lado, es diferente la sensación que se tiene al recordar la situación, lo que se acostumbra decir, el nivel de desagrado producido, el entorpecimiento de planes, el responsable en primer término, la capacidad para afrontar la situación, lo moral de la misma, así como la afectación de las relaciones con los implicados. Por otro lado, la intensidad de la emoción y las reacciones fisiológicas que se sintieron fueron diferentes; por último, los estilos de afrontamiento también —evitación-evasión y activo-expresivo.
- d) *La diferenciación de los celos sentidos en los diferentes ámbitos donde se pueden dar —románticos, familia y escuela o trabajo—*, arrojaron también bastantes diferencias, pero no tantas como en el caso anterior. Por un lado, se dan diferencias en la sensación que se tiene al recordar la situación, en lo que se acostumbra decir, el nivel de desagrado producido, la percepción de justicia, moralidad y responsabilidad primaria del acontecimiento. Por otro lado, se distinguieron en cuanto a la intensidad sentida, en la comparación que se estableció con el rival, y las reacciones fisiológicas registradas por los sujetos. Por último, también se dieron diferencias en los estilos de afrontamiento —evitación-evasión y activo-expresivo.
- e) Al comparar la *envidia en los diferentes ámbitos* en los que se puede dar, se observa que es diferente la sensación que se tiene cuando se recuerda la situación, lo que se acostumbra a

decir, percepción del responsable del acontecimiento, la capacidad para afrontarlo y lo impropio de la conducta. Por otro lado, se dan diferencias en las reacciones fisiológicas detectadas por los sujetos, y en los estilos de afrontamiento de evitación-evasión y activo-expresivo.

2. Desde el punto de vista del método. Los resultados obtenidos permiten rescatar la riqueza de la aproximación cognoscitiva cultural para el estudio de las emociones. Con ello se quiere decir que la manera de abordar el estudio de fenómenos tan complejos como son las emociones compuestas o complejas de celos y envidia, exigen este tipo de aproximación teórica, ya que permite incluir al foco, la situación que las provoca, la experiencia y la expresión de las emociones;¹²¹ el afecto, el comportamiento y la cognición;¹²² las respuestas interactivas como la comunicación verbal y no verbal, así como comportamientos generales;¹²³ los antecedentes que las causan, las reacciones ante lo sucedido y las estrategias de autocontrol.¹²⁴ Todo lo mencionado depende de la interpretación que el individuo hace de su entorno, y ésta queda determinada por la cultura en la que se vive.
3. La clara existencia de diferencias entre celos y envidia, por un lado, y celos románticos y relacionales, así como envidia romántica y de comparación social por el otro, obligan al investigador a pensar en la necesidad de elaborar instrumentos válidos y confiables que las midan, por lo que ello se convirtió en el tercer objetivo de esta investigación, y se presenta en el siguiente capítulo.

NOTAS

- 1 Arnold, véase p. 32 de este libro.
- 2 Lazarus y cols., véase p. 33 de este libro.
- 3 Mandler, véase p. 40 de este libro.
- 4 De Rivera, véase p. 41 de este libro.
- 5 Kemper, véase p. 43 de este libro.
- 6 Borg, Staufenbiel y Scherer, 1988.
- 7 Scherer, véase p. 59 de este libro.
- 8 Smith y Ellsworth, véase p. 55 de este libro.
- 9 Roseman y cols., véase p. 50 de este libro.

- 10 Averill, véase p. 51 de este libro.
- 11 Frijda, véase p. 57 de este libro.
- 12 Ortony, Clore y Collins, véase p. 61 de este libro.
- 13 Scherer, 1988.
- 14 Lazarus y Lazarus, 1994.
- 15 Véase p. 163 de este libro.
- 16 Averill, 1982; Berscheid, 1994; Scherer, Wallbott y Summerfield, 1986; Smith y Ellsworth, 1985.
- 17 Grice y Seely, 2000.
- 18 Scherer, 1988.
- 19 Singer y Buck, 2001.
- 20 McAdams, 2001.
- 21 Stein, Wade y Liwag, 1997.
- 22 Singer y Salovey, 1993.
- 23 Bluck y Habermas, 2001.
- 24 Pillemer, 2001.
- 25 Navarro y Díaz, 1995.
- 26 Scherer, 1988.
- 27 Parrott, 2001.
- 28 Palmero, 2001.
- 29 Scherer, 1988.
- 30 Staske, 1996, 1998 y 1999.
- 31 DeSteno y Salovey, 1996.
- 32 White y Mullen, 1989.
- 33 Clanton, 1989; Hupka, 1984; Mathes, 1992; Pfeiffer y Wong, 1989; White y Mullen, 1989.
- 34 Ehrensaft, 1987; Nelson, 1990.
- 35 Ellis y Weinstein, 1986.
- 36 Salovey y Rodin, 1985; Salovey y Rothman, 1991.
- 37 Aune y Comstock, 1991.
- 38 Volling, McElwain, y Miller, 2002.
- 39 Salisch, 2001.
- 40 Miller, Volling y McElwain, 2000.
- 41 Barasch, 1998.
- 42 Stenner y Stainton, 1998.
- 43 Ellestad y Stets, 1998.
- 44 Hart, Field, Del Valle, Letourneau, 1998.
- 45 Webster, 1999.
- 46 Guerrero y Afifi, 1998
- 47 Hupka, Buunk, Falus, Fulgosi, Ortega, Swain y Tarabrina, 1985.
- 48 Hupka y Zaleski, 1990.
- 49 Vecchio, 1995 y 1997.
- 50 Bedeian, 1995.
- 51 Tomei, 1995.
- 52 Koonce, 1998.
- 53 Heikkinen, Nikkonen y Aavarinne, 1998.
- 54 Duffy y Shaw, 2000.
- 55 Cohen-Charash, 2001.

- 56 Scherer, 1988.
57 Schimmack y Reisenzein, 1997; Aune y Comstock, 1997.
58 Scherer, 1988.
59 Scherer, 1988.
60 Sharpsteen, 1991, 1993.
61 Díaz y Flores, 2001.
62 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
63 Lazarus y Lazarus, 1996.
64 Bela Szabados, *s/f*.
65 Bringle, 1991.
66 Hupka, 1984.
67 Mathes, 1991.
68 Owsley, 1981.
69 Parrot, 1991.
70 Salovey, 1991.
71 Sharpsteen y Kirkpatrick, 1997.
72 Taylor, 1988.
73 Tov-Ruach, 1980.
74 White, 1981.
75 Barasch, 1998.
76 Ellis y Weinstein, 1986.
77 Salovey y Rodin, 1985; Salovey y Rothman, 1991.
78 Ellestad y Stets, 1998.
79 Alberoni, 1992; Bers y Rodin, 1984; Parrott, 1991; Rosenblatt, 1988; Salovey y Rodin, 1984; Salovey y Rothman, 1991; Schoek, 1983; Shengold, 1994; Smith, 1991; Smith, Parrott, Ozer y Moniz, 1994; Smith, y Turner, 1996; Spielman, 1971; Taylor, 1988; Tesser y Collins, 1988.
80 Adams, 1997; Bedeian, 1995; Cohen-Charas, 2001; Tomei, 1995; Vecchio, 1995, 1997.
81 Smith, Kim y Parrott, 1988.
82 Farrell, 1980; Salovey y Rodin, 1986.
83 Ben-Zeev, 1990; Gold, 1996; Parrott, 1999.
84 Gold, 1996.
85 Barnett y Martínez, 1995.
86 De Silva, 1997.
87 Gold, 1996; Stearns, 1989; Taylor, 1988; White y Devine, 1991; Wreen, 1989.
88 Díaz Guerrero, 1994.
89 Anderson, 1987.
90 Haslam y Bornstein, 1996.
91 Hupka y cols., 1985.
92 Salovey y Rodin, 1986, 1991.
93 Parrott, 1991.
94 Parrott y Smith, 1993.
95 Plutchick, 1980.
96 Tesser y Collins, 1988.
97 Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.
98 Sharpsteen, 1991.
99 Averill, 1980.

- 100 White y Mullen, 1989.
101 Parrott y Smith, 1993.
102 Pines, 1998.
103 Haslam y Bornstein, 1996.
104 Pines, 1998.
105 Ben-Zeev, 1990; Farrel, 1980; Parrott, 1999.
106 Aune y Comstock, 1991.
107 Ellis y Weisenstein, 1986.
108 Salovey y Rodin, 1985; Salovey y Rothman, 1991.
109 Guerrero y Afifi, 1998.
110 Koonce, 1998.
111 Heikkinen, Nikkonen y Aavarine, 1998.
112 Tomei, 1995.
113 Clanton, 1989; Hupka, 1984; Mathes, 1992; Pfeiffer y Wong, 1989; White y Mullen, 1989.
114 Staske, 1998 y 1999.
115 Lazarus y Folkman, 1984.
116 Averill, 1980.
117 Bers y Rodin, 1984; Salovey y Rodin, 1984 y 1988; Tesser y Collins, 1988.
118 Hupka y Zaleski, 1990.
119 Guerrero y Afifi, 1998; y Guerrero y Andersen, 1998.
120 Ben-Zeev, 1990; Ortony, Clore y Collins, 1988/1996; Salovey y Rodin, 1991; Smith. Parrott, Diener, Hoyle y Kim, 199; Taylor, 1988, entre otros.
121 Pines y Friedman, 1998.
122 Guerrero y Andersen, 1995; McIntosh y Tangri, 1989; White y Mullen, 1989/1991.
123 Guerrero y Andersen, 1995.
124 Carrera Levillain y García Marcos, 1996.

¿Decimos la verdad cuando sentimos celos o envidia?

Tercer objetivo general: ¿se pueden medir los celos y la envidia romántica, los celos relacionales y la envidia de comparación social de manera alternativa pero válida y confiable?

INTRODUCCIÓN

Como se señaló en el capítulo 3,¹ diversos autores señalan a los celos y a la envidia como emociones “negativas”, no sólo por el daño que producen a las relaciones interpersonales sino porque las personas prefieren no expresar que las sienten al estar relacionadas con aspectos negativos de la personalidad, favoreciendo la no solución de los problemas que crean.

Por lo que respecta a los celos románticos, se sienten cuando se percibe insegura la relación,² cuando no se está satisfecho con la relación, o existe infidelidad —fantaseada o no.³ En general, reflejan que la persona es infantil, inmadura, insegura, que tiene miedo a ser comparada con otros, que tiene mala imagen de sí misma, que es dependiente, y aún neurótica, por lo tanto son patológicos.⁴

Por lo que toca a la envidia, es vista como de mal gusto,⁵ se le considera un vicio, un pecado mortal, es algo moralmente negativo.⁶ Las personas envidiosas son incapaces de ser caritativas, son malas y rencorosas, implican confesarse inferiores, tienen baja autoestima y son hostiles hacia los demás, especialmente hacia el(la) envidiado(a), son personas con mala voluntad, depresivas y rencorosas.⁷

Por otro lado, tanto los celos como la envidia se relacionan específicamente, en virtud de lo señalado anteriormente, con la deseabilidad social; es decir, con los juicios conscientes referentes a las

conductas, sentimientos y actitudes que ganan la aprobación de una sociedad en particular.⁸ Algunos autores que reportan la señalada relación son: Clanton y Kosins,⁹ Jaremko y Lindsey,¹⁰ Pines,¹¹ Silver y Sabini,¹² Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim,¹³ Zammuner y Frijda¹⁴ y Zammuner y Fischer,¹⁵ entre otros.

Lo anterior ha llevado a muchos investigadores a buscar alternativas de medición para este tipo de emociones, ya que es muy probable que la deseabilidad social sea un factor determinante en la manera de responder de los sujetos. Una de las técnicas más utilizadas es la de las viñetas o pequeños escenarios que se les presentan a los sujetos como estímulos, a partir de los cuales se efectúa la valoración ya sea de los celos o de la envidia.

El uso de las viñetas en la investigación psicológica

La técnica de las viñetas o historias descansa en ciertos supuestos y hallazgos. En 1999, Oatley establece la relación que existe entre la ficción y la simulación, ya que la ficción puede explicarse a través del proceso cognoscitivo común de la inferencia a partir de evidencia incompleta, y tanto la ficción como la comprensión verídica se basan en una construcción esquemática de las situaciones. En la sección "Técnicas de investigación de emociones en general y de los celos y la envidia en particular", se presenta un avance sobre lo que son y como funcionan las viñetas o pequeñas historias en la investigación de las emociones, por lo cual remitimos al lector a la mencionada sección.

Las viñetas consisten en pequeñas historias o cuentos de situaciones o eventos emocionales que se les presentan a los sujetos, a quienes después se les puede pedir que se pongan en lugar del protagonista o alguno de los personajes que allí aparecen. Se les interroga posteriormente sobre lo que los sujetos investigados creen que sentía el protagonista o alguno de los personajes, con qué intensidad, por qué, cuándo, dónde y cómo.

Se han empleado diversas acepciones para la palabra viñeta; ésta procede del francés, y es un término figurativo o metafórico referido a la decoración de libros, como un dibujo pequeño que se pone de adorno al principio o al final de un libro o de un capítulo. Es un ele-

mento esencial en el diseño y elaboración de “caricaturas”, “historietas” o “tebeos”. En el proceso de comunicación, las viñetas se emplean como vehículos para expresar una complejidad de pensamientos, emociones y acciones. Una viñeta puede definirse como una autobiografía o un ensayo de las creencias acerca de un asunto particular.

Las viñetas son unidades mínimas de lectura de una historia;¹⁶ en su proceso de elaboración se encuentra el desarrollo de una idea o argumento, la realización de un guión o texto narrativo y su realización gráfica. Las características principales de las viñetas son temporalidad, presentación, tipo de lenguaje, y extensión. Las viñetas se componen de una introducción, una parte central y un desenlace llevados a cabo con ciertos personajes dentro de una situación particular.¹⁷

La estructura de la viñeta es un “presente inmovilizado” vinculado a un antes y a un después que comprende un mensaje narrado o el desarrollo de una pequeña historia. Es un medio de transmisión de significado, las viñetas son sintaxis de expresión gráfica, caracterizadas por una estructura simple, con un lenguaje coherente capaz de transmitir un mensaje significativo al receptor. De esta manera, las estampas y las viñetas son sinécdoque de imágenes en donde una parte representa al todo. Para Kerlinger y Lee¹⁸ las viñetas son descripciones breves y concretas de situaciones realistas construidas de forma tal que las respuestas a ellas producen medidas de diversas variables.

Cabrero y Richart¹⁹ consideran a la técnica de viñetas como una técnica alternativa de recolección de datos y consiste en la presentación de breves descripciones de sucesos, personas o situaciones ante las que se pide y se registra la reacción del sujeto, siendo un método idóneo para obtener información acerca de la forma en que las personas pueden comportarse ante situaciones difíciles. Esta técnica destaca el presente de una secuencia narrativa estructurada o histórica donde se le pide al sujeto que responda a lo que se le pregunta, de acuerdo a las opciones de respuesta.

En los encuentros interpersonales es frecuente omitir lo que siente la persona; una respuesta común es que se encuentra bien, o refiere una condición que es socialmente aceptable ya que cuando se habla de las propias emociones con los demás no siempre se es sin-

cero, puesto que en ocasiones, si se expresa la emoción real, se puede recibir el rechazo social o la antipatía de parte de los otros. Diversos autores dirigen su investigación a estudiar “las verdaderas” emociones y apreciaciones en diversos campos, con el objeto de identificarlas y así diseñar estrategias de intervención que en su caso ayuden a la interacción social. Las preguntas elaboradas en forma de viñetas permiten al investigador acceder a respuestas de parte de los sujetos de manera directa, sin obstaculizar su adecuación social.²⁰

Las viñetas han sido aplicadas en el campo de la psicología como auxiliares en la intervención de campos como el educativo y el laboral, y en la investigación científica de cogniciones, conductas y emociones, tanto grupales como individuales.

Se han utilizado para hacer estudios de la expresión emocional en niños y adolescentes en relación con su proceso de desarrollo, diferenciación y reconocimiento.²¹ Por ejemplo Pettersen²² utilizó viñetas para evaluar la habilidad de los sujetos para interpretar el tono emocional de situaciones que sólo utilizan información verbal en niños con traumatismo craneo-encefálico. El-Sheikh y Reiter,²³ investigaron las formas de expresión del enojo en niños que viven el conflicto entre adultos. Denham, Mason y Couchoud²⁴ estudiaron la sensibilidad de los niños a las respuestas emocionales de los adultos para las emociones de enojo, tristeza y dolor a través de viñetas video-grabadas. Chisholm y Strayer²⁵ señalaron como objetivo examinar las emociones y la respuesta empática de los niños a estímulos emocionales expuestos de manera verbal —viñetas evocadoras de emociones— y no-verbal —expresiones faciales video grabadas. Underwood²⁶ estudió con viñetas las emociones en situaciones provocadoras de felicidad, orgullo, tristeza, desilusión, turbación y enojo, en presencia de otros niños dentro del aula. Los resultados mostraron que los niños expresaron emociones negativas abiertamente. Las reacciones emocionales de los niños se asociaron con el tipo de emoción y la forma particular de expresión, mostrando las niñas reacciones más negativas que los niños. Jenkins y Ball²⁷ estudiaron en niños la distinción de emociones negativas —enojo, tristeza, temor— en términos de los aspectos socioreguladores de la emoción, a través de tres viñetas leídas, que involucraron eventos interpersonales que describían las metas de la expresión y las emociones del destinatario y su conduc-

ta. Nowicki Jr. y Carton²⁸ estudiaron la relación entre la habilidad del procesamiento no verbal de caras, voces y sentimientos de depresión y competencia en niños de entre 7 y 11 años de edad a través de 24 diapositivas que muestran expresiones faciales de emociones y viñetas con los mismos temas emocionales.

Se han empleado las viñetas también en estudios de interpretación de las expresiones emocionales.²⁹ Por ejemplo, Kirkpatrick y Bell³⁰ examinaron la contribución del componente de las cejas en la interpretación de expresiones faciales de emociones. Las viñetas consistieron en estímulos de reconocimiento de la emoción, por medio de historias cortas. Los sujetos tenían que escoger la imagen que correspondiera a la historia. Nowicki Jr. y Duke,³¹ Nowicki y Carton³² y Nowicki Jr., Glanville y Demertzis³³ elaboraron una prueba de la habilidad para reconocer la emoción en las expresiones faciales de adultos afroamericanos. En lugar de enfocar el reconocimiento de la emoción en expresiones faciales, consideraron más apropiado preguntar qué emociones, en qué tipos de expresiones faciales y bajo qué condiciones pueden ser reconocidas por las diferentes culturas. Elaboraron descripciones narrativas de expresiones emocionales para los sujetos.

Las viñetas también han sido usadas desde un punto de vista clínico en terapia infantil y de adultos.³⁴ Yang y Belin estudiaron los pasos de ayuda escalonada y el uso de servicios para los niños adoptados, evaluando los médicos el perfil de desórdenes de los niños a través de cinco viñetas.

La técnica también se ha aplicado para estudiar condiciones en grupos.³⁵ Jehn³⁶ presenta una técnica de investigación de grupos sobre conflicto cotidiano en seis equipos de trabajo, a través del análisis cualitativo de tipos de conflicto presentados por medio de viñetas. Johnson, Pierce, Baldwin, Harris y Brondmo,³⁷ en un estudio análogo, se propusieron determinar los efectos en la evaluación de los participantes a través de viñetas en video, en audio, texto y texto con fotografía. Sheets, y Braver³⁸ evaluaron con una encuesta la habilidad de los participantes para imaginarse en una situación provocadora de emoción que involucraba un atacante y la situación de acoso presentada por medio de viñetas. Tiedens, Ellsworth y Mesquita³⁹ utilizaron la metodología de viñetas para estudiar los estereotipos acerca de los

sentimientos y el estatus; la expectativa emocional de alto y bajo estatus en los miembros del grupo. Consideraron que las expectativas sobre los estados emocionales que caracterizan las posiciones sociales pueden afectar las percepciones del estado de las personas. Si se conoce el estado emocional de alguien, se puede saber su posición social.

Ya desde 1975, Tetenbaum estudió las necesidades de los alumnos y las calificaciones que daban a los maestros por medio de viñetas que contenían descripciones de los mismos, orientados hacia el desafío intelectual y el esfuerzo constante en la adquisición del conocimiento. El autor supuso que los sujetos estudiados calificarían alto a los profesores con quienes tuvieran fuertes necesidades de afiliación basadas en las orientaciones de los maestros. En el área educativa también se han empleado recientemente viñetas, como auxiliares didácticos para la facilitación del razonamiento pedagógico y de la comunicación interpersonal.⁴⁰ En el área clínica como simulador emocional.⁴¹ Fowers, Applegate, Tredinnick y Slusher⁴² estudiaron las respuestas de los psicólogos a 21 viñetas de informes de caso sobre individualismo y psicoterapia. Herman⁴³ desarrolló un “dispositivo heurístico pedagógico” basado en viñetas con las que promovió el razonamiento pedagógico y la reflexión de los maestros.

En el área de las relaciones interpersonales y la emoción, diversos autores han accedido a las viñetas como herramienta para la recolección de datos, entre ellos se pueden citar a Berscheid;⁴⁴ Hegtvedt;⁴⁵ Heise, Calhan;⁴⁶ Longmore y Demaris⁴⁷; Sprecher;⁴⁸ y Sprecher y Schwartz.⁴⁹ Longmore y Demaris estudiaron la percepción de la falta de equidad y depresión en las relaciones íntimas y su efecto en la autoestima. Las viñetas confirman que la inequidad percibida está relacionada con el afecto negativo como el enojo, y el afecto negativo inversamente relacionado con el amor.

Por lo que se refiere al efecto del contexto social sobre las emociones, otros autores que también se han valido de la técnica de las viñetas para evaluar dicho efecto, han sido Jakobs, Fischer y Mansstead,⁵⁰ Vrana y Rollock⁵¹ y Zeman y Kimberly,⁵² explicando sus hallazgos desde el punto de vista de la autorregulación de la expresión emocional producto de la socialización a la que se someten los individuos en las diferentes culturas.

De las investigaciones revisadas, sólo las de Berscheid; Ellis y Weinstein; Kirkpatrick y Bell; Feldman, Cauffman, Jensen y Arnett; Jenkins y Ball; Stolte; Underwood; Nowicki Jr., Glanville y Demertzis; Simpson y Arroyo,⁵³ llevaron a cabo procesos de validación y determinación de la confiabilidad de las viñetas empleadas en los mismos.

Muchos investigadores que estudian los celos usan viñetas como una herramienta metodológica útil,⁵⁴ ya que, por un lado, el usar situaciones hipotéticas produce resultados semejantes a aquellos que se obtienen cuando se pregunta directamente acerca de las situaciones reales en las que ha aparecido un tercero en una relación diádica valorada.⁵⁵ Por el otro lado, en ocasiones, los sujetos tienen dificultad en recordar algún evento específico provocador de celos, en virtud de que la cultura alienta a las personas a suprimir o disfrazar los sentimientos celosos;⁵⁶ el reconocerse celoso puede dar como resultado una evaluación negativa por parte de los otros, ya que el individuo puede ser catalogado como inseguro o egoísta y, de esta manera, puede responder de forma socialmente deseable no admitiendo sentir celos.

El uso de viñetas puede reducir las respuestas socialmente deseables porque cuando se les pide a los sujetos que respondan a una situación hipotética no están reportando sus propios sentimientos, sino los sentimientos que podría sentir otra persona,⁵⁷ ya que las personas se sienten motivadas a promover una visión positiva de sí mismas maximizando su “valor afectivo”.⁵⁸ Asimismo, aunque las emociones revelan nuestra identidad, o por lo menos algo de nosotros, también es cierto que vivimos en sociedad, la que acota la expresión de las mismas, sobre todo en el caso de las emociones negativas, ya que las emociones no sólo se evocan al servicio de la identidad, sino también se evocan al servicio de las prescripciones culturales.⁵⁹

Esta técnica permite estudiar las emociones,⁶⁰ al presentarles a los sujetos historias o pequeños escenarios donde se les pide a los sujetos que indiquen lo que sentirían ellos si les sucediera el evento descrito. Ha sido utilizada por diversos investigadores⁶¹ para estudiar envidia; y para el caso de los celos, la han empleado Carrera, Zamuner y Colodrón; Delgado y Bond; Delgado, Prieto y Bond; DeSteno y Salovey; Dijkstra y Buunk; García Leiva, Gómez Jacinto y

Canto Ortiz; Greenberg y Pyszczynski; Hansen; Hupka; Hupka y Es-hett; King; Krug, Finn, Pietrowsky, Fehm y Born; Marelich; Mathes, Adams y Davies; Mathes y Verstraete; Natons; Nigro y Matarazzo; Parkinson y Manstead; Philippot; Pines y Friedman; Reizenzein y Schimmack; Rich; Roseman; Salovey y Rodin; Schwartz y Weinberger; Silver y Sabini; Smith; Smith y Lazaruz; Strachen y Dutton; Twemlow; Wallbott; Weideman, Allgier y Ragusa; y Weiner,⁶² entre otros.

Ellestad y Stets;⁶³ Parrott y Smith;⁶⁴ Zammuner y Frijda;⁶⁵ Zammuner y Fischer,⁶⁶ también emplearon viñetas para investigar los celos sentidos, pero en este caso se les preguntaba a los sujetos qué tantos celos sentía el protagonista que aparecía en la viñeta o en la pequeña historia o escenario, y con ello evaluaban la emoción del sujeto que respondía, como si éste se identificara con el protagonista de la historia, o le permitiera proyectarse en él.

Las ventajas de usar viñetas son varias, desde el punto de vista de diversos autores: las situaciones evocadoras de las emociones están estandarizadas, es decir, todos los sujetos son expuestos a la misma situación; permiten variar de manera sistemática diferentes aspectos o factores de la situación y, por lo tanto, las dimensiones cognoscitivas o criterios probables involucrados en la evaluación de los eventos descritos;⁶⁷ las personas responden a las preguntas empleando sus propios *schematas* causales y sistemas de creencias relacionados;⁶⁸ los componentes de mala voluntad y el deseo de dañar al que se envidia por ejemplo, con frecuencia son inconscientes, haciendo del uso de las viñetas un abordaje adecuado, al dar cabida a la proyección;⁶⁹ las viñetas inducen emociones en el que las lee⁷⁰ por que llevan al lector a experimentar tres procesos psicológicos durante el proceso de lectura: identificación, empatía y memoria autobiográfica;⁷¹ los resultados son los mismos cuando se usan este tipo de técnicas y cuando se le pide a un sujeto que recuerde un incidente crítico durante el cual haya sentido la emoción en cuestión.⁷²

Por su cualidad narrativa, la viñeta puede ser empleada como ejemplo de estudio, permite describir situaciones y personajes similares a las del lector, y así establecer separaciones y distinciones entre ideas, conceptos, argumentos, organizando y puntualizando la información; son muy efectivas para recolectar “sutilezas y matices de carác-

ter” acerca de los sujetos, como actitudes prejuiciosas, necesidades y emociones negativas;⁷³ Alientan la participación del sujeto a responder por su corta extensión y originalidad;⁷⁴ las situaciones hipotéticas producen resultados similares a otras técnicas, como las entrevistas, cuando se le pregunta al sujeto acerca de una tercera persona en relación con su pareja;⁷⁵ la técnica es acorde a la conceptualización sociológica de los celos como una respuesta a una situación;⁷⁶ y los sujetos emiten respuestas a las preguntas de celos que de otra manera se suprimen o enmascaran⁷⁷ ya que responden a una situación hipotética, están informando los celos que otra persona puede experimentar.⁷⁸

Entre sus desventajas está el hecho de que se les pide a los sujetos que se pongan en el lugar del otro en la situación, y que se imagine como sentiría él u otras personas y esto puede dar como resultado respuestas estereotipadas; o que la diferencia entre la vida real y las viñetas sea muy grande;⁷⁹ o que inducen lo que anda buscando el investigador;⁸⁰ Sheets y Braver⁸¹ señalan que los estudios que usan viñetas pueden ser limitados ya que cuestionan si los participantes reaccionan emocionalmente a las viñetas de manera comparable a las reacciones de aquellos que observan escenas reales; Fowers, Applegate, Tredinnick y Slusher⁸² consideran que la elaboración de casos impresos y no de la vida real, limita sus aplicaciones.

Sin embargo, se argumenta que en muchos dominios de la psicología, la percepción, la cognición y el comportamiento se ven afectados en gran medida por representaciones de conocimiento simbólico almacenadas, experiencias previas, normas sociales y otros *schemata* de este tipo. Borg, Staubenfiel y Scherer⁸³ argumentan que la experiencia emocional se ve afectada de manera semejante por representaciones simbólicas de eventos productores de emoción y las dimensiones o criterios utilizados en su evaluación. Lo mismo que en otros dominios, es muy probable que estas representaciones simbólicas influyan el proceso de evaluación en una situación real, provocadora de emociones. Las representaciones emocionales almacenadas en el nivel simbólico o conceptual son accesibles al reporte verbal; dada la involucración de la representación emocional en el proceso real productor de emociones, es razonable suponer que los juicios ba-

sados en la representación simbólica se parecen bastante a los juicios evaluativos reales que ocurren en situaciones naturales.

Se ha visto que, en general, las viñetas han sido muy útiles para estudiar otros comportamientos indeseables, como por ejemplo el asalto o abuso sexual,⁸⁴ o las actividades criminales o delictuosas.⁸⁵ Mikula, Scherer y Athenstaedt⁸⁶ estudiaron el papel que juega la percepción de injusticia en la elicitación de reacciones emocionales diferenciales, mientras que Tsoudis y Smith-Lovin⁸⁷ evaluaron los efectos de las emociones de la víctima y el perpetrador sobre las respuestas dadas a viñetas sobre juicios en la corte. Alexander y Becker⁸⁸ utilizaron viñetas para evaluar las reacciones de las personas ante los delitos de violación, variando sistemáticamente condiciones como sexo, edad, raza, condición marital y demás aspectos de las víctimas violadas, suponiendo que la asignación de responsabilidad de los respondientes a las víctimas y a los agresores variaría con las descripciones de las víctimas.

Otros las han empleado para abordar problemas éticos,⁸⁹ o reacciones emocionales ante enfermedades peligrosas como el SIDA.⁹⁰

En el caso particular que ahora nos interesa, será necesario establecer la validez de los instrumentos de la manera en que tradicionalmente trabajan los psicólogos. Es decir, se determinará la validez factorial de constructo de los instrumentos, pero además se determinará la validez convergente y divergente empleando una versión modificada del diseño original multimétodo-multirasgo de Campbell y Fiske⁹¹ y Campbell⁹² que se explicará en la sección de "Procedimiento".

A pesar de que existen diversas escalas o inventarios que miden celos románticos, como por ejemplo los de Clanton y Kosins; Díaz-Loving, Rivera y Flores; Hansen; Reidl-Martínez; Rich; Tipton, Benedictson, Mahoney y Hartnett; Mathes, Roter y Joerger;⁹³ otros que miden envidia como son los de Gold y Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim⁹⁴ y otro que mide celos y envidia romántica, el de Hupka,⁹⁵ se prefirió revalidar los de celos y envidia romántica, tomando como base primordialmente a Hupka⁹⁶ y a Reidl;⁹⁷ también se revalidó una escala de autoestima,⁹⁸ en virtud de que fue construida y validada inicialmente sólo con mujeres. Se retomaron las escalas de "deseabilidad social" de Domínguez-Espinosa⁹⁹ y la de "asertividad"

de Flores-Galáz y Díaz-Loving.¹⁰⁰ El resto de los instrumentos se desarrollaron específicamente para esta investigación.

JUSTIFICACIÓN

La razón que motivó el interés en desarrollar instrumentos no tradicionales o alternativos que midan las emociones de celos y envidia es principalmente una: el problema de la deseabilidad social que se refleja en el hecho de que los individuos responden de tal manera que dan una buena cara, una buena impresión de sí mismos y, por lo tanto, difícilmente confiesan sentir celos, y menos aún envidia, que como ya se señaló anteriormente, son considerados vicios, y la envidia, un pecado; además, a estas emociones se les asocia con características de personalidad no muy favorecedoras: inseguridad, inmadurez, baja autoestima, neuroticidad, entre otras. En virtud de ello, lo más probable es que las personas, cuando se les pregunta si sienten celos o envidia, en el caso de los celos, si los sienten, los reportan de manera que disminuyen tanto su intensidad como su frecuencia; por lo que toca a la envidia, creemos que es aún mucho más difícil aceptar que se siente, y que, por lo tanto, la niegan, y cuando se les pregunta directamente, tienden a dar respuestas falsas.

Por lo antes señalado, el objetivo de investigación es el de desarrollar instrumentos —con reactivos tipo viñetas— confiables y válidos que permitan valorar o evaluar celos y envidia romántica, celos relacionales y envidia de comparación social, de manera que la deseabilidad social implicada en estas emociones no afecte la manera de responder de los sujetos.

PROBLEMA

¿Se pueden construir instrumentos válidos y confiables, pero diferentes a los tradicionalmente empleados, que permitan disminuir los efectos de la deseabilidad social al evaluar emociones como celos y envidia romántica, celos relacionales y envidia de comparación social?

Al haber sido señalados los celos y la envidia como emociones negativas, desde diversos puntos de vista —dañinas para las relacio-

nes interpersonales, con una connotación inmoral, como pecados o vicios, y asociadas a características de personalidad inadecuadas (inseguridad, baja autoestima, inmadurez, hostilidad, neuroticidad)—, se podrán tener instrumentos no tradicionales, o “alternativos”, con confiabilidades y validez adecuada, que permitan su medición, disminuyendo los efectos que la deseabilidad social pueda tener sobre las respuestas de los sujetos.

Se parte de supuestos que señalan que las estructuras factoriales reflejarán la validez factorial de los constructos celos y envidia, de manera acorde a las definiciones más comunes de ellos; y las intercorrelaciones que se obtengan entre los instrumentos desarrollados —celos románticos, envidia romántica, celos relacionales y envidia de comparación social— que emplean reactivos tipo viñeta, con los instrumentos más tradicionales que miden variables relacionadas —autoestima, deseabilidad social, asertividad, celos románticos, envidia romántica, características de las personas celosas y características de las personas envidiosas— se darán con la magnitud y dirección establecida por la evidencia de investigación y de la teoría con la que se cuenta hasta ahora.

Variables

Se clasificó a las variables desde un punto de vista diferente al tradicional. Las variables objetivo serán aquéllas para las que se desea validar los instrumentos alternativos —con reactivos tipo viñeta—: celos y envidia romántica, celos relacionales y envidia de comparación social. Y las variables criterio, que a su vez se dividieron en dos, aquéllas con las que se espera obtener correlaciones positivas —validez convergente o de constructo—, y aquellas con las que se espera tener correlaciones cercanas a cero o negativas —validez divergente. Dentro de este segundo grupo, las primeras son: celos y envidia romántica —medidas de manera tradicional, válida y confiable, con reactivos tipo Likert—, y características de las personas celosas y envidiosas —medidas con un diferencial semántico y escalas tipo Likert, ambas con validez y confiabilidad adecuadas. Entre las segundas se tienen a la autoestima, la asertividad y la deseabilidad social —todas ellas medidas de manera tradicional, de manera válida y confiable.

Se controló la forma en que se aplicaron los diversos instrumentos, se cuidó tener un número aproximadamente igual de sujetos varones y mujeres, que el rango de edad quedara comprendido entre los 18 y los 35 años de edad, así como que el nivel de estudios mínimo garantizara que supieran leer y escribir.

Como fueron muchos los instrumentos que se aplicaron, se formaron paquetes de ellos —no se podían aplicar todos al mismo sujeto ya que las respuestas obtenidas pueden ser modificadas por la fatiga, el aburrimiento y el descuido al contestar. El orden de presentación de cada paquete estuvo contrabalanceado¹⁰¹ de tal manera que se buscó anular los efectos que el orden de presentación pudiera tener sobre las respuestas dadas.

MUESTRAS

Las muestras fueron de tipo no probabilístico, intencional y por cuota, en virtud de que se solicitó la participación voluntaria de los sujetos investigados.

Muestras de los instrumentos para las variables objetivo

Para determinar la validez de contenido por el acuerdo “interjueces”, se utilizaron 184 sujetos para evaluar las viñetas referidas a celos románticos y relacionales —con protagonista varón y mujer—; y otros 180 para cubrir la misma función en el caso de la envidia romántica y de comparación social —con protagonista femenino y masculino.

Para determinar la validez factorial de constructo, se emplearon 602 sujetos para el caso de las viñetas que medían celos románticos y relacionales —con protagonista varón y mujer—; y 599 sujetos para las viñetas de envidia romántica y de comparación social —con protagonista femenino y masculino.

Muestras para los instrumentos de las variables criterio

Características generales de los sujetos

Los sujetos fueron estudiantes de diversas instituciones de educación

media superior y superior, con escolaridad mínima de primaria hasta posgrado, hombres y mujeres, de las cuatro áreas de conocimiento —ciencias biológicas y de la salud, físico-matemáticas e ingenierías, sociales, y humanidades y artes— y bachillerato, a quienes se les solicitó su participación voluntaria.

Muestra del inventario de celos románticos (ICR) y del de envidia romántica (IER)

El instrumento original tuvo 51 reactivos tipo Likert con seis opciones de respuesta que iban de totalmente de acuerdo a totalmente en desacuerdo, y fue respondido por 362 sujetos voluntarios con una edad promedio de 31 años y una desviación estándar de 11 años. De ellos, la mitad fueron varones y la otra mitad mujeres; 45% de ellos fueron solteros, 51% casados y 4% vivían en unión libre. La escolaridad de los sujetos se distribuyó de la siguiente manera: 9% de ellos tuvieron la primaria, 15% secundaria, 24% preparatoria, 36% licenciatura y 16% posgrado y otros estudios.

Muestras de los diferenciales semánticos de las características de las personas celosas (DSCPC)

Este instrumento se aplicó a 299 sujetos, estudiantes universitarios, con una edad promedio de 22 años y una desviación estándar de 3 años. De ellos, 45% eran varones y 55% mujeres; 23% fueron estudiantes del área de ciencias biológicas, 23.5% del área de físico-matemáticas e ingenierías, 19.5% de humanidades y artes, y 34% de ciencias sociales.

Muestras de las escalas tipo Likert de características de las personas celosas (ELCPC) y las personas envidiosas (ELCPE)

Fueron aplicadas 28 y 27 preguntas tipo Likert a 879 sujetos, voluntarios con un promedio de edad de 26 años y una desviación estándar de 12 años, entre los 15 y 70 años. De aquellos que aún estudiaban (54%), 25% cursaba el área de ciencias biológicas, 11% el área de ciencias físico-matemáticas e ingenierías, 12% el área de humanidades y artes, 40% el área de ciencias sociales, y 12% correspondió al bachillerato o equivalente.

Muestra de la escala de autoestima

Se encuestaron a un total de 1,112 personas, 519 hombres y 593 mujeres, cuya edad promedio fue de 17 años en el caso de los varones, con una desviación estándar de 2 años, y de 16 años para las mujeres, con una desviación estándar de 2 años. De ellos, 71% eran estudiantes de preparatoria y 29% de profesional de varias instituciones de educación superior, públicas y privadas.

Determinación de la validez y confiabilidad de los siguientes instrumentos

1. *Inventario de celos románticos (ICR) y el de envidia romántica (IER)*. Estas escalas son una variación de las realizadas por Hupka¹⁰² y la desarrollada por Reidl en el mismo año. Tanto el ICR como el IER tienen reactivos de ambos instrumentos, y se revalidó por medio de la técnica de validez factorial de constructo.
2. *Diferencial semántico de las características de las personas celosas (DSCPC) y de las personas envidiosas (DSCPE)*, para el cual se siguieron los siguientes pasos:
 - a) Cuestionario de formato abierto con una sola pregunta respecto a las características de las personas celosas o envidiosas aplicada a una muestra de 200 sujetos, hombres y mujeres, con escolaridad mínima de preparatoria o equivalente.
 - b) Diferencial semántico con escalas bipolares que surgieron de la primera etapa (a), y se aplicó a 299 sujetos, hombres y mujeres.
3. *Escala tipo Likert de características de las personas celosas (ELCPC) y de las personas envidiosas (ELCPE)* derivadas del análisis de contenido efectuado al cuestionario de formato abierto con una sola pregunta, que se aplicó a 880 sujetos, hombres y mujeres. En este caso, sólo se empleó el segundo factor, que era el referido al aspecto negativo de los celos y de la envidia, ya que el primero reflejaba claramente un componente de deseabilidad social en ambas emociones.
4. *Escala de autoestima*: se revalidó la escala de autoestima de Reidl¹⁰³ con una muestra de 1,112 sujetos, hombres y mujeres, con escolaridad mínima de preparatoria o equivalente.

Muestras del estudio final

La forma en la que se conformaron las muestras para el estudio final se describe en el cuadro 17 que se presenta en la página siguiente.

Características de los sujetos: variables objetivo

Los sujetos fueron estudiantes de diversas instituciones de educación media superior y superior, con escolaridad mínima de preparatoria o equivalente, hombres y mujeres, de las cuatro áreas de conocimiento, además de bachillerato, a quienes se les solicitó su participación voluntaria. A continuación se describen las características de las diferentes muestras empleadas a lo largo del estudio.

1. Validez de contenido por acuerdo interjueces

La validez de contenido se refiere al acuerdo que alcanzan un grupo de jueces en relación a si las viñetas construidas reflejan una situación provocadora de celos (románticos o relacionales) o envidia (romántica o de comparación social). Se desarrollaron seis instrumentos: tres de celos y tres de envidia. Cuando las viñetas se referían a celos o envidia romántica, la mitad de ellas hacían referencia a una mujer celosa (María), y la otra mitad a una envidiosa (Rosa). Cuando se refirieron a los celos relacionales o envidia de comparación social, se desarrolló uno para varones (celoso-Juan; envidioso-Pedro) y otro para mujeres (celosa-María; envidiosa-Rosa), siendo así un total de seis instrumentos.

Las viñetas fueron evaluadas por un total de 364 jueces, 51% varones y 49% mujeres. De ellos, 58% fueron católicos; 13% se describieron como cristianos no católicos, 19% como ateos, y el resto de otras religiones. Su nivel socioeconómico, registrado por medio del índice desarrollado por Reidl, Mendieta y Sierra en 1998, arrojó 52% como perteneciente al nivel socioeconómico alto; 44% de nivel medio y 4% de clase baja.

El promedio de edad fue de 22 años, con una desviación estándar de 2 años 9 meses. Del área de ciencias biológicas y de la salud provenía 26.6%; de físico-matemáticas e ingenierías, 25.8%; de humanidades y artes, 25.8%; y de ciencias sociales, 22.8%.

Cuadro 17. Muestras del estudio final				
Variables objetivo	Variables criterio			N
Celos románticos viñetas	Diferencial semántico características personas celosas	Escala de autoestima	Celos relacionales viñetas	200
	Escala Likert características de las personas celosas	Escala de deseabilidad social	Diferencial semántico característica personas celosas	200
	Inventario de celos románticos	Escala de asertividad	Escala de autoestima	200
Celos relacionales viñetas	Diferencial semántico características personas celosas	Escala de autoestima	Escala de deseabilidad social	200
	Escala Likert características de las personas celosas	Escala de desabilidad social	Diferencial semántico características personas celosas	202
	Inventario de celos románticos	Escala de asertividad	Escala de autoestima	200
Envidia romántica viñetas	Diferencial semántico características personas envidiosas	Escala de autoestima	Envidia de comparación social viñetas	200
	Escala Likert características de las personas envidiosas	Escala de deseabilidad social	Diferencial semántico características personas envidiosas	200
	Inventario de envidia romántica	Escala de asertividad	Escala de autoestima	200
Envidia de comparación social viñetas	Diferencial semántico características personas envidiosas	Escala de autoestima	Escala de deseabilidad social	200
	Escala Likert características de las personas envidiosas	Escala de deseabilidad social	Diferencial semántico características personas envidiosas	200
	Inventario de envidia romántica	Escala de asertividad	Escala de autoestima	200

2. Validez factorial de constructo

A continuación se presentan las características de las muestras empleadas para determinar la validez tradicional, factorial de construc-

to, de las escalas de viñetas desarrolladas a partir de los resultados obtenidos en la primera fase.

La muestra total para obtener la validez factorial del constructo quedó conformada por 1,201 sujetos, la mitad varones y la otra mitad mujeres. De ellos, 65% se declaró católico; 13% cristiano no católico; 16% ateos; 5% de otras religiones; y 1% judíos. La edad promedio fue de 23 años 5 meses, con una desviación estandar de 4 años 10 meses. Con respecto a su nivel socioeconómico, 59% se clasificó como de nivel alto, 37% medio; y 4% como bajo. Los respondientes pertenecieron a las áreas de ciencias biológicas y de la salud, físico-matemáticas e ingenierías, humanidades y artes, y ciencias sociales en igual cantidad —25% cada una.

3. Muestras del estudio final

Las muestras que constituyeron el estudio final fueron cuatro, y con ellas se llevó a cabo la validación convergente y divergente de los instrumentos de medición alternativa de los celos y la envidia, tanto románticos como relacionales y de comparación social, que quedaron constituidos después de haber determinado su validez factorial de constructo, es decir, la validez que tradicionalmente se calcula para los instrumentos comunes. Cada una de ellas estuvo dividida en tres, para: a) controlar que los sujetos no se cansaran y empezaran a contestar de manera distraída o descuidada, asegurando que cada persona no contestaría más de cuatro instrumentos, equivalentes a que en total tuvieran que responder a no más de 90 preguntas; b) balancear el orden de presentación de los instrumentos; y c) asegurar que se tendría evidencia para todas las correlaciones que se señalaron se deberían de establecer para determinar la validez propuesta —convergente y divergente.

Por lo tanto, se hablará de cada muestra y submuestra por separado. Todas ellas quedaron constituidas por alrededor de 200 sujetos, distribuidos de manera que la mitad fueran varones y la otra mitad mujeres; igualmente, se pidió la colaboración voluntaria de estudiantes de las diversas áreas del conocimiento de manera que se representará de manera proporcional el número de estudiantes existentes en cada una de ellas de acuerdo a los datos proporcionados por la *Agenda estadística de la UNAM* del 2000, siendo entonces que 30% de los sujetos serían del área de ciencias biológicas y de la salud; 20% de

físico-matemáticas e ingenierías, 10% de humanidades y artes, y 40% de ciencias sociales.

Primera muestra celos románticos viñetas

Submuestra 1. Fueron 200 sujetos los que contestaron los instrumentos de esta submuestra —viñetas celos románticos; diferencial semántico de características de las personas celosas; escala de autoestima, viñetas celos relacionales.

Submuestra 2. Fueron 200 sujetos que contestaron los instrumentos de viñetas de celos románticos, escala tipo Likert de las características de las personas celosas, escala de deseabilidad social y el diferencial semántico de las características de las personas celosas.

Submuestra 3. Los 200 sujetos de esta submuestra contestaron los siguientes instrumentos: viñetas celos románticos, inventario de celos románticos, escala de asertividad y la escala de autoestima.

Estas submuestras presentan las siguientes características: 58.34% se declara católico; 15% ateo; 13.33% cristianos no católicos; y 13.33% de otras religiones. La edad promedio fue de 22 años, con una desviación estandar de 3 años 9 meses. De ellos, 52% se clasificó como de nivel alto; 42% de clase media; y 6% de nivel bajo. Fueron 600 personas entrevistadas

Segunda muestra celos relacionales viñetas

Submuestra 1. Son 200 sujetos que contestaron los instrumentos de viñetas de celos relacionales, el diferencial semántico de las características de las personas celosas, las escalas de autoestima y deseabilidad social.

Submuestra 2. En este caso fueron 202 sujetos los que contestaron los instrumentos de viñetas de celos relacionales, escala tipo Likert de las características de las personas celosas, escala de deseabilidad social y el diferencial semántico de las características de las personas celosas.

Submuestra 3. Fueron 200 sujetos los que respondieron a los diversos instrumentos —viñetas celos relacionales, inventario de celos románticos, escalas de asertividad y autoestima.

Las muestras para establecer la validez convergente y divergente de los celos relacionales medidos con viñetas se constituyeron por 67% de católicos, 13% de cristianos no católicos; 13% de ateos; y 7%

de otras religiones. La edad promedio es de 21 años, con una desviación estandar de 2 años 10 meses, siendo 51% de nivel socioeconómico alto; 44% medio; y 5% bajo. Contestaron 602 personas

Tercera muestra envidia romántica viñetas

Submuestra 1. En este caso, 200 sujetos contestaron los instrumentos de viñetas envidia romántica, diferencial semántico de las características de las personas envidiosas, escala de autoestima y las viñetas de envidia de comparación social.

Submuestra 2. Fueron 200 sujetos los que contestaron los instrumentos correspondientes a esta submuestra —viñetas de envidia romántica, escala tipo Likert de las características de las personas envidiosas, escala de deseabilidad social y diferencial semántico de las características de las personas envidiosas.

Submuestra 3. Los 200 sujetos de esta submuestra contestaron los instrumentos de viñetas de envidia romántica, el inventario de envidia romántica, las escalas de asertividad y autoestima.

Este subgrupo de muestras estaba constituido por 55% de católicos, 17% de cristianos no católicos; 12% de otras religiones y 16% de ateos. La edad promedio es de 21 años 10 meses, con 3 años 2 meses de desviación estandar. De ellos, 72% se clasifica como de nivel socioeconómico alto; 27% de clase media; y 1% de nivel bajo; respondieron 600 personas.

Cuarta muestra envidia de comparación social

Submuestra 1. Los instrumentos de viñetas de envidia de comparación social, diferencial semántico de las características de las personas envidiosas, y las escalas de autoestima y de deseabilidad social fueron respondidas por 200 sujetos.

Submuestra 2. En este caso se respondió a los instrumentos viñetas de envidia de comparación social, a la escala de deseabilidad social y al diferencial semántico de las características de las personas envidiosas, y fueron 200 sujetos también.

Submuestra 3. Los sujetos de esta submuestra respondieron a los instrumentos de viñetas de envidia de comparación social, el inventario de envidia romántica y las escalas de asertividad y autoestima.

Este último grupo de submuestras, constituido por 600 personas, se caracterizó como católica 67%; cristianos no católicos 14%; ateos 10%; y de otras religiones 9%. La edad promedio de los respondientes fue de 21 años 4 meses, con una desviación estandar de 3 años. De ellos, 47% se clasificó como de nivel socioeconómico alto; 48% como medio; y 5% bajo.

INSTRUMENTOS

Instrumentos objetivo

Construcción. Para desarrollar las viñetas que midieron celos y envidia romántica así como celos relacionales y envidia de comparación social, se procedió de la manera que se describe a continuación.

1. Se elaboraron viñetas, entre 30 y 32, para cada uno de los siguientes dominios:
 - a) Celos románticos, donde los personajes fueron Juan y María, la mitad de las viñetas presentan a un protagonista —el celoso o la celosa— femenino y la otra mitad, masculino.
 - b) Envidia romántica, donde los personajes fueron Pedro y Rosa, la mitad de las viñetas presentan a un protagonista —el envidioso o la envidiosa— femenino y la otra mitad, masculino.
 - c) Celos relacionales Juan, abarcando las siguientes áreas: familia, escuela, trabajo y amigos.
 - d) Celos relacionales María, abarcando las siguientes áreas: familia, escuela, trabajo y amigos.
 - e) Envidia de comparación social Pedro, abarcando las siguientes áreas: familia, escuela, trabajo y amigos.
 - f) Envidia de comparación social Rosa, abarcando las siguientes áreas: familia, escuela, trabajo y amigos.
2. Se presentaron estas viñetas a los jueces “expertos” con las mismas características de las personas para las que se desarrollaron los instrumentos siguiendo en parte, los lineamientos que Edwards¹⁰⁴ señaló para la elaboración de las escalas de actitud al describir a los jueces que habrían de participar en la primera

parte del desarrollo de escalas de acuerdo a los métodos de intervalos sucesivos e intervalos aparentemente iguales, con la instrucción de indicar, en cada caso, si la situación que describe la viñeta provoca celos(envidia) o no al(la) protagonista, para determinar el coeficiente de acuerdo entre jueces.

Se les denominó jueces “expertos” por que se les proporcionó la definición que hicieron los investigadores de las emociones de celos y envidia románticos y de celos relacionales y envidia de comparación social en este caso, y se les pidió que la tomaran en consideración al emitir sus respuestas.

3. Se trató de escoger viñetas que representaran todos los ámbitos situacionales de los que se partió —relación amorosa, familia, escuela, trabajo y amistades— en la medida de lo posible. Otra característica que se hubo de cumplir fue que las viñetas escogidas se conformaran, de preferencia, dentro del mismo conglomerado, en un análisis de conglomerados —*Manual del SPSS*— llevado a cabo para cada instrumento, donde se pidió que se formaran dos conglomerados que suponíamos existían: la viñeta *si* provoca o *no*, la emoción que se pretende

De esta manera, se estableció que del instrumento de envidia de comparación social Pedro, se eligieron 18 reactivos o viñetas que tuvieron en promedio un acuerdo de 97%. Del instrumento de envidia de comparación social Rosa, se escogieron 20 viñetas, que arrojaron un acuerdo promedio de 82%. Del instrumento de envidia romántica, se escogieron 16 viñetas, que arrojaron un acuerdo promedio de 79%. Del instrumento de celos románticos, los jueces permitieron que se escogieran 14 viñetas las cuales dan un promedio de acuerdo de 81%. Por lo que respecta al instrumento de celos relacionales Juan, se seleccionaron también 14 viñetas, que arrojaron el promedio de acuerdo más bajo de todos los instrumentos: 70%. Por lo que se refiere al instrumento de celos relacionales María, se seleccionaron 15 viñetas, que arrojaron un coeficiente de acuerdo a interjueces de 74%.

4. A partir de los resultados reportados hasta aquí, se elaboraron seis instrumentos —celos románticos María y Juan, envidia romántica Pedro y Rosa, celos relacionales Juan, celos relacionales

María, envidia de comparación social Rosa, envidia de comparación social Pedro—, conteniendo las viñetas rescatadas de la primera selección, pero agregando a cada una de ellas una serie de emociones que corresponden a las escalas utilizadas por Smith y Parrott¹⁰⁵ para el caso de celos —amenaza, angustia, celos, desconfianza, dolor, enojo, envidia, miedo, rechazo, sospecha, traición y tristeza— por un lado, y por el otro las utilizadas por Bers y Rodin¹⁰⁶ y Smith,¹⁰⁷ para el caso de la envidia —celos, envidia, frustración, inferioridad, nerviosismo, mala voluntad, odio, resentimiento, sentirse inadecuado, sentirse mal, sentir que no es justo, tristeza.

En esta etapa del estudio, los sujetos leyeron cada viñeta, y contestaron lo que ellos creían que el protagonista —Juan, María, Rosa y Pedro, según el caso— probablemente sintieran en cada una de las dimensiones emocionales relacionadas con celos y envidia que aparecían en la parte inferior después de cada viñeta, contestando en un continuo que fue de poco (1) hasta mucho (5); en cada una de las viñetas, al término de las dimensiones emocionales anteriores, se les pidió a los sujetos que indicaran que tan probable sería que ellos sintieran celos (envidia), según el caso, si ellos(ellas) fueran el(la) protagonista, empleando el mismo continuo que usaron para describir lo que sentiría el protagonista de la viñeta.

5. Para determinar la validez y confiabilidad se llevaron a cabo las siguientes actividades:
 - a) Se determinaron las correlaciones existentes entre el indicador de celos(envidia) del(la) protagonista y los celos(envidia) que sentiría el sujeto si él(ella) se encontrara en la situación descrita en la viñeta, para cada una de las viñetas o reactivos.
 - b) En esta etapa del estudio se observó una situación muy curiosa y difícil de resolver. La situación consistió en que los coeficientes de correlación entre lo que los sujetos reportaban para ellos si estuvieran en la situación del protagonista y la que reportaban para los(as) protagonistas de las historias, eran adecuadas y significativas para el caso de los celos y la envidia románticas y los celos relacionales, pero no así para los casos de envidia de comparación social, donde las correlacio-

nes estuvieron o muy bajas, o cercanas a cero y aún negativas. En virtud de ello, se optó al igual que otros investigadores previamente mencionados,¹⁰⁸ por desarrollar los instrumentos referidos a envidia, tomando como base las respuestas que los sujetos dieron para los protagonistas de las historias, como un indicador de lo que ellos sentirían si estuvieran en esa situación.

- c) Se determinó la cantidad de varianza que las dimensiones emocionales atribuidas al protagonista explican de la envidia que éste(a) siente en las diferentes viñetas, por medio de regresiones múltiples.
- d) Se escogieron para el caso de celos románticos y relacionales —Juan y María—, aquellas seis viñetas que presentaron las correlaciones más altas entre los celos atribuidos al protagonista de la viñeta y la que sentiría el sujeto si él fuera el protagonista de la historia por un lado, y por el otro, los coeficientes de determinación más altos encontrados entre las dimensiones emocionales atribuidas al protagonista y los celos que ellos sentirían si fueran los protagonistas de la historia. De allí se deriva que para el instrumento final de celos románticos se escogieran las viñetas número 4, 6, 7, 8, 10 y 11. Para el instrumento de viñetas de celos relacionales, se escogieran las tres del instrumento original donde el protagonista es varón —Juan— y de aquel donde es mujer —María—, que cumplieran con los mismos requisitos. De esta manera, el instrumento final de celos relacionales quedó constituido por las viñetas números 8, 10 y 13 para el caso de Juan, y las número 4, 8 y 11 para el caso de María.
- e) Para el caso de los instrumentos finales de viñetas que habrían de medir envidia romántica y envidia de comparación social —Pedro y Rosa—, se utilizaron los datos correspondientes a los valores obtenidos por los coeficientes de determinación que se encontraron para los análisis de regresión efectuados entre las dimensiones emocionales atribuidas al(la) protagonista como variables independientes y la dimensión de envidia también atribuida al(la) protagonista de la historia. En este caso se escogieron aquellas viñetas que tuvieron los coe-

ficientes de determinación más altos, seis para el caso de la envidia romántica, y tres para cada uno de los protagonistas —varón o mujer— para el caso de la envidia de comparación social. De allí que se observa que para envidia romántica quedaron las viñetas números 2, 6, 8, 9, 14 y 15. Y para el caso de envidia de comparación social, el instrumento final quedó constituido por las viñetas números 4, 8 y 19 para Rosa, y las número 4, 5 y 17 para Pedro.

- f) Se calculó la estructura factorial de los indicadores que predijeron la respuesta de lo que los sujetos señalaron que sentía el (la) protagonista para todas las viñetas de cada instrumento, y se determinó el coeficiente de confiabilidad de consistencia interna para cada uno de ellos. Quedó así determinada tanto la validez factorial de constructo como su confiabilidad, a la usanza tradicional.
- g) Estas viñetas, junto con los indicadores que participaron como predictores estadísticamente significativos en las regresiones calculadas, quedaron incluidas en la parte inferior de las viñetas en los instrumentos finales.
- h) Las instrucciones de los instrumentos finales hicieron referencia a contestar cómo el sujeto creyó u opinó que los protagonistas contestarían en términos de la intensidad con que sentirían esas emociones en la situación provocadora de celos o envidia que describen las viñetas seleccionadas.

Instrumentos criterio

Se utilizaron, además de los señalados en la sección “Muestras de los instrumentos de las variables criterio”, los siguientes:

1. *Escala de deseabilidad social* de Domínguez-Espinosa,¹⁰⁹ escala válida y confiable para la cultura mexicana.
2. *Escala de asertividad* de Flores-Galáz,¹¹⁰ válida y confiable para la cultura mexicana, pero modificada en el sentido de que se eliminó el tercer factor obtenido por la investigadora, ya que se refiere a la ausencia de asertividad, quedando incluidos por lo tanto, sólo dos factores de asertividad, indirecta y directa.

Procedimiento

La aplicación final se llevó a cabo en grupo, dentro de aulas escolares o en diversos sitios de reunión, por alumnos de la investigadora, previamente entrenados, quienes dieron las instrucciones pertinentes y aclararon las dudas que presentaron los sujetos. A éstos, se les agradeció su cooperación después de haber respondido a los diversos instrumentos.

Análisis de datos

Para establecer la validez factorial de constructo¹¹¹ a la usanza tradicional, los instrumentos finales de viñetas —celos románticos, celos relacionales (Juan y María), envidia romántica y envidia de comparación social (Pedro y Rosa)—, se sometieron a análisis factoriales de componentes principales con rotación Varimax, y a una prueba de confiabilidad de consistencia interna por medio del Alpha de Cronbach.

Para establecer la validez convergente y divergente se procedió a calcular las correlaciones necesarias entre los instrumentos, tomando a la muestra en total, y dividida por sexo.

RESULTADOS

Se procedió a efectuar una validación factorial de constructo tradicional a cada una de las escalas de viñetas desarrolladas, cuya descripción aparece en la siguiente sección.

Los resultados de los procesos de validación convergente y divergente, es decir, de las correlaciones entre los diversos instrumentos incluidos en esta investigación, se presentan en los cuadros que aparecen en las siguientes páginas:

Cuadro 18. Celos románticos y celos relacionales para la muestra total

rij	Celos rom.*	Celos relac. Juan**	Celos relac. María***	Inv. celos rom.1 [©]	Inv. celos rom.2 ^{©©}	Dif. Seman. Pers. Cel ^w	Escala Likert ^{ww}	Auto. Factor 1 ^t	Auto. Factor 2 ^{tt}	Des. Soc. ^m	Asert. F1 [;]	Asert. F2 ^{;;}
Celos Rom.	X	0.57**	0.65**	0.41**	0.36**	0.11*	0.36**	0.21**	-0.16**	0.22**	0.33**	-0.23**
Celos Relac. Juan	0.57**	X	0.85**	0.10	0.16*	0.12*	-0.14*	0.09	-0.09	0.04	0.00	-0.17*
Celos Relac. María	0.65**	0.85**	X	0.06	0.17*	0.07	-0.19**	0.12*	-0.08	0.09	-0.002	-0.13

* Viñetas, celos románticos.
 ** Viñetas, celos relacionales Juan.
 *** Viñetas, celos relacionales María.
 © Inventario de celos románticos, celos.
 w Diferencial semántico, características de las personas celosas.
 ww Escala Likert, características de las personas celosas.
 t Escala de autoestima, autoestima negativa.
 tt Escala de autoestima, autoestima positiva.
 m Escala de deseabilidad social.
 ; Escala de asertividad, asertividad indirecta.
 ;; Escala de asertividad, asertividad directa.

Cuadro 19. Envidia romántica y envidia de comparación social para toda la muestra											
rj	Envidia rom.*	Envidia com. soc. Rosa**	Envidia com. soc. Pedro***	Inv. envidia rom.©	Dif. sem. personas envid.w	Escala Likert ^{ww}	Auto. Factor 1 ^t	Auto. Factor 2 ^t	Des. Soc. ^m	Aser. F1.	Aser. F2.:
Envidia rom.	X	0.69**	0.68**	-0.11	0.09	0.29**	-0.04	0.04	-0.08	-0.14	0.26**
Env. com. soc. Rosa	0.69**	1 X	0.75**	0.01	0.05	-0.03	0.10	-0.01	0.00	0.07	0.08
Env. com. soc. Pedro	0.68**	0.75**	2 X	0.01	0.12	-0.01	0.08	-0.02	-0.03	0.05	0.11

* Viñetas, envidia romántica.

** Viñetas, envidia de comparación social, Rosa.

*** Viñetas, envidia de comparación social, Pedro.

© Inventario de envidia romántica.

w Diferencial semántico, características de las personas envidiosas.

ww Escala Likert, características de las personas envidiosas.

t Escala de autoestima, autoestima negativa.

tt Escala de autoestima, autoestima positiva.

m Escala de deseabilidad social.

: Escala de asertividad, asertividad indirecta.

:: Escala de asertividad, asertividad directa.

Cuadro 20. Celos románticos y celos relacionales para las mujeres

rij	Celos rom.*	Celos relac. Juan**	Celos relac. María***	Inv. celos rom.1 [©]	Inv. celos rom.2 ^{©©}	Dif. sem. pers. cel. ^{iv}	Escala Likert ^{wv}	Auto. Factor 1 ^t	Auto. Factor 2 ^{tt}	Des. soc. ^m	Aser. F1 [:]	Aser. F2 ^{::}
Celos Rom.	4 X	0.63**	0.64**	0.29**	0.34**	0.21**	0.40**	0.20**	-0.14	0.18**	0.39**	-0.21
Celos Relac. Juan	0.63**	5 X	0.89**	0.14	0.13	0.13	0.02	0.10	-0.15	0.10	-0.04	-0.11
Celos Relac. María	0.64**	0.89**	6 X	0.13	0.08	0.10	-0.07	0.22**	-0.17*	0.11	-0.08	-0.14

* Viñetas, celos románticos.

** Viñetas, celos relacionales Juan.

*** Viñetas, celos relacionales María.

© Inventario de celos románticos, celos.

©© Inventario de celos románticos, sensaciones fisiológicas-celos.

^w Diferencial semántico, características de las personas celosas.

^{wv} Escala Likert, características de las personas celosas.

^t Escala de autoestima, autoestima negativa.

^{tt} Escala de autoestima, autoestima positiva.

^m Escala de deseabilidad social.

[:] Escala de asertividad, asertividad indirecta.

^{::} Escala de asertividad, asertividad directa.

Cuadro 21. Envidia romántica y envidia de comparación social para las mujeres											
rj	Envidia rom.*	Envidia com. soc. Rosa**	Envidia com. soc. Pedro***	Inv. envidia [©]	Dif. sem. personas envid. ^w	Escala Likert ^{ww}	Auto. Factor 1 ^t	Auto. Factor 2 ^{tt}	Des. Soc. ^m	Asert. F1 [;]	Asert. F2 ^{::}
Envidia rom.	X	0.72**	0.72**	-0.14	0.05	-0.04	0.06	-0.05	0.08	-0.10	0.18
Envidia com. soc. Rosa	0.72**	X	0.80**	0.08	0.03	-0.01	0.12	-0.03	-0.03	0.17	0.05
Envidia com. soc. Pedro	0.72**	0.80**	7. X	0.06	0.03	-0.05	0.04	0.00	-0.02	0.08	0.05

* Viñetas, envidia romántica.

** Viñetas, envidia de comparación social Rosa.

*** Viñetas, envidia de comparación social Pedro.

© Inventario de envidia romántica

^w Diferencial semántico, características de las personas envidiosas.

^{ww} Escala Likert, características de las personas envidiosas.

^t Escala de autoestima, autoestima negativa.

^{tt} Escala de autoestima, autoestima positiva.

^m Escala de deseabilidad social.

[;] Escala de asertividad, asertividad indirecta.

^{::} Escala de asertividad, asertividad directa.

Cuadro 22. Celos románticos y celos relacionales para los hombres

rij	Celos rom.*	Celos relac. Juan**	Celos relac. María***	Inv. celos rom.1 [©]	Inv. celos rom.2 ^{©©}	Dif. sem. pers. cel. ^w	Escala Likert ^{ww}	Auto. Factor 1 ^t	Auto. Factor 2 ^{tt}	Des. soc. ^m	Asert. F1.	Asert. F2.
Celos rom.	X	0.51**	0.63**	0.46**	0.34**	0.06	0.31**	0.23**	-0.17*	0.21	0.26*	-0.37**
Celos relac. Juan	0.51**	X	0.81**	0.11	0.10	0.13	-0.40**	0.11	-0.05	-0.04	0.08	-0.19
Celos relac. María	0.63**	0.81**	X	0.01	0.21*	0.05	-0.32**	0.05	-0.01	0.05	0.10	-0.12

* Viñetas, celos románticos.

** Viñetas, celos relacionales Juan.

*** Viñetas, celos relacionales María.

© Inventario de celos románticos, celos.

w Inventario de celos románticos, sensaciones fisiológicas-celos.

ww Escala Likert, características de las personas celosas.

t Escala de autoestima, autoestima negativa.

tt Escala de autoestima, autoestima positiva.

m Escala de deseabilidad social.

: Escala de asertividad, asertividad indirecta.

:: Escala de asertividad, asertividad directa.

Cuadro 23. Envidia romántica y envidia de comparación social para los hombres

rj	Envidia rom.*	Envidia com. soc. Rosa**	Envidia com. soc. Pedro***	Inv. envidia rom.©	Dif. sem. personas envid. w	Escala Likert ^{ww}	Auto. Factor 1 ^t	Auto. Factor 2 ^{tt}	Des. Soc. m	Asert. F1.	Asert. F2.;
Envidia rom.	X	0.67**	0.65**	-0.10	0.13	0.29**	-0.13	0.13	-0.08	-0.17	0.32**
Env. com. soc. Rosa	0.67**	X	0.73**	-0.08	0.00	0.09	0.01	0.09	0.08	-0.03	0.14
Env. com. soc. Pedro	0.65**	0.73**	X	-0.02	0.16	0.06	0.08	-0.01	-0.004	0.04	0.19

* Viñetas, envidia romántica.

** Viñetas, envidia de comparación social Rosa.

*** Viñetas, envidia de comparación social Pedro.

© Inventario de envidia romántica.

w Diferencial semántico, características de las personas envidiosas.

ww Escala Likert, características de las personas envidiosas.

t Escala de autoestima, autoestima negativa.

tt Escala de autoestima, autoestima positiva.

m Escala de deseabilidad social.

: Escala de asertividad, asertividad indirecta.

:: Escala de asertividad, asertividad directa.

Descripción de resultados

Validación tradicional

Celos románticos. El análisis factorial de componentes principales arrojó una estructura de un solo factor, en el que todas las dimensiones emocionales (14) atribuidas a los protagonistas de las viñetas obtuvieron cargas factoriales superiores a 0.40, explicándose 32.5% de la varianza, con un valor Eigen de 4.55 y una confiabilidad de 0.83.

Celos relacionales Juan. Las dimensiones emocionales (12) atribuidas a las viñetas de celos relacionales para el protagonista masculino —Juan—, arrojaron una estructura de un solo factor, con cargas factoriales mayores a 0.60, explicando 52.29% de la varianza, con un valor Eigen de 6.28, y un coeficiente de consistencia interna de 0.92.

Celos relacionales María. Las 10 dimensiones emocionales atribuidas a la protagonista femenina —María— arrojaron una estructura factorial de un solo factor con pesos factoriales mayores a 0.40, explicando 41.98% de la varianza total, con un valor Eigen de 4.2 y una confiabilidad de 0.85.

Envidia romántica. Las 24 descripciones emocionales atribuidas a los protagonistas de las viñetas de envidia romántica produjeron una estructura factorial de un solo factor, con cargas factoriales de 0.37 y mayores, que explicaron 35.18% de la varianza, con un valor Eigen de 8.44 y un coeficiente de consistencia interna de 0.92.

Envidia de comparación social Pedro. Las viñetas de envidia de comparación social para un protagonista masculino —Pedro— quedaron constituidas por 9 dimensiones emocionales descriptivas, que conformaron una estructura factorial de un solo factor, con pesos factoriales mayores a 0.48, explicando 49.30% de la varianza total, y con un valor Eigen de 4.44, y un coeficiente de confiabilidad de 0.86.

Envidia de comparación social Rosa. Las viñetas referidas a una persona envidiosa femenina —Rosa— quedaron constituidas por 10 descriptores emocionales atribuibles a la protagonista. Éstas conformaron una estructura factorial de un solo factor, con cargas factoriales de 0.50 y mayores, que explicaron 32.20% de la varianza, con un valor Eigen de 3.22, y un coeficiente Alpha de Cronbach de 0.76.

Validación convergente y divergente

Celos románticos, muestra completa. Como se puede observar en el cuadro 18, en el caso del instrumento de viñetas que mide celos románticos, las respuestas dadas por los sujetos ante este instrumento y las dadas para los instrumentos de viñetas de celos relacionales cuando el celoso es varón —Juan— o cuando es mujer —María—, correlacionan positivamente y de manera estadísticamente significativa, con coeficientes que rebasan 0.55.

También correlacionan de manera positiva y estadísticamente significativa, aunque con coeficientes no tan grandes, con las respuestas dadas por los sujetos en los dos factores del inventario de celos románticos: con el de celos (0.41) y con el de las sensaciones fisiológicas asociadas a las situaciones de celos (0.36).

Las respuestas que se dan a la escala tipo diferencial semántico que evalúa las características de las personas celosas, también correlaciona de manera positiva y estadísticamente significativa, pero con un coeficiente mucho menor (0.11). Sin embargo, la correlación sigue siendo positiva pero mayor, cuando las mismas características de las personas celosas son evaluadas con una escala tipo Likert (0.36).

Por lo que respecta a la relación entre las respuestas dadas al instrumento de viñetas que mide celos románticos y las dadas a la escala de autoestima con sus dos factores, se encuentra que en ambos casos las correlaciones estadísticamente significativas: cuando el factor es el de autoestima negativa se observa que la correlación es positiva (0.21), es decir, a mayores puntajes en el instrumento de viñetas de celos románticos, más autoestima negativa; y la correlación resultó ser negativa (-0.16) cuando el factor es el que se refiere a la autoestima positiva, es decir: a mayor puntaje en las viñetas de celos románticos, menor autoestima positiva.

El instrumento de viñetas para medir celos románticos sigue estando relacionado con la deseabilidad social, como lo demuestra la correlación positiva y significativa que se encuentra entre ellos (0.22).

Por último, las respuestas dadas a un instrumento que mide celos románticos por medio de viñetas, correlaciona de manera positiva y estadísticamente significativa con el factor de asertividad indirecta (0.33) y de manera negativa con el de asertividad directa (-0.23).

Celos románticos, mujeres. Como se puede observar en el cuadro 20, las respuestas dadas a un instrumento que mide celos románticos por medio de viñetas, correlaciona de manera positiva y estadísticamente significativa, con las dadas a otros instrumentos que miden celos relacionales por medio de viñetas cuando el protagonista es varón (0.63) o cuando es mujer (0.64).

La correlación también es positiva y estadísticamente significativa, aunque con coeficientes un poco más bajos, con las respuestas que se dan a los dos factores del inventario de celos románticos, celos (0.29) y sensaciones fisiológicas asociadas a los celos (0.34).

Cuando se observan los valores de las correlaciones que se dan con los instrumentos que evalúan las características de las personas celosas, se puede ver que con el instrumento tipo diferencial semántico, la correlación aunque positiva y estadísticamente significativa es menor (0.22) que la obtenida con la escala tipo Likert que evalúa las mismas características (0.40), siendo esta última significativa también.

Sólo una de las correlaciones de los celos románticos medidos con viñetas y las respuestas dadas a los factores de la escala de “autoestima”, fue estadísticamente significativa: aquella que se dio con el factor de autoestima negativa, que fue positiva (0.20), es decir, a más celos románticos, más autoestima negativa. Y aunque se dio una correlación negativa con el factor de autoestima positiva, ésta no fue estadísticamente significativa.

Los puntajes obtenidos en el instrumento de viñetas que mide celos románticos en el caso de las mujeres correlacionó de manera positiva y estadísticamente significativa con la escala de deseabilidad social (0.18), lo que significa que la deseabilidad social está asociada al instrumento de viñetas en el caso de las mujeres.

Por último, se observa una correlación positiva y estadísticamente significativa entre las respuestas dadas por los sujetos al instrumento de viñetas que mide celos románticos y el factor de asertividad indirecta de la escala de asertividad (0.39) y otra negativa, aunque no significativa desde el punto de vista estadístico con el factor de asertividad directa de la misma escala (-0.21).

Celos románticos, hombres. Para el caso de las respuestas dadas por los varones al instrumento de viñetas que mide celos románticos, se observa que éstas correlacionan de manera positiva, estadísticamente

significativa y con coeficientes de buen tamaño con los instrumentos de viñetas que miden celos relacionales para el caso del celoso —Juan— (0.51) y de la celosa —María— (0.63), como se puede constatar en el cuadro 22.

También se observan correlaciones positivas, estadísticamente significativas, entre las respuestas dadas a las viñetas de celos románticos y las dadas al inventario de celos románticos en ambos factores: celos (0.46) y sensaciones fisiológicas asociadas a los celos (0.34).

Por lo que toca a las correlaciones entre los celos románticos medidos con viñetas y las evaluaciones que los sujetos hacen de sus características como personas celosas, se obtuvo una correlación cercana a cero y estadísticamente no significativa entre las respuestas dadas a las viñetas y las dadas frente a la escala tipo diferencial semántico; mientras que se obtuvo una correlación positiva y significativa entre las respuestas a las viñetas y las dadas a una escala tipo Likert que evaluaba las características de las personas celosas (0.31).

Las correlaciones obtenidas con la escala de “autoestima” en sus dos factores, fueron positivas para el caso de la autoestima negativa (0.23) y negativa para el factor de autoestima positiva (-0.17), ambas estadísticamente significativas.

Por lo que respecta a la relación con la escala de deseabilidad social, se observó una correlación positiva pero no significativa desde el punto de vista estadístico (0.21).

Finalmente, se observaron correlaciones estadísticamente significativas entre las respuestas dadas al instrumento de viñetas que mide celos románticos y los factores de asertividad: una correlación positiva con el factor de asertividad indirecta y negativa con el de asertividad directa (0.26 y -0.37, respectivamente).

Celos relacionales, muestra total. Ahora se presentarán los resultados de los análisis correlacionales efectuados entre las respuestas dadas a los instrumentos de viñetas que miden celos relacionales, por un lado para el caso de una persona celosa que fuera varón —Juan— y por otro lado para el caso de que fuera mujer —María—, considerando las respuestas dadas por todos los sujetos de la muestra investigada, hombres y mujeres.

Cuando se responde al instrumento de viñetas que mide celos relacionales para un protagonista varón —Juan—, se observa una al-

tísima correlación entre las respuestas dadas a este instrumento y las dadas para el instrumento semejante pero ahora con una protagonista mujer —María— (0.85), valor que es estadísticamente significativa (véase cuadro 18).

Correlaciona positivamente también con el factor de sensaciones fisiológicas asociadas a los celos de manera estadísticamente significativa aunque con un valor de coeficiente pequeño (0.16), así como con características de las personas celosas evaluadas con el diferencial semántico (0.12), y de manera negativa, aunque también estadísticamente significativa y con un valor relativamente pequeño, con las mismas características medidas por una escala tipo Likert (-0.14).

Por último, correlaciona de forma negativa, pero estadísticamente significativa, con el segundo factor de asertividad, el de asertividad directa (-0.17). El resto de las correlaciones no alcanzan valores que sean estadísticamente significativos.

Cuando la protagonista de una situación provocadora de celos es una mujer —María—, las respuestas dadas a las viñetas correlacionan de manera positiva y estadísticamente significativa con el segundo factor del inventario de celos románticos, el que se refiere a las sensaciones fisiológicas que provoca una situación de celos (0.17). Lo hace de manera negativa y estadísticamente significativa con la escala tipo Likert que valora las características de las personas celosas (-0.19).

Por último, los celos relacionales medidos con viñetas y donde el protagonista es una mujer —María—, correlaciona de manera estadísticamente significativa y positiva, con el factor de autoestima negativa de la escala que mide autoestima (0.12).

Celos relacionales, mujeres. Cuando las mujeres responden a un instrumento de viñetas que mide celos relacionales y el protagonista de la viñeta es un varón —Juan—, sus respuestas correlacionan de manera muy alta y estadísticamente significativa con las respuestas que dan a un instrumento semejante donde el protagonista de la viñeta es mujer —María— (0.89), como se puede observar en el cuadro 20. El resto de las correlaciones que muestra esta escala no son lo suficientemente grandes como para ser estadísticamente significativas.

Sin embargo, cuando el instrumento de viñetas hace referencia a una protagonista mujer —María—, se observa que las respuestas dadas a éste correlacionan de manera positiva y estadísticamente sig-

nificativa con las respuestas dadas al factor que mide autoestima negativa de la escala de autoestima (0.22), y de manera negativa con el factor que mide autoestima positiva de la misma escala (-0.17).

Celos relacionales, hombres. Cuando los varones responden a un instrumento de viñetas que mide celos relacionales y el protagonista de las viñetas en un varón —Juan—, sus respuestas correlacionan de manera positiva, estadísticamente significativa y altísima con las respuestas que dan ante un instrumento semejante que mide lo mismo con la diferencia de que el protagonista de las viñetas es mujer —María— (0.81) (véase cuadro 22). Estas mismas repuestas correlacionan de manera negativa, pero estadísticamente significativa con las que se dan a la escala tipo Likert que evalúa características de las personas celosas (-0.40).

Cuando responden al instrumento de celos relacionales en el caso de la protagonista mujer —María—, las respuestas de los varones correlacionan de manera positiva y estadísticamente significativa con el segundo factor del inventario de celos románticos, sensaciones fisiológicas ante situaciones de celos (0.21). Igual que en el caso anterior, las respuestas dadas a la escala tipo Likert que evalúa las características de las personas celosas correlacionan de manera negativa y estadísticamente significativa (-0.32).

Envidia romántica, muestra total. Las respuestas dadas a un instrumento de viñetas que miden envidia romántica arroja correlaciones positivas, altas y estadísticamente significativas con los instrumentos de viñetas que miden envidia de comparación social con viñetas para el caso de protagonistas femeninos —Rosa— y masculinos —Pedro—, como se puede observar en el cuadro 19 (0.69 y 0.68, respectivamente).

Por otro lado, correlacionan de manera positiva y estadísticamente significativa con la escala tipo Likert que mide características de las personas envidiosas (0.29) y con el factor de asertividad directa (0.26). Es importante hacer notar que no correlaciona de manera estadísticamente significativa con la escala de deseabilidad social (-0.08).

Envidia romántica, mujeres. Cuando las mujeres responden al instrumento de viñetas que mide envidia romántica, sus respuestas correlacionan de manera muy alta, positiva y estadísticamente significativa e igual, con las que ellas mismas dan a otro instrumento de viñetas

que mide envidia de comparación social cuando los protagonistas son mujeres —Rosa— o varones —Pedro: 0.72 (véase cuadro 21). Estas respuestas no correlacionan con las respuestas dadas a ningún otro instrumento y, específicamente, tampoco lo hacen con la escala de deseabilidad social.

Envidia romántica, hombres. Las respuestas dadas al instrumento de viñetas que mide envidia romántica, correlacionan de manera positiva, estadísticamente significativa y muy alta con las respuestas que los varones dan a otro instrumento semejante que mide envidia de comparación social en el caso de protagonistas envidiosas —Rosa— o envidiosos —Pedro— (0.67 y 0.65, respectivamente) como se puede ver en el cuadro 23.

Por otro lado, también correlacionan de manera positiva y estadísticamente significativa dichas respuestas con las dadas por el grupo de varones a una escala tipo Likert que mide características de las personas envidiosas (0.29), y con las emitidas ante el factor que mide asertividad directa de la escala de asertividad (0.32). Vale la pena hacer notar que no se correlaciona con la escala de deseabilidad social.

Envidia de comparación social, muestra total. Las respuestas dadas a los instrumentos de viñetas que miden envidia de comparación social para protagonistas femeninos —Rosa— y masculinos —Pedro— por la muestra investigada en su totalidad, correlacionan entre sí de manera positiva, estadísticamente significativa y alta (0.75), como se puede observar en el cuadro 19. No correlacionan con las respuestas dadas a ninguno de los demás instrumentos, específicamente tampoco con la escala de deseabilidad social.

Envidia de comparación social, mujeres. Las respuestas dadas a los instrumentos de viñetas que miden envidia de comparación social para protagonistas femeninos —Rosa— y masculinos —Pedro— por la muestra femenina, correlacionan entre sí de manera positiva, estadísticamente significativa y alta (0.80), como se puede observar en el cuadro 21. No correlacionan con las respuestas dadas a ninguno de los demás instrumentos, específicamente, tampoco con la escala de deseabilidad social.

Envidia de comparación social, hombres. Cuando los varones responden a los instrumentos de viñetas que miden envidia de comparación social cuando el protagonista es varón (Pedro) o cuando es mujer

(Rosa), la correlación entre los puntajes obtenidos es de 0.73, estadísticamente significativa, positiva y alta, como se puede ver en el cuadro 23. Las demás correlaciones que resultan entre las respuestas dadas al instrumento de viñetas y todos los demás, no alcanzan niveles de significancia estadística como para tomarlas en cuenta. Específicamente, tampoco lo hacen las correlaciones con la escala de deseabilidad social.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El objetivo de investigación fue desarrollar instrumentos —con preguntas tipo viñetas— confiables y válidos que permitieran valorar o evaluar celos y envidia romántica, celos relacionales y envidia de comparación social de manera que la deseabilidad social implicada en estas emociones no afectara la manera de responder de los sujetos. Ello se debió al hecho de que ambas emociones son calificadas como socialmente indeseables, en virtud de la valoración que las personas hacen de la manifestación de las mismas por un lado y, por el otro, en función de que a las personas descritas como celosas o envidiosas se les asocian otra serie de características también socialmente indeseables, como se señaló en la sección correspondiente.

La forma de determinar la validez de constructo de los instrumentos objetivo —escalas que midan celos y envidia romántica y celos relacionales y envidia de comparación social por medio de la utilización de viñetas— obedeció en primer lugar a un procedimiento tradicional, y en segundo a establecer la validez convergente y divergente de las mismas.

Validación tradicional

Para iniciar la discusión partiremos del análisis de las estructuras factoriales obtenidas, y la relación que estas configuraciones guardan con la literatura revisada.

Celos románticos y relacionales

Los celos son una emoción compuesta por diversas reacciones afectivas o sentimientos, juntos o en secuencia, casi siempre asociadas a

emociones llamadas básicas —miedo, enojo, tristeza. Por ejemplo, Parrott¹¹² y Hupka¹¹³ hablan de traición, tristeza, enojo; Mathes¹¹⁴ habla de tristeza; Freud,¹¹⁵ Plutchik,¹¹⁶ Taylor¹¹⁷ y Wreen¹¹⁸ hablan de enojo, y Pines¹¹⁹ y Taylor también hablan de desconfianza. Adicionalmente, se presentan reacciones conductuales, comportamientos cuya finalidad es controlar la situación, lo que se siente y lo que se hace para eliminar esta sensación. En una situación de celos intervienen por lo menos tres elementos: el celoso, el celado y el rival. Este último se presenta como alguien o algo que quiere quitarle al celoso algo valorado —la calidad de la relación, la relación misma, o la atención formativa percibida.

El retiro de aquello valorado trae, o puede traer como consecuencia, que el celado se sienta inferior, disminuido, desvalorizado en su imagen de sí mismo. Para la elaboración de los instrumentos de viñetas se definió a los celos románticos como la *percepción de amenaza a la existencia o calidad de una relación amorosa, causada por un rival, real o imaginario*.

Como se pudo observar en los resultados, la estructura factorial resultante del instrumento de viñetas que miden celos románticos, confirma lo anteriormente expuesto acerca de la asociación entre esta emoción con otras; nos habla de un solo factor o dimensión dentro del cual se encuentran sensaciones de traición, tristeza, enojo, junto con otros dos sentimientos, sospecha y desconfianza, que por lo general se generan en una situación de este tipo. Otra emoción atribuida al protagonista de la viñeta es, obviamente, la de celos. El conjunto de viñetas junto con los descriptores que las conforman, presentan cargas factoriales todas superiores a 0.40, lo cual indica la consistencia de la estructura del factor; por otro lado, la cantidad de varianza explicada por la misma es adecuada. La confiabilidad de consistencia interna alcanzada por estos descriptores (0.83), está dentro de los estándares acostumbrados. Por todo ello, se puede decir que el instrumento de viñetas que mide celos románticos, lo hace de manera válida y confiable, desde el punto de vista de la validación factorial tradicional.

En conclusión, el factor de celos románticos medido por el instrumento de viñetas podría leerse de la siguiente manera: los celos —cargas factoriales más altas— se sienten ante la desconfianza y sospecha

frente a la traición —real o imaginaria— de la pareja con el rival, lo que trae como consecuencia sentir enojo y tristeza.

Si los celos se sienten cuando una persona se ve amenazada por la pérdida de una relación importante con otra persona —pareja o compañero— frente a un rival —por lo general otra persona, pero no necesariamente—, ocurren también en otro tipo de relaciones y no sólo en las románticas: pueden darse entre hermanos, amigos, empleados que comparten al mismo jefe, estudiantes del mismo profesor, etcétera. A este tipo de celos se les da el nombre de celos relacionales.¹²⁰ En este tipo de celos, la triangulación característica de esta emoción se constituye de la siguiente manera, uno de los lados del triángulo representa la relación entre dos personas, la persona celosa y el compañero; el otro lado representa la relación entre el compañero y el rival; y el tercer lado representa las actitudes de la persona celosa hacia el rival. Las reacciones emocionales que se tienen en estas circunstancias son parecidas a las que se dan para los celos románticos, quizá con menor intensidad. La definición de celos relacionales que fundamentó el presente trabajo fue: *la percepción de amenaza a la existencia de una relación interpersonal o a su calidad, causada por un rival, real o imaginario.*

Como se pudo observar en los resultados, para el caso de los celos relacionales cuando el protagonista o celoso es varón —Juan—, o en el caso de ser mujer —María—, las emociones que constituyeron al factor que se obtuvo para cada uno de los conjuntos de reactivos, son compartidas por ambos en su mayoría: celos, tristeza, enojo y miedo. Cuando el protagonista es varón, también aparecen emociones como dolor, angustia, traición y desconfianza, mientras que cuando se tiene a una celosa —María—, aparece el sentimiento de sospecha, que no aparece en el caso de Juan.

Para las viñetas que miden celos relacionales con protagonista masculino, Juan, se puede decir que el factor se lee como sigue: los celos —cargas factoriales más altas—, se manifiestan ante la traición —carga factorial alta— que a su vez produce desconfianza, tristeza, miedo y angustia, dolor y enojo. En el caso de María, la protagonista femenina, los celos se dan ante la sospecha, produciéndose en primer lugar la emoción de tristeza, miedo y enojo que se pueden sentir ante

la amenaza de la pérdida real o imaginaria de una relación o su calidad frente a un rival.

En ambos casos, los factores obtenidos, explican una cantidad suficiente de varianza, y tienen confiabilidades excelentes: 0.92 para el caso del celoso —Juan— y de 0.85 para la celosa —María. Los descriptores coinciden con los reportados por la literatura revisada, como se puede constatar en párrafos anteriores, cuando se habló de los celos románticos, lo que nos hace pensar en que no existe, por lo menos para las muestras aquí investigadas, una diferencia en la forma en que describen las emociones de las personas celosas en situaciones románticas o amorosas y las que involucran lo que Aune y Comstock,¹²¹ Barasch,¹²² Ellestad y Stets,¹²³ Guerrero y Afifi,¹²⁴ denominaron celos relacionales.

Las estructuras factoriales encontradas, referidas a las emociones atribuidas al(la) protagonista de las viñetas —historias que relatan una situación provocadora de celos románticos o relacionales—, corresponden a las definidoras dadas al concepto de celos clasificadas como las emociones que surgen durante los episodios de celos encontradas por Reidl, Sierra, Domínguez y González,¹²⁵ en el sentido de hablar de enojo o coraje y miedo o ansiedad.

Por otro lado, la estructura factorial del significado de los celos, obtenida por medio de un diferencial semántico por Reidl, Sierra, Domínguez y González¹²⁶ coincide una vez más en la emoción de enojo o coraje, así como en las de ansiedad, miedo o angustia, apoyando los hallazgos de otros investigadores que hablan del coraje o enojo como elementos constitutivos de los celos,¹²⁷ y de la ansiedad, miedo o angustia como componentes importantes de los mismos, según Bringle,¹²⁸ Clanton y Kosins,¹²⁹ Hupka,¹³⁰ Mathes¹³¹ y Sharpsteen¹³² y Veereshwar.¹³³

De la misma manera, las cargas factoriales de la estructura de los celos —románticos o relacionales— para las emociones de enojo, miedo, tristeza y dolor, coinciden con las emociones asociadas al concepto de celos en el estudio de análisis asociativo de grupos llevado a cabo para desentrañar el significado de los celos por Reidl, Guillén y Sierra.¹³⁴

En otro estudio llevado a cabo por Reidl y Fernández de Ortega,¹³⁵ se encontraron dos factores que describieron el significado de los ce-

los por medio de un diferencial semántico de 66 pares de adjetivos bipolares; el primer factor obtenido habla de los celos como infelicidad, desagrado, insatisfacción y descontento que podrían explicar la tristeza y el dolor que aparecen en las estructuras factoriales en esta ocasión; también habla de hostilidad, violencia y agresividad que se pueden vincular con el enojo encontrado ahora. El segundo factor habla de desconfianza y rechazo, que se relacionan con la desconfianza y sospecha encontrados en esta ocasión y también coincide con la encontrada por Reidl, Sierra, Guillén y Fernández de Ortega,¹³⁶ al buscar las características de las personas celosas, donde se obtuvieron como tales el ser miedoso, enojón, triste y desconfiado.

Envidia romántica y de comparación social

Como se señaló en la sección correspondiente, casi todas las definiciones y caracterizaciones de envidia concuerdan en que ésta surge de la comparación social con otros similares al sujeto, donde esos otros poseen características o posesiones deseadas por el envidioso, situación que lo hace sentirse menos y le provoca un sentimiento hostil hacia el envidiado, que puede llevarlo a agredirlo, devaluarlo, o creer que es injusta la situación existente y, además, que el envidiado tiene lo que tiene por haberlo conseguido de mala manera. Los autores coinciden en que sentir envidia es algo socialmente indeseable, un pecado, algo malo que no debe sentirse.¹³⁷

Ahora bien, por lo que toca a la envidia romántica, en realidad existe poca investigación referida a ella tal y como la definimos nosotros: la envidia que se siente cuando se inicia el *proceso de comparación social que un sujeto establece con otro con quien mantiene una relación amorosa, en el que el individuo se percata de su situación de desventaja al percibir al otro como superior en alguna área de importancia o relevante para él, dando como resultado que sienta alguna de las siguientes: frustración, inferioridad, enojo, víctima de la injusticia; y manifiesta hostilidad hacia el envidiado, devaluándolo de alguna manera.*

Hupka, Buunk, Falus, Fulgosi, Ortega, Swain y Tarabrina¹³⁸ y Reidl¹³⁹ desarrollaron un cuestionario de celos y envidia romántica, pero en esos casos se partió de una definición algo ambigua de envidia: se hacía referencia al sentimiento que surge de la comparación social que un sujeto establece con otro al contrastar su relación ro-

mántica y sus características con la de otro u otros y también al sentir envidia por las cualidades o habilidades de la pareja. En el caso de Reidl,¹⁴⁰ se encontró un factor de envidia romántica para la muestra mexicana que se refería a envidia de las cualidades de la pareja; y para el caso de Rusia, se encontraron dos factores de envidia, y se refirieron a envidiar al otro la calidad de su relación romántica. Hupka, y posteriormente junto con Zaleski,¹⁴¹ encontraron que los aspectos que preocupan en las situaciones de celos y envidia son los mismos en todas las naciones investigadas —México, EUA, Unión Soviética, Yugoslavia, Holanda, Polonia, y Alemania—, pero que, sin embargo, son los eventos particulares que hacen surgir las emociones lo que distingue a los diferentes países. Tanto en el primer estudio —1985— como en el segundo —1990—, se obtiene un factor de envidia romántica y los demás se refieren a celos.

En el caso que ahora nos concierne, se pudo observar en los resultados obtenidos una estructura factorial de un solo factor para envidia romántica, con cargas factoriales todas por encima de 0.40, explicando una cantidad de varianza adecuada, y con un coeficiente de confiabilidad de consistencia interna muy alto (0.92). La estructura del factor en cuanto a sus elementos constitutivos señala, en primer lugar, una cuestión interesante: el descriptor celos aparece en todas las viñetas que constituyen al instrumento, lo que sigue poniendo en duda el hecho de si la envidia y los celos se confunden o son diferentes. Esta pregunta se ha tratado de responder en otros estudios,¹⁴² pero por no ser el objetivo de discusión ahora, sólo se recomiendan para su consulta si le interesara al lector.

En segundo lugar, el descriptor frustración es igualmente repetitivo, y tiene las cargas o pesos factoriales muy altos: la envidia se siente ante la frustración de la autoimagen al compararse con otro y percibirse como inferior,¹⁴³ mal o inadecuado.¹⁴⁴ El(la) envidioso(a) siente que lo sucedido no es justo, y surge la mala voluntad.¹⁴⁵

Ahora bien, cuando se habla de envidia de comparación social en general, la definición utilizada en el presente estudio para desarrollar el instrumento que la mide, es la que señala a la envidia como el *proceso de comparación social que un sujeto establece con otro con quien mantiene una relación interpersonal, en el que el individuo se percata de su situación de desventaja al percibir al otro como superior en alguna área*

de importancia o relevante para él, dando como resultado que sienta alguna de las siguientes: frustración, inferioridad, enojo, víctima de la injusticia; y manifiesta hostilidad hacia el envidiado devaluándolo de alguna manera. Esta definición se corresponde de manera estrecha con la caracterización que inicia esta sección, compartida por los diversos autores allí señalados.

El factor obtenido para el envidioso —Pedro— y el obtenido para la envidiosa —Rosa—, concuerdan ambos con la caracterización dada para envidia. En ambos se tiende a asociar este sentimiento con el de celos, que sería una forma menos indeseable desde el punto de vista social, de decir lo que se siente en una situación provocadora de envidia. En ambos casos, las cargas factoriales son todas superiores a 0.40, y tienen confiabilidades muy adecuadas —envidioso 0.86; envidiosa 0.76—, lo que habla de factores con validez factorial adecuada y consistencias internas también adecuadas.

Cuando el envidioso es varón —Pedro—, el factor obtenido habla en primer lugar de la sensación de inferioridad; en segundo lugar, aparecen casi al mismo nivel, la emoción de celos con la que probablemente se confunda, la de frustración y, por último, la mala voluntad. Y cuando la envidiosa es mujer —Rosa—, también se percibe a la envidia de comparación social como celos; parece ser que este tipo de envidia se da cuando la envidiosa se compara con otro y se siente en primer lugar inferior al otro, frustrado, mal, y con mala voluntad hacia el envidiado.

Las tres estructuras factoriales obtenidas para las emociones atribuidas al(la) protagonista de una situación provocadora de envidia —romántica o de comparación social— concuerdan con los hallazgos de Reidl, Sierra, Domínguez y González,¹⁴⁶ en el sentido de encontrarnos como una de las emociones que describen el significado de envidia a los celos; asimismo, coinciden con el hecho de utilizar a la emoción coraje como definidora de envidia, y en nuestro caso la frustración, que se sabe produce una respuesta de agresión y enojo, y que es una emoción constitutiva de la envidia de acuerdo a autores como Parrott,¹⁴⁷ Russell,¹⁴⁸ Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim,¹⁴⁹ y Smith, Parrott, Ozer y Moniz,¹⁵⁰ aparece con cargas factoriales altas y en todas las viñetas; el sentirse mal o inadecuado coincide con el descriptor de insatisfacción mencionado como característico de la en-

vidia por Ben-Zeev,¹⁵¹ Bers y Rodin,¹⁵² Rusell¹⁵³ y Taylor¹⁵⁴ y la inferioridad de las estructuras correspondería al descriptor carencia, descriptor encontrado en la red semántica de la envidia reportada por las autoras antes mencionadas.

En el estudio llevado a cabo¹⁵⁵ para determinar la estructura factorial del significado de envidia a través de un diferencial semántico, se encontraron resultados semejantes a los antes mencionados. Son diversos los autores que se refieren a la inferioridad como el sentimiento provocado en el envidioso al compararse con otro.¹⁵⁶ Los resultados asociados a la emoción de envidia a través de un análisis asociativo de grupos efectuado por Reidl, Sierra y Guillén,¹⁵⁷ coincidieron en rescatar conceptos como malestar, frustración, inferioridad y celos, los cuales forman parte de las estructuras factoriales obtenidas en esta ocasión.

De igual manera, en otro estudio llevado a cabo para determinar las características de las personas envidiosas,¹⁵⁸ se encontró que se les describe con una autoestima baja, correspondiente al sentimiento de inferioridad, así como alguien que es enojón, lo que pudiera ser producto de la frustración, elemento encontrado en esta ocasión.

Validación convergente y divergente

La discusión que se presenta a continuación responde al planteamiento del supuesto del que se partió, que señalaba la posibilidad de construir instrumentos que midieran celos y envidia romántica, así como celos relacionales y envidia de comparación social, de manera alternativa a la tradicional. Es decir, los instrumentos que se construyeron están constituidos por viñetas, y para demostrar que efectivamente miden lo que se pretende que midan, se esperó que se dieran cierto tipo de relaciones entre ellos. Para ello se hizo uso de los conceptos de validación convergente y divergente.

Todas las relaciones que se esperaba obtener obedecen a los hallazgos que diferentes autores han alcanzado. Por ello, se presenta la discusión de los resultados en cinco apartados, a saber: a) relaciones entre celos y envidia de rasgo y de estado; b) relaciones entre dos instrumentos que miden lo mismo; c) relaciones de los celos y la envidia con la autoestima; d) relaciones de los celos y la envidia con la aser-

tividad; y, por último, e) relaciones de los celos y la envidia con la deseabilidad social.

Relaciones entre celos y envidia de rasgo y de estado

Las emociones pueden verse como respuestas a situaciones o circunstancias concretas¹⁵⁹ que son interpretadas o construidas por los individuos como indicándoles que deben sentir una emoción particular dada, por ejemplo celos o envidia, o pueden ser concebidas como un rasgo de personalidad,¹⁶⁰ algo que es más estable, y que matiza las percepciones y por ende las interpretaciones que el sujeto haga de su alrededor, predisponiéndolo a responder con mayores probabilidades de una manera u otra dependiendo del rasgo que se trate.¹⁶¹ Es decir, se habla de rasgo si se dice, por ejemplo, que la persona es celosa o envidiosa. Esto incrementará la probabilidad de que dicho sujeto sienta o reaccione con celos o envidia ante una situación o circunstancia que contuviera elementos mínimos para considerarse provocadora de dichas emociones.

La validez convergente de las escalas de viñetas construidas para medir celos románticos deberán entonces correlacionar con las que miden celos relacionales, si se plantea a los celos relacionales como una categoría más amplia, tipo rasgo y primitiva —adquirida previamente en el tiempo—, y a los románticos como un tipo más específico o resultado del estado de cosas. Lo mismo se podrá esperar para la relación entre la envidia de comparación social —más general— y la romántica —más específica. Por lo tanto, analizando los resultados obtenidos en los cuadros 18 al 23, se procederá a discutirlos.

En este caso, la evidencia que presentamos proviene de dos fuentes: por un lado, la relación que se pueda dar entre las respuestas dadas a situaciones de interacción interpersonal más generales —con amigos, compañeros de trabajo o escuela y con familiares— y las que se pueden dar entre los miembros de una pareja romántica y amorosa, todas medidas por medio de viñetas; y por el otro, la que se puede dar como respuesta a los instrumentos que miden las emociones de celos y envidia por medio de viñetas, y las características que los sujetos se atribuyen como personas celosas o envidiosas, medidas con dos instrumentos diferentes: un diferencial semántico y una escala tipo Likert.

Celos. Las correlaciones obtenidas entre los puntajes obtenidos por los sujetos en la escala de viñetas que mide “celos románticos” y la escala de viñetas que mide “celos relacionales” cuando el protagonista es varón —Juan— o mujer —María— son tanto en la muestra total como dividida por sexo, positivas, altas y estadísticamente significativas, con valores que van de 0.51 a 0.65, quedando así comprobado que para el caso de las muestras aquí investigadas, sí existe una relación entre los celos que se denominan relacionales, o sea los que se sienten hacia otras personas, no necesariamente la pareja romántica, y que representan a un rasgo o disposición más general que da a la persona la calidad de celosa, y los que se sienten frente a la pareja romántica, haciendo referencia así a un estado producto de una situación más específica.

Las correlaciones encontradas para las respuestas dadas a las viñetas que miden “celos románticos” por medio de viñetas y las “características de celosos” que se atribuyeron los mismos sujetos, señalan que existe una relación positiva, estadísticamente significativa pero no tan alta —rango de 0.31 a 0.40— con las respuestas dadas a la escala Tipo Likert, y un poco menos —0.11 y 0.21—, aunque positiva y estadísticamente significativa entre las respuestas dadas a las viñetas y las dadas al diferencial semántico, salvo en el caso de la muestra de varones, donde no se presentó una correlación adecuada.

Los resultados parecen indicar que el formato tipo diferencial semántico causa mayor dificultad para evaluarse a uno mismo como celoso, quizá en la medida en que los adjetivos valorativos —todos ellos con un polo negativo muy negativo— aparecen directos, sin ningún contexto que pudiera aminorar el impacto de dicho polo, y se observa entonces que parecen tender a evaluarse más hacia el lado positivo o hacia el centro del continuo.

Por lo que se refiere a los resultados obtenidos para las respuestas dadas a las viñetas que miden “celos relacionales” cuando el “protagonista es varón”, se obtiene una correlación baja pero estadísticamente significativa con las respuestas dadas al diferencial semántico para la muestra total, pero también se obtienen dos correlaciones estadísticamente significativas pero negativas —una baja y otra moderada— con las respuestas dadas a la escala tipo Likert, siendo la relación moderada para la muestra de varones y baja para la muestra total. Parece ser

que para las muestras investigadas, las características de personalidad que se autoatribuyen predicen, pero al revés: entre menos celosos se califican, más celos relacionales reportan.

Por lo que toca a los “celos relacionales” cuando la “protagonista es mujer”, no existe correlación estadísticamente significativa con la escala tipo diferencial semántico: pero sí se da una correlación negativa, moderada estadísticamente significativa con la escala tipo Likert. Lo anterior indica que, en este caso también, los sujetos no se atribuyen características de personalidad de personas celosas pero sí presentan celos relacionales; la predicción es inversa también.

Envidia. En este caso, al igual que en el anterior, las correlaciones obtenidas son positivas, altas y estadísticamente significativas, pero más altas aún; presentan un rango que va de 0.65 a 0.72. En este caso, es de llamar la atención que las respuestas dadas por las mujeres a las viñetas de “envidia romántica” y a las de “envidia de comparación social”, son las que arrojan las correlaciones más altas (0.72), en comparación a las que dan los varones.

Por lo que respecta a la “envidia romántica”, las respuestas dadas a las viñetas que las miden y las correlaciones establecidas con las respuestas dadas a dos instrumentos que miden “características de las personas envidiosas”, una escala tipo diferencial semántico y otra tipo Likert, señalan que no existe correlación con las respuestas dadas a un instrumento tipo diferencial semántico, pero sí existe para la muestra total y, en el caso de los varones, con las respuestas dadas con el instrumento tipo Likert, en el sentido de ser positivas, estadísticamente significativas y un poco menos que moderadas (0.29). Es decir, que la atribución emocional que se hace para la envidia romántica medida con viñetas puede predecirse con las respuestas que se dan a una escala tipo Likert, que valora qué tanto tienen los sujetos las características de las personas envidiosas. La validez concurrente o convergente sí se cumple para estos tipos de instrumentos.

Por otro lado, cuando se observan las correlaciones entre las respuestas dadas a las viñetas de “envidia de comparación social” cuando el “protagonista es varón” y las dadas a una escala tipo diferencial semántico en la cual los sujetos se deben evaluar en escalas bipolares que corresponden a características de las personas envidiosas, o cuando responden a una escala tipo Likert que evalúa las mismas caracte-

rísticas, se observa que no existe ninguna correlación entre ellas. Y lo mismo sucede con la escala de viñetas que miden “envidia de comparación social” con una “protagonista femenina”, y las respuestas dadas a la escala tipo diferencial semántico y la tipo Likert que evalúan características de las personas envidiosas. Estos resultados indican que las muestras investigadas no relacionan sus propias evaluaciones como personas envidiosas con las emociones que atribuyen a un personaje envidioso de un conjunto de viñetas en situaciones cotidianas.

En virtud de los hallazgos hasta aquí presentados, se puede concluir que sí existe esa correlación entre una manera de responder emocionalmente a situaciones de la vida cotidiana más generales, como son las interacciones sociales establecidas con personas que pueden ser amigos, compañeros de trabajo y familiares, y las que se dan dentro de interacciones sociales más específicas como son las relaciones románticas —las establecidas con lo(a)s novio(a)s o esposo(a)s. Estos datos son una demostración de la existencia de validez convergente en cuanto a la hipótesis que señala que existe una relación positiva entre la disposición o rasgo de personalidad de celoso o envidioso y las respuestas celosas o envidiosas específicamente dadas en situaciones románticas.

Sin embargo, en lo que se refiere a la posibilidad de demostrar que la forma en que las personas se califican como celosas o envidiosas con instrumentos tipo Likert o diferencial semántico y las respuestas que dan a los instrumentos de viñetas, se permite hablar de validez concurrente en el caso de los celos románticos y el instrumento tipo Likert, pero no con el de tipo diferencial semántico; para el caso de los celos relacionales, se podría hablar de una validez convergente pero inversa, entre celos relacionales medidos con viñetas y características de las personas celosas medidas con una escala tipo Likert, pero no con una tipo diferencial semántico. Por lo que corresponde a la envidia romántica, se podría decir que ésta, medida con viñetas y las características de las personas envidiosas con una escala tipo Likert, sí funciona, pero no con una tipo diferencial semántico. Por lo que respecta a la envidia de comparación social medida con viñetas, ésta no correlaciona ni con la escala tipo “diferencial semántico” ni con la tipo Likert. Es decir, en este caso no se pudo establecer la validez convergente.

Relaciones entre dos instrumentos que miden lo mismo

Este es el caso típico de la validez concurrente o convergente. Utilizar otro instrumento que mide lo mismo que se pretende medir con los nuevos instrumentos desarrollados. En este caso, se espera una correlación positiva, alta y estadísticamente significativa entre las respuestas dadas por los sujetos a los instrumentos de viñetas que miden celos y envidia románticos y los inventarios que miden celos y envidia romántica.

Celos. Las respuestas que se dan al instrumento que mide “celos románticos” por medio de viñetas, tiene correlaciones altas, positivas y significativas con el “inventario de celos románticos”, tanto para la muestra total como para la de varones y mujeres por separado —rango de los valores de correlación que va de 0.29 a 0.46. La validación convergente se cumple bien.

Por lo que respecta a los “celos relacionales” se observa en general una falta de correlación con el factor celos del inventario de celos, y una correlación positiva, estadísticamente significativa pero pequeña con el factor de reacciones fisiológicas asociadas a los celos del mismo inventario, para el caso de celos relacionales con protagonista femenina. Asimismo, se da una de las tres correlaciones posibles con el mismo factor para el caso de celos relacionales con protagonista masculino, correlación positiva, estadísticamente pequeña pero también baja. En este caso, se podría decir que se cumple la validación convergente, aunque de manera no cabal, para el factor relacionado con reacciones fisiológicas asociadas a los celos, y no con el que mide celos.

Envidia. Para el caso de la “envidia romántica” y la de “comparación social”, ninguna de las correlaciones que se dan entre las respuestas dadas a las viñetas que las miden y las dadas al inventario de envidia romántica correlacionan de manera estadísticamente significativa, por lo que se puede decir que, en este caso, no se cumplió el objetivo de medición planteado.

Relaciones entre los celos y la envidia con la autoestima

Son diversos los autores que han mencionado que existe una relación negativa entre la autoestima y los celos y la envidia.¹⁶² Por ello, se

procedió a establecer la relación entre los celos y la envidia, románticos, los celos relacionales y la envidia de comparación social medida con instrumentos conformados por viñetas, y las respuestas dadas a una escala que mide autoestima desarrollada por Reidl¹⁶³ y revalidada para esta ocasión. Esta escala tiene dos factores: el primero mide autoestima negativa y el segundo autoestima positiva. En virtud de ello se esperarían correlaciones positivas con el primer factor y negativas con el segundo. Es decir, las personas celosas o envidiosas, ya sea en el nivel romántico o en el de las relaciones interpersonales, obtendrán puntajes altos en el factor negativo y puntajes bajos en el positivo. En otras palabras, a más celos o envidia de cualquier tipo, más autoestima negativa y menos positiva.

Celos. Para el caso de los “celos románticos” medidos con viñetas y la escala de autoestima, se encuentran correlaciones moderadas y estadísticamente significativas en el sentido planteado por la hipótesis: correlaciones positivas con el factor negativo y negativas con el positivo, con valores en un rango que va de 0.16 a 0.23.

Para el caso de los “celos relacionales” con un protagonista varón, no se encontró ninguna correlación estadísticamente significativa, mientras que para el caso de la protagonista femenina, de las posibles correlaciones, la mitad de ellas fueron estadísticamente significativas, en el sentido planteado pero son relativamente pequeñas —rango de 0.12 a 0.22—, concordando con lo que señalan Buunk;¹⁶⁴ Hansen;¹⁶⁵ Stewart y Beatty,¹⁶⁶ Peretti y Pudowski,¹⁶⁷ que reseñan correlaciones parecidas para las mujeres, pero no para los varones.

Envidia. Para el caso de la “envidia”, ya fuera “romántica” o “de comparación social”, no se encontraron correlaciones estadísticamente significativas con ninguno de los factores de la escala de autoestima. Por ello, se puede decir que en este caso no se dio la validez convergente para las viñetas y su relación con la autoestima. Los resultados no concuerdan con lo reportado por los investigadores que han trabajado envidia en los ambientes laborales, encontrando una relación inversa entre envidia y autoestima.¹⁶⁸

Relaciones entre los celos y la envidia con la asertividad

Las relaciones de los dos tipos de celos —románticos y relacionales— y las dos clases de envidia —romántica y de comparación social— con

la asertividad, fueron cercanas a cero. Dado que las definiciones de asertividad establecen que es una habilidad social para afrontar situaciones problemáticas especiales,¹⁶⁹ es probable que entre el repertorio de conductas de afrontamiento ante situaciones de celos —románticos o relacionales— y de envidia —romántica o de comparación social— en la cultura mexicana no se encuentre el hablar clara y abiertamente acerca del evento, del agente y del objeto que causa tales emociones. Debido tal vez a la carga emocional, ya que son experimentadas como emociones negativas, como pecados, especialmente la envidia, que originan conflictos en las relaciones interpersonales, y dado que la cultura mexicana incluye dentro de sus premisas la importancia de éstas como mecanismos de supervivencia social,¹⁷⁰ es muy probable que con la finalidad de evitar conflictos interpersonales se utilicen otros mecanismos, como la negación o la evasión para enfrentar estas situaciones, como lo señalan Torres y Reidl¹⁷¹ en el estudio llevado a cabo, y los estilos de afrontamiento encontrados en el segundo objetivo de este trabajo: dichos estilos fueron, para ambas emociones, y en el orden en que se reportan, el de evitación-evasión y activo-expresivo y, por último, el de autocontrol. Estos estilos se refieren a hacer de cuenta que no pasa nada el primero, el segundo implica un acercamiento comunicativo con la pareja o el otro, para tratar de resolver los problemas; por último, el tercero habla del control que los sujetos tienen que ejercer para evitar una confrontación que empeore las relaciones interpersonales de las que se trate.

Relaciones entre los celos y la envidia con la deseabilidad social

Se esperaba encontrar una relación negativa o ninguna con la escala que mide el rasgo de deseabilidad social, tanto para los instrumentos de celos y envidia romántica como para el de celos relacionales y el de envidia de comparación social, pues se deseaba poder contar con instrumentos que permitieran que las personas respondieran sin temor de dar una mala impresión, que se resolviera el problema de la deseabilidad social asociada a este tipo de mediciones.

Celos. Para el caso de los “celos románticos”, se encontró en el caso de la muestra total una correlación positiva, estadísticamente significativa pero pequeña con deseabilidad social, que es exactamente lo que no se quería.

Por lo que toca a “celos relacionales” tanto para el protagonista masculino como para el femenino, no se encontraron correlaciones estadísticamente significativas entre las viñetas que los midieron en ninguna de las muestras; total, de varones y de mujeres.

Si se desea rescatar al primer instrumento, el de celos románticos, se puede decir que la altísima correlación que tiene con el de celos relacionales permitiría utilizarlo de manera cuidadosa. La cultura mexicana colectivista¹⁷² valora la exclusividad de la relación romántica y esto explicaría la correlación entre celos románticos y deseabilidad social en el sentido de que no es mal visto ser celoso(a), a diferencia de lo que sucede en culturas individualistas.

Envidia. Para el caso de la “envidia”, la “romántica” y la “de comparación social”, ninguna muestra arrojó correlaciones estadísticamente significativas. En este caso parece haberse cumplido con lo esperado; sin embargo, al no haber encontrado suficientes correlaciones y de magnitudes adecuadas entre las escalas de viñetas que miden envidia en sus dos acepciones, no se puede festinar la ausencia de correlaciones entre las escalas de viñetas de envidia y la de deseabilidad social.

De lo anterior se puede señalar, como una conclusión general de este tercer estudio, que el objetivo se cumplió para el caso de los instrumentos de viñetas que miden celos —relacionales y románticos— pero no para aquellos que miden envidia —de comparación social y romántica—, por lo que se tendrán que buscar alternativas de medición para la emoción de envidia.

NOTAS

¹ Carrera Levillain y García Marcos, 1996, pp. 122-126.

² Sharpsteen y Kirkpatrick, 1997.

³ Pines, 1998.

⁴ Bers y Rodin, 1984; Bringle, 1981; Bringle y Williams, 1979; Bryson, 1977 y 1991; Buunk, 1981, 1982 y 1997; Buunk, Bringle y Arends, 1984; Farrel, 1980; Lazarus y Lazarus, 1994; Mullen, 1993; Peretti y Pudowski, 1997; Radecki-Buch, Buch y Jennings, 1988; Salovey y Rodin, 1991; Sharpsteen, 1995; Shettel-Neuber, Bryson y Young, 1978; Steward y Beaty, 1985; White y Mullen, 1989; y White, 1980 y 1981.

⁵ Ortony, Clore y Collins, 1988/1996.

⁶ Taylor, 1988.

⁷ Ben-Zeev, 1990; Salovey y Rodin, 1991; Smith, Parrot, Diener, Hoyle y Kim, 1999.

- 8 Domínguez, 1997.
- 9 Clanton y Kosins, 1991.
- 10 Jaremko, y Lindsey, 1979.
- 11 Pines, 1998.
- 12 Silver y Sabini, 1978.
- 13 Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim, 1999.
- 14 Zammuner y Frijda, 1994.
- 15 Zammuner y Fischer, 1995.
- 16 Fernández-Garrido y Díaz del Teso, 1990.
- 17 La Iglesia, 1964.
- 18 Kerlinger y Lee, 2002.
- 19 Cabrero y Richart, 1998.
- 20 McDonald, 2000.
- 21 Barden, Zelko, Duncan y Masters, 1980; Chisholm y Strayer, 1995; Delehanty, 1994; Denham, Mason y Couchoud, 1995; El-Sheikh y Reiter, 1996; Jenkins y Ball, 2000; Nowicki Jr. y Carton, 1997; Pettersen, 1991; Reichenbach y Masters, 1983; Segal-Andrews, 1995; Strayer y Schroeder, 1989; Underwood, 1997; Zeman y Shipman, 1997.
- 22 Pettersen, 1991.
- 23 El-Sheikh y Reiter, 1996.
- 24 Denham, Mason y Couchoud, 1995.
- 25 Chisholm y Strayer, 1995.
- 26 Underwood, 1997.
- 27 Jenkins y Ball, 2000.
- 28 Nowicki Jr. y Carton, 1997.
- 29 Chisholm y Strayer, 1995; Kirkpatrick, Bell, Johnson y Perkins, 1996; Kirkpatrick y Bell, 1996; Nowicki y Carton, 1997; Nowicki Jr. y Duke, 1989; Nowicki Jr., Glanville y Demertzis, 1998; Ribordy, Camras, Stefani y Spaccarelli, 1988.
- 30 Kirkpatrick y Bell, 1996.
- 31 Nowicki Jr. y Duke, 1989.
- 32 Nowicki y Carton, 1993.
- 33 Nowicki Jr., Glanville y Demertzis, 1998.
- 34 Denham, 1997; Pettersen, 1991; Ribordy, Camras, Stefani y Spaccarelli, 1988; Watson y Sinha, 2000; Zima, Bussing, Yang y Belin, 2000.
- 35 Jehn, 1997; Johnson, Pierce, Baldwin, Harris y Brondmo, 1996; Sheets y Braver, 1999; Tiedens, Ellsworth y Mesquita, 2000.
- 36 Jehn, 1997.
- 37 Johnson, Pierce, Baldwin, Harris y Brondmo, 1996.
- 38 Sheets, y Braver, 1999.
- 39 Tiedens, Ellsworth y Mesquita, 2000.
- 40 Collins y Brief, 1995; Herman, 1998; Long, Paradise y Coleman, 1978; Molins, 1999.
- 41 Buechler 1997; Danish y Kagan, 1969; Ford, 1998; Ford y Elliott, 1999; Fowers, Applegate, Tredinnick y Slusher, 1996; Jackson, 1984; Binder, Henry y Strupp, 1987; Marcus, 1997; Rencher, 2000.
- 42 Fowers, Applegate, Tredinnick y Slusher, 1996.
- 43 Herman, 1998.
- 44 Berscheid, 1994.

- 45 Hegtvedt, 1990.
46 Heise, Calhan, 1995.
47 Longmore y Demaris, 1997.
48 Sprecher, 1986.
49 Sprecher y Schwartz, 1992.
50 Jakobs, Fischer y Manstead, 1997.
51 Vrana y Rollock, 1996.
52 Zeman y Kimberly, 1998.
53 Berscheid, 1994; Ellis y Weinstein, 1986; Kirkpatrick y Bell, 1996; Feldman, Cauffman, Jensen y Arnett, 2000; Jenkins y Ball, 2000; Stolte, 1994; Underwood, 1997; Nowicki Jr., Glanville y Demertzis, 1998; Simpson y Arroyo, 1998.
54 Hansen, 1985, 1991; Mathes, Roter y Joerger, 1982.
55 White, 1981.
56 Sommers, 1984.
57 Clanton y Kosins, 1991; Hansen, 1985 y 1991.
58 Swann, 1990.
59 Hochschild, 1983.
60 Borg, Saufenbiel y Scherer, 1988.
61 Beers y Rodin, 1984; Mikulincer, Bizman y Aizenberg, 1989; Salovey y Rothman, 1991.
62 Carrera, Zammuner y Colodrón, 1994; Delgado y Bond, 1993; Delgado, Prieto y Bond, 1997; DeSteno y Salovey, 1996; Dijkstra y Buunk, 1998; García Leiva, Gómez Jacinto y Canto Ortiz, 2001; Greenberg y Pyszczynski, 1985; Hansen, 1985 y 1991; Hupka, 1984; Hupka y Eshett, 1988; King, 1998; Krug, Finn, Pietrowsky, Fehm y Born, 1996; Marelich, 1998; Mathes, Adams y Davies, 1985; Mathes y Verstraete, 1993; Natons, 1999; Nigro y Matarazzo, 1994; Parkinson y Manstead, 1993; Philippot, 1993; Pines y Friedman, 1998; Reizenzein y Schimmack, 1999; Rich, 1991; Roseman, 1984 y 1991; Salovey y Rodin, 1986; Schwartz y Weinberger, 1980; Silver y Sabini, 1978; Smith, 1991; Smith y Lazarus, 1983; Strachen y Dutton, 1992; Twemlow, 1997; Wallbott, 1988; Weideman, Allgier y Ragusa, 1995; y Weiner, 1985.
63 Ellestad y Stets, 1998.
63 Parrott y Smith, 1993.
65 Zammuner y Frijda, 1994.
66 Zammuner y Fischer, 1995.
67 Borg, Staubenfiel y Scherer, 1988.
68 Kelley, 1972.
69 Stein, 2000.
70 Dijkstra y Buunk, 1998.
71 Oatley, 1996.
72 Weiner, Russell y Lerman, 1979.
73 Surall y West, 1998.
74 Fowers, Applegate, Tredinnick y Slusher, 1996.
75 White 1981; Hansen, 1985; Mathes 1991.
76 Hupka y Eshett, 1984.
77 Sommers, 1984.
78 Clanton y Kosins, 1991; Hansen 1985, 1991.
79 Parkinson y Manstead, 1993.

- 80 Smith y Lazarus, 1993.
81 Sheets y Braver, 1999.
82 Fowers, Applegate, Tredinnick y Slusher, 1996.
83 Borg, Staubenfiel y Scherer, 1988.
84 Bachman, Paternoster y Ward, 1992; Eisler, Franchina, Moore, Honeycutt y Rhatigan, 2000; Fenstermaker, 1989; Moore, Eisler y Franchina, 2000.
85 Graham y Weiner, 1991; Klepper y Nagin, 1989; Mikula, Scherer y Athenstaedt, 1998; Robinson, Smith-Lovin y Tsoudis, 1994; Tsoudis, 2000; Tsoudis y Smith-Lovin, 1998.
86 Mikula, Scherer y Athenstaedt, 1998.
87 Tsoudis y Smith-Lovin.
88 Alexander y Becker, 1978.
89 McDonald, 2000; Loo, 1996.
90 Kalichman y Rompa, 2000.
91 Campbell y Fiske, 1959.
92 Campbell, 1960.
93 Clanton y Kosins, 1991; Díaz-Loving, Rivera y Flores, 1989; Hansen, 1991; Reidl-Martínez, 1985; Rich, 1991; Tipton, Benedictson, Mahoney y Hartnett, 1978; Mathes, Roter y Joerger, 1982.
94 Gold, 1996; Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim, 1999.
95 Hupka y cols., 1985.
96 *Ibidem*.
97 Reidl, 1985.
98 Reidl, 1981.
99 Domínguez-Espinosa, 1997.
100 Flores-Galáz y Díaz-Loving, 1994.
101 McGuigan, 1994.
102 Hupka y cols., 1985.
103 Reidl, 1981.
104 Edwards, 1957.
105 Smith y Parrott, 1988.
106 Bers y Rodin, 1984.
107 Smith y cols., 1999.
108 Ellestad y Stets, 1998; Parrott y Smith, 1993; Zammuner y Frijda, 1994; Zammuner y Fischer, 1995.
109 Domínguez-Espinosa, 1997.
110 Flores-Galáz, 1994.
111 Guilford, 1954.
112 Parrott, 1991.
113 Hupka, 1984.
114 Mathes, 1991.
115 Freud, 1922.
116 Plutchik, 1987.
117 Taylor, 1988.
118 Wreen, 1989.
119 Pines, 1998.
120 Bers y Rodin, 1984; Salovey, 1991.
121 Aune y Comstock, 1991.

- 122 Barasch, 1998.
123 Ellestad y Stets, 1998.
124 Guerrero y Afifi, 1999.
125 Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2000a.
126 Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2001a.
127 Silver y Sabini, 1978; Veereshshwar, 1983.
128 Bingle, 1991.
129 Clanton y Kosins, 1991.
130 Hupka, 1984.
131 Mathes, 1991.
132 Sharpsteen, 1991.
133 Veereshshwar, 1983.
134 Reidl, Guillén y Sierra, 2001.
135 Reidl y Fernández de Ortega, 2001.
136 Reidl, Sierra, Guillén y Fernández de Ortega, 2001a.
137 Alberoni, 1992; Bers y Rodin, 1984; Bryson, 1977; Melanie Klein, 1957; Parrott, 1991; Rosenblatt, 1988; Salovey y Rodin, 1984; Shengold, 1994; Silver y Sabini, 1978; Spielman, 1971; Taylor, 1988; Tesser y Collins, 1988.
138 Hupka, Buunk, Falus, Fulgosi, Ortega, Swain y Tarabrina, 1985.
139 Reidl, 1985.
140 *Ibidem*.
141 Hupka y Zaleski, 1990.
142 Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2000c; Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2001c; Reidl, 2001.
143 Rosenblatt, 1988; Spielman, 1971; Taylor, 1988.
144 Bers y Rodin, 1984; Taylor, 1988.
145 Ben Zeev, 1990; Salovey y Rodin, 1991; Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim, 1999 y Taylor, 1988.
146 Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2000b.
147 Parrott, 1991.
148 Russell, 1965.
149 Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim, 1999.
150 Smith, Parrott, Ozer y Moniz, 1994.
151 Ben-Zeev, 1990.
152 Bers y Rodin, 1984.
153 Rusell, 1965.
154 Taylor, 1988.
155 Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2001b.
156 Parrott, 1991; Rosenblatt, 1988; Salovey y Rodin, 1984; Salovey y Rothman, 1991; Silver y Sabini, 1978; Smith, Parrott y Diener, 1990, citados por Parrott, 1991; Spielman, 1971.
157 Reidl, Sierra y Guillén, 2001.
158 Reidl, Sierra, Guillén, Fernández de Ortega, 2001b.
159 Averill, 1980; Davidson, 1994; De Rivera, 1977; Ekman, 1994; Frijda, 1992, 1994; Goldsmith, 1994; Kemper, 1978; Hupka, 1984; Hupka y Eshett, 1988; Levenson, 1992, 1994; Ortony, Clore y Collins, 1996; Panksepp, 1994; Roseman, 1984; Rosenberg, 1998; Scherer, 1994; Taylor, 1988; Watson y Clark, 1994; Wreen, 1989.

- ¹⁶⁰ Hansberg, 1996; Lazarus, 1994; Mathes, 1984; Pines, 1998; Taylor, 1988; Shaver, Schwartz, Kirson y O'Conner, 1987; White y Mullen, 1989; Wreen, 1989.
- ¹⁶¹ Davidson, 1994; Ekman, 1994; Kagan, 1994; Lazarus, 1994; Rosenberg, 1998.
- ¹⁶² Entre ellos destacan Alberoni, 1992; Ben-Zeev, 1990; Buunk, 1982 y 1997; Cramer, 1995; DeSteno y Salovey, 1996; Guerrero y Andersen, 1998; Hansen, 1985; Marelich, 1998; Parrott, 1991; Peretti y Pudowski, 1997; Rosenblatt, 1988; Salovey y Rodin, 1984; Shackelford, 2001; Silver y Sabini, 1978; Smith, Parrott y Diener, 1990; Smith, Parrott, Ozer y Moniz, 1994; Stewart y Beatty, 1985; Tesser y Collins, 1988; Tov Ruach, 1981; White y Mullen, 1989; White, 1981.
- ¹⁶³ Reidl, 1981.
- ¹⁶⁴ Buunk, 1982 y 1997.
- ¹⁶⁵ Hansen, 1985.
- ¹⁶⁶ Stewart y Beatty, 1985.
- ¹⁶⁷ Peretti y Pudowski, 1997.
- ¹⁶⁸ Bedeian, 1995; Koonce, 1998; Vecchio, 1995, 1997 y 2000.
- ¹⁶⁹ Florez Galáz, 1989.
- ¹⁷⁰ Díaz-Guerrero, 1994.
- ¹⁷¹ Torres y Reidl, 1998.
- ¹⁷² Díaz Guerrero, 1994; Triandis, 1995.

El trabajo realizado fue resultado del interés existente respecto a las condiciones que dan lugar al surgimiento de los eventos emocionales, el pensamiento y los procesos de razonamiento asociados con las emociones, y aquellos aspectos que llevan a la construcción de la representación durable, subjetiva de la experiencia emocional, así como a las formas en las que uno se relaciona conductual, fisiológica y subjetivamente, con las situaciones donde acontecen, y específicamente con los individuos implicados en ellas.

Este interés llevó a la realización de un estudio en el que se pretendió caracterizar psicológicamente a las emociones de celos y envidia. Dicha caracterización tuvo que tomar en cuenta las condiciones antecedentes, las reacciones emocionales, las metas, los pensamientos, los planes, las expresiones y las acciones que surgen durante la experimentación de las emociones en cuestión. Lo que hace única a cada emoción es el análisis de su significado en el sentido más amplio del término, que establece las dimensiones distintivas respecto a los cambios de situación por los que atraviesan las metas, los actores y los valores que son importantes para las personas.

Lo anterior lleva a adoptar un punto de vista cognoscitivista, por un lado, y culturalista por el otro, en la medida en que éstos son, desde mi punto de vista, inseparables. Este planteamiento obliga a aceptar que la significación o interpretación que el individuo hace de su entorno, que está fuertemente matizada por la cultura donde se desenvuelve, es lo que regula la percepción o registro de los eventos circundantes, y lo lleva a sentir una u otra determinada emoción, la forma de manejarla, las creencias y sentimientos asociadas a ella, la connotación subjetiva, las sensaciones corporales o fisiológicas que de-

tecta, y la forma de terminarla también. Como la experiencia emocional depende tanto de las metas individuales como de las circunstancias del entorno, se sabe que la variación cultural es definitoria en el sentido de establecer la forma en que las personas valoran dicho entorno. Por ello, se procedió a abordar la investigación de los celos y de la envidia en nuestro país.

La primera aproximación a su estudio fue la de investigar los vocablos, “celos” y “envidia”, para determinar su significado. Las palabras emocionales que usan los individuos se refieren al conocimiento acerca de los antecedentes ambientales y motivacionales de las emociones; los pensamientos, sentimientos y deseos que ocurren cuando se experimenta la emoción; informan también de los planes y acciones que se echan a andar para manejar la emoción, además de la manera en que se pueden expresar estos pensamientos, sentimientos y creencias.

Los celos

El significado de los celos se asoció, en la presente investigación, efectuada con una amplia muestra de estudiantes universitarios mexicanos, con inferioridad, coraje, impotencia, ansiedad, posesividad, inmadurez, envidia, agresividad, algo malo o desagradable; refieren también información sobre objetos celados, características de las personas celosas —egoístas e inseguros—; consecuencias de los celos tales como separación, desconfianza y agresión; las personas celadas son la pareja, los amigos y la familia; se valoran como algo malo y patológico y son causados por el engaño, un rival, infidelidad y el desamor.

Las respuestas dadas en la segunda parte de esta investigación señalan que los celos son evaluados como algo desagradable, que se tiene capacidad de enfrentarlos, y que afectan la autoestima de manera negativa; el estilo de afrontamiento suele ser de evitación-evasión y activo-expresivo.

Por lo que toca a los celos románticos, se siente lo mismo al recordar la situación que los provocó, se les dice algo a las personas implicadas —la pareja y el rival—, se siente desagradado, y la situación es inmoral e impropia; se modifica la relación con la persona implicada de manera positiva. La intensidad de la emoción es mayor, así

como las reacciones fisiológicas detectadas por el sujeto, empleándose más los estilos de afrontamiento de evitación-evasión y el activo-expresivo.

Para los celos relacionales, se observó que se hacen un mayor número de reclamaciones, la situación es percibida como injusta, y la responsabilidad primaria de la misma es la suerte; y, por último, los sujetos se sienten inferiores cuando se comparan con el rival.

Si los celos relacionales se tuvieron respecto a compañeros de trabajo o escuela, se habla del asunto con ellos, la situación fue percibida como poco justa, los responsables del acontecimiento fueron ellos también, y sentir celos hacia ellos es juzgado como impropio e inmoral.

La envidia

El significado de la envidia hace referencia a coraje, incompetencia, celos, infidelidad, egoísmo, materialismo, insatisfacción, ambición, odio; produce angustia y tristeza; las personas envidiosas tienen defectos, son inseguras, con baja autoestima, inmaduras, desconfiadas, cobardes; se envidian objetos y personas —mujeres y pareja—, familiares —hermanos y padres— y enemigos; la envidia es valorada de manera negativa, es un pecado, algo oscuro, peligroso, patológico y está causada por la carencia, la inferioridad y el desear o querer.

Los resultados del segundo objetivo señalan que la envidia es juzgada como impropia o inmoral; los sujetos se sintieron en mayor desventaja al compararse con el otro —envidiado.

Para el caso de la envidia romántica, se acostumbra a reclamar, se siente desagradable la situación, los sujetos son los responsables primarios de la misma, pueden dominarla, pero es impropia e inmoral. Se siente la emoción con mucha intensidad, lo mismo que las reacciones fisiológica o corporal, siendo el estilo de afrontamiento de evadir y evitar y el activo-expresivo.

En el caso de la envidia de comparación social, no se tiene la misma sensación al recordar la situación, se acostumbra a no decir nada, quedarse callado, ayudó a la continuación de los planes o logro de los objetivos, los responsables en primera instancia fueron los parientes cercanos, se sintieron impotentes, incapaces de dominar la situación,

y no se vieron afectadas las relaciones mantenidas con las personas implicadas.

Cuando la envidia se siente hacia miembros de la familia, se observa que no se tiene la misma sensación cuando se recuerda la situación, no se dicen cosas inconsistentes con lo que se siente a los miembros de la familia, se acostumbra a reclamar, los responsables son los parientes cercanos, los sujetos se sienten impotentes para afrontar la situación, la conducta no es juzgada como impropia ni inmoral, y las relaciones familiares no se ven afectadas por la emoción.

Si la envidia de comparación social se siente hacia compañeros de escuela o trabajo, no se tiene la misma sensación al recordar la situación, se acostumbra a decir algo inconsistente con lo que se siente, el responsable de la situación es la autoridad, se es capaz de enfrentar la situación, y la conducta no es juzgada ni impropia ni inmoral.

La diferencia entre celos y envidia

Ambas emociones comparten algunos aspectos como son el sentimiento de inferioridad o baja autoestima, coraje, ansiedad, inmadurez, agresión, ser algo malo, patológico. ¿Será que son lo mismo o se distinguen en algo?

Los datos obtenidos señalaron que las diferencias están dadas de la siguiente manera: los celos están más relacionados con la ansiedad, aspectos materiales, intencionalidad —deliberados—, son crueles, grandes e impactantes, profundos, pesados, tacaños, malsanos, peligrosos, tontos, infelices y débiles; mientras que la envidia se asocia más con el odio, la ambición, posesión, coraje, falsedad, egoísmo, es deshonesta, silenciosa, e inmoral.

Sin embargo, y a pesar de lo antes señalado, la comparación cualitativa y cuantitativa llevada a cabo respecto a sus estructuras semánticas factoriales, mostró la existencia de una congruencia pobre, pero real entre tres de las seis posibles comparaciones llevadas a cabo. Son diferentes, pero aun así, tienen sus similitudes.

De los resultados obtenidos, se pudo llegar a la conclusión de que se pueden establecer diferencias más finas entre los celos relacionales y la envidia de comparación social respecto a los celos y la envidia románticos.

Diferentes cuestiones llevaron al tercer problema de investigación: desarrollar instrumentos alternativos de medición para estas emociones. Entre los aspectos fundamentales que motivaron esta tarea se encontraron el uso que se hace del estilo de afrontamiento de evitación-evasión en los celos, y en el caso de la envidia el de auto-control. Parece ser que a las personas les cuesta mucho trabajo aceptar lo que se siente, y mucho más, hacer algo positivo al respecto, aunque se debe reconocer que sí se utiliza el estilo activo-expresivo en las situaciones de celos y envidia.

El objetivo se alcanzó para los casos de los instrumentos que miden celos románticos y en menor medida, pero aún de manera aceptable, para medir celos relacionales con protagonistas masculino y femenino. Una de las posibles explicaciones para que los resultados no fueran los idóneos en el caso de los celos relacionales tiene que ver con el número de dimensiones emocionales que constituyeron cada una de las series de viñetas, cuando el protagonista fue hombre y cuando fue mujer; al ser menor el número de dimensiones emocionales que se contestaron, casi la mitad, en comparación del número que constituyó al instrumento de celos románticos, la variabilidad pudo haber disminuido afectando los coeficientes de correlación; la solución podría ser sumar ambas calificaciones y obtener un promedio, o sumar las respuestas de los reactivos de ambas escalas, después de determinar su consistencia interna, ya que la correlación entre las escalas de celos relacionales “Juan” con las de “María” es muy alta y estadísticamente significativa.

Para los instrumentos que miden envidia romántica y de comparación social tanto para protagonista femenino como masculino, los resultados fueron poco alentadores. A pesar de cumplir con la validación tradicional de constructo llevada a cabo por medio de análisis factoriales exploratorios, con varianzas explicadas, valores Eigen adecuados y coeficientes de consistencia interna muy buenos, la validez convergente no se encontró. Entre los factores que podemos suponer afectaron los resultados se tienen los siguientes:

- a) El haber analizado los datos para las viñetas relacionales y de comparación social de manera separada de acuerdo al sexo del protagonista de las historias, afectando así la variabilidad y por lo tanto las correlaciones subsecuentes.

- b) En el caso de la envidia, se puede pensar que la carga afectiva negativa asociada a la envidia es muy alta, como se pudo constatar en los resultados de la primera y segunda partes de este trabajo. La valoración negativa asociada a la envidia aparece en las redes, en los diferenciales semánticos, en la asociación libre y el análisis asociativo de grupos, discrimina entre celos y envidia, aparece en las respuestas dadas a los instrumentos de reacciones emocionales del segundo problema de investigación, de diversas maneras: como evaluación general, como estilo de afrontamiento —evitación-evasión y autocontrol—, como respuestas en las series de comparación con el rival y autoatribución devaluatoria.
- c) Puede ser que los sujetos hayan adivinado que lo que se buscaba era cómo pensaban ellos, aun cuando las instrucciones de respuesta señalaron que deberían contestar como ellos creyeran que lo haría el protagonista de la viñeta o historia y que, por lo tanto, contestaron de manera socialmente deseable, disminuyéndose así también la variabilidad de las respuestas y afectando las correlaciones correspondientes.
- d) Otra posible causa de los resultados encontrados pudo ser que los encuestadores fueron personas cercanas en edad y características a los respondientes, y los sujetos se pudieron sentir avergonzados en el sentido de que los investigadores podrían conocer sus respuestas.

En virtud de lo señalado anteriormente, se proponen las siguientes líneas de acción para realizar en el futuro:

- a) Reanalizar los datos con promedios o con las sumas de los reactivos de las escalas de envidia de comparación social.
- b) Establecer la posibilidad de que exista una confusión en el uso cotidiano, indistinto, entre los conceptos emocionales de egoísmo y envidia —sugerencia del doctor Germán Palafox en comunicación personal del 2000—, ya que en las redes semánticas aparece la palabra egoísmo o egocentrismo dentro de las primeras cinco definidoras, en la estructura factorial semántica también aparece dentro del primer factor, con una carga facto-

rial de 0.72, en las respuestas dadas con la técnica de asociación libre y en el análisis asociativo de grupos, queda dentro de las características de las personas envidiosas, lo que sugiere que vale la pena explorar esta veta.

- c) Empezar a desentrañar los tres aspectos de la emoción que según Frijda y Mesquita¹ se ven fuertemente influidos por la cultura: 1) las consecuencias sociales que regulan la expresión y la supresión de las emociones; 2) las normas que señalan cómo se deben experimentar ; y 3) sus funciones cohesivas.
- d) Se deberán tomar en cuenta las reglas culturales de manifestación emocional, las normas sociales que prescriben cómo se debe sentir las emociones en situaciones específicas, y las normas que señalan qué tan deseable y apropiado es sentir ciertas emociones; es decir, las expectativas sociales normadas por la cultura que se tienen en relación con ciertas emociones, sobre todo las clasificadas como negativas.²
- e) Habiendo obtenido dicha información, se deberán desarrollar instrumentos que por ejemplo, presenten una viñeta, y que tenga como opciones de respuesta forzada, las posibles respuestas normativas asociadas a sentirlas y/o manifestarlas, ante las que se deberá señalar la probabilidad de que fueran expresadas públicamente, y lo apropiado de cada una de ellas.
- f) Establecer su validez convergente y divergente en un diseño parecido al empleado en este trabajo y ver qué pasa.

Como en todo proceso de investigación, la máxima que señala que se termina con más preguntas que respuestas, se cumple una vez más, y de esta manera se sugiere el camino a seguir en el futuro, ya que, según parece, aún queda mucho por hacer.

NOTAS

¹ Frijda y Mesquita, 1995.

² Eid y Diener, 2001.

BIBLIOGRAFÍA

- ABELSON, R.P. y M. Rosenberg, "Symbolic Psychologic: a model of attitudinal cognition", *Behavioral Science*, 3, 1958, pp. 1-13.
- _____, "Whatever became of consistency theory?", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 1983, pp. 37-54.
- ADAMS, D., "Identifying the assaulting husband in court: you could be the judge", *Response to Victimization of Women and Children*, 13(1), 1990, pp. 13-16.
- ADAMS, A., "Bullying at work", *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 7-3, 1997, pp. 177-180.
- AFIFI, W.A., y T. Reichert, "Understanding the role of uncertainty in a jealousy experience and expression", *Communication Reports*, núm. 9, 1996, pp. 93-103.
- ALBERONI, E., *Los envidiosos*, México, Gedisa, 1992.
- AMERICAN Psychological Association, *Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales (DSM-IV)*, Pichot, P. (coord. gral.), México, Masson, 1996.
- ANDERSEN, P.A., S.V. Eloy, L.K. Guerrero y B.H. Spitzberg, "Romantic jealousy and relational satisfaction: A look at the impact of jealousy experience and expression", *Communication Reports*, 8, 1995, pp. 77-85.
- ANDERSON, R., "Envy and jealousy", *Journal of College Student Psychotherapy*, 1(4), 1987, pp. 49-81.
- ARNOLD, M.B., *Emotions and Personality*, vols. 1 y 2, Nueva York, Columbia University Press, 1960.
- AUNE, K.S. y J. Comstock, "Experience and expression of jealousy: Comparison between friends and romantics", *Psychological Reports*, 69, 1991, pp. 315-319.
- _____, "Effect of relationship length on the experience, expression and perceived appropriateness of jealousy", *Journal of Social Psychology*, 137(1), 1997, pp. 23-32.
- AVERILL, J.R., "Grief: its nature and significance", *Psychological Bulletin*, 70, 1968, pp. 721-748.
- _____, "A constructivist view of emotion", en R. Plutchik y H. Kellerman (eds.), *Emotions: Research, Theory and Experience*, Nueva York, Academic Press, 1980, pp. 305-339.
- _____, *Anger and aggression: An essay on emotion*, New York, Springer-Verlag, 1982.
- _____, "Disorders of emotions", *Journal of Social and Clinical Psychology*, 6, 1988, pp. 247-268.
- _____, "In the eyes of the beholder", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994, pp. 4-14.

- _____, "Emotions are many splendored things", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994a, pp. 99-102.
- _____, "The structural bases of emotional behavior: a metatheoretical analysis", en M.S. Clark (ed.), *Emotion: review of personality and social psychology*, núm. 13, Newbury Park, CA, Sage, 1992, pp. 1-24.
- BACHMAN, R., R. Paternoster y S. Ward, "The Rationality of Sexual Offending: Testing a Deterrence/Rational Choice Conception of Sexual Assault" (1992), en J. Ellestad y J.E. Stets, "Jealousy and parenting: predicting emotions from identity theory", *Sociological Perspectives*, 41 (3), 1998, pp. 639-668.
- BARASCH, D.E., "Jealousy", *Family Life*, 1998, pp. 36-39.
- BARDEN, R. Ch., F.A. Zelko, S.W. Duncan y J.C. Masters, "Children's consensual knowledge about the experiential determinants of emotion", *Journal of Personality and Social Psychology*, 39 (5), 1980, pp. 968-976.
- BARNETT, O.W. y T.E. Martínez, "Jealousy and romantic attachment in martially violent and nonviolent men", *Journal of Interpersonal Violence*, 10-4, 1995, pp. 474-487.
- BAUMEISTER, R.F. y M. Leary, "The need to belong: desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation", *Psychological Bulletin*, 117, 1995, pp. 107-122.
- BEDEIAN, A.G., "Workplace envy", *Organizational Dynamics*, 23, 1995, pp. 46-56.
- BELA Szabados, R., "Jealousy and self knowledge", *Philosophie et Culture Ethique*, (s/f), pp.477-481.
- BENEZECH, M., "Homicide by psychotics in France", *Journal of Clinical Psychiatry*, 45(2), 1984, pp. 85-86.
- BEN-ZEEV, A., "Envy and jealousy", *Canadian Journal of Philosophy*, 20(4), 1990, pp. 487-516.
- BERS, S.A., y J. Rodin, "Social-comparison jealousy: a developmental and motivational study", *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1984, pp. 766-779.
- BERSCHIED, E., "Interpersonal relationships", *Annual Review of Psychology*, 45 (79), 1994, p. 79.
- BINDER, J.L., W. P. Henry y H. Strupp, "An appraisal of selection criteria for dynamic psychotherapies and implications for setting time limits", *Psychiatry*, 50 (2), 1987, pp. 154-166.
- BLUCK, S. y T. Habermas, "Extending the study of autobiographical memory: Thinking back about life across the life span", *Review of General Psychology*, 5-2, 2001, pp. 135-147.
- BORG, I., T. Staufenbiel y K.R. Scherer, "On the symbolic basis of shame", en K.R. Scherer (ed.), *Facets of emotion: recent research*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum, 1988, pp. 79-98.
- BOWER, G.H., "Mood congruity of social judgements", en J.P. Forgas (ed.), *Emotion and Social Judgements*, Oxford, Pergamon Press, 1991, pp. 31-53.
- BRLINGE, R.G., "Psychosocial aspects of jealousy: a transactional model", en E. Salovey (ed.), *The psychology of jealousy and envy*, New York, Guilford, 1991, pp. 103-131.
- _____, "Conceptualizing jealousy as a disposition", *Alternative Lifestyles*, 4, 1981, pp. 274-290.

- ____ y L.J. Williams, "Parental-offspring similarity on jealousy and related personality dimensions", *Motivation and Emotion*, 3, 1979, pp. 265-286.
- ____ y B. Buunk, "Jealousy and social behavior: a review of person, relationship and situational determinants", en P. Shaver (ed.), *Rewiew of Personality and Social Psychology*. Vol. 6. *Self, situations and social behavior*, Beverly Hills, CA, Sage, 1985, pp. 241-264.
- BROWN, R.W., "Language and categories", en J.S. Bruner, J.J. Goodnow y G.A. Austin, *A study of thinking*, Nueva York, John Wiley & Sons, 1961, pp. 247-312.
- BRUNER, J.S., J.J. Goodnow y G.A. Austin, *A study of thinking*, Nueva York, John Wiley & Sons, 1961.
- BRYSON, J.B., "Modes of responses to jealousy-evoking situations", en P. Salovey (ed.), *The psychology of envy and jealousy*, Nueva York, Guilford, 1991, pp. 178-207.
- ____, "Situational determinants of the expression of jealousy" trabajo presentado en la reunión anual de la American Psychological Association, San Francisco, 1977.
- BUCK, R., "Social and emotional functions in facial expression and communication: the readout hypothesis", *Biological Psychology*, 38, 1994, pp. 95-115.
- BUECHLER, S., "The right stuff: The analyst's sensitivity to emotional nuance", *Contemporary Psychoanalysis*, 33 (2), 1997, pp. 295-306.
- BUSH, C. R., J.P. Bush y J. Jennings, "Effects of jealousy threats on relationship perceptions and emotions", *Journal of Social and Personal Relationships*, 5(3), 1988, pp. 285-303.
- BUSS, D.M., "Male preference mechanisms: consequences for partner choice and intrasexual competition", en J.H. Barkow, L. Cosmides y J. Tooby (eds.), *The adapted mind*, Nueva York, Oxford University Press, 1992, pp. 267-288.
- ____, R.J. Larsen, D. Westen y J. Semmelroth, "Sex differences in jealousy: evolution, physiology, and psychology", *Psychological Science*, 3, 1992, pp. 251-255.
- ____, "Sex differences in human mate preferences: evolutionary hypotheses tested in 37 cultures", *Behavioral and Brain Sciences*, 12, 1989, pp. 1-49.
- ____ y M.E. Barnes, "Preferences in human mate selection", *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1986, pp. 559-570.
- ____, *The evolution of desire: strategies of human mating*, Nueva York, Basic Books, 1994.
- BUUNK, B.E., "Anticipated sexual jealousy: Its relationship to self-esteem, dependency and reciprocity", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 1982, pp. 310-316.
- ____, "Personality, birth order and attachment styles as related to various types of jealousy", *Personality and Individual Differences*, 23-6, 1997, pp. 997-1006.
- ____, "Strategies of jealousy: styles of coping with extramarital involvement of the spouse", *Family Relations*, 31, 1982b, pp. 13-18.
- BUUNK, B.P., "Jealousy in sexually open marriages", *Alternative Lifestyles*, 4, 1981, pp. 357-371.
- ____, "Jealousy in close relationships: an exchange theoretical perspective", en P. Salovey (ed.), *The psychology of jealousy and envy*, Nueva York, Guilford, 1991, pp. 148-177.
- ____, A. Angleitner, V. Oubaid y D.M. Buss, "Sex differences in jealousy and cultural perspective", *Psychological Science*, 7(6), 1996, pp. 359-363.
- ____, R.G. Bringle y H. Arends, "Jealousy: a response to threatened self-concept?", trabajo presentado en la Conferencia Internacional de *Self e Identidad*, Cardiff, Wales, julio de 1984.

- _____, "Personality, birth order and attachment styles as related to various types of jealousy", *Personality and Individual Differences*, 23(6), 1997, pp. 997-1006.
- CACIOPPO, J.T., W.L. Gardner y G.G. Bernston, "The affect system has parallel and integrative processing components: form follows function", *Journal of Personality and Social Psychology*, 76 (5), 1999, pp. 839-855.
- CAMBELL, D.T. y D.W. Fiske, "La validación convergente y discriminante mediante la matriz multirasgo-multimétodo", en G.F. Summers, *Medición de actitudes*, México, Trillas, 1976.
- _____, "Recommendations for APA test standards regarding construct, trait, and discriminant validity", *American Psychologist*, 15, 1960, pp. 546-553.
- _____, y D.W. Fiske, "Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix", *Psychological Bulletin*, 56, 1959, pp. 81-105; y en M. Fishbein (ed.), *Readings in attitude theory and measurement*, Nueva York, Wiley and Sons, 1967, pp. 282-289.
- _____, y J.C. Stanley, *Experimental and cuasiexperimental designs for research*, Chicago, Rand McNally & Company, 1963.
- CAMPOS, J.J, R.G. Campos y K.C. Barrett, "Emergent themes in the study of emotional development and emotion regulation", *Developmental Psychology*, 25, 1989, pp. 394-402.
- CARRERA-Levillain, P., V.L. Zammuner y M. Colodrón, "¿Somos sinceros al comunicar nuestras emociones a los demás? El caso de los celos y la tristeza", *Revista de Psicología Social*, 9(2), 1994, pp. 151-163.
- _____, y L. García Marcos, "Conocimiento social de los celos", *Psicothema*, 8-3, 1996, pp. 445-456.
- CARROLL, J.B., *Language and thought*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1964.
- CARROLL, J.M., M.S.M. Yik, J.A. Russell y L. Feldman Barret, "On the psychometric principles of affect", *Review of General Psychology*, 3(1), 1999, pp. 14-22.
- CARSON, N.D. y R.E. Johnson, "Suicidal thoughts and problem solving preparation among college students", *Journal of College Student Personnel*, 26(6), 1985, pp. 484-487.
- CARVER, C.S. y M.F. Scheir, "Origins and functions of positive and negative affect: a control-process view", *Psychological Review*, 97, 1990, pp. 19-35.
- CHISHOLM, K. y J. Strayer, "Verbal and facial measures of children's emotion and empathy", *Journal of Experimental Child Psychology*, 59 (2), 1995, pp. 299-316.
- CLANTON, G., "Jealousy in American culture, 1945-1985: reflections from popular culture", en D.D. Franks y D. McCarthy (eds.), *The sociology of emotions: original essays and research papers*, Greenwich, CT, JAI, 1989, pp. 179-196.
- _____, y D.J. Kosins, "Developmental correlates of jealousy", en P. Salovey (ed.), *The Psychology of jealousy and envy*, Nueva York, The Guilford Press, 1991, pp. 132-145.
- _____, y L.G. Smith, "Introduction: keys to an understanding of jealousy" (1977), en L.G. Smith y G. Clanton (eds.), *Jealousy*, Lanham, MD, University Press of America, 1986, pp. 1-12.
- _____, y L.G. Smith (eds.), *Jealousy*, Landham, MD; University Press of America, 1986.
- CLARK, L.A. y D. Watson, "Distinguishing functional from dysfunctional affective responses", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994, pp. 131-136.

- CLORE, G.C., "Why emotions are felt", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994, pp. 103-111.
- COHEN-Charash, Yocheved, "Envy at work: an exploratory examination of antecedents and outcomes", *Dissertation Abstracts International: Section B: the Sciences & Engineering*, 62(1-B), 2001, p. 584.
- COLLINS, B.E. y D.E. Brief, "Using person-perception vignette methodologies to uncover the symbolic meanings of teacher behaviors in the Milgram paradigm", *The Journal of Social Issues* [H.W. Wilson-SSA]; 51, 1995, pp. 89-106.
- CONSTANTINE, L., "Managing jealousy", en D.H. Olson (ed.), *Treating relationships*, Lake Mills, IA, Graphic Publishers, 1976.
- CRAMER, E.A.L., "Being a man: perceptions of masculinity among physically abusive men", *Dissertation Abstracts: Section B: the Sciences and Engineering*, vol.56, (2-B), 1995, 0740.
- CROWNE, D.P. y D. Marlowe, *The approval motive*, Nueva York, John Wiley, 1964.
- DALY, M., M. Wilson y S.J. Weghorst, "Male sexual jealousy", *Ethology and Sociobiology*, 3, 1982, pp. 11-27.
- DANISH, S.J., y N. Kagan, "Emotional simulation in counseling and psychotherapy", *Psychotherapy: Theory, Research and Practice*, 6(4), 1969, pp. 261-263.
- DAVIDSON, R.J., "On emotion, mood and related affective constructs", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994, pp. 51-55.
- DAVIES, P.J., "Repression and the inaccessibility of affective memories", *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1987, pp. 585-593.
- _____, "Gender differences in autobiographical memory for childhood emotional experiences", *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(3), 1999, pp. 498-510.
- DAVIS, K., "Jealousy and sexual property", en G. Clanton y L.G. Smith (eds.), *Jealousy*, Lanham, MD, University Press of America, 1986.
- DE RIVERA, J., "A structural theory of the emotions", *Psychological Issues*, 10(4), Monograph 40, Nueva York, International University Press, 1977.
- _____, y C. Grinkis, "Emotions as social relationships", *Motivation and Emotion*, 10(4), 1986, pp. 351-369.
- _____, "The structure of emotional relationships", en E.P. Shaver (ed.), *Review of personality and social psychology: Volume 5. Emotions, relationships and health*, Beverly Hills, CA, Sage, 1984, pp. 116-145.
- DE SILVA, P., "Jealousy in couple relationship: nature, assessment and therapy", *Behavioral Research Therapy*, 35, 1997, pp. 937-985.
- DELEHANTY, S.G., "Thinking about feelings: emotional development in the preschool years", *Dissertation Abstracts International: Section B: the Sciences and Engineering*, 54 (9-B), 1994, p. 4941.
- DELGADO, A.R., y R.A. Bond, "Attenuating the attribution of responsibility: the lay perception of jealousy as a motive for wife battery", *Journal of Applied Social Psychology*, 23(16), 1993, pp. 1337-1356.
- _____, G. Prieto, R.A. Bond, "The cultural factor in lay perception of jealousy as a motive of wife battering", *Journal of Applied Social Psychology*, 22(29), 1997, pp. 1824-1841.

- DENHAM, S.A., "When I have a bad dream mommy holds me: preschoolers' conceptions of emotions, parental socialisation, and emotional competence", *International Journal of Behavioral Development*, 20 (2), 1997, pp. 301-319.
- _____, T. Mason y E. Couchoud, "A. Scaffolding young children's prosocial responsiveness: preschoolers' responses to adult sadness, anger, and pain", *International Journal of Behavioral Development*, 18 (3), 1995, pp. 489-504.
- DESTENO, D.A. y P. Salovey, "An integrative model of jealousy", unpublished manuscript, Yale University, New Haven, CT, 1994a.
- _____, y P. Salovey, "Jealousy and the characteristics of one's rival: a self-evaluation maintenance perspective", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1996, pp. 920-932.
- _____, y P. Salovey, "Genes, jealousy, and the replication of misspecified models", *Psychological Science*, 7(6), 1996b, pp. 376-377.
- DÍAZ GUERRERO, R. y L.B. Szalay, *El mundo subjetivo de mexicanos y norteamericanos*, México, Trillas, 1993.
- _____, y M. Salas, *El diferencial semántico del idioma español*, México, Trillas, 1975.
- _____, "El yo del mexicano y la pirámide", en R. Díaz-Guerrero, *Psicología del mexicano: descubrimiento de la etnopsicología*, México, Trillas, 1994, pp. 195-236.
- _____, "Historio-sociocultura y personalidad. Definición y características de los factores en la familia mexicana", en R. Díaz-Guerrero, *Psicología del mexicano: descubrimiento de la etnopsicología*, México, Trillas, 1994, pp. 270-298.
- _____, "La dicotomía activo-pasiva en la investigación transcultural", en R. Díaz-Guerrero, *Psicología del mexicano: descubrimiento de la etnopsicología*, México, Trillas, 1994, pp. 129-134.
- _____, "Los primos y nosotros: la personalidad del mexicano y del estadounidense", en R. Díaz-Guerrero, *Psicología del mexicano: descubrimiento de la etnopsicología*, México, Trillas, 1994b, pp. 135-181.
- _____, "Tres teorías recientes del desarrollo humano: un caso de convergencia", en R. Díaz-Guerrero, *Psicología del mexicano: descubrimiento de la etnopsicología*, México, Trillas, 1994c, pp. 307-323.
- _____, y B.L. Szalay, *El mundo subjetivo de mexicanos y norteamericanos*, México, Trillas, 1993.
- DÍAZ, J.L. y E.O. Flores, "La estructura de la emoción humana: un modelo cromático del sistema afectivo", *Salud Mental*, 24-4, 2001, pp. 20-35.
- DÍAZ-LOVING, R., S. Rivera Aragón, M. Flores Galáz, "Desarrollo y análisis psicométrico de una medida multidimensional de celos", *Revista Mexicana de Psicología*, 8(2), 1989, pp. 111-119.
- DIENER, E., "Introduction to the special section on the structure of emotion", *Journal of Personality and Social Psychology*, 76 (5), 1999, pp. 803-804.
- _____, H. Smith y F. Fujita, "The personality structure of affect", *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1995, pp. 130-141.
- DIJKSTRA, P. y B.P. Buunk, "Jealousy as a function of rival characteristics: an evolutionary perspective", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(11), 1998, pp. 1158-1167.
- DOCHERTY, J. y J. Ellis, "A new concept and findings in morbid jealousy", *American Journal of Psychiatry*, 133(6), 1976, pp. 679-683.
- DOMÍNGUEZ, A., *Construcción de una escala de discapacidad social en México*, tesis inédita de licenciatura, México, UNAM, 1997.

- EDWARDS, A.L., *Techniques of attitude scale construction*, Nueva York, Appleton-Century-Crofts, 1957.
- EHRENSAFT, D., *Parenting together*, Nueva York, Free Press, 1987.
- EID, M. y E. Diner, "Norms of experiencing emotions in different cultures. Inter and Intranational Differences", *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(5), 2001, pp. 869-885.
- EISLER, R.M., J.J. Franchina, T.M. Moore, H.G. Honeycutt y D.L. Rhatigan, "Masculine gender role stress and intimate abuse: Effects of gender relevance of conflict situations on men's attributions and affective responses", *Psychology of Men & Masculinity*, 1-1, 2000, pp. 30-36.
- EKMAN, P., "Moods, emotions and traits", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994a, pp. 56-58.
- _____, "All emotions are basic", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994b, pp. 15-19.
- _____, y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994, pp. 137-139.
- _____, W.V. Friesen, M. O'Sullivan, A. Chan, "Universals and cultural differences in the judgments of facial expressions of emotion", *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1987, pp. 712-717.
- _____, W.V. Friesen y S. Ancoli, "Facial signs of emotional experience", *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1980, pp. 1125-1134.
- _____, R.W. Levenson y W.V. Friesen, "Autonomic nervous system activity distinguishes between emotions", *Science*, 221, 1983, pp. 1208-1210.
- ELLESTAD, J. y J. Stets, "Jealousy and parenting: predicting emotions from identity theory", *Sociological Perspectives*, 41(3), 1998, pp. 639-669.
- ELLIS, C. y E. Weinstein, "Jealousy and the social psychology of emotional experience", *Journal of Social and Personal Relationships*, 3, 1986, pp. 337-357.
- ELLSWORTH, P.C. y C.A. Smith, "Shades of joy: patterns of appraisal differentiating pleasant emotions", *Cognition and Emotion*, 2, 1988b, pp. 301-331.
- _____, "Sense, culture and sensibility", en S. Kitayama y H. Marcus (eds.), *Emotion and culture: empirical studies of mutual influences*, Washington DC, American Psychological Association, 1995, pp. 23-50.
- _____, y C.A. Smith, "From appraisal to emotion: differences among unpleasant feelings", *Motivation and Emotion*, 12, 1988a, pp. 271-302.
- EL-SHEIKH, M. y S.L. Reiter, "Children's responding to live interviewing. Adult conflict: the role of form of anger expression", *Journal of Abnormal Child Psychology*, 24 (4), 1996, pp. 401-415.
- ETCHEGOYEN, R.H., B.M. López y M. Rabih, "On envy and how to interpret it", *International Journal of Psychoanalysis*, 68, 1987, pp. 49-61.
- EVANS, G.T., "Congruence transformations: procedures for comparing the results of factor analysis involving the same set of variables", The Ontario Institute for Studies in Education, 1970.
- EVERTON, G.M. y D.T. Tate, "Correlates of jealous behavior", *Psychological Reports*, 66(2), 1990, pp. 601-602.
- FARRELL, D.M., "Jealousy", *The Philosophical Review*, LXXXIX, 4, 1980, pp. 527-559.

- FAWZY, F., N. Fawzy, C. Hyun, R. Elashoff, D. Guthrie, J. Fahey y D. Morton, "Malignant melanoma: effects of an early structured psychiatric intervention, coping and affective state on recurrence and survival 6 years later", *Archives of General Psychiatry*, 50, 1993, pp. 681-689.
- FEHR, B., y J.A. Russell, "Concept of emotion viewed from a prototype perspective", *Journal of Experimental Psychology General*, 113, 1984, pp. 464-486.
- FELDMAN, S.S., E. Cauffman, L.A. Jensen y J.J. Arnett, "The (un)acceptability of betrayal: A study of college students' evaluations of sexual betrayal by a romantic partner and betrayal of a friend's confidence", *Journal of Youth and Adolescence*, 29 (4), 2000, pp. 499-523.
- FENSTERMAKER, S., "Acquaintance rape on campus: Responsibility and attributions of crime", en M.A. Pirog-Good y J.E. Stets (eds.), *Violence in dating relationships: emerging social issues*, Nueva York, Praeger, 1989, pp. 257-272.
- FIGUEROA, N.J., E. González y V. Solís, "Una aproximación al problema del significado: las redes semánticas", *Revista Latinoamericana de Psicología*, 13 (3), 1981, pp. 447-458.
- FINN, J., "The stresses and coping behavior of battered women", *Social Casework*, 66(6), 1985, pp. 341-349.
- FISKE, J., *Introducción al estudio de la comunicación*, Colombia, Norma, 1984.
- FLORES-Galáz, M., *Asertividad, agresividad y solución de situaciones problemáticas en una muestra mexicana*, tesis de maestría no publicada, Facultad de Psicología, UNAM, 1989.
- _____, M.M. y R. Díaz-Loving, "Desarrollo y validación convergente de una medida de asertividad", *La psicología social en México*, vol. 5, 1994, pp. 70-75.
- FORD, G.R., "Clinical and interpersonal impressions of practicing psychologists to persons described as depressed or physically ill", *Dissertation Abstracts International: Section B: the Sciences and Engineering*, 58 (9-B), 1998, 5115.
- _____, y T.R. Elliott, "Clinician's reactions to depressive behavior and ill health. *Professional Psychology-Research and Practice*, 30 (3), 1999, pp. 269-274.
- FOWERS, B.J., B. Applegate, M. Tredinnick y J. Slusher, "His and her individualisms? Sex bias and individualism in psychologists' responses to case vignettes", *The Journal of Psychology*, 130 (2), 1996, p. 159.
- FRANCIS, W.N. y H. Kucera, *Frequency analysis of English usage: Lexicon and grammar*, Boston, Houghton Mifflin, 1982.
- FREDRICKSON, B.L., "What good are positive emotions", *Review of General Psychology*, 5(2), 1998, pp. 300-319.
- FREUD, S. (1922), en M.A. Gillman, *Envy as a retarding force in science*, 1996.
- FRIJDA, N.H., *The emotions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.
- _____, "Emotions, cognitive structure and action tendency", *Cognition and Emotion*, 1, 1987, pp. 115-144.
- _____, "The laws of emotion", *American Psychologist*, 43, 1988, pp. 349-358.
- _____, "The empirical status of the Laws of emotion", *Cognition and Emotion*, 6(6), 1992, 467-477.
- _____, "The place of appraisal in emotion", *Cognition and Emotion*, 7(3/4), 1993, pp. 357-387.
- _____, "Varieties of affect: emotion and episodes, moods and sentiments", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994, pp. 59-67.

- _____, "Emotions are functional, most of the time", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994b, pp. 112-122.
- _____, y B. Mesquita, "The social roles and functions of emotions", en S. Kitayama y H. Marcus (eds.), *Emotion and culture: empirical studies of mutual influences*, Washington, DC, American Psychological Association, 1995, pp. 51-87.
- _____, P. Kupiers y E. ter Schure, "Relations among emotion, appraisal, and emotional action readiness", *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(2), 1989, pp. 212-228.
- _____, y V.L. Zammuner, "L'etichettamenti delle proprie emozioni", *Jornale Italiano di Psicologia*, 19 (versión en inglés de los autores), 1992, pp. 389-423.
- GARCÍA Leiva, P., L. Gómez Jacinto y J.M. Canto Ortiz, "Reacción de celos ante una infidelidad: diferencias entre hombres y mujeres y características del rival", *Psicothema*, 13-4, 2001, pp. 611-616.
- GILLIGAN, S.G. y G. Bower, "Cognitive consequences of emotional arousal", en C.E. Izard, J. Kagan y R.B. Zajonc (eds.), *Emotion, cognition and behavior*, Cambridge University Press, 1984, pp. 547-588.
- GILLMAN, M.A., *Envy as a retarding force in science*, Inglaterra, Averbury Ashgate, 1996.
- GOLD, B.T., "Enviousness and its relationship to maladjustment and psychopathology", *Personality and Individual Differences*, 21(2), 1996, pp. 311-321.
- GOLDNEY, R.D., "Family murder followed by suicide", *Forensic Science*, 9(3), 1977, pp. 219-228.
- GOLDSMITH, H.H., "Parsing the emotional domain from a developmental perspective", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994, pp. 68-73.
- GRAHAM, S., y B. Weiner, "Testing judgments about attribution-emotion-action linkages: a lifespan approach", *Social Cognition*, 9 (3), 1991, pp. 254-276.
- GREENBERG, J. y T. Pyszczynski, "Proneness to romantic jealousy and responses to jealousy in others", *Journal of Personality*, 53(3), 1985, pp. 468-479.
- GRICE, J.W. y E. Seely, "The evolution of sex differences in jealousy: failure to replicate previous results", *Journal of Research in Personality*, 34, 2000, pp. 348-356.
- GROSS, J.J. "The emerging field of emotion regulation: an integrative review", *Review of General Psychology*, 2(3), 1998, pp. 271-299.
- GUERRERO, L.K., y W.A. Afifi, "Communicative responses to jealousy as a function of self-esteem and relationship maintenance goals: a test of Bryson's dual motivation model", *Communication Reports*, 11, 1998, pp. 111-122.
- _____, P.A. Andersen, P.F. Jorgensen, B.H. Spitzberg y S.V. Eloy, "Coping with the green-eyed monster: conceptualizing and measuring communicative responses to romantic jealousy", *Western Journal of Communication*, 59, 1995, pp. 270-304.
- _____, y W.A. Afifi, "Toward a goal approach for understanding communicative responses to jealousy" (1994), *Western Journal of Communication*, spring 99, vol. 6, 3, Issue 2, p. 216.
- _____, y Andersen, P.A. "The dark side of jealousy and envy: desire, delusion, desperation and destructive communication", en B.H. Spitzberg y W.R. Cupach (eds.), *The Dark Side of Close Relationships*, Mawwah, NJ, Lawrence Erlbaum Associates, 1998, pp. 33-70.

- GUILFORD, J.P., *Psychometric Methods*, Nueva York, McGraw Hill, 1954.
- GUILLÉN-Riebeling, R. del S., *Los colores asociados a las emociones de celos, envidia, enojo y miedo*, tesis de maestría no publicada, Facultad de Psicología, UNAM, 2000.
- HANSBERG, O.E., *La diversidad de las emociones*, 1996.
- HANSEN, G.L., "Perceived threats and marital satisfaction", *Social Psychology Quarterly*, 48, 1985, pp. 262-268.
- _____, "Jealousy: its conceptualization, measurement and integration with family stress theory", en P. Salovey (ed.), *The psychology of jealousy and envy*, Nueva York, Guilford Press, 1991, pp. 211-230.
- _____, "Dating jealousy among college students", *Sex Roles*, 12, 1985, pp. 713-721.
- _____, "Perceived threats and marital jealousy", *Social Psychology Quarterly*, 48-3, 1985, pp. 262-268.
- _____, "Moral reasoning and the marital exchange relationship", *Journal of Social Psychology*, 131-1, 1991, pp. 71-81.
- HARMAN, H.H., *Modern Factor Analysis*, 3a. edición, Chicago, University of Chicago Press, 1976.
- HARRÉ, R. "An outline of the social constructionist viewpoint", en R. Harré (ed.), *The social construction of emotions*, Oxford, Basil Blackwell, 1986.
- HART, S., T. Field, C. Del Valle, M. Letourneau, "Infants protest their mothers attending to an infant-size doll", *Social Development*, 7(1), 1998, pp. 54-61.
- HASLAM, N. y B.H. Bornstein, "Envy and jealousy as discreet emotions: a taxometric analysis", *Motivation and Emotion*, 20-3, 1996, pp. 255-272.
- HEIKKINEN, E., M. Nikkonen y H. Aavarine, "A good person does not feel envy: envy in a nursing community", *Journal of Advanced Nursing*, 27(5), 1998, pp. 1069-1075.
- HEISE, D.R., C. Calhan, "Emotion norms in interpersonal events", *Social Psychology Quarterly*, 58 (4), 1995, p. 223.
- HERMAN, W.E., "Promoting pedagogical reasoning as preservice teachers analyze case vignettes", *Journal of Teacher Education*, 49 (5), 1998, pp. 391-397.
- HOCCHSCHILD, A.R., *A Managed Heart*, Berkeley, University of California Press, 1983.
- _____, "Emotion, work, feeling rules and social structure", *American Journal of Sociology*, 85, 1979, pp. 551-575.
- HUPKA, R.B., "Cultural determinants of jealousy", *Alternative Lifestyles*, 4, 1981, pp. 310-356.
- _____, "Jealousy: compound emotion or label for a particular situation?", *Motivation and Emotion*, 8(2), 1984, pp. 141-155.
- _____ y Z. Zaleski, "Romantic jealousy and romantic envy in Germany, Poland and the United States", *Behavior Science Research*, 1990, pp. 17-28.
- _____, B.P. Buunk, G. Falus, A. Fulgosi, E. Ortega, R. Swain y N.V. Tarabrina, Romantic jealousy and romantic envy: a seven nation study, *Journal of Cross Cultural Psychology*, 16(4), 1985, pp. 423-446.
- _____, A.P. Lenton y K.A. Hutchinson, "Universal development of emotion categories in natural language", *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(2), 1999, pp. 247-278.
- _____ y Ch. Eshett, "Cognitive organization of emotion: differences between labels and descriptors of emotion in jealousy situations", *Perceptual and Motor Skills*, 66, 1988, pp. 935-949.

- _____, Z. Zaleski, J. Otto, L. Reidl y N. Tarabrina, "Anger, envy, fear and jealousy as felt in the body: a five-Nation study", *Journal of Cross Cultural Psychology*, 30-3, 1996, pp. 243-264.
- _____, Z. Zaleski, J. Otto, L. Reidl y N. Tarabrina, "The colors of anger, envy, fear and jealousy. A cross-cultural study", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 28(2), 1997, pp. 156-171.
- HURLOCK, E.B., *Psicología de la adolescencia*, Argentina, Paidós, 1973.
- INTILI, R. y N. Tarrier, "Attentional bias in morbid jealousy", *Behavioural and Cognitive Psychotherapy*, 26(4), 1998, pp. 323-338.
- IZARD, C.E., *The face of emotion*, Nueva York, Appleton-Century-Crofts, 1971.
- JACKSON, E.C., "Sensitivity to emotions and behavioral empathy in the initial counseling interview", *Journal of Humanistic Education and Development*, 22 (3), 1984, pp. 107-114.
- JACOBSON, N.S. y A. Christensen, "Diversity in gender, culture, ethnicity, class, and sexual orientation: clinical implications", en *Integrative couple therapy*, Nueva York, Norton, 1996, pp. 212-250.
- JAKOBS, E., A.H. Fischer y A.S.H. Manstead, "Emotional experience as a function of social context: the role of the other", *Journal of Nonverbal Behavior*, 21 (2), 1997, pp. 103-130.
- _____, A.H. Fischer, S.R. Antony, C.F. Keating, "Gender and the physiognomy of dominance and attractiveness", *Social Psychology Quarterly*, 48, 1985, pp. 61-70.
- JAREMKO, E.J. y R. Lindsey, "Stress-coping abilities of individuals high and low in jealousy", *Psychological Reports*, 44, 1979, pp. 547-553.
- JEHN, K.A., "A qualitative analysis of conflict types and dimensions in organizational groups", *Administrative Science Quarterly*; 42 (3), 1997, pp. 530-557.
- JENKINS, J.M., S. Ball, "Distinguishing between negative emotions: children's understanding of the social-regulatory aspects of emotion", *Cognition and Emotion*, 14(2), 2000, pp. 261-282.
- JOHNSON, M.E., Ch.A. Pierce, K. Baldwin, A. Harris, y A.K. Brondmo, "Presentation format in analogue studies: effects on participants' evaluations" *The Journal of Psychology*; 130 (3), 1996, p. 341.
- JORGENSEN, R.S., B.T. Johnson, M.E. Kolodziej y G.E. Schreer, "Elevated blood pressure and personality: a meta-analytic review", *Psychological Bulletin*, 120, 1996, pp. 293-320.
- JOSEPH, B., "Envy in everyday life", *Psychoanalytic Psychotherapy*, 2-1, 1986, pp. 13-15.
- JULKUNEN, J., R. Salonen, G.A. Kaplan, M.A. Chesney y T.J. Salonen, "Hostility and the progression of carotid atherosclerosis", *Psychosomatic Medicine*, 56, 1994, pp. 519-525.
- KAGAN, J., "Distinctions among emotions, moods, and temperamental qualities", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994, pp. 74-78.
- KALICHMAN, S.C. y D. Rompa, "Emotional reactions to health status changes and emotional well-being among HIV-positive persons with limited reading literacy", *Journal of Clinical Psychology in Medical Settings*, 7-4, 2000, pp. 203-211.

- KELLEY, H.H., "Causal schemata and the attribution process", en E.E. Jones, D.E. Kanouse, R.E. Nisbett, S. Valins y W. Weiner (eds.), *Attribution: perceiving the causes of behavior*, Morristown, NJ, General Learning Press, 1972, pp. 151-174.
- KELTNER, D. y B.N. Buswell, "Embarrassment: its distinct form and appalment functions", *Psychological Bulletin*, 122, 1997, pp. 250-270.
- _____ y Kring, A., "Emotion, social function and psychopathology", *Review of General Psychology*, 2(3), 1998, pp. 320-342.
- KEMPER, T.D., *A social interactional theory of emotions*, Nueva York, John Wiley and Sons, 1978.
- KERLINGER, F.N. y H.B. Lee, *Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales*, México, McGraw Hill, 2002.
- KING, L.A. "Ambivalence over emotional expression and reading emotions in situations and faces", *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(3), 1998, pp. 753-762.
- KIRKPATRICK, S.W., F.E. Bell, C. Johnson, J. Perkins y cols., "Interpretation of facial expression of emotion: the influence of eyebrows", *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 122 (4), 1996, pp. 405-423.
- KITAYAMA, S. y H.R. Markus, "Introduction to cultural psychology and emotion research", en S. Kitayama y H.R. Markus (eds.), *Emotion and culture: empirical studies of mutual influence*, Washington, DC, American Psychological Association, 1995, pp. 1-22.
- KLEIN, M., *Envidia y gratitud. Obras completas de Melanie Klein*, t. 2, Barcelona, Paidós, 1988, pp. 131-240.
- _____ y J. Riviere, *Love, Hate and Reparation*, Londres, Hogarth Press, 1953.
- KLEPPER, S. y D. Nagin, "The deterrent effect of perceived certainty and severity of punishment revisited", *Criminology*, 27, 1989, pp. 721-746.
- KOONCE, R., "Do you suffer from job envy?", *Training and Development*, 52(5), 1998, p. 16.
- KREEGER, L., "Envy preemption in small and large groups", *Group Analysis*, 25(4), 1992, pp. 391-408.
- KRING, A.M. y A.H., Gordon, "Sex differences in emotion: expression, experience and physiology", *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(3), 1998, pp. 686-703.
- KRUG, R., M. Finn, R. Pietrowsky, H.L.Fehm y J. Born, "Jealousy, general creativity with social frustration during the menstrual cycle", *Archives of sexual behavior*, 25(2), 1996, pp. 181-199.
- LANER, M.R., "Violence and its precipitators: which is more likely to be identified as a dating problem?", *Deviant Behavior*, 11(4), 1990, pp. 319-329.
- LANG, P.J., M.M. Bradley y B.N. Cuthbert, "Emotion, attention and the startle reflex", *Psychological Review*, 97, 1990, pp. 377-398.
- LARA Díaz, A., *¿Emociones simples o complejas? Celos, enojo, miedo y envidia: México-Rusia*, tesis de maestría inédita, Facultad de Psicología, UNAM, 1997.
- LAZARUS, R.S., *Psychological stress and the coping process*, Nueva York, McGraw Hill, 1966.
- _____, *Emotion and adaptation*, New York, Oxford University Press, 1991.
- _____, "Thoughts on the relations between emotion and cognition", en K.R. Scherer y P. Ekman (eds.), *Approaches to emotion*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum, 1984, pp. 247-257.

- _____, *Emotion and adaptation*, Nueva York, Oxford University Press, 1991.
- _____, y B.N. Lazarus, *Passion and Reason: making sense of our emotion*, Nueva York, Oxford University Press, 1994.
- _____, A.D. Kanner y S. Folkman, "Emotions: a cognitive-phenomenological analysis", en R.Plutchik y H. Kellerman (eds.), *Emotions: Research, Theory and Experience*, Nueva York, Academic Press, 1980, pp. 189-217.
- _____, J.C. Coyne y S. Folkman, "Cognition, emotion and motivation: the doctoring of Humpty-dumpty", en K.R. Scherer y P. Ekman (eds.), *Approaches to emotion*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum Associates, 1984, pp. 221-237.
- _____, "The stable and unstable in emotion", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994, pp. 79-85.
- _____, y S. Folkman, *Estrés y procesos cognitivos*, México, Roca, 1984.
- LEDoux, J., *The emotional brain*, Nueva York, Simon & Schuster, 1996.
- LEONG, G.B., J.A. Silva, T.E.S. Garza y D. Oliva, "The dangerousness of people with the Othello syndrome", *Journal of Forensic Sciences*, 3(-6), 1994, pp. 1445-1454.
- LEVENSON, R.W., "Autonomic nervous system differences among emotions", *Psychological Science*, 3, 1992, pp. 23-27.
- _____, "Human emotion: a functional view", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994, pp. 123-126.
- _____, P. Ekman y W.V. Friesen, "Voluntary facial action generates emotion-specific autonomous nervous system activity", *Psychophysiology*, 27, 1990, pp. 363-384.
- LEWIS, M.D. y C. Saarni, "Culture and emotion", en: M. Lewis y C. Saarni (eds.), *The Socialization of Emotion*, Nueva York, Plenum, 1985, pp. 1-17.
- _____, "Self-organizing cognitive appraisals", *Cognition and Emotion*, 10(1), 1996, pp. 1-25.
- LIKERT, R., "Una técnica para medir actitudes", en G.F. Summers (ed.), *Medición de actitudes*, México, Trillas, 1976, pp. 182-193.
- LONG, L., L.V. Paradise y S. Coleman, "The effect of facilitative communication training on teacher response quality", *Psychology in the Schools*, 15 (1), 1978, pp. 95-98.
- LONGMORE, M.A., y A. Demaris, "Perceived inequity and depression in intimate relationships: the moderating effect of self-esteem", *Social Psychology Quarterly*, 60 (2), 1997.
- LOO, R., "Utility and construct validity of an ethical dilemmas scale in management education", *Journal of Business Ethics*, 15-5, 1996, pp. 551-556.
- MAKEPEACE, J.M., "Courtship violence among college students", *Family Relations*, 30, 1981, pp. 97-102.
- MANDLER, G., *Mind and Emotion*, Nueva York, John Wiley and Sons, 1976.
- MANSTEAD, A.S.R., "Emotion in social life", *Cognition and Emotion*, 5(5/6), 1991, pp. 353-362.
- MANUAL del Usuario del Programa Estadístico, SSPS.
- MARCUS, D.M., "On knowing what one knows", *Psychoanalytic Quarterly*, 66 (2), 1997, p. 219.
- MARELICH, W.D., "Discerning relationship threat: toward a sense-making model of romantic jealousy", *Dissertation Abstracts International: Section B: the Sciences and Engineering*, vol. 58(11-B), 1998, 6281.

- MARGOLIN, G., "A behavioral systems approach to the treatment of jealousy", *Clinical Psychology Review*, 1, 1981, pp. 468-487.
- MARKUS, H.R. y S. Kitayama, "The cultural construction of self and emotion: implications for social behavior", en S. Kitayama y H.R. Markus (eds.), *Emotion and culture: empirical studies of mutual influence*, Washington, DC, American Psychological Association, 1995a, pp. 89-132.
- ____ y S. Kitayama, "The cultural shaping of emotion: a conceptual framework", en S. Kitayama y H.R. Markus (eds.), *Emotion and culture: empirical studies of mutual influence*, Washington, DC, American Psychological Association, 1995b, pp. 339-351.
- MATHES, E.A. y D.J. Deuger, "Jealousy, a creation of human culture", *Psychological Reports*, 51, 1982, pp. 351-354.
- MATHES, E.W y N. Severa, "Jealousy, romantic love and liking: theoretical considerations and preliminary scale development", *Psychological Reports*, 49, 1981, pp. 23-31.
- ____, "Jealousy and romantic love: a longitudinal study" *Psychological Reports*, 58, 1986, pp. 885-886.
- ____ "Convergence among measures of interpersonal attraction", *Motivation and Emotion*, 8, 1984, pp. 77-84.
- ____, "Dealing with romantic jealousy by finding a replacement relationship", *Psychological Reports*, 69, 1991, pp. 535-538.
- ____, "A cognitive theory of jealousy", en P. Salovey (ed.), *The psychology of jealousy and envy*, Nueva York, Guilford, 1991, pp. 52-78.
- ____, *Jealousy: the psychological data*, Lanham, MD, University Press of America, 1992.
- ____, H.E. Adams y R.M. Davies, "Jealousy: Loss of relationship rewards, loss of self-esteem, depression, anxiety, and anger", *Journal of Personality and Social Psychology*, 48(6), 1985, pp. 1552-1561.
- ____, P.M. Roter y S.M. Joerger, "A convergent validity study of six jealousy scales", *Psychological Reports*, 59, 1982, pp. 1143-1147.
- ____ y Ch. Verstraete, "Jealous aggression: who is the target, the beloved or the rival?", *Psychological Reports*, 72, 1993, pp. 1071-1074.
- MCADAMS, D.P., "The Psychology of life stories", *Review of General Psychology*, 5-2, 2001, pp. 100-122.
- MCDONALD, G., "Cross-cultural methodological issues in ethical research", *Journal of Business Ethics*, 27(1/2), 2000, pp. 89-104.
- MCGUIGAN, J.P., *Experimental psychology: a methodological approach*, Nueva York, McGraw Hill, 1994.
- MCINTOSH, E.G. y S.S. Tangri, "Relationship between jealousy feelings and behaviors", *Perceptual and Motor Skills*, 69, 1989, pp. 765-766.
- MIKULA, G., K.R. Scherer y U. Athenstaedt, "The role of injustice in the elicitation of differential emotional reactions", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24 (7), 1998, pp. 769-783.
- MIKULINER, M., A. Bizman y R. Aizenberg, "An attributional analysis of social comparison jealousy", *Motivation and Emotion*, 13(4), 1989, pp. 235-258.
- MILLER, A.L., B.L. Volling y N.L. McElwain, "Sibling jealousy in a triadic context with mothers and fathers", *Social Development*, 9-4, 2000, pp. 433-457.
- MILLER, H.L. y P.S. Siegel, *Loving: a psychological approach*, Nueva York, Wiley, 1972.
- MOLINS, N.Ch., "Understanding teachers' judgments of problematic classroom behavior: the influence of depression education on teachers' perceptions and judg-

- ments. (Behavior problems)", *Dissertation Abstracts International: Section B: the Sciences and Engineering*, 60(4-B), 1999, p. 1863.
- MOORE, T.M., R.M. Eisler y J.J. Franchina, "Causal attributions and affective responses to provocative female partner behavior by abusive and nonabusive males", *Journal of Family Violence*, 15-1, 2000, pp. 69-80.
- MULLEN, P.E., "Jealousy: the pathology of passion", *British Journal of Psychiatry*, 158, 1991, pp. 593-601.
- _____, "The crime of passion and the changing cultural construction of jealousy", *Criminal Behavior and Mental Health*, 3(11), 1993, pp. 1-11.
- _____, y L.H. Maack, "Jealousy, pathological jealousy, and aggression", en D.P. Farrington y J. Gunn (eds.), *Aggression and dangerousness*, Nueva York, Wiley, 1985, pp. 103-126.
- NATONS, C.C., *The effects of commitment and romantic jealousy on relationship maintenance process*, tesis doctoral no publicada, Proquest Digital Dissertations, Texas A y M University, 1999.
- NAVARRO, P. y C. Díaz, "Análisis de contenido", en J.M. Delgado y J. Gutiérrez (comps.), *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*, Madrid, Síntesis, 1995, pp. 177-224.
- NELSON, M.K., *Negotiated care: the experience of family day care providers*, Philadelphia, Temple University Press, 1990.
- NEU, J., "Jealous thoughts", en A.O. Rorty (ed.), *Explaining emotions*, Berkeley; University of California Press, 1980, pp. 425-463.
- NIGRO, G. y O. Matarazzo, "On the role of emotional traits in impression formation", *Perceptual and Motor Skills*, 79, 1994, pp. 755-759.
- NOWICKI Jr, S., D. Glanville y A. Demertzis, "A test of the ability to recognize emotion in the facial expressions of African American adults", *Journal of Black Psychology*; 28(3), 1998, pp. 335-350.
- _____, y E. Carton, "The relation of nonverbal processing ability of faces and voices and children's feelings of depression and competence", *The Journal of Genetic Psychology*, 158 (3), 1997, p. 357.
- _____, y M.P. Duke, "Measuring nonverbal behavior" (1989), en S. Nowicki Jr, D. Glanville y A. Demertzis, "A test of the ability to recognize emotion in the facial expressions of African American adults", *Journal of Black Psychology*; 28 (3), 1998, pp. 335-350.
- NUNNALLY, J.C. y I.J. Bernstein, *Teoría psicométrica*, 3a. ed., México, McGraw Hill, 1995.
- O'LEARY, K.D., "Developmental and affective issues in assessing and treating partner aggression", *Clinical Psychology: Science and Practice*, 6(4), 1999, pp. 400-414.
- OATLEY, K. y P.N. Johnson-Laird, "Towards a cognitive theory of emotions", *Cognition and Emotion*, 1, 1987, pp. 29-50.
- _____, "Inference and emotions in narrative and science", en D.R. Olson y N. Torrance (eds.), *Modes of thought*, Nueva York, Cambridge University Press, 1996, pp. 123-140.
- _____, "Why fiction may be twice as true as fact: fiction as cognitive and emotional simulation", *Review of General Psychology*, 3(2), 1999, pp. 101-117.
- OLMOS, Fray Andrés de, *Tratado de los siete pecados mortales 1551-1552*, paleografía del texto nahuatl, versión española, introducción y notas de George Baudot, Mé-

- xico, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, (facs. de Lingüística y Filología Nahuas, 8), 1996, pp. 233-257.
- ORTONY, A., G.L. Clore y A. Collins, *The cognitive structure of emotions*, Cambridge, The Cambridge University Press, 1988; trad. *La teoría cognitiva de las emociones*, México, Siglo Veintiuno, 1996.
- ____ y J.T. Turner, "What's basic about basic emotions?", *Psychological Review*, 97, 1990, pp. 315-331.
- OSGOOD, C.E., G.J. Suci y P.H. Tannenbaum, *The measurement of meaning*, Urbana, The University of Illinois Press, 1957.
- OWSLEY, R.M., "The structure of jealousy", *Southwest Philosophical Studies*, 6, 1981, pp. 75-81.
- PALMERO, F., "La emoción en la actualidad: relevancia de la adaptación", *Psicología Iberoamericana*, 9-3, 2001, pp. 38-45.
- PANKSEPP, J., "Toward a general psychobiological theory of emotions", *The behavioral and brain sciences*, 5, 1982, pp. 407-467.
- ____, "Basic emotions ramify widely in the brain, yielding many concepts that cannot be distinguished unambiguously... yet", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994a, pp. 86-88.
- ____, "The basics of basic emotion", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994b, pp. 20-24.
- PARKINSON, B. y A.S.R. Manstead, "Making sense of emotion stories and social life", *Cognition and Emotion*, 7(3/4), 1993, pp. 295-323.
- PARROT, W.G., "The emotional experience of envy and jealousy", en P. Salovey (ed.), *The psychology of jealousy and envy*, Nueva York, Guilford, 1991, pp. 3-30.
- ____, "Implications of dysfunctional emotions for understanding how emotions function", *Review of General Psychology*, 5-3, 2001, pp. 180-186.
- ____ y R.H. Smith, "Distinguishing the experiences of envy and jealousy", *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 1993, pp. 906-920.
- PERETTI, P.O. y B.C. Pudowski, "Influence of jealousy in male and female college daters", *Social Behavior and Personality*, 23(2), 1997, pp. 155-160.
- PETTERSEN, L., "Sensitivity to emotional cues and social behavior in children and adolescents after head injury", *Perceptual and Motor Skills*, 73(3/2), 1991, pp. 1139-1150.
- PFEIFFER, S.M. y P.T.P. Wong, "Multidimensional jealousy", *Journal of Social and Personal Relationships*, 6, 1989, pp. 181-196.
- PHILIPPOT, P. "Inducing and assessing differentiated emotion-feeling states in the laboratory", *Cognition and Emotion*, 7(2), 1993, pp. 171-193.
- PILLEMER, D.B., "Momentous events and the life story", *Review of General Psychology*, 5-2, 2001, pp. 123-134.
- PINES A.M. y E. Aronson, "Antecedents, correlates, and consequences of sexual jealousy", *Journal of Personality*, 51, 1983, pp. 108-136.
- ____ y A. Friedman, "Gender differences in romantic Jealousy", *Journal of Social Psychology*, 138(1), 1998, pp. 54-72.
- ____, "Romantic jealousy: five perspectives and an integrative approach", *Psychotherapy*, 29 (4), 1992, pp. 675-683.

- _____, *Romantic jealousy*, Nueva York, Routledge, 1998.
- PLUTCHIK, P., *Emotion: a psycho evolutionary synthesis*, Nueva York, Harper and Row, 1980.
- PLUTCHIK, R., *Las emociones*, México, Diana, 1987.
- PODOLSKY, citado por R.H. Smith, "Envy and the sense of injustice" (1961), en P. Salovey (ed.), *The Psychology of jealousy and envy*, Nueva York, The Guilford Press, 1991, pp. 79-99.
- POSNER, M.I., M.K. Rothbart y C. Harman, "Cognitive science's contributions to culture and emotion", en S. Kitayama y H. Marcus (eds.), *Emotion and culture: empirical studies of mutual influences*, Washington, DC, American Psychological Association, 1995, pp. 197-216.
- PRECIADO Serrano, M.L., *Las emociones de celos, enojo, miedo y envidia y su relación con partes del cuerpo: estudio comparativo entre México y Rusia*, tesis de maestría no publicada, Facultad de Psicología, UNAM, México, 1996.
- RADECKI-Buch, C., J.P. Buch, y J. Jennings, "Effects of jealousy threats on relationship perceptions and emotions", *Journal of Social and Personal Relationships*, 5, 1988, pp. 285-303.
- RAJ, A., J.G. Silverman, G.M. Wingood R.J. DiClemente, "Prevalence and correlates of relationship abuse among a community-based sample of low-income african american women", *Violence Against Women*, 5(3), 1999, pp. 272-291.
- RAWLS, J., *A theory of justice*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1984.
- REICHENBACH, L. y J.C., "Masters, children's use of expressive and contextual cues in judgments of emotion", *Child Development*, 54 (4), 1983, pp. 993-1004.
- REIDL, M.L. y H. Fernández de Ortega, *Estructura factorial de los celos a partir de la técnica del diferencial semántico*, trabajo presentado en el IX Congreso Mexicano de Psicología, México, 2001.
- _____, O.G. Sierra, A. Domínguez y M. González, "Estructura factorial semántica de la envidia", *Revista Mexicana de Psicología*, 2001.
- _____, O.G. Sierra, A. Domínguez y M. González, "¿Qué significa la envidia para una muestra mexicana?", *La psicología social en México*, vol. VIII, 2001.
- _____, "Estructura factorial de la autoestima de mujeres del sur del Distrito Federal", *Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social*, 1(2), 1981, pp. 273-288.
- _____, *Diferencias culturales y sexuales en la pareja: celos y envidia: México-URSS*, tesis de maestría no publicada, UNAM, Facultad de Psicología, 1985.
- _____, "Celos y envidia en la pareja: estudio transcultural", *Acta Psicológica Mexicana*, 4(1), 1989, pp. 15-33.
- _____, "Celos y envidia: su significado", *La psicología social en México*, 5, 1994, pp. 154-160.
- _____, y A. Guerrero Villanueva, "Deseabilidad social de las emociones de miedo y envidia", *La psicología social en México*, 7, 1998, pp. 204-209.
- _____, A. Lara Díaz y G. Sierra Otero, "Celos y envidia: su asociación con otras emociones", *La psicología social en México*, 7, 1998, pp. 210-215.
- _____, B.E. Valencia Galindo, X. Vargas Hernández y G. Sierra Otero, "Celos y envidia en la pareja cuando ella trabaja fuera de casa", *La psicología social en México*, 7, 1998, pp. 170-175.

- _____, "Comparación del perfil semántico de la evaluación de las emociones de celos y envidia", trabajo presentado en el Congreso Internacional de Psicología, Distrito Federal, México, 2001.
- _____, "Significado de la envidia: análisis asociativo de grupos", trabajo presentado en el XXVIII Congreso Interamericano de Psicología, Santiago, Chile, 2001.
- _____, G. Sierra Otero y R. Mendieta Aznar, *El zoológico de Chapultepec desde el punto de vista psicosocial*, México, UNAM, 1998.
- _____, G. Sierra-Otero, A. Domínguez y M. González, "¿Qué significan los celos para una muestra mexicana?", *La psicología social en México*, vol. VIII, 2000, pp. 382-388.
- _____, G. Sierra-Otero, A. Domínguez y M. González, "Diferencias semánticas entre los celos y la envidia", *La psicología social en México*, vol. VIII, 2000, pp. 375-381.
- REISENZEIN, R. y U. Schimmack, "Similarity judgments and co variations of affects: findings and implications for affect structure research", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(5), 1999, pp. 539-555.
- RENCHER, L.L., "Therapists' implicit gender stereotypes regarding personality traits and their influences on interventions with depressed clients: an analogue stud", *Dissertation Abstracts International: Section B: the Sciences and Engineering*, 60(9-B), 2000, p. 3.
- REYES Lagunes, I., "Las redes semánticas naturales, su conceptualización y su utilización en la construcción de instrumentos", *Revista Mexicana de Psicología y Personalidad*, IX, (1), 1993, pp. 81-97.
- REYES Munguía, P., *Estilos de afrontamiento y atribución en una situación de celos: jóvenes y adultos*, tesis de licenciatura no publicada, Facultad de Psicología, UNAM, 1998.
- RIBORDY, S. C., L.A. Camras, R. Stefani y S. Spaccarelli, "Vignettes for emotion recognition research and affective therapy with children", *Journal of Clinical Child Psychology*, 17 (4), 1988, pp. 322-325.
- RICH, J., "A two factor measure of jealous responses", *Psychological Reports*, 68, 1991, pp. 999-1007.
- RIGGS, D.S., "Relationship problems and dating aggression", *Journal of Interpersonal Violence*, 8(1), 1993, pp. 18-35.
- RIMÉ, B., B.P. Mesquita, P. Philippot y S. Boca, "Beyond the emotional event: six studies on the social sharing of emotion", *Cognition and Emotion*, 5(5/6), 1991, pp. 435-465.
- RIPPERE, V., "What's the thing to do when you are feeling depressed? A pilot study", *Behavior Research and Therapy*, 15, 1977, pp. 185-191.
- ROBINSON, D.T., L. Smith-Lovin y O. Tsoudis, "Heinous crime or unfortunate accident? The effects of remorse on responses to mock criminal confessions", *Social Forces*, 73(1), 1994, pp. 175-190.
- ROSEMAN, I.J., "Cognitive aspects of emotion and emotional behavior", trabajo presentado en la 87 Convención Anual de la American Psychological Association, Nueva York, USA, 1979.
- _____, "Cognitive determinants of emotions. A Structural Theory", en P. Shaver (ed.), *Review of Personality and Social Psychology*, Vol. 5, *Emotions, relationships and health*, BH, Sage, 1984, pp. 11-36.
- _____, "Appraisal determinants of discrete emotions", *Cognition and Emotion*, 5(3), 1991, pp. 161-200.

- _____, M.S. Spindel, y P.E. Jose, "Appraisal of emotion-eliciting events: testing a theory of discrete emotions", *Journal of Personality and Social Psychology*, 59 (5), 1990, pp. 899-915.
- ROSENBERG, E.L. y B.E. Fredrickson, "Overview to special issue: understanding emotions means crossing boundaries within psychology", *Review of General Psychology*, 2(3), 1998, pp. 243-246.
- _____, "Levels of analysis and the organization of affect", *Review of General Psychology*, 2 (3), 1998, pp. 247-270.
- _____, y P. Ekman, "Coherence between expressive and experiential systems in emotion", *Cognition and Emotion*, 8, 1994, pp. 201-229.
- ROSENBLATT, A.D., "Envy, identification and pride", *Psychoanalytic Quarterly*, LVII, 1988, pp. 56-71.
- ROTTER, J.B., "Generalized expectations for internal versus external control of reinforcement", *Psychological Monographs*, 80 (whole núm. 609), 1966.
- RUCH, W., "Will the real relationship between facial expression and affective experience please stand up: the case of exhilaration", *Cognition and Emotion*, 9, 1995, pp. 33-58.
- RUSBULT, C.E. y B.P. Buunk, "Commitment processes in close relationships: an interdependence analysis", *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 1993, pp. 175-204.
- RUSSELL, B., *The conquest of happiness*, Londres, Unwin Books, 1965.
- RUSSELL, J.A., "In defense of a prototype approach to emotion concepts", *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(1), 1991a, pp. 37-47.
- _____, "Culture and the categorization of emotions", *Psychological Bulletin*, 110, 1991b, pp. 426-450.
- _____, y L. Feldman Barrett, "Core affect, prototypical emotional episodes, and other things called emotion: dissecting the elephant", *Journal of Personality and Social Psychology*, 7(5), 1999, pp. 805-819.
- SALISCH, M. von., "Children's emotional development: challenges in their relationships to parents, peers, and friends", *International Journal of Behavioral Development*, 25-4, 2001, pp. 310-319.
- SALOVEY, P. y A. Rothman, "Envy and jealousy: self and society", en P. Salovey (ed.), *The psychology of jealousy and envy*, Nueva York, The Guilford Press, 1991, pp. 271-286.
- _____, "Social comparison processes in envy and jealousy", en J. Suls y T.A. Wills (eds.), *Social comparison: contemporary theory and research*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum, 1991, pp. 261-285.
- _____, *The Psychology of jealousy and envy*, Nueva York, The Guilford Press, 1991.
- _____, y J. Rodin, "Some antecedents and consequences of social comparison jealousy", *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1984, pp. 780-792.
- _____, y J. Rodin, "The heart of jealousy", *Psychology Today*, 19, 1985, pp. 22-29.
- _____, y J. Rodin, "Coping with envy and jealousy", *Journal of Social and Clinical Psychology*, 7, 1988, pp. 15-33.
- _____, y J. Rodin, "The differentiation of social-comparison jealousy and romantic jealousy", *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1986, pp. 1100-1112.
- _____, y J. Rodin, "Envy and jealousy in close relationships", en C. Hendrick (ed.), *Close relationships*, Newbury Park, CA, Sage, 1989, pp. 221-246.

- ____ y J. Rodin, "Provoking jealousy and envy: Domain relevance and self-esteem threat", *Journal of Social and Clinical Psychology*, 10, 1991, pp. 395-413.
- ____ y J. Rodin, "Some antecedents and consequences of social comparison jealousy", *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1984, pp. 780-792.
- ____ y J. Rodin, "The differentiation of social-comparison jealousy and romantic jealousy", *Journal of Personality and Social Psychology*, 50 (6), 1986, pp. 1100-1112.
- SANDELL, R., "Envy and admiration", *International Journal of Psycho-Analysis*, 74, 1993, pp. 1213-1221.
- SAUNDERS, D.G. y D. Hanusa, "Cognitive-behavioral treatment of men who batter", *Journal of Family Violence*, 1(4), 1986, pp. 357-372.
- SCHERER, K.R., "On the nature and function of emotion: a component process approach", en K.R. Scherer y P. Ekman (eds.), *Approaches to emotion*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum, 1984, pp. 293-317.
- ____ y P. Ekman (eds.), *Approaches to emotion*, Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum, 1984.
- ____, H.G. Walbott y A.B. Summerfield (eds.), *Experiencing emotions: a crosscultural study*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.
- ____, *Facets of emotion: recent research*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum, 1988.
- ____, "Studying the emotion-antecedent appraisal process: an expert system approach", *Cognition and Emotion*, 7(3/4), 1993, pp. 325-255.
- ____ y H.G. Walbott, "Evidence for universality and cultural variation of differential emotion response patterning", *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 1994, pp. 310-328.
- ____, "Emotion serves to decouple stimulus and response", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994a, pp. 127-130.
- ____, "Toward a concept of modal emotions", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994b, pp. 25-31.
- ____, "The role of culture in emotion-antecedent appraisal", *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(5), 1997, pp. 902-922.
- SCHIMMACK, U. y R. Reisenzein, "Cognitive processes involved in similarity judgements of emotions", *Journal of Personality and Social Psychology*, 73-4, 1997, pp. 645-661.
- SCHMITT, B. H., "Social comparison in romantic jealousy", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 1988, pp. 374-387.
- SCHOECK, H., *La envidia y la sociedad*, Madrid, Unión Editorial, 1983.
- SCHWARTZ, G.G. y D.A. Weinberger, "Patterns of emotional responses to affective situations: relations among happiness, sadness, anger, fear, depression and anxiety", *Motivation and Emotion*, 4, 1980, pp. 175-191.
- SCHWARTZ, N. y G.L. Clore, "Mood, misattribution, and judgments of well-being: informative and directive functions of affective states", *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 1983, pp. 513-523.
- SEGAL-Andrews, A.M., "Understanding student behavior in one fifth-grade classroom as contextually defined", *Elementary School Journal*, 95 (2), 1995, pp. 183-197.
- SHACKELFORD, T.K., "Self-esteem in marriage", *Personality and Individual Differences*, 30-3, 2001, pp. 371-390.

- SHARPSTEEN, D.J., "The organization of jealous knowledge: romantic jealousy as a blended emotion", en P. Salovey (ed.), *The psychology of jealousy and envy*, Nueva York, The Guilford Press, 1991, pp. 31-51.
- _____, "Romantic jealousy as an emotion concept: a prototype analysis", *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 1993, pp. 69-82.
- _____, "The effects of relationship and self-esteem threats on the likelihood of romantic jealousy", *Journal of Social and Personal Relationships*, 12, 1995, pp. 85-101.
- _____, y Kirkpatrick, L.A., "Romantic jealousy and adult romantic attachment", *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(3), 1997, pp. 627-640.
- SHAVER, P., J. Schwartz, D. Kirson, y C. O'Connor, "Emotion knowledge: further explorations of a prototype approach", *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1987, pp. 1061-1086.
- SHEETS, V.L. y S.L. Braver, "Organizational status and perceived sexual harassment: detecting the mediators of a null effect", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25 (9), 1999, pp. 1159-1171.
- SHENGOLD, L., "Envy and malignant envy", *Psychoanalytic Quarterly*, LXIII, 1994, pp. 615-640.
- SHETTEL-Neuber, J., J.B. Bryson y C.E. Young, "Physical attractiveness of the 'other person' and jealous", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 1978, pp. 612-4515.
- SHWEDER, R.A., "You're not sick, you're just in love: emotion as an interpretive system", en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994, pp. 32-44.
- SILVER, M. y J. Sabini, "The perception of envy", *Social Psychology*, 41, 1978, pp. 105-107.
- SIMPSON, T.L. y J.A. Arroyo, "Coping patterns associated with alcohol-related negative consequences among college women", *Journal of Social and Clinical Psychology*, 17 (2), 1998.
- SINGER J.A. y S. Bluck, "New perspectives on autobiographical memory: the integration of narrative processing and autobiographical reasoning", *Review of General Psychology*, 5-2, 2001, pp. 91-99.
- _____, y P. Salovey, *The remembered self*, Nueva York, Free Press, 1993.
- SMITH, C.A. y P.C. Ellsworth, "Patterns of cognitive appraisal, in emotion", *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 1985, pp. 813-838.
- _____, y Ellsworth, P.C., "Patterns of appraisal and emotion related to take and exam", *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1987, pp. 475-488.
- _____, y Lazarus, R.S., "Appraisal components, core relational themes, and the emotions", *Cognition and Emotion*, 7(3/4), 1993, pp. 233-269.
- SMITH, R.E., T.R. Leffingwell y J.T. Ptacek, "Can people remember how they coped? Factors associated with discordance between same-day and retrospective reports", *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(6), 1999, pp. 1050-1061.
- SMITH, R.H., S.H. Kim y W.G. Parrott, "Envy and jealousy: semantic problems and experimental distinctions", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14(2), 1988, pp. 401-409.
- _____, "Envy and the sense of injustice", en P. Salovey (ed.), *The psychology of jealousy and envy*, Nueva York, Guilford, 1991, pp. 79-99.
- _____, W.G. Parrot y E.F. Diener, "The emotional experience of jealousy and envy", en P. Salovey (ed.), *The psychology of jealousy and envy*, Nueva York, Guilford Press, 1990, pp. 3-30.

- _____, y T.J. Turner, "Envy and schadenfreude", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22-2, 1996, pp. 151-169.
- _____, W.G. Parrot, E.F. Diener, R.H. Hoyle y S.H. Kim, "Dispositional envy", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(8), 1999, pp. 1007-1020.
- _____, W.G. Parrot, D. Ozer y A. Moniz, "Subjective injustice and inferiority as predictors of hostile and depressive feelings in envy", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 1994.
- SMITH, T.W., "Hostility and health: current status of a psychosomatic hypothesis", 1992.
- SOMMERS, S., "Adults evaluating their emotions: a cross-cultural perspective", en C.Z. Malatesta y C.E. Izard (eds.), *Emotion in adult development*, Beverly Hills, CA, Sage, 1984, pp. 319-338.
- SPIELMAN, P.M., "Envy and jealousy: an attempt of clarification", *Psychoanalytic Quarterly*, 40, 1971, pp. 59-82.
- SPILLIUS, E.B., "Varieties of envious experiences", *International Journal of Psycho-Analysis*, 74, 1993, pp. 1199-1213.
- SPINOZA, citado por R.H. Smith, "Envy and the sense of injustice", en P. Salovey (ed.), *The Psychology of jealousy and envy*, Nueva York, The Guilford Press, 1991, pp. 79-99.
- SPRECHER, S. y P. Schwartz, "How men and women expect to feel and behave in response to inequity in close relationships" (1992), en M.A. Longmore y A. Demaris, "Perceived inequity and depression in intimate relationships: the moderating effect of self-esteem", *Social Psychology Quarterly*, 60 (2), 1997.
- _____, "The relation between inequity and emotions in close relationships" (1986), en M.A. Longmore y A. Demaris, "Perceived inequity and depression in intimate relationships: the moderating effect of self-esteem", *Social Psychology Quarterly*, 60 (2), 1997.
- STASKE, S., "The normalization of problematic emotion in conversations between close relational partners: interpersonal emotion work", *Symbolic Interaction*, 21, 1998, pp. 59-86.
- _____, "Creating relational ties in talk: the collaborative construction of relational jealousy", *Symbolic Interaction*, 22(3), 1999, pp. 213-247.
- STEARNS, P.N., "Historical analysis in the study of emotion", *Motivation and Emotion*, 10(2), 1986, pp. 185-193.
- _____, *Jealousy: the evolution of an emotion in American history*, Nueva York, New York University Press, 1989.
- _____, *American cool: constructing a twentieth-century emotional style*, Nueva York, New York University Press, 1994.
- STEIN, M., "After Eden: envy and the defenses against anxiety paradigm", *Human Relations*, 53(2), 2000, pp. 193-211.
- STEIN, N.L. y T. Trabasso, "The organization of emotional experience: creating links among emotion, thinking, language, and intentional action", *Cognition and Emotion*, 6-(3/4), 1992, pp. 225-244.
- _____, E. Wade y M.C. Liwag, "A theoretical approach to understanding and remembering emotional events, en N.L. Stein, P.A. Ornstein, B. Tversky y C. Brainerd (eds.), *Memory for everyday and emotional events*, Mahwah, NJ, Erlbaum, 1997, pp. 15-47.

- STENNER, P. y R.R. Stainton, "Jealousy as a manifold of divergent understanding: a Q methodological investigation", *European Journal of Social Psychology*, 28, 1998, pp. 71-94.
- STEWART, R.A. y M.J. Beaty, "Jealousy and self-esteem", *Perceptual and Motor Skills*, 60(1), 1985, pp. 153-154.
- STOLTE, J.F., "The context of satisfying in vignette research", *The Journal of Social Psychology*, 134 (6), 1994, p. 727.
- STORM, Ch. y T. Storm, "A taxonomic study of the vocabulary of emotion", *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(4), 1987, pp. 805-816.
- STRACHAN, C.E. y D.G. Dutton, "The role and gender in anger responses to sexual jealousy", *Journal of Applied Social Psychology*, 22(22), 1992, pp. 1721-1740.
- STRAYER, J. y M. Schroeder, "Children's helping strategies: influences of emotion, empathy, and age", *New Directions for Child Development*, 44, 1989, pp. 85-105.
- STRONGMAN, K.T., *The psychology of emotion*, 2a. ed., Nueva York, John Wiley and Sons, 1978.
- SWANN Jr., W.B., "To be adored or to be known? The interplay of self-enhancement and self-verification", en T. Higgins y R.M. Sorrentino (eds.), *Handbook of motivation and cognition*, Nueva York, Guilford Press, 1990, pp. 408-448.
- SZALAY, L.B. y J.A. Bryson, "Subjective culture and communication: a Puerto Rican-US comparison", American Institutes for Research, Washington, DC, 1975.
- TAYLOR, G., "Envy and jealousy: emotions and vices", *Midwest Studies in Philosophy*, XIII, 1988, pp. 233-249.
- TEISMANN, M.W. y D.L. Mosher, "Jealous conflict in dating couples", *Psychological Reports*, 42, 1978, pp. 1211-1216.
- TESSER, A. y J.E. Collins, "Emotion in social reflection and comparison situations: intuitive, systematic, and exploratory approaches", *Journal of Personality and Social Psychology*, 55(5), 1988, pp. 695-709.
- THOMAS, N.R., *Envidia, brujería y organización ceremonial. Un pueblo zoque*, México, Secretaría de Educación Pública, 1974.
- TIEDENS, L.Z., P.C. Ellsworth, B. Mesquita, "Stereotypes about sentiments and status: emotional expectations for high and low-status group members", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26 (5), 2000, pp. 560-574.
- TIPTON, R.M., C.S. Benedictson, J. Mahoney y J.J. Harnett, "Development of a scale for assessment of jealousy", *Psychological Reports*, 42, 1978, pp. 1217-1218.
- TOOBY, J. y L. Cosmides, "The past explains the present: emotional adaptations and the structure of ancestral environments", *Ethology and Sociobiology*, 11, 1990, pp. 375-424.
- TOMEI, P.E., *Envidia en las organizaciones*, México, McGraw Hill, 1995.
- TOMKINS, S.S., "Affect theory", en K.R. Scherer y P. Ekman (eds.), *Approaches to emotion*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum, 1984, pp. 163-196.
- TORRES Castro, H., L. Reidl Martínez, "Celos, medición de las causas y efectos en mujeres casadas", *La psicología social en México*, 7, 1998, pp. 198-203.
- TOV-RUACH, L., "Jealousy, attention and loss", en A.O. Rorty (ed.), *Explaining emotions*, Berkeley, University of California Press, 1980, pp.465-488.
- TRIANDIS, H.C., "Major cultural syndromes and emotion", en S. Kitayama y H.R. Markus (eds.), *Emotion and culture: empirical studies of mutual influence*, Washington, DC, American Psychological Association, 1995, pp. 285-306.

- TSOUDIS, O., "Relation of affect control theory to the sentencing of criminals", *The Journal of Social Psychology*, 140 (4), 2000, pp. 473-485.
- _____ y L. Smith-Lovin, "How bad was it? The effects of victim and perpetrator emotion on responses to criminal court vignettes", *Social Forces*, 77 (2), 1998, pp. 695-722.
- TWEMLOW, S.W., "Exploitation of patients: themes in the psychopathology of their therapists", *American Journal of Psychotherapy*, 51(3), 1997, pp. 357-375.
- UNDERWOOD, M. K., "Peer social status and children's understanding of the expression and control of positive and negative emotions", *Merrill-Palmer Quarterly*, 43 (4), 1997, pp. 610-634.
- VALDÉZ Medina, J.L., *Las redes semánticas naturales: usos y aplicaciones en psicología social*, Toluca, Edomex, Universidad Autónoma del Estado de México, 1998.
- _____, *Las categorías semánticas, usos y aplicaciones en psicología social*, tesis inédita de maestría, UNAM, México, 1991.
- _____, *El autoconcepto del mexicano: estudios de validación*, tesis inédita de doctorado, Facultad de Psicología, UNAM, México, 1994.
- _____ y G.A.E. Hernández, *Padre, madre, Dios y Virgen. Redes semánticas. Convergencias conceptuales*, tesis inédita de licenciatura, Facultad de Psicología, UNAM, 1986.
- VECCHIO, R.P., "It's not easy being green: jealousy and envy in the workplace", *Research in Personnel and Human Resources Management*, 13, 1995, pp. 201-244.
- _____, "Categorizing coping responses for envy: a multidimensional analysis of workplace perceptions", *Psychological Reports*, 81, 1997, pp. 137-138.
- VEERESHWAR, S.A., "Jealousy and the abyss", *Journal of Humanistic Psychology*, 23 (2), 1983, pp. 70-84.
- VOLLING, B.L., N.L. McElwain y A.L. Miller, "Emotion regulation in context: the jealousy complex between young siblings and its relations with child and family characteristics", *Child Development*, 73-2, 2002, pp. 581-600.
- VRANA, S.R., y D. Rollock, "The social context of emotion: effects of ethnicity and authority/peer status on the emotional reports of african american college students", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22 (3), 1996, pp. 296-305.
- WALCOT, P., *Envy and the Greek: A study of human behavior*, Inglaterra, Aris and Phillips, 1978.
- WALDEN, T.A. y C. Smith, "Emotion regulation", *Motivation and Emotion*, 21, 1997, pp. 7-25.
- WALLBOTT, H.G., "Faces in context: the relative importance of facial expression and context information in determining emotion attributions", en K.R. Scherer (ed.), *Facets of emotion: recent research*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum, 1988, pp. 139-160.
- WATSON, D.C; B.K. Sinha, "Stress, emotion, and coping strategies as predictors of personality disorder pathology", *Imagination, Cognition & Personality*, 19-3, 2000, pp. 279-294.
- _____ y L.A. Clark, "Emotions, moods, traits, and temperaments: conceptual distinctions and empirical findings" en P. Ekman y R.J. Davidson (eds.), *The nature of emotion: fundamental questions*, Nueva York, Oxford University Press, 1994, pp. 89-93.

- _____, L.A. Clark, C.W. McIntyne y S. Hamaker, "Affect, personality and social activity", *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 1992, pp. 1011-1025.
- WEBSTER, R.G., "Sibling rivalry and interpersonal guilt", *Dissertation Abstracts International: Section B: the Sciences & Engineering*, 59(9-B), 1999, p. 5173.
- WEIDEMAN, M.W., E.R. Allgier, y D.M. Ragusa, "Empirical investigation of the use of the term jealousy in survey research", *Representative Research in Social Psychology*, 20, 1995, pp. 15-29.
- WEINER, B. y S. Grahamm, "An attributional approach to emotional development", en C. Izard, J. Kagan, R. Zajonc (eds.), *Emotion, Cognition, and Behavior*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1984, pp. 167-191.
- _____, "An attributional theory of achievement motivation and emotion", *Psychological Review*, 92, 1985, pp. 548-573.
- _____, D. Russell y D. Lerman, "The cognition-emotion process in achievement-related contexts", *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1979, pp. 1211-1220.
- WHITE, G.L., "Jealousy and partner's perceived motives for attraction to a rival", *Social Psychology Quarterly*, 44, 1981, pp. 24-30.
- _____, *Social comparison, motive attribution, alternative assessment and coping with jealousy*, paper presented at the 89th annual convention of the American Psychological Association, Anaheim, CA, 1981.
- _____, "Self, relationship, friends, and family: some applications of systems theory to romantic jealousy", en P. Salovey (ed.), *The psychology of jealousy and envy*, Nueva York, Guilford, 1991, pp. 231-251.
- _____, y P.E. Mullen, *Jealousy; theory, research, and clinical strategies*, Nueva York, Guilford Press, 1989.
- _____, "Inducing jealousy: a power perspective", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 1980, pp. 222-227.
- _____, "Physical attractiveness and courtship progress", *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1980, pp. 660-669.
- _____, *Coping with romantic jealousy: comparison to rival, perceived motives, and alternative assessment*, paper presented at the American Psychological Association Convention, Los Angeles, 1981.
- _____, y K. Devine, "Romantic jealousy: therapists' perception of causes, consequences and treatment" (1991), citado en G.L. White y P. Mullen, 1989.
- WHITE, G.M., "Affecting culture: emotion and morality in everyday life", en S. Kitayama y H. Marcus. (eds.), *Emotion and culture: empirical studies of mutual influences*, Washington, DC, American Psychological Association, 1995, pp. 219-240.
- WIERZBICKA, A., "Defining emotion concepts", *Cognitive Science*, 16, 1992, pp. 539-581.
- _____, "Emotion, language and cultural scripts", en S. Kitayama y H. Marcus (eds.), *Emotion and culture: empirical studies of mutual influences*, Washington, DC, American Psychological Association, 1995, pp. 133-196.
- WREEN, M.J., "Jealousy", *Noûs*, 23, 1989, pp. 635-651.
- WRIGLEY, C. y J.O. Neuhaus (1955), citados por H.H. Harman, *Modern Factor Analysis*, Chicago, The University of Chicago Press, 1976, p. 334.
- ZAJONC, R.B., "Feeling and thinking: preferences need no inferences", *American Psychologist*, 35, 1980, pp. 151-175.

- _____, "The interaction of affect and cognition", en K.R. Scherer y P. Ekman (eds.), *Approaches to emotion*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum, 1984a.
- _____, "On the primacy of affect", en K.R. Scherer y P. Ekman (eds.), *Approaches to emotion*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum, 1984b.
- ZAMMUNER, V.L. y N.M. Frijda, "Felt and communicated emotions: sadness and jealousy", *Cognition and Emotion*, 8(1), 1994, pp. 37-53.
- _____ y A.E. Fischer, "The social regulation of emotions in jealousy situations. A comparison between Italy and the Netherlands", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 26, 1995, pp. 189-209.
- ZEMAN, J. y K. Shipman, "Social-contextual influences on expectancies for managing anger and sadness: the transition from middle childhood to adolescence", *Developmental Psychology*, 33 (6), 1997, pp. 917-924.
- _____ y S. Kimberly, "Influence of social context on children's affect regulation: a functionalist perspective", *Journal of Nonverbal Behavior*; 22 (3), 1998, pp. 141-165.
- ZIMA, B.T., R. Bussing, X. Yang y T.R. Belin, "Help-seeking steps and service use for children in foster care", *The Journal of Behavioral Health Services and Research*, 27 (3), 2000, pp. 271-285.

Celos y envidia: emociones humanas

—editado por la Dirección General de Estudios de Posgrado,
el Programa de Maestría y Doctorado en Psicología
y la Facultad de Psicología
de la Universidad Nacional Autónoma de México—
se terminó de imprimir en papel cultural de 75 gr,
en Digital Oriente, Calle 20, Mz. 105, lote 11
Col. José López Portillo, 09920, México, D.F.
en octubre de 2005

La edición consta de 1 000 ejemplares

Diseño y formación:

Concepto Integral en Imagen y Comunicación, S.A. de C.V.

Diseño original de portada: Cecilia Atenea Cota Trujillo

Diseño de portada: D.G. Citlali Bazán Lechuga

Obra pictórica: Carlos Orozco Romero, *En la ventana*, 1950

Óleo sobre tela.

Colección Museo Nacional de Arte, INBA