



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE MAESTRÍA y DOCTORADO EN PSICOLOGÍA
PSICOLOGÍA SOCIAL Y AMBIENTAL

**LA REGULACIÓN EMOCIONAL DE LA ENVIDIA:
UN MODELO EXPLICATIVO**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
DOCTORA EN PSICOLOGÍA
PRESENTA:
RENATA LÓPEZ HERNÁNDEZ

JURADO DE EXAMEN DE GRADO:

DIRECTORA: Dra. Lucy María Reidl Martínez
COMITÉ: Dra. Isabel Reyes Lagunes
Dra. Olga Elizabeth Hansberg Torres
Dra. Patricia Andrade Palos
Dra. María Emily Reiko Ito Sugiyama
Dra. Sofía Rivera Aragón
Dra. Alejandra del Carmen Domínguez Espinosa

México, D.F.

2009



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

Un especial agradecimiento al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y a la Dirección General de Estudios de Posgrado de la UNAM, quienes a través de su apoyo permitieron la culminación del presente trabajo.

Una mención especial al Comité Tutor: Dra. Lucy María Reidl Martínez, Dra. Isabel Reyes Lagunes, Dra. Olga Hansberg Torres, Dra. Patricia Andrade Palos; Dra. María Emily Reiko Itto Sugiyama, Dra. Sofía Rivera Aragón, y Dra. Alejandra del Carmen Domínguez Espinosa, quienes a través de sus asesorías, comentarios y directrices lograron que este trabajo hubiera sido posible. A todo el comité un agradecimiento que va más allá de lo académico, pues su acompañamiento en las diversas fases del trabajo permitió la culminación del mismo.

DEDICATORIAS

A Dios

A mi familia:

Eva, René, Adonai y Salomón. Su presencia en todos los momentos de mi vida se traduce en fortaleza que me llega desde lejos. Les dedico este trabajo, fruto del apoyo y el cariño que siempre he recibido de ustedes

Arturo:

Me acompañaste de diversas formas durante este proyecto, pero la constante siempre fue tu apoyo para la culminación del mismo. Gracias por tu presencia y tu cariño.

A mis compañeros:

Alejandro González, Samana Veregara, Octaviano García, Verónica Reyes, Karlana Cárdenas, Suzanne Garduño, Gisela Sierra, Diana Betancourt y Andrés Alcántara, quienes de una manera u otra estuvieron conmigo durante la realización de este trabajo apoyándome en todo momento, gracias.

ÍNDICE

SECCIÓN	PÁG.
Resumen	
Introducción	
CAPÍTULO 1: EMOCIONES Y REGULACIÓN EMOCIONAL	3
CAPÍTULO 2: EL PAPEL DE LA CULTURA EN LA REGULACIÓN EMOCIONAL	
Reglas de manifestación emocional	22
Individualismo-Colectivismo	
CAPÍTULO 3: LA REGULACIÓN EMOCIONAL DE LA ENVIDIA	31
CAPÍTULO 4: MÉTODO	45
Planteamiento del problema	45
Preguntas de investigación	46
Hipótesis conceptual	46
Hipótesis de trabajo	46
Definición de variables	47
Tipo de estudio	48
Consideraciones éticas	48
FASE UNO: EXPLORATORIA	49
Objetivos	49
Participantes	49
Muestreo	49
Instrumento	49
Procedimiento	50
Tratamiento	50
Resultados	50
Consideraciones preliminares	68
FASE DOS: CONSTRUCCIÓN Y CARACTERÍSTICAS PSICOMÉTRICAS DE LOS INSTRUMENTOS	70
Objetivos	70
Participantes	70
Muestreo	70
Instrumento	71
Procedimiento	75
Tratamiento estadístico	75
Resultados	75
Consideraciones preliminares	79

SECCIÓN	PÁG.
FASE TRES: PRUEBA DEL MODELO	82
Objetivo	82
Participantes	82
Muestreo	82
Instrumentos	82
Procedimiento	83
Tratamiento estadístico	84
Resultados	84
Consideraciones preliminares	99
DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	102
REFERENCIAS	110
Apéndice A: Pares comparados	122
Apéndice B: Análisis estadísticos realizados	125

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA	PÁG.
Tabla 1: Interacciones de la regulación y la intensidad emocional: correlaciones hipotéticas	17
Tabla 2: Experiencias que pueden ser parte de la envidia	33
Tabla 3: Resumen del análisis de contenido	61
Tabla 4: Comportamientos seleccionados para incluirse en la fase dos	62
Tabla 5: Respuestas seleccionadas para incluirse en la fase dos	64
Tabla 6: Respuesta seleccionadas para incluirse en la fase dos	66
Tabla 7: Situaciones generadoras de envidia	71
Tabla 8: Continuo psicológico para los comportamientos de envidia	72
Tabla 9: Análisis factorial del instrumento de “reglas de manifestación”	76
Tabla 10: Análisis factorial del instrumento de “evaluación subjetiva de la envidia”	77
Tabla 11: Análisis factorial del instrumento de “estrategias de regulación de la envidia”	78
Tabla 12: Confiabilidad del instrumento de “regulación emocional de la envidia”	78
Tabla 13: Rangos y medias teóricas de los instrumentos	84
Tabla 14: Medias y desviaciones estándar de los instrumentos	85
Tabla 15: t de Student para las variables por sexo	87
Tabla 16: Correlación entre variables general	89
Tabla 17: Correlación entre variables para hombres	90
Tabla 18: Correlación entre variables para mujeres	91
Tabla 19: Análisis de varianza para el daño emocional	93
Tabla 20: Coeficientes de correlación múltiple (R) y de determinación (R^2)	93
Tabla 21: Resumen de análisis de regresión múltiple (método <i>stepwise</i>) para variables que predicen daño emocional en jóvenes universitarios	93
Tabla 22: Resumen de análisis de regresión simple para la variable (daño emocional) que predice daño emocional en jóvenes universitarios	94
Tabla 23: Análisis de varianza para el daño emocional en hombres	95
Tabla 24: Coeficientes de correlación múltiple (R) y de determinación (R^2) en hombres	95
Tabla 25: Resumen de análisis de regresión múltiple (método <i>stepwise</i>) para variables que predicen daño emocional en hombres	96
Tabla 26: Resumen de análisis de regresión simple para la variable (daño emocional) que predice estrategias de regulación emocional de la envidia en hombres	96
Tabla 27: Análisis de varianza para el daño emocional en mujeres	97
Tabla 28: Coeficientes de correlación múltiple (R) y de determinación (R^2)	98
Tabla 29: Resumen de análisis de regresión múltiple (método <i>stepwise</i>) para variables que predicen daño emocional en mujeres.	98
Tabla 30: Resumen de análisis de regresión simple para la variable (daño emocional) que predice estrategias de regulación emocional de la envidia en mujeres	98

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA		PÁG.
Figura 1:	Modelo de regulación emocional	11
Figura 2:	Modelo de regulación emocional	12
Figura 3:	Modelo a probar	45
Figura 4:	Dimensiones para analizar	53
Figura 5:	Ejemplo de reactivos del instrumento de Reglas de manifestación	73
Figura 6:	Ejemplo de reactivos del instrumento de Evaluación subjetiva de la envidia	74
Figura 7:	Ejemplo de reactivos del instrumento de Estrategias de regulación emocional de la envidia	74
Figura 8:	Modelo general	95
Figura 9:	Modelo para hombres	97
Figura 10:	Modelo para mujeres	99

RESUMEN

La habilidad de regular las emociones permite un manejo más competente o adaptativo de las mismas, a través de una diversidad de estrategias, permitiendo un manejo adecuado de las relaciones interpersonales. Con base en lo anterior, el objetivo de la presente investigación fue construir un modelo que explicara la regulación emocional de la envidia de comparación social en jóvenes universitarios a partir de cinco variables: autoestima, reglas de manifestación, individualismo-colectivismo (IC), evaluación subjetiva y estrategias de regulación emocional de la envidia. Se partió de que los modelos de regulación emocional que existen son generales, pues aplican para todas las emociones y no consideran cada emoción particular. La investigación se conformó de tres fases: exploratoria, construcción de instrumentos y prueba del modelo. En la primera, participaron 175 jóvenes universitarios que contestaron un cuestionario abierto para explorar las reglas de manifestación, evaluación subjetiva y estrategias de regulación emocional de la envidia. Con la información obtenida, en la fase dos se construyeron instrumentos válidos y confiables que permitieran medir las tres variables mencionadas. Finalmente, en la tercera fase, 800 participantes contestaron instrumentos válidos y confiables para medir las cinco variables propuestas para la conformación del modelo de regulación emocional. Las hipótesis que se plantearon fueron: 1) diferencias por sexo en cada una de las variables; 2) las variables de autoestima, reglas de manifestación e IC como predictoras de la evaluación subjetiva de la envidia y 3) La evaluación subjetiva de la envidia como predictora del uso de las estrategias de regulación emocional de la envidia, planteándose diferencias por sexo. Se comprobaron las tres hipótesis y se obtuvieron modelos diferentes para hombres y mujeres. Se concluye con la importancia de considerar variables personales y culturales en la conformación de los modelos de regulación emocional de la envidia.

Palabras clave: Regulación emocional, emociones negativas, envidia

ABSTRACT

The ability to regulate emotions, allows a better, more competent and adaptative management, through a diversity of strategies which result, some more successfully than others, allowing an adequate control of interpersonal relationships. Based on this consideration, the objective of this investigation was to construct a model that could explain the regulation of social comparison envy in university students, considering five variables: self esteem, rules of display, individualism, collectivism (IC), subjective evaluation, and strategies of emotional evaluation of envy. Starting from the principle that existing models of emotional regulation are general, for they apply to all emotions, and do not consider each particular emotion, this study consisted of three phases: exploratory, construction of instruments, and model testing. In the first phase, 175 university students answered an open questionnaire exploring the rules of display, subjective evaluation, and strategies of emotional regulation of envy. With the information obtained from phase I, valid and reliable instruments that would permit the measurement of the three mentioned variables were constructed. Finally, in the third phase, 800 participants answered valid and reliable instruments, to measure the five proposed variables for the conformation of the model of emotional regulation. The proposed hypothesis were: 1) sex differences in each of the variables. 2) self esteem variables, rules of display and IC, as predictors of the subjective evaluation of envy, and 3) the subjective evaluation of envy as predictor of the use of strategies of emotional regulation of envy, considering sex differences. The three hypothesis were confirmed, and different models were obtained for men and for women. It is concluded that it is important to take into consideration, personal and cultural variables in the conformation of the models of emotional regulation of envy.

Key words: Emotion regulation, negative emotions, envy

INTRODUCCIÓN

La regulación emocional se refiere a cómo las personas modulan sus expresiones emocionales. Esta capacidad se forma a edades tempranas y es una habilidad fundamental para las relaciones interpersonales, pues ayuda a interactuar efectivamente con los otros. Dentro de la amplia gama de emociones que puede experimentar un individuo, se tienden a regular aquéllas que –culturalmente hablando– se consideran disfuncionales o negativas como es el caso de la envidia, que por sus características y expresiones cargadas de enojo y autoestima devaluada, amenazan seriamente la relación con los demás. La evaluación subjetiva que se tiene de esta emoción es en términos de los daños para la persona que la experimenta, de ahí que exista la presión por regularla. Es por ello que el objetivo de la presente investigación es probar un modelo que explique en hombres y mujeres universitarios el uso de estrategias de regulación emocional de la envidia. Se plantea de esta forma porque los modelos existentes aplican para todas las emociones y no consideran variables culturales, no obstante haber estudios que señalan la importancia de éstas en la regulación emocional.

Para dar cumplimiento al objetivo, la información se organizó de la siguiente forma:

En el capítulo 1, se exponen los conceptos básicos de la regulación emocional, los instrumentos que se han construido para medirla y las investigaciones en torno a este constructo. Se enfatiza a la regulación emocional como una habilidad que permite una adecuada interacción con el medio.

En el capítulo 2 se aborda el papel de la cultura en la regulación emocional a través de dos variables: reglas de manifestación emocional e individualismo-colectivismo. Se trata de ver el aspecto normativo que las culturas imponen al momento de expresar y regular emociones.

El capítulo 3 trata acerca de la regulación emocional de la envidia. Se exponen las características de esta emoción y se llega a la conclusión de que es una emoción muy regulada.

En la sección del método se desglosan las tres fases que conformaron el estudio: exploratoria, de construcción de instrumentos y prueba de modelo. Se exponen los principales resultados y se llega a la conclusión de que los modelos de regulación emocional difieren entre hombres y mujeres y se reflexiona acerca de la importancia de considerar variables personales y culturales que explican la regulación emocional de la envidia.

CAPÍTULO 1: EMOCIONES Y REGULACIÓN EMOCIONAL

Las emociones juegan un papel fundamental en el ser humano, ya que poseen un valor adaptativo en la vida de los individuos que las han convertido en un tópico de importancia dentro del campo de la Psicología (Caccioppo y Gardner, 1999). Sin embargo, si determinadas emociones se desplegaran de la forma e intensidad con que se experimentan, a menudo provocarían situaciones que distarían mucho de ser adaptativas. Por ejemplo, una expresión súbita e intensa de enojo en el trabajo puede interferir en las relaciones con los demás o incluso generar una mala toma de decisiones, siendo por ello que las emociones tienen que ser reguladas (Gross, 1999).

El presente capítulo tratará de un campo relativamente nuevo – la regulación emocional- aunque el interés en cómo las emociones pueden y deberían ser reguladas, no es novedoso (Averill, 1982). Se iniciará con una breve revisión acerca de las emociones y la importancia de su evaluación, para dar paso a los retos que ha enfrentado el campo de la regulación emocional, por qué se le considera un constructo importante, los componentes que le subyacen, los modelos de regulación emocional existentes, así como las estrategias para regular emociones. Se finalizará el capítulo con los diversos instrumentos que existen para medir al constructo y las investigaciones asociadas al mismo.

El presente trabajo parte del supuesto que señala que las emociones se caracterizan como una reacción repentina de nuestro organismo a eventos, agentes u objetos presentes en la cotidianeidad y son fenómenos complejos y multifacéticos (Cornelius, 1996) ya que poseen varios componentes: fisiológicos, cognitivos y conductuales (André y Lelord, 2001; Fox y Calkins, 2003; Ruch, 1995). De tal forma que una emoción provoca:

- sensaciones fisiológicas como activación del sistema nervioso simpático, sudoración, palpitación, etc,
- pensamientos y evaluaciones,
- conductas

Aunque se exponen por separado, los componentes de estos estados complejos y organizados se experimentan subjetivamente como una totalidad (Lazarus, Kanner y Folkman, 1980).

Keltner y Haidt (2001) consideran a las emociones del ser humano como un medio de comunicación, ya que a través de ellas se expresan las intenciones y los pensamientos, de manera que los demás obtienen información de la persona que las emite. Esta interacción se puede dar a través de la expresión, la generación de la respuesta emocional en el otro y con los incentivos que las emociones brindan para las acciones de los demás (Keltner y Kring, 1998).

En una situación de interacción personal, la gama de expresiones que pueden ocurrir cuando se experimentan emociones, abre un sinfín de posibilidades para que la otra persona responda e interactúe con el que las emite. Esto permite una dinámica entre las dos personas. Lo anterior lleva a Manstead (1991) a señalar que la vida social y las emociones están conectadas, e identifica cinco tipos de conexiones:

1. El impacto que las emociones tienen sobre el juicio y la percepción social.
2. Los factores que influyen sobre la expresión y la experiencia emocional (lenguaje, creencias, valores, etc.).
3. La capacidad que tienen las emociones de crear, mantener y disolver relaciones sociales.
4. La comunicación de las emociones por medios verbales y no verbales.
5. El sostenimiento de sistemas culturales de creencias, valores y comportamientos.

Dado que las emociones y la vida social están conectadas, éstas surgen frente a eventos, agentes u objetos presentes en la cotidianeidad (Ortony, Clore y Collins, 1988) y se dan en respuesta a una situación del medio que es significativa para el individuo.

Lazarus (1991) indica que las emociones comienzan con un estímulo o situación provocadora. El significado de la situación es interpretado por el individuo en términos de su historia (inteligencia, habilidades sociales, formas de pensar, etc.). La

combinación de estímulos e historias lleva a una evaluación particular (Lazarus, Kanner y Folkman, 1980) que desencadena la emoción (Frijda y Mesquita, 1995; Reidl, 2005; Ruch, 1995; Tooby y Cosmides, 1990).

De acuerdo con Lazarus, existen dos tipos de evaluación:

- a) primaria: en la que la persona evalúa si la interacción con el medio ambiente conlleva algún riesgo. Existen tres clases de evaluación primaria: irrelevante, benigna-positiva o estresante (en la que existen un daño o una amenaza o se anticipan situaciones de pérdida)
- b) secundaria: que se presenta cuando la persona se encuentra en desventaja o en peligro y evalúa que debe de hacer algo para mejorar su bienestar a través de varias opciones de enfrentamiento: centrado en el problema o centrado en la emoción.

En el primero se manejan los conflictos por medio de la acción directa y en el segundo, por la interpretación de la situación.

Es por ello que ante una misma situación, dos personas pueden experimentar emociones diferentes, pues si la evaluación se da en términos de la historia personal, ésta determinará qué emoción es la que surge. Por ejemplo, en el ambiente escolar, si un alumno recibe una felicitación por parte de un maestro, podría generar alegría en un compañero o envidia en otro dependiendo de cómo se evalúe la situación. R. Lazarus y B. Lazarus (1994) reconocen que dentro de la amplia gama de emociones que pueden experimentar los individuos (en este caso los compañeros) se encuentran las catalogadas como positivas y negativas, además de las básicas y las complejas. En lo que sigue, se mencionarán las características que subyacen a la primera clasificación.

Solomon y Stone (2002) indican que las emociones positivas y negativas se relacionan con lo bueno y lo malo, con la satisfacción de necesidades y deseos, y con la obediencia a ciertas reglas o principios universales. Distinguen las emociones positivas

en el sentido de que éstas tienen que ver con la satisfacción, son las que motivan a seguir reglas y exaltan las virtudes.

Por otro lado, las emociones negativas provocan serios problemas interpersonales y sociales, que amenazan no sólo las relaciones con otros, sino la misma existencia como individuos y miembros de una subcultura, grupo étnico o nación, ya que pueden provocar reacciones que pueden derivar en violencia (Reidl, 2002).

Sin embargo, Pratto y John (1991) señalan que aún las emociones negativas son importantes, porque informan sobre la necesidad de cambiar o ajustar la expresión en curso. Este valor informativo es vital en el mantenimiento de las relaciones con el entorno. En el ejemplo anterior, el alumno que reconoce que está sintiendo envidia podría modificar su sentir para no expresar esta emoción, pues se le considera intensa y socialmente problemática pues está presente un deseo de hacer daño a otros, lo que conduce a todo tipo de problemas para el individuo, la comunidad y la sociedad en general (Lazarus y Lazarus, 2000).

Como ya se mencionó, las emociones a menudo tienen que ser reguladas para evitar deterioros en las relaciones interpersonales. El campo de la regulación emocional responde a preguntas como: ¿se regulan alguna vez las emociones? ¿de qué forma influyen los individuos en las emociones que experimentan y cómo las expresan?, etc.

A este constructo se le ha estudiado de diversas maneras dentro de las diferentes subdisciplinas de la psicología, tales como el desarrollo de la personalidad, las diferencias individuales, la psicología social, las relaciones sociales y el estrés y enfrentamiento (Diamond y Aspinwall, 2003a). Ha generado una variedad de investigaciones, entre las que se encuentran el dilucidar los elementos del desarrollo implicados en la regulación emocional (Fox, 1994).

En los primeros intentos para delimitar el campo que abarca la regulación emocional, ésta era usada tanto para referirse a la manera en que los individuos influyen en sus

propias emociones, y a la manera en que influyen en las emociones de los demás. Gross (1999) plantea que este doble uso es confuso y desafortunado, ya que mezcla dos conjuntos sumamente diferentes de motivos, metas y estrategias. Sin embargo, señala que ambos tipos deben de ser examinados, pero claramente delimitados. En el presente trabajo, la regulación emocional se refiere a cómo los individuos influyen en sus propias emociones.

Otro reto planteado en este campo es que si se parte de que las emociones son fenómenos complejos que involucran respuestas en el comportamiento, en la cognición y en lo fisiológico, la regulación emocional puede involucrar cambios en uno o más de esos sistemas de respuestas (Gross, 1999; Lazarus, 1975). Dado que los componentes emocionales están interconectados, precisar específicamente lo que es regulado es uno de los principales problemas en esta área (Thompson, 1990).

Al respecto, Fox y Calkins (2003) señalan que la investigación en este campo pone énfasis en el control sobre un componente específico de la emoción: la expresión, e indican que puede deberse a que la conducta es la expresión final de la regulación emocional. Es por ello que esta investigación se centra en el aspecto conductual, pero se reconoce que todos los componentes de la emoción se encuentran interconectados y se viven como una totalidad.

Es de destacar también que en sus inicios, la regulación emocional se refería únicamente a reducir las emociones negativas a través del control de la conducta o de la mente. Sin embargo, el campo de estudio se ha extendido para incluir también la regulación de emociones positivas (Parrot, 1993), ya que existen situaciones en que las demandas del medio indican que se tienen que desplegar esfuerzos por incrementarlas por ejemplo, cuando se recibe algún regalo que no gustó del todo.

La regulación emocional parte de la palabra “regular”, que implica llevar a cabo algo de acuerdo a un conjunto de reglas, poner algo en orden o un ajuste. Es decir: tratar de instituir el orden, las reglas y efectuar un monitoreo de ellas. En el caso de la regulación

emocional, las normas o reglas externas que señalan lo apropiado o no se encuentran en un contexto social particular (Underwood, 1997). Gross (1999) define a la regulación emocional como todas las estrategias que se usan para incrementar, mantener o disminuir uno o más componentes de una respuesta emocional.

Langston (1994) identifica algunas situaciones en las que la regulación emocional se usa para incrementar una respuesta emocional: cuando se desea mostrar mayor entusiasmo ante las buenas noticias que trae la otra persona o cuando se desea reemplazar una emoción con otra. Por ejemplo, hacer esfuerzos en mostrar alegría ante la llamada de un amigo, a pesar de sentirse deprimido. Por otro lado, las situaciones que involucran una disminución de la respuesta emocional serían las que provocan daños, ataques o agresiones o cuando entra en conflicto con otra meta importante, como sucedería en el caso de elegir retirarse en lugar de pelear cuando se sabe que se perderá.

Como puede observarse, la regulación emocional permite una modulación de la respuesta que potencialmente trae inconvenientes a la persona. En este sentido, Cole, Michel y Teti (1994) señalan que la regulación emocional permite una modulación de la intensidad, la duración y la transición entre emociones. En conjunto, permiten el manejo de aquellas emociones negativas (Saarni, 1990).

La forma en cómo se regulan las emociones afecta a las relaciones personales, el bienestar general e incluso puede incidir en el estrés (Gross, 2002). Una deficiente regulación emocional puede generar situaciones que causan sufrimiento a la persona y a los demás, ya sea a través de acciones agresivas, impulsivas, decisiones apresuradas, Así que la regulación emocional permite un manejo emocional más competente o adaptativo (Garber y Dodge, 1991; Underwood, 1997) por medio de una diversidad de estrategias, algunas más exitosas que otras (Mayer y Salovey, 1997).

Aun más: una mala regulación en la experiencia y expresión emocional puede subyacer a muchos desórdenes psicológicos (Calkins y Dedmon, 2000; Stewart, Zvolensky y

Eifert, 2002). Por el contrario, un entrenamiento en la habilidad de regular emociones podría ayudar a interactuar efectivamente con los otros (Eisenberg, Fabes, Guthrie, Murphy, Maszk, y Holmgren, 1996; Lopes, Salovey, Coté y Brees, 2005). No es de extrañar entonces que a través de este constructo se evalúen las conductas mal adaptativas (Gross y Muñoz, 1995).

Un mayor acercamiento a este constructo permite identificar los componentes que le subyacen. Gratz y Roemer (2004) postulan que la regulación emocional engloba diversos componentes a los que consideran como habilidades, y que la ausencia de alguna de ellas, podría indicar una dificultad en la regulación emocional. Dentro de estas habilidades encontramos: 1) la conciencia y el entendimiento de las emociones; 2) la aceptación de las emociones; 3) la habilidad para controlar la conducta impulsiva y actuar en consecuencia con las metas deseadas cuando se está experimentando emociones negativas y 4) la habilidad para usar estrategias de regulación emocional apropiadas a la situación, flexibilidad para modular las respuestas emocionales y los deseos a fin de cumplir las metas individuales y demandas situacionales.

Saarni (1990) por su parte, amplía los componentes necesarios para una regulación emocional a través de su modelo de competencia social:

- Conciencia de las propias emociones.
- Capacidad para detectar las emociones de otros.
- Habilidades en el lenguaje emocional que dicta la propia cultura.
- Empatía para con las emociones del otro.
- Aceptación de que lo que se siente puede ser diferente de lo que se expresa.
- Conocimiento de las reglas de manifestación cultural.
- Habilidad para descifrar el estado emocional de los otros.
- Entendimiento de que la propia conducta emocional influye en los otros.
- Habilidad para enfrentar emociones negativas.
- Entendimiento de que las relaciones interpersonales dependen de la reciprocidad emocional.
- Capacidad para la autoeficacia emocional.

Gratz y Roemer (2004) señalan que la regulación emocional no sólo involucra la modulación de la generación emocional, sino también la conciencia, el entendimiento y la aceptación de las emociones, así como la habilidad para actuar de la manera deseada sin tener en cuenta el estado emocional.

Diamond y Aspinwall (2003a), Fox y Calkins (2003) y Thompson (1994) identifican dos componentes implicados en la regulación emocional: los intrínsecos y los extrínsecos. Ambos se relacionan con el monitoreo, la evaluación y la modulación de las respuestas emocionales que suceden en una diversidad de situaciones. Los factores intrínsecos son: el temperamento (Calkins, 1994; Calkins y Johnson, 1998; Fox, Henderson, Rubin, Calkins y Schmidt, 2001), la atención (Ahadi y Rothbart, 1994; Rothbart, 1986; Rothbart, Posner y Boylan, 1990) y el control inhibitorio, o la habilidad para inhibir respuestas (Fox y Calkins, 2003) así como la función ejecutiva, en la que se utiliza una secuencia de habilidades de procesamiento de la información que permite reconocer, interpretar y evaluar un conjunto de circunstancias antes de generar una respuesta apropiada de regulación emocional (Dodge, 1991). Los factores extrínsecos son: la interacción con los padres, las relaciones entre hermanos y pares, y la cultura, a través de las reglas de manifestación emocional.

La capacidad para regular emociones, a través de los componentes o habilidades señaladas por los autores expuestos dista mucho de ser una tarea fácil, sobre todo si se piensa en algunas situaciones en las que la regulación emocional se antoja complicada. Por ejemplo, en el enojo cuando se está en medio del tráfico, puede conducir a serios altercados entre los implicados en algún accidente, o la envidia cargada de resentimiento hacia quien le fue concedido un ascenso. Esto introduce la idea de que la regulación emocional difiere según la emoción experimentada.

Gross (1999) propone una manera de organizar los procesos implicados en la regulación emocional a través de un modelo de la generación emocional. En éste, se inicia con una evaluación de la emoción, desencadenando un conjunto de respuestas

emocionales, de experiencias y de cambios fisiológicos. Dichas respuestas pueden ser moduladas, lo que resultará en la respuesta emocional final (ver figura 1).

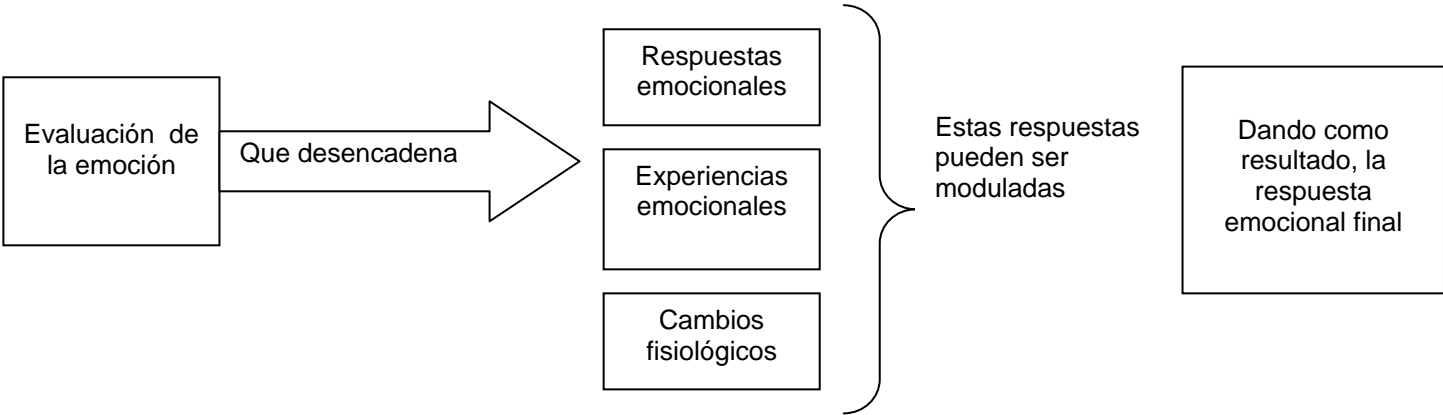


Figura 1. Modelo de regulación emocional. De: Emotion regulation. Past, present, future. (Gross,1999, *Cognition and Emotion*, pp. 551-573).

Por su parte, Eisenberg y Fabes (1992) proponen un modelo acerca del papel de la regulación emocional en la respuesta emocional y conductual:

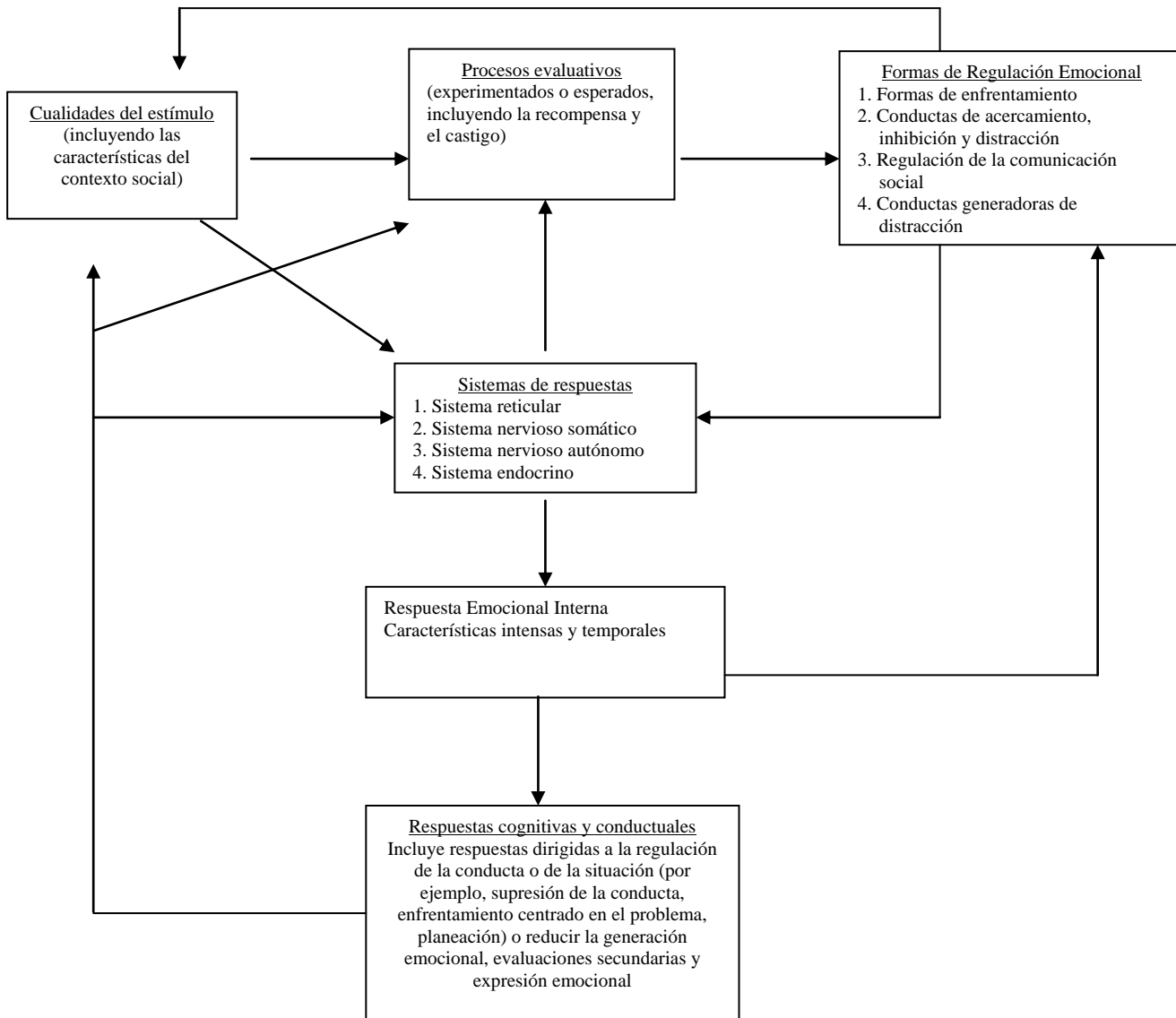


Figura 2. Modelo de regulación emocional. De: Emotion, regulation and the development of social competence. (Eisenberg y Fabes, 1992, *Emotion and social behavior*, pp 119-150).

En este modelo, las características de un estímulo o situación se evalúan en términos de su potencial para la recompensa o el castigo. Esta evaluación hace que emerjan distintas formas de regulación emocional.

Los modelos anteriores rescatan los procesos presentes en el individuo en lo que a la regulación emocional se refiere: existe una evaluación que deriva en diversas respuestas emocionales y cambios fisiológicos, que a su vez pueden ser regulados por medio de diferentes estrategias, y se contempla en ellos el papel del medio ambiente o de la cultura en la que se desenvuelve el individuo, la que sin duda impone, a través de las reglas de manifestación emocional, el cómo, cuándo y dónde es apropiado o no desplegar determinadas emociones.

Uno de los aspectos que podría estar incluido en el contexto social, enunciado en los modelos anteriores es la posición que el individuo interesado en regular sus emociones ocupa dentro de su grupo de referencia. Por ejemplo: un estudiante de recién ingreso a la licenciatura, para quien la pertenencia a un grupo de amigos representa una fuente de estabilidad, es probable que sea más propenso a modular la expresión emocional ante sus pares -en especial de emociones negativas- que aquél a quien no le es tan significativo la pertenencia a un grupo de amigos.

No obstante, Eisenberg y Fabes (1992) señalan que la característica más importante de su modelo es que hay formas de regulación emocional: estrategias que usa la gente para regular sus emociones. Las estrategias identificadas por estos autores son:

- Desvío de la atención cuando está empezando el estímulo adverso.
- Mantener la atención en el estímulo adverso (enfoque atencional).
- Control de la acción (iniciándola o manteniéndola).
- Control inhibitorio (inhibición de la acción).
- Cambio cognitivo.

Señalan que estas estrategias tendrían que combinarse con esfuerzos conductuales para manejar las demandas específicas internas o externas que exceden los recursos del individuo.

Lazarus y Folkman (1984), a su vez, mencionan estrategias para modular emociones:

- Distorsión de la realidad.
- Cambiar la atención a distintos aspectos de la situación.
- Distracción.
- Diversos comportamientos para cambiar la situación (moverse, expresiones faciales o conductas que alteren la situación).

Por su parte, Gross (1999) se centra en dos estrategias de regulación a las que considera fundamentales para que se puedan regular emociones: reevaluación y supresión.

Con respecto a la reevaluación, Gross indica que una situación por sí sola no genera una emoción, sino la evaluación de la situación por parte del individuo. De ahí que una forma para regular sería modificar la manera en que ésta es evaluada; es decir, reevaluarla. Con ello se obtiene una disminución de la respuesta emocional, por ejemplo: ante un insulto disimulado, se puede reevaluar que en realidad se trató de una broma, lo que permitirá desplegar una respuesta diferente a la que sucedería si se evalúa como un insulto. Diversas investigaciones señalan que esta estrategia permite una disminución del impacto de la experiencia emocional (Cantor y Wilson, 1984).

Otras estrategias también mencionadas por Gross (1998) incluyen:

- Selección de la situación: aproximarse o alejarse de personas o situaciones con base en su probable impacto emocional.
- Modificación de la situación: modificar el entorno para alterar el impacto emocional.
- Despliegue de la atención: que incluye la distracción o el centrarse en aspectos no emocionales de la situación.

- Cambio cognitivo: reevaluar la situación para alterar el significado emocional cambiando la forma de pensar.
- Modulación de la respuesta: modificar la respuesta una vez que haya surgido.

Se puede observar que una característica de la regulación emocional es que lo más adecuado es la modulación de la emoción en lugar de su eliminación (Melnick y Hinshaw, 2000; Thompson y Calkins, 1996).

Dada la importancia de la modulación de emociones y el interés en este constructo, se han construido instrumentos para determinar la capacidad de regulación emocional de los individuos. A continuación se señalan algunos de ellos.

Catanzaro y Mearns (1990) elaboraron la Escala de Regulación del Humor Negativo (NMR, por sus siglas en inglés), que evalúa las creencias y las estrategias que llevan a modular emociones negativas.

El TMMS (Escala de Rasgo Meta-Humor) construida por Salovey, Mayer, Goldman, Turvey y Palfail (1995) que evalúa las diferencias individuales en la habilidad para manejar emociones. Contiene tres subescalas: conciencia emocional, entendimiento emocional y estrategias de regulación emocional. En esta escala se miden aquellos elementos que los autores consideran básicos para regular emociones, pues plantean que sin la conciencia y el entendimiento de las mismas, difícilmente se puede acceder a una habilidad regulatoria en lo que a emociones se refiere.

La Escala de Problemas en la Regulación Emocional (DERS por sus siglas en inglés) fue elaborada por Gratz y Roemer (2004). Consta de cuatro subescalas: conciencia y entendimiento emocional, aceptación de la emoción, habilidad para alcanzar objetivos y el uso de estrategias de regulación emocional.

Por otra parte, las investigaciones en este campo son diversas. Los constructos que se han relacionado con la regulación emocional son: la intensidad emocional (Eisenberg y

Fabes, 1992); la diferenciación emocional (Barret, Gross, Christensen y Benvenuto, 2001); las metas y los compañeros sociales (Shipmen, Zernan y Stegall, 2001) y la calidad de la interacción social (Lopes, Salovey, Coté y Beers, 2005). A continuación se exponen los principales resultados de cada investigación.

Eisenberg y Fabes (1992), indican que la interacción entre la intensidad emocional (la fuerza con la cual se experimentan las emociones) y las estrategias de regulación emocional podrían explicar mucho de la personalidad y el comportamiento social de los individuos. Con base en esta afirmación, presentan un modelo de correlaciones hipotéticas en las que asocian diferentes niveles de intensidad emocional y estilos de regulación emocional. Recalcan que sus predicciones están basadas en la teoría, en investigaciones empíricas y algunas más en la lógica, tal como se refleja en la tabla 1.

Tabla 1

Interacciones de la regulación y la intensidad emocional: Correlaciones hipotéticas

Intensidad Emocional	Estilo de Regulación		
	<u>Altamente controlado</u>	<u>Óptima regulación</u>	<u>Baja regulación</u>
(sin valencia)	Alto control inhibitorio, bajo control activacional, bajo uso de comunicación social.	Moderado uso de control inhibitorio, uso relativamente alto de control activacional y mecanismos de comunicación social, uso flexible de mecanismos autoregulatorios, enfrentamiento centrado en el problema.	Bajo uso de control inhibitorio, enfrentamiento centrado en la emoción
Moderadamente alta	<u>Inhibido</u> Expresivo en la edad joven, pero aprende a inhibirla, tímido, bajo en habilidades sociales promedio, pérdida de flexibilidad en el enfrentamiento, propenso a la ansiedad y al malestar personal.	<u>Expresivo</u> Sociable, popular, conductas de enfrentamiento constructivas, resiliente, conductas simpáticas y espontáneas, propenso al despliegue de emociones positivas.	<u>Conducta activa, no controlable</u> Sociable, extrovertido, controversial, con formas no constructivas de enfrentarse con la emoción, propenso a la agresión, baja conducta prosocial, tendencia al malestar personal, frustración y negatividad.
Moderadamente baja	<u>Inhibido y pasivo</u> Fuertemente controlado, inexpresivo, introvertido, propenso a la huida, bajas habilidades sociales, con falta de popularidad, rígido en el enfrentamiento.	<u>Plácido</u> Expresividad promedio, sociable, competente y popular, enfrentamiento constructivo, resiliente, moderado en su conducta prosocial y simpatías, propenso al despliegue de emociones positivas.	<u>Conducta errática</u> Bajo en popularidad, con enfrentamiento no constructivo, propenso a la agresión y conductas de manipulación, bajo en conducta prosocial.

Aunque las interacciones entre la intensidad y la regulación emocional pueden explicar las diferencias individuales, Eisenberg y Fabes (1992) consideran que también la

sociedad influye en el estilo y en el grado de regulación emocional y por lo tanto, en las respuestas sociales relacionadas.

Barret, Gross, Christensen y Benvenuto (2001) llevaron a cabo una investigación para probar que los individuos que experimentan sus emociones con un alto grado de diferenciación, son los mejores en regular en comparación con aquéllos con una pobre diferenciación emocional. Partieron del razonamiento de que algunos individuos pueden diferenciar sus emociones y realizar distinciones finas entre ellas: pueden saber si están experimentando enojo, tristeza, nerviosismo o felicidad, relajación o entusiasmo. En contraste, otros individuos únicamente representan sus emociones en un continuo de placer-no placer, lo que implica que aquéllos que pueden diferenciar sus emociones, pueden tener un alto conocimiento emocional de sí mismos, y por consiguiente influir en sus emociones. Encontraron que la diferenciación emocional y la regulación emocional se encuentran muy relacionadas en el caso de las emociones negativas, particularmente cuando éstas se experimentaban con un alto grado de intensidad. Lo anterior los llevó a concluir que la regulación emocional debe considerarse de forma separada para emociones positivas y negativas. Postulan que esto se debe a la gran presión que ejercen determinadas culturas para regular las emociones negativas.

Shipman, Zernan y Stegall (2001) investigaron en niños y adolescentes, la manera en la que las metas (prosociales y autoprotectoras), los compañeros sociales (padre, madre y mejor amigo), la edad y el sexo interactúan para utilizar estrategias de regulación emocional, así como las expectativas de los resultados de esta regulación. Concluyen que el tipo de meta y los compañeros sociales influyen en la decisión de regular emociones.

Con respecto a la edad, los investigadores señalan que los niños grandes, comparados con los más jóvenes, demuestran un gran conocimiento acerca de lo que se considera apropiado expresar, y reportan mayor presión para regular su manifestación emocional. Los adolescentes son más propensos a inhibir la expresión emocional que sus compañeros más jóvenes y esperan resultados más negativos de su despliegue emocional en ciertas situaciones sociales.

Los resultados de este tipo de investigaciones dan luz sobre la importancia de considerar la posición con relación a los otros; es decir con relación al grupo de pertenencia al momento de regular las emociones.

Lopes, Salovey, Coté y Beers (2005) señalan que la regulación emocional es probablemente la habilidad más importante para la interacción social debido a su influencia directa en la expresión emocional y directamente en la conducta. Un arrebato inapropiado de enojo puede destruir una relación por siempre. Indican que la regulación emocional puede influir sobre la interacción social a través de varios mecanismos, ya que colorea el tono emocional del encuentro social. Como mencionan Argyle y Lu (1990); la expresión de emociones positivas tiende a generar respuestas favorables de otros, mientras que la expresión de emociones negativas generalmente aleja a las personas.

Es así que Lopes, Salovey, Coté y Beers (2005) realizaron una investigación en la que relacionaron a la regulación emocional con diversos indicadores de la calidad de las interacciones sociales entre estudiantes que vivían en la Universidad de Yale.

La hipótesis era que las habilidades de regulación emocional estarían relacionadas con los indicadores de la calidad de las interacciones sociales. Los resultados demostraron que la regulación emocional se correlaciona con indicadores de la calidad de la interacción social. Derivado de sus hallazgos, los autores postulan que entrenando a las personas en la habilidad de regular sus emociones, se podría ayudar a interactuar efectivamente con los otros (Lopes, Salovey, Coté y Beers, 2005).

Hasta el momento, se han expuesto argumentos e investigaciones que posicionan a la regulación emocional como un constructo sumamente importante en la calidad de la interacción con los demás. A continuación, se destaca que esta capacidad regulatoria inicia en edades tempranas. Lo anterior refuerza aún más la importancia de este constructo, ya que se encuentra presente desde la infancia (Fogel, 1982; Fox y Calkins, 2003; Fox, Henderson y Marshall, 2001; Kochanska, Coy y Murria, 2001; Rothbart, 1991; Underwood, 1997), pero ésta se modifica a lo largo del desarrollo, pues los

procesos psicológicos, las metas y las necesidades también cambian a lo largo de la vida (Diamond y Aspinwall, 2003b).

Shipman, Zeman y Stegall (2001) indican que en los niños la expresión emocional sirve como medio de comunicación de las intenciones del sujeto hacia sus compañeros, así como para regular sus interacciones. En el proceso del desarrollo, los niños aprenden a manejar las emociones, a fin de facilitar su adaptación al medio social. Deben entender cómo su expresión emocional puede impactar a los demás y deben aprender a desarrollar estrategias para enmascarar la expresión emocional, cuando esa expresión pudiera tener un efecto no deseado.

Reissland y Harris (1991), Zeman y Garber (1996) y Zeman y Shipman (1997) coinciden en señalar que incluso los niños son capaces de manejar espontáneamente su despliegue emocional ante diversas situaciones, y que esta habilidad tiende a mejorar con la edad, pues se continúan desarrollando sofisticadas habilidades para el manejo de la expresión emocional (Saarni, 1989), ya que surgen una variedad de cambios entre los que se encuentran las metas, las relaciones y las habilidades cognitivas (Magai, 2001). Lo anterior crea contextos diferentes para la experiencia emocional y por ende, en la regulación emocional.

Las personas de todas las edades pueden regular sus emociones por medio de gestos y expresiones vocales (Rothbart y Derryberry, 1981). Sin embargo, conforme avanza la edad, se vuelve más importante la especialización de las estrategias de regulación emocional (Underwood, 1997), con el fin de poderlas desplegar de una manera selectiva ante diferentes circunstancias e integrarlas en un repertorio de procesos autoregulatorios (Diamond y Aspinwall, 2003b).

Gottman y Mettetal (1986) indican que en la adolescencia, ocurren profundas transformaciones en la regulación emocional, ya que está presente un fuerte control emocional en las interacciones con sus pares. Los adolescentes usan sus habilidades de pensamiento abstracto para evaluar sus emociones y las de sus amigos. Es por ello

que Walden y Smith (1997) proponen mayor investigación en las tendencias del desarrollo por grupos de edad; es decir, cómo cambia la regulación emocional durante la niñez, la adolescencia y más adelante.

Para finalizar, y como se señaló anteriormente, la palabra regular implica poner algo en orden o en ajuste de acuerdo con un conjunto de reglas, que señalan lo que es apropiado o no con respecto a la expresión de las emociones en una sociedad en particular. Esta referencia a la sociedad obliga a incluir una revisión del papel de la cultura en la regulación emocional. El siguiente capítulo tratará de dos constructos sociales que se le relacionan: las reglas de manifestación emocional y el individualismo-colectivismo (IC).

CAPÍTULO 2: EL PAPEL DE LA CULTURA EN LA REGULACIÓN EMOCIONAL

Cada sociedad es diferente, posee normas para realizar las cosas y también para expresar las emociones. Donde se castiga la expresión de unas, se premia la expresión de otras. Estas variaciones son importantes al momento de hablar de una regulación emocional.

Frijda y Mesquita (1995) señalan que los aspectos de la emoción que se ven influidos por la cultura son tres:

- 1) Las consecuencias sociales que regulan la expresión y la supresión de emociones.
- 2) Las normas que señalan cómo se deben expresar y,
- 3) Sus funciones cohesivas.

Existe consenso con respecto a que la expresión y regulación emocional y las conductas sociales son dependientes del contexto; es decir, de la cultura (Eisenberg y Fabes, 1992; Gratz y Roemer, 2004; Gross, 1999; Thompson y Calkins, 1996). Por ello, para entender la experiencia y la expresión de las emociones se debe considerar el contexto cultural en el que éstas se desarrollan (Markus y Kitayama, 1991; Mesquita y Ellsworth, 2001; Scherer y Wallbott, 1994).

Las estrategias de regulación emocional que despliegan los individuos, sin tomar en cuenta la información del contexto en el cual son usadas, puede dar poca información acerca de la habilidad de la persona para regular efectivamente sus emociones (Cole, Michel y Teri, 1994). Por lo tanto, resulta importante considerar la influencia de la cultura en la regulación emocional. Dos constructos psicológicos que se relacionan con ella son las estrategias de manifestación emocional y el Individualismo-Colectivismo (IC).

Reglas de manifestación emocional

M. Sherif, y C. Sherif (1975) señalan que el aspecto normativo es fundamental para un orden en la vida social. Cada grupo humano tiene un conjunto de valores que hace que ciertos objetos se consideren deseables y que se eliminen otros, que se acepten ciertas emociones o que se prohíban otras. En este sentido, mencionan que la norma es una escala de valor que designa un rango aceptable para el comportamiento, la actividad, los eventos, las creencias o cualquier otro objeto de interés para los miembros de una sociedad particular.

Para estos autores, la norma social es un concepto que puede usarse en la psicología para referirse a todas las regularidades de la vida social que incorporan la evaluación de los objetos, las personas, las acciones y las ideas. De esta forma, existen reglas que definen lo que se hace, lo que debe hacerse, lo que se espera, lo que es bueno, deseable, o incluso ideal, lo mismo que lo que es malo o prohibido.

La importancia de considerar a la normatividad en las emociones, radica en que al ser éstas piedras angulares del mundo social, afectan las relaciones con los otros de muy diversas maneras. En este sentido Soto, Levenson y Ebling (2005) señalan que las culturas desarrollan normas de lo que constituye una conducta emocional deseable y lo que constituye una conducta emocional indeseable. Las diferencias en las condiciones sociales, tradiciones e ideales de cada cultura en particular generan que esas normas puedan variar considerablemente de una cultura a otra cultura.

Las normas que rigen a la expresión de las emociones son tópico de interés para la investigación transcultural . Mucha de la investigación en estas normas se ha centrado tanto en las reglas de manifestación (Matsumoto y Kupperbusch, 2001) como en las normas que guían la expresión emocional de los miembros de una cultura en particular (Eid y Diener, 2001).

Las reglas culturales de manifestación emocional son normas sociales que prescriben cómo se deben 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 tomadas por la cultura que se tienen en relación con ciertas emociones, sobre todo con las clasificadas como negativas (Eid y Diener, 2001).

Son reglas aprendidas que dictan el manejo de la expresión emocional basado en circunstancias sociales (Matsumoto, Takeuchi, Andayani, Kouznetsova y Krupp, 1998). Estas reglas difieren de acuerdo con la cultura y el contexto social (Matsumoto, 1990) y por medio de ellas, se explica la influencia de la cultura sobre la expresión emocional.

Estas reglas se transmiten por medio de instituciones como la familia, la escuela, las organizaciones religiosas e inclusive por la exposición a los medios. Fox y Calkins (2003) mencionan que se aprenden conforme aumenta el desarrollo emocional de la persona y que su éxito llega hasta la edad escolar e incrementa con la edad (LaFreniere, 2000). Por lo tanto, en un adulto estas reglas ya están presentes, pues sabe lo que está bien o lo que está mal con respecto a la expresión emocional.

Las reglas de manifestación son diferentes para hombres y para mujeres, debido a que indica que existen roles particulares que varían de cultura a cultura sobre lo que se espera de una mujer y de un hombre al momento de expresar sus emociones (LaFrance y Banaji, 1992; Plant, Hyde, Keltner y Devine, 2000). Al respecto, Zeman y Garber (1996) encontraron que las niñas americanas expresan más la tristeza, la timidez y el miedo que los niños. Cole (1986) por su parte, señala que los niños tienden a expresar la irritación, el desacuerdo, la frustración y el enojo de una manera más abierta que las niñas. El autor indica que existen diferencias tanto inter como intra culturas.

En otro estudio Joshi y Maclean (1994) encontraron que las mujeres de la India aprenden a inhibir su expresión emocional cuando se encuentran en presencia de los adultos a edades más tempranas que los hombres. Los mismos resultados se encontraron en Inglaterra. Joshi y Maclean postulan que esto se debe a que las mujeres tienen una gran presión para que adopten una actitud de respeto y de regulación de la conducta, sobre todo cuando están con personas mayores.

En estudios de observación, Davis (1995) indica que las mujeres manejan su expresión emocional de una manera apropiada para la cultura en la que se encuentran. Este manejo cultural apropiado de la expresión emocional aparece en edades más tempranas en niñas que en los hombres.

Los descubrimientos en las diferencias por sexo en la expresión emocional son consistentes a lo largo de diversas investigaciones (Hall, Carter y Horgan, 2000; LaFrance y Banaji, 1992).

Estas diferencias por sexo y por cultura en las reglas de manifestación ocasionan que las estrategias de regulación varíen en su tipo. Matsumoto, Takeuchi, Andayani, Kouznetsova y Krupp (1998) identifican las siguientes:

- Amplificación: expresar la emoción de manera más intensa a la que originalmente se sintió.
- Disminución: expresar la emoción de manera menos intensa que la que originalmente se sintió.
- Neutralización: no hay despliegue de la emoción.
- Enmascaramiento: despliegue de una emoción diferente a la que originalmente se sintió.
- Calificación: despliegue de la emoción, acompañada de otra.
- Expresión no modificada: expresar la emoción como se siente, sin modificaciones.

Por otra parte, la investigación en esta área se centra principalmente en estudios de corte transcultural en el que se comparan las reglas de manifestación emocional entre culturas:

Ekman (1972) exploró las reglas de manifestación que despliegan americanos y japoneses ante la presencia de un científico prominente. Proyectó una película generadora de estrés en dos condiciones: cuando japoneses y americanos se

encontraban solos y cuando se encontraban con un científico prominente. En la primera condición ambos grupos hacían expresiones faciales de disgusto, enojo, miedo y tristeza. En la segunda condición los japoneses sonreían para enmascarar sus emociones, mientras que los americanos sí las expresaban como originalmente las habían experimentado. Ekman señala que esas diferencias ocurrieron debido a que los japoneses tienen unas reglas de manifestación para ocultar sus emociones negativas ante personas que consideran de alto rango.

Matsumoto (1990) exploró también en americanos y japoneses qué tan apropiado era manifestar seis emociones en ocho contextos sociales (solo, en público, con un amigo cercano, con familiares, en circunstancias casuales, con gente de alto y bajo rango y con niños). Los resultados demuestran que los americanos, a diferencia de los japoneses, consideran más apropiado expresar las emociones negativas al interior de su grupo. En cuanto a la felicidad, los japoneses consideran que no es apropiada expresarla fuera del grupo.

Los resultados arrojados por las diversas investigaciones en torno a las emociones y las reglas de manifestación cultural revelan la importancia de considerar el aspecto normativo de la cultura en lo que al despliegue de emociones se refiere, y la importancia de incluir al constructo de las reglas de manifestación cultural si se desea conocer la forma en que las personas regulan sus emociones. Revelan además la existencia de otro constructo que también explica la influencia de la cultura en la regulación emocional: el Individualismo-Colectivismo.

Individualismo-Colectivismo

El Individualismo-Colectivismo (IC) hace referencia a la valoración que se da entre el individuo y el grupo. Este constructo surgió de una investigación transcultural realizada por Hofstede (1980), que tenía como finalidad el entendimiento de las culturas, de acuerdo a variables psicológicas. En el estudio se compararon personas que trabajaban para una misma empresa transnacional con filiales en distintas partes del mundo. Los resultados indicaron la presencia de cuatro dimensiones culturales: distancia hacia el

poder, tolerancia a la ambigüedad, masculinidad-femineidad e individualismo-colectivismo.

El estudio del constructo de Individualismo-Colectivismo es útil para realizar una clasificación de las culturas (Triandis, 1994), las cuales pueden ser individualistas o colectivistas. Triandis menciona que las culturas individualistas son aquéllas en donde la cultura le da más importancia a los logros individuales, de tal forma que primero está el individuo y después los demás. Por el contrario, las culturas colectivistas son aquéllas en las que se apoya e impulsa a los individuos, considerando antes que al individuo, al grupo o colectivo. Cada uno se puede clasificar a su vez, en horizontal y vertical.

El colectivismo horizontal se refiere a que además de preferir al grupo, se perciben las relaciones sin jerarquías, es decir, todos iguales. Es el caso contrario para el colectivismo vertical, sí se perciben jerarquías.

El individualismo horizontal se refiere a la preocupación por uno mismo, pero considerando a los demás con los que se compite con los mismos derechos. En el individualismo vertical, se buscan las metas individuales, en donde puede haber asociación con otras personas, pero con el único fin del logro de las metas particulares (García, 2003).

Por otra parte, Markus y Kitayama (1991) explican las diferencias entre culturas individualistas y colectivistas en función de la construcción del self, que puede ser independiente o interdependiente:

- El self independiente consiste en una serie de atributos interiores (disposiciones, motivos, valores) que convierten a un individuo único, diferente de otros. En las culturas donde predomina un self independiente, las personas son propensas a ser independiente de los otros y a actuar sobre la base de sus metas individuales. Los modelos de personalidad que caracterizan al self independiente Triandis (1995) los caracteriza como idiocentrismo. Las culturas en las que el

idiocentrismo son el modelo de personalidad dominante son llamadas culturas individualistas. Así, las personas con un self independiente se encuentran en culturas individualistas con más frecuencia que en las culturas colectivistas.

- El self interdependiente (o relacional), se caracteriza por la creencia de que el self no puede ser separado de los otros o del contexto social. El self es parte de un todo que abarca las relaciones sociales. Las personas con un self interdependiente regulan sus emociones, pensamientos y acciones en función de otras personas. El modelo de personalidad que caracteriza el self interdependiente se llama alocentrismo (Triandis, 1995). En las culturas colectivistas, en las cuales este self es el predominante, la norma social es mantener la armonía con los otros para cumplir con las obligaciones sociales y para apoyar las metas de los otros que se encuentren relacionados con el propio self.

Entre las culturas identificadas con un self interdependiente, Triandis, Marín, Lisansky y Betancourt (1984) encontraron la existencia de una fuerte presión normativa en las culturas latinoamericanas para actuar de una manera positiva hacia los otros. Se valora la afiliación, la cohesión grupal y el mantenimiento de fuertes relaciones interpersonales (Carrillo, 1982; Eisenberg, 1999; Soto, Levenson y Ebling, 2005)

Entre las investigaciones relacionadas con el constructo de Individualismo-Colectivismo, se encuentra la realizada por Sommers (1984) quien exploró el valor de diversas emociones (amor, felicidad, júbilo, odio, terror, furia, culpa, frustración, miedo y vergüenza, entusiasmo, respeto, orgullo) en diferentes culturas (Estados Unidos, Grecia y China). Sommers encontró fuertes similitudes inter culturales con respecto al amor, felicidad y júbilo, ya que se consideraban deseables en todas las culturas. También hubo similitudes por lo que respecta al odio, terror y furia, ya que se consideraron peligrosas y destructivas. Por otro lado, Stipek (1998) comparó al orgullo entre chinos y americanos. Encontró que para los chinos, el orgullo se acepta más cuando los logros se deben a los otros y no a uno mismo.

Matsumoto, Takeuchi, Andayani, Kouznetsova y Krupp (1998) examinaron las diferencias que presentaban diversas naciones en las reglas de manifestación emocional, e investigaron el grado en que esas diferencias eran atribuidas al Individualismo y Colectivismo (IC). Los participantes fueron de Estados Unidos, Japón, Corea del Sur y Rusia y los resultados indican la existencia de diferencias en la nacionalidad, en el IC y las reglas de manifestación, e indican que éstas variables se encuentran correlacionadas. Encontrándose adicionalmente diferencias por sexo para las emociones de enojo, desprecio y disgusto. Es así como los autores señalan la utilidad del concepto de IC para el entendimiento de las diferencias culturales en las emociones.

Eid y Diener (2001) analizaron las diferencias en las normas para experimentar diversas emociones (alegría, cariño, orgullo, satisfacción, enojo, miedo, tristeza y culpa) de dos países que catalogaron como individualistas (Estados Unidos y Australia) y de dos países que catalogaron como colectivistas (China y Taiwán). Los resultados revelaron la existencia de normas universales y de normas específicas para experimentar las emociones, encontrándose que las naciones individualistas presentaron mayor uniformidad en sus normas, en particular con las emociones positivas.

Kim y Eid (2004) realizaron un estudio transcultural en el que analizaron las normas para experimentar diversas emociones (gozo, cariño, orgullo, satisfacción, enojo, miedo, tristeza y culpa) en cinco naciones africanas (Ghana, Nigeria, Sudáfrica, Tanzania y Zimbabwe). Los resultados mostraron mucha variabilidad en las normas tanto inter como intra naciones. Con un análisis de clases latentes, demostraron que las naciones africanas más colectivistas calificaron a la culpa más deseable y al orgullo menos deseable que las naciones africanas menos colectivistas. Todas las naciones calificaron como indeseables a las emociones negativas.

García (2003) llevó a cabo una investigación con población mexicana, en la que uno de sus objetivos era obtener un instrumento válido y confiable que permitiera evaluar el grado de pertenencia a la cultura Colectivista-Individualista como lo propone la teoría de Triandis (1994). Los resultados indican que los individuos se identificaron más con el individualismo horizontal y por el otro lado, con el que menos se identifican es con el modo colectivista vertical. Desagregando los resultados por sexo, García encontró que los hombres ponen mayor valor en el Individualismo que las mujeres y estas presentan una media más alta que los hombres en Colectivismo. García concluye que se tiende ahora más al Individualismo que al Colectivismo, al menos para la muestra urbana estudiada.

Soto, Levenson y Ebling (2005) creen que la presión que las culturas latinas ejercen para desplegar un comportamiento emocional positivo hacia los demás, surge con mayor probabilidad ante situaciones en las que se tenga suficiente tiempo para que la evaluación se dé, y de esta forma preparar respuestas culturalmente apropiadas. Indican también la existencia de diferencias por sexo en la conducta emocional.

Para finalizar, en los capítulos anteriores se mencionó que existe la tendencia a regular las emociones que se consideran negativas y que se experimentan con mayor intensidad. La presión cultural para regular este tipo de emociones también es fuerte, pues existen reglas de manifestación que dictan lo inapropiado de expresarlas. Este trabajo trata de la regulación emocional de la envidia, pues se considera que posee

todas las características para que exista una fuerte regulación de la misma. El siguiente capítulo brindará un sustento del porqué se eligió a esta emoción para su estudio en lo que a la regulación emocional se refiere.

CAPÍTULO 3 LA REGULACIÓN EMOCIONAL DE LA ENVIDIA

La envidia y los problemas que genera tanto en el ámbito personal como en la relación con otros ha sido objeto de atención desde tiempos remotos (Ashwin, 1999). Las características que esta emoción posee la han llevado incluso a ser catalogada por la religión católica como un pecado capital (André y Lelord, 2001), de ahí que se le discuta como un problema de naturaleza humana pues no es placentero admitirla (Parrot, 1991).

La palabra envidia viene del latín *invidere*, que significa mirar sobre la maldad. Mirar la buena fortuna del otro con un sentimiento de mortificación cuando se contempla su ventaja, es el miedo a que otros tengan más que uno (Ashwin, 1999).

La envidia es un proceso en el que intervienen varias partes (Stanford Encyclopedia of Philosophy, 2002):

- a) El sujeto (alguien que envidia),
- b) El otro (una parte que es envidiada y que puede ser una persona o un grupo de personas) y
- c) El bien (alguna posesión, capacidad o habilidad que el sujeto supone que el otro tiene). Puede ser algo que sólo se posee en alguna medida, o algo fácil de conseguir. Puede ser algo que el sujeto atribuya que el otro posee, aunque esto no sea así

Cuando no se tiene lo que se desea, surgen sentimientos de desesperanza y enojo, también una autoestima lacerada por creer que se merece tener aquello de lo que se carece (Rosenblatt, 1988), lo que genera un descontento y hostilidad dirigida hacia el otro (Smith, 1991).

La envidia consume la personalidad, inhibe el desarrollo y ejerce una influencia maligna en la persona (Ashwin, 1999), por eso se le considera una de las emociones más letales (Berger, 2002) ya que genera un impacto negativo en las relaciones con los demás. La

envidia es algo malo que no debe sentirse (Zammuner y Fischer, 1995). Esta característica hace difícil su estudio, pues a diferencia de otras emociones las discrepancias entre lo que se siente y lo que se expresa son mayores.

En esta emoción se encuentra presente un proceso de comparación social (Tesser y Collins, 1988) pues se piensa que el otro posee algo que al individuo le hace falta. En este proceso, las habilidades, los logros, las posesiones o los deseos de la persona se comparan pobremente con las de otra, haciendo que se vean disminuidas. Por consiguiente, la autoestima y la imagen que se presenta ante los demás también disminuye, lo que puede llevar a sentir envidia.

La envidia también es una emoción social (Berger, 2002), pues ésta se genera en el contexto de una relación con los otros, al comparar lo que se tiene y lo que no se tiene con respecto a los demás, lo que la convierte en una emoción compleja.

Tesser (1988) explica el porqué de la autoestima devaluada en la persona que envidia. Este autor indica que los individuos están motivados a mantener o incrementar su autoestima y persiste la tendencia a promover una visión positiva de uno mismo. Las oportunidades de recibir retroalimentación que permitan al individuo mantener la autoestima tiene sus orígenes en la interacción social con personas similares. Existen dos tipos de interacciones sociales identificadas por Tesser: el “proceso reflexivo” y el “proceso de comparación”. Es en este último, cuando las actividades o atributos de otras personas que están cercanas amenazan a la autoestima, pues el desempeño superior de los otros genera un sentimiento de rechazo hacia uno mismo. El proceso de comparación es generador de la envidia, por ello el autor señala que se necesita tener cuidado acerca de cómo se está en relación con los otros.

Este proceso dinámico entre cómo vemos a los otros y cómo somos vistos (o cómo pensamos que nos ven), es una parte fundamental del mantenimiento de la autoimagen (Spencer, Fein y Lomore, 2001).

En el mismo sentido, Salovey y Rothman (1991) rescatan que la envidia surge con mayor probabilidad cuando las comparaciones se realizan en áreas que son de especial importancia para el individuo. De tal forma, no será lo mismo la envidia que siente una persona que practica deportes de forma amateur, (por ejemplo, la caminata), en donde sólo realiza el ejercicio por placer; a la envidia que presentaría un deportista olímpico ante alguien que acaba de ganar una medalla olímpica en el mismo deporte.

La envidia es una emoción que se desenvuelve en el tiempo (Parrot, 1991). Durante este proceso, pueden suceder una o varias de las experiencias emocionales asociadas a ella. Estas experiencias dependerán de los aspectos a los que atiende el sujeto y la forma en como se interpreten, como lo refleja la siguiente tabla

Tabla 2

Experiencias que pueden ser parte de la envidia

Experiencia	Descripción
Nostalgia	Por lo que la otra persona tiene, deseo frustrado.
Inferioridad	Derivada de los propios defectos percibidos, o de la desesperación por no obtener lo que tiene la persona envidiada.
Resentimiento centrado en el agente	Hacia la persona o grupo envidiado,
Resentimiento global	Hacia la injusticia de las circunstancias o hacia el destino.
Culpa	Por sentir la envidia y lo que conlleva.
Admiración	Admiración, emulación.

Fuente: Parrot, 1991.

Diversos autores señalan que la envidia no sólo tiene características negativas, ya que también existe una envidia positiva que es moralmente aceptable y no maliciosa (André y Lelord, 2001; Lazarus, 1991; Parrot, 1991).

Al hablar de dos tipos de envidia, cobra sentido que en el lenguaje cotidiano se utilicen expresiones como: “te tengo envidia de la buena”, lo cual da una connotación positiva y alejada del enojo, coraje y autoestima devaluada por no poseer lo envidiado. A continuación se describen las características de los dos tipos de envidia:

- Envidia no maliciosa: la idea central es “deseo tener lo que tú tienes” y se puede experimentar en una gran diversidad de formas como sentimientos de inferioridad, tristeza por lo que el otro tiene, desesperación de nunca alcanzar a tener el bien, la firme determinación de mejorar o admiración hacia el otro.
- Envidia maliciosa: la idea central es “deseo que no tengas lo que tú tienes”. Lo que importa es la destrucción del objeto o cualidad envidiada. Para la persona presa de este tipo de envidia el automóvil debería ser destruido, la persona virtuosa debería ser asesinada, una cara hermosa debería ser desfigurada, etc. No es necesario desear lo que el otro tiene, sino únicamente desear que eso que posee no forme parte de la persona.

Lazarus (1991) señala que la envidia maliciosa no es del todo negativa, pues puede estar fusionada por un lado con enojo y por otro lado con admiración. Más adelante, R. Lazarus, y B. Lazarus (2000) indican que existe una envidia benigna en la que no se le desea el daño a la otra persona.

André y Lelord (2001) proponen otra clasificación de los tipos de envidia:

- Envidia depresiva: aunque no se albergan resentimiento contra el otro, su felicidad provoca depresión. La felicidad del otro genera pensamientos de desánimo contra uno mismo. De esta forma, no se puede dejar de querer a un amigo (en el caso de que se le envidie) por disfrutar de las ventajas de las que se carecen, sino a uno mismo por no ser capaz de obtenerlas. El pensamiento envidioso es: “nunca tendré lo que tiene el otro”, hay retraimiento y se intentará no pensar en el asunto.

- Envidia hostil: está presente un sufrimiento a causa del bienestar de la otra persona, pero en lugar de sentirse triste porque no se puede tener lo del otro, hay agresividad. Se quiere reestablecer la igualdad destruyendo la ventaja del otro. En este tipo de envidia, el odio se dirige contra el que posee la ventaja en un terreno de particular importancia. Si la envidia se presenta en el lugar de trabajo el pensamiento del envidioso sería: “no puedo soportar que lo hayan ascendido antes que a mí”, y se hablará mal del compañero, se le saboteará el trabajo, etc.
- Envidia de admiración o emuladora: por una parte hay sufrimiento y una consternación por no estar a la altura del otro, pero está presente un empuje hacia una emulación sana y el deseo de alcanzar el mismo nivel de excelencia que el otro posee. En el mismo contexto de trabajo el pensamiento del envidioso sería: “es normal que lo hayan ascendido, trabaja muy bien”, se le felicitará y se redoblarán los esfuerzos para ser ascendido.

André y Lelord (2001) mencionan que estos tipos de envidia muy rara vez se presentan solos, ya que los tres pueden mezclarse o incluso sucederse uno tras otro.

De acuerdo con lo expuesto, son la envidia maliciosa y la hostil las que poseen las características de una emoción negativa, con la potencialidad de ocasionar daños en uno mismo y serios deterioros en las relaciones con las demás personas, ya sean familiares, compañeros de escuela, de trabajo, etc. De este tipo de envidia es la que trata la presente investigación, aunque hay que ser muy cautelosos, pues ya se señaló que todos los tipos de envidia pueden sucederse en el tiempo o presentarse juntas.

En todos los tipos, la tendencia es envidiar a las personas que están más próximas (hermanos(as), amigos(as), compañeros(as), vecinos(as), etc.) por dos razones: porque esta proximidad facilita la comparación entre sus ventajas y las de uno mismo, y porque al pertenecer a esos grupos se comparte la misma visión de lo que es importante al momento de definir el valor o la posición de un individuo, además de que las diferencias se convierten rápidamente en amenazas para la autoestima (Berger, 2002).

No es de extrañar entonces que las características que posee la envidia: la desesperanza, el enojo, la autoestima lacerada (Campos, Barret, Lamb, Goldsmith, Stenberg, 1993; Rosenblatt, 1998), el descontento, la hostilidad (Smith, 1991) y el impulso de daño hacia el otro (Guillén, 2000) hayan motivado a clasificarla como una emoción con una estructura compleja (André y Lelord, 2001; Spielman, 1971) y como un estado venenoso de la mente (Lazarus, 1991), además de considerarla como una emoción ilegítima, acompañada de culpa, vergüenza, autocondenación y odio (Berger, 2002).

Lo anterior se presenta porque la persona envidiosa siente incomodidad e inseguridad, mantiene una actitud de vigilancia hacia los demás, le da importancia a cosas y situaciones que representan prestigio o aprobación a fin de estar a la par de los demás (Sullivan, 1974 en Guillén, 2000). Se siente poderosa, con gran control sobre su vida y expresa hostilidad hacia las personas que percibe más exitosas. Ataca y devalúa a los otros e intenta reforzar la propia valía expresando odio hacia el objeto envidiado o hacia quien lo posee (D. Hailpara y M. Hailpara, 1997). En este sentido, la envidia puede incluso presentarse como una forma de adicción, en donde los pensamientos pueden ser literalmente como una droga para cierto tipo de gente y no pueden apartarse de ella. Desean destruir cualquier intento de diálogo y únicamente hablan de ellos mismos ya que está presente un narcisismo sobrevaluado (Richards, 2000). No se sienten aceptadas ni valoradas. Esta carencia genera que la envidia se multiplique hacia objetos o eventos que simbolicen esa falta de aceptación (R. Lazarus y B Lazarus, 2000).

Las características de una persona envidiosa son negativas, pero es necesario aclarar que no necesariamente se despliegan todas juntas, ni con la misma intensidad, ni bajo las mismas circunstancias; de ahí que existan diferencias individuales al momento de expresar esta emoción (Richards, 2000). Son estas expresiones las que tendrían que ser reguladas para una sana convivencia con el entorno. André y Lelord (2001) sugieren una lista de posibles expresiones de la envidia:

- Odio entre compañeros o colaboradores, sabotaje hacia proyectos para que otros no triunfen.
- En conversaciones casuales, pues el envidioso no deja hablar al otro, no es agradecido y muestra poco o nulo interés en la conversación.
- En la dinámica familiar a través de comentarios hostiles o agresiones hacia los integrantes.
- En la escuela, por medio de la competencia entre compañeros.
- Minimizando la ventaja del otro y encontrándole desventajas.
- Castigando al otro por su ventaja (denunciarlo, sabotear el trabajo e incluso quitarle la vida).
- Desvalorizar el sistema que ha permitido al otro disfrutar de su privilegio (“se vive en una sociedad que permite que se enriquezcan los especuladores”, etc.).

De ahí que no se demuestre porque deshonra, es mala, y destructiva. Es más fácil admitir haber obrado por cólera o miedo a reconocer que se actuó por envidia. Siendo una emoción difícil para el individuo, éste pone en marcha estrategias para enfrentarla o para regularla.

R. Lazarus y B. Lazarus (2000) señalan que las estrategias para restablecer la autoestima lacerada en la envidia se presentan como estrategias de enfrentamiento, en donde se necesita hacer una comparación que favorezca la propia situación. Señalan que una manera de enfrentarla es llegar a la conclusión de que se está mejor que otros. Otra forma sería disfrutar con las desgracias de las personas a quienes se envidia, o llegar a creer que las cosas que se quieren –como la riqueza- son maldiciones en lugar de bendiciones y que por medio de ellas no se obtiene la felicidad.

Otras estrategias identificadas por Reidl (2002), son el disimulo, la indiferencia, la conspiración, el silencio, la conjura, la ironía, el sarcasmo y la burla. Por su parte, Alberoni (1992) señala que las estrategias para superar los sentimientos asociados a la envidia son: emulación, sinceridad, apertura, imparcialidad y concentración.

De esta forma, así como existen diferentes formas de expresar la envidia, también existen diferentes formas de hacerle frente, que pueden ser diversas en lo que a sus consecuencias se refiere. Por lo tanto, no será lo mismo optar por el sarcasmo y la burla o por la emulación y la concentración.

Otra característica de la envidia es que comúnmente se le confunde con los celos. R. Lazarus y B. Lazarus (2000) indican que esto se debe a que el lenguaje que se utiliza es ambiguo sobre las diferencias que existen entre ellas. Indican que la envidia es una emoción en la que intervienen dos personas. Los celos por el contrario son un triángulo en el cual alguien amenaza o toma aquello que se considera de nuestra propiedad. El argumento para la envidia es simplemente querer lo que otro tiene, anhelar aquello de lo que uno cree carecer injustamente.

Richards (2000) añade más elementos para diferenciar a la envidia de los celos: el bien. Si se posee el bien se pueden sentir celos de él ya que los celos se sienten hacia un rival real o imaginario. Por el contrario, si no se posee el bien se puede sentir envidia de él. La persona envidiosa tiene miedo de no tener el bien y envidia al que lo tiene. Otra distinción mencionada por el mismo autor es en términos de la presencia o ausencia de rivalidad. Los celos se dan únicamente en el contexto de rivalidad (incluso si éste existe sólo en la imaginación). Por el contrario, la persona envidiosa aspira a ser el rival. Así, la envidia se distingue de los celos por la posesión del bien y por el rival. Donde hay posesión del bien y el rival existirán celos, y donde no haya posesión del bien ni rival surgiría la envidia.

No obstante lo difícil de su estudio, la envidia se ha investigado en diferentes ámbitos: en la terapia psicológica (Berger, 2002; D. Hailpara y M. Hailpara, 1997) en el ambiente laboral (Bedeian, 1995; Heikkinen, Nikkonen y Aavarinne, 1998; Koonce, 1998; Vecchio, 1995, 1997, 2000), se han desarrollado diversos instrumentos para medirla (Parrot, 1991), así como estudios de corte transcultural (Hupka, Zaleski, Otto, Reidl y Tarabrina 1996, 1997; Preciado, 1996; Reidl, 1985, 1989).

En la población mexicana se ha estudiado a la envidia en la pareja (Reidl, Valencia, Vargas y Sierra, 1988), la deseabilidad social presente en ella (Reidl y Guerrero, 1998), su relación con otras emociones (Reidl, Lara y Sierra, 1988) y los colores asociados a la envidia en personas con y sin psicopatología (Guillén, 2000) así como su caracterización (Reidl, 2002).

En la siguiente sección se presentarán los principales resultados de las investigaciones mencionadas.

D. Hailpara y M. Hailpara (1997) indican que la envidia está compuesta por cuatro dimensiones llamadas Identificación, Confrontación, Redirección y Medea. Con un enfoque clínico, estos autores señalan que se debe de estar alerta durante la terapia, pues estas dimensiones pueden surgir en el paciente, y de su identificación podría derivar una estrategia de solución para la problemática del mismo:

- En la dimensión de Identificación, el paciente se centra en un rasgo particular que el terapeuta posee. Mira alrededor y piensa: “quiero lo que tú tienes”.
- En la dimensión de Confrontación, el paciente admite que tiene envidia hacia el terapeuta. Este reconocimiento lo lleva a experimentar vergüenza y humillación.
- En la Redirección la envidia involucra al paciente con tal fuerza que éste devalúa y minimiza al terapeuta. Hay diversión y placer en el ataque.
- En la dimensión Medea existen comentarios hacia el terapeuta como “trato de ser como tú, ya lo intenté y jamás podré ser igual”. Hay ataques verbales e incluso cuando no puede destruir en algún sentido al terapeuta, se destruye a sí mismo. Atenta contra el tratamiento, devaluando la terapia y a quien la conduce.

También con un enfoque terapéutico, Berger (2002) exploró la dinámica de la envidia y la generosidad entre co-terapeutas. Señala que los co-terapeutas se encuentran dentro del campo de la comparación social, la competitividad y la envidia al interior de su grupo de pares. Encontró que los factores que generan envidia entre ellos son: el afecto, el reconocimiento, el aprecio, el estatus y la popularidad que tengan dentro del grupo. El grupo a su vez, etiqueta al terapeuta como “bueno” o “malo”. Esto incrementa la tensión

entre terapeutas generando con ello la envidia. Reconocen que si se trabaja esta emoción, se podría promover una expresión de generosidad entre pares.

En otras investigaciones, Vecchio (1995 y 1997) estudió a la envidia en el ambiente laboral, llegando a la conclusión de que las reacciones pueden ser sabotear el trabajo del rival, hablar a sus espaldas, hostigarlo, dejarle de hablar entre otras. Por su parte Bedeian (1995) menciona que es difícil aceptar lo destructiva que resulta la envidia en el trabajo. En otro estudio, Vecchio (2000) encontró que los empleados envidiosos son maquiavélicos, competitivos, autónomos, no consideran al supervisor, tienen baja autoestima, sienten que no poseen el control y con una fuerte tendencia a dejar las cosas para después. Concluyen que esta emoción atenta contra el desempeño, la satisfacción y la cohesión grupal y produce ausentismo laboral.

En el mismo sentido, Koonce (1998) indica que en el lugar de trabajo es frecuente sentir envidia y es poco probable que se manifieste abiertamente. Reconoce que si la emoción no es tan fuertemente experimentada sirve para emular y mejorar la posición dentro de la organización.

Heikkinen, Nikkonen y Aavarinne (1998) exploraron la envidia en el trabajo de las enfermeras y encontraron una relación directa entre la posición que se ocupa dentro de esta organización y la intensidad de la envidia sentida. Como en anteriores investigaciones, encontraron que esta emoción no se manifiesta abiertamente: hombres y mujeres la niegan debido a que mencionan que la gente que es buena no siente envidia.

Parrot (1991) construyó una escala para medir la envidia compuesta de tres factores: frecuencia e intensidad de la envidia, sentimientos de inferioridad, y resentimientos y percepción de injusticia.

Reidl (1985) en sus estudios de corte transcultural comparó a soviéticos y mexicanos, concluyendo que los mexicanos se preocupan más por las relaciones interpersonales y

que los varones mexicanos son más envidiosos. En 1989, Reidl comparó una vez más a soviéticos y mexicanos y encontró que los soviéticos son más envidiosos, dependientes y con menos confianza en su pareja que los mexicanos. Ambos grupos se preocupan por el establecimiento de relaciones interpersonales íntimas. Encontró además que los sustantivos más asociados a la envidia son: venganza, prestigio, competitividad, dinero, halago, inferioridad, egoísmo, pertenencia, riqueza, poder, rival y maldad.

Preciado (1996) también comparó a mexicanos y soviéticos con respecto a la asociación de la envidia, los celos, el enojo y el miedo con diferentes partes, secreciones y funciones fisiológicas del cuerpo. Con respecto a la envidia encontró que los rusos la sienten menos en el estómago, bilis y huesos y los mexicanos menos en la lengua. Los hombres mexicanos sienten menos la envidia en las lágrimas, el corazón, la transpiración, la respiración y el estómago; mientras que los varones soviéticos sienten menos la envidia en el cabello y en el cuello, más en las lágrimas y la bilis en comparación con las mujeres. Preciado concluye que los resultados obtenidos en su investigación pueden servir para posteriores investigaciones que determinen el factor cultural en la expresión de las emociones.

Hupka, Zaleski, Otto, Reidl y Tarabrina (1996) compararon a cinco países (México, Estados Unidos, Rusia, Alemania y Polonia) para determinar elementos relacionados o pertenecientes al cuerpo que se asociaban a los celos, la envidia, el miedo y el enojo. Con respecto a la envidia, encontraron que todos los países la asociaron de mayor a menor importancia con la respiración, el pecho y el corazón. En 1997, los mismos autores investigaron en estos cinco países los colores que se asocian a los celos, el enojo y la envidia. Concluyen que la envidia se asocia con el verde, el morado, el rojo, el amarillo y el negro.

Reidl, Valencia, Vargas y Sierra (1998) investigaron cuáles eran las variables que explicaban mejor la envidia de las mujeres y los hombres en parejas mexicanas de casados donde la mujer trabajaba fuera del hogar por un salario. Tomaron como predictores la ocupación, el tradicionalismo, las horas de trabajo por semana, la

autoestima laboral, la envidia, el tradicionalismo en roles sexuales, la toma de decisiones y la escolaridad de ambos. 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. La envidia de ellos queda explicada por la ocupación de ella, la autoestima laboral, las horas de trabajo semanales, su tradicionalismo en roles sexuales, la envidia de ella y la toma de decisiones.

Reidl y Guerrero (1998) realizaron un estudio en el que pidieron a estudiantes que enjuiciaran qué tan deseables o indeseables eran determinados reactivos derivados de las actitudes, creencias, emociones y respuestas instrumentales de personas en situación de envidia, obteniendo los siguientes factores: negación de rasgos indeseables, atribución, manejo de la imagen, autocrítica, complacencia y vulnerabilidad de la autoestima.

En una muestra de universitarios mexicanos, Reidl, Lara y Sierra (1988) investigaron qué tan asociada estaba la envidia con 68 emociones. Los resultados indican que la envidia se agrupó en 8 factores: vengatividad, depresión, sospecha-desaliento, pánico-nerviosismo, intrepidez-agitación, pasión, deseo e insatisfacción.

Guillén (2000) investigó si las emociones de envidia, celos, enojo y miedo, y su asociación con los colores eran semejantes entre hombres y mujeres con y sin psicopatología. Los resultados mostraron diferencias significativas en la intensidad de la asociación de los sujetos normales y clínicos hombres y mujeres en cada emoción, lo que llevó a Guillén a plantear que en un futuro se requiere de mayor investigación sobre asociaciones directas de los colores y el diagnóstico clínico en hombres y mujeres.

Este capítulo finaliza con el reporte de la investigación que realizó Reidl (2002) sobre los celos y la envidia en una población universitaria, encontrando que: “la envidia es una emoción compleja que se puede caracterizar como rasgo de personalidad

(características de las personas envidiosas) o como estado o respuesta 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” (pág. 186). Indica que las diferencias entre celos y envidia estriba en la forma en que se asocia a cada una el odio, la ambición, la posesión, la falsedad, el egoísmo y el coraje entre otros, y señala que los elementos que poseen en común los celos y la envidia son más que aquéllos que las distinguen.

Encontró también que existen dos tipos de envidia: romántica (sentida hacia la pareja) y de comparación social (sentida hacia los miembros de la familia o hacia los compañeros de trabajo o de escuela). En la envidia romántica se disimulan las reacciones, es desagradable, se vive como una injusticia, se siente la autoestima lacerada y se modifican con ello las relaciones de pareja. En la envidia de comparación social el “otro” generalmente son los hermanos y surge por desear algo que el otro tiene lo cual se considera como injusto, se viven la situaciones en forma desagradable e impide alcanzar los objetivos deseados. Cuando “el otro” son los compañeros de trabajo o de escuela, la envidia se presenta fuera de la casa y se da con relación a compañeros de quienes se deseaba algo que no se tenía, se percibe como una injusticia, se disimula, se cataloga como algo desagradable que no ayuda a los objetivos deseados, se afectan la autoestima y las relaciones entre compañeros. Es esta última, la envidia de comparación social ante compañeros de escuela de la que se trata la presente investigación.

En la misma investigación, Reidl construyó instrumentos alternativos para medir los celos y la envidia (con reactivos tipo viñetas) sin que estuviera de por medio la deseabilidad social; es decir, con la tendencia de algunas personas a responder de un modo deseable socialmente (Cabañeros, García y Lozano, 2003; Domínguez, 1997; Johnson y Fendrich, 2002), encontrando que aún así no se podía medir la envidia tanto romántica como de comparación social. Derivado de sus resultados, concluye con la importancia de considerar las normas que señalan cómo se deben experimentar las

emociones, tomando en cuenta las reglas de manifestación emocional, es decir, las normas que señalan qué tan deseable y apropiado es sentir ciertas emociones.

Con lo expuesto a lo largo de los tres capítulos se cuenta ya con elementos para cumplir con el objetivo de la investigación: probar un modelo que explique la regulación emocional de la envidia. Las variables que, de acuerdo con la teoría y a diversas investigaciones, lo integrarán serán: la autoestima (ya que se encuentra muy ligada a la envidia); las reglas de manifestación emocional y el individualismo-colectivismo. La primera de orden personal y las dos últimas de orden cultural. Se plantea una variable interviniente: la evaluación subjetiva de la envidia, pues se expuso que para que una emoción se presente, tiene que haber una evaluación de la situación. Con estos elementos, en el siguiente capítulo se procede a exponer el método con el cual se dio cumplimiento al objetivo planteado.

CAPÍTULO 4: MÉTODO

Planteamiento del problema:

Los modelos de regulación emocional que existen son generales en el sentido de que aplican para todas las emociones, (Eisenberg y Fabes, 1992; Gross, 1999) y aunque se ha comprobado que existen variables de orden cultural que inciden en el uso de las estrategias de regulación emocional -específicamente las reglas de manifestación y el individualismo-colectivismo- en dichos modelos no se encuentran incluidas. Finalmente, si se pretende crear un modelo de regulación específico para una emoción habría que incluir también variables de orden personal que estén asociadas a esa emoción en particular, rescatando el hecho de que la forma en que una persona evalúa a la emoción determinará la manera de responder a ésta y por consiguiente, al uso de las estrategias para regularla (R. Lazarus y B. Lazarus, 2000).

Es por ello que el objetivo de esta investigación es probar en jóvenes universitarios un modelo que explique la influencia de una variable personal (autoestima) y dos variables culturales (reglas de manifestación e Individualismo-Colectivismo) sobre la evaluación subjetiva de la envidia, lo que explicará el uso de estrategias de regulación emocional de la envidia de comparación social, tal como se señala en la figura 3:

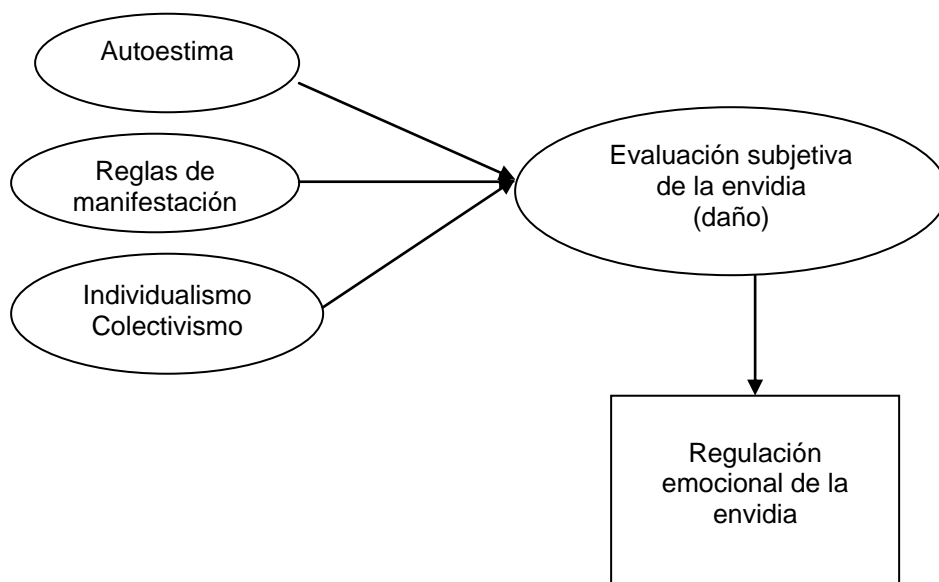


Figura 3. Modelo a probar

Preguntas de investigación:

1. ¿Son la autoestima, las reglas de manifestación y el individualismo-colectivismo variables psicológicas que explican a la evaluación subjetiva de la envidia de comparación social?
2. ¿Es la regulación emocional de la envidia de comparación social explicada por el tipo de evaluación subjetiva que se haga de la misma?

Hipótesis conceptual:

La autoestima, las reglas de manifestación y el individualismo-colectivismo son variables psicológicas que determinan la forma en que los jóvenes universitarios evalúan a la envidia que sienten hacia sus pares, generando una forma particular de regulación emocional, con diferencias dependiendo del sexo de los individuos.

Hipótesis de trabajo:

H1: Habrá diferencias estadísticamente significativas por sexo en las variables:

- autoestima
- reglas de manifestación
- individualismo-colectivismo
- evaluación subjetiva de la envidia
- regulación emocional de la envidia

H2: Las variables de autoestima, reglas de manifestación e individualismo-colectivismo predicen significativamente a la evaluación subjetiva de la envidia.

- Habrá efectos significativos de la variable sexo

H3: La evaluación subjetiva de la envidia predice significativamente a la regulación emocional de la envidia

- Habrá efectos significativos de la variable sexo

Definición de variables

Independientes:

Autoestima:

Definición conceptual.- es el resultado de la internalización de las normas y los valores del grupo social y del adecuado desempeño de las mismas, adquirida a través de las relaciones interpersonales, que refleja de alguna manera la actitud que los demás tienen ante el sujeto, de lo cual el sujeto abstrae un concepto de sí mismo ante el cual, el sujeto mismo presenta una actitud valorativa (Reidl, 1981).

Definición operacional.- Serán los puntajes que arroje el cuestionario de autoestima de Reidl (1981).

Reglas de manifestación emocional:

Definición conceptual.- son normas sociales que prescriben cómo se deben expresar las emociones en situaciones específicas (Eid y Diener, 2001).

Definición operacional.- son las situaciones específicas en las que los jóvenes indican que responderían con comportamientos de envidia, así como el momento y el lugar en que lo mostrarían.

Individualismo-Colectivismo:

Definición conceptual.- Se refiere a la valoración que se da entre el individuo y el grupo (Triandis, 1994): En el individualismo, el vínculo entre los individuos es bajo, pues se espera que cada persona desarrolle su vida por sí misma y con su familia inmediata. Por otra parte, en el colectivismo las personas desde su nacimiento están integradas en grupos fuertes y cohesionados, que a lo largo de la vida de sus miembros continúan protegiéndoles como intercambio a una lealtad incuestionable (Hofstede, 1980).

Definición operacional.- Serán los puntajes que arroje el cuestionario de individualismo-colectivismo de García Campos y Reyes Lagunes (2003).

Interviniente:

Evaluación subjetiva de la envidia:

Definición conceptual.- es la valoración de la existencia de posibles daños o beneficios que existen entre la interacción de la persona con el medio ambiente (Lazarus, 1991).

Definición operacional.- es la valoración que realizan los jóvenes universitarios sobre los daños que les causa sentir envidia hacia sus pares.

Dependiente:

Regulación emocional:

Definición conceptual.- son todas aquellas estrategias que se usan para incrementar, mantener o disminuir uno o más componentes de una respuesta emocional (Gross, 1999).

Definición operacional.- son las estrategias que utilizan los jóvenes universitarios para ocultar la envidia sentida hacia sus pares.

Tipo de estudio:

No experimental, puesto que no se posee control directo de las variables independientes, debido a que son inherentemente no manipulables. Se hacen inferencias sobre las relaciones entre las variables sin intervención directa, de la variación concomitante de las variables independiente y dependiente (Kerlinger y Lee, 2002).

Consideraciones éticas:

Consentimiento informado y anonimato de la información.

FASE UNO: EXPLORATORIA

Para dar cumplimiento al objetivo del presente trabajo, se inició con una fase exploratoria, ya que no se cuentan con estudios previos que brinden información sobre todas las variables que se consideraron para conformar el modelo planteado. Por lo tanto, los objetivos de esta fase fueron: a) identificar cuáles son las reglas de manifestación de la envidia de comparación social que posee una muestra de jóvenes universitarios, b) identificar cómo evalúan a esta emoción y c) cuáles son las estrategias de regulación emocional que utilizan.

Participantes:

Formaron parte un total de 175 jóvenes universitarios (51% mujeres y 49% hombres) con edades entre los 18 a 25 años ($M = 21$, $DE = 2.5$), estudiantes de cuatro áreas del conocimiento (Físico Matemáticas e Ingenierías, Biológicas y de la Salud, Sociales y Humanidades y Artes) de una Institución de Educación Superior (IES) pública de la Ciudad de México.

Muestreo:

No probabilístico e intencional.

Instrumento:

Cuestionario con preguntas abiertas para explorar las variables de interés:

Reglas de manifestación de la envidia

Las reglas de manifestación indican ante qué situaciones específicas se despliegan comportamientos cargados de envidia, cuándo y dónde se expresan. Es por ello que se eligieron cuatro pequeñas historias (viñetas) que reflejaran situaciones en las que él o la protagonista estuviera sintiendo envidia ante algún compañero de escuela o ante algún hermano (envidia de comparación social). Después de su lectura, el participante tenía que responder de qué otras formas podría el protagonista de la historia expresar la envidia que sentía, cuándo la expresaría y en dónde. Las viñetas se eligieron de una investigación realizada por Reidl (2005), en las que sometió a diversas historias a un

acuerdo interjueces para validar el hecho de que el o la protagonista estaba sintiendo envidia. Para esta investigación, se eligieron aquellas en las que el coeficiente de acuerdo era superior al 90%.

Evaluación subjetiva de la envidia

En esta parte del cuestionario se les preguntó a los participantes si creían que la envidia les impedía alcanzar ciertos objetivos o metas y que señalaran cuáles.

Regulación emocional de la envidia

En esta sección, se les pedía que indicaran las formas que creían que utilizaban las personas cuando ocultaban la envidia.

Procedimiento:

Se acudió a ocho IES para obtener el consentimiento verbal de los participantes a contestar el instrumento.

Tratamiento:

Las respuestas emitidas por los participantes fueron sometidas a un análisis de contenido, identificando categorías con mayor frecuencia de respuesta.

Resultados:

Reglas de manifestación de la envidia

Como se mencionó, las reglas de manifestación de la envidia indican ante qué situaciones se despliegan comportamientos cargados de envidia, cuándo y dónde se desplegarían. Las cuatro situaciones específicas fueron:

Recibir un regalo.-

1. Pedro y Luis son hermanos, a Luis le acaban de comprar una moto como regalo de cumpleaños, cuando Pedro se entera del regalo pregunta: “¿Por qué si Luis es un bueno para nada recibe estos regalitos?”

Adquirir un objeto.-

2. *Rosa se fue a comprar un vestido. En la tienda encontró uno que le gustó mucho, pero era muy caro. Tres días después su hermana Ana se compra el vestido que ella quería y Rosa le comenta: “Ese vestido a mí se me veía muy bien, en cambio a ti te queda muy apretado”.*

Percepción de inteligencia.-

3. *Jimena y Patricia eran grandes amigas. La amistad terminó debido a que Jimena piensa que Patricia es más inteligente y esto le molesta. No soporta tener al lado a alguien mejor que ella.*

Reconocimiento académico.-

4. *Paco acaba de recibir una felicitación por parte de un maestro en la que lo elogia por su buen trabajo. Mario que va en el mismo salón con Paco, ve la felicitación en su silla y le comenta a sus compañeros: “¿Ya vieron? A Paco le dio buen resultado hacer la barba al maestro”.*

Ante las cuatro situaciones se les preguntó:

- ¿De qué otras formas podría expresar el protagonista de la historia la envidia que siente?
- ¿Cuándo crees que le haría saber la envidia que siente hacia él o ella? y
- ¿En dónde crees que le haría saber la envidia que siente hacia él o ella?

Las cuatro situaciones anteriores reflejan envidia de comparación social, siendo las dos primeras ante hermanos y las dos últimas ante compañeros de escuela. Esta investigación únicamente aborda a los compañeros de escuela, pero se decidió incorporar únicamente en esta fase exploratoria, a los hermanos, con el fin de explorar más exhaustivamente a esta variable. Cabe mencionar que aunque el objetivo de la investigación es hacer comparación por sexos, ésta no se planteó para esta fase, por lo que los resultados de la misma se presentarán sin desagregar.

El total de formas para expresar la envidia fueron novecientas cincuenta y tres. Como resultados consistentes, se encontró que el o la protagonista desplegaban una serie de comportamientos dirigidos hacia la persona que envidiaban, hacia el objeto envidiado y en algunos casos, hacia quien había obsequiado o el regalo o el reconocimiento. Lo anterior debido a que mientras más personajes estuvieran involucrados en la viñeta, los comportamientos del o la protagonista también iban dirigidos hacia ellos. De igual forma, se identificaron experiencias emocionales que acompañaban a la envidia, así como una especie de envidia positiva, en donde la protagonista debería canalizar aquello que siente en comportamientos que no dañen a los demás. A continuación se detalla el contenido de cada una de las categorías:

1. Comportamientos de la persona que envidia.- aquí se encuentran todas las acciones que realiza el o la protagonista de la viñeta, aquellos que le provoca el estar en esa situación de envidia.
2. Comportamientos dirigidos hacia la persona que recibe el objeto envidiado.- son las acciones que despliega hacia la persona que recibe el objeto envidiado, que pueden ir desde acciones positivas como felicitaciones, hasta negativas como insultos o golpes.
3. Comportamientos hacia el objeto envidiado.- son las acciones que se toman hacia aquello que se envidia, pues puede ir desde un robo del mismo hasta comprar otro igual.
4. Comportamientos hacia quien dio el obsequio.- existen algunas viñetas en que alguien da un obsequio que genera envidia en el protagonista. En estos casos son las acciones dirigidas hacia quien proporcionó el objeto.
5. Experiencias emocionales asociadas.- son todas aquellas emociones que acompañan a la envidia

6. Qué debería hacer la persona que envidia.- en esta categoría se incluyen aquellos comportamientos que indican el aspecto positivo de la envidia, en donde no se busca la agresión, sino un comportamiento que permita una mejor convivencia con el otro.

En la figura 4, se presentan las dimensiones a analizar para cada situación o viñeta:

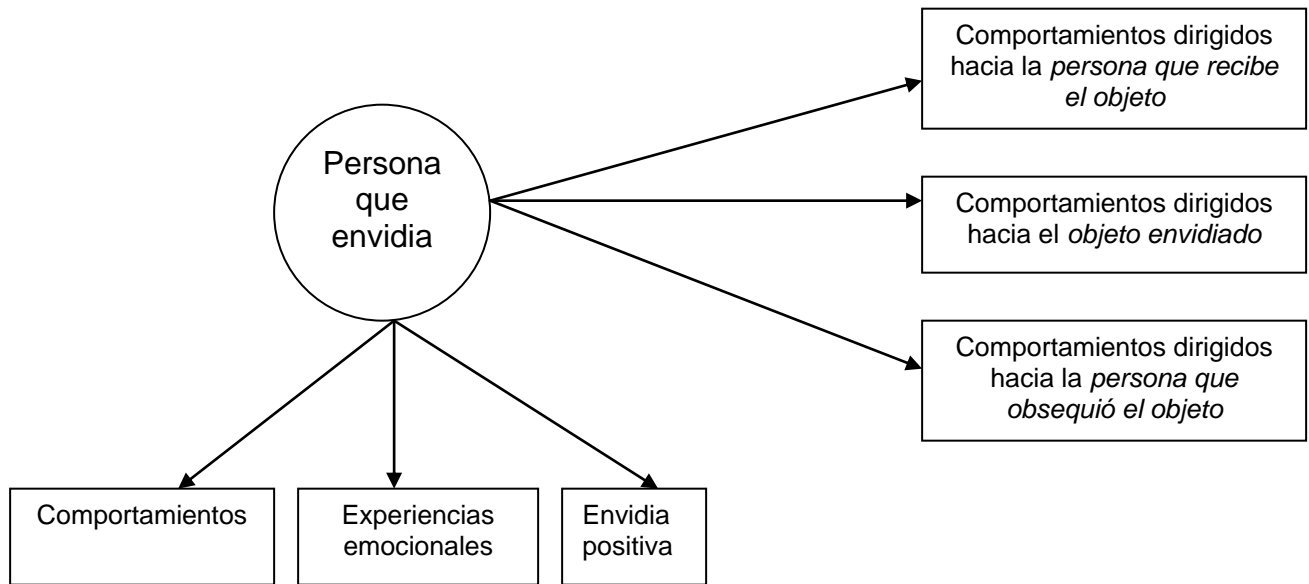


Figura 4. Dimensiones para analizar

Además de las dimensiones anteriores, se analizó cuándo y en dónde desplegarían esos comportamientos. A continuación se presenta el análisis para cada viñeta.

Viñeta 1:

Pedro y Luis son hermanos, a Luis le acaban de comprar una moto como regalo de cumpleaños, cuando Pedro se entera del regalo pregunta: “¿Por qué si Luis es un bueno para nada recibe estos regalitos?”

Comportamientos dirigidos hacia la persona que recibe el objeto envidiado.-

En este caso, la persona que se envidia es el hermano. Los participantes contestaron que Pedro expresaría la envidia que siente por medio de agresión física, insultos,

indiferencia, groserías, comentarios hirientes y le confesaría que tuvo envidia por el hecho de que él recibiera la moto. Esta categoría tuvo una frecuencia de 124 respuestas y resultó ser la que mayor porcentaje refleja para esta viñeta (42.8%).

Comportamientos de la persona que envidia.-

Las respuestas emitidas por los jóvenes indican que Pedro tendría que tomar sin permiso la moto, comprarse una más cara y mejor, volverse rebelde, protestar, no volver a cooperar con su hermano, robar el obsequio e incluso quitarle la novia. Otros consideran que debería de concentrarse en otras cosas, como escribir o dibujar. La frecuencia de esta categoría fue de 48 y le corresponde un 16.6% de las respuestas.

Comportamientos hacia el objeto envidiado.-

En este caso el objeto envidiado es la moto, a la cual se le haría daño ya sea por medio de golpes, rayaduras, etc., así como comentarios despectivos, minimizando las cualidades de la misma. Con una frecuencia de 45 respuestas, representa el 15.6% del total de respuestas.

Comportamientos hacia quien dio el obsequio.-

Los padres dieron el obsequio, así que habría reclamos hacia ellos, exigencia de un obsequio igual, se mostraría rebelde, los insultaría, se molestaría y finalmente mostraría un resentimiento. La frecuencia fue de 39 respuestas, que representan un 13.4%

Experiencias emocionales asociadas.-

Un 6.5% de los participantes (n=19) contestó que el protagonista de la viñeta experimentaría enojo, coraje, baja autoestima, rabia, resentimiento, irritación, depresión, frustración e ira.

Qué debería hacer la persona que envidia.-

No todas las respuestas fueron en sentido negativo, pues un 5.1% de los participantes (n= 15) consideró que Pedro debería darse cuenta de porqué su hermano se ganó el obsequio, debería manejar su envidia y no entregarse a ella, ver las cosas desde otro

punto de vista, exigir una adecuada igualdad entre hermanos, alegrarse por él, portarse bien, ser mejor cada día y finalmente, no concentrarse en ver lo que reciben las otras personas.

Cuándo le haría saber la envidia que siente.-

Los jóvenes consideran que todos los comportamientos descritos con anterioridad serían desplegados por Pedro inmediatamente (45.4%) o en cualquier momento (11.8%). Hubo quienes consideraron que nunca debería desplegarlos (11.2%), o expresarlos poco tiempo después (7.9%), en todo momento (5.9%), o buscar la oportunidad de decirlos cuando estén solos (5.3%), cuando estén con familiares (2.6%) o cuando estén con amigos (2.0%).

Dónde le haría saber la envidia que siente.-

El lugar en donde Pedro le daría a conocer a su hermano la envidia que siente sería en primer lugar en la casa (43.8%), seguida de en cualquier lugar (18.3%), en público (15.4%), en el mismo lugar en que se enteró (10.1%) o en privado (9.4%). Finalmente, un 3.0% nunca lo diría.

Viñeta 2:

Rosa se fue a comprar un vestido. En la tienda encontró uno que le gustó mucho, pero era muy caro. Tres días después su hermana Ana se compra el vestido que ella quería y Rosa le comenta: "Ese vestido a mí se me veía muy bien, en cambio a ti te queda muy apretado".

Comportamientos de la persona que envidia.-

Rosa considera que el vestido se le ve mejor a ella, y ante el hecho de que su hermana lo compró, los participantes consideran que debe de romper el vestido, ensuciarlo, usarlo sin permiso, comprarse el mismo vestido o uno mejor, pedirlo prestado, esconderlo, robarlo, quemarlo o tirarlo. Puede incluso pedir que se lo regalen. Otros comportamientos mencionados incluyen el que minimice las cualidades de su hermana, que demuestre que el vestido se le ve mejor a ella, que ignore la compra, encoger el

vestido, quitarle a la hermana algo que le gusta, decirle que estaba más barato en otra tienda, aconsejarle cómo vestirse y finalmente procurar arreglarse mejor que su hermana. Esta categoría tuvo una frecuencia de 120 respuestas, que corresponden a un 49.4%.

Comportamientos dirigidos hacia la persona que recibe el objeto envidiado.-

En este caso más que recibir, fue adquirir. Los jóvenes consideran que Rosa debe hacer comentarios hirientes, burlas, dejarle de hablar a la hermana, molestarla, discriminarla, humillarla, tener un comportamiento hostil y agredirla físicamente. Podría también mostrar indiferencia, decirle que se molestó de que comprara ese vestido, contradecirla, decirle que podían usarlo las dos y decirle que vio otro vestido más bonito. La frecuencia de esta categoría fue de 116, con un porcentaje de 47.7%.

Experiencias emocionales asociadas.-

Un 2.5% de los jóvenes contestaron que Rosa experimentaría coraje, frustración y malestar.

Qué debería hacer la persona que envidia-

Únicamente una persona contestó que Rosa no debería de actuar con hostilidad. Esto representa el 0.4% del total de respuestas emitidas para esta viñeta.

Cuándo le haría saber la envidia que siente.-

Rosa debería mostrarle inmediatamente a su hermana que tiene envidia a través de los comportamientos mencionados con anterioridad (57.3%), o podría hacerlo poco tiempo después (20.7%) e inclusive nunca dejárselo saber (8.5%). Podría expresarlo en todo momento (4.9%), en cualquier momento (3.0%), cuando la emoción ya no se aguante (1.9%), cuando estén solas (1.9%), en medio de una discusión (1.2%) o mucho tiempo después (0.6%).

Dónde le haría saber la envidia que siente.-

Los participantes consideran que el lugar en donde le haría saber la envidia que siente sería en la casa (48.6%), en público (20.8%), en el mismo lugar en que se enteró (9.8%), en cualquier lugar (8.6%), en el lugar donde lo use (5.2%) o en privado (3.5%). Finalmente, un 3.5% de los jóvenes considera que Rosa nunca le diría a su hermana que siente envidia.

Viñeta 3:

Jimena y Patricia eran grandes amigas. La amistad terminó debido a que Jimena piensa que Patricia es más inteligente y esto le molesta. No soporta tener al lado a alguien mejor que ella.

Comportamientos dirigidos hacia la persona que recibe el objeto envidiado.-

En este caso, el objeto envidiado es la inteligencia. Ante esta viñeta, un 60.2% de los participantes (n= 139) considera que Jimena debe de calumniar a su amiga, ignorarla, contestarle mal, hablar con ella o dejarle de hablar, humillarla, ponerle trampas para que se equivoque, hacerla sentir menos, contar chismes de ella, hacerla sentir mal, alejarse, despreciarla, evadirla, hacerle burla, felicitarla, pegarle, mentirle, subestimarla y decirle que le cae mal.

Comportamientos de la persona que envidia.-

Jimena debería de intentar ser mejor que su amiga, minimizar sus cualidades, buscar a personas con las que se sienta superior, resaltar sus defectos, minimizar sus logros, presumir cosas en las que sabe que es mejor, contar sus secretos, robarle al novio o buscarse otra amiga. Puede desplegar comportamientos como comer o beber. Puede gritar o callarse, hacerse la inteligente, competir con su amiga, señalar todos sus errores o evitar su compañía. Esta categoría tuvo una frecuencia de 73 y representa un porcentaje de 31.6% de todas las respuestas dadas a esta viñeta.

Qué debería hacer la persona que envidia.-

Un 4.3% (n= 10) considera que Jimena no debería hacer nada, puesto que es su amiga, no sentir envidia porque cada quien es como quiere ser, tratar de superarse para no sentirse mal, no envidiar su inteligencia, no expresar su envidia, enorgullecerse por tener una compañera inteligente, tratar de ser mejor, cambiar la envidia por admiración o pensar que es más valiosa una compañía que competir por la inteligencia.

Experiencias emocionales asociadas.-

Jimena experimentó coraje, baja autoestima, impotencia, tristeza y enojo (3.9%, n= 9).

Cuándo le haría saber la envidia que siente.-

Podría ser poco tiempo después (34.4%), inmediatamente (20.4%), nunca (18.5%), en todo momento (8.3%), cuando la emoción ya no se aguante (7%), mucho tiempo después (5.6%), en cualquier momento (4.5%) o cuando estén solas (1.3%).

Dónde le haría saber la envidia que siente.-

Los jóvenes consideran que Jimena le haría saber a su amiga la envidia que siente en lugares como la escuela (44.1%), en público (16.8%), en cualquier lugar (14.9%) o en privado (11.8%). Un 9.3% nunca lo diría y un 3.1% lo diría en el lugar en que se enteró.

Viñeta 4:

Paco acaba de recibir una felicitación por parte de un maestro en la que lo elogia por su buen trabajo. Mario que va en el mismo salón con Paco, ve la felicitación en su silla y le comenta a sus compañeros: “¿Ya vieron? A Paco le dio buen resultado hacer la barba al maestro”.

Comportamientos dirigidos hacia la persona que recibe el objeto envidiado.-

En esta viñeta el objeto envidiado resultó ser la felicitación del maestro, elogiando un trabajo escolar. Los participantes contestaron que Mario podría desplegar la envidia que siente por este hecho a través de agresiones físicas hacia Paco, así como burlas, indirectas y sarcasmos. Puede dejarle de hablar, molestarlo, ignorarlo, reprocharle o

desplegar una actitud hipócrita y déspota que puede llevar a una violencia psicológica. También podría quitarle a la novia, gritarle, calumniarlo, decirle que no es justo lo que pasó e inclusive reírse de él . Esta categoría tuvo una frecuencia de 104, con un porcentaje del 55.0%.

Comportamientos de la persona que envidia.-

Un 20.1% de los participantes (n= 38) contestó que Mario podría hacer lo siguiente: poner a los compañeros de clase en contra de Paco, estudiar más, ser indiferente, romper la felicitación o criticar el trabajo. Podría poner en tela de juicio su capacidad o poner a prueba sus conocimientos frente a los demás. Podría también hacer un mejor trabajo o ignorar la felicitación. En otro sentido, debería de asegurarse de que la felicitación en realidad fuera por un buen trabajo y no simplemente porque era el preferido del profesor.

Qué les dijo a los otros.-

Los participantes mencionaron que Paco les dijo a sus compañeros que Mario es un barbero, un ñoño, un matado, un atrasado, un sonso y que sobornó y compró al maestro. Les dijo además que Mario pidió ayuda de alguien para hacer el trabajo. También mencionó copia en los exámenes. Es más: él le pasó el examen. Esta viñeta contó con una frecuencia de 27 y un porcentaje de 14.3%.

Comportamientos hacia quien dio el obsequio.-

Paco realizó comentarios negativos hacia el maestro e intentó llamar su atención. Le recomendó que no deje que sean barbero con él. Finalmente, le reclamó y aprovechó para decirle calumnias de su compañero (5.3%, n=10).

Qué debería hacer la persona que envidia.-

Un 3.2% (n= 6) considera que Mario debería de aceptar que las cosas se pueden ganar de buena forma, que debería de tomarlo a broma o esforzarse más en el siguiente trabajo. Debería de aceptar la felicitación de su compañero. En el caso de que sintiera

envidia, ésta le debería de dar valor y animarlo a ser mejor que su compañero y entender que cada quién obtiene lo que construye con esfuerzo y dedicación.

Experiencias emocionales asociadas.-

Paco experimentó enojo, coraje y baja autoestima (2.1%, n= 4).

Cuándo le haría saber la envidia que siente.-

Paco le haría saber a Mario la envidia que siente inmediatamente (43.0%), poco tiempo después (16.4%) o quizá nunca (15.7%). Puede ser en todo momento (8.6%), cuando estén con amigos (7.9%), en cualquier momento (4.2%) o cuando la emoción ya no se aguante (2.4%), cuando estén solos (1.2%) o mucho tiempo después (0.6%).

Dónde le haría saber la envidia que siente.-

Le haría saber en el salón (40.7%), en la escuela (27.2%), en cualquier lugar (9.2%), en público (8.1%) o en el mismo lugar en que se enteró (6.2%). Un 5.6% nunca lo diría y un 3.0% lo haría en privado.

Hasta aquí el análisis de las viñetas en cuanto a las dimensiones establecidas con anterioridad. La tabla 3 contiene un resumen de lo ya expuesto, que permitirá tener un panorama de las respuestas emitidas por los participantes.

Tabla 3.

Resumen del análisis de contenido

Situación	Comportamientos de la persona que envidia	Comportamientos dirigidos hacia la persona que recibe el objeto envidiado	Comportamientos hacia el objeto envidiado	Comportamientos hacia quien dio el obsequio	Experiencias emocionales asociadas	Qué debería hacer la persona que envidia	Cuándo le haría saber	En dónde le haría saber
Recibir un regalo	16.6%	42.8%	15.6%	13.4%	6.5%	5.1%	45.4%	43.8%
	Tomaría sin permiso la moto, se compraría una más cara, se volvería rebelde, le quitaría a la novia	Agresión física, insultos, indiferencia, groserías	Daño a la moto, golpes, la rayaría, comentarios despectivos	Reclamos, rebeldía, insultos, molestias, resentimientos	Enojo, coraje, baja autoestima, rabia, resentimiento	Manejar la envidia, ver las cosas desde otro punto de vista	Inmediata mente	En la casa
Adquirir un objeto	49.4%	47.7%			2.5%	0.4%	57.3%	48.6%
	pedir que le regalen el vestido, minimizar las cualidades de la hermana, ignorar la compra	Comentarios hirientes, burlas, humillaciones, agresión física, contradecir			Coraje, frustración, malestar	No debería actuar con hostilidad	Inmediata mente	En la casa
Percepción de inteligencia	31.6%	60.2%			3.9%	4.3%	34.4%	44.1%
	Buscar a personas para sentirse mejor, resaltar defectos, presumir, comer, beber	Calumnias, ignorar, contestar mal, humillaciones, ponerle trampas, chismes, desprecios			Coraje, baja autoestima, impotencia, tristeza, enojo	No hacer nada, no sentir envidia, superarse, enorgullecers e, ser mejor, cambiar la envidia por admiración	Poco tiempo después	En la escuela
Reconocimiento académico	20.1%	55.0%	14.3%	5.3%	2.1%	3.2%	43.0%	40.7%
	Estudiar más, ser indiferente, romper la felicitación, criticar el trabajo	Agresiones físicas, burlas, indirectas, sarcasmos, ignorarlo, reproches, hipocresía	Qué le dijo a los otros: Que es un barbero, un niño, atrasado, que compró al maestro, que es un matado.	Comentarios negativos hacia el maestro, llamó su atención	Enojo, coraje y baja autoestima	Aceptar que las cosas pueden ganarse de buena forma, tomarlo a broma, aceptar la felicitación y animarse a ser mejor	Inmediata mente	En el salón

En la tabla anterior se encuentran señalados tanto los porcentajes de respuesta a cada dimensión como algunos comportamientos que la integran. Se sombreadon aquellos que presentaban un mayor porcentaje.

Puede observarse que en tres situaciones, los comportamientos dirigidos hacia quien recibió el objeto envidiado fueron los que tuvieron los mayores porcentajes de respuesta. Así mismo, se aprecian los comportamientos cargados de agresión hacia las personas u objetos que se envidian. Es de destacar el poco porcentaje de respuesta en la dimensión de: “qué debería hacer el que envidia”, lo que habla de que en esta muestra prevalecen más los comportamientos hostiles.

Con los resultados del análisis de contenido realizado a las cuatro viñetas y con base en la frecuencia y porcentaje de respuestas se eligieron diez comportamientos, cuatro momentos y dos tipos de lugares que éstas tuvieran en común, a fin de que sirvieran como insumos para la segunda fase de este estudio, que trató de la construcción de instrumentos válidos y confiables para medir a esta variable. En la tabla 4 se describen los comportamientos seleccionados.

Tabla 4.

Comportamientos seleccionados para incluirse en la fase dos

Comportamientos	Cuándo se realizarían	En dónde se realizarían
Criticar	El mismo día	En público
Hacer menos	A la semana	En privado
Mirar feo	Semanas después	
Decir que se tiene envidia	Meses después	
Agredir		
Enojarse		
Hablar mal		
Intentar obtener lo que se tiene		
Hacer daño		
Denigrar		

Con la información anterior se termina el análisis para esta variable. A continuación se despliegan los resultados para la evaluación subjetiva de la envidia.

Evaluación subjetiva de la envidia

El análisis de contenido indica que un 64% de los jóvenes creen que la envidia les impide alcanzar objetivos o metas, mientras que un 29.1% contestó que no. Por otra parte, un 4.6% mencionó que a veces les impide alcanzarlos y un 2.3% señaló que no sabía.

Entre las cosas que la envidia impide realizar, están la superación personal (25.2%), alcanzar los objetivos (15.2%), la realización de metas (9.9%), pone en juego la autoestima (8.4%), evita convivir con la gente (8.4%), impide ser feliz (7.6%), la realización laboral (6.9%), llegar a metas (6.9%), estar tranquilo (6.1) y promueve la comparación con los demás (5.3%).

Impide además ser uno mismo, alcanzar las metas escolares, ser mejor persona, tener distracciones, el bienestar personal, impide el tener claridad de ideas, alcanzar objetivos económicos, no se puede poner la misma atención, impide saber lo que es mejor para uno mismo, evita tener calidad de vida, amar y disfrutar las cosas.

Finalmente, no permite tener seguridad, obtener las cosas por el propio esfuerzo, evita las oportunidades, impide ver las cosas con claridad, la salud emocional, se pierde energía, no se puede ser sincero, impide el éxito, por lo que afecta muchísimo. Se relaciona con la debilidad, hay daño, se minimiza a otras personas y evita apreciar lo que otros pueden hacer.

Una vez que se obtuvo la información correspondiente a la forma en como se evalúa a la envidia, se procedió a utilizar la teoría de Lazarus (1991) para interpretar la información. En ésta, se señala la existencia de tres tipos de evaluación: amenaza, daño y desafío. En la primera se anticipan situaciones de daño o pérdida, en la segunda ya está presente un daño en la persona y en la última se utilizan esfuerzos para confrontar la situación. Con esta teoría como guía, se ubicaron las respuestas en las tres dimensiones anteriores. Cabe señalar que una gran cantidad de respuestas se ubicaron en la dimensión de “daño”; Sin embargo, algunas respuestas se reacomodaron para poder ubicarlas tanto en la dimensión de “amenaza” como de “desafío”.

Como en el caso anterior, las respuestas seleccionadas se sometieron en la segunda fase de este estudio a los análisis estadísticos pertinentes para conformar un instrumento válido y confiable que permitiera medir a esta variable.

En la tabla 5 se describen las respuestas seleccionadas y las dimensiones en las cuales se agruparon.

Tabla 5

Respuestas seleccionadas para incluirse en la fase dos

Dimensión “Amenaza”	Dimensión “Daño”	Dimensión “Desafío”
Impediría acceder a mejores oportunidades	Es un castigo para mí	Me impulsa a ser mejor persona
Impediría sentirme bien conmigo mismo	Me afecta en mi desarrollo personal	Me sirve para aclarar las cosas
Impediría tener una buena calidad de vida	Me genera molestia	Me permite valorar lo que tengo
Perdería de vista mis objetivos	Lastima la comunicación	
Impediría convivir con la gente que me rodea	Mi atención se centra únicamente en lo que pasó	
Las relaciones con mis compañeros se dañarían	Pierdo tiempo pensando en lo que pasó	
La situación me dañaría porque también criticaría a los demás	Me es imposible disfrutar de mis actividades	
Impediría ser sincero en otras ocasiones	Me confundo	
Impediría ser mejor en la escuela	Pierdo la confianza	
Impediría mi superación personal	Me impide actuar con seguridad	
Me afectaría en mi salud mental	Afecta mi rendimiento escolar	
	No sé cómo actuar	
	Pierdo a compañeros	
	Me defraudo a mí mismo	
	Me desgasta	
	Me meto en problemas	
	Me baja la autoestima	
	Me impide ser sincero	
	Me hace daño	

Como se destaca en la tabla anterior, la mayoría de las respuestas de los jóvenes se ubicaron en la dimensión de “daño”, seguida de “amenaza” y por último de “desafío”.

Regulación emocional de la envidia

Los jóvenes indican que las estrategias para no demostrar la envidia ascienden a 182, entre las cuales se encuentran: la indiferencia (17.6%), la hipocresía (17.0%), el silencio (6.0%), el ocultar la envidia (4.4%), el hablar de otros temas (3.3%), el negarla (3.3%), el fingir (2.7%) y el reír (2.7%). Las estrategias que representan menos del 2% son:

alejarse, aguantarse, prudencia, aceptación, ver los méritos propios, distraerse, mentir, hablar entre dientes, disimularla por medio de gestos o miradas, hacerse el desentendido, coraje, burlas, olvido, por medio de miradas, aparentar admiración, ignorar los hechos y elogiar.

Para esta variable, se utilizó la teoría de Gross (1992) con el fin de ubicar las estrategias emitidas en cinco dimensiones:

1. Selección de la situación: se refiere a la aproximación o el alejamiento de ciertas personas o situaciones con base en su probable impacto emocional.
2. Modificación de la situación: modificar el entorno local para alterar el impacto emocional. Estas estrategias moldean la situación del individuo.
3. Despliegue de la atención: se refiere a dirigir la atención de una situación, puede realizarse a través de la distracción, o centrarse en los aspectos no emocionales de la situación o alejar la atención.
4. Cambio cognitivo: se refiere a una reevaluación de la situación para alterar su significado emocional, cambiando la forma de pensar acerca de la misma.
5. Modulación de la respuesta: influir en la respuesta emocional una vez que ha surgido. Cambios en la conducta emocional expresiva.

En la tabla 6 se encuentran las estrategias de los participantes ubicadas en cada dimensión.

Tabla 6

Respuestas seleccionadas para incluirse en la fase dos

Selección de la situación	Modificación de la situación	Despliegue de la atención
Evitar juntarse con personas a las que se envidia	Realizar acciones para alcanzar lo que se envidia	Actuar como si nada estuviera pasando
	Conseguir a toda costa lo que se envidia	Cambiar la conversación
	No mencionar aquello sobre lo que se tiene envidia	Reprimir lo que se siente
	Portarse como si no se sintiera nada	Negar lo que está pasando
		Ignorar la situación que causa envidia
		Ignorar a la persona que se le tiene envidia
		Evitar hacer caso de lo que se diga
		Hacer como que no se escuchó
		Distraerse con algo
		Procurar que la situación resulte indiferente

...Respuestas seleccionadas para incluirse en la fase dos (continuación)

Cambio cognitivo	Modulación de la respuesta
Aceptarse uno mismo como es	Sonreír hipócritamente
Pensar que se tienen mejores cosas que el otro desea	Expresar otra emoción
Tratar de darse cuenta de que está mal sentir envidia	Aparentar ser amigo de la persona
Ser tolerante	Continuar hablando
Superarse	Salir a caminar
Resignarse	Elogiar a la otra persona
Pensar positivamente	Contestar con sarcasmo
No darle importancia a lo que cuentan	Intentar ser más parecido a las demás personas
Ver los méritos propios	Ser irónico
Ser más racional que emocional	Decir: "te tengo envidia de la buena"
Ser prudente	Hablar entre dientes
Evitar dar a las cosas un valor	Fingir indiferencia
	Ocultar la emoción
	Aparentar admiración
	Criticar al otro
	Aparentar que dan gusto los logros de la persona
	Fingir que da gusto lo bueno que le sucedió a la otra persona
	Alejarse del lugar
	Controlar lo que se siente
	Decirle frecuentemente a alguien que lo admiras
	Disimular con la mirada
	Dejarle de hablar poco a poco a la persona
	Adular a la otra persona
	Brindar una atención exagerada
	Evitar hablar de los logros de otros
	Comportamiento hipócrita
	Ser amigable con la persona a la que envidia
	Aparentar que la envidia no afecta
	Decirle indirectas al otro
	Se orgulloso
	Guardarse los comentarios
	Evitar expresar abiertamente la emoción
	Hacer lo opuesto a lo que se siente
	Agredir al otro

Consideraciones preliminares:

Las reglas de manifestación de la envidia tienen que ver con las situaciones ante las cuáles se despliegan comportamientos cargados de envidia, en dónde y cuándo se despliegan. Por lo tanto; remiten al aspecto normativo de la sociedad -indispensable para un orden- lo que se traduce en una sana convivencia con los demás. Al identificar qué comportamientos se pueden desplegar ante qué situaciones, cuándo y dónde se desplegarían, se conoce la forma en que los jóvenes universitarios demuestran su envidia. Se entiende que estas formas son las que esta muestra utilizaría, lo que permite hablar de que esos comportamientos son los comunes en este grupo en particular. Dado que los comportamientos se despliegan ante situaciones o vivencias que experimenta el individuo, los resultados permiten concluir que ante situaciones generadoras de envidia como recibir un regalo, adquirir un objeto, percibir la inteligencia del otro y el reconocimiento académico, lo “normal” en el sentido de que la mayoría de los participantes lo declara, serían comportamientos como agresiones al objeto envidiado, agresiones a la persona que se envidia, así como el experimentar diversas emociones que acompañan a la envidia, dado el carácter complejo que esta emoción posee. Así mismo, los altos porcentajes de comportamientos agresivos y de daño permiten ver los componentes negativos de esta emoción.

En cuanto a la existencia de una “envidia de la buena” o “envidia de emulación”, se puede decir que sí existe en esta muestra, pero en un porcentaje muy bajo, y se traducen en un deber ser, más que en la experiencia de una envidia positiva. Cabría preguntarse si al llegar a ser “envidia de la buena” más bien se está hablando ya de una regulación emocional, utilizando la estrategia de cambio cognitivo, la cual permite reevaluar la emoción experimentada, dándole otro sentido según las experiencias del individuo. De esta forma, se regularían las expresiones cargadas de hostilidad.

Otro dato importante es el momento en el cual los jóvenes expresarían la envidia que sienten y en qué lugar. Los resultados demuestran que sería inmediatamente y en el lugar en que se experimentó. Lo anterior habla de la intensidad con la que esta emoción se vive, pues sus expresiones serían inmediatas, lo cual se entendería que podría

sucedan cuando la emoción se “desborda” y los comportamientos asociados a ella se despliegan inmediatamente.

Por lo que respecta a la “evaluación subjetiva de la envidia”, que se traduce en la valoración que realizan los jóvenes acerca de esta emoción, la mayoría considera que les impide alcanzar objetivos, pues éstos se pierden de vista; no se puede convivir con las demás personas e impide la felicidad. Con estos resultados se destaca la importancia de la evaluación subjetiva (Lazarus, 1991) como una variable que interviene para que se generen estrategias de regulación emocional. Es de destacar que la evaluación que hacen de esta emoción es significativamente mayor hacia el “daño”, no así hacia el “desafío”. Dado que la evaluación se realiza en términos de la historia del individuo y formas particulares de pensamiento, los resultados se traducen en que esta emoción genera incomodidad y malestar en quien la vive.

Al analizar los resultados de la “regulación emocional de la envidia”, se conocen las estrategias que utilizan los jóvenes para no mostrar la envidia que sienten. Éstas se ubican principalmente en la dimensión de “modulación de la respuesta” de acuerdo con la teoría de Gross (1992). En cambio, las dimensiones de selección de la situación y de cambio cognitivo figuraron en un pequeño porcentaje.

Los resultados de esta fase muestran la existencia de situaciones generadoras de comportamientos cargados de envidia, formas particulares de evaluarla que se traducen en daño a uno mismo y estrategias para regularla dirigidas principalmente hacia la modulación de la respuesta. En la siguiente fase, se utilizaron estos resultados para conformar instrumentos válidos y confiables que permitieron la medición de estas variables.

FASE DOS: CONSTRUCCIÓN Y CARACTERÍSTICAS PSICOMÉTRICAS DE LOS INSTRUMENTOS

A partir de la información recabada en la primera fase de este estudio, y particularmente de los reactivos plasmados en las tablas 4, 5 y 6; en esta fase se plantearon los siguientes objetivos:

1. Construir un instrumento válido y confiable que permita medir las reglas de manifestación de la envidia de comparación social en jóvenes universitarios.
2. Construir un instrumento válido y confiable que permita medir la evaluación subjetiva de la envidia de comparación social en jóvenes universitarios.
3. Construir un instrumento válido y confiable que permita medir las estrategias de regulación emocional de la envidia de comparación social en jóvenes universitarios.

Participantes:

Formaron parte de esta fase un total de 496 jóvenes universitarios (50% hombres y 50% mujeres) con edades entre los 18 a 25 años ($M = 21$ D.E. = 2.1), estudiantes de cuatro áreas del conocimiento (Físico Matemáticas e Ingenierías, Biológicas y de la Salud, Sociales y Humanidades y Artes) de una Institución de Educación Superior (IES) pública. El 95% de los jóvenes eran solteros y el 5% casados, con una escolaridad de licenciatura en el 98% de los casos y de posgrado en un 2%.

Muestreo:

No probabilístico e intencional.

Instrumento:

De manera similar a la fase uno, se desagregarán los pasos que permitieron conformar los instrumentos que serían sometidos al proceso de confiabilidad y validez. La información se presenta para cada variable.

Reglas de manifestación de la envidia

Esta variable indica ante qué situaciones se despliegan comportamientos cargados de envidia, cuándo y dónde se expresarían. En la primera fase las situaciones específicas fueron: recibir un regalo, adquirir un objeto, percepción de inteligencia y reconocimiento académico. Para esta fase se determinó añadir más situaciones que se viven en el ambiente escolar, y que podrían ser generadoras de envidia. Éstas se encuentran en la tabla 7.

Tabla 7

Situaciones generadoras de envidia

No	Situación
1	Puntualidad en las clases
2	Recibir constantes felicitaciones por desempeño escolar
3	Ganar una medalla de aprovechamiento
4	Ganarse una beca para el extranjero
5	Irse de vacaciones al lugar de moda
6	Traer un auto último modelo
7	Siempre andar muy bien vestido
8	Hacerse novio/a del muchacho/a más atractivo/a
9	Invitación a todas las fiestas
10	Tener muchos amigos/as

La finalidad de plantear estas situaciones consistió en abarcar tres esferas que se viven en el ambiente escolar: popularidad, reconocimiento académico y poder adquisitivo.

Una vez determinadas las situaciones, se procedió a ubicar los comportamientos que se desplegarían ante ellas. Dichos comportamientos se derivaron de la fase uno: criticar, hacer menos, mirar feo, decir que se tiene envidia, agredir, enojarse, hablar mal, intentar obtener lo que se tiene, hacer daño y denigrar, pues los jóvenes mencionaron

que a través de ellos se podría expresar la envidia. En este punto cabe la pregunta: ¿Qué tanta envidia refleja cada comportamiento?.

Para contestar a lo anterior, los diez comportamientos se sometieron a un jueceo por el método de pares comparados de Thurstone (apéndice A) , a fin de conocer en términos de su calificación z, la cantidad de envidia reflejada. De esta forma, al elegir un comportamiento determinado ante una situación particular, se puede conocer la cantidad de envidia que la persona despliega para esa situación. El jueceo dio como resultado el ubicar a los comportamientos en un continuo psicológico dependiendo de la cantidad de la envidia reflejada, lo cual se observa en la tabla 8

Tabla 8

Continuo psicológico para los comportamientos de envidia

No.	Comportamientos	Calificación z
1	Le dijo que le tiene envidia	0
2	Se enojó	.333
3	La/lo miró feo	.703
4	Intentó obtener lo que ella/él tiene	.746
5	La/lo hizo menos	1.543
6	Habló mal de él/ella	1.582
7	La/lo criticó	1.663
8	Le hizo daño	1.865
9	La/lo agredió	1.936
10	La/lo denigró	2.133

Es pertinente aclarar que en lo que corresponde a la calificación z, al primer comportamiento “Le dijo que le tiene envidia” le toca la calificación de “cero”. Este “cero” no corresponde a la total ausencia de envidia, pues ésta es una escala intervalar, en donde el cero es relativo, lo cual no indica ausencia absoluta de envidia.

Con lo anterior, ya se tienen las situaciones específicas y los posibles comportamientos ante esas situaciones. Por lo que respecta al cuándo y dónde se desplegarían esos comportamientos, los seleccionados fueron: el mismo día, a la semana, semanas

después, meses después, en público y en privado respectivamente. Se recordará que también surgieron de la primera fase de este estudio.

Los participantes respondían a este instrumento de la siguiente forma: para cada situación elegían un comportamiento, elegían “cuándo” realizarían ese comportamiento y “dónde” lo realizarían. El siguiente es un ejemplo de dos reactivos de este cuestionario, así como las instrucciones para contestarlo:

Piense en dos compañeros (hombres) de escuela: Ambos van en el mismo año, tienen la misma capacidad para el estudio, comparten el mismo nivel socioeconómico y gozan de cierta popularidad; Sin embargo, a uno de ellos a quien llamaremos Juan (J), le comienzan a suceder ciertas situaciones que despiertan diversas conductas en el otro compañero a quien le llamaremos Pedro (P).

A continuación encontrará esas situaciones. Para cada una de ellas, indique con una “X” la conducta que crea que tendrá Pedro, el momento y el lugar en que tendría esas conductas. Únicamente puede escoger un comportamiento de Pedro.

No.	Situaciones que le pasan a Juan (J):	Comportamientos de Pedro (P):								Momento en que (P) realizaría el comportamiento				Lugar en el (P) realizaría el comportamiento		
		Lo criticó	Lo hizo menos	Lo miró feo	Le dijo que le tiene envidia	Lo agredió	Se enojó	Habló mal de él	Intentó obtener lo que él tiene	Le hizo daño	Lo denigró	El mismo día	A la semana	Semanas después	Meses después	En público
1	(J) es muy puntual en sus clases															
2	(J) recibe constantes felicitaciones por su desempeño escolar															

Figura 5. Ejemplo de reactivos del instrumento de Reglas de manifestación.

Cabe señalar que en todos los instrumentos, las instrucciones se cambiaron dependiendo del sexo del participante. El ejemplo anterior trata de la versión del cuestionario para hombres.

De esta forma, al elegir un comportamiento para cada situación, se cuenta con la información de la cantidad de envidia expresada, el momento y el lugar en el que se expresaría.

Evaluación subjetiva de la envidia

Este instrumento consta de treinta y tres reactivos emanados de la fase uno y conformados en tres dimensiones: amenaza, daño y desafío, de acuerdo a la teoría de

Lazarus (1991). El siguiente es un ejemplo de las instrucciones y de tres reactivos que lo conforman:

Piense en alguna situación en la que haya envidiado a algún compañero de escuela (varón). Con base en esa situación y en lo que sintió, conteste por favor a las siguientes preguntas. Escoja con una “X” aquella opción con la que usted esté de acuerdo.

No.	Sentí que la situación en la que envidié a mi compañero de escuela...	Totalmente de Acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1	Me impediría acceder a mejores oportunidades				
2	Me impediría sentirme bien conmigo misma				
3	Me impediría tener una buena calidad de vida				

Figura 6. Ejemplo de reactivos del instrumento de Evaluación subjetiva de la envidia.

Con respecto a esta variable, se notará que en las instrucciones para contestarla se encuentra lo siguiente: “piense en **alguna situación** en la que haya envidiado a algún compañero de escuela...” se decidió dejar a consideración del/la participante la situación de envidia, porque si se les planteaba alguna determinada, ésta podría no haber sido significativa para el participante o no haber sido vivida. Es una forma además, de cuidar el aspecto de la deseabilidad social, muy presente en la envidia.

Regulación emocional de la envidia

Este instrumento consta de sesenta y un reactivos emanados de la fase uno y ubicados en cinco dimensiones de acuerdo con la teoría de Gross (1992): selección de la situación, modificación de la situación, despliegue de la atención, cambio cognitivo y modulación de la respuesta. A continuación se presentan las instrucciones específicas y algunos reactivos que conforman a este instrumento:

Las personas regularmente ocultan cuando están sintiendo envidia, y poseen diferentes estrategias para no demostrarla. A continuación encontrará algunas de ellas. Señale por favor, qué tan probable es que los hombres como usted utilicen alguna de ellas.

No.	Estrategia	Probabilidad de que los <u>hombres</u> utilicen estas estrategias			
		Muy probable	Probable	Poco probable	Nada probable
1	Sonreír hipócritamente				
2	Expresar otra emoción				
3	Aparentar ser amigo/a de la persona				

Figura 7. Ejemplo de reactivos del instrumento de Estrategias de regulación emocional de la envidia.

Con ello se contará con información sobre las estrategias que utilizan los jóvenes para no demostrar la envidia que sienten.

Procedimiento:

Se acudió a cada una de las escuelas de interés (Ciencias, Derecho, Economía, Artes Plásticas, Filosofía, Ingeniería, Medicina y Química) a solicitar el consentimiento de los jóvenes universitarios para contestar los cuestionarios, informándoles de que se trataba de un estudio sobre emociones.

Tratamiento estadístico:

Se realizaron análisis de frecuencias por cada reactivo para determinar su sesgo, análisis de discriminación de reactivos por el método de grupos contrastados, correlaciones entre todos los reactivos para determinar el tipo de rotación a utilizar en un análisis factorial para obtener la validez del instrumento y por último se obtuvo el coeficiente alpha de Cronbach para acceder a la confiabilidad del instrumento total y por factores.

Resultados:

Reglas de manifestación de la envidia

El tratamiento estadístico aplicado permitió obtener siete reactivos que conformaron una escala válida y confiable para medir a esta variable, ya que el análisis factorial aplicado con el método de componentes principales y rotación ortogonal mostró la conformación de un solo factor, al que se le denominó "Popularidad y reconocimiento" el cual explicó el 43.4% de la varianza. Los siete reactivos que conformaron el instrumento final se observan en la tabla 9. posteriormente, se determinó la consistencia interna del factor por medio del coeficiente alpha de Cronbach, el cual arrojó un valor de 0.71

Tabla 9

Análisis factorial del instrumento de “reglas de manifestación”

Reactivos	Carga factorial
Lo/la invitan a todas las fiestas	.658
Trae un auto último modelo	.652
Siempre anda muy bien vestido/a	.639
Se hizo novio/a del muchacho/a más atractivo/a	.626
Tiene muchas amigas y amigos	.614
Se fue de vacaciones al lugar de moda	.574
Recibe constantes felicitaciones por su desempeño escolar	.429
Valor Eigen	2.54
Porcentaje de varianza explicada	43.4

Los reactivos que conformaron esta escala se concentran en situaciones que implican popularidad y reconocimiento, lo cual indica que la regla de manifestación es responder con comportamientos cargados de envidia ante situaciones que reflejan más que cuestiones académicas, situaciones tales como ir a fiestas, tener un auto último modelo, andar bien vestido, etc. Esto no obstante que las situaciones inicialmente planteadas incluían el reconocimiento académico, el cual se reflejó únicamente a través del reactivo de “Recibe constantes felicitaciones por su desempeño escolar”.

Evaluación subjetiva de la envidia

El tratamiento estadístico aplicado permitió obtener ocho reactivos que conformaron una escala válida y confiable para medir a esta variable, ya que el análisis factorial aplicado con el método de componentes principales y rotación ortogonal mostró la conformación de un solo factor, al que se le denominó “Daño emocional”, el cual explicó el 53.5% de la varianza, tal como se observa en la tabla 10. Posteriormente, se determinó la consistencia interna del factor por medio del coeficiente alpha de Cronbach, el cual arrojó un valor de 0.87

Tabla 10

Análisis factorial del instrumento de “evaluación subjetiva de la envidia”

Reactivos	Carga factorial
Me confundió	.774
Lastimó la comunicación	.765
Pensé que las relaciones con mi compañero/a se dañarían	.753
Me desgastó	.747
Perdí tiempo pensando en lo que pasó	.743
No supe cómo actuar	.741
Me impediría sentirme bien conmigo mismo/a	.672
Me generó molestia	.646
Valor Eigen	4.28
Porcentaje de varianza explicada	53.5

Los reactivos descritos en la tabla anterior, indican que a ésta se le evalúa en términos de un daño, no obstante que de manera inicial se plantearon reactivos para determinar si esta población la percibe como una amenaza o inclusive como un desafío. Esto permite conocer la forma en como los participantes perciben a esta emoción, pues consideran que los confunde, los desgasta, les genera molestia, etc.

Regulación emocional de la envidia

El tratamiento estadístico aplicado permitió obtener dieciséis reactivos que conformaron una escala válida y confiable para medir a esta variable, ya que el análisis factorial aplicado con el método de componentes principales y rotación ortogonal mostró cuatro factores con valores eigen superiores a 1.0 (Factor 1: Control inhibitorio instrumental, Factor 2: Desvío de la atención, Factor 3: Control de la acción, Factor 4: Control inhibitorio expresivo). Esos cuatro factores explicaron el 34.4% de la varianza, tal como lo refleja la tabla 11:

Tabla 11

Análisis factorial del instrumento de “estrategias de regulación de la envidia”

Reactivos	Factores			
	1	2	3	4
Hablar entre dientes	.634			
Negar lo que está pasando	.565			
Intentar ser más parecido a las demás	.517			
Dejarle de hablar poco a poco a la persona		.726		
Alejarse del lugar		.595		
Hacer como que no se escuchó		.572		
Evitar juntarse con las personas a las que se envidia		.540		
Disimular con la mirada		.474		
Ser amigable con la persona a la que envidia			.639	
Hacer lo opuesto a lo que se siente			.497	
Evitar hablar de los logros de otros			.426	
Aparentar que la envidia no afecta			.425	
Evitar expresar abiertamente la emoción				.752
Guardarse los comentarios				.715
Ocultar la emoción				.422
Reprimir lo que se siente				.458
Valor Eigen	3.1	3.0	2.5	2.3
Porcentaje de varianza explicada	9.746	9.662	7.723	7.314

Porcentaje total de varianza explicada: 34.4%

Como siguiente paso, se procedió a determinar la consistencia interna del instrumento, En este estudio, la confiabilidad fue estimada por el coeficiente alpha de Cronbach, calculándose para cada factor y para la escala global (tabla 12).

Tabla 12

Confiabilidad del instrumento de “regulación emocional de la envidia”

Factor	Número de reactivos	Alpha
Control inhibitorio instrumental	3	.66
Desvío de la atención	5	.70
Control de la acción	4	.63
Control inhibitorio expresivo	4	.64
Instrumento Total	16	.84

En los inicios de la construcción de este instrumento, se plantearon las dimensiones señaladas por Gross (1992): selección de la situación, modificación de la situación, despliegue de la atención, cambio cognitivo y modulación de la respuesta. Sin embargo, los factores resultantes fueron: control inhibitorio instrumental, desvío de la atención, control de la acción y control inhibitorio expresivo. Es decir, esta población no utiliza el cambio cognitivo ni la selección de la situación. La manera en que regulan la envidia que sienten es básicamente a través del control, lo que se traduce en comportamientos tales como negación, guardarse los comentarios, hablar entre dientes, etc.

Consideraciones preliminares:

Con respecto al instrumento de “reglas de manifestación”, es interesante observar que fueron las situaciones de popularidad y reconocimiento las que generan respuestas cargadas de envidia. Podría pensarse que al estar en una institución de educación, tendrían que ser las situaciones académicas las generadoras de envidia. En esta muestra no fue así. Lo anterior puede deberse al rango de edad (18 a 25 años, con una media de 21 años). Al encontrarse básicamente en el nivel de licenciatura, permean las situaciones de popularidad que se presentan con mayor intensidad en años anteriores y en donde la búsqueda de una identidad generalmente se da en función de los otros (Shaffer y Kipp, 2007); o que en esta muestra, aunque las situaciones académicas sí generan comportamientos de envidia, éstos no son tan fuertes como para conformar el instrumento de reglas de manifestación.

Otra consideración importante sobre las reglas de manifestación es que únicamente se utilizaron los comportamientos para llegar a conocer las situaciones generadoras de envidia. Las dimensiones de “cuándo” y “dónde” no entraron en los análisis, debido a la enorme variabilidad de respuestas que esto hubiera representado, pues se tenían diez comportamientos, con cuatro momentos y con dos lugares. Lo anterior se traduce en una limitación del estudio, pues se dejaron de lado las dimensiones del “cuándo” y el “dónde”, por lo que se sugiere en futuras investigaciones explorar estas dimensiones.

En cuanto a la “evaluación subjetiva de la envidia”, la valoración que los jóvenes realizan de ella confirma también los resultados de la fase uno: esta emoción representa un daño para los jóvenes, (Ashwin, 1999; Berger, 2002; Zammuner y Fischer, 1995) al no permitirles sentirse bien, al sentir molestia, al no saber cómo actuar, al confundirse, etc. Dado que la evaluación se da en términos de la historia del individuo, se podría pensar que al declarar que esta emoción les representa daño, quiere decir que también en buena parte de su historia esta emoción les generó molestia en algún sentido.

Los resultados del instrumento de “estrategias de regulación emocional de la envidia” arrojaron factores que se refieren al:

- control inhibitorio instrumental: la persona realiza acciones para controlar la emoción: la niega, habla entre dientes e intenta ser más parecido a los demás.
- desvío de la atención: la persona realiza comportamientos que tienden a restarle atención a la situación generadora de envidia: le dejan de hablar poco a poco a la persona, se alejan del lugar, disimulan con la mirada, hacen como que no escucharon y evitan juntarse con las personas a las que se envidian.
- control de la acción: para no verse involucrados en situaciones generadoras de envidia, las personas evitan hablar de los logros de otros, son amigables con las personas a las que envidian, aparentan que no les afecta y hacen lo opuesto a lo que sienten.
- control inhibitorio expresivo: las personas ejercen un mayor control para no expresar la envidia, a través de la represión de lo que sienten, el guardarse los comentarios, el evitar expresarla abiertamente y el ocultarla.

Los factores anteriores se apegan a los descritos por Eisenberg y Fabes (1992) y por Gross (1999). Cabe señalar que estos autores señalan al cambio cognitivo como una estrategia, pero aunque se elaboraron reactivos para esta dimensión, se comprobó que los jóvenes no la utilizan al momento de regular su envidia. En este punto cabe el cuestionamiento si determinadas estrategias conllevan a un mayor bienestar del individuo, pues el instrumento refleja que los jóvenes utilizan el control ya sea en su

pensar o en su actuar para modular a la emoción, pero también una estrategia basada en el control podría generar malestar. Esta discusión se retomará en las consideraciones finales.

Una vez que se cuenta con instrumentos válidos y confiables para medir tres de las cinco variables propuestas para conformar el modelo de regulación emocional de la envidia, en la siguiente fase se presenta la información que permitirá alcanzar el objetivo general de esta investigación.

FASE 3: PRUEBA DEL MODELO

En la fase uno de este trabajo se obtuvo información que permitió en la fase dos, construir instrumentos válidos y confiables de tres variables que conformarían un modelo de regulación emocional. En esta última fase, se utilizó dichos instrumentos, que aunados a otros, permitieron cumplir con el objetivo del presente trabajo: probar un modelo que explique la influencia de una variable personal (autoestima) y dos variables culturales (reglas de manifestación e Individualismo-Colectivismo) sobre la evaluación subjetiva de la envidia, lo que resultará en el uso de estrategias de regulación emocional de la envidia de comparación social en jóvenes universitarios y comprobar si existen diferencias por sexo en la conformación del modelo.

Participantes:

Formaron parte de esta fase un total de 800 jóvenes universitarios (50% hombres y 50% mujeres) con edades entre los 18 a 25 años ($M = 21$, $D.E. = 2.16$), estudiantes de cuatro áreas del conocimiento (Físico Matemáticas e Ingenierías, Biológicas y de la Salud, Sociales y Humanidades y Artes) de una Institución de Educación Superior (IES) pública de la Ciudad de México. El 97.8% de los jóvenes eran solteros y el 2.2% casados, con una escolaridad de licenciatura en el 98.8% de los casos y de posgrado en un 1.2%.

Muestreo:

No probabilístico e intencional.

Instrumentos:

1. Escala de autoestima (Reidl, 2002). Compuesta por 19 reactivos que se agrupan en dos factores: autoestima negativa y autoestima positiva. La persona responde en una escala de 4 puntos qué tan de acuerdo o en desacuerdo está con los reactivos que se le presentan. La confiabilidad de ambos factores es de 0.78 y de 0.82 respectivamente.

2. Escala de reglas de manifestación de la envidia de comparación social. Compuesta por siete reactivos que conforman un factor denominado “popularidad y reconocimiento”. Ante siete situaciones, la persona tiene que elegir qué comportamiento desplegaría. La confiabilidad de esta escala es de 0.71
3. Escala de Individualismo-Colectivismo (García Campos, Reyes Lagunes, 2005). Esta escala explora los factores de individualismo vertical, colectivismo vertical, colectivismo horizontal, individualismo horizontal, individualismo y colectivismo. Consta de cinco escenarios y de cuatro posibles respuestas que corresponden a los referentes de colectivista o individualista vertical u horizontal.
4. Escala de evaluación subjetiva de la envidia de comparación social. Compuesta por ocho reactivos que se agruparon en un factor denominado “daño emocional”. Se le pide a la persona que conteste cómo se sintió ante una situación de envidia que haya pasado con algún compañero/a de escuela. La persona responde a cada reactivo en una escala de 4 puntos que va de muy probable a nada probable. La confiabilidad de esta escala es de 0.87
5. Escala de estrategias de regulación emocional de la envidia de comparación social. Compuesta por 16 reactivos que se agruparon en cuatro factores: control inhibitorio instrumental, desvío de la atención, control de la acción y control inhibitorio expresivo. La persona señala qué tan probable es que las mujeres o los hombres utilicen las estrategias que se les presentan para ocultar la envidia que sienten. La confiabilidad de esta escala es de 0.84

Procedimiento:

Se acudió a cada una de las escuelas de interés (Arquitectura, Química, Veterinaria, Odontología, Ciencias Políticas, Contaduría, Artes Plásticas y Filosofía) a solicitar el consentimiento de los jóvenes universitarios para contestar los cuestionarios, informándoles de que se trataba de un estudio sobre las emociones.

Tratamiento estadístico:

Se realizaron análisis descriptivos en términos de media y desviación estándar, se aplicó una prueba t de Student para comprobar diferencias por sexo en todas las variables, así como una correlación de Pearson general y por sexo entre variables para determinar el grado de asociación entre ellas. Para comprobar el modelo se realizaron regresiones lineales múltiples con el método *stepwise*. Lo anterior debido a que este método permite ir comprobando “paso a paso” de entre un conjunto de variables independientes, cuál es la que explica a la variable independiente. Sucesivamente añade más variables hasta llegar al punto en que se dispone de un conjunto de ellas que explican en mayor medida a la variable dependiente.

Resultados:

Como primer paso, y para obtener información que permitiera una mejor lectura de los resultados, se identificaron los rangos y las medias teóricas de cada uno de los cinco instrumentos. La tabla 13 muestra dichos valores.

Tabla 13

Rangos y medias teóricas de los instrumentos

Instrumento	Factor	Rango	Media teórica
Autoestima	Autoestima positiva	11-44	27.5
	Autoestima negativa	8-32	20.0
Reglas de manifestación	Popularidad y reconocimiento	7-70	38.5
Individualismo Colectivismo	Individualismo vertical	5-50	27.5
	Colectivismo vertical	5-50	27.5
	Colectivismo horizontal	5-50	27.5
	Individualismo horizontal	5-50	27.5
	Individualismo	5-50	27.5
	Colectivismo	5-50	27.5
Evaluación subjetiva	Daño emocional	8-32	20.0
Regulación emocional	Control inhibitorio instrumental	3-12	7.5
	Desvío de la atención	5-20	12.5
	Control de la acción	4-16	10.0
	Control inhibitorio expresivo	4-16	10.0

Una vez obtenida la información anterior, se cuenta con criterios que permiten la lectura de la siguiente tabla (14) , en donde se observan los valores de media y desviación estándar que mostró la población a la que se le aplicaron los instrumentos.

Tabla 14

Medias y desviaciones estándar de los instrumentos

Instrumento	Factor	Media	Desviación estándar
Autoestima	Autoestima positiva	21.51	4.777
	Autoestima negativa	24.53	4.189
Reglas de manifestación	Popularidad y reconocimiento	28.0	8.656
Individualismo Colectivismo	Individualismo vertical	24.81	6.867
	Colectivismo vertical	18.72	7.048
	Colectivismo horizontal	29.49	6.449
	Individualismo horizontal	37.09	6.460
	Individualismo	61.89	7.959
	Colectivismo	48.17	8.049
Evaluación subjetiva	Daño emocional	21.01	5.722
Regulación emocional	Control inhibitorio instrumental	7.51	2.328
	Desvío de la atención	11.79	3.335
	Control de la acción	9.97	2.729
	Control inhibitorio expresivo	5.58	2.955

Como puede observarse en la tabla 14, por lo que corresponde a la autoestima positiva, ésta se encuentran debajo de la media teórica, lo que no sucede con la autoestima negativa, que se encuentra por arriba. Como primer dato, la muestra estudiada posee menos autoestima positiva y más autoestima negativa.

En el factor de popularidad y reconocimiento, que corresponde a la variable de reglas de manifestación, el valor de la media de la muestra se encuentra por debajo de la media teórica, lo que indica que los jóvenes universitarios despliegan comportamientos cargados de poca envidia ante situaciones que implican popularidad y reconocimiento.

Al comparar las medias de los factores del instrumento de individualismo-colectivismo con respecto a las medias teóricas, se observa que únicamente el individualismo vertical y el colectivismo vertical se encuentran por debajo, lo que no sucede con los demás factores. Esto indica que los jóvenes tienen una tendencia hacia el individualismo horizontal.

Por lo que respecta al factor de daño emocional, que corresponde a la variable de evaluación subjetiva de la envidia, la media de la muestra se encuentra ligeramente por arriba de la media teórica. Lo anterior sugiere que los jóvenes evalúan que la envidia les causa un daño.

En cuanto a las estrategias de regulación emocional de la envidia, se observa que la mayor diferencia se presenta en el control inhibitorio expresivo. Lo anterior sugiere la existencia de un uso diferenciado de las estrategias utilizadas para regular la envidia.

Como siguiente paso, se aplicó una prueba t de Student para muestras independientes, a fin de comprobar diferencias por sexo en cada una de las variables. La tabla 15 contiene los valores de media y desviación estándar por sexo, el valor de t y la probabilidad asociada.

Tabla 15

t de Student para las variables por sexo

Instrumento	Factor	MEDIA Hombres	DS	MEDIA Mujeres	DS	t	p
Autoestima	Autoestima positiva	20.76	4.773	22.25	4.669	-4.445	.000**
	Autoestima negativa	24.94	4.149	24.12	4.194	2.763	.006**
Reglas de manifestación	Popularidad y reconocimiento	29.55	8.968	26.44	8.045	5.057	.000**
Individualismo Colectivismo	Individualismo vertical	25.75	6.913	23.88	6.705	3.754	.000**
	Colectivismo vertical	18.18	7.108	19.25	6.958	-2.083	.038*
	Colectivismo horizontal	28.73	6.641	30.22	6.179	-3.192	.001**
	Individualismo horizontal	37.37	6.646	36.82	6.268	1.176	.240
	Individualismo	63.08	8.068	60.71	7.681	4.110	.000**
	Colectivismo	46.94	8.101	49.38	7.822	-4.167	.000**
Evaluación subjetiva	Daño emocional	21.93	5.630	20.10	5.672	4.575	.000**
Regulación emocional	Control inhibitorio instrumental	8.05	2.201	6.96	2.328	6.724	.000**
	Desvío de la atención	12.33	3.514	11.26	3.060	4.563	.000**
	Control de la acción	10.31	2.693	9.64	2.726	3.494	.001**
	Control inhibitorio expresivo	8.82	3.110	8.33	2.774	2.351	.019*

* La probabilidad es menor a 0.05

** La probabilidad es menor a 0.01

Al examinar los resultados de la tabla anterior, se observa que hombres y mujeres presentan diferencias estadísticamente significativas en todas las variables con excepción del individualismo horizontal. De manera específica, las mujeres presentan más autoestima positiva y menos autoestima negativa que los hombres; son ellos quienes reaccionan con comportamientos cargados de mayor envidia ante situaciones que implican popularidad y reconocimiento; son más individualistas que las mujeres, ya que éstas últimas presentan mayor colectivismo. Con respecto a la evaluación subjetiva, son los hombres quienes reportan que la envidia les genera mayor daño emocional que a las mujeres. Por otro lado y de manera consistente, se observa que los hombres utilizan más las estrategias para regular la envidia que las mujeres.

Una vez comprobadas las diferencias por sexo, se realizaron correlaciones entre todas las variables para determinar el grado de asociación entre ellas y descartar colinealidad, requisito indispensable para llevar a cabo los análisis de regresión múltiple que

permitirán conformar el modelo. A continuación se presentan las tablas de correlaciones tanto general como por sexos.

Tabla 16

Correlación entre variables general

Variable	Factor	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
Autoestima	Autoestima positiva	---	-.466**	-.050	-.070	.201**	.073*	-.211**	-.225**	.232**	-.175**	-.137**	-.129**	-.180**	-.254**		
	Autoestima negativa		---	.032	-.023	-.190**	-.018	.244**	.178**	-.183**	.325**	.196**	.177**	.192**	.131**		
Reglas de manifestación	Popularidad y reconocimiento			---	.041	.003	-.056	-.003	.033	-.033	-.072**	-.008	-.041	.025	-.080*		
Individualismo	Individualismo vertical				---	-.289**	-.466**	-.286**	.626**	-.623**	-.019	.039	.011	.011	.048		
	Colectivismo vertical					---	-.292**	-.478**	-.631**	.643**	-.109**	-.112**	-.106**	-.089*	-.070		
Colectivismo	Colectivismo horizontal						---	-.180**	-.550**	.545**	-.045	-.027	-.041	-.032	-.070		
	Individualismo horizontal							---	.568**	-.566**	.177**	.113**	.150**	.115**	.083*		
Evaluación subjetiva	Individualismo								---	-.997**	.125**	.121**	.128**	.104**	.107**		
	Colectivismo									---	-.130**	-.118**	-.126**	-.110**	-.110**		
Regulación emocional	Daño emocional										---	.254**	.341**	.221**	.242**		
	Control inhibitorio											---	.507**	.477**	.351**		
	Control instrumental													---	.526**	.417**	
	Desvío de la atención														---	.460**	
	Control de la acción																---
	Control inhibitorio expresivo																---

Nota: ** La correlación es significativa a nivel 0.01 (bilateral)

* La correlación es significativa al nivel 0.05 (bilateral)

En la tabla anterior se encuentran las correlaciones entre todas las variables para toda la muestra. Como puede observarse, existe una relación significativa entre los factores que integran a cada instrumento. Se aprecia también la relación de las variables de individualismo-colectivismo y evaluación subjetiva de la envidia con las estrategias de regulación emocional. Se comprueba además que no existe colinealidad entre variables, lo que permite realizar el análisis de regresión lineal para la conformación del modelo. Esta tendencia se observa también en las tablas 17 y 18 que corresponden a las correlaciones entre variables para los hombres y para las mujeres.

Tabla 17

Correlación entre variables para hombres

Variable	Factor	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Autoestima	Autoestima positiva	---	-.328**	.000	-.092	.147**	.055	-.110*	-.174**	.172**	-.226**	-.114*	-.087	-.117*	-.187**
	Autoestima negativa		---	.041	.007	-.171**	-.013	.186**	.161**	-.160**	.365**	.150**	.135**	.184**	.118*
Reglas de manifestación	Popularidad y reconocimiento			---	.102	-.005	-.039	-.060	.037	-.035	-.053	-.091	-.078	.011	-.031
	Individualismo vertical				---	-.231**	-.495**	-.289**	.614**	-.606**	-.016	.020	-.024	-.070	.049
Individualismo	Colectivismo vertical					---	-.307**	-.514**	-.622**	.625**	-.161**	-.080	-.118*	-.087	-.129*
Colectivismo	Colectivismo horizontal						---	-.153**	-.551**	.550**	-.025	-.030	-.024	-.042	-.051
	Individualismo horizontal							---	.578**	-.575**	.204**	.118*	.177**	.200**	.131*
Evaluación subjetiva	Individualismo								---	-.996**	.156**	.103*	.123*	.104*	.149*
	Colectivismo									---	-.153**	-.095	-.123*	-.110*	-.152**
Regulación emocional	Daño emocional										---	.267**	.330**	.214**	.295**
	Control inhibitorio instrumental											---	.523**	.461**	.433**
Regulación emocional	Desvío de la atención												---	.532**	.483**
	Control de la acción													---	.519**
	Control inhibitorio expresivo														---

Nota: ** La correlación es significativa a nivel 0.01 (bilateral)

* La correlación es significativa al nivel 0.05 (bilateral)

En la tabla anterior se aprecia que en el caso de los hombres, las relaciones significativas se presentan entre las variables de autoestima y evaluación subjetiva, y de esta última con las estrategias de regulación emocional.

Tabla 18

Correlación entre variables para mujeres

Variable	Factor	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Autoestima	Autoestima positiva	---	-.586**	-.053	-.003	.236**	.053	-.302**	-.234**	.249**	-.242**	-.174**	-.148**	-.107*	-.153**
	Autoestima negativa		---	-.019	-.082	-.195**	.002	.296**	.168**	-.175**	.264**	.206**	.197**	.179**	.132**
Reglas de manifestación	Popularidad y reconocimiento			---	-.077	.039	-.034	.050	-.024	.021	-.161**	-.014	-.067	-.005	.190*
	Individualismo vertical				---	-.335**	-.418**	-.301**	.624**	-.626**	-.066	-.002	.005	.058	.027
Individualismo	Colectivismo vertical					---	-.297**	-.436**	-.636**	.656**	-.034	-.115*	-.070	-.072	.004
Colectivismo	Colectivismo horizontal						---	-.203**	-.536**	.526**	-.031	.027	-.022	.005	-.075
	Individualismo horizontal							---	.557**	-.556**	.139**	.097	.108*	.020	.022
Evaluación subjetiva	Individualismo								---	-.997**	.052	.077	.088	.070	.040
	Colectivismo									---	-.063	-.081	-.084	-.074	-.043
Regulación emocional	Daño emocional										---	.187**	.318**	.197**	.165**
	Control inhibitorio instrumental											---	.457**	.468**	.239**
Regulación emocional	Desvío de la atención												---	.501**	.318**
	Control de la acción													---	.386**
	Control inhibitorio expresivo														---

Nota: ** La correlación es significativa a nivel 0.01 (bilateral)

* La correlación es significativa al nivel 0.05 (bilateral)

Por lo que respecta a las mujeres, las relaciones significativas se presentaron al interior de los factores que componen a cada instrumento, además de la variable de evaluación subjetiva con las estrategias de regulación emocional de la envidia.

Finalmente, y una vez descartada la colinealidad, se realizaron análisis de regresión múltiple con el método *stepwise* a fin de obtener tres modelos (general, hombres y mujeres) para explicar el uso de estrategias de regulación emocional de la envidia de comparación social en jóvenes universitarios.

Debido a la existencia de una variable interviniente, los análisis se realizaron en dos pasos: en el primero, se tomaron a las variables de autoestima, reglas de manifestación e individualismo colectivismo con los factores que los componen (autoestima positiva, autoestima negativa, popularidad y reconocimiento, individualismo vertical, colectivismo vertical, colectivismo horizontal, individualismo horizontal, individualismo y colectivismo respectivamente) para comprobar si explicaban a la evaluación subjetiva de la envidia (en su factor de daño emocional).

En el segundo paso, se tomó a la variable de evaluación subjetiva de la envidia (en su factor de daño emocional) para comprobar si explicaba el uso de las estrategias de regulación emocional de la envidia (control inhibitorio instrumental, desvío de la atención, control de la acción y control inhibitorio expresivo). A continuación se presentan las tablas que resumen los análisis de regresión que permitieron llegar al modelo.

MODELO GENERAL

Primer paso.-

Tabla 19
Análisis de varianza para el daño emocional

Modelo	<i>F</i>	<i>p</i>
1	79.82	.000
2	45.02	.000
3	32.97	.000
4	26.11	.000

El estadístico ANOVA (*F*), permite contrastar la hipótesis nula que señala si los valores Beta son distintos de cero y, por tanto, permite decidir si existe relación lineal significativa entre la variable dependiente (daño emocional) y el conjunto de variables independientes (autoestima, reglas de manifestación e individualismo-colectivismo), tomadas en conjunto.

Tabla 20
Coefficientes de correlación múltiple (R) y de determinación (R²)

Modelo	(<i>R</i>)	(<i>R</i> ²)
1	.322	.104
2	.340	.116
3	.355	.126
4	.363	.132

En la tabla anterior se muestran los coeficientes de correlación múltiple y el coeficiente de determinación. Estas estadísticas representan la proporción de varianza de la variable dependiente (daño emocional) que es explicada por las variables independientes.

Tabla 21
Resumen de análisis de regresión múltiple (método stepwise) para variables que predicen daño emocional en jóvenes universitarios.

Variables	B	β	t	p
Modelo 4				
Constante	15.000		5.789	.000
Autoestima negativa	.344	.244	5.874	.000
Autoestima positiva	-.151	-.124	-2.991	.003
Popularidad y reconocimiento	-6.61	-.099	-2.783	.006
Individualismo horizontal	7.366	.082	2.231	.026

Derivado de lo anterior, se observa que la autoestima negativa por sí sola aporta una explicación del daño emocional en un 10%, (modelo 1). Sucesivamente, el análisis de regresión múltiple presenta otros modelos en los que adiciona más variables del total disponible, que permiten una mejor explicación del daño emocional. De esta forma, en el último modelo, se obtiene que son cuatro las variables que explican el daño emocional en un 13%. (autoestima negativa, autoestima positiva, popularidad y reconocimiento e individualismo horizontal).

Segundo paso.-

Cuando se realizan los análisis para determinar si el daño emocional explica el uso de las estrategias de regulación emocional, se tiene que de acuerdo con la siguiente tabla, ésta explica a todas las estrategias, con una probabilidad menor a .01 en todos los casos.

Tabla 22

Resumen de los análisis de regresión simples para la variable (daño emocional) que predice las estrategias de regulación de la envidia.

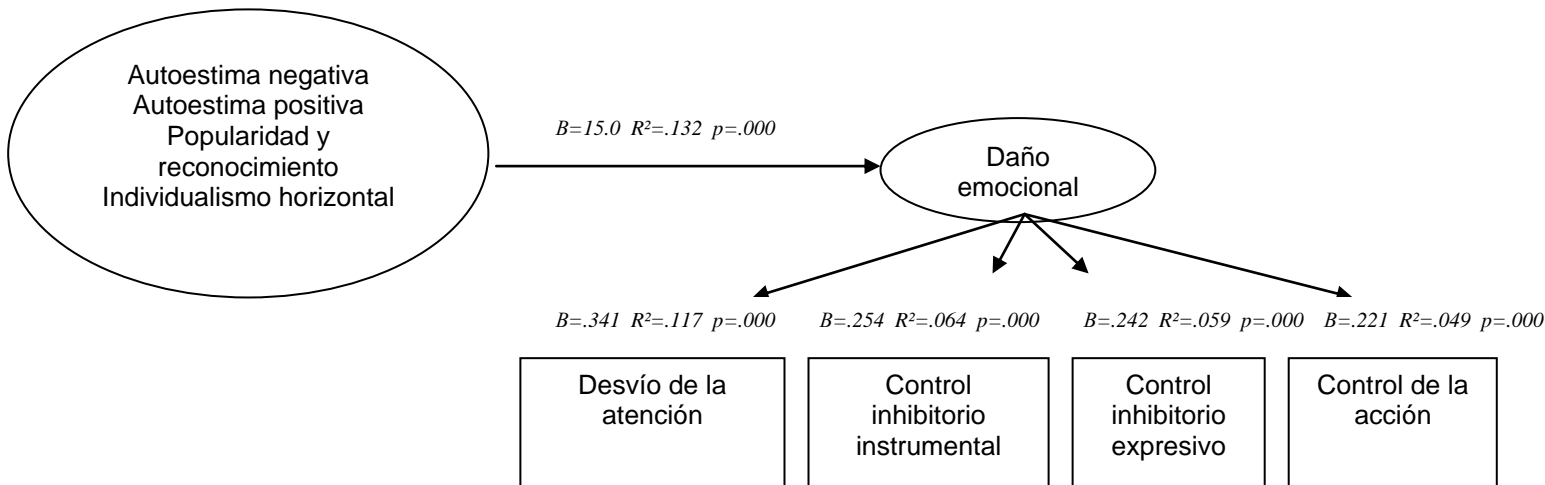
Variable	R	R ²	B	β	t	p
Desvío de la atención	.341	.117	.200	.341	10.148	.000
Control inhibitorio instrumental	.254	.064	.103	.254	7.344	.000
Control inhibitorio expresivo	.242	.059	.126	.242	6.998	.000
Control de la acción	.221	.049	.106	.221	6.356	.000

Así mismo, es de notar que el daño emocional explica en mayor medida a la estrategia de desvío de la atención, seguida del control inhibitorio instrumental, el control inhibitorio expresivo y por último el control de la acción.

Los resultados de las tablas 21 y 22 permiten la configuración del siguiente modelo:

Figura 8

Modelo general



MODELO EN HOMBRES

Primer paso.-

Para conformar el modelo en hombres, se seleccionaron a todos ellos y se aplicaron los mismos pasos que para el modelo general. En primer lugar, se tomaron a todos los factores de cada variable, para determinar cuáles explicaban de una manera significativa al daño emocional. En las tablas 23, 24 y 25 se presentan los resultados.

Tabla 23

Análisis de varianza para el daño emocional en hombres

Modelo	<i>F</i>	<i>p</i>
--------	----------	----------

1	48.30	.000
2	28.12	.000

Tabla 24

Coefficientes de correlación múltiple (R) y de determinación (R²) en hombres

Modelo	(R)	(R ²)
1	.351	.123
2	.376	.141

Tabla 25

Resumen de análisis de regresión múltiple (método stepwise) para variables que predicen daño emocional en hombres.

Variables	B	β	t	p
	Modelo 2			
Constante	5.754		2.505	.013
Autoestima negativa	.472	.331	6.530	.000
Individualismo horizontal	.119	.135	2.662	.008

La tabla anterior muestra que las variables de autoestima negativa e individualismo horizontal explican en un 14% al daño emocional que provoca la envidia en los hombres.

Segundo paso.-

Al comprobar si el daño emocional en hombres explica el uso que presentan de las estrategias de regulación emocional, se observa que esta variable explica significativamente a todas ellas, de acuerdo a la tabla 26.

Tabla 26

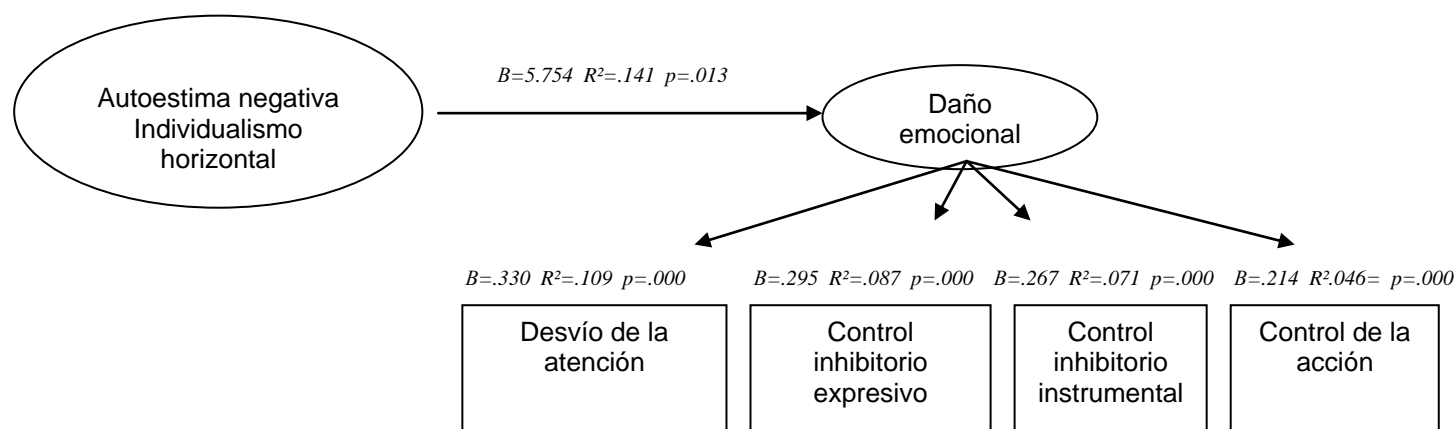
Resumen de los análisis de regresión simples para la variable (daño emocional) que predicen estrategias de regulación emocional de la envidia en hombres.

Variable	R	R ²	B	β	t	p
Desvío de la atención	.330	.109	.208	.330	6.855	.000
Control inhibitorio expresivo	.295	.087	.163	.295	6.091	.000

Control inhibitorio instrumental	.267	.071	.105	.267	5.472	.000
Control de la acción	.214	.046	.103	.214	4.318	.000

Los resultados de las tablas 25 y 26 permiten la configuración del siguiente modelo:

Figura 9
Modelo para hombres



Los resultados de las tablas 25, 26 y la figura 9 permiten ver que a mayor autoestima negativa y mayor individualismo horizontal, se explica el daño emocional con el que los hombres experimentan a la envidia, esto explica que usen estrategias para regularla: en primer lugar por medio del desvío de la atención, seguida del control inhibitorio expresivo, el control inhibitorio instrumental y por último el control de la acción. Para el caso de las mujeres se presentan los siguientes análisis.

MODELO EN MUJERES

Primer paso.-

Para determinar qué variables explican al daño emocional en mujeres, el análisis de regresión múltiple arrojó tres modelos, los cuáles se presentan en las tablas 27, 28 y 29.

Tabla 27

Análisis de varianza para el daño emocional en mujeres

Modelo	<i>F</i>	<i>p</i>
1	26.24	.000
2	19.38	.000
3	15.41	.000

Tabla 28

Coefficientes de correlación múltiple (R) y de determinación (R²)

Modelo	(<i>R</i>)	(<i>R</i> ²)
1	.266	.071
2	.318	.101
3	.345	.119

Tabla 29

Resumen de análisis de regresión múltiple (método stepwise) para variables que predicen daño emocional en mujeres.

Variables	B	β	<i>t</i>	<i>p</i>
Modelo 3				
Constante	22.779		6.202	.000
Autoestima negativa	.226	.164	2.585	.010
Popularidad y reconocimiento	-.134	-.190	-3.730	.000
Autoestima positiva	-.203	-.167	-2.613	.009

Una vez más, al igual que en los dos modelos anteriores, la autoestima explica al daño emocional en un 7%, pues es la variable que ingresa al primer modelo. Al llegar al tercer modelo, se observa que las variables de autoestima negativa, popularidad y reconocimiento y autoestima negativa la explican en un 11%

Segundo paso.-

Los análisis realizados para determinar si el daño emocional explica a las estrategias de regulación emocional de mujeres se encuentran en la tabla 30.

Tabla 30

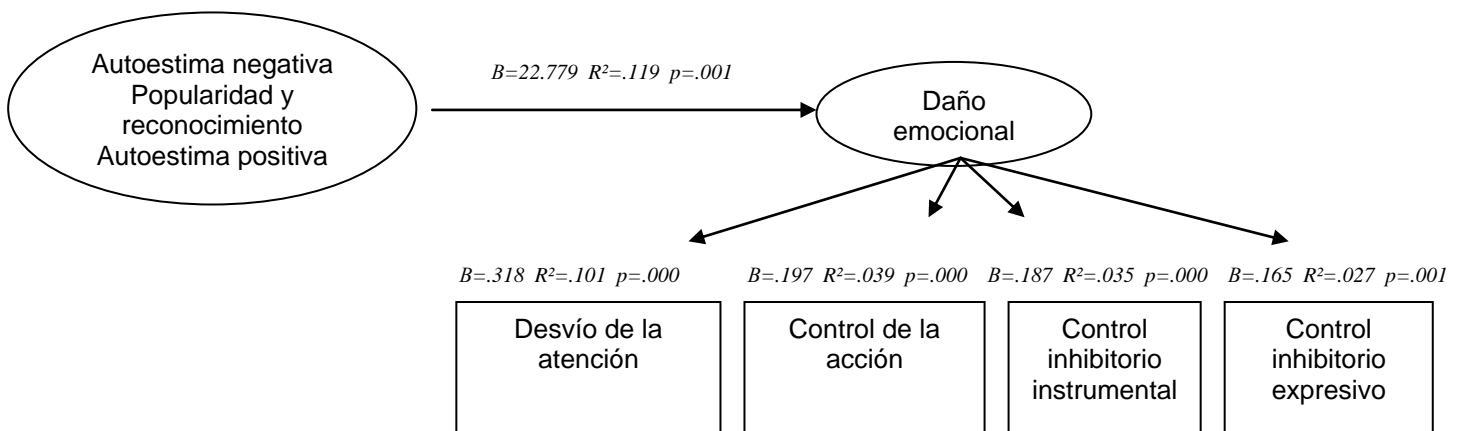
Resumen de los análisis de regresión simples para la variable (daño emocional) que predice estrategias de regulación emocional de la envidia en mujeres.

Variable	R	R ²	B	β	t	p
Desvío de la atención	.318	.101	.172	.318	6.643	.000
Control de la acción	.197	.039	9.489	.197	3.985	.000
Control inhibitorio instrumental	.187	.035	7.680	.187	3.767	.000
Control inhibitorio expresivo	.165	.027	8.141	.165	3.317	.001

Los datos anteriores indican que el daño emocional, al igual que en los dos modelos anteriores (general y de hombres) explica a todas las estrategias de regulación emocional en mujeres. Con esta información, aunada a la de la tabla 29, permiten la configuración del siguiente modelo:

Figura 10

Modelo para mujeres



Con los análisis realizados a los puntajes de las mujeres, se observa que con una mayor autoestima negativa, menor popularidad y reconocimiento y menor autoestima positiva, se explica el daño emocional con el que evalúan la envidia que experimentan, lo cual genera que utilicen diversas estrategias para regularla: en primer lugar y al igual que los hombres el desvío de la atención, seguida del control de la acción, el control inhibitorio instrumental y por último el control inhibitorio expresivo.

Consideraciones preliminares:

Los resultados muestran que los jóvenes universitarios que participaron en este estudio poseen menos autoestima positiva y más autoestima negativa, despliegan comportamientos cargados de poca envidia ante situaciones que implican popularidad y reconocimiento, son colectivistas e individualistas horizontales, con una tendencia mayor al individualismo, evalúan que la envidia les causa un daño y utilizan las estrategias de forma diferenciada para regular su envidia.

De manera particular, existen diferencias entre hombres y mujeres, pues ellas tienen más autoestima positiva y menos autoestima negativa que los hombres, ellos reaccionan con comportamientos cargados de mayor envidia ante situaciones que implican popularidad y reconocimiento, son más individualistas que las mujeres, pues ellas tienden al colectivismo. A los hombres les causan más daño la envidia que a las mujeres, por lo tanto son ellos quienes utilizan más estrategias para regularla.

Es debido a las diferencias entre sexos que se conformaron modelos diferentes para hombres y para mujeres que permitieran explicar las formas en las cuáles regulan a la envidia.

En cuanto al modelo tomando a la muestra total, se observó que una mayor autoestima negativa, menor autoestima positiva, menores comportamientos cargados de envidia ante situaciones de popularidad y reconocimiento y mayor individualismo horizontal explican en alrededor del 10% el daño emocional que experimentan cuando sienten envidia, ello les hace desplegar diversas estrategias de regulación emocional: en primer

lugar desvían la atención, después utilizan el control inhibitorio instrumental, seguida del control inhibitorio expresivo y por último el control de la acción.

En el caso de los hombres, se comprobó que la autoestima negativa y el individualismo horizontal que poseen explican en un 14% al daño emocional que experimentan cuando sienten la envidia hacia sus pares; esto explica que utilicen el desvío de la atención para regular la envidia, seguida del control inhibitorio expresivo, el control inhibitorio instrumental y por último el control de la acción.

Por lo que respecta a las mujeres, más autoestima negativa, menos comportamientos cargados de envidia ante situaciones de popularidad y reconocimiento y menos autoestima positiva explican alrededor de un 10% el daño emocional que sienten cuando experimentan la envidia hacia sus pares. Ello hace que utilicen a la estrategia de desvío de la atención para regular su envidia, seguida del control de la acción, el control inhibitorio instrumental y el control inhibitorio expresivo.

Es así que los resultados de esta tercera fase permitieron comprobar las tres hipótesis que se plantearon para el estudio; diferencias por sexo en las variables, predicción de la evaluación subjetiva de la envidia y predicción del uso de estrategias de regulación emocional de la envidia.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Los procesos de regulación en el ser humano; es decir, aquellos que implican el reestablecer un orden sobre algo que está en curso, son determinantes, pues tienen una influencia directa sobre el comportamiento, el bienestar y la salud del individuo.

De un valor particular resulta la regulación de emociones, pues si bien es cierto que la regulación de éstas puede implicar la modulación de las consideradas “positivas” como la alegría, es indiscutible el valor de poseer esta habilidad para regular aquellas de corte “negativo”, como la envidia. Esto debido a que las expresiones que acompañan a dicha emoción podrían causar severos daños tanto al individuo como a los demás: hostilidad, falta de interés, agresiones, castigos, denuncias, etc. (André y Lelord, 2001). Si se trasladan estos comportamientos a diferentes ámbitos como el trabajo, la familia o la escuela, los resultados serían similares: relaciones interpersonales en deterioro, malestar general, etc.

Es por ello que esta investigación, bajo el marco de las relaciones interpersonales y considerando que los individuos influyen en sus propias emociones (Gross, 1999) pretendió encontrar variables que pudieran explicar la evaluación subjetiva que los jóvenes universitarios realizan de esta emoción, partiendo de que ésta podría explicar qué estrategias de regulación utilizarían para modular la envidia que experimentan.

La importancia de encontrar un modelo para una emoción particular reside en que la literatura expone modelos que explican la regulación de emociones en general, pero esta investigación sostiene que no se utilizarán las mismas estrategias ni influirán las mismas variables al momento de regular emociones como el enojo, los celos, la alegría, el miedo, la envidia, etc. Por ejemplo, se comprobó que los universitarios no utilizan al cambio cognitivo como una estrategia para regular la envidia que sienten.

Si se parte de la idea de que las cinco estrategias planteadas por diversos autores para regular se utilizan para todas las emociones, no resulta difícil comprobar que una buena

parte de los instrumentos actuales que se cuentan para medir a este constructo no sean para una emoción particular, sino que respondan a consideraciones como “qué haces para regular tus emociones”. Sin embargo, se puede notar que la tendencia en la investigación es ya hacia la diferenciación de estrategias para emociones particulares, lo que se comprueba con los trabajos de Carrasco y Sánchez Aragón (2008).

Otro aspecto importante a destacar es la complejidad de las emociones. La envidia es una de ellas, puesto que se pueden experimentar otras emociones que la acompañan (Parrot, 1991). Esta particularidad hace más complicado su estudio, dado que la gama de expresiones que se derivan de ella hace necesaria una diversidad de estrategias para regularla.

Así que en la búsqueda de los elementos que están implicados en la regulación de esta emoción, se elaboraron modelos que explican las variables que influyen para que se presente este proceso, estrategia o habilidad.

A través de las fases que integraron esta investigación se comprobó que la autoestima, las reglas de manifestación y el individualismo-colectivismo son variables psicológicas que explican al daño emocional que experimentan los jóvenes universitarios cuando sienten envidia. Esto a su vez explica que utilicen diversas estrategias para regularla. Hay sin embargo, diversas consideraciones a realizar con respecto al enunciado anterior:

En primer lugar, es importante considerar la cultura de la que se parte, pues cada sociedad desarrolla normas de lo que constituye una conducta emocional deseable y lo que constituye una conducta emocional indeseable, tal como lo apuntan Soto, Levenson y Ebling (2005). La particularidad de la envidia es que en la mayoría de las culturas se castiga su expresión, y las variables que explican cómo se le regula, seguramente diferirán de sociedad en sociedad, pues cada grupo humano tiene un conjunto de valores que hace que se acepten ciertas conductas y otras no (Sherif y Sherif, 1975). Lo anterior se traduce en que la expresión y la regulación emocional son dependientes del

contexto, es decir, de la cultura (Eisenberg y Fabes, 1992; Gratz y Roemer, 2004; Gross, 1999; Thompson y Calkins, 1996).

Con lo mencionado, se puede decir que los resultados de esta investigación diferirán para cada grupo humano y cada sociedad. Dichas particularidades son importantes, pues acotan lo encontrado únicamente a esta muestra, lo cual no significa una debilidad, sino una oportunidad de seguir explorando el fenómeno.

Siguiendo a Manstead (1991), al estar inmersos en una misma cultura, la información que se recibe de aquél que despliega comportamientos de envidia se lee en términos de los valores que la sociedad premia o castiga al desplegarla. Si los valores de la sociedad están centrados en considerar al grupo de pertenencia y evaluar negativamente a la envidia, por ejemplo, considerándola un pecado, no es de extrañar que dicha información sirva para la toma de decisiones en términos de alejamiento o acercamiento de la persona que siente envidia.

Otra consideración importante es el comportamiento de las variables en función del sexo de los respondientes. Diversas investigaciones (Hall, Carter y Horgan, 2000; LaFrance y Banaji, 1992; Plant, Hyde, Keltner y Devine, 2000; Soto, Levenson y Ebling (2005) concuerdan en que la expresión emocional difiere en función de esta variable. Por otra parte, Matsumoto, Takeuchi, Andayani, Kouznetsova y Krupp (1998) reportan diferencias por sexo en las reglas de manifestación, lo que a su vez incide en el tipo de estrategias de regulación utilizadas por hombres y mujeres. En otras palabras: lo que se espera de los hombres y lo que se espera de las mujeres en términos emocionales difiere al interior de cada cultura. Esto se comprueba en la conformación de modelos diferentes para ambos. Sin embargo; el comportamiento de una variable en especial –la autoestima- que en ambos modelos explicó en mayor cantidad al daño emocional, plantea similitudes muy particulares entre los sexos.

Es por ello que la siguiente consideración es en términos de la autoestima, pues por sí sola aportó alrededor de un 10% de la cantidad de varianza explicada del daño

emocional. La literatura lo apoya: la autoestima lacerada es una característica de la envidia que se presenta por el “proceso de comparación social”, pues el desempeño superior de los otros genera un sentimiento de rechazo hacia uno mismo. Tesser (1988) recuerda que este proceso es el generador de la envidia, de ahí que sugiere tener cuidado acerca de cómo se está en relación con los otros. Pareciera ser, por los resultados de esta investigación, que en el modelo de regulación emocional de la envidia en jóvenes universitarios, la autoestima es pieza importante, sin dejar de lado la existencia de otras posibles variables que aporten mayor explicación al modelo, lo cual se discutirá líneas abajo.

Otro aspecto importante tiene que ver con las variables culturales que se plantearon para que integraran el modelo: las reglas de manifestación y el individualismo-colectivismo.

Si se parte de que las reglas de manifestación son aprendidas y que dictan el manejo de la expresión emocional (Matsumoto, Takeuchi, Andayani, Kouznetsova y Krupp, 1998), y de que el tipo de valoración que se le da al grupo de referencia puede ser en primero o segundo término, es de esperarse que también estas variables difieran en función del sexo, lo cual conformaría modelos diferentes. Lo encontrado en esta investigación lo confirma, pues en las mujeres, las reglas de manifestación explican el daño emocional con el que evalúan la envidia; mientras que en los hombres es el individualismo horizontal el que explica el daño con el que la evalúan.

En el caso de las mujeres, al explorar cómo respondieron ante la variable de reglas de manifestación, se comprobó que las expresiones de envidia ante situaciones de popularidad y reconocimiento explica el que ellas experimenten a la emoción como un daño, perturbándolas en diversos sentidos. Recuérdese las situaciones: invitación a todas las fiestas, traer un auto último modelo, andar bien vestida, hacerse novia del muchacho más atractivo, tener muchas amigas y amigos, irse de vacaciones al lugar de moda y recibir constantes felicitaciones por el desempeño escolar. Aquí es importante resaltar que cuando se realizaron las comparaciones por sexo, los hombres

puntuaron más alto en esta variable; es decir, responden con mayor envidia que las mujeres ante estas situaciones. Sin embargo, en ellos esto no implica que evalúen a la envidia como un daño; pero en las mujeres, sí.

Lo anterior se entiende según lo reportando en las investigaciones de Davis (1995), quien señala que las mujeres manejan su expresión emocional de una manera más apropiada para la cultura en la que se encuentran, de ahí que los puntajes de ellas sean más bajos en cuanto a expresar la envidia en situaciones de popularidad y reconocimiento.

En el caso de los hombres, al explorar cómo respondieron ante el individualismo horizontal, los datos reportan que este factor explica al daño emocional que experimentan cuando sienten envidia. Es interesante observar que cuando se realizaron las comparaciones por sexo, no se encontraron diferencias significativas, pero en las mujeres este factor no explica el daño emocional que ellas experimentan. Lo anterior indica que en los hombres, el hecho de darle más importancia a los logros individuales y buscar las metas personales (pero reconociendo que los demás competidores tienen los mismos derechos) explica que evalúen a la envidia como un daño. Esto concuerda con los datos de García Campos (2003), quien encontró que los individuos de esta cultura se identifican más con el individualismo horizontal.

Hasta el momento se han señalado que son tres variables que explican el daño emocional: autoestima en ambos sexos, reglas de manifestación en mujeres e individualismo-colectivismo en hombres. Una consideración importante al respecto es la cantidad de varianza que explican estas variables, pues oscilan desde un once hasta un catorce por ciento. Esto indica que existen otras variables que intervienen para explicar el daño con el que se está evaluando a la envidia, lo cual abre un campo de oportunidades para explorar aún más los factores que explican tanto al daño emocional como a las estrategias de regulación. En una sección posterior se destacará aquellas variables que se podrían considerar para explicar al fenómeno en un mayor porcentaje.

De manera particular, cuando se evalúa a la envidia como un daño coincide con todo lo reportado en la literatura, pues esta emoción tiene que ver con la obediencia a reglas o principios universales (Solomon y Stone, 2002). Se entiende que transgredir éstos, generará en el individuo un daño, lo cual concuerda con los resultados de esta investigación.

La importancia de la evaluación en términos de daño reside en que ésta explica el uso de las cuatro estrategias de regulación emocional que utilizan los jóvenes universitarios para modular la envidia: control inhibitorio instrumental, desvío de la atención, control de la acción y control inhibitorio expresivo.

Ahora bien, al ser básicamente de corte inhibitorio, la pregunta sería si éstas no podrían generar un malestar en quien las ocupa, pues John y Gross (2007) encontraron que a mayor uso crónico de la supresión (*control inhibitorio*) se experimentan menos emociones positivas y más emociones negativas, existe menos apoyo social, menos capacidad cognitiva y más depresión. Más aún, la supresión crea un sentimiento de discrepancia entre la experiencia interna y la expresión externa, llevando a sentimientos negativos acerca de uno mismo y alejando al individuo de los otros, impidiendo el desarrollo de emociones que promueven relaciones cercanas.

De acuerdo con lo señalado por estos autores, los resultados de esta investigación pueden sugerir la existencia de una mala estrategia de regulación para una emoción negativa. Si se desea avanzar en relaciones interpersonales efectivas, entonces también las estrategias de regulación deberían tender hacia la promoción de las mismas. Los jóvenes, al no utilizar el cambio cognitivo, que sería una estrategia óptima para cambiar el significado de lo sentido y darle otra lectura, podrían seguir promoviendo relaciones interpersonales inadecuadas. Es un punto sobre el que se tendría que avanzar para promocionar el uso de estrategias encaminadas hacia el bienestar.

Si bien es cierto lo que señalan Parkinson, Fischer y Manstead (2005) de que cada sociedad contiene estrategias probadas para enfrentarse con eventos no placenteros, habría que preguntarse si la efectividad de esas estrategias conlleva un bienestar para el individuo, pues el promover una buena relación con el entorno debería estar acompañado con el bienestar individual, lo cual distaría de serlo si hay un uso crónico del control inhibitorio como ya se mencionó.

Por otro lado, los recursos que una persona tiene que desplegar para realizar un cambio cognitivo ante emociones como la envidia, supondría mayor esfuerzo; de ahí que los jóvenes utilizan más el desvío de la atención, no importando el sexo de quien regula. Esto podría ser debido a que esta investigación tuvo que ver con la envidia maliciosa (Parrot, 1991), pero se recordará que diversos autores (André y Lelord, 2001; Lazarus, 1991) indican que existe una envidia positiva, moralmente aceptable y no maliciosa, además de la envidia depresiva o de admiración.

Sería conveniente entonces determinar si existen diferentes tipos de estrategia dependiendo del tipo de envidia, o si el decir o pensar que se tiene una envidia “de la buena” es ya una estrategia. Lo anterior puede ser cierto para los jóvenes, pues uno de los reactivos que integraron el instrumento de estrategias de regulación era precisamente: “decir que tengo envidia de la buena”. El cuestionamiento sería si al poder experimentarse más de un tipo de envidia, como señalan André y Lelord (2001), se podría poner en marcha más de una estrategia de regulación, y que el “paso” que pueda llevar hacia el cambio cognitivo sea o el desvío de la atención o el control inhibitorio, entre otros.

Es indudable que se requiere mayor investigación al respecto, sobre todo para esclarecer y conocer las estrategias que utilizan diferentes poblaciones para modular la envidia, y saber si las estrategias que plantea Alberoni (1992) para superar esta emoción son la sinceridad, la apertura, la imparcialidad y la concentración. Algo lejano, al menos para los jóvenes universitarios de esta investigación.

La importancia que reviste la regulación de emociones queda de manifiesto, ya que investigaciones de este corte permitirían:

- Contar con información de los elementos que explican el uso de estrategias de regulación emocional, con el propósito de generar entrenamientos en habilidades regulatorias, lo que permitiría un manejo adecuado de la expresión emocional y de esta forma un despliegue adecuado de interacciones sociales, como indicaron Lopes, Salovey, Coté y Beers (2005).
- Rescatar el valor del constructo con fines diagnósticos, en el marco de la psicopatología, pues investigaciones de Calkins y Dedmon (2000) y Stewart, Zvolensky y Eifert, (2002) señalan que una mala regulación emocional puede subyacer a muchos desórdenes psicológicos.
- Continuar avanzando en un campo de vital importancia para las relaciones interpersonales
- Incidir específicamente en los jóvenes universitarios, una vez que se conocieron las variables que explican en un pequeño porcentaje a las estrategias de regulación emocional.

Como ya se mencionó, ese pequeño porcentaje osciló entre el dos y el catorce por ciento, lo cual indudablemente tiene que ver con la intervención de otro tipo de variables en la conformación del modelo, por lo que se propone en futuras investigaciones considerar:

- La intensidad emocional (Fox y Calkins, 2003).
- La edad, pues conforme ésta avanza, se vuelve más importante la especialización de las estrategias, tal como señala Underwood (1997), pues con ello se pueden usar de una manera selectiva ante diferentes circunstancias, debido a que con el aumento de la edad, la persona se enfrenta a diversas situaciones que hacen necesario un despliegue diferenciado de estrategias para regular emociones (Oatley, Keltner y Jenkins, 2006).
- La conciencia y el entendimiento emocional (Gratz y Roemer, 2004).

- La conveniencia de extender, según lo plantea Parrot (1993) el estudio de la regulación de emociones positivas, pues se ha comprobado que una regulación de éstas se asocia con la resiliencia (Tugade y Fredrickson, 2007).
- Determinar si un individuo utiliza las estrategias de regulación de una manera efectiva (Cole, Michel y Teri, 1994).
- Considerar la complejidad de las emociones, pues además de las conductas, surgen pensamientos y sensaciones fisiológicas (André y Lelord, 2001; Fox y Calkins, 2003; Ruch, 1995). Estos componentes añaden más áreas a explorar en el campo de la regulación, pues de igual forma se puede influir en ellas para modularlas.
- Evaluar las creencias que llevan a modular las emociones negativas (Catanzaro y Mearns, 1990).
- Perfeccionar los instrumentos de medición, en términos de confiabilidad.

Para finalizar, se destaca nuevamente el papel de la regulación de emociones para mantener relaciones adaptativas con el entorno, pues permite:

- Contar con habilidades de interacción social (Lopes, Salovey, Côté y Beers, 2005).
- Evitar situaciones que pueden interferir en las relaciones con los demás (Gross, 1999).
- Evitar problemas para el individuo, la comunidad y la sociedad en general (Lazarus y Lazarus, 2000).
- Promover el bienestar general y evitar el estrés (Gross, 2002).
- Realizar un ajuste social, motivado por la necesidad de mantener relaciones con los otros (Batja y Dustin, 2007).

Reconociendo que la expresión emocional puede impactar a los demás, resulta importante el desarrollo de estrategias para modular dicha expresión cuando ésta pudiera tener un efecto no deseado. Es por ello que investigaciones de este tipo permiten ahondar en este campo vital de las relaciones humanas con el fin de proveer información que permita una adecuada interacción con los demás.

REFERENCIAS

- Ahadi, S. & Rothbart, M. (1994). *The developing structure of temperament and personality from infancy to adulthood*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Alberoni, F. (1992). *Los Envidiosos*. México: Editorial Gedisa Mexicana.
- André, C. y Lelord, F. (2001). *La Fuerza de las Emociones*. Barcelona: Kairos
- Argyle, M. & Lu, L. (1990). Happiness and social skills. *Personality and Individual Differences*, 11, 1255-1261.
- Ashwin, M. (1999). "... Against All Other Virtue and Goodness": an exploration of envy in relation to concepts of sin". *Psychoanalytic Studies*, 1 (4), 421-434.
- Averill, J. (1982). *Anger and aggression: An essay on emotion*. New York: Springer
- Barrett, F., Gross, J., Christensen, C. & Benvenuto, M. (2001). Knowing what you're feeling and knowing what to do about it: Mapping the relation between emotion differentiation and emotion regulation. *Cognition and Emotion*. 15 (6), 713-724.
- Batja, M. & Dustin, A. (2007). The cultural regulation of emotions. In: Gross, J. (Ed). *Handbook of emotion regulation* (486-503). New York: The Guilford Press.
- Bedeian, A. (1995). Workplace envy. *Organizational Dynamics*, 23, 46-56
- Berger, M. (2002). Envy and generosity between co-therapists. *Group*, 26 (1), 107-121.
- Cabañeros, J., García, C. y Lozano, L. (2003). Efecto de la deseabilidad social en preguntas sobre temas comprometidos. IX Conferencia Española de Biometría. La Coruña, 28-30 de mayo de 2003.
- Caccioppo, J. & Gardner, W. (1999). Emotion. *Annual Reviews Psychology*, 50, 191-214.
- Calkins, S. (1994). Origins and outcomes of individual differences in emotional regulation. En N. Fox (Ed.) *Emotion regulation: Behavioral and biological considerations* (pp. 53-72) University of Chicago Press.
- Calkins, S. & Dedmon, S. (2000). Physiological and behavioral regulation in two-year-old children with aggressive/destructive behavior problems. *Journal of Abnormal Child Psychology*, 28, 103-118.

- Calkins, S. & Johnson, M. (1998). Toddler regulation of distress to frustrating events: Temperamental and maternal correlates. *Infant Behavior and Development*, 21, 379-395.
- Campbell, J. & Stanley, C. (1993). *Diseños experimentales y cuasiexperimentales en la investigación social*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Campos, J., Barrett, K., Lamb, M., Goldsmith, H. & Stenberg, C. (1993). Socioemotional development. En M. Haith & J. Campos (Eds.) *Handbook of child psychology: Vol. 2. Infancy and developmental psychobiology* (783-915). New York: Wiley
- Cantor, J. & Wilson, B. (1984). Modifying fear responses to mass media in preschool and elementary school children. *Journal of Broadcasting*, 28, 431-433.
- Carrasco, C. y Sánchez Aragón, R. (2008). Validación de una escala de regulación emocional de la felicidad. En: Rivera, A., Díaz Loving, R., Sánchez Aragón, R. (Eds.) *La psicología social en México, Vol XII*. México: AMEPSO. 413-419.
- Carrillo, C. (1982). Changing norms of Hispanic families: Implications for treatment. En Jones & Korchin (Eds.) *Minority mental health* (250-266). New York: Praeger.
- Cicchetti, D., Ganiban, J. & Barnett, D. (1991). Contributions from the study of high-risk populations to understanding the development of emotion regulation. En *The development of emotion regulation and dysregulation*. (pp. 15-48). Cambridge: Cambridge University Press.
- Catanzaro, S. & Mearns, J. (1990). Measuring generalized expectancies for negative mood regulation: Initial scale development and implications. *Journal of Personality Assessment*, 54, 546-563.
- Cole, P. (1986). Children's spontaneous control of facial expression. *Child Development*, 57, 1309-1321.
- Cole, P., Michel, M. & Teti, L. (1994). The development of emotion regulation and dysregulation: A clinical perspective. *Child Development*, 59 (2), 73-100.
- Cornelius R. (1996). *The science of emotion: Research and tradition in the psychology of emotion*. New Jersey: Prentice Hall
- Davis, T. (1995). Gender differences in masking negative emotion: Ability or motivation? *Developmental Psychology*, 31, 660-667.

- Denham, S. Mitchell-Copeland, J., Strandberg, K., Auerbach, S. & Blair, K. (1997). Parental contributions to preschoolers' emotional competence: Direct and indirect effects. *Motivation and Emotion*, 21(1), 65-86.
- Derryberry, D. & Rothbart, M. (1988). Arousal, affect, and attention as components of temperament. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 958-966.
- Diamond, M. & Aspinwall, G. (2003a). Integrating diverse developmental perspectives on emotion regulation. *Motivation and Emotion*, 27 (1), 1-6.
- Diamond, M. & Aspinwall, G. (2003b). Emotion regulation across the life-span: An integrative perspective emphasizing self-regulation, positive affect, and dyadic processes. *Motivation and Emotion*, 27 (2), 125-156.
- Dodge, K. (1991). Emotion and social information processing. En *The development of emotion regulation and dysregulation*. (pp. 159-181). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Domínguez, A. (1997). Construcción de una escala de deseabilidad social en México. Tesis inédita de licenciatura UNAM México, D.F
- Eid, M. & Diener, E. (2001). Norms for experiencing emotions in different cultures: Inter- and intranational differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (5) 869-885.
- Eisenberg, A. (1999). Emotion talk among Mexican American and Anglo American mothers and children from two social classes. *Merrill-Palmer Quarterly*, 45, 267-284.
- Eisenberg, N. & Fabes, R. (1992). Emotion, regulation, and the development of social competence. En: M. Clark (Ed.). *Emotion and Social behavior* (119-150). USA: Sage Publications.
- Eisenberg, N., Fabes, R., Guthrie, I., Murphy, b., Maszk, P. & Holmgren, R. (1996). The relations of regulation and emotionality to problem behavior in elementary school. *Development and Psychopathology*. 8, 141-162.
- Ekman, P. (1972). Universal and cultural differences in facial expressions of emotion. En J. Cole (Ed.), *Nebraska Symposium of Motivation*, 1971: 19. Lincoln: University of Nebraska Press.

- Fogel, A. (1982). Affective dynamics in early infancy: Affective tolerance. En *Emotion and early interaction* (pp. 22-58). Hillsdale, NJ: Erlbaum. Field, T. & Fogel, A. (Eds.)
- Fox, N. (1994). The development of emotion regulation: Biological and behavioral considerations. *Monographs of the Society for Research in Child Development*, 59, (2-3, Serial No. 240).
- Fox, N., Henderson, H. & Marshall, P. (2001). The biology of temperament: An integrative approach. En: C. Nelson & M. Luciana (Eds.), *The handbook of developmental cognitive neuroscience* (631-646). Cambridge, MA: MIT Press.
- Fox, N., Henderson, H. Rubin, K., Calkins, S. & Schmidt, L. (2001). Continuity and discontinuity of behavioral inhibition and exuberance: Psychophysiological and behavioral influences across the first four years of life. *Child Development*, 72, 1-21.
- Fox, N., & Calkins, S. (2003). The development of self-control of emotion: intrinsic and extrinsic influences. *Motivation and Emotion*, 27 (1), 7-26.
- Frijda, N. & Mesquita, B. (1995). The social roles and functions of emotions. En S. Kitayama & H. R. Markus (Eds.), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence* (pp. 51-87). Washington, DC: American Psychological Association.
- Garber, J. & Dodge, K. (Eds.). (1991). *The development of emotion regulation and dysregulation*. New York: Cambridge University Press.
- García-Campos, T. (2003). Cultura y subculturas: El mexicano y su diversidad. Tesis inédita de doctorado. UNAM: Facultad de Psicología.
- García-Campos, T. y Reyes Lagunes (2005). Escala de individualismo-colectivismo para mexicanos: desarrollo de una aproximación culturalmente relevante. *Revista de psicología social y personalidad*, 21 (2), 103-114.
- Gottman, J. & Mettetal, G. (1986). Speculations about social and affective development: Friendship and acquaintanceship through adolescence. En *Conversations with friends: Speculations on affective development*. (pp. 192-237). New York: Cambridge University Press.
- Gratz, K. & Roemer, L. (2004). Multidimensional assessment of emotion regulation and dysregulation: Development, factor structure, and initial validation of the

- difficulties in emotion regulation scale. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 26 (1), 41-54.
- Gross, J. (1998). The emerging field of emotion regulation: An integrative review. *Review of General Psychology*, 2, 271-299.
- Gross, J. (1999). Emotion regulation: Past, present, future. *Cognition and Emotion*, 13 (5), 551-573.
- Gross, J. (2002). Emotion regulation: Affective, cognitive, and social consequences. *Psychophysiology*, 39, 281-291.
- Gross, J. & Munoz, R. (1995). Emotion regulation and mental health. *Clinical Psychology: Science and Practice*, 2, 151-164.
- Guillén, R. (2000). Los colores asociados a las emociones de celos, envidia, enojo y miedo. Tesis inédita de Maestría. UNAM: Facultad de Psicología.
- Hailpara, D., & Hailpara, M. (1997). Four dimensions of envy: Strategies for managing its manifestations in Psychotherapy. *Journal of Contemporary Psychotherapy*. 27 (1), 49-60.
- Hall, J., Carter, J. & Horgan, T. (2000). Gender differences in nonverbal communication of emotion. En *Social psychological perspectives*. (pp. 97-117). New York: Cambridge University Press. A. Fischer (Ed.), Gender and emotion:
- Havighurst, R.J. (1972). *Developmental Tasks and Education*. New York: David McKay.
- Heikkinen, E., Nikkonen, M. & Aavarine, H. (1998). A good person does not feel envy: Envy in a nursing community. *Journal of Advanced Nursing*, 27 (5), 1069-1075.
- Hofstede (1980). *Cultures consequences: International Differences in work-Related values*. Estados Unidos. Editorial sage.
- Hupka, R., Zaleski, Z. Otto, J., Reidl, L. & Tarabrina, N. (1996). Anger, Envy, Fear and Jealousy as felt in the body: A five-Nation study. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 30 (3), 243-264
- Hupka, R., Zaleski, Z. Otto, J., Reidl, L. & Tarabrina, N. (1997). The colors of anger, envy, fear and jealousy. A cross-cultural study. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 28 (2), 156-17.
- John, O. & Gross, J. (2007). Individual differences in emotion regulation. In: Gross, J. (Edit.). *Handbook of emotion regulation*. New York: The Guilford Press.

- Johnson, T. & Fendrich, M. (2002). A validation of the Crowne-Marlowe Social Desirability Scale. The annual meeting of the American Association for Public Opinion Research, St. Petersburg, FL. Mayo 2002.
- Joshi, M. & McLean, M. (1994). Indian and English children's understanding of the distinction between real and apparent emotion. *Child Development*, 65, 1372-1384.
- Keltner, D. & Haidt, J. (2001). Social functions of emotions. En: T. Mayne & T. Bonanno (Eds.) *Emotions: Current issues and future directions. Emotions and social behavior*. (pp. 192-213). New York. Guilford Press.
- Keltner, D. & Kring, A. (1998). Emotion, social function and psychopathology. *Review of General Psychology*, 2 (3), 320-342.
- Kerlinger, F. & Lee, H. (2002). Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en Ciencias sociales. México: McGraw Hill.
- Kim, P. & Eid, M. (2004). Norms for experiencing emotions in sub-saharan Africa, *Journal of Happiness Studies*, 5, 241-268.
- Kochanska, G., Coy, K. y Murray, K. (2001). The development of self-regulation across the first four years of life. *Child development*, 72, 1091-1111.
- Koonce, R. (1998). Do you suffer from job envy? *Training and Development*, 52 (5), 16
- La France, M. & Banaji, M. (1992). Toward reconsideration of the gender-emotion relationship. En *Emotion and social behavior*. (pp. 178-201). Thousand Oaks, CA: Sage.
- LaFreniere, P. (2000). *Emotional development. A biosocial perspective*. USA: Wadsworth
- Langston, C. (1994). Capitalizing on and coping with daily-life events: Expressive responses to positive events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1112-1125.
- Lazarus, R. (1975). The self-regulation of emotion. En *Emotions. Their parameters and Measurement*, Raven Press, Publishers. New York.
- Lazarus, R. (1991). *Emotion and Adaptation*. New York: Oxford University Press.

- Lazarus, R. & Lazarus B. (1994). *Passion and Reason: Making sense of our emotion*. Nueva York: Oxford University Press.
- Lazarus, R. (2000). Estrés y emoción: manejo e implicaciones en nuestra salud. España: Desclée de Brouwer, S.A.
- Lazarus, R. y Lazarus, B. (2000). *Pasión y Razón: La comprensión de nuestras emociones*. España: Paidós.
- Lazarus, R. & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. New York: Springer
- Lazarus, R., Kanner, A. & Folkman, S. (1980). Emotions: a cognitive-phenomenological analysis, en R. Plutchik y H. Kellerman (eds.), *Emotions: Research, Theory and Experience*, Nueva York, Academic Press, 189-217.
- Lopes, N., Salovey, P., Côté, S & Beers, M. (2005). Emotion regulation abilities and the quality of social interaction. *Emotion*, 5 (1) 113-118.
- Magai, C. (2001). Emotions over the life span. En *Handbook of the psychology of aging*. (pp. 399-426). New York. Academic Press. Birren, J. & Schaie, W. (Eds.)
- Malatesta, C., & Haviland, JI. (1982). Learning display rules: The socialization of emotion expression in infancy. *Child Development*, 53, 991-1003.
- Manstead, A. (1991). Emotion in social life. *Cognition and Emotion*. 5 , 353-362.
- Markus, H. & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.
- Matsumoto, D. (1990). Cultural similarities and differences in display rules. *Motivation & Emotion*, 14, 195-214.
- Matsumoto, D., Takeuchi, S., Andayani, S., Kouznetsova, N. & Krupp, D. (1998). The contribution of individualism vs. collectivism to cross-national differences in display rules. *Asian Journal of Social Psychology*, 1, 147-165.
- Matsumoto, D. & Kupperbusch, C. (2001). Idiocentric and allocentric differences in emotional expression, experience, and the coherence between expression and experience. *Asian Journal of Social Psychology*, 4, 113-131.
- Mayer, J. & Salovey, P. (1997). What is emotional intelligence? En Salovey, P. & Sluyter, D (Eds.) *Emotional development and emotional intelligence*. New York: Basic Books.

- Melnick, S. & Hinshaw, S. (2000). Emotion regulation and parenting in AD/HD and comparison boys: Linkages with social behaviors and peer preference. *Journal of Abnormal Child Psychology*, 28, 73-86.
- Mesquita, B. & Ellsworth, P. (2001). The role of culture in appraisal. En K. R. Scherer, A. Schorr & T. Johnstone (Eds.) *Appraisal processes in emotion: Theory, methods, research*. (pp. 233-248). New York: Oxford University Press.
- Michels, R. (1993). Adulthood. En Pollock, G. & Greenspan, S. (Eds.). *The course of Life*. Vol. V Early Adulthood. Washington, D.C. EE.UU.: International Universities Press, Inc.
- Oatley, K., Keltner, D. & Jenkins, J. (2006). *Understanding emotions*. USA: Blackwell Publishing.
- Ortony, A., Clore, G. & Collins, A. (1988). *The cognitive structure of emotions*, Cambridge, The Cambridge University Press; trad. *La teoría cognitiva de las emociones* (1996). México: Siglo Veintiuno
- Parke, R. (1994). Progress, paradigms, and unresolved problems: A commentary of recent advances in our understanding of children's emotions. *Merrill-Palmer Quarterly*, 40, 157-169.
- Parrot, W. (1991). The emotional experiences of envy and jealousy. In P. Salovey (Ed.). *The psychology of jealousy and envy*. New York: Guilford.
- Parrot, W. (1993). Beyond hedonism: Motives for inhibiting good moods and for maintaining bad moods. En Wegner, D. & Pennebaker J. (Eds.) *Handbook of mental control*, (pp. 278-308). Englewood Cliffs. NJ: Prentice-Hall.
- Perlmutter, M. & Hall, E. (1992). *Adult Development and Aging*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Pepitone, A. (1991). El mundo de las creencias: un análisis psicosocial. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 7 (1), 61-79
- Plant, A., Hyde, S., Keltner, D. & Devine, G. (2000) The gender stereotyping of emotions. *Psychology of Women Quarterly*, 24, 81-92.
- Pratto, F. & John, O. (1991). Automatic vigilance: The attention-grabbing power of negative social information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 380-391.

- Preciado, M. (1996). Las emociones de celos, enojo, miedo y envidia y su relación con partes del cuerpo: estudio comparativo entre México y Rusia. Tesis inédita de Maestría UNAM: Facultad de Psicología.
- Reidl, L. (1981). Estructura factorial de la autoestima de mujeres del sur del Distrito Federal. *Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social*, 1 (2), 273-288.
- Reidl, L. (1985). Diferencias culturales y sexuales en la pareja: Celos y envidia. México, URSS. Tesis inédita de Maestría UNAM, Facultad de Psicología.
- Reidl, L. (1989). Celos y envidia en la pareja: Estudio transcultural. *Acta Psicológica Mexicana*, 4 (1), 15-33.
- Reidl, L., Valencia, G., Vargas H. y Sierra G. (1998). Celos y envidia en la pareja cuando ella trabaja fuera de casa. *La Psicología Social en México*, 7, 170-175.
- Reidl, L. y Guerrero, V. (1998). Deseabilidad social de las emociones de celos y envidia. *La Psicología Social en México*, 7, 204-209.
- Reidl, L., Lara, A. y Sierra G. (1988). Celos y envidia: Su asociación con otras emociones. *La Psicología Social en México*, 7, 210-215.
- Reidl, L. (2002). Caracterización psicológica de los celos y la envidia. Tesis inédita de Doctorado. UNAM: Facultad de Psicología.
- Reidl, L. (2005). Celos y envidia: emociones humanas. México: UNAM
- Reissland, J. & Harris, P. (1991). Children's use of display rules in pride-eliciting situations. *British Journal of Developmental Psychology*, 9, 431-435.
- Richards, B. (2000). The anatomy of envy. *Psychoanalytic Studies*, 2 (1), 65-76.
- Rosenblatt, A. (1988). Envy, identification and pride. *Psychoanalytic Quarterly*, 57, 56-71.
- Rothbart, M. (1986). Longitudinal observation of infant temperament. *Developmental Psychology*, 22, 356-365.
- Rothbart, M., Posner, M. & Boylan, A. (1990). Regulatory mechanisms in infant development. En J. Enns (Ed.) *The development of attention: Research and theory*, (47-66). Amsterdam: Elsevier.

- Rothbart, M. (1991). Temperament: A developmental framework. En Strelau, J. & Angleneitner (Eds.) *Explorations in temperament: International perspectives on theory and measurement*, (pp. 61-74), New York: Plenum Press.
- Rothbart, M. & Derryberry, D. (1981). Development of individual differences in temperament. En Lamb, M. & Brown, A. (Eds.), *Advances in developmental psychology* (Vol. 1, pp. 37-86). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Ruch, W. (1995). Will the real relationship between facial expression and affective experience please stand up: the case of exhilaration, *Cognition and Emotion*, 9, 33-58.
- Saarni, C. (1989). Strategic control of emotional expression. En *Children's understanding of emotion*, (pp. 181-208), New York: Cambridge University Press.
- Saarni, C. & Harris, P. (Eds.)
- Saarni, C. (1990). Emotional competence. En Thompson, R. (Ed.) *Nebraska Symposium: Socioemotional development* (pp. 115-161). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Salovey, P. & Rothman, A. (1991). Envy and jealousy: Self and society. En *The psychology of jealousy and envy*. New York: The Guilford Press.
- Salovey, P., Mayer, J., Goldman, S., Turvey, C. & Palfail, T. (1995) Emotional attention, clarity and repair: Exploring emotional intelligence using the trait meta-mood scale. En Pennebaker, J. (Ed.) *Emotion, disclosure, and health*, (pp. 125-154). Washington, DC: APA Books.
- Scherer, K. & Wallbott, H. (1994). Evidence for universality and cultural variation of differential emotion response patterning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 310-328.
- Shaffer, D. & Kipp, K. (2007). *Psicología del desarrollo. Infancia y adolescencia*. México: Thomson.
- Sherif, M. & Sherif, C. (1975). *Psicología Social*. Traducción de Ardila, Rubén. México: Harla. Traducida de *Social Psychology: USA*: Harper & Row.
- Shipman, K., Zernan, J. & Stegall, S. (2001). Regulating emotionally expressive behavior: Implications of goals and social partner from middle childhood to adolescence. *Child Study Journal*. 31 (4), 249-268.

- Smith, R. (1991). Envy and the sense of injustice. En *The psychology of jealousy and envy*. New York: The Guilford Press.
- Solomon, R. & Stone, L. (2002). On "Positive" and "Negative" Emotions. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 32 (4), 417-435.
- Sommers, S. (1984). Adults evaluating their emotions: A cross-cultural perspective. En C. Z. Malatesta & C. Izard (Eds.) *Emotions in adult development*, (pp. 319-338). Beverly Hills, CA: Sage.
- Spencer, S., Fein, S., & Lomore, C. (2001). Maintaining one's self-image vis-à-vis others: The role of self-affirmation in the social evaluation of the self. *Motivation and Emotion*, 25 (1), 41-65.
- Spielman, P.M. (1971). Envy and jealousy: an attempt of clarification. *Psychoanalytic Quarterly*, 40, 59-82.
- Soto, J., Levenson, R. & Ebling, R. (2005). Cultures of Moderation and Expression: Emotional experience, Behavior, and physiology in Chinese Americans and Mexican Americans. *Journal of Emotion*, 5 (2), 154-165.
- Stanford Encyclopedia of Philosophy. Envy. Dec. 18, 2002.
- Stewart, S., Zvolensky, M. & Eifert, G. (2002). The relations of anxiety sensitivity, experiential avoidance, and alexithymic coping to young adult motivations for drinking. *Behavior Modification*, 26, 274-296.
- Stipek, D. (1998). Differences between Americans and Chinese in the circumstances evoking pride, shame, and guilt. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 29, 616-629.
- Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. En *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic Press.
- Tesser, A. & Collins, J. (1988). Emotion in social reflection and comparison situations intuitive, systematic, and exploratory approaches. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55 (5), 695-709.
- Thompson, R. (1990). Emotion and self-regulation. En Thompson, R. (Eds.), *Socioemotional development. Nebraska symposium on motivation* (Vol. 36, pp. 367-467). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

- Thompson, R. (1994). Emotion regulation: A theme in search of definition. En N. A. Fox (Ed). The development of emotion regulation: Biological and behavioral considerations. *Monographs of the Society for Research in Child Development*, 59, 25-52
- Thompson, R. (1998). Early sociopersonality development. En Damon, W. (Series Ed.) & Eisenberg, N. (Vol. Ed.) Handbook, of child psychology: Vol. 3. Social, emotional, and personality development (5th ed., pp. 25-104). New York: Wiley.
- Thompson, R. & Calkins, S. (1996). The double-edged sword: Emotional regulation for children at risk. *Development and Psychopathology*, 8, 163-182.
- Tooby, J. & L. Cosmides (1990). The past explains the present: emotional adaptations and the structure of ancestral environments. *Ethology and Sociobiology*, 11, 375-424.
- Triandis, H.C. (1994). Individualism and Collectivism: Theory, Method, and Applications, Vol. 18, cross Cultural Research and Methodology Series.
- Triandis, H.C. (1995). Major cultural syndromes and emotion. En S. Kitayama y H.R. Markus (Eds.) *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence*. (pp. 285-306). Washington, DC: American Psychological Association.
- Triandis, H.C. (1995). Individualism and collectivism. Westview Press, Boulder, CO.
- Triandis, H.C., Marín, G., Lisansky, J. & Betancourt, H. (1984). Simpatía as a cultural script of Hispanics. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1363-1365.
- Tugade, M. & Fredrickson, B. (2007). Regulation of positive emotions. Emotion regulation strategies that promote resilience. *Journal of Happiness Studies. Special Issue on Emotion Self-Regulation*, 8, 311-333.
- Turner, N. & Helms, M. (1979). Contemporary adulthood. Washington, D.C.: Saunders Company.
- Underwood, M. (1997). Top ten pressing questions about the development of emotion regulation. *Motivation and Emotion*, 21 (1). 127-146.
- Underwood, M., Coie, J. & Herbsman, C. (1992). Display rules for anger and aggression in school-aged children. *Child Development*, 63, 366-380.
- Vecchio, R. (1995). It's not easy being green: jealousy and envy in the workplace. *Research in Personnel and Human Resources Management*, 13, 201-244

- Vecchio, R. (1997). Categorizing coping responses for envy: A multidimensional analysis of workplace perceptions. *Psychological Reports*, 81, 137-138
- Vecchio, R. (2000). Negative emotion in the workplace: Employee jealousy and envy. *International Journal of Stress Management*, 7 (3), 161-179.
- Volling, B. (2001). Early attachment relationships as predictors of preschool children's emotion regulation with a distressed sibling. *Early Education and Development*, 2, 185-207.
- Walden, T. & Smith, M. (1997). Emotion regulation. *Motivation and Emotion*, 21 (1),
- Wranik, T., Feldman, L & Salovey, P. (2007). Intelligent emotion regulation. Is knowledge power?. In Gross, J. (Ed.). *Handbook of emotion regulation*. New York: The Guilford Press.
- Zammuner, V. & Fischer, A. (1995). The social regulation of emotions in jealousy situations. A comparison between Italy and the Netherlands. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 26, 189-209.
- Zeman, J. & Garber, J. (1996). Display rules for anger, sadness, and pain: It depends on who is watching. *Child Development*, 67, 957-973.
- Zeman y Shipman, K. (1997). Social-contextual influences on expectancies for managing anger and sadness: The transition from middle-childhood to adolescence. *Developmental Psychology*, 33, 917-924.

APÉNDICE A: PARES COMPARADOS

Objetivo:

Obtener la cantidad de envidia reflejada de diez comportamientos en términos de su calificación z.

Participantes: 20 jueces, con escolaridad de maestría y con un rango de edad de 25 a 30 años.

Muestreo:

No probabilístico e intencional

Procedimiento:

A partir de diez comportamientos (Intentar obtener lo que el otro tiene, criticar, hablar mal, hacer menos, mirar feo, denigrar, decir que se tiene envidia, enojarse, agredir o dañar) se realizaron el total combinaciones posibles (45) para que los jueces determinaran de cada par, cuál reflejaba mayor cantidad de envidia. Se obtuvieron las tablas de frecuencias, de proporciones y de calificaciones z que permitieron llegar a obtener un continuo psicológico en el que cada comportamiento se ubicó en el mismo dependiendo de qué tanta cantidad de envidia reflejaba en términos de su calificación z.

Resultados

Matriz de frecuencias

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1		19	19	17	13	19	4	14	21	24
2	6		11	9	2	15	2	1	12	16
3	6	14		13	4	18	3	2	16	14
4	8	16	12		4	19	3	1	18	14
5	12	23	21	21		20	4	10	21	21
6	6	10	7	6	5		2	1	11	12
7	21	23	22	22	21	23		20	24	24
8	11	24	23	24	15	24	5		24	18
9	4	13	9	7	4	14	1	1		12
10	1	9	11	11	4	13	1	7	13	

Matriz de proporciones

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1		0.76	0.76	0.68	0.52	0.76	0.16	0.56	0.84	0.96
2	0.24		0.44	0.36	0.08	0.6	0.08	0.04	0.48	0.64
3	0.24	0.56		0.52	0.16	0.72	0.12	0.08	0.64	0.56
4	0.32	0.64	0.48		0.16	0.76	0.12	0.04	0.72	0.56
5	0.48	0.92	0.84	0.84		0.8	0.16	0.4	0.84	0.84
6	0.24	0.4	0.28	0.24	0.2		0.08	0.04	0.44	0.48
7	0.84	0.92	0.88	0.88	0.84	0.92		0.8	0.96	0.96
8	0.44	0.96	0.92	0.96	0.6	0.96	0.2		0.96	0.72
9	0.16	0.52	0.36	0.28	0.16	0.56	0.04	0.04		0.48
10	0.04	0.36	0.44	0.44	0.16	0.52	0.04	0.28	0.52	
Suma	3	6.04	5.4	5.2	2.88	6.6	1	2.28	6.4	6.2

Matriz de proporciones arreglada

	7	8	5	1	4	3	2	10	9	6
7		0.8	0.84	0.84	0.88	0.88	0.92	0.96	0.96	0.92
8	0.2		0.6	0.44	0.96	0.92	0.96	0.72	0.96	0.96
5	0.16	0.4		0.48	0.84	0.84	0.92	0.84	0.84	0.8
1	0.16	0.56	0.52		0.68	0.76	0.76	0.96	0.84	0.76
4	0.12	0.04	0.16	0.32		0.48	0.64	0.56	0.72	0.76
3	0.12	0.08	0.16	0.24	0.52		0.56	0.56	0.64	0.72
2	0.08	0.04	0.08	0.24	0.36	0.44		0.64	0.48	0.6
10	0.04	0.28	0.16	0.04	0.44	0.44	0.36		0.52	0.52
9	0.04	0.04	0.16	0.16	0.28	0.36	0.52	0.48		0.56
6	0.08	0.04	0.2	0.24	0.24	0.28	0.4	0.48	0.44	
Suma	1	2.28	2.88	3	5.2	5.4	6.04	6.2	6.4	6.6

Matriz Z

	7	8	5	1	4	3	2	10	9	6
7		.842	.994	.994	1.175	1.175	1.405	1.645	1.645	1.405
8	-.842		.253	-.151	1.751	1.405	1.751	.583	1.721	1.751
5	-.994	-.253		-.050	.994	.994	1.405	.994	.994	.842
1	-.994	.151	.050		.468	.706	.706	1.751	.994	.706
4	-1.175	-1.751	-.994	-.468		-.050	.358	.151	.583	.706
3	-1.175	-1.405	-.994	-.706	.050		.151	.151	.358	.583
2	-1.405	-1.701	-1.405	-.706	-.358	-.151		.358	-.050	1.751
10	-1.645	-.583	-.994	-1.751	-.151	-.151	-.358		.050	.050
9	-1.405	-1.751	-.994	-.994	-.583	-.358	.050	-.050		.151
6	-1.405	-1.751	-.842	-.706	-.706	-.583	-1.751	-.050	-.151	
Suma	-11.28	-8.252	-4.926	-4.538	2.64	2.987	3.717	5.533	6.174	7.945
/n	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
=	-1.25	-0.917	-0.547	-0.504	0.293	0.332	0.413	0.615	0.686	.883
Sumc	1.25	1.25	1.25	1.25	1.25	1.25	1.25	1.25	1.25	1.25
=	0	-.333	.703	.746	1.543	1.582	1.663	1.865	1.936	2.133
Tot	0	.333	.703	.746	1.543	1.582	1.663	1.865	1.936	2.133

Contínuo psicológico de los comportamientos sometidos al método de pares comparados de Thurstone.

No.	Comportamientos	Calificación z
1	Le dijo que le tiene envidia	0
2	Se enojó	.333
3	La/lo miró feo	.703
4	Intentó obtener lo que ella/él tiene	.746
5	La/lo hizo menos	1.543
6	Habló mal de él/ella	1.582
7	La/lo criticó	1.663
8	Le hizo daño	1.865
9	La/lo agredió	1.936
10	La/lo denigró	2.133

APÉNDICE B: ANÁLISIS ESTADÍSTICOS REALIZADOS

El objetivo de la investigación planteaba encontrar las diferencias por sexo. Sin embargo, se decidieron realizar otras comparaciones para conocer aún más el comportamiento de las variables. A continuación se mencionan los principales resultados:

- No existen diferencias estadísticamente significativas por área del conocimiento en ninguna de las variables.
- No existen diferencias estadísticamente significativas por licenciatura en ninguna de las variables.
- Se probó el modelo en todas direcciones y únicamente en el modelo planteado se obtuvieron regresiones significativas
- Se construyeron instrumentos de reglas de manifestación, evaluación subjetiva de la envidia y estrategias de regulación emocional, pero contemplando el aspecto de la atribución, es decir; se les preguntaba qué contestarían si ellos fueran mujeres y si ellas fueran hombres. Se encontraron conformaciones diferentes de los instrumentos. Principalmente, evalúan que “el otro” sentiría mayor daño emocional ante la envidia, pero utilizaría la estrategia de cambio cognitivo para regularla.
- Se encontraron diferencias estadísticamente significativas por sexo en los instrumentos de atribución.
- No se encontraron diferencias estadísticamente significativas por área del conocimiento en los instrumentos de atribución.
- No se encontraron diferencias estadísticamente significativas por licenciatura en los instrumentos de atribución.