

01985
11



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Programa de Maestría y Doctorado en Psicología

CARACTERIZACION PSICOLOGICA DE LOS CELOS Y LA ENVIDIA

TESIS

QUE PARA OBIENER EL GRADO DE
DOCTORA EN PSICOLOGIA

PRESENTA:

LUCY MARIA REIDL MARTINEZ

Tutora: Dra. Gilda Gómez Pérez-Mitré

Comité Tutorial: Dr. Juan José Sánchez Sosa

Dra. Clga Elizabeth Hansberg Torres

Dr. Arturo Bouzas Riaño

Dr. Rolando Díaz Loving

Suplentes: Dra. Guadalupe Acle Tomassini

Dr. Javier Nieto Gutierrez



Ciudad Universitaria

2002



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

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

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

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

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

A todos ellos, amigos y colegas, muchas gracias.

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

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

Alumnos PITID – Fundación UNAM

Becarios:

Adriana Cabrera Gómez	Marina González Nava
Adriana Romero Tcheschner	Mónica Múzquiz Arias
Alejandra Domínguez Espinosa	Nancy Leticia Castillo Vite (y Servicio Social)
Elizabeth Espinosa Rodríguez	Norma Angélica Haro González
Enriqueta Aranda Suárez	Olivia Barajas Marroquín (y Servicio Social)
Jessica Molina Martínez	Rosalinda Reyes Arriaga (y Servicio Social)
Liliana Vargas Medina	Ruth Méndez Hernández
María del Pilar Reyes Munguía (y Servicio Social)	

Proyecto PAPIIT No. IN301799

Facultad de Psicología – CU	Facultad de Estudios Superiores Zaragoza, Carrera de Psicología
-----------------------------	--

Becarios:

Elísa Fabiola Montes Vázquez
Paola Peralta Idueta
Rocío Nuricumbo Ramírez
Tamerlan Carballo Cárdenas

Becarios:

Katia Carvajal Villanueva
David Álvarez Campos

Voluntarios:

Alejandro Cervantes Márquez
Cecilia Salmones Rivera

Voluntaria:

Lucina Padua Hernández

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

Y muy especialmente, mi agradecimiento a la Universidad Nacional Autónoma de México, que por medio de sus programas de apoyo a la investigación, específicamente a Fundación UNAM, que por medio del Programa de Iniciación Temprana a la Investigación y Docencia permitió que se llevaran a cabo los estudios correspondientes al primer y segundo objetivos de esta tesis; y también al Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (No. IN301799), que permitió que se llevaran a cabo los estudios correspondientes al tercer objetivo de este trabajo.

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

	Página
1. Resumen	5
2. Marco teórico	11
2.1 Importancia del estudio de las emociones	11
2.1.1 Importancia del estudio de los celos y la envidia	22
2.2 Aproximaciones teóricas al estudio de la emoción	25
2.2.1 Teorías cognoscitivas de la emoción	25
2.3 Relación entre cultura y emoción	78
2.4 Caracterización de los celos	88
2.5 Caracterización de la envidia	99
2.6 Semejanzas y diferencias entre los celos y la envidia	110
2.6.1 Diferencias entre celos y envidia	118
2.7 Técnicas de investigación de emociones en general y de los celos y envidia en particular	125
2.7.1 Medición alternativa de las emociones de celos y envidia	132
3. Objetivos de la investigación	137
4. Método	151
4.1 Primer objetivo: Significado de los celos y la envidia	151
4.1.1 Planteamiento del problema	151
4.1.2 Hipótesis	151
4.1.3 Variables	152
4.1.4 Celos	152
4.1.4.1 <i>Estudio 1. Red semántica</i>	152
4.1.4.2 <i>Estudio 2. Estructura factorial semántica</i>	154
4.1.4.3 <i>Estudio 3. Análisis asociativo de grupos</i>	156
4.1.4.4 <i>Estudio 4. Diferencial semántico amplio</i>	159
4.1.4.5 <i>Discusión de resultados</i>	161

4.1.4.6 Conclusiones	168
4.1.5 Envidia	170
4.1.5.1 Estudio 1. Red semántica	170
4.1.5.2 Estudio 2. Estructura factorial semántica	171
4.1.5.3 Estudio 3. Análisis asociativo de grupos	173
4.1.5.4 Estudio 4. Diferencial semántico amplio	176
4.1.5.5 Discusión	179
4.1.5.6 Conclusiones	185
4.1.6 Diferencias entre celos y envidia	187
4.1.6.1 Estudio 1. Diferencias semánticas	191
4.1.6.2 Estudio 2. Comparación de las estructuras factoriales: aproximaciones cualitativa y cuantitativa	193
4.1.6.3 Estudio 3. Comparación del perfil semántico	194
4.1.6.4 Discusión	197
4.1.6.5 Conclusiones	203
4.2 Segundo objetivo: ¿Los celos y la envidia son sólo románticos o pueden ser también relacionales y de comparación social?	205
4.2.1 Introducción	205
4.2.2 Justificación	209
4.2.3 Planteamiento del problema	212
4.2.4 Hipótesis	212
4.2.5 Variables	212
4.2.6 Muestra	213
4.2.7 Instrumentos	214
4.2.8 Celos	219
4.2.8.1 Celos románticos	219
4.2.8.2 Celos relacionales con miembros de la familia	220
4.2.8.3 Celos relacionales con compañeros de la escuela y el trabajo	222
4.2.9 Envidia	223
4.2.9.1 Envidia romántica	223
4.2.9.2 Envidia de comparación social con miembros de la familia	225

4.2.9.3 <i>Envidia de comparación social con compañeros de la escuela y trabajo</i>	226
4.2.10 Diferencias en las reacciones emocionales entre los celos y la envidia	228
4.2.11 Discusión de resultados	251
4.2.12 Conclusiones	260
4.3 Tercer objetivo: ¿Se pueden medir los celos y la envidia romántica, los celos relacionales y la envidia de comparación social de manera alternativa pero válida y confiable?	264
4.3.1 Introducción	264
4.3.2 Justificación	274
4.3.3 Planteamiento del problema	274
4.3.4 Hipótesis	275
4.3.5 Variables	275
4.3.6 Muestras	276
4.3.7 Instrumentos	288
4.3.8 Procedimiento	292
4.3.9 Resultados	292
4.3.10 Discusión y Conclusiones	305
5. Conclusiones	319
6. Referencias	325
7. Anexos	371

RESUMEN

Dentro del marco cognoscitivo del estudio de las emociones se caracterizaron empíricamente a los celos y la envidia en tres aspectos: a) su significado y su semejanza/diferencia semántica; b) la existencia de celos románticos y relacionales y la envidia romántica y de comparación social; y c) se desarrollaron instrumentos específicos siguiendo aproximaciones alternas al procedimiento tradicional de medición psicológica, válidos y confiables, para resolver la problemática de deseabilidad social asociada a las emociones clasificadas como negativas, utilizando estudiantes universitarios, hombres y mujeres, voluntarios, con una edad promedio de 23 años. Se utilizaron cuatro técnicas para establecer el significado de las emociones; la técnica del incidente crítico para distinguir entre las variaciones de celos y envidia, y una variación del procedimiento multimétodo/multirasgo para determinar la validez convergente y divergente de los instrumentos desarrollados. Las muestras involucradas para el primer objetivo fueron $N_c = 1511$ y $N_e = 1514$; para el segundo, $N_c = 655$ y $N_e = 662$; para el tercero, para las variables criterio $N_c = 951$, $N_e = 951$, $N_{ae} = 1112$ y para las escalas objetivo, $N_c = 1994$, $N_e = 1979$. Se establecieron los significados de los celos y la envidia y se determinó que son dos emociones diferentes. Los celos pueden ser románticos y relacionales, y la envidia romántica y de comparación social, como emociones diferenciadas. Se obtuvieron los instrumentos válidos y confiables para celos y no tan adecuados para envidia. Se discuten los resultados a la luz de las teorías y hallazgos previos.

ABSTRACT

Jealousy and envy were empirically characterized within the cognitive approach to study emotions, in three different aspects: a) their meaning and semantic similarity/difference; b) the existence of romantic and relational jealousy, and of romantic and social comparison envy; c) specific valid and reliable tests were developed following alternate measurement techniques and procedures to solve the social desirability problem associated to negative emotions. Four techniques were used to establish their meaning; the critical incident technique was used to distinguish between types of jealousy and envy, and a variation of the multimethod/multitrait technique was used to establish convergent and divergent validity. Samples of voluntary, male and female university students, with a mean age of 23 years, involved to attain the first purpose were $N_j = 1511$ and $N_e = 1514$; the second, $N_j = 655$ and $N_e = 662$; and the third, for criterion variables: $N_j = 951$, $N_e = 951$, $N_{se} = 1112$ and for target variables: $N_j = 1994$ and $N_e = 1979$. The meanings of jealousy and envy were established and it was determined that they are different emotions. Romantic and relational jealousy exist as different emotions as well as romantic and social comparison envy. Valid and reliable scales were developed to measure jealousy, but not so adequate to measure envy. Results are discussed within the theoretical and empirical framework of previous research.

2.1 Importancia Del Estudio De Las Emociones

Las emociones son importantes desde diversos puntos de vista y sin embargo no es sino hasta recientemente que se recuperó el interés por su estudio en virtud, entre otras cosas, de que desde hace mucho tiempo se ha considerado difícil estudiarlas por su corta duración (Levenson, 1994). De principios de 1991 a finales de 1997 por ejemplo, el *Journal of Personality and Social Psychology* publicó 359 artículos en los que la emoción era alguna de las variables evaluadas, y esta cantidad correspondió al 29% del total de artículos publicados (Russell y Feldman Barrett, 1999).

Para que las emociones puedan ser entendidas se requiere que los psicólogos crucen algunas fronteras o límites dentro de la psicología. Las emociones son fenómenos psicológicos que le dan a la vida su sabor y sus sinsabores, su energía, sentido, son elementos fundamentales de lo humano. Dirigen la atención, guían la toma de decisiones, estimulan el aprendizaje y disparan la conducta (Cacioppo, Gardner y Bernston, 1999). Empero, su estudio científico no ha sido consistente a lo largo de la historia de la psicología, por diversas razones, entre otras, porque el conductismo retó severamente el estudio de fenómenos subjetivos; el amplísimo rango de efectos psicológicos que se puede asociar a ellas; el incremento de la especialización dentro de la psicología; y la aparición del estudio moderno de la psicología social, que se enfocó más en los factores situacionales que determinaban el comportamiento y no en los procesos que guían las acciones y creencias de los individuos (Rosenberg y Fredrickson, 1998).

Ilustrar la importancia de las relaciones recíprocas entre la emoción y la vida social favorecerá que los investigadores traten a las variables sociales y culturales como centrales en el estudio de la emoción. Las últimas dos o tres décadas han visto un incremento en la investigación sobre emociones, principalmente referida al impacto de la cognición sobre la emoción (Lazarus, Coyne y Folkman, 1984); al impacto de los estados de ánimo y emociones sobre la cognición (Gilligan y Bower, 1984; Zajonc, 1984a y b); la expresión no verbal (facial) de la emoción (Ekman, Friesen y Ancoli, 1980; Scherer, 1988). Todos estos temas de investigación son esencialmente individualistas, concentrándose en los procesos intra – individuales que unen a la actividad biológica, cognoscitiva y expresiva con los sentimientos subjetivos.

En términos generales, todas estas aproximaciones, sin negar el soporte fisiológico que conlleva un estado emocional, plantean que las emociones se dan en situaciones de relación con otros sujetos u objetos, de manera que tienen condiciones antecedentes o causales, donde el individuo sentirá una u otra emoción, dependiendo de la evaluación e interpretación que haga de su entorno, así como del foco de atención al que se dirija durante la situación o episodio emocional al momento de describirlo, y se comportará de una u otra manera. La

adecuada comprensión del fenómeno, por tanto, también incluye lo que se sintió, como se describió, las atribuciones que se realizaron, ya sea del comportamiento propio o del otro, o del evento suscitado, cómo se enfrentó y como se terminó, haciendo necesario que los modelos que pretenden explicar a las emociones evolucionen hacia una perspectiva dinámica tal y como lo señala Lewis (1996). La investigación contemporánea en el campo de las emociones debe ser por lo tanto, transdisciplinaria, borrando los límites de la psicología fisiológica, social, clínica, experimental, de la personalidad y cognoscitiva.

Los límites alrededor del dominio afectivo captado por la palabra emoción son difusos, por lo que para las personas legas, y durante mucho tiempo también para aquéllas interesadas en su estudio, los conceptos de afecto y emoción se consideraron como pertenecientes al mismo rubro (Carroll, Yik, Russell y Feldman Barrett, 1999).

El término afecto es una rúbrica muy amplia que se refiere a todo lo emocional; puede haber diferentes formas específicas de lo afectivo como los sentimientos, las preferencias, las emociones, los estados de ánimo y los rasgos afectivos, que se pueden clasificar dentro de diferentes niveles. Al hablar de niveles, se hace referencia a diferentes formas de afecto, cada una de las cuales puede involucrar un rango de subsistemas. Todos los tipos de afecto son inherentemente biopsicosociales, es decir, atraviesan los reinos biológico, social e interpersonal (Rosenberg, 1998).

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

En la disciplina filosófica también ha renacido el interés por el tema de las emociones, y ejemplo de ello es la obra de Hansberg (1996), *La diversidad de las emociones*. En esta obra la autora plantea su propio punto de vista, desde la perspectiva de la filosofía, sobre lo que son las emociones, y las describe como constituyendo una familia de estados mentales que requieren de actitudes proposicionales como las creencias y los deseos. También se refiere a la importancia que las emociones tienen en la vida de todos los seres humanos, la influencia que tiene lo social y cultural sobre ellas, refiriéndose así mismo, a algunas variables psicológicas (rasgos de personalidad, por ejemplo) que ayudan a explicarlas.

Las emociones son centrales para la comprensión del comportamiento y experiencia humanos en cualquier nivel de análisis científico-sociológico, psicológico y fisiológico (Lazarus, y Lazarus, 1994), ya que son muy pocos los encuentros, acciones y pensamientos significativos que ocurren carentes de

emoción; la presencia de una emoción o por lo menos de la posibilidad de la misma proporciona un indicador muy significativo de los encuentros adaptativos que las personas tienen con su medio ambiente.

Las emociones surgen de las transacciones en las que participa la persona, especialmente en el ambiente social; cualquier transacción persona - ambiente puede tener un significado emocional. Sin embargo, las emociones ocurren sólo durante aquéllas transacciones con el entorno en las que la persona juzga se tienen implicaciones para el bienestar o malestar propio. Cuando la transacción se ve como amenazante o dañina (si obstaculiza, retrasa o imposibilita la satisfacción de necesidades, el logro de metas o compromisos, la realización de valores positivos), surgen las emociones negativas; cuando es percibida como potencialmente o realmente benigna o positiva, surgen las emociones positivas (Lazarus, Kanner y Folkman, 1980)

Las emociones son un puente importante entre el organismo y su ambiente, mediando entre condiciones y eventos constantemente cambiantes, y las respuestas de los individuos. Los aspectos importantes de este proceso de mediación son tres: a) la evaluación de la relevancia de los estímulos o eventos ambientales con relación a las necesidades, planes o preferencias del organismo en situaciones específicas; b) la preparación para la acción apropiada ante estos estímulos, acción tanto fisiológica como psicológica; c) la comunicación de las reacciones, estados, e intenciones del organismo al ambiente social circundante¹. Esta comunicación sirve a una variedad de propósitos: permite al que la comparte, involucrarse en una comparación social con otros, el encontrarle sentido a la experiencia emocional, reasegurar un sentido de sí mismo, buscar apoyo de aquéllos con quienes se comparte la experiencia y lograr la reintegración social (Rimé, Mesquita, Philippot y Boca, 1991). La flexibilidad de la adaptación conductual y cognoscitiva de los organismos a su medio ambiente se debe al sistema emocional.

Es necesario estudiar las emociones porque todo lo que le sucede al ser humano hace que surjan; son producto de significados personales que dependen de lo que es importante para cada cual y para el medio en que se vive, dependen de la cultura². Cada emoción tiene un discurso distintivo reconocible, que define lo

¹ El aspecto evaluativo se refiere a la acción cognoscitiva, casi automática y rapidísima durante la cual el sujeto determina si los estímulos o eventos del ambiente interfieren o favorecen la satisfacción de necesidades, el desarrollo de planes o preferencias; el aspecto de la preparación se refiere a los cambios fisiológicos (acciones fisiológicas) y psicológicas (determinación del grado de vulnerabilidad, de la capacidad de afrontamiento y de la cantidad de recursos con los que se cuenta) necesarios para hacer frente a la situación y resolverla; el aspecto de comunicación se refiere a la manifestación corporal, verbal o de cualquier índole que informa a los demás cómo se siente y que se pretende hacer en la dada situación

² En la sección *Influencia de la cultura en las emociones*, se verá con mayor detalle la evidencia empírica que fundamenta esta aseveración

que se cree que está pasando y la importancia que tiene para el individuo. Estos significados pueden variar para dos personas en la misma situación, dependiendo de las llamadas "variables personales" (McIntosh y Tangri, 1989). Las funciones intraorgánicas de las emociones facilitan la toma de decisiones (Oatley y Johnson-Laird, 1987), preparan al individuo para realizar respuestas motoras rápidas (Frijda, 1986); proporcionan información respecto a la concordancia que se está dando entre el organismo y el ambiente (Schwartz y Clore, 1983).

Las funciones sociales de las emociones informan acerca de las intenciones conductuales de otros; indican si algo es bueno o malo (Walden y Smith, 1997); y proporcionan guiones que dirigen la conducta social (Averill, 1980; Keltner y Buswell, 1997). Pareciera ser que los componentes específicos de la emoción se especializan y sirven para realizar ciertas funciones; el componente del procesamiento cognoscitivo de los estímulos sirve para evaluar el ambiente; los procesos neurofisiológicos concomitantes, sirven para regular el sistema; el componente motivacional y de tendencia conductual sirve para preparar al organismo para la acción; el componente de la expresión motora sirve para comunicar intenciones, y por último, el estado subjetivo del sentimiento sirve para que el organismo reflexione y monitoree su estado general (Scherer, 1984)

Manstead (1991) identifica cinco tipos de conexiones entre las emociones y la vida social:

1) El impacto de los estados afectivos sobre el juicio y percepción sociales. Por ejemplo, el estado de ánimo tiende a influir en los juicios que se hacen de manera que los estados positivos dan como resultado juicios más positivos de uno mismo, de otros y de objetos sociales.

2) La influencia de los factores sociales contextuales sobre la expresión y experiencia emocional. Por ejemplo, los fenómenos culturales como el lenguaje, la ideología y los valores pueden influir sobre la experiencia de las emociones

3) El papel que juegan las emociones en crear, mantener y disolver relaciones sociales. Las relaciones con los otros seres humanos tienen que ver principalmente con las emociones que sentimos en o como resultado de esas relaciones.

4) La comunicación intencional o no de la emoción a otros, ya sea por medios verbales o no verbales. La vida afectiva, a pesar de ser algo privado en términos de su experiencia subjetiva es algo que con frecuencia se comparte con otros, a veces queriendo y otras no.

5) Las funciones sociales que tienen las emociones. Estas se refieren al hecho de que permiten apoyar y sostener sistemas culturales de creencias, valores y comportamientos; involucran valores sociales internalizados de tal manera que cuando un individuo experimenta una emoción socialmente apropiada, establece su adherencia a los valores que la sustentan; muchas emociones se pueden considerar como teniendo una relación prescriptiva con

ciertos valores culturales o morales, como por ejemplo los celos, que salvaguardan la fidelidad conyugal.

Aquéllos interesados en las emociones reconocen que también son aspectos importantes de la emoción algunos procesos extra – individuales ya sea porque contribuyen a la experiencia y expresión de las emociones o proporcionan el contexto en el que las emociones se manifiestan en percepciones y juicios alterados, cambios en el comportamiento expresivo, o en relaciones sociales fortalecidas o debilitadas. Como Zajonc (1980, p. 753) lo señaló:

“El afecto domina la interacción social, y es la principal moneda con la que se establecen las transacciones de interacción social”.

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

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

Averill (1994a) indica que las emociones no ocurren nada más por que sí, sino por diversas razones, lo que implica dar una explicación funcional. Es decir, especificar las consecuencias que se supone debe tener una respuesta dada en un ambiente relevante. Sin embargo, argumenta que es difícil hablar de las funciones de la emoción porque ello implicaría pensar que todas las emociones comparten las mismas funciones. Y las consecuencias de una respuesta pueden ser (1) intencionadas o no; (2) a largo o corto plazo; (3) pueden ser singulares o promedio y predecibles; y (4) individuales o grupales (biológicas y sociales). Por lo tanto, concluye que cualquier emoción puede tener una multiplicidad de funciones dependiendo del aspecto de la emoción que se considere, de la naturaleza de sus

consecuencias y de si el punto de referencia es individual, de la especie o de la sociedad.

Las características interpersonales de las emociones pueden resumirse en lo que Keltner y Kring (1998) han llamado la aproximación socio - funcional de la emoción. Esta aproximación conceptualiza a las emociones como respuestas de canales múltiples que permiten que el individuo responda de manera adaptativa a los problemas sociales y que tome ventaja de las oportunidades sociales en el contexto de las interacciones en las que se involucre (Frijda y Mesquita, 1995). Más específicamente, estos autores señalan que entre las implicaciones sociales de las emociones se tienen: a) la emoción que expresa una persona le indica a otras el potencial emocional de la situación — son afirmaciones sociales acerca de la situación, acerca de uno mismo y acerca de los demás; b) si la evaluación que el sujeto hace de la situación y la emoción que se siente se conforman o no con las normas culturales en cuestión; c) y son importantes para definir la posición social y papel que se juega en la estructura social a la que se pertenece.

Esta aproximación parte de cuatro supuestos: a) los seres humanos son sociales por naturaleza y se encuentran con muchos problemas de sobrevivencia dentro de las relaciones sociales (Baumeister y Leary, 1995); b) las emociones son adaptaciones o soluciones a problemas específicos relacionados con la formación o mantenimiento de relaciones sociales: ciertas emociones y disposiciones emocionales motivan comportamientos individuales e interactivos que permiten que el individuo forme lazos sociales (Watson, Clark, McIntyre y Hamaker, 1992). Emociones como los celos en algunas ocasiones, permiten que los individuos mantengan, protejan o restauren los lazos sociales frente a amenazas que atentan contra el individuo o la relación (Keltner y Busswell, 1997); c) las emociones son procesos dinámicos relacionales que coordinan las acciones de los individuos de manera que guían sus interacciones hacia condiciones preferidas: no sólo organizan las respuestas fisiológicas, conductuales, experienciales y cognoscitivas, sino que también organizan las acciones de los individuos en las interacciones que éstos tienen cara a cara; d) la experimentación y expresión de las emociones producen consecuencias sociales benéficas para los individuos y sus relaciones, así como beneficios sociales acumulativos a largo plazo. Por ejemplo, los celos correlacionan con el incremento de la probabilidad de mantener relaciones íntimas a largo plazo (Buss, 1992).

El estudio de las emociones es importante también por que su regulación, es decir, el proceso por medio del cual los individuos influyen sobre las emociones que sienten, cuándo las tienen, y cómo las experimentan y expresan, es central para la salud mental: pueden apoyar o resquebrajar la capacidad para trabajar, para relacionarse con otros y para disfrutar de la vida. Estos procesos regulatorios pueden ser automáticos o controlados, conscientes o inconscientes, pueden tener efectos múltiples o específicos. Y desde el momento en que la regulación emocional es casi siempre una cuestión social, la psicología social y por ende la cultura juega un papel importantísimo en su estudio (Gross, 1998; Mathes y Deuger, 1982; Scherer, 1997).

En virtud de lo antes señalado, se puede decir que las emociones coordinan las interacciones sociales de manera que le ayudan al ser humano a mantener relaciones benéficas para él. Los procesos por medio de los cuales coordinan, o moldean esta interacción son tres (Keltner y Kring, 1998):

a) La expresión y la experiencia de la emoción mandan información socialmente relevante para los individuos que participan en una interacción acerca de sus emociones, intenciones y orientaciones hacia la relación. Es decir, proporcionan información del que la manda respecto a su estado emocional, sus intenciones sociales, su salud física y mental; informa acerca de los objetos y eventos del entorno; y evalúa la relación social en términos de por ejemplo, que tan justa o comprometida es.

b) Las emociones evocan respuestas emocionales en los otros, similares o complementarias, que se asocian a respuestas benéficas ante el evento emocional, como pueden ser respuestas de ayuda, empatía o reciprocidad.

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

Por otro lado Clore (1994) señala que la función primordial de las emociones es la de proporcionar información a los demás por medio de expresiones vocales y faciales distintivas, y a uno mismo por medio de sentimientos y pensamientos distintivos. Las emociones informan de cómo fue evaluada una situación y sirve como dato para la emisión de juicios y la toma de decisiones, así como para reordenar las prioridades de procesamiento de la información. Es decir, los estados emocionales matizan la percepción del mundo y guían la atención del sujeto hacia aquello que es relevante para sus metas u objetivos implicados en la situación emocional, para poder dirigir sus recursos de manera apropiada.

Frijda (1994b) en cambio manifiesta que las emociones expresan la toma de conciencia que tiene el individuo del lugar que ocupa en el mundo más que servir como formas de adaptación al mundo. Las emociones poseen dos aspectos principales: a) los eventos se evalúan como relevantes, agradables o desagradables; y b) se provoca alguna respuesta experiencial, conductual y fisiológica. Por lo tanto, las funciones son unas cuando se trata del primer aspecto y otras cuando del segundo. En lo que se refiere al primer aspecto, las emociones son los mecanismos por medio de los cuales el organismo señala a sus sistemas cognoscitivos y de acción que los eventos son favorables o dañinos para sus preocupaciones (metas u objetivos, fines o estados deseables o satisfactorios de cosas). Por lo que se refiere al segundo aspecto, las emociones se pueden considerar como motivando el comportamiento dirigido a manejar los eventos emocionales. Tienen la función de producir comportamiento relacional; es decir, motivan el comportamiento que mantiene o modifica un tipo particular de relación.

con el entorno además de ajustar la fuente de energía que se pone en juego en la interacción con el ambiente en su totalidad, o en los niveles de activación del sujeto. La mayor parte de la actividad relacional es de naturaleza social: las emociones motivan la búsqueda de proximidad, o la evitación social. Así mismo, las emociones sostienen la interacción social del individuo en forma, y son una fuente fundamental de las decisiones que se toman y por lo tanto del control del comportamiento.

Las emociones son fenómenos psicológico fisiológicos de corta duración que representan formas eficientes de adaptación ante las demandas de un ambiente cambiante. Desde el punto de vista psicológico alteran la atención, hacen que ciertos comportamientos suban en la jerarquía de respuestas y activan redes asociativas relevantes en memoria. También sirven para establecer nuestra posición *vis-à-vis* con el entorno acercándonos a ciertas personas, objetos, acciones e ideas y alejándonos de otras (Levenson, 1992, 1994).

Entre las funciones intrapersonales señaladas por Levenson (1994) se tiene:

a) la de organizar, coordinar los sistemas de respuesta, ya que una respuesta emocional incluye manifestaciones de experiencia subjetiva, en el comportamiento y en los aspectos fisiológicos. El aspecto subjetivo incluye la experiencia fenomenológica de la emoción, las sensaciones físicas percibidas, y las memorias asociadas. El aspecto conductual incluye las expresiones faciales, la postura y el tono de voz. El aspecto fisiológico se refiere a las respuestas autónomas, somáticas, del sistema nervioso central así como endócrinas

b) modificar las jerarquías comportamentales, es decir hacer que ciertas conductas que pueden no estar muy arriba en la jerarquía, cambien de lugar para responder de manera adaptativa al medio

c) conseguir apoyo fisiológico para permitir los comportamientos apropiados a las diferentes situaciones

d) establecer atajos en el procesamiento cognoscitivo, favoreciendo que aparezcan aquellas emociones más primitivas desde el punto de vista filogenético, cuando la acción es más importante que el razonamiento

Entre las funciones interpersonales, se señalan:

a) comunicación y control; es decir, comunicar a los demás nuestro estado emocional para informarles lo que sentimos y para influir sobre su conducta

b) establecer nuestra posición en relación con otras personas, ideas y objetos; es decir, para establecer y estructurar aquello que nos define como individuos (incluye nuestras redes sociales de amigos y enemigos pasando por todo el gradiente posible entre estos extremos, lo que nos gusta y lo que no, y nuestro sentido moral de lo que está bien y lo que está mal)

Es decir, que las emociones por medio de tendencias específicas para actuar, preparan tanto al cuerpo como a la mente (Fredrickson, 1998).

Scherer (1994) establece que las emociones parecen estar involucradas primordialmente en la determinación de la reacción ante los eventos ambientales, con frecuencia sociales, mucho muy importantes en lo que se refiere a las necesidades y metas del organismo. Su papel consiste en ser una interfaz inteligente que media entre la entrada y la salida sobre la base de lo que es más importante para el organismo en un momento dado: evalúa la información entrante sobre la base de una estimación situacional ponderada de la relevancia de un evento en cuanto a las necesidades y metas del individuo, y lo prepara para la acción adaptativa apropiada. Esto significa que las emociones separan a los estímulos de las respuestas que se dan a ellos, proporcionando así tres ventajas:

a) un período de latencia entre el estímulo y la respuesta, que permite ir más allá de los reflejos primitivos y patrones de acción fijas; permite al organismo llegar a conclusiones más detalladas o realistas del evento o la situación, y por lo tanto permite hacer una re - evaluación de la situación original

b) el que la respuesta apropiada al estímulo esté lista y se pueda dar con rapidez de manera que los mecanismos filogenéticamente más antiguos permanecen al servicio de las respuestas de emergencia³; éstas comunican a los demás las reacciones evaluativas y las intenciones conductuales que se tienen

c) son fuentes de información para el sujeto respecto de su estado de preparación global para la acción y evaluación de situaciones vitales o respecto a eventos importantes desde el punto de vista afectivo (Frijda, 1994)

Clark y Watson (1994) señalan que las funciones de las emociones se pueden clasificar en aquéllas que tienen importancia evolutiva básica y las de origen más contemporáneo. Las primeras favorecen la sobrevivencia mientras que las segundas, más complejas, tienen funciones intrapsíquicas, interpersonales y sociales.

Las funciones básicas son:

a) actuar como estímulos internos sobresalientes que alertan al organismo sobre la necesidad de llevar a cabo una mayor recolección de información y acciones, eslabonando tipos específicos de eventos con diferentes emociones

³ Esto parece paradójico: por un lado permite la aparición de respuestas más complejas desde el punto de vista cognoscitivo, y por el otro sostiene las respuestas automáticas primitivas que tienden a ser confiables, rápidas y apropiadas, para responder ante situaciones de emergencia. Sin embargo, ambas condiciones son necesarias para asegurar una respuesta apropiada a una situación o evento que pueda afectar al individuo respecto a sus necesidades y metas

b) movilizar recursos, ya que las emociones se acompañan de respuestas fisiológicas que pueden verse como potenciales de acción

c) conservar recursos cuando la actividad prolongada no da un resultado satisfactorio, la reducción del esfuerzo o el alejarse de la situación representa una estrategia adaptativa.

Muchas formas de psicopatología incluyen trastornos emocionales, ya sea que éstas se dan en exceso, o deficitariamente o de manera incoherente o incongruente, ya sea con la situación que las evoca, la forma en que se expresan, o ambos. La relación entre la emoción y la psicopatología ha dado lugar a dos corrientes de investigación: por un lado a la relación entre la emoción y las estructuras del sistema nervioso autónomo (por ejemplo LeDoux, 1996), y por el otro, a la forma en que los aspectos emocionales de los trastornos psicológicos se relacionan con estilos particulares de interacción social y el establecimiento de cierto tipo de relaciones interpersonales (Keltner y Kring, 1998).

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

Por otro lado, las emociones llamadas negativas (Lazarus y Lazarus, 1994) son aquellas que provocan problemas interpersonales y sociales tremendos, que amenazan no sólo las relaciones de trabajo con otros, sino la misma existencia como individuos y miembros de una subcultura, grupo étnico o nación, ya que pueden provocar reacciones que pueden derivar en violencia. Las emociones negativas pueden interactuar con la personalidad y el equipo genético del individuo y así favorecer la predisposición a sufrir enfermedades (Fawzy, Fawzy, Hyun, Elashoff, Guthrie, Fahey, y Morton, 1993; Friedman, 1990; Jorgensen, Johnson, Kolodziej y Schreer, 1996; Julkunen, Salonen, Kaplan, Chesney y Salonen, 1994; Smith, 1992), coincidiendo todos ellos en que el control estricto de las emociones negativas afectan la salud física.

Entre las emociones negativas se encuentran el enojo, la envidia y los celos⁴. Estas comparten el deseo de dañar a otros, o a uno mismo, y pueden llevar a todo tipo de problemas individuales, comunitarios y sociales. Al saber sobre las emociones se les puede controlar, especialmente aquéllas que lastiman,

⁴ El caso de los celos parece ser especial en el sentido de que para algunos autores (Buss, 1992, por ejemplo) favorecen y apoyan a ciertas normas culturales como la fidelidad entre la pareja, lo que ayuda a criar y cuidar a la prole; pero también pueden llevar a homicidios pasionales (White y Mullen, 1989)

que impiden realizar bien el trabajo, o trastornan las relaciones sociales que se establecen (Lazarus y Lazarus, 1994).

Por supuesto que las emociones positivas también tienen efectos, como es el ampliar el rango de atención, de la cognición, y de la acción; fortalecer los recursos físicos, intelectuales y sociales del individuo. De la misma forma, sirven como antídotos de las emociones negativas y sus efectos (Fredrickson, 1998).

Resumiendo, parece que las funciones de las emociones tienen que ver con:

a) poner al organismo en condiciones fisiológicas que apoyen el comportamiento que ha sido adaptativo en el transcurso de su evolución

b) cambiar la motivación, y poner al organismo apto para la acción por medio de tendencias filogenéticamente preprogramadas

c) modificar la actividad cognoscitiva, alertando al organismo sobre los elementos en los que debe poner atención, cuando debe obtener más información, y también se la proporciona a él mismo sobre cómo se siente

d) facilitar las respuestas filogenéticamente adaptativas que permiten respuestas más rápidas en caso de emergencias, y a la vez permiten que el sujeto detecte la importancia de un evento para percibir y evaluar una amplia variedad de estímulos ambientales

e) servir para informar a los demás de lo que se está sintiendo, de las intenciones que se tienen

f) motivar las acciones de parte de los que perciben al organismo emocionado, ya sea para acercarse o alejarse de él (Ekman y Davidson, 1994)

2.1.1 IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE LOS CELOS Y LA ENVIDIA

En esta ocasión se investigarán dos de las emociones clasificadas como negativas (Lazarus y Lazarus, 1994): los celos y la envidia y se documentará brevemente la importancia y necesidad de su estudio. Ambas cumplen, para diversos autores, algunas funciones, y también provocan ciertas consecuencias, que pueden ser desadaptativas o dañinas, ya sea a nivel personal o grupal y societal.

Los celos cumplen con algunas funciones que se pueden considerar positivas o favorables para el sujeto. Permiten que los individuos mantengan, protejan o restauren los lazos sociales frente a amenazas que atentan contra el individuo o la relación (Keltner y Buswell, 1997); sirven como termómetro de la importancia que una relación íntima puede tener para alguien (Salovey, 1991);

como intento de poner a prueba la relación e incrementar el grado de compromiso (White, 1980); ayudan a establecer las "reglas básicas" entre los miembros de la pareja (Buunk, 1981); Clanton y Kosins (1991) establecen que los celos protegen una relación que la cultura ha establecido como valiosa o la autoestima del miembro de la pareja que se siente amenazado, y es un indicador de que algo anda mal con la relación más que un indicador de que alguno de los miembros de la pareja tiene problemas (Margolin, 1981); Mathes (1986) encontró que las personas celosas realmente hacen lo necesario para mantener sus relaciones románticas manteniendo sus matrimonios durante muchos años.

Los celos también son causantes de comportamientos o situaciones negativas. Se han relacionado con la violencia doméstica (Buss, 1994; Buunk, Angleitner, Oubaid y Buss, 1996; Daly, Wilson y Weghorst, 1982; Makepeace, 1981; Mullen y Mack, 1985; Pines, 1992; Strachan y Dutton, 1992; White y Mullen, 1989). También se ha visto que en una situación de celos, hay más agresión hacia la pareja entre más se le ame y más compromiso se dé en la relación, manifestándose como enojo y deseos de castigarla y matarla (Mathes y Verstraete, 1993). Lo anterior se debe a que la agresión celosa, como muchas otras formas de comportamiento humano está sobre - determinada en el sentido de representar el punto final de un número de intenciones, actos y temas. Los celos involucran la rabia frente a un acto de infidelidad o deslealtad; amenazan destruir a la relación; involucran también humillación; hacen que surja erotismo intensamente ambivalente; escalan el conflicto interpersonal dentro de la relación y se ven acompañados de incertidumbre, frustración y desesperanza. Cualquiera de estas reacciones, o todas ellas, pueden predisponer a un individuo a cometer actos agresivos.

Otros autores que han señalado la estrecha relación entre los celos y la violencia, que puede ir desde el enojo, pasando por agresión hasta la violencia homicida son: Barnett y cols. (1995), Delgado y Bond (1995), Leong y cols. (1994), Pines y Aronson (1983), Pines y Friedman (1998) y Riggs (1993).

Los celos son una emoción dinámica: se mueve de un estado donde el individuo se siente completamente amenazado hacia un estado en el que cree que ya dominó el problema. En casos extremos, la solución del problema consiste en la eliminación violenta del rival. En todo caso existe un movimiento que va del respeto al rival hasta su total denigración. Si el rival no se degrada en su poder, por lo menos se denigra en su valor moral porque entre más tiempo dure la situación de celos más culpa se le atribuye al rival por su intromisión. Si el celoso perdiera la batalla, lo sobrecogería la melancolía y la depresión, por lo que las situaciones de celos muy prolongadas con frecuencia terminan o en suicidio o en depresión permanente (Owsley, 1981).

Los celos y la envidia juegan un papel importante en la vida humana: los celos mantienen la exclusividad de las relaciones emocionales y la envidia pone énfasis en ciertos principios igualitarios en las relaciones que establecen los seres

humanos; se requiere cierto grado de celos y envidia para evitar actitudes de total indiferencia entre las personas (Ben-Zeev, 1990).

Los celos llevan a conductas más violentas que la envidia, como lo demuestra que el 20% de los homicidios involucran a una persona celosa (White y Mullen, 1989). Sin embargo, la envidia también tiene consecuencias negativas y dañinas, entre las que destacan que la envidia no tiene que ver con la igualdad como un valor general, sino está relacionada con el medio para mejorar la situación personal del sujeto, y además, surge cuando la demanda de igualdad es algo inalcanzable (Ben-Zeev, 1990).

Los celos y la envidia son vicios y pueden ser tanto emociones como rasgos de carácter. La persona que experimenta celos o envidia emocional adopta una cierta visión de la situación que enfrenta, mientras que si son caracterológicas, predisponen al individuo a ver el mundo de esa cierta manera y a sentir celos y envidia. Ambas emociones tienden a ser destructivas, aunque de diferente manera: el envidioso es incapaz de ser caritativo, es malicioso y está resentido; el celoso es suspicaz y desconfiado. Como en ambos casos lo que se ve amenazada es su postura frente a los demás y su autoestima, estas emociones provocan el retraimiento del sujeto, imposibilitando así, el establecimiento de relaciones interpersonales (Taylor, 1988).

Por último, Schoek (1966)⁵ señala que la envidia juega un papel importante en todas las sociedades: hay crímenes cuya motivación es la envidia, la política está basada en la envidia, y existen importantes razones para tratar de evitar ser envidiado por los otros. Smith (1991) indica que una persona que siente envidia, en su forma hostil típica, cree que la ventaja de la persona envidiada es en cierto grado injusta, y los sentimientos hostiles son una respuesta natural a la injusticia percibida, siendo estas creencias de injusticia las que explican estos sentimientos.

⁵ Citado por Parrott, 1991

2.2 Aproximaciones teóricas al estudio de la emoción

En esta sección se presentan algunas de las teorías cognoscitivas⁶ más importantes desarrolladas durante las últimas décadas y que han servido de guía a los planteamientos de los que parte la presente investigación.

Una visión general del lugar que ocupan estas teorías se puede apreciar en el Anexo A donde se presenta un cuadro con diferentes (algunos) autores que se han dedicado a estudiarlas.

2.2.1 Teorías cognoscitivas de la emoción

Las teorías cognoscitivas de la emoción que han surgido recientemente comparten suposiciones muy semejantes acerca del papel de los procesos cognoscitivos, especialmente los evaluativos tales como la evaluación cognoscitiva, en la generación de una reacción emocional al enfrentarse al entorno. Todas estas aproximaciones están centradas en el significado, son relacionales, adoptan un punto de vista procesual, y son recursivas, es decir, se presentan respuestas en todos y cada uno de los estados de retroalimentación y cambio.

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

Por otro lado, aunque desde el punto de vista teórico la emoción y la cognición son separables, en la realidad ocurren en forma conjunta o fusionada. No se puede decir que la evaluación cognoscitiva termina cuando se empieza a dar la emoción; la actividad cognoscitiva continúa y es una parte esencial de la respuesta emocional. La experiencia emocional completa incluye la fusión de tres componentes: el pensamiento, impulsos a la acción y trastornos psicossomáticos. En este trabajo se dará realce al aspecto cognoscitivo sobre los otros dos, ya que se considera, junto con Lazarus y Folkman (1984) que la evaluación cognoscitiva es una condición suficiente y necesaria para la producción de las emociones. La evaluación cognoscitiva (del significado o la importancia) subyace y es un aspecto integral de los estados emocionales; media a las reacciones emocionales en

⁶ La aproximación cognoscitiva en psicología se refiere a reconocer que el organismo no es una "caja negra", como lo habían planteado los conductistas. El organismo atiende a los estímulos, los percibe y por lo tanto los interpreta, los manipula o modifica, los evita o los niega, los cree o duda de ellos, los valora como importantes, benéficos y placenteros, o al contrario, como adecuados o no, y con base en esa información, responde a la situación. Las aproximaciones cognoscitivas se preocupan por los procesos que se dan al interior del organismo, que lo llevan a actuar de diversas maneras en las mismas situaciones o de la misma manera en diferentes situaciones.

mayor o menor medida, aunque las emociones, una vez generadas, pueden afectar al proceso de evaluación.

Todas las teorías señalan de alguna manera que no son los eventos por sí mismos los que determinan las respuestas emocionales, sino las evaluaciones e interpretaciones que de los mismos realizan los individuos. Las teorías de la evaluación cognoscitiva son capaces de explicar así la variabilidad de las respuestas emocionales ante un evento y la comunalidad entre la infinita variedad de eventos que dan lugar a una emoción particular. Es decir, dos individuos con diferentes evaluaciones del mismo evento (o el mismo individuo con diferentes evaluaciones en diferentes ocasiones) responderán con diferentes emociones; dos sujetos con las mismas evaluaciones del mismo (o de diferente) evento, responderán con la misma emoción (Roseman, 1984; Shaver, Schwartz, Kirson y O'Connor 1987).

Magda B. Arnold

La teoría de Arnold es en realidad de las más antiguas dentro del campo cognoscitivo. Su primer trabajo relacionado con el tema lo publicó en 1945 (Strongman, 1978). De entonces a la fecha, se puede resumir su teoría como se presenta a continuación.

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

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

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

Arnold también distingue entre sentimiento y emoción. Los patrones de acción emocional surgen de evaluaciones positivas o negativas de objetos percibidos o imaginarios, mientras que los patrones de acción sentimental se

consideran como resultado de la evaluación de algo que puede ser benéfico o dañino para el funcionamiento del organismo.

Richard S. Lazarus

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

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

“La evaluación cognoscitiva refleja la relación única y cambiante que se lleva a cabo entre una persona con ciertas características distintivas (valores, compromisos, estilos de percibir y pensar) y su entorno, cuyas características tienen que ser predichas e interpretadas” (Lazarus y Folkman, 1984, p.24).

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

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

Cuando el individuo se encuentra en desventaja o peligro, se tiene que hacer algo para controlar la situación: la evaluación que se hace respecto a qué se puede y debe hacer se denomina evaluación secundaria. Esta actividad es un aspecto crucial; es un proceso complejo que toma en cuenta las opciones de afrontamiento de que se dispone, la posibilidad de que una opción de afrontamiento dada permita aplicar una estrategia particular o un conjunto de ellas, de manera efectiva. Las evaluaciones secundarias de las opciones de afrontamiento y las evaluaciones primarias de lo que está en juego interactúan entre sí modelando el grado de estrés y la intensidad y cualidad (o contenido) de

la reacción emocional. Las diferentes combinaciones de los procesos de evaluación ilustran la mediación cognoscitiva de la reacción ante el estrés y el proceso de afrontamiento: cada tipo de reacción emocional depende de un proceso de evaluación cognoscitivo particular.

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

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

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

Los compromisos expresan lo que es importante para la persona, lo que tiene significado para ella; determinan lo que está en juego en un encuentro particular. Aunque la definición de compromiso contiene componentes cognoscitivos al referirse a preferencias, valores y/o metas, se considera que tiene implicaciones motivacionales de movimiento, intensidad, persistencia, importancia afectiva y dirección (Lazarus, Coyne y Folkman, 1984). Los individuos están comprometidos con algo o algunas cosas en particular; con algunas con mayor fuerza que otras, por lo que se puede hablar de patrones de compromisos, y por lo tanto, son difíciles de conocer.

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

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

Entre todas las creencias posibles de un individuo, hay un conjunto específico que es relevante para la evaluación: las que se refieren al control personal que el individuo cree que tiene sobre los eventos, y las que tienen que ver con aspectos existenciales. Las primeras señalan que el grado en el que la persona siente confianza en su poder de dominio sobre el ambiente, o inversamente, se siente vulnerable al daño que un mundo peligroso y hostil le puede causar. Una creencia general acerca del control se refiere al grado en que la gente asume que puede controlar los eventos y los resultados de importancia para ella. La formulación más conocida sobre este tema es la de Rotter (1966), en términos de *locus* de control interno y externo.

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

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

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

Las creencias existenciales son creencias generales que le permiten a la persona tener un significado de lo que es la vida, aún de las experiencias nocivas, y le permite mantener la esperanza. Las creencias pueden hacer surgir a las emociones, y también pueden usarse para aminorar o regular una respuesta emocional. En estos casos las creencias llevan a, o regulan las emociones, pero ellas en sí mismas no son emocionales. Se convierten en emocionales sólo cuando un encuentro involucra también un compromiso con un valor o un ideal, otra persona, o una meta, o cuando el bienestar físico se ve amenazado.

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

Entre los factores situacionales que influyen la evaluación se identifican ciertas propiedades formales de las situaciones que son relevantes a los factores personales y para los procesos de evaluación a través de los cuales se determina cuál es la evaluación específica que se realiza. Lazarus y Folkman (1984) identifican entre los factores situacionales a la novedad, lo predecible y la incertidumbre de los eventos; dentro de una categoría temporal, incluyen a la inminencia, la duración y la incertidumbre temporal; así mismo mencionan a la ambigüedad de los eventos, así como su ocurrencia en el tiempo dentro del ciclo vital.

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

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

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

Entre los factores temporales mencionados, la inminencia se refiere a que tanto tiempo se tiene antes de que ocurra un evento, es el intervalo durante el cual se anticipa un evento. Por lo general, entre más inminente es un evento, más intensa es su evaluación; entre menos inminente, se puede tener más tiempo para pensar qué hacer, o re - evaluar la situación, anticipar el afrontamiento, etc. La

duración se refiere a que tanto tiempo persiste el evento nocivo; por lo general también entre mas tiempo dure, más nocivo es. La incertidumbre temporal se refiere a desconocer cuándo va a ocurrir un evento; esta incertidumbre es nociva sólo ante la inminencia del evento nocivo.

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

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

Una de las circunstancias que afectan la evaluación de la situación es la vulnerabilidad percibida del sujeto. Ésta está íntimamente relacionada con la habilidad de afrontar. Por lo tanto, un aspecto muy importante de la teoría de la emoción de Lazarus es el que se refiere al afrontamiento. Para Lazarus y Folkman (1984), afrontamiento se define como:

“el constante cambio de los esfuerzos cognoscitivos y conductuales para manejar demandas específicas internas y/o externas que son evaluadas como impositivas o excediendo los recursos de la persona”(p.141).

Los autores perciben al afrontamiento como un proceso, en el que independientemente de la fuente, cualquier cambio en la relación persona - ambiente lleva a una re - evaluación de lo que está sucediendo, su significado y lo que se puede hacer al respecto. Este proceso de re - evaluación a su vez influye en los esfuerzos subsecuentes de afrontamiento, por lo que este proceso está continuamente siendo mediado por las re - evaluaciones cognoscitivas.

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

Entre las formas de afrontamiento centradas en la emoción se tienen la evitación, la minimización, distanciamiento, atención selectiva, comparaciones positivas y buscarle lo bueno a lo malo. Entre las formas de afrontamiento centradas en el problema se tienen: definir el problema, generar soluciones alternativas, pesar las alternativas en términos de costo - beneficio, escoger entre

ellas y actuar. Estas últimas pueden dirigirse al individuo mismo (hacia dentro) o hacia el ambiente (hacia afuera).

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

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

a) especificar las actividades cognoscitivas y de afrontamiento que hacen posible traducir un encuentro con el ambiente en reacciones emocionales a corto plazo y resultados a largo plazo, planteándolos en términos de proceso para poder incorporar al cambio durante uno de estos encuentros, y a través de los diferentes tipos de encuentro;

b) apartarse de la simple descripción para llegar a un planteamiento de causas y consecuencias que especifiquen las variables o condiciones bajo las cuales ocurre cada tipo de evaluación —con sus consecuencias emocionales— así como el establecimiento de la interrelación funcional que existe entre la persona, los antecedentes causales de la situación, los procesos y los resultados (Lazarus, 1984).

George Mandler

Desde el punto de vista de Mandler (1976) los tres aspectos integrales de la emoción son: la *activación*, la *interpretación cognoscitiva* y la *conciencia*. La activación indiferenciada es la percepción de actividad del sistema nervioso simpático. Su presencia depende de la interpretación cognoscitiva, particularmente respecto a las interrupciones y el bloqueo de metas u objetivos y sirve para mantener la homeostasis y la búsqueda de información.

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

La tesis general de Mandler es que la activación del sistema nervioso autónomo establece el escenario para la conducta y experiencia emocionales. La cualidad de la emoción proviene del análisis del significado que es iniciado por la

activación, la situación general y el estado cognoscitivo. A partir de este punto existen salidas hacia la conciencia y hacia la acción.

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

La postura de Mandler se puede resumir diciendo que involucra una retroalimentación continua: los estímulos ambientales llevan a interpretaciones cognoscitivas que llevan a la percepción de la activación que lleva a la experiencia emocional que lleva a la percepción y evaluación de la experiencia que modifica la interpretación cognoscitiva original, y así sucesivamente.

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

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

Joseph De Rivera

De Rivera (1977) inicia la presentación de su teoría señalando que existen en el idioma inglés centenares de palabras que se refieren a los estados emocionales. Dependiendo de exactamente lo que se considera que es una emoción, se tienen entre 100 y 500 palabras que probablemente capturarán matices diferentes de emociones. Y decide que se puede llegar a saber qué son las emociones y cuántas hay.

En el ambiente existen básicamente dos elementos: el sujeto y el objeto. Existe una emoción si la persona transforma su relación con el mundo; es decir, se mueve hacia o en contra del objeto (acercándose) o se mueve quitándose del

lugar o escapando del objeto (alejándose). A las emociones donde el sujeto es el objeto del movimiento las llama emociones "yo", y emociones "ello" a las que tienen a otro como objeto.

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

Los tres tipos de emociones y las relaciones entre la persona y el otro parecen corresponder a los tres aspectos del sí mismo que describió James (1890)⁷ originalmente: el sí mismo material queda formado por las emociones de pertenencia; el sí mismo social por las emociones de reconocimiento, y el sí mismo espiritual por las emociones de ser.

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

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

Esta matriz de emociones sugiere que cualquier emoción particular es el resultado de un patrón de elecciones que organizan nuestra relación con el otro, partiendo del supuesto (escuela transaccional de Ames, 1951)⁸ de que cualquier percepción es realmente una interpretación de la situación y por lo tanto involucra elecciones. Las diferentes elecciones que se pueden hacer producen interpretaciones diferentes de la situación que el sujeto mantiene en relación con su entorno y transforman su posición en el mundo. La elección que realice organiza una estructura emocional que transforma su situación y le indica que se

⁷ Citado por De Rivera, 1977

⁸ Op. Cit.

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

Theodor D. Kemper

La teoría de Kemper (1978) es una teoría de las emociones desde el punto de vista de un sociólogo y está basada en la proposición fundamental de que la mayoría de las emociones humanas son producto de los resultados de las interacciones sociales llevadas a cabo.

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

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

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

El siguiente punto consiste en contestar el cómo se puede explicar que un individuo acepte, los deseos, órdenes, peticiones o demandas que el otro individuo le solicita durante esa división del trabajo. En términos generales, se pregunta por qué A hace lo que B le pide. Kemper postula que A hace lo que B le pide por que A se ve real o potencialmente coercionado a hacerlo, o por que A quiere hacerlo para beneficiar a B. El modelo de interacción propuesto por el autor pone énfasis

en la conducta *intencional* que los actores tienen mutuamente entre sí. Pone énfasis en la unión entre los actores: la acción hacia los otros es ya sea coercitiva o voluntaria.

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

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

La teoría inicia con un modelo diádico de relación, que posteriormente se expande para incluir a un tercero. Por el momento se considerará a dos actores que se relacionan entre sí en las dos dimensiones de poder y status, lo que produce cuatro canales relacionales. Desde el punto de vista de cada actor existe su propio poder y el del otro, su propio status y el del otro.

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

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

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

otro, puede dividir la responsabilidad de los canales relacionales, o aún, puede compartirla con el otro en alguno de los canales.

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

El concepto de agencia en la determinación de los resultados relacionales sugiere que para cualquier resultado relacional dado, se pueden dirigir diferentes emociones hacia diferentes personajes involucrados: hacia sí mismo, hacia otros y hacia la tercera persona (si es que existe).

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

De lo anterior, Kemper plantea como postulados de su teoría, a los siguientes (1978, p.46):

La teoría sociológica de la emoción se fundamenta en los siguientes postulados:

a) las relaciones entre los actores se pueden caracterizar localizando a los actores en relación de uno con el otro sobre las dos dimensiones relacionales de poder y status

b) en cualquier episodio de interacción, pueden ocurrir cuatro cambios relacionales simultáneamente

c) los cambios relacionales se entienden como ganancia o pérdida en las posiciones de poder y status de los actores entre sí

d) la continuidad de los niveles existentes de poder y status de los actores también es un resultado posible de un episodio de interacción

e) cuando ocurre un cambio relacional o cuando existe continuidad, algún agente es responsable del resultado

f) los agentes pueden ser uno mismo, el otro o un tercero

g) uno puede sentir diferentes emociones hacia uno mismo, el otro, el tercero (si existe) como producto del mismo resultado relacional

Kemper (1978) define a las emociones como:

“una respuesta evaluativa relativamente corta de naturaleza esencialmente positiva o negativa que involucra componentes somáticos distintivos (y en ocasiones también cognoscitivos)” (p.47).

La emoción es relativamente transitoria, dependiendo en parte del tipo de emoción, su intensidad y las circunstancias que la instigan. Lo positivo o negativo deberá entenderse como gratificante o aversivo. Los componentes somáticos distintivos hacen referencia a eventos mensurables y observables como cambios en la tasa cardiaca, respiratoria, pulso, transpiración, actividad motora, enrojecimiento de la cara, etc. Los componentes cognoscitivos consisten en juicios verbales o etiquetas que identifican la emoción; pueden surgir de la evaluación explícita de la situación estímulo y de su importancia para la persona (Lazarus y Folkman, 1984) y de la evaluación explícita del propio estado emocional. Estos componentes no son necesarios, aunque sí muy frecuentes en la experiencia de la emoción. Las emociones no ocurren al azar, sino que son respuesta a un estímulo o señal.

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

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

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

de la estructura relativamente estable de la relación, en términos de poder y status. Las emociones estructurales varían de acuerdo con las bases relacionales específicas de satisfacción e insatisfacción.

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

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

Emociones Estructurales

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

Emociones anticipatorias

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

Las experiencias relacionales se acumulan para proporcionar la base de la estimación subjetiva del probable éxito o fracaso en cualquier episodio de interacción nuevo. El efecto de las circunstancias presentes depende de la evidencia circunstancial del probable éxito o fracaso del siguiente episodio de interacción, y se basa en cualquier recurso, intereses, reglas, condiciones, personalidades, etc., que se cree que operan en la situación. Entre las condiciones formales están: la ley, las reglas burocráticas, los términos de un contrato, etc.; los juicios que se refieren al carácter del otro y de uno mismo a la luz de ciertas

normas de equidad, reciprocidad, justicia, etc.; la cantidad de recursos con los que se cuenta para efectuar un cambio, pudiendo ser éstos de diversa índole.

Emociones Consecuentes

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

La articulación de los resultados de la interacción con las condiciones estructurales da lugar a un gran número de combinaciones. Estos canales relacionales pueden dar como resultados situaciones que se consideran como estructuralmente excesivas, adecuadas o insuficientes. De estas tres posibilidades estructurales se pueden articular tres resultados: ganancia, pérdida o continuidad del status. Por lo tanto, dependiendo de la condición inicial hay nueve posibles condiciones resultantes. Si se toma en cuenta la dirección del agente causante de las diversas situaciones, tan sólo para el canal relacional del status propio se deben considerar 63 posibles emociones. Si esto se hace para los tres canales relacionales restantes, quedan 1071 posibles combinaciones, que por supuesto, son demasiadas.

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

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

Ira J. Roseman

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

a) estado motivacional: es el motivo dominante operativo en un sujeto en una situación dada, y queda representado como apetencia o aversión, una recompensa que se busca conseguir o un castigo que se desea evitar;

b) estado situacional: este estado se refiere al hecho de si el estado motivacional (recompensa o castigo) está presente o ausente en la situación ante la cual está reaccionando el individuo;

c) probabilidad: ésta se refiere al juicio sobre si un resultado dado es probablemente cierto o incierto;

d) legitimidad: ésta se refiere a si la persona cree que merece un resultado positivo o negativo de esa situación;

e) agencia: ésta se refiere a si el resultado es visto como causado por circunstancias impersonales, otra persona, o la persona misma.

El sistema de relaciones entre combinaciones particulares de evaluaciones y las emociones discretas resultantes conforman la teoría estructural de las emociones del autor. No todas las posibles combinaciones de estas evaluaciones producen diferentes emociones; lo que equivale a decir que algunas evaluaciones son irrelevantes para algunas emociones, o que algunas evaluaciones tienen efecto sólo en regiones particulares del espacio emocional (Ortony, Clore y Collins, 1988; Scherer, 1984; Ellsworth y Smith, 1988a y b).

Las emociones que quedaron incluidas dentro de la teoría estructural de Roseman se obtuvieron con base en las hipótesis que especifican el subconjunto de estados emocionales que son síndromes de respuesta distintivos (Averill, 1980) constituidos por los componentes fenomenológico, fisiológico, expresivo, conductual y "emotivacional" (dirigido a metas). Otras emociones quedaron excluidas por ser sinónimos, supraordenadas o subtipos.

Autores como Abelson (1983), Arnold (1960), Oatley, Johnson y Laird (1987) y Scherer (1984) proponen que la evaluación que resulta de comparar un estado actual a uno deseado es un antecedente crucial de las emociones. Esto es análogo a la interacción de los estados motivacional y situacional de la presente teoría. Scherer (1988 y 1994), Averill (1968 y 1982) y Panksepp (1982) señalan que los diferentes tipos de motivos influyen sobre cuál emoción es la experimentada en una situación dada, apoyándose de esta manera la evaluación del estado emocional de la teoría estructural de la emoción.

Otros autores como Frijda (1986), Ortony, Clore y Collins (1988), Scherer (1988) Smith y Ellsworth (1985) también hablan de la evaluación de la probabilidad, certeza o expectativa como productoras de emociones. Kemper (1978), Weiner (1985) y Scherer (1984), plantean que las evaluaciones del agente causal de los resultados de los eventos de una situación son determinantes de otras emociones. De la misma manera, Averill (1980) indica que las evaluaciones de justicia, valor moral o legitimidad son importantes en la generación de otras emociones.

Como puede observarse, no obstante la sencillez de la teoría estructural de Roseman, concuerda con puntos de vista de diversos autores, en todas las

dimensiones de evaluación que plantea como importantes para la diferenciación de la emoción que un sujeto experimentará en una situación dada.

James R Averill

Averill (1980) se describe a si mismo como constructivista, y explica lo que ello significa: las emociones son construcciones sociales y son improvisaciones basadas en la interpretación que el individuo hace de la situación. Adelanta una primera definición de emoción diciendo que las emociones son vistas como papeles sociales transitorios o síndromes constituidos socialmente. Las normas sociales que ayudan a constituir estos se representan psicológicamente como estructuras cognoscitivas o "schematas". Estas estructuras proporcionan la base para la evaluación de los estímulos, la organización de las respuestas y el monitoreo del comportamiento, es decir, de la improvisación de los papeles emocionales.

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

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

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

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

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

sobrecogido por la emoción es en realidad una interpretación del comportamiento del sujeto.

Por lo tanto, procede a definir la emoción como:

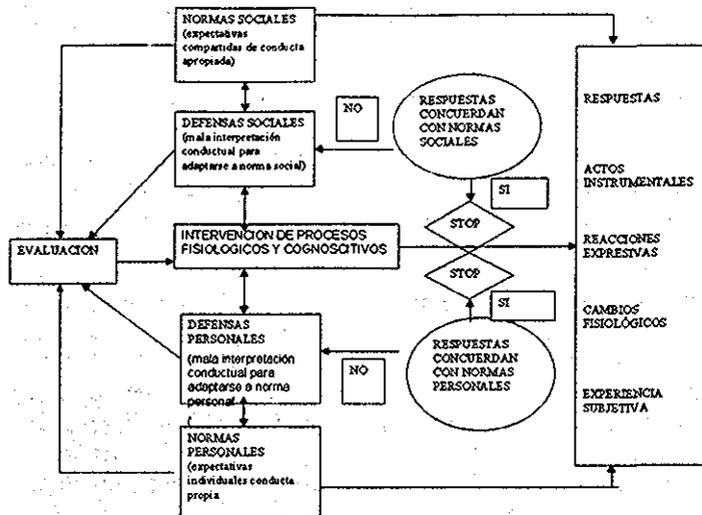
“un papel social transitorio (un síndrome socialmente constituido) que incluye la evaluación que de la situación realiza el sujeto y que es interpretada más como una pasión que como una acción” (Averill, 1980, p. 312)

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

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

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

Averill plantea un modelo o paradigma que explica las emociones que se presenta en el siguiente diagrama (Averill, 1989, p.330):



Determinantes sociológicos de las emociones:

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

Determinantes psicológicas de las emociones:

La persona desarrolla a lo largo de la vida, un conjunto de expectativas ("normas personales") acerca de su propio comportamiento, ante las cuales en ocasiones el individuo no puede sino responder de acuerdo a ellas, y la respuesta se interpretaría como una pasión. Cuando dos o mas expectativas son incompatibles, el conflicto psicológico resultante puede ser resuelto por medio de los mecanismos de defensa

Averill señala que el paradigma descrito puede explicar la existencia de lo que llama emociones impulsivas, conflictivas y trascendentales. Las impulsivas son aquellas que son como la "segunda naturaleza" del sujeto, sus deseos y

aversiones no son iniciados por el. Las conflictivas se pueden ver como resultado de la discrepancia entre el guión de la situación emocional (establecido por la cultura y sociedad) y la respuesta expresiva que se tiene ante ella. Las trascendentales son las que aparecen cuando las estructuras cognoscitivas se quiebran o desorganizan, son difusas, inefables y difíciles de describir en lenguaje cotidiano (experiencias místicas).

Craig A. Smith y Phoebe C. Ellsworth

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

Una aproximación que habla en términos de dimensiones, que pueden ser bipolares y opuestas o no, tiene su historia, iniciándose desde la época de Wundt⁹. Esta aproximación ha contado con muchos representantes pero los resultados empíricos no han sido siempre muy alentadores. Las dimensiones que se encuentran consistentemente a lo largo de todos los estudios son dos: *agrado* y *nivel de activación*.

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

Dadas las limitaciones señaladas, los autores proponen crear un conjunto de escalas que permitan a los sujetos diferenciar sus experiencias emocionales de forma significativa de maneras que vayan más allá de dos o tres dimensiones. Para esto, al revisar la literatura pertinente, consideraron a una dimensión como potencialmente válida si fue encontrada por lo menos en un estudio.

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

⁹ Citado por Smith y Ellsworth, 1985.

Existe un otro grupo de teóricos, los clasificados como los de la evaluación cognoscitiva, entre los que están Roseman (1984 y 1991) y Scherer (1982 y 1988) por ejemplo, cuyos estudios han arrojado las siguientes dimensiones: *agrado (estado motivacional, estado situacional), esfuerzo anticipado/activación, actividad de la atención/novedad, agencia de control/potencial de afrontamiento, profundidad de la experiencia, certidumbre, obstáculos en el camino hacia metas/relevancia de la meta, legitimidad, compatibilidad entre el autoconcepto y las normas, y responsabilidad.*

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

Todas las dimensiones son de evaluación cognoscitiva, en un sentido amplio, tal y como lo utilizan Lazarus y Folkman (1984). Se parte del supuesto de que todas las personas deben responder a ciertas preguntas fundamentales acerca de las sensaciones cambiantes que les llegan, no solo como para saber qué hacer, sino también para saber qué es lo que están sintiendo. La emoción es en parte el resultado de una serie de estimaciones que se hacen acerca del ambiente existente. No proponen que la emoción es simplemente el producto de cogniciones; sino que tratan de explorar los aspectos cognoscitivos de las emociones.

Los resultados obtenidos confirmaron la existencia de seis dimensiones: la primera era de *agrado*; la segunda, se denominó dimensión de *responsabilidad/control*; la tercera fue la de *certidumbre*; La cuarta fue la de *actividad de la atención*; la quinta se refirió a *esfuerzo*; y la última, la sexta, al *control situacional*. De lo anterior se desprendió que los individuos son capaces de evaluar los eventos emocionales en seis dimensiones.

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

Nico H. Frijda

Frijda (1986,1992) define a las emociones como estados de preparación para la acción; es decir, son estados motivacionales que subyacen al comportamiento emocional, y son las principales constituyentes de la conciencia

emocional. En otras palabras, son afectos que llevan al surgimiento de la preparación a la acción con control de los precedentes.

Las emociones se rigen por leyes (Frijda, 1988) y se presentan a continuación.

1. La ley del significado situacional establece que las emociones surgen en respuesta a la estructura de significado de una situación dada; diferentes emociones surgen en respuesta a diferentes estructuras de significado.

2. La ley de la realidad aparente señala que las emociones son provocadas por eventos evaluados como reales, y su intensidad corresponde al grado de realismo percibido.

3. La ley de la asimetría hedónica indica que el placer es contingente al cambio y desaparece con la satisfacción continua mientras que el dolor persiste en condiciones adversas persistentes. Es decir, las emociones positivas se desvanecen por que las necesidades se ven satisfechas, mientras que las negativas permanecen porque las necesidades o deseos subsisten.

4. La ley del cambio establece que las emociones son provocadas no tanto por la presencia de condiciones favorables o desfavorables, sino por cambios esperados o presentes en las condiciones favorables o desfavorables.

5. La ley del sentimiento comparativo dice que la intensidad de la emoción depende de la relación entre un evento y algún marco de referencia contra el cual se evalúa el evento.

6. La ley de la habituación señala que el placer continuado se desvanece y las penas continuadas pierden su acerbidad.

7. La ley de la conservación del momento emocional establece que los eventos emocionales retienen su poder para provocar emociones indefinidamente, a menos de que se vean contrarrestadas por exposiciones repetitivas que permitan la extinción o habituación, hasta el grado en que esto sea posible.

8. La ley de la menor carga dice que cuando una situación se puede ver de maneras alternativas, existe la tendencia a verla en forma que minimice la carga emocional negativa.

9. La ley de la ganancia máxima indica que cuando una situación puede verse de diferentes maneras, existe la tendencia a verla de forma que maximice la ganancia emocional positiva.

10. La ley del cierre señala que las emociones tienden a cerrarse a juicios de la relatividad del impacto y a otros requisitos de metas que no sean los propios.

11. La ley del cuidado de la consecuencia se refiere a que todos los impulsos emocionales provocan un impulso secundario que lo tiende a modificar en vista de sus posibles consecuencias.

Las emociones requieren de un proceso de evaluación cognoscitivo que interviene entre el estímulo y la respuesta emocional, que señala si el evento es emocionalmente significativo así como cual es la emoción resultante. Sin embargo, Frijda (1993) indica que estos procesos de evaluación cognoscitiva pueden ser extraordinariamente simples, aunque estén intercalados entre otras actividades cognoscitivas más complejas.

También señala que existe una estrecha relación entre las emociones, la evaluación cognoscitiva que se lleva a cabo y las acciones emocionales de preparación, ya que para diferenciar a unas emociones de las otras, se requiere evaluar las dimensiones pertinentes del entorno (valencia, agencia, importancia, expectativa, capacidad de control, familiaridad, esfuerzo, certeza, especificidad), así como los factores de preparación a la acción (al mando, reactivo, movimiento, inhibición, desinterés, pasividad) (Frijda, Kuipers, y ter Schure, 1989).

Klaus R. Scherer

La evaluación de los estímulos emocionales es determinante en la provocación y diferenciación de las emociones (Lazarus, 1984). Los factores cognoscitivos involucrados en la evaluación de la situación así como la atribución causal están fuertemente implicados en la diferenciación de las emociones (Scherer, 1988); la cognición y la emoción están intrincadamente relacionadas. ¿Cuáles son entonces, los criterios o dimensiones involucrados en el proceso de evaluación?

El modelo presentado por Scherer postula la evaluación sucesiva de una situación dada en términos de una serie de cotejos, denominados *cotejos evaluativos del estímulo*, algunos de los cuales contienen *subcotejos*. Las dimensiones que se evalúan son las siguientes (Scherer, 1988):

1. *Novedad*: ésta se refiere a si el evento estímulo se desvía de lo que se espera, y contiene a los siguientes subcotejos:

- a) que tan *repentino* es el inicio del evento;
- b) grado de *familiaridad* del evento, y
- c) lo *predecible* del evento.

2. *Agrado Intrínseco*: con esto se refiere a la calidad del estímulo en sí mismo, que tan agradable o desagradable es, independientemente de su importancia para los motivos o las metas. El evento estímulo puede inducir tendencias a la aproximación o a la evitación, basándose en detectores innatos, o en asociaciones aprendidas respecto a los aspectos que producen estas reacciones

3. *Importancia para la meta*: con ello se refiere a si un evento es relevante para las metas o planes de un organismo. Consiste de cinco subcotejos:

a) *importancia de la incumbencia*: si un evento es relevante o le incumbe al orden personal, de relación o de otro

b) *probabilidad del resultado*: la probabilidad de la ocurrencia de un evento

c) *expectativa*: la consistencia o inconsistencia de un evento con las expectativas

d) *conductividad*: el grado en el que un evento bloquea o ayuda a alcanzar las metas del organismo

e) *urgencia*: la urgencia percibida de realizar una respuesta conductual apropiada al evento.

4. *Potencial de afrontamiento*: la habilidad que un individuo tiene para afrontar un evento, y consiste de cinco subcotejos:

a) *agente*: el evento fue causado por la naturaleza, otras personas o por sí mismo

b) *motivo*: la acción del agente se debe al azar, a la negligencia o fue intencional

c) *control*: el grado en el que un evento y sus consecuencias son controlables

d) *poder*: el grado en el que la persona que experimenta la emoción es capaz de influenciar la ocurrencia del evento

e) *ajuste potencial*: el grado en el que un individuo es capaz de afrontar cambiando las preocupaciones y metas internas más que los eventos externos

5. *Compatibilidad con los estándares*: el grado en el que un evento es compatible con los estándares morales, y consiste de dos subcotejos:

a) *estándares externos*: compatibilidad con los estándares del grupo social al que se pertenece; es decir, si un evento, particularmente una acción, se conforma a las normas sociales, convenciones culturales o expectativas de otros significativos o no

b) *estándares internos*: compatibilidad con los estándares propios, internalizados, tales como los que se refieren al auto - concepto y el yo ideal.

La forma en que se relaciona esta teoría con la de Roseman (1991), según Scherer, es la siguiente: el subcotejo de conductividad a la meta corresponde a la evaluación del estado situacional de Roseman; el subcotejo de probabilidad del resultado corresponde a la evaluación de probabilidad de Roseman; el subcotejo de agente causal corresponde a la evaluación de la agencia de Roseman; el subcotejo de poder corresponde a la evaluación de poder de Roseman. Se puede establecer relación también entre el subcotejo de relación de incumbencia con la evaluación del estado motivacional de Roseman, porque ambos distinguen tipos de motivaciones. El subcotejo de los estándares internos corresponde a la evaluación de legitimidad de Roseman (1979)¹⁰

Andrew Ortony, Gerald L. Clore y Allan Collins.

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

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

¹⁰ Citado por Roseman, 1991

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

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

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

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

“reacciones con valencia, frente a eventos, agentes u objetos, siendo su naturaleza particular determinada por la forma en que se construye la situación que la provoca” (Ortony, Clore y Collins, 1988, p.13).

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

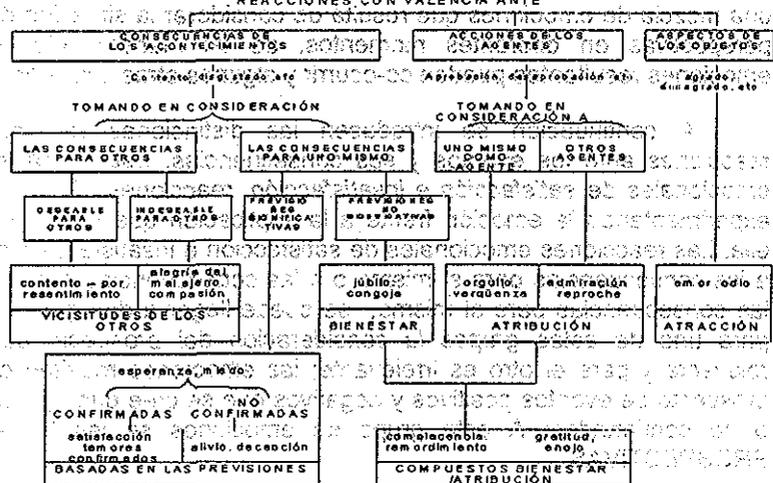
Un *tipo emocional* es un tipo de emoción distintiva que se puede llevar a cabo o tener, en una variedad de formas relacionadas reconocibles. Las emociones vienen en grupos dentro de los cuales la estructura intragrupo es bastante sencilla, aunque la estructura intergrupo no lo sea. Cada grupo o conglomerado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

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

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

La estructura global de los tipos emocionales se presentan en el siguiente diagrama (Ortony, Clore y Collins, 1988/1996, p.19/24).

REACCIONES CON VALENCIA ANTE



Cada uno de los tres tipos de cosas ante las que se puede tener reacciones con valencia está asociado con una amplia clase de reacciones afectivas. El que se experimenten éstas o no como emociones depende de qué tan intensas sean. La primera clase general de reacciones afectivas se refieren a sentirse satisfecho o insatisfecho. Estas reacciones afectivas surgen cuando una persona construye las consecuencias de un evento como siendo deseables o indeseables; de tal manera que la *deseabilidad* juzgada (o indeseabilidad) es la variable más importante o **central** que afecta la intensidad de todas las EMOCIONES basadas en EVENTOS. Esto significa que la deseabilidad es el principal criterio de evaluación.

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

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

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

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

Respecto a las consecuencias para otros, se tienen a las emociones que resultan de reaccionar a las consecuencias que los eventos tienen para otros: este grupo se denomina Fortuna de Otros y contiene cuatro tipos emocionales distintos. Las emociones representan las reacciones a los eventos que una persona puede tener cuando éstos son *deseables o indeseables* con relación a las metas e intereses de otra persona.

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

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

La teoría contempla también que una de las ramas que surgen de las emociones de bienestar y otra que surge de las emociones atributivas, convergen para formar un grupo denominado COMPONENTES DE BIENESTAR/ATRIBUCION. Tienen la propiedad de surgir al dirigir la atención en forma simultánea a la acción de un agente, y al evento resultante y sus

consecuencias. Se les denomina compuestos por que involucran a más de la mera ocurrencia de sus emociones constitutivas correspondientes.

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

El principio inherente subyacente a la estructura de esta teoría no es la de elementos y compuestos, sino el de la diferenciación sucesiva, y este principio es tan aplicable a los constituyentes de las emociones básicas¹¹ como lo es a las emociones compuestas en sí mismas.

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

La Evaluación Cognoscitiva

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

Se distingue a las metas de los estándares en términos de lo que uno quiere ver, lo que uno cree que debe ser. Se distinguen tres tipos de metas: a) metas que se buscan activamente (metas-A) son las que la persona trata de

¹¹ En la sección Algunas Definiciones (o Caracterizaciones) de la Emoción que se encuentra más adelante, se aclarará el concepto de emociones básicas y compuestas.

obtener; b) metas de interés (metas-I), las que por lo general no se persiguen por que uno tiene poco control sobre su realización; y c) metas de reabastecimiento (metas-R) son aquellas que aumentan y disminuyen. Ortogonales a estos tipos de metas, se tiene la cuestión de si la meta se puede alcanzar parcialmente o sólo en términos de todo o nada. Todas estas distinciones juegan un papel importante en la intensidad con la que las personas experimentan las diferentes emociones.

Factores que Afectan la Intensidad de las Emociones

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

Las variables globales incluyen:

a) el sentido de realidad, que depende de que tan real cree uno que es la situación inductora de la emoción;

b) proximidad, que depende de que tan cerca en el espacio psicológico siente uno la situación;

c) lo inesperado, que depende de que tan sorprendido está uno por la situación, y

d) activación, que depende de que tan activado está uno antes de la situación. Los incrementos en estas variables intensifican la emoción experimentada.

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

Las emociones basadas en los prospectos se ven además influidas por:

a) la posibilidad, que refleja el grado de creencia que se tiene respecto a que un evento anticipado va a suceder;

b) esfuerzo, que refleja el grado en que se gastan recursos para obtener o evitar un evento anticipado; y

c) realización, que depende del grado en el que realmente ocurre un evento anticipado.

Las emociones de fortuna de otros se ven afectadas por:

a) deseabilidad para el otro, que refleja como uno evalúa la deseabilidad para las metas del otro;

b) agrado o gusto, que refleja que tan atraído se siente uno por la otra persona; y

c) merecimiento, que depende de qué tanto cree uno que la otra persona merece lo que le sucede.

Las emociones atributivas se ven afectadas por la variable central de valía junto con:

a) fuerza de la unidad cognoscitiva, que refleja que tanto se identifica uno con la persona o institución que es el agente del evento inductor de la emoción;

b) desviación de la expectativa, que refleja que tanto se desvía la acción del agente de las normas esperadas.

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

Reacciones ante los Eventos

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

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

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

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

Reacciones ante los Agentes

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

Las emociones atributivas que se centran en el sí mismo (o en el sí mismo extendido) como agente presentan como condiciones de provocación el (aprobar) la propia acción valiosa y (desaprobar) la propia acción culpable. Otras emociones atributivas se centran en la agencia de los otros. Sus condiciones provocadoras son el (aprobar) la valor de la acción del otro y (desaprobar) la culpabilidad de la acción del otro.

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

Reacciones ante los Objetos

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

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

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

La investigación reciente representada por los trabajos dentro de la perspectiva dimensional de por ejemplo Ellsworth y Smith (1988a, 1988b), Frijda (1993 y 1994) Lazarus (1991, 1994), Roseman (1991), Roseman, Spindel y Jose (1991), Scherer (1988), Smith y Lazarus (1993); dentro de la perspectiva de los prototipos, de por ejemplo Averill (1980 y 1992), Russell (1991), Russell y Feldman Barrett (1999), Shaver, Schwartz, Kirson, y O'Connor, (1987), Sharpsteen (1993, 1991), Sharpsteen y Kirkpatrick, (1997); dentro de la perspectiva de las relaciones sociales, como el punto de vista de De Rivera (1977), De Rivera y Grinkis (1986), y Kemper (1978); dentro de la perspectiva de las emociones como tendencias a la acción en función de la evaluación del entorno de Frijda (1986, 1993, 1994), Frijda, Kuipers y ter Schure (1989); o aquellas que pertenecen al punto de vista más cognoscitivo estructuralista, como el caso de Ortony, Clore y Collins, (1988 y 1996). Son claro ejemplo de que el estudio y la investigación de las emociones requieren de un planteamiento integral para su mejor comprensión.

Algunas Definiciones (O Caracterizaciones) Del Concepto Emoción

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

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

En tercer lugar, se presentan algunas definiciones (o caracterizaciones) existentes, que en realidad son muchas, ya que casi cada teoría de la emoción que se ha desarrollado, tiene su propia definición y para muestra bastaría un botón, véanse por ejemplo a Strongman (1978), Scherer y Ekman (1984) o Plutchik (1987).

Distinciones entre la emoción, el estado de ánimo, temperamento y otros constructos afectivos relacionados

Diferentes autores llevan a cabo diferentes comparaciones y utilizan diversos criterios. Estado de ánimo y emoción son dos palabras que usan los psicólogos y los legos para referirse a ciertos aspectos del afecto; algunos los usan de manera intercambiable, o por lo menos no han sentido la necesidad de establecer las diferencias entre ellos. Davidson (1994) establece la diferencia entre cuatro conceptos: emoción, estado de ánimo, temperamento y estilo afectivo.

Frijda (1994) se refiere a variedades de afecto: las emociones, los episodios emocionales y los sentimientos. Las palabras emocionales se utilizan para referirse a una amplia variedad de estados o eventos psicológicos (emociones, sentimientos, estados de ánimo, y personalidades), que difieren en términos de su duración, orígenes, referencia a objetos particulares o a clases de objetos mas generales e indefinidos. Pero considera que las bases para distinguirlas se deben a dos cosas: a) el que exista o no una relación entre el sujeto y un objeto o evento particular, y b) y el que se refieran a un proceso o estado agudo, en comparación con una disposición más o menos duradera.

Goldsmith (1994) plantea que el término emoción se utiliza para describir reacciones, estados, estados de ánimo, sentimientos, rasgos y desórdenes, y

establece las diferencias sólo entre las reacciones emocionales, los estados de ánimo y el temperamento. Los aspectos que establecen la diferencia entre ellos son: tipo de entidad, propiedades temporales, componentes cognoscitivos, antecedentes, el papel de las situaciones, universalidad vs. individualidad y consideraciones del desarrollo.

Lazarus (1994) plantea la necesidad de distinguir entre las emociones, como estado o rasgo, una cualidad temperamental y una emoción aguda o un estado de ánimo, tomando como punto de partida su teoría cognoscitiva - motivacional - relacional de la emoción. Su teoría implica que los criterios para distinguir entre los diferentes constructos afectivos tienen que ver con las relaciones establecidas entre la persona y el ambiente, lo estable o inestable del fenómeno, y las condiciones motivacionales y cognoscitivas de las evaluaciones que provocan a cada uno.

Rosenberg (1998) hace un planteamiento de la organización jerárquica de los afectos, para poder estudiarlos y analizarlos, pues señala que el término afecto es un rubro muy amplio donde caben los sentimientos, las preferencias, las emociones, los estados de ánimo y los rasgos afectivos. Ella plantea la existencia de diversos niveles de afecto, específicamente tres: rasgos afectivos, estados de ánimo y emociones. Los criterios que utiliza para su jerarquización son la duración del fenómeno, que tanto permanecen en la conciencia y cual es su amplitud distributiva (el rango de procesos fisiológicos y psicológicos diferentes que pueden ser influidos por cualquier otro proceso dado).

Emoción

Las emociones tienen las siguientes características: son breves; están asociadas a una expresión facial distintiva; están precedidas por eventos antecedentes reconocibles; sirven para modular o sesgar el comportamiento; son perturbaciones momentáneas; son precipitadas por eventos que se perciben como ocurriendo rápidamente y sin aviso (Davidson, 1994).

Por su parte Ekman (1994) dice que las emociones son breves, tienen una expresión facial particular asociada; se puede recordar el evento particular que las suscitó (algo en el ambiente, un recuerdo, o algo imaginado).

Las emociones involucran una relación entre un sujeto y un objeto que posee un aspecto de intencionalidad. Más aún, existe un estado mental afectivo relacionado con el objeto, junto con un estado de preparación conductual relacionado con el objeto. El afecto, la evaluación y la preparación para la acción están enfocados a un objeto. Son de corta duración y son también fuentes de información para el sujeto respecto a eventos importantes desde el punto de vista afectivo (Frijda, 1994).

Para Goldsmith (1994) la reacción emocional es un evento coordinado asociado con un estado breve; con una duración de segundos, a menos de que persista el estímulo; que requiere de evaluación, muy elemental o automática;

cuyos antecedentes son temas relacionados o percepciones de cambios significativos en el ambiente; la situación está confinada a los aspectos del estímulo emocional provocador; ocurren universalmente, aunque no en su forma; y son reacciones distintivas evidentes a partir del primer año de edad, y otras a partir de los tres años.

Una emoción se refiere a un cambio temporal en los procesos psicológicos y biológicos ante clases particulares de incentivos; se dan cambios agudos en la fisiología, cognición, y acción que ocurre ante la novedad, el reto, la pérdida, el ataque o la frustración; estos cambios son repentinos y por lo general temporales (Kagan, 1994).

Las emociones pueden ser de estado o de rasgo (Lazarus, 1994). La emoción estado se refiere a una reacción transitoria frente a tipos específicos de encuentros adaptativos; una emoción rasgo es una disposición o tendencia a reaccionar en una forma emocional particular ante un encuentro adaptativo. También se puede ver como la tendencia de que vuelva a aparecer un estado emocional en la persona. Cuando se ve a la emoción como estado se desea saber qué sucedió en la situación que la generó; cuando la emoción es vista como rasgo, se desea saber que hay acerca de la persona que explique la recurrencia de la emoción en cuestión. Cuando se da una consistencia a lo largo del tiempo y a través de las situaciones o circunstancias, se habla de un rasgo emocional; es decir, se preocupa uno por las propiedades estructurales estables de la relación persona – ambiente; cuando se tiene un estado emocional, la preocupación se refiere a la forma en que los cambios que se dan en la relación persona – ambiente pueden explicarlo. Por último, señala que la emoción no es sólo el resultado de un rasgo de personalidad (una meta o una creencia) o no sólo una propiedad del ambiente (demanda externa, restricción o recurso), sino que depende de la conjunción funcional entre ambos.

Otro concepto de Lazarus (1994) es el de emoción aguda, con el que se refiere a fenómenos emocionales por lo general breves, que surgen en encuentros adaptativos particulares con el ambiente, el destino de una meta específica que provoca una condición ambiental dañina, benéfica, o de reto; es decir, se asocian a un principio llamado motivacional por el autor, que define lo que es importante o no para cada persona.

Por su lado Panksepp (1994) establece que las emociones reflejan una activación intensa o precipitada del sistema cerebral que alienta al organismo a actuar de manera impulsiva.

Watson y Clark (1994) señalan que para el lego la emoción es un estado de sentimiento con valencia, muy intenso o fuerte. Las emociones contienen tres aspectos diferentes: 1) una forma prototípica de expresión (típicamente facial); 2) un patrón consistente de cambios autónomos y 3) un estado de sentimiento subjetivo distintivo. Además, cada emoción representa una respuesta a un tipo

específico de eventos que permite que surjan formas características de comportamiento adaptativo.

Las emociones son cambios psicofisiológicos, agudos, breves e intensos que resultan de una respuesta a una situación con significado en el ambiente. La respuesta emocional surge de la evaluación, que puede ser rápida, automática e inconsciente de la relevancia o importancia de la situación estímulo para el organismo. Ocupan un lugar preponderante, como de figura sobre el fondo de la conciencia; cuando ocurren, demandan atención, fuerzan al sujeto a establecer prioridades y a manejar de manera eficiente las situaciones relevantes de la vida. El efecto organizacional de la emoción hace que los sistemas experiencial, expresivo y fisiológico se coordinen y se dirijan a la meta específica en cuestión, sobre todo en el caso de las emociones negativas. Cuando provocadas, las emociones producen un cambio muy grande en la experiencia consciente (Rosenberg, 1998)

En una emoción a corto plazo, el evento estímulo produce la emoción, y después de un lapso relativamente corto los componentes somáticos y cognoscitivos dejan de estar presentes y ya no se puede decir que el individuo esté experimentando la emoción dada (Kemper, 1978).

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

Estado de Ánimo

Los estados de ánimo son duraderos, no están asociados a expresiones faciales distintivas, no están precedidos por eventos fácilmente reconocibles; sirven para modular o sesgar la cognición; siempre están presentes, son como el fondo afectivo, el color emocional que se percibe en todo lo que hacemos; se reflejan en la experiencia subjetiva; y siguen a eventos que se perciben que ocurren a lo largo de mucho tiempo (Davidson, 1994).

Los estados de ánimo son más duraderos; disminuyen el umbral del surgimiento de las emociones peculiares a ese estado de ánimo; carecen de expresión facial distintiva asociada; difícilmente se puede decir qué los produjo, ya que se deben a cambios en el estado neuro - hormonal y bioquímico o una emoción densa¹² (Ekman, 1994).

Los estados de ánimo son estados afectivos no intencionales, difusos o globales, su objeto consiste del "mundo en su totalidad", de todo el ambiente, son duraderos; el afecto, la evaluación y la preparación para la acción no están

¹² Cuando se recuerdan emociones muy intensas con mucha frecuencia en lapsos cortos.

orientados a un objeto específico. Entre sus consecuencias se tienen cambios generalizados del umbral, y cambios inespecíficos en los juicios; entre las consecuencias cognoscitivas se tiene que funcionan como nódulos de memoria y le informan al individuo respecto de su estado global de preparación para la acción y la evaluación de su situación vital (Frijda, 1994).

El estado de ánimo es un estado a largo plazo, que puede ir de minutos a días, con intensidad variada y cualidad episódica; incluye procesos de manejo de la emoción, atribuciones y otras cogniciones complejas; puede ser un efecto de reacciones emocionales o resultar de un proceso pobremente comprendido; la situación en la que se da ayuda a mantener o terminar el estado; tiene aspectos tanto universales como individuales teniendo que ver estos últimos con el manejo de la emoción; rara vez son estudiados, y se espera que duren más tiempo en la medida en que se desarrollan las capacidades cognoscitivas (Goldsmith, 1994).

El estado de ánimo se refiere a una cualidad emocional duradera, sobresaliente manifestada en una variedad de situaciones y que distingue a unas personas de otras; son experiencias que duran meses o años, y sesgan a las personas para reaccionar de cierta manera ante de los incentivos (Kagan, 1994).

Un estado de ánimo opera como un estado de fondo con base en aspectos vitales; es una variable disposicional que se experimentan durante periodos largos de tiempo. A un estado emocional se le debe considerar siempre primero como una respuesta estado, aunque como tal también predispone a la persona a reaccionar en formas emocionales específicas ante los encuentros adaptativos. Es producto de las evaluaciones que se hacen del fondo existencial de la vida: quiénes somos, a dónde vamos, y cómo nos está tratando la vida (Lazarus, 1994).

Panksepp (1994) define al estado de ánimo como reflejando una activación más ligera pero más sostenida de los sistemas afectivos que alientan al organismo a la reflexión; es un nivel de activación de baja tonicidad dentro de los sistemas operativos emocionales del cerebro.

El estado de ánimo es un episodio pasajero de sentimiento o afecto, semejante al estado subjetivo de las emociones, pero de más larga duración (Watson y Clark, 1994).

Los estados de ánimo son estados afectivos que ocupan una posición intermedia entre los rasgos afectivos y las emociones: son estados transitorios, que van y vienen, fluctuando a lo largo de varios días. Tienen una influencia de fondo sobre la conciencia, se experimentan concientemente, y ejercen una influencia parecida a la de los umbrales sobre la provocación de las emociones; tienen una duración moderada (horas o días). También afectan a un amplio rango de procesos fisiológicos y psicológicos, pero su influencia termina en cuanto termina el estado de ánimo (Rosenberg, 1998)

En virtud de lo señalado por los autores reseñados, se puede decir que el estado de ánimo es un estado afectivo duradero, difuso, generalizado, que baja el

umbral de reacción para las emociones congruentes, que sesga la percepción y la cognición, que en ocasiones tienen que ver con el funcionamiento neuroquímico y hormonal, haciendo que las personas tengan cierta predisposición a reaccionar de ciertas maneras ante el embate del ambiente, y que reflejan diferencias individuales.

Temperamento

El temperamento se refiere a diferencias tempranas que se supone se deben en parte al control genético y son de larga duración (Davidson, 1994).

Por otro lado, Frijda (1994) habla de disposiciones emocionales de personalidad que se pueden entender como umbrales bajos para la aparición de patrones de respuesta característicos de diferentes emociones; a estos con frecuencia se les llama rasgos de temperamento y tienen una estabilidad temporal relativa.

Goldsmith (1994) establece que el temperamento es una disposición o rasgo; estable a lo largo de periodos que van de meses a años que se ve activado en contextos relevantes; limitado durante el desarrollo temprano, pero central en la medida en que se transforma en rasgos de personalidad; sus antecedentes son las diferencias genóticas y/o de experiencia; la situación es complementaria como influencia sobre el comportamiento; se conceptualiza como una variable individual y varía en su importancia de una persona a otra: los rasgos se organizan y vuelven más estables, dicha organización inicia desde el primer año de vida, y su importancia relativa puede cambiar durante el desarrollo.

Una cualidad temperamental se refiere a un perfil conductual y biológico heredado que predispone a las personas a experimentar una reacción afectiva particular dados los incentivos relevantes; implica alguna influencia genética (Kagan, 1994).

Lazarus (1994) señala que el concepto de temperamento pone énfasis en las diferencias individuales de los parámetros de intensidad y temporalidad de la regulación del comportamiento, la expresión de la activación, y la emocionalidad, y en la forma en que estas diferencias individuales influyen los procesos intra e interpersonales. Se le trata como una disposición, ya que básicamente es un conjunto de propiedades disposicionales o rasgos que son ya sea heredados o aprendidos o ambos.

El concepto de temperamento implica que las diferencias individuales estables observadas son en parte hereditarias, y están presentes —de alguna manera— desde el nacimiento; es un constructo disposicional más amplio y general, que incluye a varios rasgos emocionales (Watson y Clark, 1994).

El temperamento sería, de acuerdo a los autores revisados, una disposición a responder de ciertas maneras ante los estímulos pertinentes, de larga duración, que permite distinguir entre los individuos, y que tiene bases hereditarias; con la

maduración y el desarrollo del sujeto, y llega a convertirse en rasgos de personalidad ya socializados.

Estilos o Rasgos Afectivos

Los estilos afectivos son el dominio total de las diferencias individuales que modulan la reactividad del individuo ante los eventos emocionales; son parecidos a los rasgos, son consistentes a lo largo del tiempo (Davidson, 1994).

Los rasgos afectivos o rasgos emocionales se definen como diferencias individuales estables en lo que se refiere a la tendencia para experimentar el estado de ánimo correspondiente; pueden deberse a la influencia hereditaria, a factores ambientales, o a alguna combinación de ambos (Watson y Clark, 1994).

Rosenberg (1998) caracteriza a los rasgos afectivos como predisposiciones estables hacia cierto tipo de respuesta emocional; constituyen aspectos duraderos de la personalidad, y están relacionados con sustratos neuronales. Existe en ellos una especificidad en la función del establecimiento del umbral que implica que un rasgo particular podría predisponer en alguien a emociones que son congruentes con el rasgo; los asemeja a los rasgos de personalidad y señala que ejercen una función organizadora, lo que los coloca al nivel más alto dentro de la jerarquía afectiva. Son de larga duración, son penetrantes (permean) a nivel consciente¹³, y tienen una amplitud distributiva grande¹⁴.

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

Episodio Emocional

Frijda (1994) incluye otro constructo, el de los episodios emocionales. Parece ser que los eventos emocionales llevan a episodios emocionales que duran una hora o más, y tienen un objeto focal; la intensidad de la emoción varía, fluctúa, y las fases sucesivas por las que pasa no son vistas como independientes; los episodios son vividos como totalidades, como unidades completas.

Sentimiento

Kemper (1978) llama afectos o sentimientos a las emociones a largo plazo; mientras ocurren, el individuo se encuentra sintiendo constantemente la misma emoción por que existe una situación estímulo continua o recurrente. La expectativa de reactivación y la recurrencia son distintivas de ella; éstas retienen

¹³ Se constituyen como umbrales para la respuesta emocional, influyen de manera indirecta la posibilidad de que ocurran ciertos estados de ánimo y guían lo que el individuo decide atender en el ambiente y cuales eventos se recordarán.

¹⁴ Colorean una amplia gama del repertorio cognoscitivo y conductual.

su fuerza en virtud del hecho de que el estímulo básico —el patrón relacional— permanece igual de una ocasión a la siguiente

Otro constructo analizado por Frijda (1994) es el de sentimiento o actitudes emocionales, que describe como las disposiciones a responder de manera afectiva ante objetos o tipos de eventos particulares. Las emociones y los sentimientos guardan una relación recíproca cercana ya que el sentimiento se puede originar en una emoción precipitada por un evento particular, y la emoción puede precipitarse al encontrarse o pensar en un objeto hacia el cual existe el sentimiento. Los sentimientos son disposiciones cognoscitivas para evaluar un objeto de manera particular, son como esquemas cuyo contenido informativo da lugar a la evaluación cuando se enfrenta al objeto. También son disposiciones para tratar al objeto en una forma que corresponde a la preparación para la acción durante las emociones; constituyen las motivaciones latentes que se agudizan ante la confrontación real o posible con el objeto relevante. El sentimiento se refiere a las cogniciones que el sujeto tiene de que se puede evocar dicho fenómeno; o que explica que ese fenómeno es evocado por objetos o eventos particulares que por el momento parecen justificar la aparición de tales respuestas. También se refiere a las propensiones diferenciales a responder emocionalmente a tipos de eventos específicos.

Lazarus (1994) define al sentimiento y a la actitud como algo que no es emocional, sino como una disposiciones a responder de manera positiva o negativa hacia una persona o evento dado. Para que se de la emoción, se debe activar el sentimiento o la actitud por un encuentro con la persona o evento.

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

Por lo tanto, creo que en realidad la perspectiva de Rosenberg (1998) es la más adecuada para abordar los constructos afectivos. Parece que efectivamente, palabras más palabras menos, se puede decir que se percibe un acuerdo sobre la existencia de tres niveles afectivos: en la parte superior (supraordenada) están el temperamento o rasgos afectivos, siguen los estados de ánimo y después las emociones.

Definiciones o caracterizaciones de la emoción

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

Emociones básicas o compuestas

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

Averill (1994b) establece que existen muchas formas en las que una emoción o concepto emocional puede ser más básica que los demás; debido a la naturaleza de los posibles significados de lo que es básico, donde todos tienen algo de legitimidad, la noción de emociones básicas es más una fuente de confusión que de claridad; más que limitar la noción de emociones básicas a alguno de sus significados potenciales, se debería eliminar.

Los sistemas clasificatorios según Averill (1994b) pueden ser de un nivel o de múltiples niveles. Cuando es de un nivel, un criterio de clasificación sería como el que usan los teóricos de los prototipos emocionales (Russell, 1991; Shaver, Schwartz, Kirson, y O'Connor, 1987), cuando se clasifican las emociones en categorías sobre la base de su parecido a algún prototipo¹⁵, donde la naturaleza exacta del prototipo o mejor ejemplo está sujeta a discusión (miembro representativo, miembro ideal, o miembro promedio de la clase). Cuando el criterio es vertical o de niveles múltiples el problema es el establecimiento de la jerarquía y la definición de los diversos niveles. Un ejemplo de clasificación vertical sería la que tuviera niveles como: Categoría incluyente; Clase genérica; Tipo específico y Subtipo o variedad.

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

Los investigadores que se han dedicado a clasificar a las emociones como básicas y compuestas han utilizado por lo general tres tipos de criterio: a) biológico (información codificada en los genes; b) social (reglas y otros artefactos culturales; y c) psicológico (esquemas o estructuras de conocimiento). Dentro del criterio biológico, se establece que las emociones básicas son las que cumplen funciones vitales. Averill (1994b) se pregunta: vitales para qué o para quién. Una emoción puede ser vital para la sobrevivencia de la especie (criterio biológico), de la sociedad (criterio social) o para la persona o su *self* (criterio psicológico). Y responde que según él, no hay emociones básicas ya que lo pueden ser en cualquiera de los tres aspectos, y decidirse por uno obstaculizaría más que facilitar la investigación en el área.

Shweder (1994) señala que en el estudio de los conceptos u objetos básicos, se han utilizado como criterios a algunos de los siguientes: lo elemental,

¹⁵ El mejor ejemplo de la categoría

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

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

Plutchik (1987) propone como criterios para decidir si una emoción es básica o primaria o no a los siguientes:

Las emociones:

- a) deben ser pertinentes a los procesos básicos, biológicamente adaptativos
- b) deben encontrarse en alguna forma en todos los niveles evolutivos
- c) no deben depender para su definición de estructuras neurales o partes corporales en particular
- d) no deben depender para su definición de introspecciones (aun cuando pueden ser utilizadas), y
- e) deben ser definidas primordialmente en términos de datos de conducta dirigida a metas (pp 196-197).

Ortony, Clore y Collins (1988/1996) piensan que la búsqueda y postulación de emociones básicas son ilusorias ya que surge del hecho de que ciertas emociones son subjetivamente muy predominantes o salientes, especialmente si son intensas, y parecen básicas por que la tendencia a la acción asociada es difícil de resistir y potencialmente catastrófica en sus consecuencias para el organismo y su sobrevivencia. También se considera que la frecuencia de ocurrencia, el hecho de que les puedan ser imputadas a los animales y que surjan desde edades muy tempranas en el ser humano, las hace ser conceptualizadas como básicas. Sin embargo, tratan a algunas emociones como más básicas que otras, y plantean la hipótesis de compuestos para cierto tipo de estados emocionales. Lo básico de las emociones estará dado, según los autores, en términos de que se les puede dar un significado muy específico, principalmente en el sentido de que algunas emociones tienen condiciones provocadoras y especificaciones menos complejas que otras.

Para Ekman (1994) el término básico pone énfasis en el papel que ha jugado la evolución en modelar tanto los aspectos comunes que tienen las emociones como su función; es decir, los factores innatos explican características compartidas y aquéllas otras que distinguen a unas emociones de otras. Los

criterios que deben cumplir las emociones para ser básicas son según este autor: a) tienen un valor adaptativo en lo que se refiere a manejar las tareas fundamentales de la vida; b) incluyen un sistema de evaluación automático, rápido, que tiene una parte innata y otra adquirida; c) los eventos antecedentes o provocadores presentan elementos comunes a pesar de las diferencias individuales y culturales producidas por el aprendizaje social; d) se observan en otros primates, además del hombre; e) surgen muy rápido¹⁶ y también duran muy poco tiempo; f) con frecuencia se experimentan como sucediéndole al sujeto¹⁷, g) tienen fisiología propia¹⁸ y h) casi todas tienen también una señal física universal que informa a los demás lo que se está sintiendo. Sin embargo, plantea que es mejor hablar de familias emocionales que comparten las características mencionadas dentro de los miembros de la familia pero no entre las familias; no acepta la existencia de emociones no básicas, pero considera que todas las que comparten por lo menos siete de las ocho características, serían básicas.

Panksepp (1994b) señala que los eventos más importantes de la vida están llenos de emoción, ya que su función general es la de proporcionar maneras coherentes y arraigadas de afrontar los principales retos al bienestar del organismo. Aunque el autor adopta también un punto de vista biológico para hablar de emociones básicas, reconoce que es muy difícil distinguir entre el desdoblamiento de los potenciales genéticos y la fertilización que el ambiente les proporciona. Es decir, muchos de los potenciales conductuales del sistema nervioso están interconstruidos en la biología, aunque el ambiente los tiene que modelar para alcanzar algún nivel de sofisticación coordinada. Señala que el resultado son las emociones básicas, las que en términos generales ve como entidades que proporcionan al organismo potenciales conductuales relativamente complejos y que elaboran los valores intrínsecos que guían la mayoría de los aprendizajes posteriores. En otras palabras, estos sistemas continúan regulando el comportamiento a lo largo de la vida de un organismo, primero de manera muy impulsiva, y después de manera más mesurada.

Así mismo, plantea una estructura jerárquica en tres niveles de complejidad para los procesos afectivos: 1) En el primer nivel, están las respuestas emocionales de nivel muy inferior, casi reflejas (sobresalto y disgusto); 2) en el segundo, las que surgen de circuitos cerebrales sensorio - motrices extensos que pueden tener consecuencias sostenidas conductuales y afectivas que duran más allá de las condiciones precipitantes, y que además generan estados conductuales

¹⁶ Aspecto central para el valor adaptativo de las emociones.

¹⁷ Surgen de repente, con un proceso de evaluación casi automático y sin darnos cuenta, junto con cambios fisiológicos no controlados por uno, y esto da la sensación de que le suceden a uno, uno no las escoge.

¹⁸ Existe evidencia de patrones de acción del sistema nervioso autónomo para enojo, miedo y disgusto, (Ekman, Levenson y Friesen, 1983; Levenson, Ekman y Friesen, 1990) y para tristeza (Levenson, Cartensen Friesen y Ekman, 1991), citados por Ekman 1994b.

flexibles y ayudan a coordinar una gran cantidad de actividad cerebral; 3) en el tercero, se encuentran los sistemas de sentimientos superiores que permanecen principalmente como estados subjetivos internalizados, y que por lo tanto sólo se pueden estudiar en los seres humanos. Para el autor, el estudio de las emociones del primer nivel no arroja mucha luz en lo que a las emociones humanas se refiere; las del tercer nivel ya no son consideradas como básicas por él; y por lo tanto, son las del segundo nivel, las emociones básicas, las que se deben estudiar. Y a éstas las describe como surgiendo de sistemas cerebrales que operan de manera coherente, que orquestan y coordinan un gran número de sistemas de salida (procesos psicológicos, conductuales, fisiológicos/hormonales relevantes con tendencias relativamente estereotipadas para la acción) en respuesta a entradas específicas, generando también estados internos de sentimiento (Panksepp, 1994b).

Scherer (1994b) presenta una revisión breve de la evidencia encontrada alrededor del tema de las emociones básicas. Esta evidencia se da en diferentes ámbitos: etiquetas verbales¹⁹, expresiones faciales²⁰, situaciones provocadoras antecedentes²¹. En virtud de lo señalado, él prefiere no hablar de emociones básicas, sino de emociones como procesos y las define como una secuencia de cambios sincronizados interrelacionados en todos los subsistemas del organismo (cognición/procesamiento de información, apoyo/SNA, ejecución/motivación, acción/SNC, monitoreo/sentimientos subjetivos) en respuesta a la evaluación de un evento estímulo interno o externo que es relevante para los intereses centrales del organismo. Y plantea la existencia de cinco cotejos de evaluación²² de estímulos que son necesarios y suficientes para explicar la diferenciación de la mayoría de las emociones modales. Define a las emociones modales como los estados resultantes del cotejo de la situación en estas cinco dimensiones que se caracterizan por su patrón prototípico de evaluación y los patrones correspondientes de la expresión, activación autónoma, tendencias a la acción y sentimientos.

Las emociones no son ni conceptos, ni cosas ni términos de un idioma, sino estructuras narrativas más complejas que le dan significado y modelan a las

¹⁹ Se pudieron traducir en el idioma de 37 países los nombres de las emociones llamadas básicas (Scherer y Wallbott, 1994; Wallbott y Scherer, 1986) citados por Scherer, 1994b.

²⁰ Aunque si se han encontrado semejanzas en diferentes culturas (Ekman, Friesen, O'Sullivan, Chan, et al, 1987; Izard, 1971), también ha habido estudios que los contradicen por lo que se requiere de más investigación y en gran escala.

²¹ En este caso también hay resultados que apoyan la existencia de emociones básicas (Scherer, Wallbott y Summerfield, 1986) pero también hay resultados que no (Scherer, 1988) citados por Scherer, 1994b.

²² Muchos de los cuales son innatos, continuos desde el punto de vista filogenético y por lo tanto universales (Scherer, 1992 citado por Scherer, 1994b).

experiencias afectivas y somáticas, y no son separables ni de las condiciones que las justifican ni de las acciones que demandan. Por lo tanto va a ser difícil poderlas clasificar como básicas, pues la clasificación dependerá del aspecto sobre el que se ponga atención: el estado de cosas que afectan al sujeto, la experiencia somática, la experiencia afectiva, los planes de acción, la modalidad expresiva, la función que cumple. Por otro lado, en todas las culturas existen palabras que dan significado a las experiencias afectivas y somáticas por lo que Shweder (1994) plantea que la capacidad de sentir es un aspecto "básico" del funcionamiento humano normal; todas las culturas parecen establecer que existen tres grandes causas —bioquímicas, interpersonales y morales— de las experiencias afectivas y somáticas, y los conceptos emocionales proporcionan un sistema de retroalimentación al nivel de la conciencia individual que permite que el sujeto esté atento a su posición en el mundo, y esto es básico. Por lo tanto, cualquiera que diga que sabe si existen las emociones básicas, no es digno de confianza.

Entre los autores que apoyan la idea de la existencia de un conjunto de emociones "básicas" se encuentran : Arnold (1960); Ekman, Friesen y Ellsworth (1982); Ekman (1994b); Frijda (1986); Gray (1982); Izard (1971); Oatley y Johnson-Laird (1987); Panksepp (1982, 1994b); Plutchik (1987); Tomkins (1984); Weiner y Graham (1984). Y entre los que no apoyan esta idea están Averill (1994b), Scherer (1994b), Shweder (1994), y Ortony, Clore y Collins (1988/1996), por ejemplo.

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

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

A la tendencia de "hacer algo" cuando es fuerte, se le llama emoción, aunque todas las evaluaciones tienen por lo menos el *status* de experiencias afectivas (Arnold, 1960)

De Rivera (1977) establece que cualquier emoción se puede caracterizar de la siguiente manera:

1. Como una forma particular de percibir la situación en la que se encuentra la persona; esta percepción es realmente una transacción entre la persona y el ambiente e involucra un número de elecciones que le dan significado a aquello que ocurre.

2. Como respuesta a esta percepción se da un comportamiento que involucra un movimiento o transformación de la relación de la persona con el otro (o el otro implícito) y puede caracterizarse como una instrucción que dirige la relación hacia un fin específico, persistiendo la emoción hasta que la situación ha sido transformada, ya sea por haber llevado a cabo la instrucción de forma exitosa o por haber cambiado el significado de la situación.
3. Como queda expresado por la forma en que modifica el cuerpo de la persona y/o su relación con el ambiente en una forma específica. Estas transformaciones siempre están al servicio de la instrucción emocional.
4. Como un ajuste funcional ante las exigencias de la situación total de la persona; función que se puede describir relacionando la instrucción emocional a otros aspectos de la relación de la persona con si misma y con otros. Por lo tanto se puede conceptualizar a la emoción como:

“una estructura compuesta de un conjunto de transformaciones que alteran el cuerpo de la persona y sus relaciones con el ambiente, transformaciones que llevan a cabo instrucciones que cambian la situación en la que se percibe la persona, una instrucción que funciona para permitirle avanzar en los proyectos con los que está comprometido” (De Rivera, 1977, p. 96)

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

Kemper (1978) define a las emociones como:

“una respuesta evaluativa relativamente corta de naturaleza esencialmente positiva o negativa que involucra componentes somáticos distintivos (y en ocasiones también cognoscitivos)” (p.47)

Las emociones son estados complejos, organizados constituidos por evaluaciones cognoscitivas (como componentes integrales e intrínsecos de la emoción), impulsos para la acción (pensamientos de ponerse en movimiento, que puede no llevarse a cabo o ser visible), y patrones de reacciones somáticas (perfil de respuesta fisiológica particular), donde cada cualidad emocional (enojo, angustia, etc.) se distingue por un diferente patrón de componentes, y los tres componentes emocionales se experimentan subjetivamente como una totalidad (Lazarus, Kanner y Folkman, 1980).

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

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

“un rol social transitorio (síndrome socialmente constituido) que incluye la evaluación que el individuo hace de la situación y que es interpretado como una pasión más que como una acción”
(Averill, 1980, p.313)

Más tarde Averill (1988) agrega que las emociones son síndromes. Un síndrome es un conjunto de respuestas que covarian en forma sistemática cuyos elementos están relacionados de manera que forman un sistema coherente. Los síndromes emocionales son “*politéticos*”, en el sentido de que no se pueden definir en términos de un número limitado de características o “esencias” comunes. Un síndrome emocional por lo tanto, puede incluir muchos elementos diversos, algunos de origen biológico o social, pero ninguno de los cuales es esencial para la identificación del síndrome como totalidad.

Son eventos internos privados que sólo se conectan de manera contingente con el comportamiento y cambios corporales que típicamente las acompañan y que son directamente observables por la persona que las experimenta (Farrell, 1980).

Plutchik (1987) define a las emociones básicas como dispositivos adaptativos en la lucha por la sobrevivencia individual en todos los niveles evolutivos.

Shaver, Schwartz, Kirson y Oconnor (1987) propusieron que la representación mental ordinaria de los conceptos o categorías emocionales que tienen las personas son genéricos y parecidos a un guión. En este modelo implícito, los episodios emocionales empiezan con una evaluación de los eventos con relación a los motivos y preferencias. Es decir, las motivaciones propias se pueden ver amenazadas, desviadas, facilitadas o no afectadas por los eventos que están siendo evaluados. El resultado es la provocación de respuestas emocionales —tendencias a la acción, expresiones, sentimientos subjetivos, y estados fisiológicos— cuya expresión puede ser modificada en última instancia por los esfuerzos que el individuo ejerza para controlarla. La experiencia repetida con las diferentes categorías de eventos emocionales permite que se desarrollen estos prototipos.

El modelo de Shaver *et al* (1987) es un antecedente del presentado por Ortony, Clore y Collins, (1988/1996), para quienes, la emoción surge de la forma

en que las situaciones que las inician son construidas o interpretadas por el que las experimenta o experiencia. La teoría pretende especificar la estructura "psicológica" de las emociones en términos de la descripción de situaciones personales e interpersonales. La teoría ve a las emociones como:

"reacciones con valencia, frente a eventos, agentes u objetos, siendo su naturaleza particular determinada por la forma en que se construye la situación que la provoca" (Ortony, Clore y Collins, 1988, p.13).

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

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

Las emociones no son sólo sentimientos, sino más bien procesos que establecen, mantienen o destruyen relaciones entre la persona y el ambiente interno o externo cuando tales relaciones son significativas para el individuo (Campos, Campos y Barrett, 1989).

Para Carver y Scheier (1990) la emoción es la lectura de un sistema que monitorea la tasa a la que disminuye la distancia entre una meta y la realidad; las emociones positivas señalan una tasa de disminución de la discrepancia más rápida de lo esperado y en el caso de las negativas, la tasa es mayor de la esperada.

Ben-Zeev (1990) describe a las actitudes emocionales utilizando tres perspectivas principales: a) el objeto de emoción y el foco de atención; b) las creencias y deseos típicos; y c) el trenzado emocional. El objeto emocional es aquello que es el foco de atención del sujeto; el foco de atención es la base de la

postura evaluativa del sujeto: en la mayoría de las emociones²³ el foco de atención involucra alguna referencia al sujeto.

Las creencias y deseos típicos expresan los aspectos intencionales de las emociones: sus componentes cognoscitivos, evaluativos y emocionales. Una emoción es un fenómeno complejo que se puede describir a diferentes niveles. En el nivel mental una emoción tiene las dimensiones de sentimiento e intencionalidad, siendo esta última la que incluye la cognición, evaluación y motivación. Estos componentes no son entidades o estados separados sino cuatro aspectos diferentes de la misma actitud: expresan los tres componentes intencionales: el cognoscitivo se expresa en las creencias, el motivacional en los deseos, y el evaluativo en ambos. La dimensión del sentimiento se restringe a la intensidad y a su relación entre la intensidad y los diversos componentes intencionales. Esta dimensión es un elemento esencial e irreducible de las actitudes emocionales. El trenzado emocional, se refiere a los elementos entremezclados asociados con la compleja actitud emocional. Las emociones son actitudes concretas que reflejan preocupaciones prácticas; esencialmente son actitudes evaluativas que rechazan o aprueban ciertas situaciones y por lo tanto tienen un componente emocional que afecta el deseo de actuar de forma congruente. Los deseos se expresan ya sea conductualmente, o en disposiciones para actuar de cierta manera (Ben-Zeev, 1990).

Parrott (1991) define las emociones como episodios emocionales que incluyen las circunstancias en que se da una emoción o secuencia de emociones, las emociones mismas, los intentos de regular o enfrentar lo que ocurre, los eventos y acciones subsecuentes y la solución o terminación del episodio y por lo tanto, para ser cabalmente entendidas se deben llevar al contexto donde se dieron. La experiencia emocional incluye la forma en que se interpreta la situación, los aspectos de la situación en los que se pone atención, y las reacciones hacia la propia evaluación.

Shweder (1994) plantea que las emociones son en realidad sistemas interpretativos de un tipo de narrativa parecida a una historia, o guión que cualquier persona puede (o no) utilizar para darle significado y forma a sus sentimientos somáticos y afectivos. Mas específicamente, los sentimientos (tanto somáticos como afectivos) tienen la forma y significado de una emoción cuando se experimentan como la percepción de condiciones del mundo relevantes para el individuo y como un plan de acción para proteger la dignidad, el honor y la autoestima.

Las emociones son cambios psico - fisiológicos intensos, agudos y típicamente breves que resultan de la respuesta que se da a una situación significativa del entorno del individuo. Implican que la respuesta emocional es

²³ El autor (un filósofo) emplea los conceptos emociones y actitudes emocionales como sinónimos a diferencia de los psicólogos para quienes estos conceptos son diferentes.

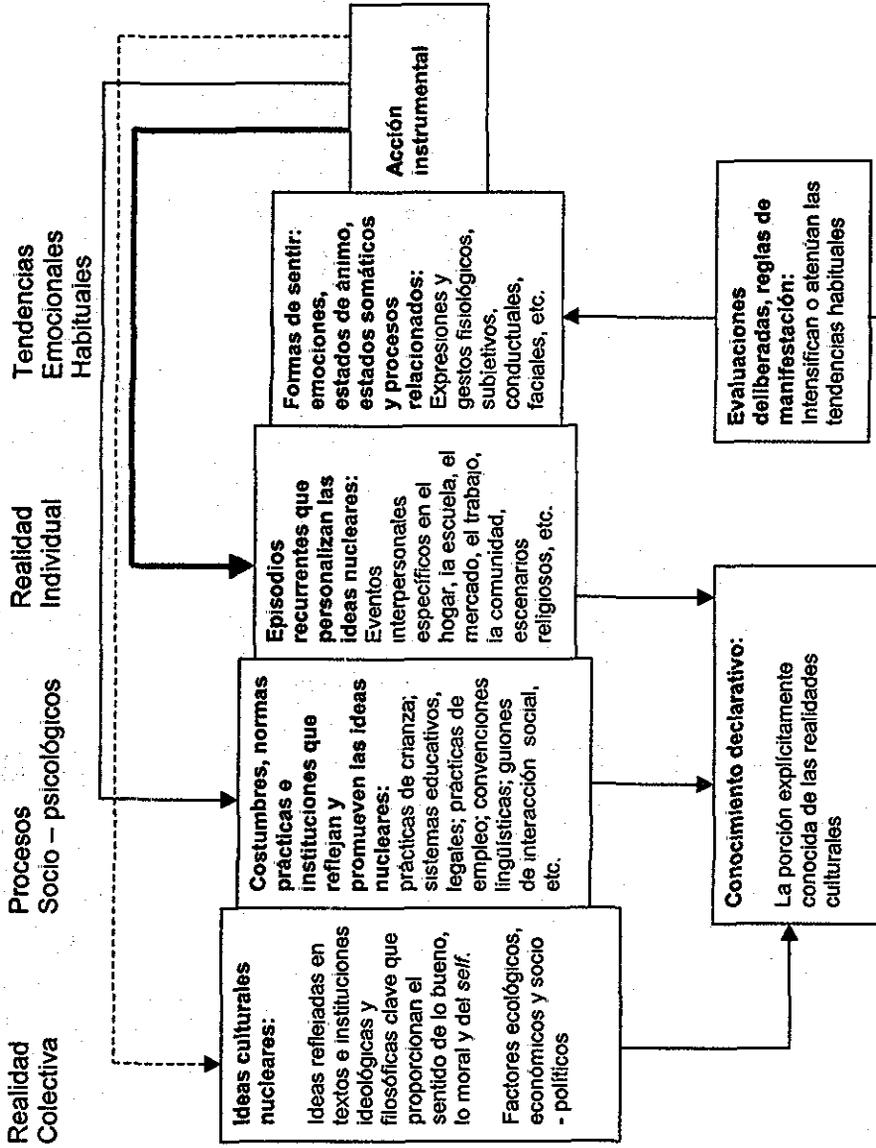


Figura 1.2 Modelamiento cultural de las emociones (Markus y Kitayama, 1995b, pág. 342)

resultado de una evaluación o interpretación que puede ser rápida, automática e inconsciente respecto a la importancia de la situación estímulo para el individuo. Las emociones son la figura, que invaden la consciencia cuando ocurren, demandando la atención del organismo, forzándolo a establecer prioridades y a manejar eficientemente la situación relevante. Los efectos organizativos de las emociones, hacen que los sistemas fisiológico, expresivo y experiencial converjan cuando ocurren (Rosenberg y Ekman, 1994; Ruch, 1995)

La emoción es una secuencia de respuestas flexibles (Buck, 1994; Frijda, 1986; Scherer, 1984) que surgen cuando un individuo evalúa una situación como ofreciendo retos u oportunidades importantes (Tooby y Cosmides, 1990). Las tendencias de respuesta emocional son cortas e involucran cambios en los sistemas conductual, experiencial, neuroendocrino y autónomo.

Las emociones son procesos multicomponentes que se desarrollan a lo largo del tiempo, y que involucran cambios en la latencia, en el momento en que surgen, su magnitud, duración, y el disparo de respuestas en los dominios fisiológico, conductual y experiencial (Gross, 1998).

El proceso emocional se inicia porque la persona se encuentra con algún evento en el ambiente que es valorado como significativo en términos de su seguridad física o metas personales; la evaluación no necesariamente es consciente, de hecho es bastante automática. La respuesta se caracteriza por un conjunto correlacionado de cambios en los sistemas fisiológico, experiencial y expresivo (Rosenberg, 1998)

El concepto de emoción o afecto como se le llama actualmente, es demasiado amplio para ser una categoría científica única; los límites del dominio del concepto son borrosos, de manera que casi cualquier cosa puede ser una emoción. Russell y Feldman Barrett (1999) la definen como episodio emocional prototípico y consiste de un complejo conjunto de subeventos referidos a un objeto específico. El objeto es la persona, condición, evento o cosa (real o imaginaria; pasado, presente o futuro) al que se refiere el episodio emocional. Los episodios emocionales incluyen un afecto nuclear, comportamiento adecuado con relación al objeto: ponerle atención, evaluarlo y hacer atribuciones; la experiencia del sujeto como sintiendo la emoción y por supuesto, todos los eventos neurales, químicos y corporales que subyacen a estos sucesos psicológicos. Involucran planes de acción (aunque sea rápidamente calculados), procesos y estructuras cognoscitivas; tienen un principio, una cierta duración y un final.

Se piensa en estos episodios emocionales prototípicos como categorías discretas, que surgen de la categorización común y lega capturada por las palabras contenidas en cualquier diccionario. Estas categorías verbales no son idénticas en todas las lenguas (Wierzbicka, 1992), tienen límites o fronteras difusas, y cada una consiste de su propio guión y un conjunto de eventos temporalmente ordenados y relacionados causalmente, y pueden ser clasificados de muy diversas maneras (Russell y Feldman Barrett, 1999).

Las coincidencias entre las definiciones de los autores presentados son variadas, con excepción de la Plutchik, que al partir del supuesto de la existencia de emociones básicas, automáticamente se distingue de las demás. El resto de los autores coinciden, desde mi punto de vista en los siguientes aspectos: a) las emociones con procesos, complejos; b) que involucran una evaluación, interpretación o construcción del entorno (rápida y casi automática, más o menos compleja, y aprendida); c) durante la cual se atiende a diversas dimensiones o aspectos del entorno; d) para señalarle al individuo: qué, cómo, cuándo y durante cuánto tiempo hacer algo; e) con objeto de manejar, controlar o resolver la situación; f) contando con la organización de todos los sistemas: conductual, fisiológico, subjetivo - afectivo y expresivo correspondientes, más adecuados para cada caso.

Partiendo de lo antes señalado, a continuación se presentará la sección que corresponde a la importancia e influencia que la cultura tiene para el estudio de las emociones.

2.3 Relación Entre Cultura y Emoción

Recientemente diversos científicos sociales han rescatado intereses aparentemente dejados de lado durante un par de décadas o más (Kitayama y Markus, 1995). Se han vuelto a examinar las maneras divergentes, dinámicas y sin embargo sistemáticas en las que las creencias, valores o construcciones culturales del yo y del mundo modelan y matizan los procesos psicológicos y sus correspondientes experiencias conscientes. Entre los científicos sociales más involucrados en la "nueva" psicología cultural se encuentran los psicólogos sociales, quienes fundamentan el punto de vista que señala que las emociones y la cultura están relacionadas de manera recíproca y mutua. Sin embargo, cabe señalar que de ninguna manera se considera que los procesos biológicos y fisiológicos de las emociones carezcan de importancia, ya que son centrales; simplemente se establece que el desarrollo y la organización de los procesos y experiencias emocionales, con toda su estructura fisiológica, se ven influidos, sostenidos y modificados de manera importante por los sistemas de significados dentro de los que adquieren sentido el yo, los otros y los eventos y objetos sociales. Esta nueva visión de la influencia cultural puede ser muy productiva y enriquecedora para las teorías psicológicas de la emoción.

Desde este punto de vista se puede plantear que los procesos emocionales y su experiencia consciente están completamente *aculturados* en el sentido de que dependen del marco cultural dominante en el que se construyen las situaciones sociales específicas y por lo tanto no se pueden separar de los patrones de pensamiento, actuación e interacción culturales específicos (Russell, 1991). En pocas palabras, la cultura penetra profundamente en virtualmente todos los procesos componentes de las emociones, no sólo en los elementos cognoscitivos y lingüísticos, sino que también en los fisiológicos y neurológicos

Las coincidencias entre las definiciones de los autores presentados son variadas, con excepción de la Plutchik, que al partir del supuesto de la existencia de emociones básicas, automáticamente se distingue de las demás. El resto de los autores coinciden, desde mi punto de vista en los siguientes aspectos: a) las emociones con procesos, complejos; b) que involucran una evaluación, interpretación o construcción del entorno (rápida y casi automática, más o menos compleja, y aprendida); c) durante la cual se atiende a diversas dimensiones o aspectos del entorno; d) para señalarle al individuo: qué, cómo, cuándo y durante cuánto tiempo hacer algo; e) con objeto de manejar, controlar o resolver la situación; f) contando con la organización de todos los sistemas: conductual, fisiológico, subjetivo - afectivo y expresivo correspondientes, más adecuados para cada caso.

Partiendo de lo antes señalado, a continuación se presentará la sección que corresponde a la importancia e influencia que la cultura tiene para el estudio de las emociones.

2.3 Relación Entre Cultura y Emoción

Recientemente diversos científicos sociales han rescatado intereses aparentemente dejados de lado durante un par de décadas o más (Kitayama y Markus, 1995). Se han vuelto a examinar las maneras divergentes, dinámicas y sin embargo sistemáticas en las que las creencias, valores o construcciones culturales del yo y del mundo modelan y matizan los procesos psicológicos y sus correspondientes experiencias conscientes. Entre los científicos sociales más involucrados en la "nueva" psicología cultural se encuentran los psicólogos sociales, quienes fundamentan el punto de vista que señala que las emociones y la cultura están relacionadas de manera recíproca y mutua. Sin embargo, cabe señalar que de ninguna manera se considera que los procesos biológicos y fisiológicos de las emociones carezcan de importancia, ya que son centrales; simplemente se establece que el desarrollo y la organización de los procesos y experiencias emocionales, con toda su estructura fisiológica, se ven influidos, sostenidos y modificados de manera importante por los sistemas de significados dentro de los que adquieren sentido el yo, los otros y los eventos y objetos sociales. Esta nueva visión de la influencia cultural puede ser muy productiva y enriquecedora para las teorías psicológicas de la emoción.

Desde este punto de vista se puede plantear que los procesos emocionales y su experiencia consciente están completamente *aculturados* en el sentido de que dependen del marco cultural dominante en el que se construyen las situaciones sociales específicas y por lo tanto no se pueden separar de los patrones de pensamiento, actuación e interacción culturales específicos (Russell, 1991). En pocas palabras, la cultura penetra profundamente en virtualmente todos los procesos componentes de las emociones, no sólo en los elementos cognoscitivos y lingüísticos, sino que también en los fisiológicos y neurológicos

que requieren ponerse a tono o ajustarse para que el individuo logre un grado razonable de adaptación y ajuste al ambiente cultural pertinente. Si las emociones se constituyen literalmente por medio de la búsqueda activa de adaptación por parte de los individuos a su ambiente cultural, éstas a su vez funcionarán para mantener y regular, y en algunos casos retar el ambiente cultural al que se han adaptado, por lo que se puede esperar un alto grado de ajuste entre la naturaleza del ambiente cultural y la organización emocional de sus miembros.

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

Desde este punto de vista, las emociones podrían definirse como conjuntos difusos de procesos componentes (Ortony y Turner, 1990). Ninguno de esos componentes es ni necesario ni suficiente para definir la emoción; sin embargo, forman un agrupamiento como un todo que retiene ciertas funciones características pertinentes para afrontar una situación social o no social.

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

Partiendo de una aproximación de componentes al estudio de las emociones, como lo hacen Ellsworth (1995), Frijda y Mesquita (1995) y Markus y Kitayama (1995a), se establece que de los procesos incluidos en las emociones, algunos son mentales, confinados a los límites de la persona individual (por ejemplo, respuestas fisiológicas, sentimientos sensoriales de placer y dolor), pero muchos otros son *intermentales*, es decir, los que se alcanzan o habilitan como resultado de las interacciones y comunicaciones interpersonales.

Ellsworth (1995) señala que algunas de las dimensiones de evaluación planteadas como necesarias (Ellsworth y Smith, 1988a,b), para interpretar la situación, pueden o no ser culturalmente específicas. Las culturas pueden diferir en las definiciones que dan por ejemplo a lo novedoso, lo peligroso, la oportunidad, y también difieren en lo que serían las respuestas apropiadas ante cada una de éstas; de la misma manera difieren en lo que son eventos significativos y las creencias sobre sus causas, y por lo tanto en sus respuestas emocionales. De las dimensiones planteadas por esta autora, las que tienen más probabilidades de verse afectadas por la cultura son las de agencia/control y la de

compatibilidad entre normas y auto - concepto, siendo probablemente más fácil concebir como universales a las dimensiones de atención/novedad y valencia/agrado

Frijda y Mesquita (1995), manifiestan que es importante lo focal²⁴ de los eventos en el sentido de que éstos sean ampliamente compartidos y cognoscitivamente elaborados en ciertos grupos culturales, adquiriendo así una función definitoria para indicar cuándo y cómo sentir una emoción. Para estos autores la emociones son fenómenos complejamente estructurados; forman parte del proceso de interacción con el medio ambiente. Son respuestas afectivas ante lo que sucede en el ambiente y al mismo tiempo representaciones cognoscitivas de su significado para el individuo.

Frijda y Mesquita (1995) presentan su teoría de la emoción de manera esquemática como sigue:

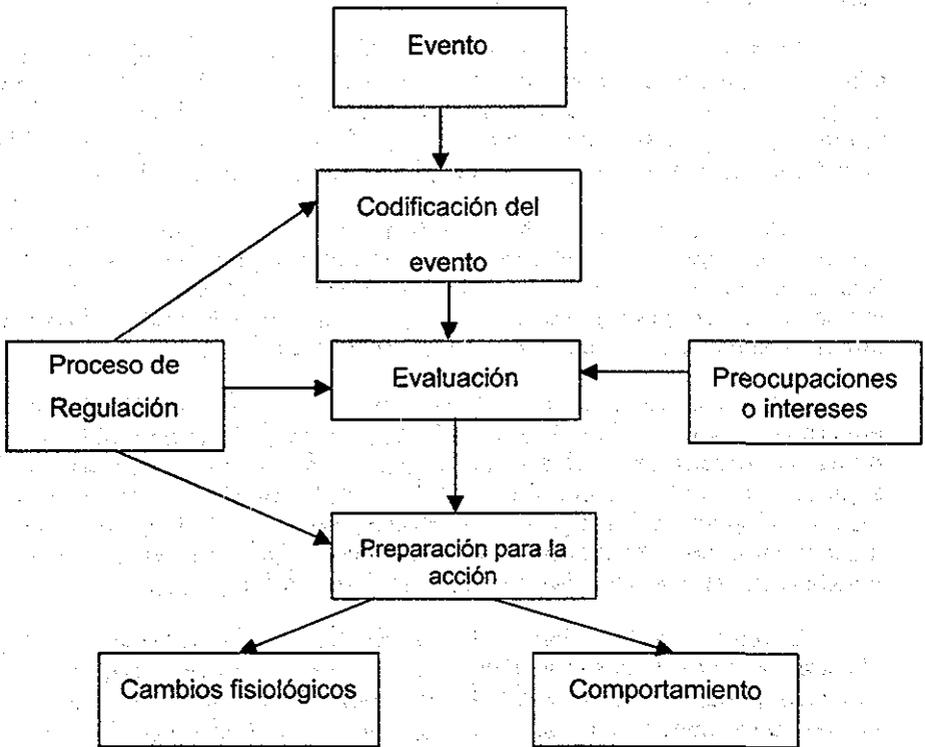


Figura No. 1.1 Proceso emocional (Frijda y Mesquita ,1995, pág. 53)

²⁴ Es decir, lo importante, lo significativo, lo sobresaliente.

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

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

Las preocupaciones o intereses se refieren a metas, motivaciones, valores y sensibilidades del individuo. La evaluación incluye a la denominada primaria y secundaria de Lazarus y Lazarus (1994). En las etapas de codificación y significación es en donde la cultura ejerce su mayor influencia. En lo que respecta a la significación, se puede hablar de los significados que se refieren a los efectos sociales de las emociones; a la compatibilidad entre las normas y el auto-concepto en lo que toca a sentir ciertas emociones en ciertas situaciones, y a expresarlas o no; y la significación en relación con la cohesión social: las emociones pueden separar o unir unos individuos a otros, se pueden divulgar o no, compartir o no, particularmente las que se abordarán en esta ocasión.

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

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

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

Para Frijda y Mesquita (1995), las emociones forman parte de la interacción sujeto – ambiente, y ejercen influencia en los procesos de interacción social. Muchas emociones son eventos sociales porque tienden a ocurrir en contextos de significados socialmente compartidos: son reconocidas por otros, informan sobre la importancia emocional del ambiente, afectan las relaciones interpersonales y evocan respuestas en los otros que a su vez afectan al perceptor. Las estructuras sociales y los valores culturales influyen para establecer la tolerancia a los efectos de la interacción, lo que se espera de ellos, si se deben recompensar o castigar, y por consecuencia, el grado hasta el cual las emociones correspondientes deben ser desalentadas, alentadas, o moldeadas por el ambiente cultural. Muchas emociones parecen ser básicamente sociales en su naturaleza porque motivan a que el sujeto haga o no ciertas cosas. Entre ellas está la envidia, ya que actúa para igualar las posesiones acumuladas entre los miembros de un grupo muy cercano desde el punto de vista del envidioso; el temor a la envidia también hace actuar al sujeto potencialmente envidiado.

Markus y Kitayama (1995a) argumentan sobre la forma en que las normas y valores culturales pueden transformarse en las necesidades psicológicas de cada miembro y sugieren que el análisis de la socialización de la emoción es indispensable para comprender el *corpus* de lo cultural y lo social. Plantean la existencia de una interdependencia dinámica de múltiples niveles entre la conducta socialmente apropiada, el *self* y las emociones; estas últimas son importantes porque hacen posible la regulación social de la conducta. Tratan a las emociones como procesos sociales significativos al verlas al igual que De Rivera (1984), como una amalgama de procesos componentes organizados de acuerdo a la naturaleza de las relaciones funcionales entre las personas y el ambiente y específicamente, de acuerdo a la relación entre el *self* y otras personas y grupos significativos o importantes. El marco cultural se refiere a una red interpretativa, o sistema de significados o esquema, constituido por el lenguaje y un conjunto de entendimientos sociales tácitos, así como por las representaciones y prácticas sociales que reflejan y ponen a funcionar dichos entendimientos en la vida cotidiana. Incluye a las ideas y los ideales de los grupos, sus tradiciones, costumbres y prácticas sociales institucionalizadas que codifican y objetivan estas ideas e ideales y los hacen ser relativamente externos, fuertes, obvios y reales. De esta manera, el marco de referencia cultural incluye al sentido de y las actitudes hacia las emociones. Es decir, lo que son las emociones y los sentimientos, por qué se experimentan, su importancia en la vida social así como las respuestas implícitas a preguntas como: ¿cuándo se sienten, dónde se sienten y cómo se sienten las emociones? Finalmente, señalan que las emociones deben ser vistas como productos morales, sociales, históricos, políticos y culturales.

Wierzbicka (1995) establece que los nombres de las emociones son específicamente culturales; las diferentes culturas alientan diferentes actitudes hacia las emociones, y estas diferentes actitudes se reflejan tanto en el léxico como en la gramática de las lenguas asociadas con esas culturas. El que la emoción de celos difiera cualitativamente de la de envidia depende de las suposiciones asociadas a los derechos, deberes, valores, etc. (Harré, 1986)²⁵. Si se tuviera que hacer una introspección en relación a ambas emociones, sería difícil identificarlas como tales, o distinguir entre ellas si no se contara con todas las suposiciones inherentes a estas dos palabras.

Aunque en teoría puede haber diferencias entre los conceptos emoción, sensación y sentimiento (Rosenberg, 1998), en los lenguajes naturales las emociones rara vez se distinguen de las sensaciones, siendo ambos conceptos subsumidos en la categoría de sentimientos. El concepto de emoción involucra una combinación de sentimiento y pensamiento y un proceso interno no específico, que difiere entre las culturas. Por ejemplo, entre las culturas anglo el concepto de emoción conlleva la idea de un trastorno momentáneo, falta de control o compostura; mientras que en la cultura rusa, el estado normal de las personas es el de estar emocionado, y una ausencia de emociones indica o señala la muerte del alma o corazón. Las diferentes culturas adoptan diferentes actitudes hacia las emociones y estas actitudes influyen en la forma en que hablan las personas, la conceptualización humana de las emociones reflejadas en los términos lexicales, en los patrones gramaticales y en las interjecciones emocionales. Todas las culturas desarrollan diferentes actitudes hacia los sentimientos, diferentes estrategias de comunicación asociadas a ellos y diferentes normas que gobiernan o rigen su manejo (los propios y los de los demás). Estas normas son compartidas por una comunidad de lenguaje dada a nivel inconsciente, y se pueden explicitar en forma de guiones culturales formulados exclusivamente en términos de universales conceptuales y lexicales, por lo que Wierzbicka (1995) concluye que la ausencia de investigación sería sobre los aspectos semánticos de las emociones y su relación con la cultura es lo que ha retrasado el progreso del conocimiento en esta área.

De acuerdo a Posner, Rothbart y Harman (1995), las emociones son reguladoras de la actividad cognoscitiva, y sirven para amplificar dicha actividad cuando ésta se involucra en el reconocimiento de situaciones, actuando así como un filtro selectivo que dirige la concentración hacia ciertos aspectos y la desvía de otros aspectos de la situación. De esta manera, las emociones activan a las redes semánticas de manera automática, cuando el individuo se enfrenta a una situación que se clasificaría como provocadora de una emoción, ya que las personas almacenan en memoria proposiciones inducidas por su cultura en forma semejante a como se almacena cualquier otra información semántica. De esta manera, el uso de las ideas emocionales para explicar la conducta, para recordar

²⁵ Citado por Wierzbicka (1995)

experiencias vividas, y pensar acerca de las causas de lo que uno siente difieren en importantes aspectos entre las diversas culturas.

White (1995) describe la forma como las normas y las reglas culturales se pueden transformar en experiencias emocionales al permitirle al actor usarlas para definir la realidad social exterior, negociarla con otros y construirla. Argumenta de manera muy enfática que necesita incorporarse lo social y lo conceptual como determinantes *primarios*²⁶ de la emoción, más que como fenómenos secundarios o superficiales. Las emociones son *mediadores semióticos*² que unen el cuerpo, el sujeto y lo social. En el núcleo de la mayoría de las palabras emocionales se encuentran vinculaciones morales y sociales capaces de crear realidades sociales y de dirigir el comportamiento social. Los significados del lenguaje emocional son contingentes a los contextos de acción práctica en los que se expresan las emociones, se habla de ellas y se negocian en la interacción. El autor utiliza el término significado emocional para poner énfasis en el hecho de que los significados de la emoción y las emociones del significado no se pueden separar tan fácilmente, y que los reinos de la cognición y la emoción coexisten en una interacción contingente y mutua. Todas las emociones involucran algún elemento de interpretación o evaluación de la misma forma en que todo el lenguaje en uso tiene una valencia emocional (Osgood, Suci y Tannenbaum, 1957; Ortony, Clore y Collins, 1988/1996).

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

Las palabras emocionales siempre son evaluativas en su significado (White, 1995), y los léxicos emocionales inevitablemente contienen una preponderancia de términos negativos o positivos que designan a emociones desagradables o indeseables (por ejemplo, celos y envidia) o deseables y agradables (como por ejemplo alegría, amor). El expresar o describir una emoción en lenguaje común implica hacer un comentario acerca de un estado de cosas y acerca de las intenciones que uno puede tener respecto a ese estado de cosas; implica una evaluación de los eventos y un deseo de mantener o ajustar dicho estado. Las emociones positivas expresan la aceptación o el deseo de mantener una situación, mientras que las negativas funcionan como señales de descontento moral, implicando un deseo de cambiar la situación, a uno mismo o ambos. Al preguntarse lo que "dicen" las pláticas sobre emociones, al menos de manera

²⁶ Cursivas del autor

implícita, acerca de las personas involucradas, los eventos, y las interacciones, es posible indagar sobre los tipos de razonamiento de sentido común que constituyen los significados sociales de las emociones. Con esta información se puede llegar a establecer los esquemas emocionales como conjuntos de inferencias y proposiciones relacionadas entre sí.

Dentro de la cultura popular o el conocimiento cotidiano, las emociones son respuestas a la ocurrencia de un evento, ante el cual se debe responder. En ella los conceptos emocionales ocupan una posición mediadora estratégica en las cadenas de razonamiento que unen los eventos sociales con las metas, los deseos y las acciones. El sentir de cierta manera es suscribir un tipo específico de evaluación de eventos previos y un tipo específico de respuesta culturalmente constituida. Las emociones son por lo tanto una retórica moral que implica tanto descripciones del mundo como recomendaciones para actuar en relación con él (White, 1995). Y además, señala este autor, las teorías que proponen los científicos, no están muy alejadas de las del lenguaje común o de la cultura popular, sugiriéndose así una conceptualización robusta arraigada en estructuras de lenguaje y experiencia ampliamente compartidas. Por lo tanto, al tratar de identificar o medir emociones aisladas de su contexto social, se divorcia al afecto de las relaciones que son los aspectos necesarios del significado emocional. Casi todos los conceptos de emoción se refieren a algún tipo de estado mental cognoscitivo - afectivo, y las palabras que se consideran como los mejores ejemplares de la emoción son aquéllas que también son sociales y morales. Por social se entiende que están inmersas en un campo de relaciones y acciones interpersonales, y por moral se refiere a que poseen vínculos evaluativos y valencia conductual. Por lo que para estimar la naturaleza de los conceptos emocionales en cualquier sociedad dada, se requiere saber algo más de la etnopsicología más amplia, de las maneras de pensar culturalmente organizadas acerca de los individuos y del ambiente social. En conclusión, las emociones surgen en contextos de transacción, marcando los límites entre lo interno y lo externo, definiendo las relaciones entre tú y yo, o nosotros y ustedes, siempre están en constante flujo y sujetas a las negociaciones de la interacción social, de un momento al otro, por lo que son idóneas para efectuar el trabajo moral de (re)modelar el curso de los eventos y (re)definir la naturaleza de las relaciones sociales.

Las culturas incluyen algo más que costumbres. Desarrollan formas características de categorizar la experiencia, términos lingüísticos que corresponden a estas categorías, asociaciones entre las categorías ampliamente compartidas, creencias acerca de cómo las categorías se encadenan unas con otras, creencias acerca de las acciones correctas a llevar a cabo en situaciones específicas (normas), creencias acerca de las acciones que son correctas para las personas que ocupan diferentes posiciones dentro de la estructura social (papeles), y principios guiadores que dirigen la vida de los individuos (valores). Estas entidades constituyen algunos de los elementos de la cultura subjetiva que son ampliamente compartidos y transmitidos de generación en generación (Triandis, 1995).

Para facilitar la transmisión de los elementos de la cultura subjetiva, la gente desarrolla vocabularios especializados y aprende a sentir diferencialmente en situaciones diferentes. Entre más importante sea el dominio de la cultura subjetiva, más diferenciado será el vocabulario para transmitirla, y en forma correspondiente, más complejas son las emociones que se experimentan. Estas emociones reflejan los programas de reforzamiento que han sido experimentados en ecologías particulares del pasado y en los patrones de transmisión actuales de los elementos de la cultura subjetiva. Aunque algunos elementos ya no sean reforzados, las costumbres, los estereotipos y otros elementos de la cultura subjetiva persisten; puede ser que las tradiciones proporcionen un sentido de competencia cultural y de control ambiental que es reforzante en sí mismo, independientemente de su correspondencia con la realidad. Las formas en las que se expresan las emociones reflejan reglas que son compatibles con la cultura; la selección de las reglas de expresión o manifestación dependen de la forma en que el que percibe evalúa la situación, evaluaciones que pueden identificarse en diferentes culturas y que se ven influidas por ellas. Uno de los síndromes culturales más amplios que caracterizan a las diferentes culturas es el de la dicotomía activo - pasiva, dependiente - independiente del campo (Díaz - Guerrero, 1994a,b,c), individualismo - colectivismo (Triandis, 1995) o independencia - interdependencia (Markus y Kitayama, 1995a). Estos síndromes o características del *self* socializado en una cultura, permean la visión, interpretación, significación, evaluación y forma de responder ante los eventos de la vida cotidiana, especialmente ante aquellos productores de respuestas emocionales, frente a los cuales los individuos habrán de hacer algo o comportarse de alguna manera. Las emociones serán más elaboradas en aquellos dominios que son más importantes para cada cultura en particular. En pocas palabras, el síndrome cultural que puede identificarse en una región geográfica particular durante un periodo histórico particular tiene implicaciones muy importantes para los tipos de emociones que es más probable se experimenten y expresen en esos lugares en esas épocas.

Markus y Kitayama (1995b) presentan un marco conceptual que pretende explicar el modelamiento cultural de las emociones que se resume a continuación, mediante un esquema que aparece en la Figura 1. 2

Figura 1.2 Modelamiento cultural de las emociones (Markus y Kitayama, 1995b, pág. 342)

Este modelo teórico consiste en varios componentes: supone que las *tendencias habituales* o formas de sentir, que incluyen a las predisposiciones a las respuestas emocionales, experiencias somáticas o estados de ánimo más intersubjetivos, se desarrollan a través de la socialización y aculturación, en la medida en que los individuos buscan activamente cumplir con un grado de

adaptación a su propia e inmediata *realidad individual*. Esta realidad individual contiene un conjunto de escenarios (escuela, trabajo, hogar) que a su vez están hechos y moldeados por una variedad de *procesos socio – psicológicos*, tales como las convenciones lingüísticas, prácticas de socialización y guiones del comportamiento cotidiano, así como prácticas educativas, religiosas y de los medios. Estos procesos también son culturales y colectivos y se refieren a aquellas realidades externas y objetivas que existen relativamente de manera independiente de los deseos, aspiraciones o planes de cualquiera de los individuos particulares participantes. Estos procesos son, por supuesto, también productos históricos preservados en la cultura por alguna(s) razón(es) en virtud de que cada cultura tiene algunas ideas clave que se han mantenido de manera tradicional y colectiva, y que se usan para seleccionar y organizar sus propios procesos socio – psicológicos. Estas *ideas nucleares de la cultura* influyen en la naturaleza de las tendencias emocionales habituales del grupo, obligándolo y proporcionándole conjuntos de realidades inmediatas y cotidianas, relativamente específicos a la cultura, en las que se socializa o entrena a los miembros del grupo cultural para pensar, actuar y sentir en una forma más o menos adaptativa.

Se incluyen dos procesos más en la Figura 1.2. Primero: el comportamiento de cada individuo puede producir cambios en la realidad social inmediata, y menos frecuentemente, en las realidades colectivas del grupo cultural, y se indican por medio de los circuitos de retro – alimentación en la parte superior del diagrama. Segundo: se sugiere que las ideas culturales nucleares, los procesos socio – psicológicos, así como la naturaleza de los escenarios locales, no necesitan estar explícitamente codificados en la memoria de las personas o articulados cognoscitivamente y de manera consciente en los procesos de pensamiento deliberados del sujeto. Para el individuo, las realidades culturales pueden existir independientemente de lo que él o ella piense o sepa al respecto. Partes de las realidades colectiva o individual pueden estar explícitamente codificadas u “objetivadas” en la memoria, y pueden convertirse así en objetos de pensamiento consciente y deliberado, y de tal manera organizar formas de acción más intencionales, como las que se dan en el proceso de atribución de intenciones por parte del otro, y la consecuente acción por parte del agente. Esto último queda representado por los circuitos de retro – alimentación de la parte inferior de la Figura 1.2.

Derivado de este planteamiento, las emociones prevalentes de un grupo cultural dado están relacionadas simultáneamente a un conjunto de entendidos colectivos de lo que es la persona, de lo que es bueno o moral, a las prácticas que los sostienen y mantienen, y a los fenómenos más individuales como los estados afectivos subjetivos, las expresiones faciales, y las respuestas fisiológicas. Dentro de la realidad colectiva se incluyen las ideas culturales y los factores ecológicos, históricos, económicos y socio – políticos que ofrecen o restringen esas ideas o entendidos. En resumen, la figura 1.2 ve a la cultura como una parte de los procesos individuales o psicológicos en general y de los procesos emocionales en particular, y a la emoción como articulada y moldeada de manera significativa por las ideas, prácticas e instituciones culturales.

2.4 Caracterización de Los Celos

**Los celos son el dragón del paraíso;
el infierno del paraíso;
y la más amarga de todas las emociones
porque se asocia con la más dulce.
A.R. Orage, On Love.**

Los celos han sido caracterizados y definidos de muy diversas maneras, y es precisamente debido a esto que se tienen tantos problemas con su definición, caracterización, y diferenciación del concepto emocional de envidia. Se presentan a continuación, algunas de las definiciones de celos que han dado diversos autores, siguiendo un orden cronológico.

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

Las definiciones y caracterizaciones presentadas a continuación son ejemplos de las diversas concepciones de la emoción de celos: han sido tratados como una disposición o rasgo de personalidad, una emoción compleja, una etiqueta de una situación, o una explicación de lo sentido en la situación. Esto complica su abordaje y estudio científico, y al mismo tiempo plantea un reto para los investigadores. Indudablemente se tiene que acceder a una postura cognoscitiva - culturalista o etnográfica para poder entender lo que son los celos, pues se dan en situaciones eminentemente sociales, ya sea en interacciones diádicas, de uno u otro tipo, o en pequeños grupos. Pero, independientemente del escenario y los personajes involucrados, lo importante es la interpretación, significación o construcción que se hace de la situación para poderla apreciar (sentir) como provocadora celos.

Algunos autores caracterizan a los celos en términos de combinaciones o agregados de emociones constituyentes o predominantes, Entre ellos están: Gesell, (1906²⁷), quien los describió como una combinación de dolor, enojo y lástima dirigida hacia sí mismo; o una mezcla de enojo y miedo (Shand, 1920¹).

²⁷ Citado por Hupka 1984.

Freud (1922²⁸) señaló que los celos estaban compuestos del duelo y dolor causado por el pensamiento de perder a alguien a quien se ama, por el dolor de percatarse que uno no puede tener todo lo que desea aunque lo quiera mucho y sienta merecerlo (*envidia*²⁹), sentimientos de enemistad en contra del rival y una mayor o menor autocrítica que señala en cierta manera al sujeto como responsable de la pérdida que le aqueja.

Los celos son miedo y rabia (Davies, 1936¹). Se puede sentir hostilidad tanto hacia la pareja como hacia el rival, y como señaló Spinoza³⁰, los celos consisten en odio hacia la pareja u objeto amado, y envidia hacia el rival. Son miedo, enojo y amor (Arnold, 1960; Vernon, 1969¹); agresión, depresión y envidia (Podolsky, 1961¹); odio y agresión (Klein y Riviere, 1964); se conforman por aprehensión, angustia, sospecha y desconfianza (Spielman, 1971); son una combinación de enojo y miedo (Hurlock, 1973; Miller y Siegel, 1972).

Constantine (1976)¹ señaló que los celos empiezan con las percepciones que llevan a su interpretación, generando sentimientos que pueden o no expresarse por medio de conductas. Los sentimientos de seguridad e interdependencia que se tienen en la relación actúan como umbrales; es decir, entre más altos sean los niveles de inseguridad o interdependencia más fácilmente se interpretará la situación como amenazando su existencia. La amenaza de pérdida produce ansiedad, y la pérdida real puede producir dolor emocional³¹. Estas respuestas emocionales primarias pueden ser seguidas por reacciones internas como duelo, desesperación o culpa, o por reacciones externas como son enojo, rabia y odio. Todo esto constituye a los celos.

Solomon (1980)³², indica que las emociones son juicios racionales, intencionales, propositivos y elegidos, son acciones de cierto tipo. Si no se puede juzgar que se ha sufrido una pérdida no se pueden sentir celos; el juicio de pérdida es normativa, involucra derechos.

Para Neu (1980)³³ los celos se dan respecto a lo que uno posee o ha poseído y teme perder, siempre existe un rival, real o imaginario; el foco de atención o preocupación es el objeto valorado. Se requiere que el otro sea visto como un rival genuino. En el centro de los celos se encuentran la inseguridad, el

²⁸ Citado por Pines (1998)

²⁹ cursivas mías

³⁰ Citado por Taylor (1988)

¹ Citado por Hupka, 1984

³¹ El dolor puede ser emocional (duelo bajo el modelo psicodinámico) o físico (indicador de una alteración homeostática).

³² Citado por Wreen, 1989

³³ Citado por Wreen, 1989

temor a la pérdida, específicamente a la enajenación de los afectos. La amenaza de los celos es la pérdida de la atención del otro.

La atención formativa, aquella que sostiene parte del auto - concepto del celoso, es la que se teme perder (Tov-Ruach, 1980⁶). Por ello se puede decir que el núcleo de los celos es la necesidad de ser necesitado porque la relación con la otra persona crea y confirma ciertos aspectos de uno mismo. Por ello, los celos involucran también deseos de venganza y sentimientos de indignación. Una persona está celosa sólo cuando la privación percibida la hace dudar de sí misma, lo fuerza a volver a evaluar su estilo, o habilidad, o poder, en una forma que genera pensamientos obsesivos de la relación con el rival; los celos son indiscutiblemente temor a la pérdida de una atención especial que se le tenía al individuo; ésta puede o no involucrar amor, pero es especial en el sentido de que constituye en parte, al concepto de sí mismo.

White (1981a³⁴) sugiere que los celos son una etiqueta que se pone a un complejo interrelacionado de procesos conductuales, emocionales y cognoscitivos que siguen a una amenaza dirigida hacia una relación romántica. Los eventos de celos quedan descritos en términos de amplios conjuntos de procesos y variables. Las variables de la evaluación primaria afectan la percepción del potencial de la atracción entre la pareja y el rival, y la posibilidad de una amenaza debida a un rival real o probable. Las variables de evaluación secundaria (Lazarus y Lazarus, 1994) se refieren a las evaluaciones de las estrategias de afrontamiento que pueden reducir la amenaza. Después de la percepción de amenaza, la persona celosa experimenta reacciones emocionales como enojo, depresión, culpa y angustia; realiza conductas de afrontamiento para tratar de reducir la amenaza de la autoestima o de la relación, y los resultados de los procesos permiten una re-evaluación de la situación señalando la eficacia de las estrategias utilizadas.

Para White (1981b) lo que puede favorecer la interpretación de que el rival es atractivo para la pareja es la auto - percepción de que el sujeto es inadecuado para satisfacer las expectativas de la pareja y que está más involucrado en la relación que su pareja. Los celos resultan cuando la rivalidad romántica (o su posibilidad) amenaza la autoestima del sujeto o la calidad de la relación.

Para White y Mullen (1989) los celos son una disposición o rasgo de personalidad: una reacción compleja ante la percepción de una amenaza que sufre una relación valorada, su calidad o algún aspecto de ella. Mullen y Maack (1985) señalan que ante la infidelidad de la pareja, se da dolor emocional, y éste provoca enojo y deseo de venganza.

En 1981 Hupka define los celos como la percepción subjetiva de una pérdida real o potencial de la pareja frente un rival. Más tarde, Hupka (1984) señala que los celos no son en sí una emoción, que las reacciones emocionales

⁶ Citado por Wreen, 1989

³⁴ Este autor sólo estudia celos románticos.

quedan definidas como celosas debido a las situaciones en las que ocurren. Por ejemplo, existen contextos sociales particulares que llevarían a las personas a definir al enojo como celos más que como enojo, aunque las respuestas que diera el individuo estuvieran determinadas por las implicaciones que tiene la situación para su bienestar. Caracteriza a los celos como una etiqueta que describe la situación que los provocó o como un concepto que explica las emociones o sentimientos, comportamientos, y estilos de afrontamiento que se dan en la situación provocadora de celos (Hupka y Eshet, 1988).

Los antecedentes de los celos son los elementos física u objetivamente presentes en la situación aunados a la percepción, interpretación y evaluación de los mismos. En el caso de los celos el antecedente es la existencia de un rival, interpretado como tal con base en procesos de atribución (responsable o causante de la interrupción, disminución o modificación de los planes y actividades de la pareja). Posteriormente el individuo evalúa las implicaciones de la rivalidad respecto a sus motivos, metas y preferencias, lo que provoca afectos, comportamientos o cogniciones asociadas con emociones, por lo general, negativas (enojo, tristeza, temor). Los celos ocurren cuando una persona teme perder o ha perdido una relación importante con otra persona frente a un rival; se pueden experimentar de diferentes maneras, pero por lo general hacen referencia al temor de la pérdida, el enojo por la traición y la inseguridad. Se puede considerar que ocurren diversas emociones cuando el celoso cambia su atención a diferentes aspectos de la situación: puede estar enojado con su pareja o compañero, dolido por lo que sucedió, deprimido ante la posibilidad de quedarse solo, o sentir envidia por el rival (Hupka, 1984).

Entre las concepciones que justifican la complejidad de los celos se tiene que pueden sucederse diferentes emociones a lo largo de un solo episodio de celos y que las diversas emociones constitutivas ni se presentan todas siempre, ni simultáneamente; es decir, algunas pueden aparecer en un episodio de celos, y otra u otras en otro (Hupka, 1984).

Owsley (1981) caracteriza la estructura de los celos señalando que consisten en cuatro aspectos: 1) una relación tripartita que involucra a un sujeto, un objeto y una tercera persona por la cual se sienten los celos; 2) involucra un arreglo peculiar de igualdad y desigualdad; 3) el progreso de los celos procede de un sí mismo o *self* vacío que se enfrenta a un objeto completamente valioso y a un rival totalmente desarrollado, hasta una posición donde el objeto se vuelve cuestionable y se degrada al rival; 4) este progreso se ve tanto facilitado como obstaculizado por un tipo específico de reflexión. Define a los celos como una pasión que le llega al individuo desde fuera. El arreglo triangular es tal que el celoso cree que alguien está compitiendo por la atención, el afecto, o los favores sexuales de alguien que de acuerdo a la tradición, las reglas o la moral, debería de tenerlos hacia él. Cree que el intruso trata de adquirir de manera abierta, o no tanto, lo que por derecho le pertenece. Parece que los celos en todos los casos consisten de tres partes o aspectos: 1) la víctima o celoso; 2) un objetivo valioso

pero neutral acerca del cual siente celos; 3) el perpetrador del desequilibrio moral entre las expectativas y las recompensas.

La relación entre el celoso y el rival es compleja. Owsley señala que el celoso tiene que tomar en serio al rival, si no fuera así, no se justificarían los celos, y por lo tanto su enojo es siempre por alguien que es su igual en necesidad, habilidad y capacidad. El celoso también tiene que percatarse que el rival puede ser superior a él en alguna forma, ya que sólo las personas inseguras sienten celos al verse amenazados por el rival. La actitud del celoso hacia la persona celada es ambigua, ya que debe ser un objeto valorado que amerite el sacrificio, la inconveniencia y el sufrimiento. Sin embargo, en los celos eróticos el celoso tiene parte de la responsabilidad de haber provocado la situación. La actitud del celoso hacia sí mismo alterna entre el orgullo de pensar que está en lo correcto y que el otro está equivocado, y el sentimiento de humildad de que está siendo víctima y que no puede hacer nada al respecto.

Durante el curso del trauma celoso la actitud de la persona celosa hacia el celado cambia de manera total: al principio se culpa al intruso por haber provocado la situación amenazante; sin embargo, posteriormente se cree que el celado también tuvo o tiene algo que ver, sufriendo por lo tanto su *status* moral. Los celos hacen que surja el deseo de dominar, y el celoso sigue temiendo que aparezca un nuevo rival, y una vez que surgen los celos, lo hacen con toda su destructividad (Owsley, 1981).

Para Panksepp (1982) los celos son pánico, rabia y expectativas de que la situación se resuelva de manera favorable. Mathes y Deuger (1982) describen los celos como una respuesta innata de ansiedad ante la amenaza de la pérdida de un ser amado frente a un rival, que puede ser modificada por el aprendizaje (cultura).

Mathes (1991) en su teoría cognoscitiva de los celos indica que probablemente lo que califica como celos es aquella situación en la que la evaluación primaria de la misma con relación a la persona, su pareja y el rival es negativa; y donde las reacciones emocionales más comunes son depresión y angustia ante la posible pérdida de la relación, y enojo hacia el rival. Ante la infidelidad de la pareja se siente dolor emocional, y éste provoca enojo y deseo de venganza. Los celos no sólo son una situación que se califica como tal, sino que también existe evidencia de que los celos pueden ser un rasgo de personalidad (Mathes, 1984). Los celos ocurren cuando una persona teme perder o ha perdido una relación importante con otra persona frente a un rival; se pueden experimentar de diferentes maneras, pero por lo general hacen referencia al temor de la pérdida, el enojo por la traición y la inseguridad (Mathes, Adams y Davies, 1985).

Los celos son una mezcla de miedo y odio (Ramsay, 1984), miedo de perder la pareja y odio hacia el rival, y en ocasiones también hacia la pareja misma.

Bers y Rodin (1984) definen a los celos como un deseo de exclusividad en la relación, y cuando la relación es romántica, se dice que los celos son románticos. Posteriormente Salovey y Rodin (1984,1986) los definen como de relación social cuando se presenta la creencia o sospecha de la pérdida potencial de una relación importante; son una reacción compleja frente a la percepción de una amenaza que sufre una relación valorada, su calidad o algún aspecto de ella. Salovey (1991).

Bringle y Buunk (1985) definen a los celos como una reacción emocional aversiva que ocurre como resultado de una relación real, imaginaria o posible, con alguien fuera de la pareja.

Más adelante, Bringle (1991) parte del punto de vista transaccional, indicando que los celos son una construcción social incrustada dentro de un contexto cultural. Las personas enjuician los eventos provocados por y asociados con sus relaciones cercanas, basándose en sus creencias, sistemas de valores experiencias, historias y características de personalidad.

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

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

Bringle (1991) habla de los celos reactivos que producen reacciones emocionales que dependen de diferentes aspectos de la situación: la intencionalidad del evento realizado por la pareja; el sexo del que los siente; la especificidad del rival; la contemporaneidad de los eventos; la apertura de las conductas; el control sobre la situación; la responsabilidad propia o del otro; y la agresividad percibida en las acciones del otro.

Clanton y Smith (1986), y Clanton (1991) definen a los celos como la reacción protectora ante la percepción de la amenaza a una relación valorada, a

su calidad o algún aspecto de ella, que involucra pensamientos, sentimientos y/o acciones.

Plutchick (1987) describe a los celos como una emoción mixta o mezclada constituida por otras dos emociones básicas: enojo y miedo.

Para Taylor (1988) los aspectos centrales de los celos pueden ser el sentido de protección o la hostilidad sentida o ambos. Existen celos – objeto y celos – estado. Los celos – objeto son los celos protectores: se sienten celos del amor o atención del otro que se creía poseer o que se tuvo y que aún se cree que por derecho es de la persona. Los celos – estado ponen énfasis en la hostilidad dirigida hacia el otro: se sienten celos de la persona que amenaza transferir o tomar para si misma el amor o atención que el individuo pensaba o esperaba era de él, o en cualquier caso debería ser de él. En este caso el blanco más obvio de hostilidad es la tercera persona, pero también puede ser el amado o pareja al haberse mostrado como una persona poco confiable.

Para que una persona sienta celos debe existir desde su punto de vista, una amenaza dirigida hacia un bien o posesión deseada muy valorada, que teme perder y que le causa temor o miedo; también puede temer al que la amenaza, pero casi siempre lo que siente hacia esa persona es enojo o resentimiento. En este caso también existen celos primitivos y celos sofisticados señala Taylor (1988) El recibir amor y atención le permite al receptor sentirse querido y seguro, esto es deseable y digno de ser protegido, y el temor de que ello se transfiera a otro es un aspecto central de los celos primitivos, que los sofisticados también comparten. Pero, si se da la transferencia del amor y la atención a otro, se tiene una pérdida de algo valioso que atenta contra su valor propio al ya no percibirse como digno de recibir ese amor y atención, minando su sentido de identidad y esto explica con frecuencia, el que el celoso dirija la hostilidad hacia si mismo y hace que los celos sean un tormento.

Los celos son el temor ante la pérdida, específicamente temor a la pérdida del amor o afecto de otro, donde el afecto que se pierde lo gana, o puede pensarse que lo gana, un tercero (Wreen, 1989). Señala que los celos siempre se tienen de alguien y siempre son un asunto de tres; pueden presentarse de tres diferentes maneras: pueden denotar un estado mental de duración relativamente corta, un episodio; puede denotar un rasgo disposicional, o puede denotar un rasgo disposicional relativamente profundo, un rasgo de carácter o de personalidad.

Los celos involucran elementos conativos, cognoscitivos y posiblemente afectivos. El elemento conativo es un nido de deseos, relativamente fuertes, de que cualquiera que sea la consideración de atención especial que se conceda, no se le conceda a otro que no sea el sujeto celoso; es decir, los celos requieren un deseo de exclusividad. El autor menciona como aspectos conductuales de los

celos a comportamientos como hacer comparaciones envidiosas, comentarios rencorosos, mirar despreciativamente, hacer caras³⁵, siendo esencialmente de espíritu malicioso hacia otro, exigiéndole no prestar atención especial al tercero en cuestión. En cuanto a los elementos cognoscitivos, por lo menos hay tres posibles: consideraciones especiales de la pareja al rival, o del rival hacia la pareja o ambos. El componente afectivo de los celos es el enojo, ya sea del celoso hacia el rival o hacia la pareja, o hacia ambos. Cuando esa consideración especial se ve amenazada, lo que se ve amenazado es el yo, el sentido de sí mismo, dando por resultado los celos. De allí que los celos con frecuencia son una emoción de defensa en el sentido más básico del término: el yo al responder como lo hace está luchando por preservarse a sí mismo (Wreen, 1989).

Para Ben - Zeev (1990), los celos presuponen un deseo de ser favorecido en algún aspecto y la creencia (o por lo menos la sospecha o temor) de que no se es favorecido como se desea. Se requiere del deseo de ser favorecido por alguna otra persona (o grupo) más que otra persona (o sobre todas las posibles personas)

Los celos tienen un componente cognoscitivo: creer o suponer que no se es favorecido como se desea; el aspecto afectivo de los celos se refiere a sentirse molesto por el hecho de no verse favorecido como desea: se puede producir enojo, angustia. Por lo tanto, lo que es esencial de los celos es un conjunto de estados afectivos diversos, o grupo de diferentes sentimientos que varían de persona a persona, más un cierto estado intencional, que se describe como estar molesto por el hecho de no ser (o creer ser) favorecido como se desea.

La actitud del sujeto hacia las personas involucradas en una situación de celos es compleja: el celoso siente hacia su pareja amor, hostilidad, resentimiento, temor y admiración, aunque básicamente es una actitud negativa de desconfianza. La actitud hacia el rival varía, puede ser resentimiento, enojo, humillación o aún indiferencia. Si el rival tiene éxito el sujeto puede envidiar al rival por haber conseguido algo que el sujeto desea o valora. Los celos con frecuencia se interpretan como una señal de cuidado y amor por la pareja, existiendo una correlación positiva entre los celos y el amor romántico en muchas ocasiones, pero no necesariamente involucra amor: pueden darse aun en su ausencia. El aspecto central de los celos es el de la pérdida ante el rival (Ben - Zeev, 1990).

La persona celosa cree o se imagina que existe una amenaza contra una posesión valorada o hacia algo que desea o espera poseer. La pérdida de dicha posesión, desde su punto de vista, la dejaría peor de lo que estaba antes o de como desearía estar. Los celos tienen un aspecto protector que se expresa cuando se habla de que una persona cuida celosamente sus posesiones (que pueden ser no sólo cualidades personales sino también bienes materiales o

³⁵ Estos comportamientos corresponden más a los que hacen las personas envidiosas según otros autores como por ejemplo Hupka (1981) y Silver y Sabini (1978).

alguna posición que confiera cierto status); las cuida celosamente por que perderías le causaría daño³⁶. La necesidad de cuidar el bien valorado surge sólo en aquellas situaciones en las que el dueño cree que se ve amenazado por que alguien se lo quiere quitar. La pérdida de uno sería la ganancia del otro y por lo tanto existe un responsable de dicha amenaza lo que lo hace un blanco natural de sentimientos hostiles; éstos son una consecuencia natural, aunque no necesaria, de una persona que protege celosamente una posesión muy valorada. Ambos aspectos, el deseo de proteger algo valioso y la hostilidad consecuente también se dan en la situación típica de celos, los celos sexuales o los referidos a las relaciones interpersonales. En este caso, la posesión valorada es la relación interpersonal, que se ve amenazada por un tercero.

La caracterización de los celos como una emoción compleja planteada por Sharpsteen (1991) establece que ésta puede ser una combinación única y reconocible de emociones de nivel básico como son el enojo, la tristeza y el miedo, y que se pueden experimentar simultáneamente; señala que los celos son resultado de la obstrucción de algún(os) motivo(s) del sujeto por parte de la pareja y el rival.

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

Más tarde Sharpsteen y Kirkpatrick (1997) agregan: los celos son una reacción compleja pues tiene componentes internos y externos. Los componentes internos incluyen ciertas emociones, pensamientos y síntomas físicos. Entre las emociones están el dolor, enojo, rabia, envidia, tristeza, miedo, duelo y humillación. Entre los pensamientos están: resentimiento, auto culpase, compararse con el rival, preocuparse por la imagen que proyecta al exterior, o sentir lástima por uno mismo. Entre los síntomas físicos se encuentran: sentir que se le sube la sangre a la cabeza, manos sudorosas y temblorosas, sentir que le falta el aire, calambres en el estómago, sentir que se desmaya, taquicardia y dificultades para dormir. El componente externo se expresa por medio de algún tipo de conducta: hablar abiertamente del problema, gritar, llorar, ignorarlo, hacer un chiste al respecto, vengarse, abandonar la situación o ser violento.

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

³⁶ Pareciera que se estuviera hablando de envidia

Los celos se sienten cuando una persona se ve amenazada por la pérdida de una relación importante con otra persona (la pareja o compañero) frente a un rival (por lo general otra persona, pero no necesariamente) (Parrott, 1991). El caso común de los celos involucra una relación romántica, pero es importante darse cuenta que también ocurren en otro tipo de relaciones: entre hermanos, entre amigos, entre empleados que comparten al mismo jefe, entre estudiantes del mismo profesor, etc. Los celos involucran un triángulo. Uno de los lados del triángulo representa la relación entre dos personas, la persona celosa y el compañero; el otro lado representa la relación entre el compañero y el rival; y el tercer lado representa las actitudes de la persona celosa hacia el rival.

Si los celos se definen de manera estrecha, Parrott (1991) propone como definición a un tipo de inseguridad ansiosa que sigue a la percepción de amenaza ante una relación que proporciona atención formativa. El percibir la amenaza hace que la persona se sienta insegura del *status* de la relación y también acerca de los aspectos del auto - concepto que sostiene la relación. Lo que distingue esta angustia de las demás es que el sujeto teme perder la relación y perderse por ende a sí mismo. Al definir los celos de manera más amplia, pueden adoptar una variedad de formas, entre las cuales destacan los celos suspicaces y los de hecho. Los primeros se refieren a la circunstancia en la que el celoso cree que su pareja o compañero está transfiriendo su atención formativa a un rival; en este caso, el celoso puede sentir además de angustia e inseguridad, suspicacia, incapacidad para concentrarse, preocupación, fantasías de una buena relación entre la pareja y el rival, se pueden dirigir sentimientos de alarma, envidia, enojo y dolor hacia el rival.

Cuando los celos son de hecho, las experiencias características dependen de lo que se atiende: si se atiende a la pérdida de la relación, se siente tristeza; si se atiende a la traición ya sea de la pareja o del rival, lo que se siente es enojo o dolor; si se atiende la propia carencia, se siente depresión y angustia; si se atiende a tener que enfrentar la nueva situación, lo que se siente es angustia; y por último, cuando se atiende a la superioridad del rival, lo que se siente es envidia (Parrott, 1991).

Pines (1998) define a los celos como una reacción compleja ante la percepción de una amenaza que sufre una relación valorada, su calidad o algún aspecto de ella. Más que hablar de personalidades celosas se debe hablar de personas con predisposición a los celos. Estas predisposiciones pueden provenir de diferentes fuentes: la cultura, los antecedentes familiares, la dinámica familiar, la historia de apegos infantiles y adultos. Una predisposición sólo se expresa cuando hay un evento que la dispara. Sin embargo, en virtud de que comportarse de manera celosa es socialmente indeseable, las personas muchas veces prefieren describirse como con personalidades celosas. De esta manera, se pueden explicar y/o justificar comportamientos celosos, la mayoría de los cuales reflejan amargura, hostilidad y violencia.

La autora señala que como conclusión se puede decir que los celos cumplen con ciertas funciones: permiten examinar la relación, le enseña a las personas que la relación no es incondicional o eterna, es una señal de amor, es un instrumento para inducir al compromiso, intensifica las emociones, le agrega pasión al sexo y protege al amor (Pines, 1998).

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

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

Las caracterizaciones y definiciones revisadas presentan a los celos como una emoción compuesta, durante la cual se presentan diversas reacciones afectivas o sentimientos, juntos o en secuencia, casi siempre referidos a emociones llamadas básicas (miedo, enojo, tristeza). Se presentan también reacciones conductuales o comportamientos orientados: 1) a controlar la situación, lo que se siente y lo que se hace; y 2)ª modificar la situación para que termine. Se describen como provocados por una situación en la que intervienen por lo menos tres elementos: el celoso, el celado y el rival; una característica común es el hecho de que el rival produzca la impresión o interpretación de quitarle al celoso algo valorado (la calidad de la relación, la relación misma, o la atención formativa recibida). El retiro de aquello valorado trae o puede traer como consecuencia, que el celado se sienta inferior, disminuido, desvalorizado en su imagen de sí mismo. La mayoría de las caracterizaciones hacen mención más o menos explícita de la importancia del aspecto cognoscitivo: la interpretación, significación, o construcción de la situación, lo que implica, desde mi punto de vista, la necesidad de tomar en cuenta los aspectos culturales donde se dan los escenarios de celos, puesto que el sujeto requiere del repertorio de creencias asociadas a los diferentes indicadores que la cultura ha establecido como señal de que dicha relación, o su calidad, está o puede estar en peligro.

2.5 Caracterización de la envidia

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

La envidia me cierra los ojos
Dante Alighieri, El purgatorio: "La Divina Comedia"

En la época actual, la envidia es poco estudiada en comparación con lo que sucedía antes, cuando ésta se discutía ampliamente como un problema perenne de la naturaleza humana (Walcot, 1978). A continuación se refieren menciones directas o implícitas de la envidia en textos como La Biblia, Antiguo y Nuevo Testamento; se hace también una somera reseña histórica de algunos filósofos que han hablado sobre el tema, y posteriormente se presenta lo que los psicólogos y otros filósofos modernos han discutido e investigado sobre la envidia.

Ya Aristóteles (384 – 322 AC.)³⁷ señaló en el segundo libro de la "Retórica" que la envidia se siente hacia los iguales primordialmente, en razón de las nociones que se tienen de lo que es justo. No se podría esperar tener lo mismo que una persona que no es igual a uno, puesto que la diferencia le da la oportunidad de otros logros y alcances. Y la definía como el dolor que causa la prosperidad de los otros, indicando que surge de lo bueno que se ve en el envidiado (Gillman, 1996).

En La Biblia, en el Antiguo Testamento, se hace referencia de manera directa o implícita a la envidia. En el Génesis, se encuentran la historia de Caín y Abel (capítulo 4 versículo 1-9, donde se habla de codicia o envidia); la de Isaac y Jacob, en la que se vende la primogenitura relacionando este hecho con la envidia (capítulo 25, versículo 19-34) y la de José vendido por sus hermanos, en donde el aborrecer es constitutivo de la envidia (capítulo 37, versículos 2-36). En el libro del Exodo, cuando se habla del Decálogo, se asemeja a la codicia con la envidia (capítulo 20, versículo 17). En el Libro primero de Samuel (capítulo 18 versículo 6-16), éste despierta la envidia de Saúl. Y en el Nuevo Testamento, en el Evangelio según San Mateo, las injurias, las mentiras y la persecución tienen que ver con la envidia (capítulo 5, versículo 11-13). En el Evangelio según San Pablo, (capítulo 13, versículo 8-10), en la Epístola a los Romanos, el no codiciarás es equivalente a la envidia. En el Evangelio según San Lucas, se habla de la envidia en diversas partes: cuando Jesús habla de la pecadora perdonada lo hace en relación con la envidia (versículo 30-50); en el capítulo 9, versículo 46, cuando se pregunta ¿Quién es el mayor?, aludiendo a Jesús, se refiere a la envidia; en el capítulo 10, versículo 38, Marta y María hablan de Jesús, y también se refieren a la envidia.

³⁷ Citado por Parrott. 1991

Plutarco³⁸ distingue la envidia y el odio. El odio se origina en la idea de que la persona odiada es mala o quiere hacer mal, mientras que la envidia se experimenta solamente en la confrontación con quien parece ser muy afortunado. Así, el odio puede tener un motivo, una justificación, mientras que la envidia nunca es justa.

La expresión "*Mal de ojo*", se utiliza con frecuencia para designar la envidia. En el mundo primitivo, los individuos tienen miedo de sobresalir, de adquirir algo más que los demás, porque saben que con ello desencadenan el odio envidioso, les pueden "echar el mal de ojo" y hacerles brujería (Thomas, 1974). Por lo tanto, no hay que buscar la igualdad y la pobreza, sino la justicia, de modo tal que se asignen las diferencias, según el mérito (Alberoni, 1992).

Santo Tomás de Aquino (1225-1274)³⁹ define la envidia como una infelicidad (*tristitia*) por los bienes ajenos. En la América colonial también existía una preocupación por la envidia. Fray Andrés de Olmos escribió un Tratado sobre los siete pecados mortales (la envidia es uno de ellos) (1551-1552) en náhuatl para evangelizar a los indígenas por medio de cuentos e historias. Bacon⁴⁰ en el siglo XVI puso énfasis en el aspecto destructivo de la envidia en el sentido de desear que el envidiado se rebaje al nivel del envidioso, haciendo lo que sea con tal de conseguirlo. Descartes (1596-1650)⁴¹ señala que los envidiosos son aquellos que sufren por el bien que ven que les ha tocado en suerte a otros hombres.

En el siglo XVII La Rochefoucauld⁴² en sus *Máximas*, habla más de la envidia que de los celos. Spinoza (1632-1677) habla de la envidia en términos de odio por el hecho de disfrutar del dolor del envidiado y de dolerse de sus logros, considera que el odio dispone al hombre a gozar por el mal ajeno y a entristecerse por el bien de los demás. Si bien el odio y la envidia son diferentes como tipos ideales, en las situaciones concretas se mezclan profundamente. Para Spinoza⁴³ la envidia no es más que odio visto en la particular perspectiva de quien desea el mal ajeno y se entristece por la alegría del otro. Lo que transforma la envidia en odio es la provocación, sobre todo cuando se hace con la intención de producir la humillación, la sumisión del otro.

Kant (1724-1804)⁴⁴ se refirió a la envidia cuando una persona ve con dolor el bien de los demás aun cuando éste no acarree ningún daño para el bien propio. Schopenhauer⁴⁵ indicó que la envidia se dirige a la excelencia y que por lo tanto

³⁸ Citado por Alberoni, 1992

³⁹ Citado por Alberoni, 1992

⁴⁰ Citado por Gillman, 1996

⁴¹ Citado por Alberoni, 1992

⁴² Citado por Parrott, 1991

⁴³ Citado por Alberoni, 1992

⁴⁴ Citado por Alberoni, 1992

⁴⁵ Citado por Gillman, 1996

podía causar mucho mal pues motivaría a las personas hacia la mediocridad y como consecuencia se convertiría en enemiga del progreso.

Nietzche (1844-1900)⁴⁶ en el siglo XIX también se refiere a la envidia y resalta su importancia sociológica en el sentido de que reemplaza el impulso creativo por un deseo de destrucción.

Freud⁴⁷ llamó ambivalencia a la presencia simultánea de amor y de odio. Ésta surge más fácilmente cuando la gente está obligada a vivir junta y no puede poner distancia. En estas circunstancias, la justicia se identifica con la igualdad y surge el deseo envidioso: todos los hermanos se identifican con el padre y desean ser amados por él de manera privilegiada y exclusiva.

Melanie Klein (1957) define a la envidia como el sentimiento de enojo que se tiene cuando otra persona posee y disfruta algo deseable, siendo el impulso envidioso el de quitárselo o echárselo a perder.

Russell (1965) señaló que la envidia es una de las características más desafortunadas de la naturaleza humana porque produce infelicidad tanto para el que envidia como para el envidiado, y es una emoción perversa por que en vez de derivar placer de lo que se tiene, se deriva dolor de lo que los otros tienen. El envidioso no sólo trata de fastidiar al envidiado, sino que lo hace siempre que pueda salirse con la suya. El autor indica que es una forma de vicio, en parte moral, en parte intelectual, que consiste en nunca ver las cosas en sí mismas sino sólo en su relación con otras.

La envidia según Spielman (1971) es un afecto complejo constituido por cuatro elementos: emulación basada en la percepción de excelencia del otro, la admiración del otro y el deseo de imitarlo o sobrepasarlo respecto a esa excelencia; sentir que falta algo y asociarlo a sentimientos de inferioridad, pequeñez o autoestima lastimada; ansiar las posesiones deseadas, y un sentimiento de enojo hacia el que las posee.

Más recientemente, Schoek (1983) señaló que la envidia ha sido erradicada de las ciencias sociales y de la filosofía moral desde el inicio del presente siglo por que es desagradable admitir que se siente. Según el autor, para sustraerse a la envidia, la sociedad prohíbe las diferencias, las condena y, al hacerlo, sigue la sugestión de la envidia, se deja guiar por ella.

Taylor (1988) plantea la existencia de diferentes tipos de envidia: envidia – objeto y envidia – estado. En el primer caso el papel de la persona que posee el bien es el de un ideal o alguien a quien admirar, y por ello se le puede llamar también, envidia ideal o de admiración. En la segunda, la envidia – estado, la persona en cuestión siente envidia no del bien que el otro tiene sino de que el otro

⁴⁶ Citado por Gillman, 1996

⁴⁷ Citado por Gillman, 1996

tenga ese bien. Al compararse con el otro se siente privada de aquello que tiene el otro: lo crucial del asunto es la ventaja comparativa percibida, y es lo que el envidioso desearía poder eliminar. Por lo tanto, al sentir envidia, los pensamientos se enfocan en la supuesta ventaja comparativa del otro y por lo tanto en su propia desventaja y privación. El papel que juega el poseedor del bien es el de competidor o rival cuyo éxito está relacionado de alguna manera con su propio fracaso o falta. La envidia de este tipo no es una emoción agradable y por lo tanto la persona en cuestión desea librarse de ella, desea eliminar la desventaja comparativa, presentándose dos alternativas: a) o se desea mejorar la posición propia respecto al otro, o b) se desea arruinar la posición más elevada del otro. A la primera se le llama envidia de emulación, y a la segunda envidia maligna o destructiva. La envidia de emulación se valora de manera positiva, ya que lleva al sujeto a tratar de mejorar desde un punto de vista social y resulta benéfico desde la perspectiva del individuo.

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

La envidia destructiva hace al envidioso desear lo que el otro tiene, desear arruinar la mejor posición del otro. La envidia puede ser entonces primitiva o sofisticada. La primera es la que se da entre los niños al estilo de la explicación de Melanie Klein (1957); donde típicamente se ve al otro como el que posee aquello que el individuo necesita para su propio bienestar y es por lo tanto la razón de su malestar convirtiéndose en un blanco adecuado para los sentimientos hostiles y destructivos; se percibe al otro, al poseedor del bien, como el responsable de las deficiencias sufridas por el envidioso: el que el otro lo tenga lo hace imposible de tener para el que envidia. Por lo tanto, la destrucción del otro es una forma de venganza, y también es una manera de eliminar aquello que se encuentra entre el envidioso y lo que necesita (Taylor, 1988).

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

la propia auto - estima, y la intensidad de la envidia sentida dependerá de que tan devaluatoria se cree o piensa que es la carencia del bien en cuestión desde su propio punto de vista y el de los demás. En este caso, el envidioso no necesita valorar lo que el otro tiene sino simplemente pensar que el otro lo valora, señala Taylor (1988).

Rosenblatt (1988) plantea que la envidia es un sentimiento de enojo porque una persona posee y disfruta algo deseable. El que lo deseable no se pueda obtener evoca sentimientos de desesperanza, acompañados por diversos grados de enojo y una autoestima lastimada por creer que se merece tener lo que no se tiene.

La actitud del sujeto en la envidia es básicamente negativa ya que se manifiesta una evaluación negativa de la buena fortuna de los otros. El sujeto desea superar la desigualdad con el objeto; lo que se puede lograr de dos maneras: rebajando al objeto, obstruyendo su ascenso o superarse hasta el nivel del objeto. El primer método involucra una actitud maliciosa y ha recibido mucha atención en la literatura y leyendas populares; el segundo es una forma explícita de admiración, y se puede entender como envidia no maliciosa en la que los sujetos aspiran a estar en la posición del objeto. La envidia maliciosa es poco común en relaciones muy cercanas o muy distantes, dándose entre personas cercanas, pero no mucho. La dimensión del sentimiento es más intensa en la envidia maliciosa que en la de admiración (Ben-Zeev, 1990).

Actualmente, varios autores contemporáneos recuerdan a sus lectores que la envidia es uno de los siete pecados mortales (Rosenblatt, 1988; Shengold, 1994; Silver y Sabini, 1978; Spillius, 1993). Es algo malo, que no se debe sentir, y cuando se siente, no se debe manifestar, y por lo tanto se niega o se miente respecto a ella.

La envidia es una de las emociones que mejor ejemplifica a las emociones llamadas de comparación social (Tesser y Collins, 1988). En el núcleo de la envidia se encuentra la comparación social, una influencia común y poderosa sobre el auto - concepto, ya que mucha de la auto - estima proviene de la forma en que una persona se compara con otra. Cuando las habilidades de una persona, sus logros o sus posesiones se comparan pobremente, con las de otro, existe la posibilidad de que se disminuyan, tanto la autoestima, como la imagen pública que se presenta a los demás, lo que puede llevar a sentir envidia. Es decir, cuando la discrepancia entre lo que tiene el otro y las fallas propias le demuestran al sujeto sus carencias, siente envidia (Salovey y Rothman, 1992; Silver y Sabini, 1978). La envidia ocurre cuando a una persona le falta lo que otra tiene, y ya sea que lo desea o le gustaría que la otra no lo tuviera. Se da cuando las posesiones, logros o cualidades del otro se perciben como menoscabando las propias o al *self*; típicamente se experimenta como sentimientos de inferioridad, deseo, o mala voluntad hacia la persona envidiada (Neu, 1980; Salovey y Rodin, 1984).

Bers y Rodin (1984) definen a los celos de comparación social (envidia) como sentimientos, pensamientos y conductas que ocurren cuando otra persona disfruta de mayores éxitos y consecuentemente las ventajas, logros o posesiones, tangibles o intangibles de la otra persona, provocan insatisfacción, resentimiento y en ocasiones conductas como desacreditar o difamar. Spielman (1971) señala que la definición de celos de comparación social es intercambiable con la de envidia.

La información que disminuya la estima o que sea negativa favorece la aparición de los celos de comparación social (envidia); se envidia a aquellas personas que sobresalen en dominios importantes para la definición del *self*, sobre todo si la persona es semejante a uno, y por lo tanto comparable a uno mismo. La comparación social puede hacer surgir la envidia simplemente al indicarle al sujeto sus deficiencias o carencias, y al hacerle notar que ello no es compartido por los demás. De igual manera, la discrepancia se debe de dar con los otros comparables a la persona en aquellos aspectos que son relevantes o importantes para ella (Salovey y Rodin, 1984).

Entre los efectos de los celos de comparación social se tienen: devaluar a la persona con quien se compara (Silver y Sabini, 1978), pensar negativamente de ella (Salovey y Rodin, 1984) y el deseo de ponerse a mano (Bryson, 1977).

Rosenblatt (1988) plantea que la envidia es un sentimiento de enojo porque una persona posee y disfruta algo deseable. El que lo deseable no se pueda obtener evoca sentimientos de desesperanza, acompañados por diversos grados de enojo y una autoestima lastimada por creer que se merece tener lo que no se tiene.

Por otro lado, no sólo las situaciones de comparación social provocan envidia. Existen otras características relacionadas con el carácter o la personalidad que pueden ayudar a que el individuo sienta envidia. Sólo que la persona se sienta inferior al ser comparada con otro mejor que él, sólo que la persona sienta que el éxito del otro implica una pérdida personal y se den percepciones de injusticia (Smith, Parrott y Diener (1990)⁴⁸.

Parrott (1991) señala que diversos autores han hablado de envidia "de la buena" en comparación con la envidia "de la mala"; Hesiodo (s. VIII y VII a C.) distingue dos formas de eris la discordia, la mala, vinculada con el phthonos, la envidia, la buena en cambio está ligada a dike, la justicia. Descartes (1596-1650) distingue una envidia justa y una injusta. La primera se refiere a desear tener lo que el otro tiene y hacer un esfuerzo por emularlo para tratar de conseguirlo, o admirarlo y tratar de hacer lo pertinente para alcanzar esos logros, tratando de mejorar o superarse, mientras que la envidia "de la mala" hace referencia a desear que el otro no tuviera lo que tiene que lo hace ser superior al envidioso; se trata de eliminar o destruir al envidiado, de odiar al envidiado o enojarse con él o alegrarse de que le vaya mal. Si no se le puede destruir o eliminar, sí se le puede devaluar,

⁴⁸ citado por Parrott, 1991

o se puede sentir o pensar que el otro tiene lo que tiene por que lo consiguió transgrediendo las normas, o de alguna otra mala manera, lo que al final de cuentas también devalúa al envidiado (Silver y Sabini, 1978).

Parrott (1991) por lo tanto define a la envidia como un episodio emocional que se desenvuelve en el tiempo, iniciándose con un proceso de comparación social en el que el individuo se percata de su situación de desventaja, al percibir al otro como superior en alguna área de importancia o relevante para el envidioso. Durante este episodio pueden suceder una o varias de las seis experiencias emocionales que se presentan a continuación, dependiendo de aquellos aspectos a los que atienda el sujeto y la forma cómo se interpreten:

1. Deseo por lo que otra persona tiene; deseo frustrado
2. Inferioridad: tristeza de las propias carencias o de la inferioridad en relación con la persona envidiada; angustia por el *status* propio; desesperación ante la posibilidad de no obtener lo que la persona envidiada tiene
3. Resentimiento enfocado sobre el agente: resentimiento hacia una persona o grupo específico; desagrado por su superioridad; enojo y odio hacia los que se suponen responsables
4. Resentimiento global hacia la injusticia de las circunstancias o el destino
5. Culpa por sentir mala voluntad hacia el envidiado; creer que sentir rencor es incorrecto
6. Admiración, emulación del envidiado o identificación con el envidiado.

Smith (1991) señala que la envidia resulta de desear algo poseído por otro y sentirse incapaz de obtenerlo, junto con la creencia de que la persona envidiada es la causa del estado de privación del envidioso. Heider (1958)⁴⁹ indica que la envidia derivada de lo que se puede considerar la tendencia a que las posesiones sean iguales, es al mismo tiempo una emoción que provoca vergüenza; es decir, se tiene el derecho de ser tratado de manera justa, pero se debe sonreír a la luz de la fortuna de los demás. El autor encontró que la envidia se asocia con una orientación hostil hacia la persona envidiada, y que ésta opera en el reino interno de la experiencia, haciendo que sea uno de los aspectos más distintivos de esta emoción, y que difícilmente se manifiesta de manera abierta por las prohibiciones sociales existentes en torno a su expresión. La explicación de estos sentimientos hostiles implican que el envidioso sienta que existe un estado de injusticia al tener el otro lo que él no tiene.

⁴⁹ citado por Smith, 1991

Raiga (1992)⁵⁰ establece que el envidioso pone en marcha estrategias en defensa de la envidia: el disimulo, la afectación de indiferencia, la conspiración del silencio, la conjura, la ironía, el sarcasmo, la burla. Algunas se centran en la persona envidiada y otras en el valor envidiado; algunas son más fácilmente entendibles como mecanismos de defensa y otras, en cambio, se dirigen más a producir una reacción social. Todas las estrategias tienen el objetivo de anular el efecto negativo de la confrontación, rebajar el valor o a quien lo encarna.

“La envidia es el sentimiento de una posibilidad de vida mutilada, impedida, derrotada, pero no extinguida. Aparece durante la adolescencia, o cuando se advierte que disminuyen las facultades y poder, o bien en los períodos de la vida en que nos sentimos fracasados, perdidos, cuando todavía tenemos en nuestro interior vitalidad (Alberoni, 1992, 27-28).

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

Para Alberoni (1992) la envidia tiene dos raíces: una es la desvalorización y el rechazo de la persona que la ha suscitado a fin de proteger el valor propio del envidioso; la segunda surge de la exigencia de juzgar, a fin de saber cuánto vale la persona que se confronta con algún otro. Si la confrontación lo pone en situación desventajosa, se siente disminuido, desvalorizado, procurará proteger su propio valor poniendo en marcha la envidia como mecanismo de defensa en un intento para recuperar la confianza, la autoestima, desvalorizando a otro. Como primer movimiento del proceso envidioso se encuentra la comparación negativa seguida de la pérdida dolorosa del propio valor.

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

Para Alberoni, la envidia comienza con una confrontación de la cual sale la persona desvalorizada, derrotada, sin haber alguna interacción: la envidia hace su aparición cuando el individuo se siente desafiado en su confianza de base y en su estima de base, lo que pone en marcha estrategias que tienen por objeto redefinir la situación para que la confrontación deje de ser desagradable y se instaure de nuevo el equilibrio. Entre los mecanismos de defensa, el autor menciona a: la negación del valor, la proyección de la falta de valores atribuyéndole a la persona envidiada cualidades desagradables; la calumnia y el desplazamiento del valor, es

⁵⁰ Citado por Alberoni 1992

decir, el sujeto ya no se concentra en la persona envidiada, sino en el valor que ésta encarna y representa. No intenta desvalorizar al individuo, sino extirpar el valor de sí mismo.

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

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

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

De acuerdo con Alberoni (1992) la envidia es perversidad y agresión hacia los demás cuando se piensa que la sociedad o el mundo no son suficientemente buenos. Los tipos de envidia son dos: maligna y avara. En la primera, la persona envidiosa se encuentra en competencia constante con sus colegas a los cuales hace todo lo que está a su alcance para colocarlos en una situación crítica con el propósito de arruinarlos. Encuentran placer en el fracaso de los demás. En la envidia avara, las personas se afirman en sus puestos:

“el viejo quiere conservar su poder como el avaro su riqueza, tiene miedo de todos los que crecen” (Alberoni, 1992, p.26)

La envidia se puede dar entre padres e hijos. En este primer tipo de relaciones la envidia está inextricablemente mezclada con los celos al competir los hermanos por el amor y la aprobación de los padres. En la envidia, la persona envidiada es el mediador, quien señala a otro lo que debe desear, lo que tiene

valor y es quien al mismo tiempo, obstruye el camino e impide el acceso a ese valor. Cuanto más alcanza sus objetivos, más obstáculos pone en el camino, cuanto más crece más empequeñece al otro.

La envidia como manera de mirar a los demás se puede concebir como un rasgo alterado de personalidad. Los síntomas que presentaría una persona con este rasgo son, entre otros:

- a) la maledicencia: el envidioso trata de desvalorizar al otro a los ojos de la mayor cantidad posible de personas, sobre todo de las más influyentes
- b) la injusticia: el envidioso considera el mundo injusto para sí mismo por lo que ataca, y disminuye al más afortunado, al más fuerte, al más feliz, al más dotado que él. En el nombre de la justicia se transforma en un destructor de todo lo que sobresale, de todo lo que vale
- c) el pesimismo, tiene una visión negativa del futuro, de los hombres, de quienes espera lo peor
- d) el envidioso es fundamentalmente perezoso y rutinario. Elogia sus realizaciones en el pasado, y añade que podría haber hecho más si no le hubieran puesto siempre algún obstáculo, si no existiera tanta corrupción, si no fueran siempre preferidos los menos meritorios
- e) fustiga, la atención de la persona está dirigida a encontrar algún defecto, a descubrir posibles errores, luego, en el momento menos oportuno, lanza sus acusaciones, objeciones y desvaloriza con ellas el trabajo que otro ha realizado
- f) portador de malas noticias, a través de las cuales expresa su agresividad, desahoga su rencor envidioso hacia la persona afortunada o feliz
- g) autocompasión, la persona envidiosa está convencida de que la sociedad lo trata injustamente, convencida que el mundo es estructuralmente inmoral: los que tienen lo que él desea, son el testimonio evidente de esa injusticia, de esa vergonzosa inmoralidad. La autocompasión, es una excusa
- h) perpetuación de éxitos o logros al transformarse en un tirano que mira de manera recelosa toda manifestación de disenso o de autonomía de pensamiento; con ello intenta protegerse contra las comparaciones y las vicisitudes sociales

Finalmente, Alberoni (1992) propone que, para superar la envidia, el individuo debe desarrollar estrategias de afrontamiento, emulación, sinceridad, apertura, imparcialidad y concentración con las cuales la persona envidiosa se identifica con una entidad que le trasciende.

Sandell (1993) se refiere a la envidia como un estado mental temporal o transitorio, afectivo y cognoscitivo, parcialmente consciente y parcialmente inconsciente, con contenidos fantásticos específicos que dependen de los factores experienciales y situacionales producidos al darse cuenta el sujeto de que sufre una privación relativa en alguna área, respecto a otro.

Por su parte, Shengold (1994) define a la envidia como percibir que el otro tiene ventajas sobre uno, surgiendo dos reacciones cercanamente asociadas entre sí: a) sentimiento hostil hacia el otro, b) asociado al impulso de privarle de lo que posee.

Como puede verse al analizar las diferentes definiciones y caracterizaciones de envidia, casi todas concuerdan en que surgen de la comparación social con otros similares al sujeto, donde esos otros poseen características o posesiones deseadas por el envidioso, situación que lo hace sentirse menos y le provoca un sentimiento hostil hacia el envidiado, que puede llevarlo a agredirlo, devaluarlo, o creer que es injusta la situación existente y además, que el envidiado tiene lo que tiene por haberlo conseguido de mala manera. También coinciden los autores en que sentir envidia es algo socialmente indeseable, un pecado, algo malo que no debe sentirse. Esta última característica de esta emoción en particular hace que su estudio sea más difícil, ya que en el caso de otras emociones (celos, enojo, angustia, tristeza, inseguridad, sorpresa, vergüenza, irritación, disgusto, frustración y depresión) se encuentran discrepancias entre lo que se siente ante un episodio emocional y lo que se comunica al otro respecto a ese episodio (Zammuner y Fischer, 1995); para el caso de la envidia, se podrá esperar que esas discrepancias sean aún mayores.

2.6 Similitudes y Diferencias Entre Los Celos y La Envidia

La similitud percibida de las características que definen a los conceptos emocionales, se ha explicado como reflejo del conocimiento semántico poseído por los sujetos que emiten los juicios. A esta aproximación se le denomina punto de vista semántico de los juicios de similitud emocional y agrupa dos modelos principalmente:

- a) Un modelo dimensional: los investigadores que lo emplean suponen que la solución escalar obtenida refleja de manera directa el formato y contenido de las representaciones mentales que las personas tienen de las emociones y posiblemente de la estructura de las emociones en sí mismas; ejemplos de ellos serían los modelos de Roseman (1991); Smith y Ellsworth (1985, 1987); y Scherer, (1988)
- b) Un modelo de los aspectos que supone que la similitud en los juicios de las emociones se basa en las comparaciones o apareamiento de aspectos; es decir, en propiedades no dimensionales, favorecidas principalmente por los teóricos de los prototipos emocionales como Sharpsteen (1991 y 1993) o de las familias de emociones de Ortony, Clore y Collins (1988/1996) y Schimmack y Reisenzein (1997).

Los conceptos de celos y envidia se han confundido en su caracterización teórica, y en su uso cotidiano por diversas razones entre las que se pueden considerar las siguientes:

a) ambas son emociones complejas o compuestas (Plutchik, 1980), constituidas por emociones denominadas primarias o básicas que les son comunes

b) ambas son emociones de las llamadas de comparación social (Tesser y Collins, 1988);

c) ambas pertenecen a la misma familia de emociones (Ortony, Clore y Collins, 1988, 1996), o ambas pertenecen al mismo prototipo (Sharpsteen, 1991 y 1993) o comparten un guión semejante (Averill, 1980);

d) en ambas se ve amenazada la autoestima o *self* (White y Mullen, 1991);

e) ambas se presentan en la misma situación emocional, al mismo tiempo o en secuencia, una después de la otra con un intervalo pequeño entre ellas (Schimmack y Reisenzein, 1997);

f) en algunos idiomas como el inglés, se da una ambigüedad lingüística entre la palabra celos y la palabra envidia donde la palabra celos se puede

usar y se usa indistintamente para referirse a los celos o a la envidia, mientras que la palabra envidia es relativamente menos ambigua (Smith, Kim y Parrot, 1988).

g) otra posible razón es que se prefiere usar la palabra celos para referirse a la envidia por las connotaciones morales más desagradables de la segunda (Parrott y Smith, 1993)

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

A. Son emociones compuestas o complejas

Para Spinoza⁵¹, los celos consisten del odio hacia la pareja u objeto amado, y envidia hacia el rival. Podolsky, (1961)¹ señala que los celos están constituidos de agresión, depresión y envidia.

Silver y Sabini (1978) han sugerido que con frecuencia se pueden aplicar ambos términos al mismo afecto, sin perder precisión. Las semejanzas entre ambas emociones son que ambas involucran hostilidad, pérdida de autoestima, y ambas emociones con frecuencia se dan juntas.

Ambas son emociones complejas o compuestas (Plutchik, 1980), constituidas por emociones denominadas primarias o básicas que les son comunes: enojo y miedo o inseguridad.

Owsley (1981) señala que el concepto de celos se utiliza de manera intercambiable con los de otras emociones, como por ejemplo la envidia, el resentimiento y el odio, pero se le confunde con mucha más frecuencia con la envidia.

Veershwar (1983) señala que en el núcleo de los celos se encuentran expectativas infundadas, proyecciones, envidia, pérdida de la autoestima, temores e inseguridades infantiles.

Se puede considerar que ocurren diversas emociones cuando el celoso cambia su atención a diferentes aspectos de la situación: puede estar enojado con su pareja o compañero, dolido por lo que sucedió, deprimido ante la posibilidad de quedarse solo, o sentir envidia por el rival (Hupka, 1984)

⁵¹ Citado por Taylor, 1988.

Entre los componentes internos emocionales de los celos está la envidia: los celos adultos se ven influidos por la envidia infantil de las ventajas de las que goza el hermano y por el triángulo infantil de celos entre el hermano, la madre y el sujeto (Pines, 1998).

La envidia también se puede sentir hacia el objeto amado, porque tanto el rival como el amado son vistos por la persona en cuestión como gozando de una situación más favorable que la de ella. Por ello se puede pensar que la envidia es un elemento natural, aunque no necesario, dentro del complejo celoso (Taylor, 1988).

Smith, Kim y Parrott (1988) encontraron que las personas investigadas fueron capaces de distinguir una emoción de la otra emoción sobre la base de las respuestas afectivas típicamente asociadas a cada una de ellas; pero que independientemente de ello, las dos emociones se traslapan en su significado semántico, ya que el concepto celos es ambiguo y el de envidia no lo es. Es decir, cuando se les pide a los sujetos que describan situaciones de celos, es más frecuente que aparezcan descripciones de lo que teóricamente es envidia junto con descripciones de celos; mientras que cuando se les pidió que describieran situaciones de envidia, rara vez si no es que nunca, aparecieron situaciones describibles como celos.

Taylor (1988) señala que los celos y la envidia como emociones con frecuencia no son distinguibles, ya sea en el lenguaje común o en las exposiciones filosóficas. Comparten diversos aspectos: ambas son emociones hostiles y desagradables, dolorosas para el que las experimenta; con frecuencia se dan al mismo tiempo, puesto que una lleva a la otra de manera natural. En la práctica, ni el mismo sujeto que las experimenta puede decidir con facilidad cuál de las dos está sintiendo. En ambos casos, la persona que experimenta las emociones se ve a si misma en una cierta relación respecto a un bien valorado⁵². En cualquiera de los casos la relación se percibe como desfavorable por que el bien en cuestión se ve como perdido o como no poseído y probablemente no disponible.

Wreen (1989) señala que en el lenguaje cotidiano se usan de manera intercambiable los términos de celos y envidia, aunque para él son dos cosas diferentes. Sin embargo indica que los celos podrían ser una especie de envidia, porque siempre se tiene envidia de, o respecto a algo o algún estado de cosas. Pero la envidia no podría ser una especie de celos. También menciona como aspectos conductuales de los celos a comportamientos como hacer

⁵² El bien puede ser una posesión material, una posición social, o una posición de poder relativo, una cualidad personal o algún tipo de relación personal.

comparaciones envidiosas, comentarios rencorosos, mirar despreciativamente, hacer caras⁵³

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

Otras emociones entrelazadas comunes a los celos y la envidia son: perturbación, vergüenza, frustración, así como sentimientos de desesperanza, y falta de suerte. Además, los celos a veces incluyen a la envidia. También ambas involucran actitudes emocionales auto – referenciales que relacionan la situación desagradable actual con el sujeto y que éste desearía resolver. Ambas situaciones son vistas como injustas. Si el rival tiene éxito, el sujeto puede envidiar al rival por haber conseguido algo que el sujeto desea o valora en una situación de celos (Ben-Zeev, 1990).

Cuando los celos tienen una causa real, las experiencias características dependen de aquello a lo que se atiende: si se atiende a la pérdida de la relación, se siente tristeza; si se atiende a la traición ya sea de la pareja o del rival, lo que se siente es enojo o dolor; si se atiende la propia carencia, se siente depresión y angustia; si se atiende a tener que enfrentar la nueva situación, lo que se siente es angustia; y por último, cuando se atiende a la superioridad del rival, lo que se siente es envidia (Parrott, 1991).

El núcleo de los celos es un evento exterior a la pareja o diada que efectúa uno de los miembros y que se percibe como reductor potencial de los productos de la relación: la amenaza de pérdida de dichos productos puede ser a corto o largo plazo. Dentro de las pérdidas de corto plazo pueden estar: que surjan las discusiones, argumentos, comunicación tirante, disminución de *status*, y que surjan emociones negativas, entre ellas la envidia Bringle (1991).

En el estudio de Parrott y Smith (1993) se encontró que en la situación de celos, los sujetos envidiaban al rival.

⁵³ Estos comportamientos corresponden más a los que hacen las personas envidiosas según otros autores como por ejemplo Hupka (1981) y Silver y Sabini (1978).

La respuesta celosa incluye en muchos casos un componente de envidia ya que la envidia se desarrolla en una etapa anterior a los celos, y en parte se convierte en celos (Shengold, 1994).

Sharpsteen y Kirkpatrick (1997) encuentran en el conglomerado de los celos idealizados obtenido con los sujetos investigados, que la envidia aparece como un componente primordial. Los celos son una reacción compleja pues tienen componentes internos y externos. Los componentes internos incluyen ciertas emociones, pensamientos y síntomas físicos. Entre las emociones están el dolor, enojo, rabia, envidia, tristeza, miedo, duelo y humillación.

B. Son emociones de comparación social

Tesser y Collins (1988) y Bers y Rodin (1984) señalan que los legos utilizan las palabras de celos y envidia como sinónimo, empleando el término celos de comparación social para referirse a la envidia, y en muchas situaciones, las emociones, cogniciones y comportamientos asociados con los celos y la envidia no son claramente diferentes.

De la misma manera, Mikulincer, Bizman y Aizenberg (1989) señalan que los celos de comparación social son equivalentes a la envidia, al igual que Tesser (1988) quien indica que los celos (léase envidia) surgen cuando la persona considera al episodio de comparación relevante para su auto-evaluación o es definidor del *self*, y que además puede amenazar su autoestima.

Ben-Zeev (1990) indica que los celos también pueden referirse a la pérdida de algo que no es una relación humana favorable, y en este sentido la competencia y la comparación social son partes tanto de los celos como de la envidia. Al pertenecer los celos y la envidia al grupo de emociones que se refieren a la fortuna de los demás, emociones negativas dirigidas hacia la buena fortuna de los otros, la preocupación central es una de competencia. En la envidia la preocupación central es la inferioridad del sujeto, inferioridad que es interpretada por el individuo como la derrota en una cierta competencia; la existencia de diferencias percibidas por el agente es de importancia crucial en la envidia. Tanto el celoso como el envidioso creen que es justo ganar, y no perder, pero en el caso de los celos este sentimiento es más fuerte, por que el sujeto ya tiene al objeto (pareja).

Tanto los celos como la envidia pueden incluir aspectos importantes y muy principales, aún el estilo de vida total del otro [Bela Szabados (s/f)], lo que los hace más difíciles de distinguir.

C. Pertenecen a la misma familia de emociones

Cuando se dice que las emociones pertenecen a la misma familia, o al mismo grupo o categoría prototípica, se parte de la semejanza percibida de las características que los definen, y se explica como reflejo del conocimiento

semántico poseído por los sujetos que emiten los juicios. Entre los modelos que explican dichos juicios está el de los aspectos. En éste se comparan o aparejan los aspectos que denotan antecedentes típicos (eventos y su evaluación) y respuestas constitutivas (acciones y tendencias a la acción, conductas expresivas, cambios fisiológicos) de síndromes emocionales, y posiblemente también, intentos de control personal típicos. El proceso de comparación que subyace a los juicios de la semejanza entre las emociones deriva en dos aproximaciones de juicio de similitud: la técnica del contraste y la de razón, que involucran hacer un cálculo del número de aspectos distintivos o comunes, respecto al total de ellos, respectivamente, (Schimmack y Reisenzein, 1997). Esta aproximación es la favorecida por los teóricos de los prototipos emocionales (Sharpsteen, 1991 y 1993) o de las familias de las emociones (Ortony, Clore y Collins, 1988/1996).

Averill (1980) señala que para distinguir tres emociones muy relacionadas como son el enojo, los celos y la envidia, se tiene que poner atención en el objeto que está siendo evaluado, porque la misma respuesta puede estar involucrada en los tres casos (pegarle a alguien, elevación de la presión arterial, desprecio). Sin embargo, si el sujeto cree que otra persona le ha cometido una injusticia, la respuesta se puede atribuir al enojo; si cree que la otra persona tiene algo (obtenido quizá de manera legítima) que de otra manera sería de ella, la respuesta se puede clasificar como celos; y si el individuo simplemente ve a la otra persona como en una posición más favorable que él, la respuesta puede identificarse como envidia. En este caso, el síndrome emocional y el papel que se juega, puede ser muy parecido, y las diferencias estarían dadas por el aspecto de la situación a la que se está atendiendo, lo cual favorecería su posible confusión.

Ortony, Clore y Collins (1988/1996) establecen que tanto los celos como la envidia, pertenecen al grupo de emociones que se refieren a la fortuna de los demás, emociones negativas dirigidas hacia la buena fortuna de los otros: son las emociones de resentimiento.

Las respuestas y tendencias a la respuesta que se dan frente a la evaluación de una situación como provocadora de celos, por ejemplo, son muy diversas: sentimientos, comportamientos y cogniciones. Pero las categorías emocionales son conjuntos difusos (Fehr y Russell, 1984) y algunas respuestas pueden ser idiosincráticas, no típicas de ningún dominio emocional, o pueden estar relacionadas con más de un dominio.

D. Amenazan a la autoestima

Owsley (1981) manifiesta que el progreso de los celos procede de un sí mismo o *self* vacío que se enfrenta a un objeto completamente valioso y a un rival totalmente desarrollado hasta una posición donde el objeto se vuelve cuestionable y se degrada al rival. El sujeto, al percatarse que el rival es superior a él en alguna forma, y si además es una persona insegura, con autoestima baja, sentirá celos al verse amenazado. Los celos involucran competencia, pero no es una competencia general, sino específica. Los celos surgen del deseo de ser favorecido en alguna

forma y en la creencia —o sospecha o temor— de no serlo. La elección de alguien más en lugar del sujeto señala una clara preferencia por el otro. En la envidia la preocupación central es la inferioridad del sujeto, inferioridad que es interpretada por el individuo como la derrota en una cierta competencia; la existencia de diferencias percibidas por el agente es de importancia crucial en la envidia. Ambas actitudes emocionales se relacionan con una pérdida o disminución de autoestima: los celos y la envidia surgen cuando el valor propio de la persona se ve amenazado por alguien en un área que es de particular importancia para la definición propia de esa persona, coincidiendo así con autores como Salovey y Rodin (1989), y White (1981).

Tanto los celos como la envidia amenazan la autoestima (White y Mullen, 1991), en el caso de la envidia las posesiones del otro hacen que envidioso se sienta menos, y en el caso de los celos, la preferencia por el rival hacen que el celoso se pueda sentir inferior, o por lo menos, no preferido.

Ben-Zeev (1990) indica que los celos y la envidia parecen involucrar una actitud emocional similar en tanto que ambas expresan el deseo de algo que es importante para la definición propia del sujeto siendo por lo tanto semejante su caracterización. Ambas se refieren a un cambio en lo que uno tiene: ya sea un deseo de tener (se refiere a algo que uno no tiene) en el caso de la envidia, o el temor a perder (algo que uno tiene) en el caso de los celos, viéndose así, afectada la autoestima.

Parrott (1991) señala que los resultados en su estudio en conjunto, parecen indicar que en ambos casos, celos y envidia, se da una amenaza a la autoestima, pero por dos vías diferentes: en el caso de la envidia la evaluación propia lleva a sentirse insatisfecho con uno mismo, mientras que en el caso de los celos, la valuación reflejada por el otro lleva a la falta de seguridad y confianza.

E. Ocurren en la misma situación emocional

Ambas emociones pueden presentarse en la misma situación emocional, al mismo tiempo o en secuencia, una después de la otra con un intervalo pequeño entre ellas. Existen casos o situaciones difícilmente clasificables como envidia o celos porque parecen compartir elementos de ambas. Si se parte de una concepción prototípica en la que la membresía de un elemento en la categoría está determinada por el grado de semejanza que guarde con el mejor ejemplo de la misma, no existen límites claramente definidos que separen a los miembros de los no miembros, y por lo tanto es probable encontrar casos limítrofes de celos y envidia. Como ejemplo se pueden citar al de los amantes, donde se puede sentir envidia y celos al mismo tiempo. Otros tipos limítrofe serían los celos profesionales, la rivalidad entre hermanos, o situaciones en las cuales se teme perder la posibilidad de tener algo (Ben-Zeev, 1990).

Schimmack y Reizenzein, (1997) proponen un modelo episódico que explica la similitud de los conceptos emocionales: las emociones que de acuerdo

al sujeto tienden a ocurrir juntas (o que se siguen muy cercanamente en el tiempo) se juzgan como similares, mientras que aquellas que no ocurren juntas con frecuencia o que se excluyen una a la otra, se juzgan como diferentes.

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

F. Ambigüedad lingüística

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

Owesly (1981) manifiesta que el concepto de celos se utiliza de manera intercambiable con los de otras emociones, como por ejemplo la envidia, el resentimiento y el odio, pero se le confunde con mucha más frecuencia con la envidia. Etchegoyen, López y Rabin (1987) indican que en ocasiones, diferentes autores dicen envidia cuando en realidad los involucrados son la codicia, la autoestima o los celos. Bers y Rodin (1984), Salovey y Rodin (1984) y Tesser y Collins (1988), emplearon los conceptos de celos y envidia de manera intercambiable y los sujetos legos que participaron en el piloteo de sus instrumentos iniciales también lo hicieron.

Pines (1998) señala que en el lenguaje coloquial o común se da una confusión entre lo que son los celos y lo que es la envidia. En algunos idiomas como el inglés, la palabra celos se puede usar y se usa indistintamente para referirse a los celos o a la envidia, mientras que la palabra envidia es relativamente menos ambigua (Smith, Kim y Parrot, 1988).

G. Connotación moral indeseable

Otra razón que explica el uso indistinto de los conceptos de celos y envidia es que se prefiere usar la palabra celos para referirse a la envidia por las connotaciones morales desagradables de la segunda (Parrott y Smith, 1993).

La gente tiende a confundir a la envidia con los celos por que la envidia tiene una connotación más negativa, se percibe como menos mitigada por el amor que los celos (Joseph, 1986); mientras que los celos son una respuesta a la

amenaza que sufre una relación amorosa, la envidia es una expresión de hostilidad hacia la persona que se percibe como superior, y un deseo no sólo de poseer esa ventaja, sino en casos extremos, de destruir a ese ser superior (Pines, 1998).

2.6.1 Diferencias entre celos y envidia

Para Farrell (1980), en el caso de la envidia el protagonista se molesta porque el otro tiene algo que desea, pero en el caso de los celos, lo que molesta es que el otro tiene algo que el protagonista desea, y que eso que tiene le ha sido dado por alguien que es importante para el protagonista y el protagonista lo desea para él. En el caso de la envidia sólo hay dos personas, y lo que tiene la otra no lo tiene el protagonista. En el caso de los celos, están el protagonista, la persona especial para el protagonista y el otro que recibe algo de la persona especial y que el protagonista desea para sí. Los celos son, por lo tanto, un cierto tipo de respuesta ante la amenaza de o la posibilidad de que se atente contra el *status* de la persona. Es una amenaza en contra de sus posesiones, si considera a su pareja como objeto valorado; posesión en el sentido de que como objetos le pertenecen y por lo tanto los puede regular y controlar. En el caso particular de los celos, el celoso es una persona que tiene la capacidad de escoger, favorecer a otro (el rival) en lugar de al celoso.

Salovey y Rodin (1986) encontraron que los celos producen reacciones de enojo y de tristeza más intensas que la envidia; en la situación de celos, al rival se le percibe de manera menos favorable que al envidiado; y contrario a lo esperado, los celos eran calificados como más injustos que en las situaciones de comparación social o envidia; y con los resultados de la escala factorial encontraron que en las situaciones de celos los sujetos se sintieron más negativos, percibían al otro de manera menos favorable que en la situación de envidia.

Taylor (1988) hace notar que a pesar de que los celos y la envidia comparten algunos aspectos, son emociones diferentes. La persona que siente envidia se ve a sí misma como siendo privada en comparación con otro que en un aspecto relevante está en mejor posición que ella, y deseará eliminar la discrepancia entre ella y el otro, deseará de alguna manera mejorar su posición. La percepción de la mejor posición del otro sirve para dirigir los pensamientos de la persona hacia sus propias deficiencias y quizá hacia otros pensamientos relacionados con tratar de mejorar su posición.

Wreen (1989) indica que los celos y la envidia son diferentes entre sí por que el primero es un asunto de tres partes y el segundo de dos.

Parrott (1991) manifiesta que diferentes autores (por ejemplo Neu, 1980 y Taylor, 1988) han planteado que los celos y la envidia son dos emociones

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

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

Los autores encontraron diferencias estadísticamente significativas ($p < 0.10^{54}$) que interpretaron como diferencias cualitativas en la evaluación de las emociones en cuestión. La envidia provoca reacciones de sentimientos de inferioridad, deseo, resentimiento y motivación para mejorar, ser tratado injustamente por la vida, frustración, amargura, desear lo que otros tienen, desaprobación si los otros supieran lo que estaban sintiendo, vergüenza de admitir sentir envidia, es algo pecaminoso, y negación de sentir envidia; la culpa por sentir mala voluntad hacia los otros y la creencia de que los sentimientos propios son injustificados fueron también más intensos para la envidia. Los celos se caracterizaron por una mayor magnitud de sentimientos de desconfianza, temor a la pérdida, amenaza, rechazo preocupación, suspicacia, traición, soledad, incertidumbre, sentirse degradado, consciente de sí mismo, dudas acerca de sí mismo y angustia, resultados que corresponden a las definiciones tradicionales.

Pines (1998) señala que existe una diferencia psicológica muy clara entre los celos y la envidia, concordando con lo que señalan otros autores como Anderson (1987), Haslam y Bornstein (1996), Hupka *et al* (1985), Kreeger (1992), Parrott (1991), Parrott y Smith (1993), Salovey (1991), Salovey y Rodin (1986, 1991), Salovey y Rothman (1991). La envidia involucra a dos personas: la persona envidiosa quiere algo que le pertenece a otra y no quiere que la otra persona

⁵⁴ Por lo general se aceptarían diferencias cuya $p = 0 < 0.05$

tenga. Los celos involucran a tres: la persona celosa responde a una amenaza de una relación valorada propiciada por un tercero.

Ben-Zeev (1990) compara las emociones o actitudes emocionales de celos y de envidia utilizando sus tres perspectivas de análisis de la siguiente manera:

1. Caracterización general

Envidia: la actitud emocional de desear tener lo que otra persona tiene y que es importante para la autodefinición del sujeto

Celos: la actitud emocional de desear no perder (típicamente) una relación humana favorable, que es importante para la definición propia del sujeto ante otra persona

2. Objeto emocional

Envidia: un agente que tiene algo que le falta al sujeto

Celos: dos entidades, la pareja y el rival

3. Foco de atención

Envidia: la posición comparativamente inferior del sujeto

Celos: el *status* del sujeto y la existencia continuada de una relación favorable

4. Creencias

Envidia: la creencia de que el objeto disfruta de la buena fortuna; la percepción de amenaza de la posición social del sujeto; la creencia de que en algún aspecto importante, el objeto es superior al sujeto; y la creencia de que la situación del sujeto es injusta

Celos: la creencia de que la pareja puede formar una relación favorable con alguien más; la percepción de amenaza a la posición favorable y a la autoestima del sujeto; la creencia de que la relación pareja - rival está en conflicto con la del sujeto - pareja; y la creencia de que la posición favorable del sujeto es justa

5. Deseos

Envidia: el deseo de que el objeto pierda su superioridad comparativa; y el deseo del alivio del sujeto (al abolir la inferioridad comparativa del sujeto)

Celos: el deseo de vengarse de la pareja y del rival; y el deseo del alivio del sujeto (al demostrar que las sospechas son infundadas)

6. *Trenzado emocional*

Envidia: tristeza por el éxito del objeto; enojo con la posición inferior del sujeto; la esperanza de lograr la posición del objeto; y la admiración del objeto

Celos: tristeza sobre el posible éxito del rival; vergüenza de la posible pérdida; temor de perder la relación favorable; y enojo, hostilidad, resentimiento y suspicacia hacia la pareja o el rival.

Ben-Zeev (1990) señala que la diferencia entre celos y envidia es que los celos se asocian con una relación humana favorable mientras que la envidia carece de esta restricción, ya que puede surgir de cualquiera o muchos factores y no sólo de la pérdida de una relación humana. Sin embargo, los celos se refieren típicamente a la más dolorosa y competitiva de las pérdidas: la pérdida de una relación personal favorable que involucra la preferencia de la pareja del sujeto (o alguien muy cercanamente relacionado con él) ante otra persona en lugar del sujeto, haciendo que los celos sean más personales y vulnerables, más dirigidos a lastimar la autoestima del sujeto. La envidia se dirige típicamente a una persona que tiene un atributo personal particular, una cierta cosa, o una cierta posición de la que carece el envidioso y que le gustaría tener, siendo en este sentido muy general. Aunque se envidien las características, posesiones o posiciones particulares que alguien tiene, por lo general no le importa al sujeto adquirir aquello que envidia de alguna manera diferente. El envidioso no envidia a una persona en particular sino a muchas personas

En contraste con los celos, la envidia involucra dos entidades mientras que los celos involucra a tres. El objeto de los celos son típicamente dos personas: el objeto emocional primario es la pareja (o la persona cercana al sujeto); el objeto secundario es el rival (que puede ser imaginario, real y hasta conocido), y esta relación particular es de especial y específica importancia, ya que los objetos de los celos no son intercambiables y no se pueden compartir, cuando que en la envidia sí se pueden intercambiar. Los celos son más personales, y se dirigen por lo general a pocas personas, mientras que la envidia aunque también se dirige a personas específicas el foco de atención del sujeto no es la persona sino la posición inferior del sujeto, involucrando una comparación constante con los demás y una preocupación sobre la posición inferior y desigual del sujeto. Esta inferioridad del sujeto puede referirse a un aspecto peculiar de inferioridad; el envidioso no se considera una persona inferior en lo general. El foco de atención de los celos es el status del sujeto y la existencia continuada de una relación favorable, con frecuencia exclusiva. Los celos se refieren a la exclusividad, la envidia a la iniquidad o desigualdad (Ben-Zeev, 1990).

Los celos presuponen rivalidad personal: alguien más puede obtener lo que yo tengo; mientras que en la envidia el foco de preocupación es la inferioridad comparativa del sujeto que depende de la competencia entre dos personas, y no tiene que referirse a algo en particular, y no necesariamente se da dentro del contexto de una rivalidad personal. La pérdida asociada a los celos sexuales se

describe como una pérdida de atención o amor, o de exclusividad, o por lo menos de una relación favorable; y aunque la atención y el amor no necesariamente son un juego de todo o nada, la exclusividad sí lo es. La tendencia a compararse con los otros es más central en la envidia, ya que ésta tiene un carácter más social, en el que se emplea un simple cálculo de lo que el sujeto tiene en comparación con otros (un cálculo cuasi - económico semejante a la lógica psicológica de Abelson y Rosenberg, 1958⁵⁵, en su teoría de la formación y cambio de actitudes) (Ben-Zeev, 1990).

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

Por último, en lo que se refiere a los deseos asociados a las emociones, se tiene que en el caso de la envidia el sujeto desea que el objeto pierda su superioridad mientras que en los celos, el sujeto desea "quedar a mano" con la pareja y el rival; y otro deseo es el de sentir alivio: el envidioso lo logra mejorando su situación relativa, y el celoso lo logra demostrando que sus sospechas eran infundadas (Ben-Zeev, 1990)

Por lo que se refiere al trenzado o entramado emocional asociado a los celos y la envidia, se tiene que la evaluación negativa de la situación de envidia se

⁵⁵ La lógica psicológica es la que se utiliza cuando un individuo se siente motivado a pensar en los elementos cognoscitivos de su campo conceptual, y es la que lo guía por medio de reglas psicológicas. Estas reglas permiten que un individuo descubra nuevas oraciones simbólicas al combinar dos oraciones anteriores con un elemento común, y no necesariamente siguen la lógica común. Por ejemplo: India se opone a la política exterior americana hacia el lejano oriente. La política exterior americana hacia el lejano oriente está dirigida en contra del comunismo. Por lo tanto India está a favor del comunismo.

expresa como descontento con la inferioridad del sujeto, y en los celos como vergüenza ante la posible pérdida de superioridad; el celoso también puede tener el sentimiento de rechazo y aislamiento, así como la emoción de temor de perder la relación valorada. En lo que se refiere a la evaluación del objeto, en el caso de la envidia existe la admiración, de la cual pueden existir diversos tipos (explícita o implícita, parcial o completa, superficial o profunda). La presencia de la admiración en la envidia hace que esta emoción sea ambigua, pero lo es menos que los celos. A veces la envidia se asocia con sentir lástima por uno mismo, indicando así la imposibilidad que tiene el sujeto de alterar la situación en la que se encuentra. Los celos son más rencorosos y agresivos porque son de naturaleza más personal y es más difícil soportar la pérdida de algo que se tienen que no ganar algo que nunca se ha tenido. (Ben-Zeev, 1990). También es cierto que la pérdida potencial en las situaciones de celos se interpreta frecuentemente como manifestando una falla personal del sujeto, mientras que en el caso de la envidia el sentimiento de inferioridad se interpreta como algo que está más allá del control del sujeto, haciendo que los celos se sientan de manera más intensa que la envidia (Salovey y Rodin, 1989).

De alguna manera, la envidia es similar al odio, cuya evaluación negativa típicamente se refiere a la persona en su totalidad, mientras que los celos se parecen al enojo, cuya evaluación negativa típicamente se refiere a un aspecto conductual peculiar de cierta persona. Al igual que el odio, la envidia es una actitud duradera, mientras que los celos, al igual que el enojo, son con frecuencia una respuesta emocional transitoria que surge de ofensas dirigidas a uno mismo y dirigidas a personas específicas⁵⁶.

Por lo que se refiere a la proximidad psicológica y su relación con la intensidad con la que se sienten celos y envidia, Ben-Zeev (1990) establece que la envidia se dirige hacia aquellas personas que son iguales a nosotros o se nos parecen. Esto hace que se sienta envidia más intensa en los casos en los que existe una desigualdad mínima por la facilidad con la que se puede pensar en "estar en los zapatos del otro". Cuando no existe la proximidad es menos probable que surja la comparación y existe menor predisposición a sentirse inferior. Cuando existe proximidad⁵⁷, el elemento de lo posible se vuelve más dominante y la probabilidad de que surja la envidia incrementa, así como su intensidad. En el caso de los celos la distancia sujeto - objeto es un factor relacionado con su surgimiento: cuando la distancia es grande es poco probable que surjan los celos, y si surgen, serán poco intensos; sin embargo, otros autores (Hupka y Eschett, 1988; Mikulincer, Bizman y Aizenberg, 1989), señalan que en una situación de celos, se sienten en menor medida si el rival es una persona conocida para el

⁵⁶ En este caso el autor está hablando de la envidia como rasgo o disposición de personalidad o carácter, y de los celos como emoción o estado

⁵⁷ La proximidad tiene dos componentes: a) antecedentes semejantes (educación, edad, lugar, tiempo, y oportunidades) y b) situación similar dada (por ejemplo status y encuentros frecuentes).

sujeto y más cuando es un desconocido e inferior al sujeto en alguna área importante para su definición personal.

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

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

2.7 Técnicas de Investigación de Emociones en General y de los Celos y Envidia en Particular

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

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

Diener (1999), Diener, Smith y Fujita, (1995), Russell y Feldman Barrett (1999), sugieren que para estudiar las emociones se debe evaluar el comportamiento hacia la situación, incluyendo los objetos u otras personas incluidas, así como los eventos que suceden, la cognición o interpretación de los mismos, las atribuciones que se realizan acerca de los agentes o provocadores del episodio emocional, y la experiencia de la persona que las está sintiendo, por medio de diversas técnicas para tener una idea completa de la emoción sentida y de su estructura.

Ortony, Clore y Collins (1988/1996) plantean que existen cuatro tipos de evidencia a los que se puede apelar al tratar de entender las emociones. El primero es el *lenguaje* de las emociones; no todos los tipos emocionales diferentes necesariamente tienen asociados palabras en una lengua particular, y no todas las palabras emocionales que se refieren a las emociones en una lengua particular necesariamente se refieren a emociones diferentes. El segundo tipo de evidencia es la recogida por los *auto reportes* de la experiencia emocional. La evidencia proporcionada por los sujetos se acepta como válida en virtud de que las emociones son experiencias subjetivas, y las personas que las experimentan tienen acceso directo a ellas. En ocasiones se evalúa la emoción reportada por otros; estas evaluaciones están invariablemente basadas en las propias

intuiciones acerca de las condiciones bajo las cuales pueden y normalmente surgen las diferentes emociones. Un tercer tipo es la evidencia *conductual*. Se considera a la conducta como una respuesta a un estado emocional, en conjunción a un evento iniciador particular, a diferencia de por ejemplo Frijda (1986), quien considera a las tendencias a la acción como parte de la experiencia emocional total. El cuarto tipo de evidencia es la *fisiológica*. Ésta, aunque es indiscutiblemente importante, arroja poca luz sobre los componentes cognoscitivos de las emociones.

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

Si se tuvieran que clasificar las técnicas de investigación de manera inicial y muy general, se puede decir que existen dos aproximaciones básicas: los estudios experimentales de laboratorio y campo por un lado, y los estudios cuasi-experimentales (Campbell y Stanley, 1963) de campo por el otro. Dentro del primer tipo caben todos aquellos llevados a cabo en situaciones experimentales controladas, donde se produce (al sujeto le sucede algo) o manipula (se controla la forma de presentación, y duración, por ejemplo, de los estímulos emocionales) a la variable independiente y se registra la dependiente (el registro puede ser conductual, fisiológico, o de auto-reporte). En el segundo, se pide a los sujetos en una situación menos controlada, que realice una serie de tareas (imaginar, recordar, ponerse en el lugar de, leer historias, contestar cuestionarios) que corresponden a la manipulación de la variable independiente, y las respuestas que dan ante tales tareas, corresponderían a la variable dependiente. En cualquier caso, casi nunca se tienen estudios sólo del primer o del segundo tipo; casi siempre se dan combinaciones, en virtud de la complejidad del fenómeno estudiado.

Con base a lo anteriormente señalado, se procederá a presentar algunas⁵⁸ de las diversas técnicas con una breve explicación de su fundamentación teórica, una descripción, también breve, de los procedimientos que las constituyen, y un listado de autores que las han empleado en diferentes estudios reportados en la bibliografía especializada.

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

⁵⁸ No se presentarán las técnicas de registro fisiológicos, ni las conductuales; se pone énfasis en las empleadas dentro de la aproximación cognoscitiva

Auto - Reportes

Los auto - reportes consisten en todas aquellas respuestas que el sujeto proporciona, por lo general de manera escrita, ante preguntas de diferente índole que le hace el investigador. Puede contestar cuestionarios, inventarios o escalas. Por lo general son de tipo Likert (1976) (cinco intervalos de respuesta, anclados⁵⁹ todos y cada uno de ellos), tipo diferencial semántico (1957) o de clasificación con un número mayor de intervalos; pueden tener un ancla central, lateral o bipolar.

Las anclas pueden referirse a dimensiones evaluativas situacionales como las planteadas por Ellsworth y Smith (1988); Roseman (1991), Scherer, Wallbott y Summerfield (1986); Smith y Ellsworth (1985 y 1987) y Wallbott y Scherer (1986); adjetivos, adverbios, conceptos en general (nombres de emociones) o frases descriptivas (por ejemplo: de acuerdo, mucho, casi nunca).

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

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

La justificación de su utilización en la investigación de las emociones es que éstas son adecuadas en virtud de que las emociones son experiencias subjetivas, y las personas que las experimentan tienen acceso directo a ellas, y si se evalúa la emoción reportada por otros, estas evaluaciones están invariablemente basadas en las propias intuiciones acerca de las condiciones bajo las cuales pueden y normalmente surgen las diferentes emociones (Ortony, Clore y Collins, 1988/1996): sigue siendo una opción viable para evaluar ciertos eventos no observables, ya que en ocasiones es imposible observar de manera directa lo que hizo el sujeto, sobre todo si se le interroga sobre cuestiones del pasado (Davis, 1987).

Entre los investigadores que han utilizado el auto - reporte en sus estudios están: Bers y Rodin (1984), Bringle (1991), Bryson (1977), Buss, Larsen, Westen y Semmelroth (1992), Buunk, Angleitner, Oubaid y Buss (1996), Davis (1987), DeSteno y Salovey (1996a y b), Ellsworth y Smith (1988), Frijda (1987), Greenberg y Pyszczynski (1985), Hupka (1984), Mikulincer, Bizman y Aizenberg (1989), Parrott (1991), Pines (1998), Roseman (1991), Russell y Feldman Barrett (1999), Scherer, Wallbott y Summerfield (1986), Smith (1991), Smith y Ellsworth (1985 y

⁵⁹ Un ancla es una palabra que describe lo que significa cada uno de los intervalos de respuesta, o la parte central del continuo, o uno de sus extremos o ambos, y sirve de referencia para que el sujeto conteste de acuerdo a las instrucciones que le hayan dado.

1987), Smith, Leffingwell y Ptacek (1999), Tesser y Collins, 1988), Wallbott y Scherer (1986), Zammuner y Frijda (1994).

A pesar del amplísimo uso de los auto – reportes, se debe tomar en consideración que la correspondencia que existe entre lo que se sintió en la situación de celos, o cuando se recuerda el evento, y lo que se reporta no necesariamente es idéntico, pues las respuestas se pueden ver influidas o modificadas por diversas razones. Entre ellas se tienen: el auto alabarse, los prejuicios defensivos, la incertidumbre acerca de la interpretación que los sujetos hacen de las preguntas de los cuestionarios, las predisposiciones a responder tales como la deseabilidad social, la aquiescencia y las respuestas extremas; la codificación incompleta o fallida del evento, la pérdida de la memoria por el simple paso del tiempo y los recuerdos distorsionados. Sin embargo, siguen siendo una fuente importantísima de información para el investigador (Davis, 1999).

Zammuner y Frijda (1994) se plantearon la posibilidad de que existieran discrepancias entre las emociones que se sienten y las que uno comparte haber sentido con otras personas; es decir, cuando se comparte o se reporta lo que se sintió, se hace diciendo exactamente lo que se sintió, empleando las mismas palabras, o se utilizan etiquetas o palabras emocionales ligeramente o muy diferentes a las inicialmente sentidas. La discrepancia potencial (negación, disminución, agrandamiento) entre lo que se siente y lo que se comunica puede deberse a varias razones: a) existen normas socialmente basadas que definen la deseabilidad y propiedad (social y contextual) de su manifestación, comunicación, etc. (Hoechschild, 1979; Carrera, Zammuner y Colodrón, 1994); b) pueden ser resultado de la habilidad que se tenga en las competencias emocionales (Lewis y Saarni, 1985); c) distintividad o prominencia de los diferentes aspectos de la estructura emocional a los que se está accediendo o poniendo atención (Zammuner y Frijda, 1994); d) cuáles etiquetas tienen las implicaciones (sociales y personales) más favorables o menos desfavorables (Frijda y Zammuner, 1992); e) diferencias sexuales: en general, las mujeres son más expresivas (Kring y Gordon, 1998).

Experimentos de Laboratorio

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

Independientemente de lo antes señalado, algunos autores prefieren los métodos experimentales tradicionales, y llevan a cabo experimentos de laboratorio con humanos (Buss, Larsen, Westen y Semmelroth, 1992; Buunk, Angleitner, Oubaid y Buss, 1996; DeSteno y Salovey, 1996a y b; Philippot, 1993; Strachan y Dutton, 1992).

Entre los investigadores que han preferido el presentar diapositivas o películas en las que se ven situaciones o eventos emocionales, antes los cuales los sujetos habrán de responder, están los siguientes: Ekman, Friesen y Ancoli, (1980), King (1998), Kring y Gordon (1998), Lang, Bradley y Cuthbert (1990).

La memoria autobiográfica es un tipo específico de memoria episódica que se refiere al recuerdo de experiencias que el sujeto ha tenido en su vida que se supone son importantes, y conforman lo que Davis (1999) denomina la historia personal; las memorias de los eventos se pueden conceptualizar como representaciones internas que incluyen una gran constelación de descriptores de los eventos: sentimientos, atributos, propiedades, y secuencias causales de escenas, y se ha visto que cuando se le pide a alguien que recuerde experiencias pasadas de su vida, la mayoría de las experiencias que se recuerdan son de naturaleza emocional (Davis, 1987). Esto ha contribuido a la utilización de la técnica de recordar situaciones o eventos emocionales para estudiar emociones particulares. Por lo general se le pide a los sujetos que describan de manera breve una experiencia, situación o evento en la que se haya sentido una emoción en particular, y posteriormente se le hacen preguntas más o menos específicas respecto a dicha situación o evento.

Los modelos asociativos (Bower, 1991) describen a las emociones como ínter construidas dentro de una red semántica de asociaciones con pensamientos, imágenes, experiencias emocionales previas, y elementos de la respuesta emocional en sí misma, por lo que se puede solicitar a los sujetos que recuerden eventos, que revivan emociones pasadas, o que reporten lo que se les viene a la mente cuando se enfrentan a un concepto o palabra emocional (Rosenberg, 1998). Pensar en eventos asociados a las emociones permite re-evocar la emoción puesto que los nodos emocionales se conectan con aspectos múltiples de la respuesta emocional, así como con los recuerdos de los eventos que se han asociado a esas emociones, de acuerdo con los modelos jerárquicos de redes de emociones (Rosenberg, 1998). Todas son técnicas descriptivas que permiten que el sujeto esté cerca del fenómeno de interés (Gross, 1998).

Sharpsteen (1991) señala que cuando los sujetos tienen que percibir o recordar episodios emocionales de celos, no necesariamente son las propiedades de la situación las que guían las respuestas de los individuos, sino sus ideas o prototipos relacionados con esas situaciones. Se reportan resultados semejantes cuando se usan las técnicas de simulación de predicamentos o eventos propiciadores de emociones y cuando se le pide a los sujetos que recuerden incidentes críticos durante los cuales hayan sentido la emoción en particular (Weiner, Russell y Lerman, 1979).

La técnica de reconstruir, recordar o describir situaciones o eventos emocionales típicos, propios o de otros, llamada técnica del incidente crítico por Tesser y Collins (1988), ha sido utilizada por investigadores como: Davis (1999), Mikulincer, Bizman y Aizenberg (1989), Scherer, Wallbott y Summerfield (1986), Sharpsteen (1991), Smith (1991), Wallbott y Scherer (1986), Weiner, Russell y Lerman (1979⁶⁰), Zammuner y Frijda (1994)

Entre los investigadores que han utilizado la técnica de imaginarse experiencias emocionales de protagonistas de historias, o conversaciones entre el protagonista y otra persona, están: Bryson y Wehmeyer (1988)⁶¹, Buss, Larsen, Westen y Semmelroth (1992), Buunk, Angleitner, Oubaid y Buss (1996), DeSteno y Salovey (1996a y b), Ellsworth y Smith (1988), Greenberg y Pyszczynski (1985), Hupka (1984), Izard (1971), Levenson, Ekman y Friesen, (1990), Plutchick (1980), Smith y Ellsworth (1985 y 1987), y Zammuner y Frijda, (1994).

Jugar papeles

Esta técnica consiste principalmente en ponerse en el lugar del otro. Ese otro por lo general es el protagonista de los personajes que se presentan en una diapositiva, escena de película, en las situaciones o eventos imaginados, incidente crítico, historia o viñeta. Esta técnica permite dos cuestiones: a) alejar de la situación al sujeto, en el sentido de que al ponerse en el lugar del otro puede pensar o sentir que lo que diga o responda no necesariamente representa su punto de vista, y b) le permite al sujeto representar el síndrome emocional⁶² correspondiente, y a través del proceso de identificación⁶³, proporcionará la información solicitada por el investigador. Entre los investigadores que han empleado esta técnica están: Bers y Rodin (1984), Greenberg y Pyszczynski (1985), Hupka (1984), Hupka y Eshet (1988), King, 1998, Lewis y Saarni, 1985, Rippere, 1977, Roseman (1991), Smith (1991), y Zammuner y Frijda, (1994).

Viñetas o historias

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

En 1999 Oatley establece la relación que existe entre la ficción y la simulación, puesto que la ficción puede explicarse a través del proceso cognoscitivo común de la inferencia a partir de evidencia incompleta, y que tanto la

⁶⁰ Este autor encontró que los resultados son muy semejantes cuando se usan técnicas de simulación de predicamentos o eventos propiciadores de emociones (diapositivas o escenas de películas) y cuando se le pide a los sujetos que recuerden incidentes críticos durante los cuales hayan sentido una emoción en particular.

⁶¹ En Sharpsteen y Kirkpatrick, 1997

⁶² Como lo llama Averill, 1980

⁶³ De acuerdo a lo que señala Oatley, 1996

ficción como la comprensión verídica se basan en una construcción esquemática de las situaciones. La psicología moderna como ciencia se ha aliado con sólo un tipo de verdad: la verdad como correspondencia empírica, verdad que es necesaria pero no suficiente, sin embargo, la psicología para realmente serlo, debe considerar otros dos tipos de verdad: la verdad como coherencia dentro de estructuras complejas, y la verdad como relevancia personal.

Brunner (1986⁶⁴) argumentó que la narrativa es el modo de pensar en el que los seres humanos con metas conciben planes que se enfrentan con vicisitudes que provocan emociones, y Oatley agrega que la narrativa ficción es aquel modo de pensamiento acerca de lo que es posible para los seres humanos, en la que los protagonistas al encontrarse con estas vicisitudes, experimentan emociones. Una narrativa ficción típica está basada en el siguiente esquema: agente con metas y un plan que típicamente involucra a otros agentes → vicisitud → emoción.

Oatley (1999) plantea que la ficción es un tipo de simulación que sirve como una forma de verdad de coherencia y puede servir como una verdad personal y dar lugar a la comprensión o entendimiento (*"insight"*). Además, tiene otra función, proporciona maneras de enfrentar las intensas emociones que pueden producir las adversidades sociales.

Las emociones son importantes en la ficción porque surgen de las vicisitudes de la vida, producidas por acciones cuyos resultados son impredecibles, monopolizan la atención, y hacen que el sujeto se concentre en esos aspectos: pueden también señalar metas y preocupaciones de las que el individuo no se daba cuenta. Existen diversas maneras en las que la ficción puede provocar estados emocionales (Oatley, 1994⁶⁵): resaltar y *defamiliarizar*⁶⁶. Es decir, ciertas frases o pasajes pueden parecerle nuevos al sujeto, y aunque hagan referencia a algo familiar, capturan la atención del lector y lo pueden llevar a ver las cosas de manera diferente.

Entre los métodos que demuestran que cuando los individuos leen algo ocurren emociones específicas, está el de la retrospección auto – inducida desarrollada por Larsen y Seilman (1988⁶⁷), quienes demostraron que las memorias evocadas señalaban compromisos personales de los lectores con los argumentos de la historia, y con las emociones. En otro estudio Oatley (1996) encontró que los cuentos cortos por lo general producen emociones en los lectores, razón por la cual muchos investigadores ahora emplean esta técnica o derivaciones de la misma en los diferentes experimentos de laboratorio que llevan a cabo. Se han identificado por lo menos tres procesos psicológicos distintos que llevan al lector a experimentar emociones específicas en las obras de ficción:

⁶⁴ En Oatley, 1999

⁶⁵ En Oatley, 1999

⁶⁶ cursivas mías

⁶⁷ En Oatley, 1999

A) Identificación: cuando se lee una historia, la trama se convierte en el procesador de la planeación. El sujeto tiende a identificarse con el protagonista, adopta sus metas y planes. De esta manera, el lector experimenta las emociones como eventos, y los resultados de las acciones se evalúan en relación a las metas del protagonista. Lo más extraordinario es que aunque las metas y los planes son simulados (del protagonista), las emociones no lo son, son del lector mismo.

B) Empatía: el escritor ofrece patrones de eventos del tipo que causan emociones a partir de los cuales el lector atribuye emociones a los personajes de la historia y experimenta emociones empáticas hacia estos personajes.

C) Memoria autobiográfica: una de las funciones de la ficción narrativa es permitir revivir memorias emocionales del pasado autobiográfico, que pudieron haber sido en un momento dado demasiado traumáticas de manera tal que no se reconoce su significado, o que al haberse distanciado de esas experiencias emocionales se pudieron haber llegado a suprimir. La narrativa permite que estas emociones puedan entenderse y asimilarse mediante la lectura.

A pesar de lo señalado anteriormente, existen algunos investigadores que consideran que las viñetas no son técnicas idóneas de investigación por que la diferencia entre la vida real y aquéllas es grande (Parkinson y Manstead, 1993), y porque a veces son perfectamente inductoras de lo que anda buscando el autor (p.e. Smith y Lazaruz, 1993).

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

Entre los investigadores que han empleado esta técnica se encuentran: Bers y Rodin (1984), Hupka (1984), Hupka y Eshet (1988), King, 1998, Roseman (1991), Smith, (1991), Zammuner y Frijda (1994).

2.7.1 Medición Alternativa de las Emociones de Celos y Envidia

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

Se sienten celos cuando se está inseguro de la relación (Sharpsteen y Kirckpatrick, 1977); a menor satisfacción con la relación, más celos (Pines, 1998); a mayor infidelidad (fantaseada o real) más celos proyectivos (Pines, 1998).

Los celos reflejan que la persona es infantil, inmadura, insegura, tiene miedo a ser comparada con otros (en cualquier sentido), que no se puede sostener por sí misma, tiene mala imagen de sí misma y que por lo tanto requiere que otros le aseguren que está bien o en lo correcto, para poderse sentir bien (Farrell, 1980).

En la cultura occidental, las emociones de resentimiento llamadas de mala voluntad (Ortony, Clore y Collins, 1988/1996), como la envidia y los celos, son vistas como de muy mal gusto; a las personas no les gusta reconocer que las experimenta, aunque las sienta, por lo menos de vez en cuando.

Taylor (1988) trata a los celos y a la envidia como vicios, concentrándose en su aspecto central: sus pensamientos y deseos constitutivos tienden a ser destructivos del objeto valorado y por lo tanto hacen que el sujeto se infrinja pérdidas a él mismo, perpetuando y minando su paz o felicidad. Las personas realmente envidiosas son incapaces de la caridad; son malos y rencorosos. En el caso de los celos, la constante anticipación de una amenaza a sus posesiones los vuelve suspicaces y desconfiados.

Si los celos y la envidia se consideran como rasgos de carácter y no como emociones, tienden a ser más generales, no dependen de las circunstancias y son más duraderos, son principalmente disposicionales, y menos intensos que las segundas. En este caso, la evaluación de los celos y la envidia es mucho más negativa, y se consideran disruptivos. A pesar de su prevalencia y su naturalidad, a la mayoría de las personas les disgusta admitir sentir celos y envidia por su reputación moral negativa y por que implican una confesión de la inferioridad inherente del individuo que los siente, aunque sigue siendo más probable describirse como celoso, que como envidioso, porque serlo es una actitud moralmente más justificable, mientras que la inferioridad inherente en la envidia es mucho más obvia (Taylor, 1988).

La envidia es considerada un vicio por excelencia; un pecado mortal. Las razones son, sobre todo en la experiencia de envidia – estado, que se involucran pensamientos hostiles e impulsos destructivos, ya que lo que está en la mente del envidioso es la ventaja comparativa del envidiado que de alguna manera, a los ojos del envidioso, es responsable de su sufrimiento. Por lo tanto, la envidia es un vicio porque implica hostilidad y destrucción dirigida hacia otros; se dice que la envidia destruye hasta aquello que se envidia, y por lo tanto nunca lo alcanzará a tener, llevando esto a la muerte de su alma, por lo cual se considera un pecado mortal (Taylor, 1988).

Si los pensamientos e intenciones del envidioso se tradujeran en acciones, él arruinaría o destruiría el bien envidiado. Esto es cierto en los casos de envidia primitiva, donde la hostilidad dirigida hacia la supuesta fuente de privación necesariamente afecta al bien mismo porque el bien no puede separarse de su fuente. También es cierto en los casos en los que la persona que siente la emoción puede realmente desear que se destruya el bien antes que lo posea el otro: también se tiende a disminuir, devaluar o hacer menos al poseedor del bien envidiado o al bien mismo, para así poder elevar la autoestima (Taylor, 1988).

Agrega la autora que la envidia en su forma sofisticada es una emoción auto – protectora, en el sentido de dirigir sus pensamientos y deseos constitutivos lejos del área de vulnerabilidad y hacia las posesiones del otro y por lo tanto hacia su ventaja comparativa; es una forma de cuidarse de sentir vergüenza y humillación ante las propias carencias, o por lo menos de exponerse ante uno mismo y posiblemente ante los demás. A los ojos del envidioso, el *self* que se tiene que proteger es uno devaluado, defectuoso ya que lo que le falta es algo que puede creerse es un requisito necesario para valer, o para ser valorado ante los demás. De esta manera disfraza lo que es esencialmente incorrecto en él y se salva de una hostilidad dirigida hacia si mismo (Taylor, 1988). Lo anterior conlleva a pensar que será difícil que el envidioso se confiese como tal ante los demás cuando se le pregunte de manera directa.

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

La envidia es agresiva y los celos son protectores. Los celos se experimentan como una amenaza ante la autoestima que puede ser de diferentes tipos (retiro del afecto, atención o devoción por parte de la pareja), lo que lleva al celoso a dudar de si mismo, y esta situación es intolerable porque revela la incapacidad que tiene de retener algo que otro (el rival) considera valorado o valioso. Lo anterior lo hace perder estima a los ojos de los demás (Taylor, 1988), y lo motiva a evitar confesarse celoso ante ellos.

Aunque mejor justificados los celos y las emociones que los acompañan, no por ello dejan de ser un vicio, ya que en el caso típico el bien que se debe proteger es una relación interpersonal; pero el proteger la relación no necesariamente coincide con proteger a la persona, sino proteger la posesión de la persona. Es decir, existe cierto grado de posesividad en un caso de celos, y esto los hace ser un vicio en un sentido análogo al de la envidia, ya que las personas no deben ser tratadas como objetos. Los celos – estado o disposicionales son mejores ejemplos de celos como vicio ya que los celosos tienden a ser posesivos, se acercan a cualquier relación con el deseo de mantener para sí mismos lo que sea que ella pueda ofrecer (Taylor, 1988).

Como los celos y la envidia son vicios, ninguna de las dos debe sentirse, aunque la mayoría de las personas las sienten en algún momento de su vida. Cuando ese es el caso, se trata de resistirse a ellas, disminuir la frecuencia y la severidad de su ocurrencia. Aunque para Nozick (1974)⁶⁸ la envidia es inevitable

⁶⁸ Citado por Taylor (1988)

por que la autoestima se desarrolla con base en la comparación social que se establece con las personas que rodean al sujeto.

Es poco probable que el investigador pueda observar situaciones donde se den este tipo de emociones, a menos que sea bajo condiciones clínicas o psicoterapéuticas, ya que al ser emociones clasificadas como negativas, y una de ellas, la envidia, además es uno de los pecados mortales, se tienden a ocultar, no mostrar en público, y en ocasiones ni siquiera se habla de ellas, o se niegan o minimizan sus efectos para que nadie se entere (Stearns, 1989; White y Devine, 1991).

Los celos como tales son una emoción de rencor y malicia. En ellos se tiene el deseo de que otro u otros dos no disfruten de la consideración especial o del amor. Por ello se ve a los celos como una emoción repulsiva, una emoción que refleja desde el punto de vista moral, el lado feo de la naturaleza humana. El resultado de los deseos, creencias y razones operativas es el enojo; éste sentimiento como tal, es una emoción maligna, se piensa que la gente que lo siente se desacredita, por que el enojo de los celos es el enojo de la malicia frustrada (Wreen, 1989).

Por lo general, la envidia se asume como algo moralmente negativo mientras que los celos tienen alguna justificación moral. Esto se debe a diversas razones: primero, parece que la sociedad condona los celos (particularmente entre los varones) pero no la envidia. Segundo, el celoso desea mantener el *status quo*, aspecto importante para mantener las relaciones humanas, ya que requieren de estabilidad. Tercero, los celos involucran amor y cuidado, que son actitudes positivas. Cuarto, los celos son una respuesta natural ante el deseo de preservar ciertas uniones emocionales. Quinto, como los celos son más intensos, son más dolorosos y difíciles de controlar, lo que hace que la responsabilidad moral del sujeto sea menor (Ben Zeev, 1990).

Si se toma en cuenta su foco de atención, es decir, su aspecto evaluativo esencial, se observa que los celos se centran en la exclusividad, la envidia en un cierto tipo de desigualdad. Como la envidia y los celos deben evitarse desde el punto de vista moral, es difícil decir cuál es moralmente preferible. Aunque existe una creencia común de acuerdo a la cual los celos (o cierto tipo de ellos) son una reacción justificada ante la pérdida de los derechos de un individuo, derechos que no comparte la envidia (Ben-Zeev, 1990).

Clanton y Kosins (1991) señalan que los celos son difíciles de medir por medio de auto reportes, aunque los instrumentos sean muy sutiles, porque están muy asociados a la deseabilidad social, tal y como encontraron en el estudio realizado: a mayor puntaje en la escala de deseabilidad social, menos celos reportaban los sujetos. Por lo que se recomienda no usar la palabra celos en el instrumento, y poner en lugar de qué tan celoso se siente, qué tanto le molesta.

Mullen (1993) señala que los celos han pasado de ser una respuesta socialmente sancionada que se da ante la infidelidad, a ser una patología personal.

Los celos son social y personalmente poco aceptados, son una emoción evaluada de manera negativa (Zammuner y Frijda, 1994).

Es menos probable que la gente muestre sus celos en público o en una relación casual y más probable que lo haga dentro de las relaciones íntimas, en virtud de que es más probable, por un lado, que se provoquen en las relaciones íntimas, y por otro lado porque se consideran socialmente indeseables en esta cultura (Zammuner y Fischer, 1995).

Ellis (1996) señala que las personas celosas se dan cuenta de su extrema inseguridad, sería hostilidad hacia la pareja, bajo nivel de tolerancia a la frustración, una necesidad excesiva de amor, dependencia, apegos obsesivo compulsivos, características que no son agradables de aceptar.

A partir de los setentas, parece que sentir celos es evidencia de un defecto como tener baja autoestima o ser incapaz de confiar en las personas; ya no era algo adecuado para las relaciones, les hacía daño, y por lo tanto se debería de erradicar cualquier traza de celos de la personalidad: no se sienten, no se experimentan, y por lo tanto, no se manifiestan (Pines, 1998).

Cuando se pregunta qué es lo que hace que una persona sea celosa, se encontró que es la inseguridad personal, el temor de quedar mal ante los demás, la debilidad de la relación y el sentirse excluido de algo (Pines, 1998); también se debe a la inseguridad (Mathes et al, 1982) y a la baja autoestima (Sharpsteen, 1995; Steward y Beatty, 1985).

Pines (1998) señala que a los celos se les atribuyen eventos amargos, hostiles y dolorosos como son asesinato, agresión, odio, baja autoestima, depresión, suicidio e intentos de suicidio, violencia doméstica, destrucción de relaciones románticas, problemas maritales y divorcio, como se puede ver en: Adams, (1990), Benezech (1984), Carson y Johnson (1985), Constantine (1976), Delgado y Bond (1993), Docherty y Ellis (1976), Everton y Tate (1990), Finn (1985), Goldney (1977), Laner (1990), Leong et al (1994), y Mathes et al (1985), Mowat (1966), Riggs (1993), Saunders y Hanusa (1986), White y Devine (1991), White y Mullen (1989).

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

3 Objetivos de la Investigación

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

- 1) Conocer los significados de las emociones de celos y envidia en la cultura mexicana, ya que por un lado, existen confusiones y traslapamientos en las definiciones propuestas por diversos autores, y por el otro, el uso indistinto que las personas hacen de ambos conceptos cuando describen lo que sienten ante ciertas situaciones y eventos;
- 2) Determinar si existen celos y envidia románticos, envidia de comparación social y celos relacionales como emociones diferenciadas, estableciendo las dimensiones situacionales asociadas a ciertos eventos, de agencia causal y evaluativas generales, que las distingan;
- 3) Desarrollar instrumentos confiables y válidos que tomen en cuenta que por ser emociones "negativas" se pueden responder de acuerdo a la deseabilidad social y no de acuerdo a lo que realmente se siente

¿Qué significan los conceptos de celos y envidia?

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

La relación entre una emoción y su objeto es tanto lógica como psicológica; para poder descubrir el objeto de una emoción se tiene que examinar el significado del concepto emocional y éste es principalmente cuestión de convención social. Las emociones solamente pueden ser comprendidas como partes de la cultura total (Averill, 1980).

Hupka (1981) señala que la cultura afecta las respuestas a los celos de dos maneras principalmente: a) define si un evento particular puede verse como amenaza o no, lo que incluye designar los eventos que producen celos; especificar cuando se permite percibir una amenaza; y crear las condiciones que disponen a los celos. Y b) proporciona ciertas opciones para responder cuando un evento se define como amenazante.

Posteriormente, el mismo autor (1984) señala que las palabras que hacen referencia a emociones compuestas se refieren a la situación o predicamento en el que se experimentan las emociones primarias. No identifican la cualidad del estado emocional, sino que estas emociones, o las situaciones a las que se

refieren, consisten en un componente estático y otro dinámico. El componente estático incluye el significado denotativo y semántico o simbólico de la emoción compuesta. El significado denotativo o de diccionario de los celos, describe la naturaleza de la relación entre los individuos en el predicamento, sin identificar las emociones experimentadas por los individuos involucrados. El significado semántico o simbólico se refiere al significado cultural de encontrarse en una situación de celos, y reflejará las diferencias culturales. Es este significado semántico el que le da al concepto de celos la propiedad de explicar o justificar el comportamiento instrumental o emocional de las personas involucradas. Este segundo significado influye el tipo de evaluación primaria realizada por los individuos (Lazarus y Lazarus, 1994), así como la medida en que los celos se evalúan como una amenaza a las actitudes que la sociedad o grupo cultural tienen hacia la relación de pareja, la propiedad y el sexo (Hupka y Ryan, 1981⁶⁹).

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

Davis (1986) señala que una situación de celos no es un triángulo sino un cuadrado: el celoso, el celado, el rival y la cultura, y la forma en que se experimentan y expresan los celos reflejan las normas y la estructura social de la cultura o sociedad en la que se vive.

Al hacer un análisis histórico del estudio de las emociones, se observa que su expresión, su manifestación, su comunicación, la intensidad con que se sienten, todo ello ayuda a entender los efectos que la cultura tiene sobre las mismas, y la forma en que ellas han funcionado en el contexto social (Stearns, 1986, 1989).

Ben-Zeev (1990) señala que el marco social es muy importante en las actitudes emocionales de envidia y celos: en el caso de la envidia la posición social inferior del sujeto está determinada por las convenciones sociales comunes, y en el caso de los celos, la exclusividad de las relaciones es con frecuencia una norma social, más fuerte en unas culturas que en otras.

La contribución más importante de la aproximación psicosocial es que los celos son un fenómeno social al mismo tiempo que psicológico; la forma en que las personas responden a los celos en las diferentes culturas prueba que los celos están relacionados con las normas y valores de la cultura en la que se vive, incluyendo la etnicidad, clase, y género (Jacobson y Christensen, 1996).

Los celos no son sólo un fenómeno psicológico, sino también son un fenómeno social, un producto de crecer en cierta cultura, anclado sobre las

⁶⁹ citado por Hupka, 1984

decisiones básicas efectuadas en esa cultura sobre aspectos fundamentales como la sobrevivencia física y el apareamiento. Estas decisiones se integran a las costumbres, moral y leyes de la cultura; definen lo que es valorado en ella y por lo tanto debe ser protegido de una posible pérdida. Las opciones de responder ante los celos tienen que ver con la evaluación que la cultura hace de la ofensa, de la amenaza implicada y de la asignación de la responsabilidad (Pines, 1998).

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

El lenguaje

El mundo experiencial de cualquier ser humano normal está compuesto de una gran cantidad de objetos, eventos, personas, impresiones y emociones diversas, discriminables o diferenciables, dentro de los cuales se mueve. La tarea de adquirir un vocabulario para confrontar al mundo de manera adecuada refleja la importancia de la elaboración de categorías. El categorizar permite la equivalencia entre cosas esencialmente diferentes, y así responder a ellas en términos de membresía de clase más que en términos de su unicidad. El proceso de categorización involucra un acto de invención que una vez dominado permite su empleo para aprendizajes posteriores (Bruner, Goodnow y Austin, 1961).

Los criterios en términos de los cuales se define como equivalentes las clases de objetos del entorno, existen en la naturaleza y son potencialmente discriminables. Tanto la ciencia como el sentido común no descubren las formas en las que se agrupan los objetos del mundo, sino que inventan las agrupaciones. Por lo que puede decirse que el hecho de agrupar objetos como equivalentes obedece a un proceso de codificación y recodificación empleado por el organismo, un organismo que tiene por un lado una historia, y por el otro, necesidades que satisfacer.

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

También se encuentran las categorías marcadas por respuestas definidas afectivamente y no fácilmente disponibles a una descripción en términos de las propiedades de los objetos que las constituyen, como es el caso de los conceptos emocionales. Las dificultades que presentan se pueden deber a que con frecuencia se remontan a la infancia temprana, cuando el lenguaje aún no se desarrollaba; o a la incapacidad para distinguir las propiedades externas comunes

de los objetos constitutivos de una categoría, las cuales tienen más que ver con la forma en que las cosas del entorno se relacionan a necesidades internas, impresiones idiosincrásicas o altamente personalizadas. En estos casos, el que hace equivalentes a un conjunto de cuestiones es un estado interno, emocional, o afectivo.

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

Las categorías en términos de las cuales el hombre clasifica y responde al mundo que le rodea reflejan profundamente la cultura en la que nació; la categorización de ciertos actos como amistosos u hostiles proyectan las profundas tendencias culturales de la experiencia del individuo. El proceso de categorización permite: a) reducir la complejidad del ambiente; b) identificar los objetos del entorno; c) reducir la necesidad del aprendizaje constante; d) dirigir la actividad instrumental; y e) relacionar y ordenar clases de eventos. Así, los seres humanos operan con sistemas categoriales —clases de eventos relacionados unos con otros en diferentes tipos de sistemas sobre ordenados. El sujeto mapea y le da significado a su mundo relacionando clases de eventos más que relacionando eventos individuales.

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

El aprender a hablar, es un proceso de socialización cognoscitiva por medio del cual se adopta la cultura dentro de la cual vive el individuo. Brown (1961) indica que el interés en el habla se debe a que tiene significado, a que las unidades del habla más grandes hacen referencia a objetos y eventos, involucrando la coordinación entre las categorías del lenguaje y las del mundo no lingüístico. Los lenguajes o las lenguas se supone son inventarios de la realidad; dan forma y perpetúan una visión particular del mundo y revelan las categorías de una cultura.

Entre los estudios realizados, Shaver, Schwartz, Kirson y O'Connor (1987) reunieron una lista de varios cientos de palabras de términos emocionales del idioma inglés, y le pidieron a estudiantes universitarios que contestaran en un continuo de cuatro intervalos de acuerdo a que tan seguros estaban de que cada uno de esos conceptos era una emoción, reteniendo a 135 de ellos. Otro grupo de estudiantes calificó a éstos últimos en términos de la semejanza percibida entre ellos, y un análisis jerárquico de conglomerados los distribuyó en 25 conglomerados de palabras emocionales semejantes: amor, irritación, sufrimiento, miedo, descuido, sorpresa, satisfacción, enojo, angustia, deseo, placer, depresión, desprecio, desilusión, esperanza, fascinación, excitación, envidia, frustración, culpa, anhelo, simpatía, orgullo, alivio tormento (nombrados en función del concepto que tuvo una mayor frecuencia de uso en la lengua inglesa de acuerdo a Francis y Kucera (1982). El décimo octavo conglomerado reunió a los conceptos de celos y envidia.

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

Schimmack y Reisenzein (1997), en un primer estudio realizado con 47 estudiantes de licenciatura en psicología y 17 de otras disciplinas de la Universidad Libre de Berlín, a quienes solicitó que asociaran libremente ante los estímulos de doce conceptos emocionales, unos de valencia positiva y otro de valencia negativa, reporta que los celos fueron juzgados como más similares a las emociones de enojo, odio, desilusión, desprecio, depresión, tristeza, y desesperanza, en este orden. En el segundo estudio reportado, usando ahora emociones negativas todas ellas, participaron 20 estudiantes de la Universidad Libre de Berlín y 22 de la de Bielefeld, y en esta ocasión se les pidió que juzgaran la semejanza en el significado de cada una de las emociones contra todas las demás, en una escala de nueve puntos. Los resultados señalan que los celos fueron juzgados como más semejantes a odio, enojo, angustia, tristeza culpa y vergüenza. La mezcla que se da entre los conceptos de celos y envidia puede explicarse porque éstos reflejan las creencias implícitas de las personas del grado de covariación de las emociones: las emociones que de acuerdo a la experiencia de los sujetos tienden a ocurrir al mismo tiempo (y probablemente también aquellas que se siguen cercanamente en el tiempo) se juzgan como similares; esta covariación se determina a partir de conocimiento ejemplar o episódico, ya sea propio, de otros o de personajes ficticios, cuando surge la necesidad; y está basada en impresiones intuitivas o sensaciones de proximidad entre ellas (Schimmack y Reisenzein, 1997).

Desde el punto de vista lingüístico, Hupka, Lenton y Hutchinson (1999), en un estudio en el que se puso a prueba el hallazgo de Shaver, Schwartz, Kirson y O'Connor (1987) referido a que en el idioma inglés el lenguaje emocional cae dentro de 25 categorías de sinónimos, demostraron que en una muestra de las lenguas del mundo, las categorías lingüísticas emocionales se agregan unas a otras en una secuencia generalizada relativamente semejante, al analizar las definiciones dadas a las palabras emocionales registradas por Shaver y cols., en los diccionarios de las diferentes lenguas al inglés consultados para la realización de este estudio. Las motivaciones que dirigen dicha conformación en categorías se pueden referir a la necesidad de identificar expresiones emocionales faciales, para facilitar la manipulación o coerción de los individuos, o para hacer que otros cambien su comportamiento hacia uno.

Los resultados señalaron que la presencia de categorías emocionales semejantes en muchas lenguas y el desarrollo transcultural aparentemente uniforme del léxico emocional es compatible con la noción de que los seres humanos llegan al mundo equipados con una estructura gramatical emocional fundamental que los lleva a *emocionalizar*⁷⁰ las metas y situaciones intra e inter personales y a responder a ellas de manera emocional en cuerpo y lenguaje, con mayor semejanza entre las diferentes lenguas de lo que se esperaría en virtud de las diferencias transculturales; lo universal no es sólo la habilidad de responder emocionalmente en los escenarios culturales de cada sociedad, sino también, de acuerdo a los resultados de Hupka y cols., lo es en gran medida la percepción de cuales situaciones evocadoras de emoción valen la pena ser codificadas.

Entre los resultados encontrados se observó que las palabras de celos y envidia se codificaron como una sola palabra en el 20% de las lenguas investigadas, y se les considera como términos compuestos desde el punto de vista léxico en el sentido de que son términos vagos para quienes las usan de manera tal que no pueden diferenciarlos en términos de palabras distintas (Hupka y cols., 1999). También observan los autores que el conglomerado de envidia aparece en la séptima etapa del desarrollo secuencial de codificación, de acuerdo a su análisis, en las lenguas investigadas.

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

⁷⁰ Cursivas mías

Investigación del significado

El interés que muestran los filósofos y los psicólogos acerca de las membresías de clase se encuentra en lo que se denomina significado semántico: la relación de los signos con sus significados. De esta manera, el psicólogo está interesado en el papel del sistema de conducta del organismo que interviene en la relación entre signos y significados. Así el psicólogo está interesado en definir el estado o proceso mediacional distintivo que aparece en el organismo cuando recibe (decodifica) o produce (codifica) un signo. Cualquier forma de estimulación que no sea el objeto significado llega a ser un signo del objeto significado, si produce una disposición en el organismo para realizar cualquier respuesta previamente provocada por el objeto significado (Osgood y col., 1957).

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

Los significados son elaborados por el ser humano, determinados por la cultura o subcultura a la cual pertenecen. Son parte de un sistema lingüístico o semiótico que los miembros de la cultura realizan para comunicarse entre sí. (Fiske, 1984). Así, el área de la realidad o de la experiencia a la cual se refiere un significado o la significación de un signo está determinada no por la naturaleza de esa realidad o experiencia sino por los límites de los significados que guardan relación dentro del sistema. El sentido se define más por las relaciones entre un signo y otro, que por las relaciones de un signo con una realidad exterior. De esta manera, las formas características de codificación, o de aquello que afecta la formación de clases o sistemas equivalentes, se relaciona íntimamente con las diferencias individuales sistemáticas que corresponden con las diferencias culturales. Cada individuo y cada cultura tienen sus propios problemas y vicisitudes que se reflejan en las formas características en que agrupan los eventos de sus entornos sociales y físicos. De esta manera, las diferentes culturas tienen diferentes lenguajes, y estos lenguajes codifican o categorizan al mundo en diferentes clases, por lo que es de esperarse que exista una congruencia entre las categorías normalmente empleadas por los hablantes de la lengua y aquellos contenidos en el idioma en cuestión.

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

El significado es un concepto relacional o proceso, porque los signos lingüísticos tienen ciertos significados en el sentido psicológico como estar asociados con ciertos procesos representacionales, o porque son usados consistentemente en ciertas situaciones y producen así determinadas conductas

(significado sociológico); y ésta es también la razón, en parte al menos, de que se presenten en asociaciones predecibles con otros signos en los mensajes (significado lingüístico).

En psicología, para conocer el significado de los conceptos se utilizan diversos métodos entre los que destacan: la asociación libre (Schimmack y Reizenzein, 1997), el análisis asociativo de grupo (Díaz Guerrero y Szalay, 1993), la asociación controlada (Reid, 1994), redes semánticas (Reyes, 1993), y el diferencial semántico (Osgood, Suci, y Tannenbaum, 1957), entre otros.

El método de asociación libre es una técnica cualitativa de investigación que consiste en presentar un concepto o palabra estímulo a los sujetos y pedirles que escriban todo lo que les venga a la mente al leer ese concepto, durante un cierto tiempo, por lo general un minuto. Se les informa que reporten sus respuestas tal y como aparezcan, sin meditar o pensar mucho en ellas. El supuesto teórico que fundamenta esta técnica es que el individuo asociará aquellos conceptos que estén más cercanos al nodo o núcleo de la red semántica del concepto estímulo, red que está principalmente determinada por la cultura en primer lugar, y la experiencia personal en segundo (Schimmack y Reizenzein, 1997).

El análisis asociativo de grupo es en realidad una técnica (también cualitativa) de análisis de las respuestas obtenidas de la asociación libre. Consiste en establecer categorías semánticas que agrupan a los conceptos o vocablos que pueden percibirse como semánticamente semejantes y posteriormente nombrar a la categoría con el concepto que tiene una frecuencia mayor (Díaz Guerrero y Szalay, 1993).

El análisis asociativo de grupos (AAG) es un método de análisis profundo para evaluar sistemáticamente las percepciones, los significados psicológicos y las actitudes que afectan el pensamiento y la conducta de grupos sociales o culturales específicos. El postulado central inherente al enfoque del AAG, es que el significado psicológico del grupo, sobre un tema particular, puede ser reconstruido según sus asociaciones de palabras a dicho tema.

El método AAG ha probado ser capaz de determinar los significados psicológicos con una eficiencia comparable a aquella de otros métodos ampliamente usados: similitud de rangos, sustitución de tareas y la adaptación a palabras del Diferencial Semántico (Szalay y Bryson, 1975).

A diferencia del enfoque tradicional de asociaciones de palabras, en el que se le pide a los sujetos dar una sola respuesta para cada palabra estímulo en el método AAG, los sujetos dan tantas respuestas como puedan producir en un minuto, lo cual permite que muestras de 50 a 100 sujetos sean suficientes para representar cada grupo en particular. A los sujetos se les pide escribir **asociaciones libres** a cada una de las palabras estímulo presentado en tarjetas.

Las primeras respuestas son más significativas que las últimas y la primera respuesta tiene más rasgos sobresalientes para el sujeto que la última. El tratamiento de las respuestas es consecuente con la conceptualización del significado subjetivo como un compuesto de varios componentes principales, perceptuales y evaluativos. Refleja la faena de reconstruir este significado compuesto a través de la reproducción de sus componentes principales a partir de su contexto, y sus verdaderos rasgos sobresalientes. Mientras más sujetos den una respuesta en particular, mayor es el carácter sobresaliente de este elemento en particular.

El agrupar respuestas de grupo con un contenido similar ayuda a identificar los componentes principales del significado y sus características sobresalientes. Este análisis de contenido es realizado por dos o más jueces independientes cuyos antecedentes y puntos de referencia son bastante parecidos a los de los grupos a los que se les aplicó la prueba. Ellos escogen de ocho a 16 categorías, que incluyen todas las respuestas en grupos significativos pertinentes a la palabra estímulo, y asignan las respuestas a estas categorías. Es importante escoger categorías claramente diferentes, bien delimitadas, que no se traslapen.

Cuando hay categorías discrepantes, se puede: crear nuevas categorías alternativas, combinar categorías a un nivel más alto de abstracción, o formar categorías complementarias. Las categorías finales son seleccionadas para hacer resaltar los aspectos más característicos de las respuestas de los grupos a la palabra estímulo.

Cada categoría se describe por un rótulo que indica su contenido. El contenido principal de categorías obtenidas mediante este análisis describe el significado subjetivo total del tema en términos de las principales características de los componentes según el entendimiento de cada grupo.

Este proceso de usar categorías relevantes para la identificación de las principales clases de respuestas, tiene como objetivo simplificar lo rico y diverso de la ilustración de cientos o más piezas separadas, en una ilustración más sencilla, basada en pocos números de los componentes principales.

La técnica de asociación controlada es una modificación de las dos técnicas previas que permite, a diferencia de las anteriores, hacer comparaciones cuantitativas de similitud o cercanía semántica, de los conceptos que se están comparando. Consiste en pedir a los sujetos que respondan qué tanto se parece el concepto estímulo a una serie de otros vocablos escogidos por su relación con el concepto estudiado. En el caso de conceptos emocionales, los vocablos escogidos para ser relacionados con el concepto clave pueden referirse a situaciones o eventos antecedentes o provocadores de la emoción, emociones o sentimientos evocados durante el episodio emocional, consecuencias del episodio: conductuales, cognoscitivas, afectivas y fisiológicas, y de afrontamiento, etc (Reidl, 1994).

La técnica de las redes semánticas consiste en presentar un concepto estímulo ante el cual los sujetos deberán en una primera fase, emitir tantos vocablos como puedan (mínimo cinco) que definan al concepto estímulo. Se recomienda a los sujetos no usar nombres propios, usar principalmente adjetivos, adverbios y sustantivos. En una segunda fase, se les pide que ordenen del primero al décimo lugar, las palabras o definidoras emitidas, en función de que tan bien definen o describen al concepto estímulo, empezando con la primera (del 1 hasta el 10). Posteriormente, se lleva a cabo una serie de operaciones que dan información diversa sobre la riqueza de la red, su densidad, el valor semántico total, y la distancia semántica que separa a las definidoras del concepto estímulo y entre sí (Reyes, 1993; Valdéz -Medina, 1998).

Las redes semánticas permiten acceder a la representación, procesamiento y utilización de la información en la memoria. La memoria semántica es un componente de la memoria a largo plazo y es la memoria necesaria para el uso del lenguaje. Se encarga de organizar el conocimiento que una persona posee acerca de las palabras y otros símbolos verbales, sus significados y referentes, acerca de las relaciones entre ellas y acerca de las reglas, fórmulas y algoritmos para la manipulación de estos símbolos, conceptos y relaciones (Valdéz, 1986).

Figuerola, González y Solís (1981), propusieron utilizar dicha técnica de una manera más natural, haciendo que las redes fueran generadas por los sujetos, y consiste básicamente en pedir que éstos generen una lista de palabras definidoras de un concepto y, que posteriormente las jerarquicen de acuerdo con el concepto que está siendo definido. El análisis de las respuestas dadas por los sujetos se hace con base en el valor que les fue asignado a cada una de las "definidoras" que generaron. Estos valores permiten un análisis cuantitativo y cualitativo de la forma en que los sujetos tienen representada la información. Las redes semánticas describen el significado de un concepto. Esta técnica también ha sido utilizada como una primera etapa en la construcción de instrumentos cualitativos (Reyes Lagunes, 1993).

A mayor número de palabras generadas para definir una palabra estímulo, mayor es la riqueza de la red y por lo tanto mejor se puede comprender y conocer el significado psicológico que un grupo de sujetos posee respecto a un concepto. Estas redes se aplican para obtener una idea clara de los aspectos sobresalientes, dirección, profundidad e intensidad generales del constructo investigado (Dominguez, 1997). Facilitan adentrarse en el universo de significados y por consiguiente en el universo conductual de las personas (Valdéz, 1991, 1994).

El diferencial semántico fue desarrollado por Osgood, Suci, y Tannenbaum, (1957), con la finalidad específica de medir el significado de las palabras. Consiste en desarrollar un conjunto de escalas bipolares que describan o definan al concepto en tres aspectos fundamentales: evaluación, potencia y actividad. Se les pide a los sujetos que señalen para el concepto estímulo, qué tanto de las anclas tiene éste, en un continuo de siete intervalos, que va de -3 a +3, pasando por 0. En cada extremo del continuo se encuentra un ancla y su opuesto en el otro

La técnica fue desarrollada partiendo de la hipótesis de la mediación, de acuerdo a la cual, el significado tiene una función mediadora entre el objeto y las conductas. Esta técnica tiene por objeto medir el significado de las palabras y diferenciar el significado de un concepto con respecto a otros, de ahí su nombre. Mide el significado de las palabras por medio de escalas bipolares de siete intervalos, que contienen una palabra estímulo y su adjetivo antónimo, localizados en los extremos de la escala. El sujeto califica la palabra según la percepción que tiene de la relación entre el estímulo y uno de los polos de la escala. Las calificaciones indican la dirección e intensidad de dicha relación.

Osgood y cols. (1957) supusieron que el espacio semántico estaba determinado por un número desconocido de factores o dimensiones del significado. A partir de ésta suposición utilizaron el análisis factorial para aislar e identificar dichas dimensiones, de donde resultaron ser tres las más importantes: a) dimensión evaluativa (constituida por adjetivos que implican una valoración del concepto, por ejemplo bueno-malo, bello-feo, valioso-sin valor, etc); b) dimensión de potencia (constituida por adjetivos que representan fuerza y poder, por ejemplo, fuerte-débil, pesado-ligero) y c) dimensión de actividad (definido por adjetivos que denotan movimiento, por ejemplo, rápido-lento, activo-pasivo, etc).

En el caso que ahora nos ocupa, se emplearán las cuatro técnicas descritas para medir el significado de los conceptos emocionales de celos y envidia, y poder así establecer la medida en que son significados semejantes o diferentes, desde los puntos de vista cualitativo y cuantitativo, que es primer objetivo de estudio en esta investigación.

Antecedentes

A lo largo de los últimos 15 años, se ha participado en una línea de investigación que pretende caracterizar a los celos y la envidia, desde tres puntos de vista: como emociones, rasgos disposicionales (al desarrollar escalas que las miden) y síndromes emocionales. Para ello, se han llevado a cabo diversos estudios, que se reseñan a continuación. Pero antes, cabe aclarar que en 1982 se tuvo la oportunidad de conocer a Raph B. Hupka de la Universidad Estatal de California en Long Beach, y de participar en un viaje de intercambio académico a la Unión Soviética. Estas dos circunstancias permitieron que se iniciara el estudio de las emociones de celos y envidia, primero a nivel transcultural, y posteriormente en México.

La primera investigación realizada sobre el tema la llevó a cabo Reidl Martínez en 1985, y se refirió a las diferencias culturales y sexuales de los celos y la envidia como rasgo disposicional en la pareja, medida con una escala tipo Likert, comparando a sujetos mexicanos con soviéticos (N = 380). Los principales resultados fueron:

1. se encontraron diferencias culturales en la organización factorial de las respuestas dadas a un instrumento que medía de manera confiable y válida celos y envidia en las relaciones de pareja

2. los soviéticos son más celosos, dependientes, desconfiados y tienen una autoestima más baja que los mexicanos

3. al comparar a los varones de los dos países, se encontró que los soviéticos son más dependientes, celosos y tienen una autoestima más baja que los mexicanos; las soviéticas son más celosas, dependientes, desconfiadas y con una menor autoestima que las mexicanas pero los mexicanos (hombres y mujeres) se preocupan más por las relaciones interpersonales, y los varones mexicanos son más envidiosos

4. por lo que toca a las diferencias de género, en el caso de México, las mujeres son más celosas que los hombres, y ellos aceptan menos la independencia de la pareja y apoyan más la exclusividad social y sexual, son más envidiosos y su autoestima es más dependiente; para el caso de las mujeres, son más ambivalentes hacia la relación y hacia si mismas, y confían menos en sus parejas. Por lo que toca a los soviéticos, las mujeres son más celosas, envidiosas y ven más amenazada su autoestima; en el caso de los varones, confían menos en sus parejas.

En 1989 Reidl reporta la comparación entre dos culturas, la mexicana y la soviética, en general y controlando el sexo, señalándose que los soviéticos son más celosos, envidiosos, dependientes, tienen menos confianza en su pareja y sienten más amenazada su autoestima que los mexicanos, mientras que ambos grupos se preocupan por el establecimiento de relaciones interpersonales íntimas.

Los sustantivos más asociados a la envidia empleando la técnica de asociación controlada, fueron venganza, prestigio, competitividad, dinero, halago, inferioridad, egoísmo, pertenencia, riqueza, poder, rival y maldad, mientras que los que más se asociaron a los celos fueron autoestima, confianza, romance, inseguridad, pareja, rival, amante, sexo, inmadurez, adulterio, mujer y engaño. La distancia que separó a las emociones de celos y envidia en un dispersígrama de comparación de perfiles, fue bastante grande entre celos y envidia, en el estudio llevado a cabo con 127 sujetos, hombres y mujeres estudiantes universitarios voluntarios (Reidl, 1994).

Preciado Serrano (1996), en un estudio en el que comparó la asociación de las emociones de celos, enojo, miedo y envidia con las diferentes partes del cuerpo entre los mexicanos y los soviéticas, con una (N=261), encontró que respecto a los celos, los rusos los sienten menos en el estómago, hígado, bilis y pies; mientras que en el caso de la envidia, los rusos la sienten menos en el estómago, bilis y huesos, y los mexicanos menos en la lengua. En lo que se refiere al género, en el caso de México, los hombres sienten los celos menos en la lengua y el estómago, y la envidia los varones la sienten menos en las lágrimas,

corazón, transpiración, respiración y estómago. Mientras que en Rusia, los varones sienten menos los celos en las lágrimas que las mujeres; y la envidia la sienten menos en el cabello y el cuello, y más en las lágrimas y la bilis en comparación con las mujeres.

En el estudio que comparó a cinco países (México, Estados Unidos, Rusia, Alemania y Polonia) para determinar los partes del cuerpo que se asociaban a los celos, envidia, miedo y enojo Hupka, Zaleski, Otto, Reidl y Tarabrina (1996), encontraron que todos los países asociaron en orden de importancia de más a menos, la respiración, el pecho y el corazón a la envidia, y el corazón, el pecho y la respiración a los celos. Las partes del cuerpo asociadas son las mismas para ambas emociones, pero en diferente orden o fuerza de asociación.

En otro estudio transcultural sobre los colores que se asocian a las emociones de celos, envidia, enojo y miedo (México, Estados Unidos, Rusia, Alemania y Polonia), Hupka, Zaleski, Otto, Reidl y Tarabrina (1997) al comparar cinco países, con N = 661 sujetos, encontraron que los celos se asocian más con el *negro*, *morado*, *rojo* y *amarillo*, y la envidia con *negro*, *verde*, *morado*, *rojo* y *amarillo* (cursivas para México).

Reidl, Valencia, Vargas y Sierra (1998) investigaron con 33 parejas mexicanas de casados donde la mujer trabajaba fuera del hogar por un salario, cuáles eran las variables que mejor explicaban los celos y la envidia de las mujeres y los hombres, tomando como predictores la ocupación de él/ella, tradicionalismo él/ella, horas de trabajo por semana, autoestima laboral, envidia de él/ella, tradicionalismo en roles sexuales, toma de decisiones, celos él/ella, escolaridad él/ella, y se encontró que la envidia de ellas queda explicada por la jerarquía de su ocupación, su tradicionalismo, el número de horas que trabaja a la semana, su autoestima laboral, la envidia de él, el tradicionalismo en la asignación de roles de parte de él y la toma de decisiones. Los celos que ella siente quedan explicados por su tradicionalismo y el de él y su autoestima laboral. Por lo que toca a los varones, los celos de ellos quedan explicados por la ocupación y los celos de ella, y la escolaridad de él; mientras que la envidia del varón queda explicada por la ocupación de ella, la autoestima laboral, las horas de trabajo semanales, su tradicionalismo en los roles sexuales, la envidia de ella y la toma de decisiones.

Torres y Reidl (1998) reportan que 201 mujeres casadas con niveles de escolaridad mínimos de licenciatura contestaron a un cuestionario que evaluaba las principales dimensiones de Scherer (1988) y del modelo de Ortony, Clore y Collins (1988/1996) ante el recuerdo de una situación real o imaginaria de celos con la pareja. Los resultados mostraron la existencia de siete factores con cargas superiores a 0.4, y que se interpretaron como afrontamiento y control evasivo, consecuencias positivas para el esposo, provocación y consecuencias emocionales negativas para ella, cognición y control de evasión y negación, afrontamiento de no-terminación, control emocional de evasión de la situación y afrontamiento evasivo a futuro.

Reidl y Guerrero (1998) pidieron a 62 estudiantes voluntarios que enjuiciaran qué tan deseable o indeseable era cada uno de los reactivos derivados de las actitudes, creencias, emociones y respuestas instrumentales de personas sometidas a situaciones de envidia y celos. Se obtuvieron seis factores con cargas factoriales mayores a 0.4, y fueron interpretados como sigue: negación de rasgos indeseables, atribución, manejo de la imagen, autocrítica, complacencia y vulnerabilidad de la autoestima.

Reidl, Lara y Sierra (1998) pidieron a 240 estudiantes universitarios voluntarios que señalaran qué tan asociadas estaban las emociones de celos y envidia con otras 68 emociones, en un continuo de seis intervalos. Los resultados obtenidos indican que los celos se asocian con 10 factores, con cargas mayores a 0.4 que fueron interpretados de la siguiente manera: sospecha, desamparo, soledad, humillación, preocupación, culpa, sorpresa, impulsividad, angustia y desaliento. Mientras que la envidia se asoció con ocho factores bautizados como vengatividad, depresión, sospecha-desaliento, pánico-nerviosismo, intrepidez-agitación, pasión, deseo e insatisfacción.

Por último, Reyes Munguía (1998) desarrolló un instrumento de viñetas para evaluar los estilos de afrontamiento y atribución en una situación de celos comparando a los jóvenes con los adultos, con 120 sujetos, quienes leyeron unas viñetas y contestaron a unas preguntas que se hacían en referencia a la viñeta, al protagonista de la misma y al observador o sujeto. Las conclusiones a las que se llegó fueron las siguientes: las mujeres se consideraron las responsables de provocar la situación de celos, los jóvenes esperan una explicación de lo sucedido; el celoso es el que debe tomar la iniciativa para resolver el problema, independientemente de la edad o el sexo; tanto hombres como mujeres señalaron que el protagonista de la historia sentía celos regulares o moderados; cuando puestos en el lugar del celoso, los varones reportaron no sentir celos mientras que las mujeres reportaron sentirlos de moderados a regulares; por último, tanto los hombres como las mujeres ofrecieron explicaciones estereotipadas respecto a sentir las emociones de enojo, miedo y envidia ante la situación de celos.

A partir de los resultados encontrados hasta ahora, se pretende continuar desentrañando a las emociones de celos y de envidia, en el contexto de la cultura mexicana.

4. Método

4.1 Primer Objetivo General: Significado de los Celos y la Envidia

El objetivo general es conocer los significados de las emociones de celos y envidia en la cultura mexicana, ya que por un lado, existen confusiones y traslapamientos o mezclas en las definiciones propuestas por diversos autores, y por el otro, el uso indistinto que las personas hacen cuando describen lo que sienten ante ciertas situaciones y eventos. Un objetivo secundario, derivado de lo antes señalado se refiere a establecer las semejanzas y / o diferencias entre los conceptos de celos y envidia

4.1.1 Planteamiento del problema

El que los conceptos de celos y envidia sean utilizados de manera indistinta por las personas legas y por algunos investigadores (Smith, Kim y Parrott y 1988), se debe a diversas razones: ambas emociones son clasificadas como mixtas o complejas (Plutchik, 1980) y comparten diversas emociones constitutivas, pueden sucederse en el tiempo o co-ocurrir dentro del mismo episodio emocional (Schimmack y Reisenzein, 1997; Reidl, Lara y Sierra, 1998), pertenecen a la misma familia de emociones (Ortony, Clore y Collins, 1988/1996), son emociones de comparación social (Tesser y Collins, 1988), amenazan la autoestima (White y Mullen, 1991), y además, comparten un problema de deseabilidad social (Parrott y Smith, 1993 y Reidl y Guerrero, 1998), por lo que se puede preguntar si en México son caracterizadas o conceptualizadas como emociones diferentes o iguales.

4.1.2 Hipótesis

Conceptual

Se parte del supuesto que tanto los celos como la envidia son emociones complejas, y que durante el episodio emocional en cuestión el organismo evalúa o aprecia las condiciones provocadoras, las reacciones conductuales, cognoscitivas, afectivas y fisiológicas, que lo llevan a controlar, o realizar las acciones pertinentes para enfrentar la situación de manera adaptativa desde el punto de vista biológico (individual), psicológico y social (en sus relaciones interpersonales). Todo esto, resultado del proceso de socialización. Durante el episodio emocional pueden ocurrir ambas emociones, ya sea de manera secuenciada o simultánea, junto con otras emociones primarias o básicas, o se pueden sentir en las mismas partes del cuerpo; sin embargo, se espera que existan elementos distintivos entre ellas, en virtud de que desde el punto de vista de su caracterización teórica, no son iguales.

Operacional o de Investigación

Si las emociones de celos y envidia se parecen en algunos aspectos pero son diferentes en otros, esto se deberá reflejar en la estructura de: las asociaciones libres que provoquen, en el análisis asociativo de grupos resultante, en las redes semánticas obtenidos, y en la estructura de sus diferenciales semánticos, obtenidas, tanto de los derivados de las redes semánticas como del amplio, constituido por adjetivos bipolares arbitrariamente establecidos por la investigadora, con base en los señalamientos de Osgood y colaboradores (1957/1976) y Díaz-Guerrero y Salas (1975)

4.1.3 Variables

Clasificación

La variable dependiente es en todos los casos, las respuestas dadas por los sujetos ante las tareas que se les solicitan. La independiente es la emoción; celos o envidia

Control

Se controló la forma en que se dieron las instrucciones para responder a los diferentes instrumentos de investigación, la forma en que se aclararon las dudas; se cuidó que se tuviera un número aproximadamente igual de varones y de mujeres, de edades que fueran de los 18 a los 30 años de edad, con una escolaridad mínima de nivel universitario.

4.1.4 Celos

4.1.4.1 Estudio 1: Red Semántica de Celos

Objetivo:

Determinar el significado del concepto emocional de celos

Sujetos

La muestra fue no probabilística, en virtud de haber solicitado su cooperación voluntaria, por cuota, a (N = 520 sujetos) estudiantes de la Universidad Nacional Autónoma de México, con un rango de edad de 19 a 23 años, hombres y mujeres

Instrumento

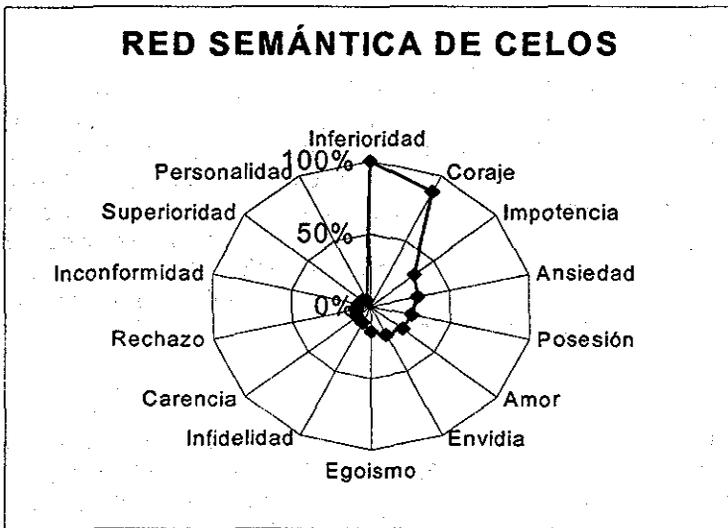
Se utilizó la técnica de redes semánticas (Valdéz Medina, 1998). En el Anexo B aparece el formato de las redes semánticas

Procedimiento

Se solicitó a los sujetos que de acuerdo a su criterio, proporcionaran un mínimo de cinco palabras como definidoras del concepto de celos, con la mayor precisión y claridad posibles mediante el uso de adjetivos que consideraran relacionados con dichos conceptos. Posteriormente se les pidió jerarquizar todas y cada una de las palabras proporcionadas como definidoras en función de la relación, importancia o cercanía que consideraran que tuvieran con la palabra estímulo. La jerarquización consistió en asignar el número uno a la definidora más cercana al concepto y así sucesivamente hasta asignar el último número a la definidora más alejada.

Resultados

Se obtuvieron 18 categorías definidoras, y se incluyeron únicamente las primeras 14 para construir el conjunto SAM, tomando como criterio una distancia semántica mínima de 5%, y la asíntota de la curva de la red (ver gráfica No. 1).



Gráfica No. 1. Red semántica para celos

4.1.4.2 Estudio 2. Estructura factorial semántica de los celos (Diferencial semántico derivado)

Objetivo

El objetivo del presente estudio fue determinar la estructura factorial semántica de la emoción de celos, siguiendo los planteamientos de Osgood y cols. (1957/1976) así como establecer si la forma en que se han definido los celos queda reflejada por dicha estructura.

Sujetos

Se trabajó con dos muestras no probabilísticas por cuota. La primera quedó constituida por 340 sujetos y la segunda por N = 313 estudiantes voluntarios de la Universidad Nacional Autónoma de México. El rango de edad fue de 19 a 28 años, hombres y mujeres.

Procedimiento

Primera fase

A partir de las diez primeras categorías obtenidas de la investigación realizadas con redes semánticas aplicadas al concepto de celos (Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2000a), se solicitó la participación de 340 sujetos para proporcionar los adjetivos antónimos de éstas. De acuerdo a un registro de frecuencias se seleccionaron los antónimos que obtuvieron las más altas frecuencias y se construyó un instrumento tipo Diferencial Semántico situando en los extremos de un continuo de seis intervalos iguales en distancia a los conceptos bipolares obtenidos, que fueron calificados a manera de obtener los puntajes más bajos para el polo negativo de la escala.

Segunda fase

El instrumento constituido por 16 escalas bipolares en total se aplicó a 313 sujetos de la población universitaria, con las mismas características de los sujetos señalados anteriormente. En el Anexo B aparece el formato del diferencial semántico derivado de las redes empleado en esta ocasión.

Análisis de datos

Se empleó el análisis factorial de componentes principales para comprobar la estructura semántica supuestamente subyacente a cualquier concepto, en términos de las dimensiones de evaluación, potencia y actividad (Osgood, Suci y Tannenbaum, 1957/1976).

Resultados

En el Cuadro No.1 se muestran los dos factores resultantes del análisis factorial de celos junto con los valores promedio de las respuestas dadas a cada una de las escalas bipolares que los constituyeron. Ambos factores tuvieron valores eigen mayores a 1 (5.62 y 1.34), y explicaron el 43.5% de la varianza total, obteniendo coeficientes de consistencia interna muy adecuados (0.84 y 0.80) respectivamente. El primer factor contiene categorías que representan las dimensiones de evaluación y actividad, por lo que se nombró Evaluación - Actividad. El segundo factor refiere claramente la dimensión de evaluación. Los valores de las medias dirigen la atención hacia el **polo negativo** de las escalas bipolares.

Cuadro No 1. Análisis Factorial de Celos

Puntajes promedio	Factor 1. EVALUACION ACTIVIDAD	Carga factorial	Factor 2. EVALUACIÓN	Carga factorial	Puntajes Promedio
2.48	Inferioridad-superioridad	.70	Veracidad-falsedad	.76	2.63
2.13	Egoísmo-altruismo	.69	Fidelidad-infidelidad	.74	2.81
2.14	Coraje-alegría	.68	Confianza-celos	.61	2.10
2.06	Ansiedad-tranquilidad	.68	Espiritualismo-materialismo	.61	2.85
2.09	Libertad-poseción	.66	Abundancia-carencia	.54	2.29
2.28	Generosidad-avidia	.52	Satisfacción-insatisfacción	.47	2.19
2.49	Impotencia-potencia	.52			
3.01	Incompetencia-competencia	.43			
	Valor eigen	5.62	Valor eigen	1.34	Total
	Varianza explicada	35.1%	Varianza explicada	8.4%	43.5%
	Alfa	0.84	Alfa	0.80	

4.1.4.3 Estudio 3: Asociación libre y análisis asociativo de grupos

Sujetos

Se pidió a 180 sujetos, estudiantes universitarios de licenciatura, su participación voluntaria en una investigación sobre emociones. De ellos el 42% fueron varones y el 58% mujeres. La edad promedio fue de 24 años con una desviación estándar de 5 años. Del total de estudiantes, el 30% pertenecía a carreras del área de ciencias biológicas y de la salud, el 30% perteneció al área de físico matemáticas e ingenierías, y el 40% restante al área de ciencias sociales.

Procedimiento

Los sujetos respondieron en grupos de 3 a 5 personas, a un instrumento de tipo asociación libre, en el que aparecía 23 veces la palabra celos al frente de una línea. Se les pidió que señalaran su edad en años cumplidos, su sexo y la facultad o escuela a la que pertenecían. Las instrucciones fueron las siguientes: *Tienen un minuto para anotar frente a cada palabra estímulo, aquella que primero les venga a la mente. Cada vez, lean la palabra estímulo, y anoten la que les vino a la mente en la línea contigua. Muchas Gracias. Pueden Empezar*. Después de transcurrido un minuto cronometrado, se les pidió que suspendieran la tarea y entregaran los instrumentos al investigador, agradeciendo su colaboración.

Instrumento

En el Anexo C aparece el formato de la prueba de asociación libre.

Análisis de datos

Los datos fueron analizados por medio de la técnica del análisis asociativo de grupos. Éste (AAG) es un método de análisis profundo para evaluar sistemáticamente las percepciones, los significados psicológicos y las actitudes que afectan el pensamiento y la conducta de grupos sociales o culturales específicos. El postulado central inherente al enfoque del AAG, es que el significado psicológico del grupo, sobre un tema particular, puede ser reconstruido según sus asociaciones de palabras a dicho tema (Díaz-Guerrero y Szalay, 1993).

El método AAG ha probado ser capaz de determinar los significados psicológicos con una eficiencia comparable a aquella de otros métodos ampliamente usados: similitud de rangos, sustitución de tareas y la adaptación a palabras del Diferencial Semántico (Szalay y Bryson, 1975)

A diferencia del enfoque tradicional de asociaciones de palabras, en el que se le pide a los sujetos dar una sola respuesta para cada palabra estímulo. En el método AAG, los sujetos dan tantas respuestas como puedan producir en un minuto, lo cual permite que muestras de 50 a 100 sujetos sean suficientes para

representar cada grupo en particular. A los sujetos se les pide escribir **asociaciones libres** a cada una de las palabras estímulo presentado en tarjetas.

Las primeras respuestas son más significativas que las últimas y la primera respuesta tiene más rasgos sobresalientes para el sujeto que la última. El tratamiento de las respuestas es consecuente con la conceptualización del significado subjetivo como un compuesto de varios componentes principales perceptuales y evaluativos. Refleja la faena de reconstruir este significado compuesto a través de la reproducción de sus componentes principales a partir de su contexto, y sus verdaderos rasgos sobresalientes. Mientras más sujetos den una respuesta en particular, mayor es el carácter sobresaliente de este elemento en particular.

El agrupar respuestas de grupo con un contenido similar ayuda a identificar los componentes principales del significado y sus características sobresalientes. Este análisis de contenido es realizado por dos o más jueces independientes cuyos antecedentes y puntos de referencia son bastante parecidos a los de los grupos a los que se les aplicó la prueba. Ellos escogen de ocho a 16 categorías, que incluyen todas las respuestas en grupos significativos pertinentes a la palabra estímulo, y asignan las respuestas a estas categorías. Es importante escoger categorías claramente diferentes, bien delimitadas, que no se traslapen.

Cuando hay categorías discrepantes, se puede: crear nuevas categorías alternativas, combinar categorías a un nivel más alto de abstracción, o formar categorías complementarias. Las categorías finales son seleccionadas para hacer resaltar los aspectos más característicos de las respuestas de los grupos a la palabra estímulo.

Cada categoría se describe por un rótulo que indica su contenido. El contenido principal de categorías obtenidas mediante este análisis describe el significado subjetivo total del tema en términos de las principales características de los componentes según el entendimiento de cada grupo.

Este proceso de usar categorías relevantes para la identificación de las principales clases de respuestas, tiene como objetivo simplificar lo rico y diverso de la ilustración de cientos o más piezas separadas en una ilustración más sencilla, basada en pocos números de los componentes principales, y los resultados se presentan a continuación.

Resultados

El número total de asociaciones que produjeron los sujetos fue de 1463, lo que hace que cada sujeto haya emitido en promedio, ocho asociaciones verbales frente al concepto celos. Los resultados se presentan gráficamente en la Figura No 2.

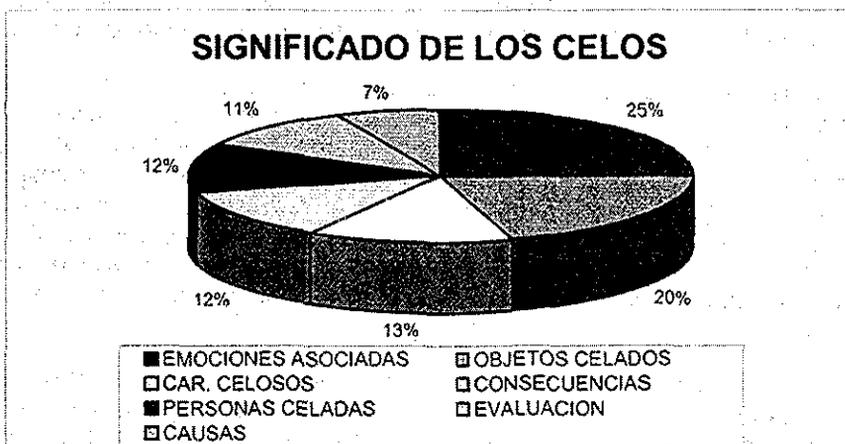


Figura No 2 Categorías de asociación para los celos

Cabe destacar que para el concepto de celos se obtuvieron siete categorías generales dentro de las cuales quedaron clasificadas el total de las palabras asociadas dadas por los respondientes. Las grandes categorías son, en orden de importancia dependiendo de la frecuencia de asociaciones clasificadas en cada una de ellas, las siguientes: a) Emociones asociadas a los celos; b) Objetos celados; c) Características de las personas celosas; d) Consecuencias de los celos; e) Personas que celan o celadas; f) Evaluación; y g) Causas de los celos.

- A) Emociones asociadas a los celos. En esta primera categoría quedaron incluidas emociones negativas y positivas. Entre las primeras destacan por su orden de importancia (frecuencia) el coraje y enojo, seguidas del miedo y angustia, la envidia, la tristeza, la pena y el dolor, el odio y por último, el rencor y el resentimiento. Dentro de las positivas, quedaron el amor, la pasión y después la alegría.
- B) Objetos celados. Entre los objetos celados se tienen de diferentes tipos: objetos materiales, escolares y laborales, corporales, personales y de la naturaleza.
- C) Características de las personas celosas. La característica más importante de las personas celosas es la de la inseguridad; en segundo lugar, el tener carencias, ser inmaduro; en tercer lugar, por un lado ser egoísta, y por el otro controladores y posesivos; por último, el ser intolerantes y banales.

- D) Consecuencias de los celos. Las consecuencias de los celos pueden ser de dos tipos: por un lado se refieren a las acciones o comportamientos que los celosos pueden llevar a cabo, y por el otro a los aspectos personales o de la relación que se ven afectados. Dentro del primer tipo de consecuencia se tuvieron a las siguientes: la separación de la pareja y la soledad concomitante; surge la desconfianza, puede aparecer la agresividad o las agresiones entre los miembros de la pareja; y por último, la venganza. En el segundo tipo, se encontró que se ven afectadas la comunicación entre los miembros de la pareja, la confianza, y la autoestima del celoso.
- E) Personas que celan o celadas. Entre las personas que se mencionan están la pareja, los amigos; la familia (hermanos) y las mujeres; y por último los hombres.
- F) Evaluación. Los celos son evaluados de manera negativa, neutral y positiva. La evaluación negativa señala que son malos, patológicos, problemáticos, y tontos; la evaluación neutral indica que son normales, mientras que la positiva se refiere a buenos, bonitos y respeto.
- G) Causas de los celos. La primera palabra asociada es la de engaño, seguida por la de rival, y después infidelidad; un segundo grupo de palabras se refieren a indiferencia, desamor, fastidio y por último aparece regaño.

4.1.4.4 Estudio 4. Diferencial semántico amplio

Objetivo

Determinar si las dimensiones propuestas por Osgood, Suci y Tannenbaum (1957/1976) en lo que se refiere al significado de un concepto: evaluación, potencia y actividad, se cumplen para la emoción de celos, con un diferencial semántico mucho más amplio que el reportado previamente.

Sujetos

Se trabajó con 158 sujetos, estudiantes universitarios, voluntarios, con una edad promedio de 20 años, y una desviación estándar de 4.5 años. De ellos, el 53% pertenece al área de las ciencias biológicas y de la salud, el 7% a la de físico matemáticas e ingenierías, el 5% a la de humanidades y artes, y el 35% a la de ciencias sociales. El 38% de los sujetos fueron varones y el 62% restante mujeres.

Hipótesis

La hipótesis de trabajo establece que se obtendrá una estructura factorial que contenga elementos de las tres dimensiones del significado planteadas por los autores: evaluación, potencia y actividad.

Procedimiento

La aplicación del instrumento se llevó a cabo de manera grupal e individual; con aquellos sujetos que voluntariamente decidieron cooperar ante la invitación hecha por los investigadores. Se les explicaron las instrucciones, y se les pidió que en caso de haber dudas, se acercaran a los investigadores para que ellos se las resolvieran.

Instrumento

En este caso el diferencial semántico quedó constituido por 66 escalas de adjetivos bipolares más comúnmente utilizados dentro de cada una de las dimensiones del significado establecidas por Osgood, y cols. (1957/1976): evaluación, potencia y actividad en los diversos estudios llevados a cabo para la lengua española utilizando esta técnica de investigación (Díaz-Guerrero y Salas, 1975). El instrumento contuvo 7 intervalos de respuesta entre un adjetivo y su opuesto, calificados de manera que **el puntaje más alto correspondió al polo negativo** (el polo positivo se calificó con 1, y el negativo con 7) (Véase Anexo D).

Análisis de resultados

Antes de iniciar el análisis factorial del diferencial semántico se eliminaron algunos reactivos tomando en cuenta tres criterios de selección: sesgos mayores a ± 1.00 , poder discriminativo y frecuencias mayoritarias de respuestas en el intervalo 4 (intermedio, que implica que el concepto no se asocia ni a uno ni a otro polo). Después de este procedimiento de selección quedaron 33 reactivos que se sometieron a un análisis factorial de componentes principales, con rotación varimax.

Resultados

Se obtuvieron dos factores con cargas factoriales superiores a 0.40, que explicaron el 31% de la varianza total, con valores Eigen mayores a 1 (7.81 y 2.36), con consistencias internas de 0.94 y 0.72 respectivamente.

El primer factor hace referencia a adjetivos evaluativos en primer lugar, y secundariamente a adjetivos de potencia y actividad, en este orden. El segundo factor es eminentemente evaluativo. En ambos factores, los puntajes promedio dirigen el significado hacia los polos negativos de cada escala bipolar. Los resultados del análisis factorial pueden consultarse en el Cuadro No. 2.

ADJETIVOS BIPOLARES	Factor 1 Evaluación- potencia	Factor 2 Evaluación	μ
1 Infeliz – Feliz	0.62		4.92
2 Agradable – Desagradable	0.69		5.46
3 Pesado – Ligero	0.52		4.90
4 Agrio – Dulce	0.63		5.14
5 Maduro – inmaduro	0.63		5.22
6 Fracaso – Éxito	0.49		4.81
7 Hostil – Amistoso	0.58		5.00
8 Seguro – Peligroso	0.76		5.52
9 Relajado – Tenso	0.70		5.19
10 Cruel - Amoroso	0.81		4.72
11 Amable - Violento	0.77		4.92
12 Agresivo – Cooperativo	0.76		4.95
13 Flexible – Rígido	0.48		4.88
14 Afable – Peleonero	0.66		4.83
15 Insatisfecho – Satisfecho	0.53		5.21
16 Descontento - Contento	0.62		5.12
17 Inteligente – Tonto	0.59		4.86
1 Malo – Bueno		0.82	5.21
2 Aceptante – Rechazante		0.42	4.67
3 Malsano - Sano		0.56	4.95
4 Desconfiado – Confiado		0.59	5.64
% varianza	23.66	7.5	31.15
Valor eigen	7.81	2.36	
Confiabilidad	0.94	0.72	

Cuadro No. 2. Análisis Factorial PC - Varimax. Diferencial Semántico amplio de Celos

4.1.4.5 Discusión de resultados

Se presenta la discusión de los resultados siguiendo el orden en el que se llevaron a cabo los cuatro estudios de celos reseñados, para discutirlos de manera integral, posteriormente.

Estudio I Red semántica para celos

Las definidoras encontradas por medio de la red semántica pueden clasificarse en tres tipos: las que corresponden a las condiciones antecedentes o causales de los celos; las que corresponden a las características, rasgos o estilos de personalidad de las personas que sienten celos, y las que se refieren a las emociones o sentimientos que se tienen durante un episodio de celos

La aparición de definidoras de los tres tipos señalan que, efectivamente, los celos son una emoción compuesta, en el sentido en el que la concibe por ejemplo Sharpsteen (1991), y también que es correcto plantear que más que ser una emoción en el sentido estricto, es una etiqueta que se pone a un evento o situación emocional (Hupka, 1984) y que incluye a las emociones y sentimientos, comportamientos y estilos de afrontamiento que se dan durante la situación (Hupka y Eshett, 1988)

Las definidoras que se pueden identificar como causas de una situación provocadora de celos fueron: infidelidad, carencia, rechazo, inconformidad. Entre las que pertenecen a características de personalidad de los celosos, están: la inferioridad, el egoísmo, la superioridad, y la personalidad. Por último, están aquellas emociones o sensaciones que surgen durante un episodio de celos: coraje, impotencia, ansiedad, posesión, amor, y envidia.

Las caracterizaciones de los celos dadas por los autores revisados coinciden en que el sujeto percibe una amenaza de perder a una relación valorada ante la intrusión de un tercero o rival; esto se refleja en las definidoras de infidelidad, que implican que el sujeto es rechazado, carece de algo que la pareja busca afuera, y por lo tanto se siente inconforme. Estas definidoras, concuerdan con lo citado por Hupka (1984); Mathes, Adams y Davies, (1985); Mullen y Maack (1985) y Parrott (1991), en el sentido de que el celoso siente inseguridad, rechazo y temor por la pérdida.

Así también, las definidoras identificadas como características de la personalidad, pueden explicarse de acuerdo a Pines (1998), en el sentido de que la cultura, los antecedentes familiares, la dinámica familiar y los apegos infantiles y adultos, predispondrían a las personas a tener sentimientos de inferioridad o de superioridad, a ser celosos y egoístas; es decir, los celos son parte de su personalidad (Mathes, 1984).

De la misma forma, las definidoras que indican las emociones que surgen ante el episodio de celos, coinciden con lo mencionado por Freud (1922), Hupka (1984), Mathes (1991), Mathes, Adams y Davies (1985), Parrot (1991), Pines, (1998), Sharpsteen (1991), White (1981), y Wreen (1989), en el sentido de que el celoso siente coraje o enojo, ansiedad, angustia, o inseguridad, envidia, exclusividad o posesión y amor

Por otro lado, es interesante subrayar que las tres definidoras más cercanas a celos, son inferioridad, coraje e impotencia, perteneciendo la primera y la tercera a

las identificadas como rasgos de personalidad, y la segunda (coraje), es la emoción más mencionada por los diferentes autores citados como la reacción más intensa y frecuente ante la aparición de la traición o infidelidad de la pareja amada, por lo que se puede concluir que el enojo es la emoción que caracteriza en forma más fuerte y distintiva a los celos (Hupka, 1984; Mathes, 1991; Mathes, Adams y Davies, 1985; Mullen y Maack, 1985; Parrott, 1991; Pines, 1998).

Es importante aclarar que en ningún momento se obtuvo una indicación directa de que lo que se ve amenazado es la autoestima del sujeto celoso, sino que más bien se habla de un sentimiento de inferioridad, en primerísimo lugar. Esto podría explicarse quizá, por el hecho de que en México, la persona, cuando se considera así misma, siempre se pone en un lugar bastante bajo en relación con las demás personas, tanto en el continuo de evaluación, como en el de poder y el de actividad, cuando debe posicionarse en relación con la edad, el parentesco, la masculinidad y la femineidad en el caso de los jóvenes, lo que parecería hablar de modestia, humildad o apocamiento en la personalidad del mexicano (Díaz-Guerrero, 1994).

Resulta también interesante hacer notar que la segunda definidora fue coraje, que de alguna manera es una respuesta emocional congruente con el sentimiento de inferioridad que se siente, junto con la impotencia (tercera definidora) para modificar la situación en la que se encuentra el individuo celoso.

Por último, si se leyera la red como está conformada, se podría decir: ante una acción que amenaza una relación valorada, el individuo se siente inferior por haber sido rechazado por carecer de algo que atraiga al amado, provocándole mucho coraje y un sentimiento de inconformidad e impotencia, de no poder hacer nada, junto con ansiedad porque alguien valorado y que se suponía era suyo fue infiel. Todo ello le provoca envidia del rival, y puede explicarse la situación atribuyendo al infiel características de personalidad como son el ser egoísta, y sentir al rival como alguien superior.

Estudio 2. Diferencial semántico derivado de la red para celos

De acuerdo a las dimensiones descritas por Osgood y cols. (1957/1976), se encontraron sólo dos factores: uno que combinó evaluación-actividad y otro de evaluación. La estructura factorial de los celos habla de un componente eminentemente evaluativo, ya que aparece en ambos factores que la constituyen. Parece ser que el concepto de celos no tiene un conjunto de características que pudieran considerarse como correspondientes al factor potencia. Sin embargo, cabe señalar que la escala bipolar impotencia – potencia, quedó formando parte del factor denominado evaluación - actividad.

Con respecto al factor 1, evaluación – actividad, éste no corresponde a una dimensión pura o identificable con respecto al Modelo EPA (evaluación, potencia, actividad). No obstante, se puede mencionar que este factor contiene en mayor proporción elementos de evaluación, dado que contempla conceptos como inferioridad-superioridad, coraje-alegría, generosidad-envidia, egoísmo-altruismo,

adjetivos que representan características valorativas o de evaluación. Son dos los pares de adjetivos que denotaron una dimensión de actividad en este factor, ansiedad-tranquilidad y libertad-poseción. Por otro lado, impotencia-potencia (que sería claramente una característica de poder), se puede interpretar como la imposibilidad de moverse o actuar; es decir, podría verse como una escala de actividad, y obtuvo una carga factorial de consideración y ello, aunado a lo anterior, hicieron de este factor uno combinado.

Respecto al factor 2, todas las escalas bipolares que lo constituyeron son representativas de características valorativas de bien y mal. Esto hace pensar que en este caso el modelo de tres dimensiones propuesto por Osgood y sus cols. (1957/1976) no se cumple completamente, ya que los celos, contienen por sí mismos una carga afectiva que da mayor peso a las dimensiones de evaluación y actividad, dejando la dimensión de potencia relegada o anulada aparentemente (ya que sí forma parte del primer factor encontrado). Aún así, esto último sería congruente con los sentimientos de depresión y tristeza (Clanton, y Kosins, 1991; Mathes, 1991) que se asocian a los celos, o a los de duelo y desesperación (Constantine, 1976), en el sentido de que todos ellos se relacionan con la sensación de impotencia que se tiene hacia algo ya consumado.

En términos generales, ambos factores están haciendo referencia al polo negativo de las escalas de evaluación en virtud de haber obtenido puntajes promedios alrededor del 2.35, que significan que se evaluó a los celos en el segundo intervalo del extremo negativo de la escala (bastante asociado con). Este resultado coincide con lo que han dicho Bringle y Buunk (1985), Bringle (1991), Mathes (1991) y Lazarus y Lazarus (1994) en el sentido de que los celos son una emoción negativa: los puntajes hablan de los celos como reflejando inferioridad, posesión, coraje, impotencia, envidia, ansiedad, egoísmo, carencia, insatisfacción, celos, materialismo, falsedad e infidelidad.

El primer factor queda constituido por la inferioridad que se siente al verse amenazada la autoestima por la existencia de un rival, que atenta contra algo que el sujeto considera su posesión, de manera egoísta, produciendo así coraje, ansiedad, y envidia, ante la impotencia de poder hacer muy poco al respecto. Diversos autores mencionan el temor (ansiedad o angustia) ante la amenaza de la pérdida de la pareja (Bringle, 1991; Hupka, 1984; Mathes, 1991; Mathes y Deuger, 1982; Mathes, Adams, y Davies, 1985; Parrott, 1991; Sharpsteen, 1991), la inferioridad que se puede sentir ante el rival, el coraje que se tienen hacia la pareja y el rival (Hupka, 1984; Mathes, 1991; Mathes, Adams, y Davies, 1985; Mullen y Maack, 1985; Parrott, 1991; Sharpsteen, 1991); y la envidia hacia el rival (Bringle, 1991; Parrott, 1991), lo que quedó reflejado en la estructura del primer factor obtenido.

El segundo factor parece tener que ver con las causas de los celos, en el sentido de que se perciben carencias en el sujeto (Parrott, 1991), quizá de índole material, insatisfacción (Bringle, 1991; Mathes, 1991) en la pareja, falsedad (Taylor, 1988) y por lo tanto, pérdida de confianza hacia la pareja ante su infidelidad.

Cabe destacar que algunas de las escalas que conformaron a los factores, no han sido mencionados por autores de otras culturas. Estas escalas son las referidas a inferioridad, posesión, impotencia y egoísmo del primer factor. Y del segundo factor, la de materialismo. La relación de pareja en México es de absoluta exclusividad para el caso del varón, y de no tanta para el caso de la mujer. Los varones sienten que la mujer (su pareja) es suya, es una posesión como cualquier otra, y si se le celara, querría decir que ella ya lo engañó, lo que atentaría contra su valor y amor propio, haciéndole sentir inferior, disminuida su valía como hombre (Díaz-Guerrero, 1994). Pero en el caso de la mujer, se acepta más la infidelidad del varón, y en términos generales se reacciona de manera defensiva evadiendo y negando (Torres y Reidl, 1998), y pensando que mientras a ella y a los hijos no les falte nada (material), pueden hacer de cuenta que no pasa nada. Aunado a lo anterior, la mujer se siente incapaz e impotente ante la situación, y culpable de la misma, pues busca en ella y en alguna carencia personal, la causa de que el varón se haya relacionado con otra.

En virtud de los resultados encontrados se puede concluir que la estructura semántica del concepto de celos sólo presenta dos de las tres dimensiones de significado postuladas por Osgood, Suci y Tannenbaum (1957/1976): la de evaluación que es la más importante por haberse encontrado en los dos factores constituidos, y la de actividad, que apareció junto con la de evaluación en el primer factor. Por otro lado, la estructura factorial en términos de las escalas bipolares que constituyeron a las dimensiones señaladas, reflejan de manera adecuada la definición que la mayoría de los autores han dado sobre el concepto emocional de celos. Pero algunos aspectos sólo se explican a la luz de la cultura mexicana.

Estudio 3. Análisis asociativo de grupos para celos

Los resultados obtenidos por medio del análisis asociativo de grupos aplicado a las asociaciones libres emitidas ante el estímulo celos, resaltan varias cuestiones. En primer lugar, la riqueza de la información que proporciona la técnica de análisis empleada. Se rescatan siete categorías diferentes, constituidas cada una de ellas por varias subcategorías.

En segundo lugar, resalta el hecho de que se celen objetos con una frecuencia muy alta en comparación con personas, lo que permite pensar en la posibilidad de que ello se deba al uso indistinto de las palabras celos y envidia (Bers y Rodin, 1984; Etchegoyen, López y Rabin, 1987; Owsley, 1981; Salovey y Rodin, 1984, 1986a, 1986b; Smith, Kim y Parrott, 1988); Tesser y Collins, 1988; Pines, 1998); la categoría de objetos es la segunda en aparecer en función de su frecuencia de aparición.

En tercer lugar, la riqueza de la información recuperada con la técnica empleada, corrobora una vez más que los celos son emociones compuestas (Arnold, 1960; Constantine, 1976¹; Hupka, 1981; Hurlock, 1973; Mathes, 1991; Mathes, Adams y Davies, 1985; Miller y Siegel, 1972; Mullen y Maack, 1985; Parrott, 1991; Sharpsteen, 1991; y Spielman, 1971).

En cuarto lugar, resalta el hecho de que a pesar de que para algunos autores (Parrott y Smith, 1993; Joseph, 1986; Pines, 1998; Taylor, 1988) los celos pertenecen a las llamadas emociones negativas^o, la dimensión evaluativa es la sexta en aparecer en función de la frecuencia de palabras asociadas al concepto emocional de celos cuando se usa el análisis asociativo de grupos.

Cuando se usa la técnica del diferencial semántico, que parte del supuesto de la existencia de las dimensiones EPA en el significado de cualquier concepto, los factores obtenidos hacen referencia a la dimensión evaluativa en primerísimo y casi único lugar, ya que en las dos ocasiones que se utilizó dicha técnica (la reseñada anteriormente y la que se reseñará inmediatamente a continuación), los primeros factores tienen un alto componente de escalas calificadoras desde un punto de vista valorativo, y los segundos factores, son puramente evaluativos.

Al considerar los resultados obtenidos con la técnica del AAG de manera más específica, se observa que emociones negativas como coraje, enojo, miedo, angustia, envidia, tristeza, dolor y odio han sido empleadas por diversos autores en la caracterización de celos (Arnold, 1960; Bringle, 1991; Constantine, 1979; Hupka, 1984; Hurlock, 1973; Mathes, 1991; Mathes, Adams y Davies, 1985; Miller y Siegel, 1972; Mullen y Maack, 1985; Parrott, 1991; Sharpsteen, 1991; y Spielman, 1971). En cuanto a las emociones positivas asociadas, el amor también es mencionado por Arnold, (1960); Klein y Riviere, (1953); y Tov-Ruach, (1980). Estos resultados coinciden además con las definidoras obtenidas de la red semántica, como son: coraje, ansiedad y envidia por un lado, y el amor por el otro (Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2000a)

Los objetos celados que arroja el presente estudio hacen referencia en primer lugar a los objetos materiales, junto con objetos personales, y aspectos corporales que como ya señalamos anteriormente puede deberse al uso indistinto que se puede llegar a hacer, de los conceptos de celos y envidia. Parrott en 1991 y Staske en 1999, hablan de celos no románticos o relacionales, respectivamente, y se refieren a aquellos que se dan entre personas que establecen relaciones interpersonales no románticas como pueden ser entre compañeros de escuela o de trabajo, quedando esto de manifiesto al celarse objetos o cuestiones escolares y laborales.

Entre las características de las personas celosas rescatadas con la técnica empleada, la inseguridad y la carencia, coinciden por un lado con lo reportado por Parrott (1991) y por el otro con lo encontrado por Constantine (1976), Hupka (1984), Mathes, Adams y Davies (1985), Neu (1980), y Reidl, Sierra, Domínguez y

^o Las emociones pueden ser negativas desde tres puntos de vista: hacen daño al individuo o a la relación interpersonal de que se trate (celos patológicos); están asociadas a otras emociones o características de personalidad evaluadas como negativas por la cultura en la que se vive (son socialmente indeseables); y por último, son causa de delitos tipificados (violencia intra familiar y homicidio).

González (2000a), es decir, se coincide con la carencia reportada en la red. El resto de características reportadas —inmadurez, egoísmo, controladores y posesivos, así como la intolerancia y la banalidad—, aunadas a las anteriores cubren las características del trastorno histriónico de la personalidad (DSM-IV, 1996) y se pueden considerar como indicadores de patología (Intili y Tarrier, 1998). De igual manera, el egoísmo y la posesividad formaron parte de las definidoras obtenidas con la red semántica.

Entre las consecuencias de los celos reportadas en el presente estudio, aquellas que hacen referencia al posible comportamiento de las personas celosas, se encontró la desconfianza (Spielman, 1971), la agresividad y agresiones entre los miembros de una pareja (Klein y Riviere, 1953; Raj, Silverman, Wingood, DiClemente, 1999; y O'Leary, 1999). La venganza también fue mencionada por Mullen y Maack (1985) y por Tov-Ruach (1980). Dentro del segundo tipo de consecuencias, las referidas a lo que se ve afectado, se tuvo a la comunicación entre los miembros de la pareja, lo que coincide con Bringle (1991): la confianza (Spielman, 1971) y la autoestima (Bryson, 1991; Guerrero y Afifi, 1998).

Las personas que son celadas están por supuesto, en primer lugar, la pareja, lo que coincide con la mayoría de las caracterizaciones o definiciones de celos románticos dadas por los autores revisados en este estudio. Pero aparecen otras figuras importantes: los amigos, reportados también por Parrott (1991). La familia, coincidiendo con lo reportado por Ellestad y Stets (1998) en su estudio sobre celos entre los miembros de la familia (hijos y sus padres), y el de White (1991); y en particular dentro de la familia, surgió la asociación de hermanos. Los celos se sienten también entre hermanos, tal y como lo han reportado Barasch, (1998), Hart, Field, Del Valle y Letourneau (1998), y Parrott (1991). A este tipo de celos se les denomina relacionales. Como es de esperar, las palabras mujer y hombre también aparecen asociadas al concepto celos.

En lo que se refiere a la categoría de evaluación, la evaluación negativa arroja palabras como malos al igual que los califican Taylor (1988), Clanton y Smith (1977) y Stearns (1994), patológicos, Intili y Tarrier (1998). La asociación clasificada en la subcategoría de neutral es la de normales, mientras que en la positiva, se tiene que son buenos y bonitos, correspondiendo a lo que autores como Pines (1998) y Constantine (1976) en el sentido de que sirven en muchas ocasiones para mejorar la calidad de una relación pues alientan la oportunidad de establecer una mejor comunicación entre los miembros de la pareja.

Por lo que se refiere a la última gran categoría constituida por las asociaciones emitidas por los respondientes ante el concepto celos, causas de los celos, las palabras asociadas, engaño, rival e infidelidad, son mencionadas de una u otra manera por autores como Hupka (1981), Mathes (1991), Mathes, Adams y Davies (1985), Mathes y Deuger (1982), Neu (1980), Parrott (1991), Sharpsteen (1991) y White (1981). El concepto de infidelidad en particular, también aparece en la red semántica.

En general, se puede concluir que la técnica del AAG permite sistematizar de manera adecuada, y en general correspondiente a lo que los autores especialistas del tema han reportado, la gran riqueza de información producida. Refleja la caracterización que los especialistas han hecho de la emoción celos: es una emoción compuesta, interpersonal, en la que intervienen personas que tienen ciertas características, que tiene consecuencias más negativas que positivas, que no sólo son románticos, sino también relacionales, cuyas causas pueden surgir al exterior de la pareja o la relación interpersonal, o al interior, por virtud del desarrollo de la relación misma.

Estudio 4. Diferencial semántico amplio para celos

Si ahora se consideran los resultados del segundo diferencial semántico, el constituido inicialmente por 66 escalas de adjetivos bipolares, se pueden hacer diversos señalamientos. En primer lugar, y por lo que toca a su estructura factorial, se puede ver que al igual que en el primer diferencial semántico (estudio 2), quedó conformada por dos factores: el primero que aunque incluyó un gran número de escalas evaluativas, algunas de potencia y unas de actividad, lo hace ser un factor eminentemente evaluativo; el segundo, es eminentemente un factor evaluativo puro. En los resultados de los dos diferenciales semánticos, lo más importante es la dimensión evaluativa, aunque en el primer caso es evaluación con actividad, y en el segundo es evaluación con potencia, por lo que se refiere a los factores que surgen en primer lugar.

Si se considera la constitución del contenido de los factores obtenidos, en este estudio, se puede señalar lo siguiente: A) el primer factor hace referencia a que los celos son desagradables, agrios, pesados, causan infelicidad, descontento, insatisfacción; implican un fracaso, los sienten las personas inmaduras, rígidas, hostiles, violentas, agresivas y peleoneras; los celos son peligrosos, crueles, hacen que el individuo se sienta tenso y tonto. B) el segundo factor hace referencia a que los celos son malos, malsanos, rechazantes y hacen del celoso un ser desconfiado. Ambos factores dirigen la atención sobre el hecho de que la emoción de celos no sólo es una de las clasificadas como negativas por los especialistas, sino que también son vividos, definidos, conceptualizados o caracterizados como negativos por los legos.

4.1.5.6 Conclusiones

Las conclusiones a las que se pueden llegar hasta el momento señalan directrices interesantes; unas esperadas y otras no necesariamente. Entre las esperadas se encuentran las siguientes:

- a) la estructura de significado obtenida por la técnica de redes semánticas por un lado y por la del análisis asociativo de grupos por el otro, reflejan de manera muy adecuada las definiciones, conceptualizaciones o caracterizaciones que los investigadores del tema han dado para la emoción celos

- b) el significado obtenido coincide plenamente con el señalamiento de que el enojo es la emoción distintiva de los celos
- c) la estructura semántica del concepto emocional celos, obtenida por medio de la técnica del diferencial semántico (en su versión derivada de la red y en la amplia, de 66 adjetivos iniciales) señalan como debería de ser, una estructura eminentemente evaluativa, al estar haciendo referencia a una emoción, concepto eminentemente afectivo orientado hacia el polo negativo
- d) el significado puede clasificarse como negativo desde la perspectiva de su indeseabilidad social y personal, desde el punto de vista del daño que le puede causar al individuo y a la relación interpersonal, así como en relación con las consecuencias derivadas de la emoción en lo que se refiere al enojo que provoca en el celoso y el comportamiento agresivo al que puede dar lugar

Entre las directrices no necesariamente esperadas, se tiene a las siguientes:

- a) en los cuatro estudios con las dos técnicas empleadas, se obtienen significados que hacen referencia a dimensiones, aspectos o factores que van más allá del concepto mismo de la emoción celos
- b) estos aspectos o dimensiones tienen que ver con: las causas o antecedentes de la emoción, las emociones asociadas a la de celos, las consecuencias personales, sociales y comportamentales de la emoción, las características de las personas celosas, personas y objetos celados,
- c) la posibilidad de que los celos no sólo sean románticos, sino también relacionales
- d) el que se celan objetos puede ser indicativo de una de dos posibilidades: o se da un uso indistinto entre los conceptos de celos y envidia, o existe un significado compartido por ambas emociones

Como se recordará, el objetivo de esta sección fue conocer el significado de los celos empleando diversas técnicas de investigación. Con base en los resultados encontrados con todas ellas, se puede señalar que para el total de los estudiantes universitarios mexicanos que participaron en esta parte de la investigación (N = 1511) con edades de 19 a 28 años y una media de 22 años, el concepto emocional de celos significa sentirse inferior, impotente, ansioso y con caraje, infeliz, fracasado; que los celos se sienten hacia objetos materiales y personas; las características de las personas celosas son el ser inseguras, inmaduras, egoístas y controladoras; que los celos tienen consecuencias como la separación de las parejas, la soledad, la desconfianza y la aparición de conductas agresivas y violentas; que las personas que celan son la pareja, los amigos y la familia; que sentir celos es malo y desagradable, patológico y crea problemas y que son provocados por el engaño, un rival y la infidelidad

La conclusión general a la que se puede llegar hasta este punto es que el significado de la emoción de celos nos habla de una emoción compleja o compuesta, que puede caracterizarse por un lado como un rasgo de personalidad (características de las personas celosas) o como una respuesta a una situación provocada por ciertos antecedentes o causas, durante la cual se sienten otras emociones (entre ellas la envidia), circunstancia tal que tiene efectos sobre el comportamiento, el individuo y las relaciones interpersonales involucradas en la situación; que efectivamente es una emoción valorada como negativa por lo que se refiere a su indeseabilidad y los sentimientos que provoca en el individuo y en las demás personas involucradas, y que se sienten no sólo en relaciones interpersonales amorosas, sino en todas aquellas en las que se ponga en peligro la calidad de la relación interpersonal en cuestión, por lo que se puede entonces hablar de celos relacionales por un lado y románticos por otro.

4.1.5 Envidia

4.1.5.1 Estudio 1. Red semántica

Objetivo

Determinar el significado del concepto emocional de envidia

Sujetos

La muestra fue no probabilística en virtud de solicitar su colaboración voluntaria, por cuota, quedando conformada por 520 sujetos de la población general de la Universidad Nacional Autónoma de México, con un rango de edad, de 19 a 23 años, hombres y mujeres.

Instrumento

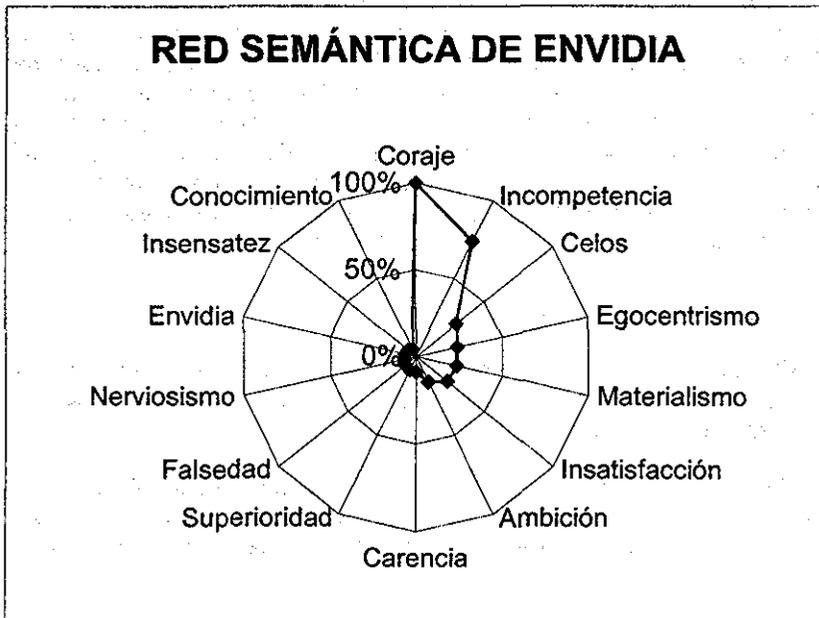
Se utilizó la técnica de redes semánticas (Valdés Medina, 1998).

Procedimiento

Se solicitó a los sujetos que escribieran un mínimo de cinco palabras como definidoras del concepto de envidia, usando adjetivos que consideraran relacionados con el. Posteriormente se les pidió jerarquizar cada una de las palabras proporcionadas como definidoras en función de la relación, importancia o cercanía con la palabra estímulo. Se asignó el número uno al adjetivo más cercano a la palabra estímulo, el dos a la siguiente, y así sucesivamente hasta terminar con las definidoras reportadas. El formato empleado aparece en el Anexo B.

Resultados

Se obtuvieron 33 categorías definidoras, de las cuales se incluyen únicamente las primeras 14 definidoras para construir el conjunto SAM, tomando como criterio una distancia semántica mínima del 5%, que fue cuando la curva de la red llegó a la asíntota. La red obtenida se muestra en la Gráfica no. 2.



Gráfica No. 2 Red semántica de Envidia

4.1.5.2 Estudio 2. Estructura factorial semántica

Objetivo

El objetivo del presente estudio fue determinar la estructura factorial semántica de la emoción de envidia, siguiendo los planteamientos de Osgood y cols. (1976) así como establecer si la forma en que se ha definido la envidia queda reflejada por dicha estructura.

Sujetos

Se trabajó con dos muestras no probabilísticas por cuota. La primera quedó constituida por 340 sujetos y la segunda por N = 314 estudiantes voluntarios de la Universidad Nacional Autónoma de México. El rango de edad fue de 19 a 23 años, hombres y mujeres.

Procedimiento

Primera fase

A partir de las diez primeras categorías obtenidas de las investigaciones realizadas con redes semánticas aplicadas a los conceptos de celos y envidia (Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2000a, y b), se solicitó la participación de 340 sujetos para proporcionar los adjetivos antónimos de éstas. De acuerdo a un registro de frecuencias se seleccionaron los antónimos que obtuvieron las más altas frecuencias y se construyó un instrumento tipo Diferencial Semántico situando en los extremos de un continuo de seis intervalos iguales en distancia a los conceptos bipolares obtenidos; los intervalos fueron calificados de manera de obtener los puntajes más bajos para el polo negativo de la escala.

Segunda fase

El instrumento constituido por 16 categorías en total se aplicó a 314 sujetos de la población universitaria, con características semejantes a las del grupo utilizado en la primera fase.

Para el análisis de datos se empleó el análisis factorial de componentes principales con objeto de comprobar la estructura semántica subyacente a cualquier concepto de acuerdo a lo señalado por Osgood, Suci y Tannenbaum, 1976.

Resultados

Para la emoción de envidia los factores resultantes se muestran en el Cuadro No. 3. Se encontraron tres factores que explicaron el 50.6% de la varianza: el primero hace referencia a escalas evaluativas, mientras que el segundo hace referencia a escalas de potencia, y en lo que respecta al tercer factor también se le denominó de evaluación.

Cuadro No. 3 Análisis factorial de envidia

Factor 1. Evaluación	Carga Factorial y (Media)	Factor 2 Potencia	Carga Factorial y (Media)	Factor 3. Evaluación	Carga Factorial y (Media)
Veracidad-falsedad	77 (2.15)	Inferioridad-superioridad	82 (2.29)	Abundancia-carencia	86 (2.40)
Espiritualismo-materialismo	75 (1.96)	Coraje-alegría	61 (2.08)	Satisfacción-insatisfacción	63 (2.05)
Egoísmo-altruismo	72 (1.78)	Incompetencia-competencia	58 (2.82)	Libertad-poseción	61 (2.18)
Generosidad-envidia	72 (1.61)	Impotencia-potencia	57 (2.29)		
Confianza-celos	60 (1.84)	Ansiedad-tranquilidad	52 (2.25)		
Fidelidad-infidelidad	60 (2.50)				
Odio-amor	54 (2.24)				
Valor eigen	5.59	Valor eigen	1.33	Valor eigen	1.17
Varianza explicada	34.9%	Varianza explicada	8.3%	Varianza explicada	7.3%
Alfa	0.85	Alfa	0.75	Alfa	0.61

4.1.5.3 Estudio 3. Asociación libre y análisis asociativo de grupos envidia

Actualmente, la mayoría de los psicólogos académicos concuerdan en describir las emociones como sentimientos subjetivos. Este concepto se refleja en las muchas escalas de auto reporte de estados de ánimo o emoción que se emplean para evaluarlos. Diferentes estudios han resaltado el hecho de que los informes subjetivos de los afectos no pueden ser siempre aceptados en su valor nominal, ya que pueden no estar disponibles para la introspección y otros son a menudo modificados o distorsionados (Plutchik, 1987). Tal puede ser el caso de la envidia, que al considerarse una emoción reprobable (Taylor, 1988), es difícil estudiarla. Una forma de explicar estas situaciones, consiste en averiguar primero, el

significado dado a los conceptos que las representan en el lenguaje o lengua de la cultura que se trate.

Para lograr este objetivo, se aplicó el Análisis Asociativo de Grupo (AAG), que es un método de análisis profundo, para evaluar las percepciones, los significados psicológicos y las actitudes que afectan el pensamiento y la conducta de grupos sociales o culturales específicos. El postulado principal de este enfoque es que el significado psicológico del grupo sobre un tema particular, puede ser reconstruido según las asociaciones de palabras que se hagan en relación con dicho tema (Díaz-Guerrero y Szalay, 1993).

Sujetos

Se pidió a 192 sujetos, estudiantes universitarios de licenciatura, su participación voluntaria en una investigación sobre emociones. De ellos, el 43% fueron varones y el 57% mujeres. La edad promedio fue de 24 años, con una desviación estándar de 5.5 años. Del total de estudiantes, el 55% de ellos pertenecía a carreras del área de ciencias biológicas y de la salud, otro 45% perteneció al área de físico matemáticas e ingenierías.

Procedimiento

Contestaron en pequeños grupos, a un instrumento tipo asociación libre, en el que aparecía 23 veces la palabra envidia y una línea frente a cada una. Se les pidió que señalaran su edad en años cumplidos, su sexo y la facultad o escuela a la que pertenecían. Se les dieron las siguientes instrucciones: *"Tienen un minuto para anotar frente a cada palabra estímulo, aquella que primero les venga a la mente. Cada vez, lean la palabra estímulo, y anoten la que les vino a la mente en la línea contigua. Muchas Gracias. Pueden Empezar"*. Después de transcurrido un minuto cronometrado, se les pidió que suspendieran la tarea y entregaran los instrumentos al investigador, agradeciendo su colaboración. Los datos fueron analizados por medio de la técnica del análisis asociativo de grupos, y los resultados se presentan a continuación.

Resultados

El total de asociaciones dadas por los sujetos fue de 1598, lo que hace que en promedio, cada sujeto haya asociado entre ocho o nueve palabras frente al estímulo envidia. Se presentan los resultados organizados en grandes categorías, de acuerdo a su nivel de importancia, con base en la frecuencia relativa de las asociaciones dadas, como se puede observar en la Figura No. 3 : a) Evaluación; b) Emociones; c) Objetos envidiados; d) Procesos; e) Características de las personas envidiosas; f) Personas; y g) Colores.

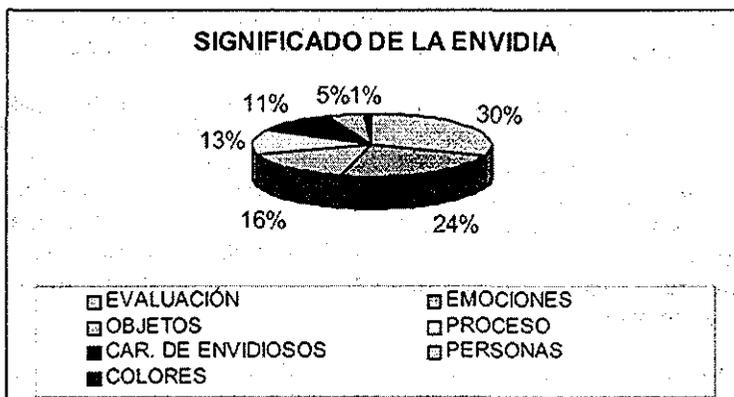


Figura No. 3. Significado de la envidia: análisis asociativo de grupo

- A) Evaluación: entre las asociaciones que aparecieron, muchos conceptos hacen referencia a juicios evaluativos, y son los que se reportan en este apartado. En primer lugar aparece el concepto **pecado**, y religión. Como segundo conjunto de conceptos evaluadores aparecen las palabras **negativa**, desaprobación y error. Un tercer grupo de conceptos son **envidia de la mala**, dañina y enemigo. El cuarto tipo de palabras evaluadoras son de carácter positivo: **agrado**, **positivos**, **superación**, es decir, envidia de la buena. En quinto lugar aparecen **fea**, **horrible** provoca malestar. A continuación se tiene a la **falta de valores** como la amistad y la sinceridad. Después, surge la **patología**, la **locura**, y por último, en octavo lugar, conceptos con una connotación **neutral**.
- B) Emociones: La envidia se asoció con otras emociones: la más fuertemente asociada fue la de **coraje** que se vio acompañada también por la de **rencor** y la **agresión**. En segundo lugar aparecen el **odio**, junto con el amor y varias otras; en tercer lugar aparecen la **frustración**, la **depresión**, incluyendo también a los complejos y la tristeza. En cuarto lugar aparecen los **celos**. En quinto lugar apareció la emoción de **angustia-ansiedad**, donde también quedaron incluidas el miedo, y la desesperación. La última emoción asociada en términos de su frecuencia, fue la de **resignación**.
- C) Objetos envidiados: en esta categoría se incluyen objetos materiales, personas, y atributos o características, tanto de objetos materiales como de humanos. En primer lugar se tiene que se envidia la **ropa** y **objetos de casa**; dentro de este grupo aparecen también conceptos como materialismo, objetos en general, comida y autos. En segundo lugar, aparecen tener **dinero**, riqueza y calidad de vida. En tercer lugar, surgen como objetos envidiados la **belleza**, cuerpo y órganos. En cuarto lugar, el **trabajo** y la **profesión** por un lado, y la escuela y los **estudios** por el otro.

En quinto lugar, se envidia la **inteligencia** y el **pensamiento**. Como sexto y último objeto de envidia aparecen la **naturaleza** y los **animales**.

- D) Procesos: dentro de esta categoría se incluyen asociaciones que hacen referencia al proceso de inicio, duración y solución de las situaciones provocadoras de envidia. En primer lugar aparecen los conceptos de **comparación**, donde quedan incluidas la incapacidad, la inferioridad, las diferencias y la jerarquía. En segundo término aparecen los conceptos de **carencia**, insatisfacción e impotencia. Posteriormente aparecieron **desear** o **necesitar** lo ajeno. En cuarto lugar aparece el concepto **actuar**, y por último el de **azar**.
- E) Características de las personas envidiosas: entre las características asociadas al concepto envidia, aparecen en primer lugar, diversos **defectos**, donde también se incluyen la crueldad, cerrazón y dependencia. En segundo lugar, se tiene **inseguridad** y **baja autoestima**, con una frecuencia relativa semejante al tercer grupo de palabras asociadas: **individualismo** y **egocéntrico**.
- F) Personas: en este apartado se encuentran aquellas palabras asociadas a la envidia que hicieron referencia a personas. Aparecen dos tipos de ellas: en primer lugar **personas**, mujeres y pareja; y en segundo, la **familia**, los hermanos y los padres.
- G) Colores: la envidia se asoció principalmente con el color **verde**, entre otros.

4.1.5.4 Estudio 4. Diferencial semántico amplio para envidia

Objetivo

Determinar si las dimensiones propuestas por Osgood, Suci y Tannenbaum (1957/1976) en lo que se refiere al significado de un concepto: evaluación, potencia y actividad, se cumplen para la emoción de envidia, con un diferencial semántico amplio constituido por 66 adjetivos bipolares.

Sujetos

Se trabajó con 148 sujetos, estudiantes universitarios, voluntarios, con una edad promedio de 23 años, y una desviación estándar de 4 años. De ellos, el 53% pertenece al área de las ciencias biológicas y de la salud, el 3% a la de físico matemáticas e ingenierías, el 9% a la de humanidades y artes, y el 35% a la de ciencias sociales. El 38% de los sujetos fueron varones y el 62% restante mujeres.

Hipótesis

La hipótesis de trabajo estableció que se obtendría una estructura factorial que contuviera elementos de las tres dimensiones del significado planteadas por Osgood, Suci y Tannenbaum (1976): evaluación, potencia y actividad.

Procedimiento

La aplicación del instrumento se llevó a cabo de manera grupal e individual; con aquellos sujetos que voluntariamente decidieron cooperar ante la invitación hecha por los investigadores. Se les explicaron las instrucciones, y se les pidió que en caso de haber dudas, se acercaran a los investigadores para que ellos se las resolvieran.

Instrumento

En este caso el diferencial semántico quedó constituido por 66 escalas de adjetivos bipolares más comúnmente utilizados dentro de cada una de las dimensiones del significado establecidas por Osgood, y cols. (1957/1976): evaluación, potencia y actividad en los diversos estudios llevados a cabo para la lengua española que ha utilizado esta técnica de investigación (Díaz-Guerrero y Salas, 1975). El instrumento contuvo 7 intervalos de respuesta entre un adjetivo y su opuesto, calificados de manera que **el puntaje más alto correspondió al polo negativo** (el polo positivo se calificó con 1, y el negativo con 7).

Análisis de resultados

Antes de iniciar el análisis factorial del diferencial semántico se eliminaron 15 reactivos tomando en cuenta tres criterios de selección: sesgos mayores a ± 1.00 , poder discriminativo y frecuencias mayoritarias de respuestas en el intervalo 4 (intermedio, que implica que el concepto no se asocia ni a uno ni a otro polo). Después de este procedimiento se seleccionaron 51 reactivos que se sometieron a un análisis factorial de componentes principales, con rotación varimax.

Resultados

Se obtuvieron dos factores con cargas factoriales superiores a 0.40, que explicaron el 21% de la varianza total, con valores Eigen mayores a 1 (6.79 y 4.13), con consistencias internas de 0.92 y 0.88 respectivamente.

El primer factor hace referencia a adjetivos evaluativos en primer lugar, y secundariamente a adjetivos de potencia y actividad, en este orden. El segundo factor es eminentemente evaluativo. En ambos factores, los puntajes promedio dirigen el significado hacia los polos negativos de cada escala bipolar. Los resultados del análisis factorial pueden consultarse en el Cuadro No. 4.

Cuadro No. 4 Estructura factorial del diferencial semántico ampliado para envidia

Adjetivos	Factor 1	Factor 2	Medias
1 INFELIZ-FELIZ	0.63		5.45
2 CALMADO-AGITADO	0.66		5.12
3 AGRADABLE-DESAGRADABLE	0.65		5.74
4 FEO-HERMOSO	0.49		5.43
5 MADURO-INMADURO	0.59		5.57
6 DESCONFIADO-CONFIADO	0.46		5.53
7 COBARDE-VALIENTE	0.62		5.15
8 FRACASO-ÉXITO	0.66		5.23
9 ILUMINADO-OBSCURO	0.54		5.04
10 SEGURO-PELIGROSO	0.41		5.18
11 RELAJADO-TENSO	0.49		5.46
12 FLEXIBLE-RÍGIDO	0.64		4.97
13 LIMPIO-SUCIO	0.41		4.53
14 INSATISFECHO-SATISFECHO	0.61		5.54
15. DESCONTENTO-CONTENTO	0.56		5.32
16 DILIGENTE-FLOJO		0.47	4.21
17 AMABLE-VIOLENTO		0.48	5.11
18 LIMPIO-SUCIO		0.45	4.53
19 AFABLE-PÉLEONERO		0.45	5.03
20 CUIDADOSO-DESCUIDADO		0.61	4.07
21 RESPETUOSO-IRRESPETUOSO		0.56	4.76
22 EFICAZ-INEFICAZ		0.70	4.67
23. INTELIGENTE-TONTO		0.65	4.62
% VARIANZA EXPLICADA	13.31	8.1	
VALOR EIGEN	6.79	4.13	
CONFIABILIDAD	0.92	0.88	

4.1.5.5 *Discusión de resultados*

La discusión de resultados se hace en el mismo orden en el que fueron presentados los estudios, mostrando al final de la discusión particular, una integrada que considera a todos ellos

Estudio 1. Red semántica para envidia

Los resultados mostrados en la gráfica señalan que existen en términos generales cuatro tipos de definidoras. Las primeras son otras emociones asociadas al concepto envidia: coraje, celos, nerviosismo o ansiedad, insatisfacción y envidia. Las segundas, hacen referencia a características o rasgos de personalidad, como son: incompetente, egocéntrico, materialista, ambicioso, superioridad, falso e insensato. Un tercer tipo que hace referencia a posibles causas o provocadores de envidia, y se tiene a la carencia. Un último tipo de definidora sería el objeto envidiado, que en este caso fue el conocimiento.

El que hayan aparecido por un lado, elementos provocadores o causales, emociones asociadas, y características del envidioso, y el objeto envidiado reafirma que las emociones complejas (Plutchick, 1987) son en realidad etiquetas que adjudican a una situación, episodio o evento emocional (Hupka, 1984; Hupka y Eshett, 1988).

Por otro lado, si se hace referencia a las definidoras como tales, se observa que la primera, coraje o enojo constituye un aspecto fundamental de la forma en que definen la envidia autores como Klein (1957), Parrott (1991) y Spielman (1971). La insatisfacción es un elemento mencionado en la definición que dan Bers y Rodin (1984), y como una de las emociones más relacionadas con la envidia (Lara Díaz, 1997). La carencia es mencionada por Spielman (1977) y Sandell (1993) como un factor precipitante o favorecedor de la aparición de la envidia en las personas.

La aparición de la definidora superioridad, que pudiera parecer paradójica, puede explicarse por el hecho de que como señala Alberoni (1992), el envidioso, al tratar de ocultar lo que siente, en virtud de que es inadecuado sentir este tipo de emociones, muestra lo contrario: indiferencia y supuesta superioridad. La definidora de falsedad también es considerada por Alberoni, cuando señala que el envidioso se ve obligado a mentir, a no dejar ver sus verdaderos sentimientos agresivos.

Desde otro punto de vista, se podría decir que la incompetencia implica el no poder algo, lo que podría interpretarse como la existencia de una carencia o falta relativa de habilidades, por ejemplo.

Se puede considerar que una persona ambiciosa, también es materialista, y quizá también egocéntrica, rasgos que la muestra investigada asoció al concepto emocional de envidia.

Un aspecto que cabe resaltar es el hecho de que la definidora celos haya quedado en tercer lugar en términos de cercanía de la envidia, lo que refuerza la noción de que estas emociones en ocasiones se confunden y se usan de manera indistinta para describir lo que se siente en este tipo situaciones. Por pertenecer a la misma

familia de emociones (Ortony, Clore y Collins, 1988,1996), suelen ocurrir de manera simultánea o secuenciada durante el mismo episodio (Schimmack y Reisenzein, 1997), o porque ambas amenazan la autoestima White y Mullen, 1991).

Por último, se puede decir que en general, las definidoras obtenidas se han considerado como características o elementos constitutivos ya sea de la forma en que se define esta emoción, o de la forma en que se describen las situaciones en las que se presenta, de acuerdo a los autores interesados en el tema.

Estudio 2. Diferencial semántico derivado de la red, para envidia

De acuerdo a las dimensiones descritas por Osgood y cols. (1976), se encontraron tres factores: dos de evaluación y uno de potencia. La estructura factorial de la envidia habla de un componente eminentemente evaluativo, ya que aparece en dos factores que la constituyen. Parece ser que el concepto de envidia no tiene un conjunto de características que pudieran considerarse como correspondientes al factor actividad. Quizá esta última consideración quede explicada por el hecho de que la envidia es uno de los siete pecados mortales. Es algo malo, que no se debe sentir, y cuando se siente, no se debe manifestar, y por lo tanto se niega o se miente respecto a ella (Rosenblatt, 1988; Shengold, 1994; Silver y Sabini, 1978; Spillius, 1993). Es decir, se hace lo imposible para evitar que se note, no se hace nada.

Por otro lado, la envidia al ser considerada tan indeseable, está cargada de las dimensiones evaluativas del significado, con dos factores, en los cuales, los promedios de asociación que los sujetos reportan se refieren a los extremos negativos de las escalas bipolares (puntaje total promedio de 2.07). En otras palabras, la envidia fue descrita como indicadora de bastantes celos, odio, materialismo, envidia, falsedad, egoísmo, posesión, carencia e insatisfacción.

Por lo que respecta a la dimensión semántica de potencia, se observa también un puntaje promedio bastante bajo (2.34) indicativo de una asociación bastante fuerte o fuerte, con los extremos escalares referidos a la inferioridad, el coraje, la impotencia, la ansiedad, y la incompetencia.

Desde otra perspectiva, en el primer factor de Evaluación, el concepto falsedad tiene la carga más alta, lo que se explica porque la envidia es considerada como algo malo, que no se debe sentir, y cuando se siente, no se debe manifestar, y por lo tanto se niega o se miente respecto a ella. (Rosenblatt, 1988; Shengold, 1994; Silver y Sabini, 1978; Spillius, 1993). La envidia se funda en la mentira y la falsedad. Para Alberoni (1992), el envidioso nunca debe dejar transparentar sus verdaderos sentimientos agresivos, se ve entonces obligado a mentir, demuestra sentimientos contrarios de los que experimenta. Por eso la envidia siempre es *falsedad*, es decir, *mentira*, el envidioso tiene que fingir continuamente sentimientos que no experimenta, de decir cosas que no piensa. La envidia tiene esta característica: ser, antes que nada *un secreto*.

Se puede decir también que la envidia se confunde con los celos, como lo demuestra la alta carga factorial obtenida por esta escala, por diversas razones entre las que se pueden considerar las siguientes: ambas son emociones complejas o compuestas (Plutchik, 1987), constituidas por emociones denominadas primarias o básicas que les son comunes; ambas son emociones de las llamadas de comparación social (Tesser y Collins, 1988); ambas pertenecen a la misma familia de emociones (Ortony, Clore y Collins, 1988, 1996); en ambas se ve amenazada la autoestima o *self*. (White y Mullen, 1989); ambas se presentan en la misma situación emocional, al mismo tiempo o en secuencia, una después de la otra con un intervalo pequeño entre ellas (Schimmack y Reizenzein, 1997); y se prefiere usar la palabra celos para referirse a la envidia por las connotaciones morales más desagradables de la segunda (Parrott y Smith, 1993).

Al considerar las escalas bipolares constitutivas de los factores obtenidos, se puede decir que en general, confirman los diferentes aspectos utilizados por los diversos autores revisados para definirlos. En el primer factor se tiene a los celos, de los que ya se habló; en este mismo factor también carga el concepto infidelidad, lo cual se explica por estar directamente relacionada con la emoción de celos. Otro concepto con una carga fuerte en este primer factor es el de odio, que de acuerdo a Parrot (1991), surge por el deseo de que el envidiado no tenga lo que tiene, ya que esto hace sentir inferior al envidioso lo que lo lleva a odiarlo, a desear destruirlo o eliminarlo.

En el segundo factor, que se denominó Potencia, cargó el concepto de inferioridad. En el núcleo de la envidia se encuentra la comparación social, una influencia común y poderosa sobre el auto - concepto, ya que mucha de la auto - estima proviene de la forma en que una persona se compara con otra. Cuando las habilidades de una persona, sus logros o sus posesiones se comparan pobremente con las de otro, existe la posibilidad de que se disminuyan tanto la autoestima como la imagen pública que se presenta a los demás, lo que puede llevar a sentir envidia (Salovey y Rothman, 1992; Silver y Sabini, 1978). Smith, Parrott y Diener (1990, citado por Parrott, 1991) señalaron como factores que favorecen sentir envidia a los sentimientos de inferioridad, el resentimiento y las percepciones de injusticia.

La siguiente emoción que cargó en este Factor Potencia fue el coraje. La envidia se ha encontrado fuertemente asociada al coraje (Parrott, 1991; Shengold, 1994; Smith, 1991; y Spielman, 1971). Rosenblatt (1988) plantea que la envidia es un sentimiento de enojo o coraje por que una persona posee y disfruta algo deseable. El que lo deseable no se puede obtener evoca sentimientos de desesperanza, acompañados por diversos grados de enojo y una autoestima lastimada por creer que se merece tener lo que no se tiene. Por lo que estos dos conceptos están fuertemente relacionados; si la persona se siente inferior ante los demás, aparecerá la emoción de coraje.

Los conceptos de impotencia e incompetencia cargan en este segundo factor. Parrott (1991) y Smith (1991) señalan que la envidia resulta de desear algo poseído por otro y sentirse incapaz de obtenerlo, junto con la creencia de que la

persona envidiada es la causa del estado de privación del envidioso. Otra emoción que también carga en este factor es la de ansiedad, que se explica de acuerdo a Parrott (1991) quien dice que la inferioridad que siente el envidioso le provoca tristeza de las propias carencias y angustia por el *status* propio.

En lo que respecta al tercer factor, la dimensión semántica evaluativa cargó en primer lugar en el concepto de carencia. La comparación social puede hacer surgir la envidia simplemente al indicarle al sujeto sus deficiencias o carencias, (Parrott, 1991; Salovey y Rodin, 1984; Salovey y Rothman, 1992; Silver y Sabini, 1978).

El concepto de insatisfacción fue el que cargó en segundo lugar. A este respecto, Bers y Rodin (1984) definen a la envidia como los sentimientos, pensamientos y conductas que ocurren cuando otra persona disfruta de mayores éxitos y consecuentemente las ventajas, logros o posesiones, tangibles o intangibles, de la otra persona provocan insatisfacción, resentimiento y en ocasiones conductas como desacreditar o difamar.

La emoción con la carga factorial más baja en este factor fue el concepto de posesión; los envidiosos desean las posesiones del envidiado (Bers y Rodin, 1984; Rosenblatt, 1988; Russell, 1965; Smith, 1991 y Spielman, 1971). Siendo que la envidia se interpreta como dirigida especialmente a posesiones materiales, pues surge cuando la persona se compara con el otro y ve que está en desventaja, estos autores mencionan que es el deseo frustrado por lo que otras personas tienen lo que provoca su sentimiento de inferioridad, la tristeza por su carencia, el enojo por que otra persona disfrute de algo que el envidioso desea.

Estudio 3. Análisis asociativo de grupos para envidia

El primer aspecto que llama la atención de los resultados obtenidos es el hecho de que la primera dimensión o categoría general es la que se refiere a los términos evaluativos asociados al concepto envidia. Por sí sola aglutina al 30% de las asociaciones llevadas a cabo por los sujetos entrevistados. De las evaluaciones que se obtienen, sólo una de ocho subcategorías corresponden a evaluaciones positivas, y otra a evaluaciones neutrales. La primera subcategoría que constituye a la gran dimensión de evaluación hace referencia a la envidia como pecado y la relaciona con la religión. Efectivamente, la envidia es uno de los pecados mortales de la religión católica (Fray Andrés de Olmos, 1996). Se incluyen en la segunda subcategoría a los conceptos negativa, desaprobación y error de lo que se deduce que no se debe sentir, y cuando se siente, no se debe manifestar, y por lo tanto se niega o se miente respecto a ella (Heikinen, Nikkonen y Aavarine, 1998; Rosenblatt, 1988; Russell, 1965; Shengold, 1994; Silver y Sabini, 1978; Smith, 1991; Spillius, 1993). En la tercera subcategoría se encuentra el concepto envidia de la mala y dañina, así como enemigo, reafirmandose el hecho de su valoración negativa, junto con lo que aparece en el quinto subgrupo: fea, horrible, provoca malestar. La cuarta subcategoría hace referencia a lo positivo de la envidia, como acicate para la superación o emulación, coincidiendo con lo

señalado por Parrott (1991), Sandell (1993) y con Spielman (1971). A la envidia también se asoció la patología y la locura, coincidiendo con Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim (1999), quienes encontraron que las personas envidiosas puntúan alto en escalas de neuroticismo.

Como segunda gran dimensión aparecen otras emociones asociadas a la envidia. Entre ellas, el primer subgrupo tiene al coraje, rencor y agresión, coincidiendo con lo señalado por autores como Parrott (1991), Rosenblatt (1988), Shengold (1994), Silver y Sabini (1978), Smith (1991), Smith y cols. (1999), y Spielman (1971). En la segunda subcategoría aparece el odio, mismo que mencionan Parrott (1991), como elemento fundamental de la envidia, y Taylor (1988), como aquello que convierte a la envidia en un vicio. En el tercer subgrupo aparecen la frustración, depresión y tristeza, emociones constitutivas de la envidia desde el punto de vista de Parrott (1991), Russell (1965), Smith y cols. (1999), Smith, Parrott, Ozer y Moniz (1994). Como cuarta emoción asociada a la envidia, aparecen los celos, lo que favorece la confusión en el uso de los conceptos celos y envidia, en virtud de diversas razones, entre las cuales destaca el hecho de que al tener la envidia una connotación negativa mayor que los celos, muchas personas dicen sentir celos en vez de envidia (Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2000a; Taylor, 1988). En quinto lugar se asociaron las emociones de angustia-ansiedad, miedo y desesperación, hallazgo semejante a los de Joseph (1986), Klein (1957), Parrott (1991), Salovey y Rodin (1984, 1991), Shengold (1994). Se encontró que la resignación se asoció también con la envidia, y se podría explicar por los aspectos más pasivos de la personalidad del mexicano (Díaz-Guerrero, 1994).

Todos los autores revisados incluyen en su definición o caracterización de la emoción envidia el hecho de que surge por desear o anhelar posesiones materiales y no materiales, pertenecientes a dominios que son importantes para el sujeto y que las tiene otro. Lo que no se ha reportado es en concreto cuáles son esos objetos o posesiones envidiadas. En la tercera gran dimensión que se constituye a partir de las asociaciones dadas al estímulo envidia, se encuentra que se envidia todo aquello que pertenece a los dominios relevantes para jóvenes estudiantes que trabajan y/o estudian: objetos materiales como ropa, casas, dinero, belleza, trabajo, profesión y estudios, así como la inteligencia (Aiberoni, 1992). Todo ello, altamente valorado por la juventud estudiosa actual.

Resulta de especial interés observar que también surgen asociaciones que hacen referencia al proceso que hace surgir a la envidia: el compararse con otros, el percibirse inferior por carecer de, el desear o necesitar, y por último hacer algo para enfrentar la situación, coinciden con lo que Tesser y Collins (1988) describen como típico de las emociones de comparación social, de las que la envidia es un ejemplo idóneo.

Por otro lado, surgieron también conceptos descriptivos de las personas envidiosas: tienen defectos como ser individualista y egocéntrico, y se tiene una autoestima disminuida que provoca inseguridad, concordando con las descripciones que han dado autores como Parrott (1991), Rosenblatt (1988),

Salovey y Rodin (1984), Salovey y Rothman (1991), Smith y cols. (1999), y Spielman (1971).

Entre los objetos que se envidian, aparecen personas con sus nombres propios y genéricos, haciendo especial referencia a las mujeres y a la pareja, y en la familia, a los hermanos y padres, comprobándose que las explicaciones psicoanalíticas o psicodinámicas que se han dado, en términos de la rivalidad entre hermanos por un lado, y la que se da entre padres e hijos por el otro, es algo que es percibido aún por los legos (Rosenblatt, 1988; Sandell, 1993; Shengold, 1994; Spielman, 1971 y Spillius, 1993).

Por último, el color que más se asoció a la envidia fue el verde, coincidiendo con el dicho "Se puso verde de envidia"; Hupka, Zaleski, Otto, Reidl y Tarabrina (1997) reportaron en un estudio transcultural sobre los colores que se asocian a las emociones de celos, envidia, enojo y miedo al comparar cinco países (México, Estados Unidos, Rusia, Alemania y Polonia), con N = 661 sujetos, que la envidia se asocia con los colores *negro*, verde, *morado*, rojo y amarillo (cursivas para México), y no con el verde como en esta ocasión, aunque en otros países, si apareció. De la misma manera Guillén-Riebeling (2000) encontró que en los sujetos investigados por ella, la envidia se asoció con el color verde y amarillo, coincidiendo con lo reportado en esta ocasión.

Los resultados en general apoyan, por un lado, los puntos de vista teóricos plasmados en las definiciones de envidia que los diversos autores presentan, y por otro, rescatan las diversas dimensiones de interés en el estudio de cualquier emoción: una dimensión evaluativa, que tradicionalmente clasifica a las emociones como positivas o negativas (Roseman, 1991; Smith y Ellsworth, 1985 y 1987; Ellsworth y Smith, 1988; Scherer, 1988; y Ortony, Clore y Collins, 1996).

Por otro lado, al ser la envidia una emoción compuesta en contraste con una emoción básica (Averill, 1994; Ortony, Clore y Collins, 1996; Shweder, 1994), es congruente el haber encontrado que muchas otras emociones se relacionan con la de envidia.

Surge a través de la técnica de análisis empleada, la noción de proceso entre los respondientes en el que se incluye al proceso como tal y sus consecuencias. Dentro de éste, se incluye a los objetos envidiados, las personas que participan en él, y que además tienen ciertas características; resultados congruentes con la postura de Scherer (1994), quien prefiere hablar de las emociones como procesos y las define como una secuencia de cambios sincronizados interrelacionados en todos los subsistemas del organismo en respuesta a la evaluación de un evento estímulo interno o externo que es relevante para los intereses centrales del mismo.

Por último, la asociación de sinestesia del concepto de envidia con el color verde, resalta el hecho de que los conceptos emocionales tal y como los guarda el

lenguaje de una cultura, reflejan el saber popular, al replicar un dicho muy usado en la cultura mexicana.

Estudio 4. Diferencial semántico amplio para envidia

Al considerar los resultados del diferencial semántico amplio para el concepto emocional de envidia, se observa que en el caso del primer factor éste se podría leer de la siguiente manera: la envidia surge del fracaso, es algo desagradable, produce una agitación que causa infelicidad e insatisfacción, puede dar como resultado una sensación de cobardía asociada a rigidez; así mismo, la persona se puede sentir inmadura y descontenta, lo que la impulsa a mantener en la oscuridad dichos sentimientos, pues son algo feo, que produce tensión, pues si alguien se diera cuenta de lo que siente, sentirían desconfianza, que es peligrosa, por tener sentimientos tan sucios. En general, esta descripción embona perfectamente con la dada por autores como Alberoni (1992), Bers y Rodin (1984), Parrott (1991), Rosenblatt (1988), Russell (1965) y Taylor (1988) entre otros.

El segundo factor se puede leer de la siguiente manera: sentir envidia (o ser envidioso) es algo ineficaz, tonto, descuidado, irrespetuoso, violento, refleja flojera, es algo sucio y puede llevar a ser peleonero. La mayoría de los adjetivos califican de manera negativa a la emoción o al que la siente. Lo anterior concuerda autores como Rosenblatt (1988), Shengold (1994), Silver y Sabini (1978) y Spillius (1993) quienes hablan de la emoción como algo negativo, malo, pecaminoso y que no se debe sentir.

Por lo que se refiere al rescate de las dimensiones planteadas por Osgood y colaboradores (1976), en realidad se rescató primordialmente la de evaluación, en términos de bueno-malo, que correspondería a la dimensión apetencia-aversión planteada por Roseman (1991), o la de agrado-desagrado planteada por Ellsworth y Smith (1988) por un lado y por Scherer (1988) por el otro. Así mismo, Ortony, Clore y Collins (1988/1996) señalan como primera dimensión para desarrollar su tipología de emociones a la de valencia positiva-negativa.

4.1.5.6 Conclusiones

Por lo que respecta al significado de la emoción envidia, tomando en cuenta los hallazgos de los cuatro estudios llevados a cabo, se pueden señalar las siguientes directrices:

- a) al igual que en el caso de los celos, la estructura del significado obtenida por medio de la red semántica y del análisis asociativo de grupos, refleja de manera adecuada las conceptualizaciones que diversos autores han dado sobre la emoción de envidia
- b) también comparte con los celos, el que el enojo, coraje y la agresión son emociones muy asociadas con la envidia

- c) al ser una emoción, el aspecto evaluativo (bueno-malo) queda perfectamente bien representado en las estructuras factoriales tanto del diferencial semántico derivado de la red como aquél derivado del amplio (66 adjetivos)
- d) la emoción es calificada de manera negativa, por medio de la red así como por medio del análisis asociativo de grupos
- e) las técnicas cualitativas más libres, arrojan definidoras o asociaciones que hablan de la envidia como algo más complejo que una simple emoción; es en realidad un proceso que se inicia con un conjunto de elementos provocadores o antecedentes, cuestiones que tienen que ver con lo que ocurre durante el episodio emocional (otras emociones y comportamientos), así como características de las personas envidiosas, y se encuentra también la mención de objetos envidiados
- f) en este caso, una de las emociones asociadas a la envidia son los celos, lo que nos vuelve a plantear la pregunta de si existe o no una diferenciación clara entre el uso de los conceptos celos y envidia, o si comparten una parte del significado lingüístico poseído por los mismos.

En este caso el objetivo fue conocer el significado de la envidia empleando diversas técnicas de investigación. Con base en los resultados encontrados por medio de todas ellas, se puede señalar que para el total de los estudiantes universitario mexicanos que participaron en esta parte de la investigación (N = 1514) con edades de 19 a 28 años y una media de 22 años, el concepto emocional de envidia significa sentir coraje y celos así como sentirse incompetentes y centrados en sí mismos; ser falso, materialista, egoísta, inferior y cobarde, así como tener carencias; se califica a la envidia como un pecado, algo negativo, desagradable y feo; se asocia con sentimientos de coraje, odio y frustración; se envidia a objetos materiales (ropa), personas (mujeres y familia) y características de las personas (dinero, belleza y trabajo); surge como resultado de compararse con los demás y desear lo ajeno; los envidiosos tienen defectos, son inseguros, su autoestima es baja y se sienten insatisfechos.

En términos generales, la conclusión a la que se puede llegar es muy semejante a la que se llegó para el caso de los celos: la envidia es una emoción compleja, que se puede caracterizar como rasgo de personalidad (características de las personas celosas) o como estado o repuesta a una situación provocadora; es decir, que tiene ciertos antecedentes, se lleva a cabo a lo largo de un proceso, se siente acerca de ciertas personas u objetos, y con una connotación eminentemente negativa.

4.1.6 Diferencias Entre Celos y Envidia

Las conclusiones a las que se llegaron en relación con los significados de los conceptos emocionales de celos y de envidia señalan que uno de los problemas que queda por esclarecer es el referido a si estos significados son lo suficientemente diferentes entre sí o comparten elementos que permiten o favorecen su uso indistinto para explicar lo que se siente en un momento dado.

En un segundo momento, y con base en los hallazgos de los estudios descritos en la sección previa, los datos recogidos en dichos estudios fueron analizados utilizando otras técnicas estadísticas con objeto de responder a preguntas de investigación diferentes. En particular, se deseó saber, como ya se señaló, si los perfiles del significado obtenidos para los conceptos emocionales de celos y envidia evaluados por medio de un instrumentos tipo diferencial semántico eran diferentes o no entre sí. En otras palabras, se deseó saber si dichos perfiles eran lo suficientemente diferentes como para poder distinguir los significados de los estímulos evaluados y/o en qué medida compartían elementos comunes en sus perfiles respectivos.

A continuación se reseñan los resultados de tres análisis llevados a cabo para responder a esta problemática. En primer lugar, se compararon los perfiles obtenidos por medio de los diferenciales semánticos derivados de las redes aplicadas a los sujetos utilizando un análisis de discriminantes. En segundo lugar, se compararon las estructuras factoriales obtenidas para esos diferenciales semánticos, desde dos puntos de vista: cualitativo y cuantitativo. En tercer lugar, se compararon los perfiles obtenidos para celos y envidia por medio de los diferenciales semánticos ampliados (66 adjetivos), utilizando también la técnica estadística del análisis de discriminantes.

La semejanza percibida de las características que definen a los conceptos emocionales, se ha explicado como reflejo del conocimiento semántico poseído por los sujetos que emiten los juicios. A esta aproximación se le denomina punto de vista semántico de los juicios de semejanza emocional (Schimmack y Reisenzein (1997).

Los conceptos de celos y envidia se han confundido en su caracterización teórica, y en su uso cotidiano por diversas razones entre las que se pueden considerar las siguientes: ambas son emociones complejas o compuestas (Plutchik, 1987), constituidas por emociones denominadas primarias o básicas que les son comunes; ambas son emociones de las llamadas de comparación social (Tesser y Collins, 1988); ambas pertenecen a la misma familia de emociones (las de resentimiento) (Ortony, Clore y Collins, 1988,1996), o ambas pertenecen al mismo prototipo (Sharpsteen, 1991 y 1993) o comparten un guión semejante (Averill, 1980); en ambas se ve amenazada la autoestima o *self* (White y Mullen, 1991); ambas se presentan en la misma situación emocional, al mismo tiempo o en secuencia, una después de la otra con un intervalo pequeño entre ellas (Schimmack y Reisenzein, 1997); en algunos idiomas como el inglés, se da una

ambigüedad lingüística entre la palabra celos y la palabra envidia donde la palabra celos se puede usar y se usa indistintamente para referirse a los celos o a la envidia, mientras que la palabra envidia es relativamente menos ambigua (Smith, Kim y Parrot, 1988); otra posible razón es que se prefiere usar la palabra celos para referirse a la envidia por las connotaciones morales más desagradables de la segunda (Parrott y Smith, 1993).

Para Spinoza (En: Taylor, 1988), los celos consisten en el odio hacia la pareja u objeto amado, y envidia hacia el rival. Podolsky (1961, en Taylor, 1988), señala que los celos están constituidos de agresión, depresión y envidia. Silver y Sabini (1978) han sugerido que con frecuencia se pueden aplicar ambos términos al mismo afecto, sin perder precisión. Las semejanzas entre ambas emociones son que ambas involucran hostilidad, pérdida de autoestima, y ambas emociones con frecuencia se dan juntas.

Owsley (1981) señala que el concepto de celos se utiliza de manera intercambiable con los de otras emociones, como por ejemplo la envidia, el resentimiento y el odio, pero se le confunde con mucha más frecuencia con la envidia. Veereshwar (1983) señala que en el núcleo de los celos se encuentran expectativas infundadas, proyecciones, envidia, pérdida de la autoestima, temores e inseguridades infantiles. Se puede considerar que ocurren diversas emociones cuando el celoso cambia su atención a diferentes aspectos de la situación: puede estar enojado con su pareja o compañero, dolido por lo que sucedió, deprimido ante la posibilidad de quedarse solo, o sentir envidia por el rival (Hupka, 1984).

Ambas son emociones complejas o compuestas (Plutchik, 1987), constituidas por emociones denominadas primarias o básicas que les son comunes: enojo y miedo o inseguridad. La envidia también se puede sentir hacia el objeto amado porque tanto el rival como el amado son vistos por la persona en cuestión como gozando de una situación más favorable que la de ella. Por ello se puede pensar que la envidia es un elemento natural aunque no necesario dentro del complejo celoso. Taylor (1988) señala que los celos y la envidia como emociones con frecuencia no son distinguibles, pues comparten el ser emociones hostiles y desagradables, dolorosas para el que las experimenta; y con frecuencia se dan al mismo tiempo, puesto que una lleva a la otra de manera natural.

Smith, Kim y Parrott (1988) encontraron que las personas investigadas fueron capaces de distinguir una emoción de la otra sobre la base de las respuestas afectivas típicamente asociadas a cada una de ellas; pero que independientemente de ello, las dos emociones se traslapan en su significado semántico, ya que el concepto celos es ambiguo (se puede usar para describir situaciones de envidia) pero el de envidia no.

Wreen (1989) señala que en el lenguaje cotidiano se usan de manera intercambiable los términos de celos y envidia. Entre los aspectos conductuales de los celos están hacer comparaciones envidiosas, comentarios rencorosos, mirar

despreciativamente, hacer caras⁷¹. En 1990, Ben-Zeev señala que tanto los celos como la envidia comparten un sentimiento de amenaza. La primera emoción asociada a los celos y la envidia es la misma: tristeza; la segunda emoción es el desagrado; la tercera es la esperanza de estar en el lugar del objeto en el caso de la envidia, y en los celos, la esperanza de que no se dé la pérdida del objeto (pareja); la cuarta se refiere a la hostilidad dirigida al envidiado en el caso de la envidia y en el caso de los celos se refleja en enojo, resentimiento y sospecha hacia la pareja y el rival. Otras emociones comunes son: perturbación, vergüenza, frustración, así como sentimientos de desesperanza, y falta de suerte.

Cuando los celos tienen una causa real, las experiencias características dependen de aquello a lo que se atiende: si se atiende a la pérdida de la relación, se siente tristeza; si se atiende a la traición ya sea de la pareja o del rival, lo que se siente es enojo o dolor; si se atiende la propia carencia, se siente depresión y angustia; si se atiende a tener que enfrentar la nueva situación, lo que se siente es angustia; y por último, cuando se atiende a la superioridad del rival, lo que se siente es envidia (Parrott, 1991). En el estudio de Parrott y Smith (1993) se encontró que en la situación de celos, los sujetos envidiaban al rival. La respuesta celosa incluye en muchos casos un componente de envidia ya que la envidia se desarrolla en una etapa anterior a los celos, y en parte se convierte en celos (Shengold, 1994) Sharpsteen y Kirkpatrick (1997) encuentran en el conglomerado de los celos idealizados obtenido con los sujetos investigados que la envidia aparece como un componente primordial. Los celos son una reacción compleja que tiene componentes internos que incluyen ciertas emociones como el dolor, enojo, rabia, envidia, tristeza, miedo, duelo y humillación.

Shaver, Schwartz, Kirson y O'Connor (1987) reunieron una lista de varios cientos de palabras de términos emocionales del idioma inglés, y le pidieron a estudiantes universitarios que contestaran de acuerdo a qué tan seguros estaban de que cada uno de esos conceptos era una emoción, reteniendo a 135 de ellos. Otro grupo de estudiantes calificó a estos últimos en términos de la semejanza percibida entre ellos, y un análisis jerárquico de conglomerados los distribuyó en 25 conglomerados de palabras emocionales semejantes, nombrados en función del concepto que tuvo una mayor frecuencia de uso en la lengua inglesa de acuerdo a Francis y Kucera (1982). El decimoctavo conglomerado reunió a los conceptos de celos y envidia.

En el estudio taxonómico del vocabulario de las emociones, Storm y Storm (1987) pidieron a 61 estudiantes universitarios y cuatro personas con una alta educación en el idioma inglés, que clasificaran en términos de su semejanza subjetiva a un conjunto de conceptos emocionales, encontrando que en el cuarto conglomerado, el referido a los términos relacionados con enojo, odio y disgusto, las emociones de envidia y celos constituyen uno de sus subconglomerados. El hecho de que

⁷¹ Estos comportamientos corresponden más a los que hacen las personas envidiosas según otros autores como por ejemplo Hupka (1981) y Silver y Sabini (1978)

quedaran en el mismo subgrupo habla de la semejanza percibida entre estos dos conceptos emocionales.

Schimmack y Reisenzein (1997), en un primer estudio realizado con 47 estudiantes de licenciatura en Psicología y 17 de otras disciplinas de la Universidad Libre de Berlín, les solicitó asociaran libremente ante los estímulos de doce conceptos emocionales, unos de valencia positiva y otro de valencia negativa, y reportaron que los celos fueron juzgados como más similares a las emociones de enojo, odio, desilusión, desprecio, depresión, tristeza, y desesperanza, en este orden. En un segundo estudio, usando ahora emociones negativas, participaron 20 estudiantes de la Universidad Libre de Berlín y 22 de la de Bielefeld, y en esta ocasión les pidió que juzgaran la semejanza en el significado de cada una de las emociones contra todas las demás, en una escala de nueve puntos. Los resultados señalan que los celos fueron juzgados como más semejantes a odio, enojo, angustia, tristeza culpa y vergüenza.

La mezcla que se da entre los conceptos de celos y envidia puede explicarse por que éstos reflejan las creencias implícitas de las personas del grado de covariación de las emociones: las emociones que de acuerdo a la experiencia de los sujetos tienden a ocurrir al mismo tiempo (y probablemente también aquellas que se siguen cercanamente en el tiempo) se juzgan como similares; esta covariación se determina a partir de conocimiento ejemplar o episódico, ya sea propio, de otros o de personajes ficticios, cuando surge la necesidad; y está basada en impresiones intuitivas o sensaciones de proximidad entre ellas (Schimmack y Reisenzein, 1997).

Hupka, Lenton, y Hutchinson, (1999) llevaron a cabo un estudio sobre los conceptos emocionales en diferentes lenguas del mundo, y entre los resultados encontrados observaron que las palabras de celos y envidia se codificaron como una sola palabra en el 20% de las lenguas investigadas, y se les considera como términos compuestos desde el punto de vista léxico en el sentido de que son términos vagos para quienes las usan de manera tal que no pueden diferenciarlos en términos de palabras distintas. También reportan que el conglomerado de envidia, aparece en la séptima etapa del desarrollo secuencial de codificación, de acuerdo a su análisis, en las lenguas investigadas.

Como se puede ver, tanto los filósofos (Ben-Zeev, 1990; Owsley, 1981; Taylor, 1988; y Wreen, 1989) como los psicólogos que han realizado estudios con una orientación más lexicológica (Hupka y cols., 1999; Storm y Storm, 1987) así como el resto de los mencionados en este trabajo, con una orientación de investigación más tradicional, han encontrado diferencias entre ellos, tanto en el ámbito conceptual como teórico - metodológico y empírico; también se ha encontrado evidencia no despreciable de un traslapamiento, confusión o difusión entre sus significados.

En Psicología, para conocer el significado de los conceptos se utilizan diversos métodos entre los que destacan: la asociación libre (Schimmack y Reisenzein,

1997), el análisis asociativo de grupo (Díaz Guerrero y Szalay, 1993), la asociación controlada (Reidl, 1994), las redes semánticas (Reyes, 1993; Valdéz, 1998), y el diferencial semántico (Osgood, Suci, y Tannenbaum, 1957), entre otros.

La técnica del diferencial semántico fue creada por Osgood, Suci y Tannenbaum (1957), partiendo de la hipótesis de la mediación, de acuerdo a la cual, el significado tiene una función mediadora entre el objeto y las conductas. Esta técnica tiene por objeto medir el significado de las palabras y diferenciar el significado de un concepto con respecto a otros, de ahí su nombre. Esta técnica mide el significado de las palabras por medio de escalas bipolares de siete intervalos, que contienen una palabra estímulo y su adjetivo antónimo, localizados en los extremos de la escala. El sujeto califica la palabra según la percepción que tiene de la relación entre el estímulo y uno de los polos de la escala. Las calificaciones indican la dirección e intensidad de dicha relación.

4.1.6.1 Estudio 1. Diferencias semánticas entre los celos y la envidia

Objetivo

Determinar las diferencias existentes en la evaluación que se hace del significado de los conceptos emocionales de celos y envidia con un instrumento tipo diferencial semántico derivado de las redes obtenidas en el estudio previo reseñado en las páginas 140 y 158 de este trabajo.

Resultados

Para analizar los perfiles obtenidos para los conceptos de celos y envidia se utilizó un análisis de discriminantes, tipo Mahal, paso a paso. Se introdujeron las 16 escalas bipolares al análisis, obteniéndose una función canónica discriminante estadísticamente significativa ($p = 0.00$), que explicó el 100% de la varianza, con una correlación canónica de 0.59. Las variables que resultaron discriminativas a partir de los coeficientes estandarizados de la función canónica fueron los siguientes, ordenadas jerárquicamente de acuerdo al coeficiente, y se agregó el valor de las medias (entre menor sea el valor, más orientado hacia el polo negativo de la escala) para conocer hacia dónde se dirigen las diferencias, como se puede ver en el Cuadro No. 5.

Escalas bipolares	Función Canónica	Medias Celos	Medias Envidia
Odio - amor	.80	3.74	2.22
Ansiedad- tranquilidad	-.45	2.06	2.24
Ambición-conformismo	.33	2.98	2.35
Generosidad- envidia	-.38	4.73	5.41
Espiritualismo - materialismo	-.25	4.22	5.05
Libertad - posesión	.17	4.91	4.83
Coraje - alegría	-.15	2.15	2.07

Cuadro No. 5. Coeficientes estandarizados de la función canónica discriminante

Con base en los resultados obtenidos se puede observar que la envidia se describe más asociada al odio, a la ambición, a la posesividad y al coraje, mientras que los celos se asocian más a la ansiedad, envidia, y materialismo. Cabe hacer notar que una vez más, la envidia aparece como asociada a los celos. La forma de describir a los celos y la envidia con las siete escalas bipolares que conformaron la función canónica, permite predecir con exactitud de qué emoción se trata para el 77% de los casos de celos y el 84% de los de envidia, dando como promedio una clasificación total correcta del 80 %. Esto significa que la mayoría de los sujetos discriminaron entre ambas emociones, aunque un 20% no lo hizo, como se presenta en el Cuadro No. 6.

Cuadro No. 6. Porcentajes de clasificación correcta de casos

Emociones	Casos	Celos	Envidia
Celos	149	114 (76.5%)	35 (23.5%)
Envidia	154	25 (16.2%)	129 (83.8%)

Cuadro No. 7. Medias de las escalas bipolares fuera de la función

<i>Escalas bipolares</i>	<i>Celos</i>	<i>Envidia</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
Inferioridad – superioridad	2.48	2.29	1.21	0.23
Abundancia – carencia	2.29	2.40	-0.66	0.509
Satisfacción– insatisfacción	2.19	2.05	0.85	0.394
Confianza – celos	2.10	1.83	1.73	0.085
Impotencia – potencia	2.49	2.29	1.26	0.209
Veracidad – falsedad	2.63	2.15	3.15	0.002
Egoísmo – altruismo	2.13	1.78	2.40	0.017
Fidelidad - infidelidad	2.80	2.50	1.94	0.053
Incompetencia-competencia	3.01	2.82	0.95	0.345

Las escalas bipolares que no entraron a la función discriminante se presentan en el Cuadro No.7, donde se observan dos diferencias estadísticamente significativas (veracidad-falsedad, egoísmo-altruismo) y una diferencia limítrofe en los resultados de la prueba t para muestras independientes llevada a cabo. En todos los casos, la envidia obtuvo una puntuación menor. Es decir, se asocia más a la envidia a la falsedad y el egoísmo.

4.1.6.2 Estudio 2. Comparación de las estructuras factoriales de los conceptos de celos y envidia: aproximaciones cualitativa y cuantitativa

Objetivo

Con objeto de determinar la semejanza o diferencia de las estructuras semánticas factoriales de las emociones de celos y envidia, se compararon dichas estructuras (ver Cuadros No. 1 y No. 3 de este capítulo) desde dos perspectivas metodológicas: una cualitativa, de acuerdo a la forma tradicional de reportarlas, y otra cuantitativa, empleando el coeficiente de congruencia factorial de Wrigley y Neuhaus (1955, citados por Harman, 1976). Si los conceptos emocionales tienen significados distintos, las respuestas dadas a un diferencial semántico arrojarán coeficientes de congruencia muy bajos; por el contrario, si los conceptos emocionales de celos y envidia tienen elementos de significado en común, los coeficientes de congruencia o similitud factorial serán altos. De esta manera, se pretende establecer la medida en que se da un traslapamiento de los significados de los conceptos emocionales investigados.

Resultados

Como se puede observar en el Cuadro No 1, la emoción de celos quedó constituida por dos factores: el primero conformado por ocho escalas bipolares, y el segundo por seis, quedando fuera dos escalas, que no formaron parte de ninguno de ellos. Estos factores explicaron el 43.5% de la varianza total. Para el caso de la emoción de envidia, se obtuvo una estructura factorial de tres factores, que explicaron el 50.5% de la varianza total. El primer factor quedó constituido por 7 escalas; el segundo por cinco, y el tercero por tres, quedando una escala fuera, al no asociarse a ninguno (Véase el Cuadro 3). En el Cuadro No. 8 aparecen los coeficientes de congruencia o semejanza factorial, obtenidos al comparar a los factores de celos contra los de envidia. Como se puede observar, tres de los seis coeficientes muestran una semejanza pobre (Evans, 1970). El primer factor de celos se parece (pobremente) al primero y segundo de envidia, mientras que el segundo factor de celos se parece al primero de envidia.

Cuadro No 8 Coeficientes de semejanza o congruencia factorial Wrigley-Neuhaus (1955, citados por Harman, 1976)

		Celos	
		Factor 1	Factor 2
Envidia	Factor 1	0.77*	0.79*
	Factor 2	0.79*	0.56
	Factor 3	0.62	0.67

*Congruencia factorial pobre (Evans, 1970)⁷²

4.1.6.3 Estudio 3. Comparación del perfil semántico de la evaluación de las emociones de celos y envidia

Objetivo

El objetivo del presente estudio fue determinar la semejanza o diferencia entre el significado de los conceptos de celos y envidia utilizando la técnica del diferencial semántico (Osgood y cols., 1957), pero en esta ocasión, compuesto por

⁷² Los criterios de Evans (1970) son: 0.90 y > : buena; 0.80 - 0.89 : regular; 0.70 - 0.79 : pobre; 0.69 y > : nula

66 escalas bipolares, representativas de los adjetivos más comúnmente utilizados en la lengua castellana para representar las dimensiones de evaluación, potencia y actividad (Díaz Guerrero y Salas, 1975).

Resultados

Las respuestas dadas por los sujetos a las 66 escalas de adjetivos bipolares fueron sometidas a dos tipos de análisis: en primer lugar se calcularon pruebas t para comparar cada una de las escalas bipolares por separado (Cuadro No. 9); en segundo lugar, se sometió a la totalidad de las escalas bipolares a un análisis de discriminantes, paso a paso de Wilk, con objeto de comparar los perfiles obtenidos para ambos conceptos (Cuadros Nos. 10 y 11).

De acuerdo al primer análisis efectuado, se observa que tan sólo 12 de las 66 escalas bipolares fueron evaluadas de manera diferente para el concepto emocional de celos y el de envidia, reportándose sólo las escalas para las cuales se dieron diferencias estadísticamente significativas (Cuadro No. 9). Se recordará que en esta ocasión los puntajes más altos corresponden al polo negativo de las escalas.

Escalas bipolares de adjetivos	Media de celos	Media de envidia	t	GL	p
Mojado - seco	4.05	4.45	-2.12	241	0.03
Intencional - involuntario	4.82	3.50	5.02	242	0.00
Infeliz - feliz	3.07	2.81	2.16	232.43	0.03
Honesto - deshonesto	4.30	5.04	-2.99	242	0.00
Pesado - ligero	3.14	2.61	2.54	231.44	0.01
Moral - inmoral	3.98	4.59	-3.31	242	0.00
Cruel - amoroso	3.21	2.61	2.74	222.63	0.01
Pequeño - grande	4.49	3.97	2.62	239.79	0.01
Deliberado - espontáneo	5.73	3.50	2.74	239	0.01
Superficial - profundo	4.20	3.52	2.69	241	0.01
Pegajoso - resbaloso	3.55	3.92	-1.98	235.43	0.05
Tacaño - espléndido	3.80	3.25	2.74	241	0.01

Cuadro No. 9. Medias y pruebas t de las escalas del diferencial semántico que resultaron estadísticamente significativas al evaluar los conceptos de celos y envidia

Como resultado del segundo análisis, se obtuvo una función canónica estadísticamente significativa ($p = 0.0000$) con un valor eigen de 0.49, y una correlación canónica de 0.56. Once de las 66 escalas bipolares constituyeron la función. Los coeficientes estandarizados aparecen en el Cuadro No. 10.

Adjetivos	Coeficientes estandarizados	Celos	Envidia
		Media	Media
Malsano - sano	0.345	3.42	2.77
Ruidoso - silencioso	-0.371	3.22	3.76
Fuerte - debil	0.336	4.24	3.82
Intencional-involuntario	0.525	4.82	3.50
Moral- inmoral	-0.386	3.98	4.59
Seguro - peligroso	0.452	5.40	5.13
Cruel - amoroso	0.363	3.21	2.61
Pequeño - grande	0.362	4.49	3.97
Pegajoso - resbaloso	-0.260	3.55	3.92
Inteligente - tonto	0.286	5.04	4.69
Tacaño - espléndido	0.354	3.80	3.25
Centroides		0.703	-0.656

Cuadro No. 10 Coeficientes estandarizados de la función canónica discriminante y medias para celos y envidia

Con la función canónica discriminante obtenida se pueden clasificar las emociones de celos y envidia evaluadas por los sujetos con un porcentaje de acierto general del 74.8%, con un porcentaje de acierto del 71% para los celos y de 79% para envidia. De lo anterior se desprende que el 29% de los sujetos describen desde el punto de vista semántico a los celos como si fueran envidia, mientras que sólo el 21% describe a la envidia como si se refirieran a celos (tal y como se muestra en el Cuadro No. 11).

	Membresía original		Predicha		Total
	Emoción	Celos	Envidia		
Frecuencia	Celos	90	37	127	
	Envidia	25	94	119	
Porcentaje	Celos	70.9	29.1	100.00	
	Envidia	21.0	79.0	100.00	

Cuadro No 11 Resultados de la clasificación con base en la función canónica discriminante encontrada

4.1.6.5 Discusión

Estudio 1. Diferencias semánticas entre los celos y la envidia

En primer lugar, nueve escalas bipolares no discriminaron entre los perfiles de la estructura semántica de los celos y la envidia; tomadas por separado seis de ellas no arrojaron diferencias, mientras que tres sí lo hicieron. Tanto los celos como la envidia fueron descritas de la misma manera en lo que se refiere a Inferioridad – superioridad, Abundancia – carencia, Satisfacción – insatisfacción, Confianza – celos, Impotencia – potencia e Incompetencia – competencia. Parece ser que las razones planteadas por Averill (1980), Ortony, Clore y Collins (1988/1996), Parrott y Smith (1993), Plutchik (1987), Schimmack y Reisenzein, 1997), Sharpsteen (1991 y 1993), Smith, Kim y Parrott (1988), Tesser y Collins (1988), y White y Mullen (1991) son adecuadas para explicar el traslapamiento de los conceptos emocionales de celos y envidia en una muestra mexicana, en el sentido de haberlas caracterizado de la misma manera. Ben-Zeev (1990), Hupka (1984), Parrott (1991), Parrott y Smith (1993), Sharpsteen y Kirkpatrick (1997), Shengold (1994), Spinoza y Podolsky, Swami (1983), y Wreen (1989), todos mencionan que en la caracterización de los celos existe un elemento de envidia, ya sea en su definición, o en su manifestación afectiva, cognoscitiva o conductual, o dependiendo del aspecto de la situación a la que se esté atendiendo.

En segundo lugar, los perfiles semánticos de los celos y la envidia, se distinguen en sólo siete de las 16 escalas bipolares que los describieron. Esto significa que aunque existen elementos suficientes para discriminar entre sus significados, y discriminar muy bien (80% de exactitud), son sólo siete aspectos los que los distinguen. La envidia se relaciona más con el odio, ambición, posesión y coraje; y en las escalas que no conformaron la función discriminante, dos de ellas arrojaron diferencias: la envidia se asoció más con la falsedad y el egoísmo en comparación con los celos. Mientras que los celos se relacionaron más con ansiedad, envidia y materialismo, comprendiendo que la aparición conjunta de los adjetivos materialismo y envidia, ayuda a confundirlos con la emoción de envidia.

Los resultados que diferencian a las emociones concuerdan con Smith, Kim y Parrott (1988) y Parrott y Smith (1993), en el sentido de haber encontrado traslapamiento pero también diferencias entre ambos conceptos. Ellos encontraron que los celos se caracterizaron por suspicacia, sentimientos de rechazo, temor ante la pérdida, dolor, ansiedad, desconfianza, mientras que la envidia se caracterizó por sentimientos de inferioridad, insatisfacción, deseos, y desaprobación. Las diferencias reportadas por estos investigadores, concuerdan en lo general con las halladas en esta ocasión: los celos son más ansiosos que la envidia, y esta última, se relaciona claramente con la necesidad de las posesiones y el coraje de no tenerlas.

Por lo arriba señalado, se puede concluir que ambas emociones **comparten** aspectos importantes: **la hostilidad o el enojo, la inferioridad** sentida ante la amenaza del otro (el rival o el envidiado). Pero también tienen sus **características distintivas**: la envidia para los mexicanos se refiere al *odio* que se siente por el envidiado, ante quien se tiene mucho *coraje*, por poseer lo que no se tiene cuando se sufre de *ambición*, quizá desmedida. Los celos causan mucha *ansiedad*, pues atentan contra la autoestima (White y Mullen, 1991), y al confundirse con la *envidia de cosas materiales*, lo que es muy mal visto (Taylor, 1988), peor.

Estudio 2. Comparación de las estructuras factoriales de los conceptos de celos y envidia aproximaciones cualitativa y cuantitativa

La discusión de los resultados se presenta de dos maneras: desde el punto de vista cualitativo con base en la interpretación tradicional de las estructuras factoriales, y desde el punto de vista cuantitativo, con base en los coeficientes de congruencia factorial calculados dentro del marco de referencia de la literatura revisada. Se hablará primero de celos, y en segundo término de envidia.

Punto de vista cualitativo

Celos. Desde el punto de vista cualitativo, en primer lugar se puede decir que el primer factor se puede leer como que un individuo con problemas de sentimientos de inferioridad, se siente ansioso o angustiado cuando una posesión suya (su pareja), puede abandonarlo por otro que es más competente que él, mostrando su egoísmo al no desear compartirla, sintiéndose impotente ante la situación, y con mucho coraje. En segundo lugar, las escalas que constituyeron al primer factor, reflejan las posiciones de diversos autores revisados. Por ejemplo, la inferioridad es una característica de las personas celosas de acuerdo a Silver y Sabini, (1978); y Veereshwar (1983); la ansiedad o angustia es otro de sus rasgos característicos, de acuerdo a Bringle (1991); Clanton y Kosins (1991); Constantine (1976); Hupka (1984); Mathes, (1991); Mathes, Adams y Davies (1985); Mathes y Deuger (1982); Plutchik (1987); Sharpsteen (1991) y Veereshwar (1983). Autores como de Been-Zeev (1990); Bringle (1991); Clanton y Kosins (1991); Constantine, (1976); Hupka (1984); Mathes, (1991); Mathes, Adams y Davies (1985); Mullen y Maack (1985); Podolski, (1961); Plutchik (1987); Sharpsteen (1991); Silver y Sabini, (1978), señalan que el coraje o enojo es una emoción central de los celos.

La envidia como parte constitutiva de los celos es mencionada por Bringle (1991); Hupka (1984); Owesley (1981). Parrott (1991); Parrott y Smith (1993); Plutchik (1987); Podolski, (1961); Salovey y Rothman (1991); Sharpsteen y Kirkpatrick (1997); Silver y Sabini, (1978); Veereshwar (1983). Por último, la escala de incompetencia habla del sentimiento de desesperanza, imposibilidad de hacer algo, tal y como lo mencionan Spinozà (citado por Smith, 1991) y Owesley (1981).

Por lo que respecta al segundo factor, se puede leer, en primer lugar, de la siguiente manera: los celos son causados por la infidelidad de la pareja, que muestra así su falsedad, al buscar en otro sus carencias, que pueden ser materiales o espirituales, situación que producen insatisfacción al celoso. En segundo lugar, se puede observar, que la infidelidad es un concepto manejado de manera explícita por varios autores al definir el concepto de los celos (Bringle y Buunk, 1985; Hupka, 1981 y 1984; Mathes, Adams y Davies, 1985; Mathes y Deuger, 1982; Mullen y Maack, 1985; Parrott, 1991). Lo anterior conlleva a percibir como falsa a la pareja causando una gran insatisfacción al celoso (Bringle y Buunk, 1985; Been-Zeev, 1990).

Envidia. Por lo que toca al primer factor, desde el punto de vista cualitativo, se puede decir que su discurso se refiere a la envidia de cosas materiales, asociada al egoísmo, los celos y su causa, la infidelidad, produciendo un sentimiento de odio del envidioso hacia el envidiado, sentimiento que tiene que esconder llevándolo a ser falso. Por lo que respecta a este primer factor, la escala que contribuyó más a su constitución es el referente a la falsedad, quedando confirmado que esta emoción no se debe manifestar públicamente, por lo que cuando se siente, se lleva al individuo a decir mentiras, a ser falso con los demás, tal y como lo señalaron Rosenblatt (1988), Shengold (1994), Silver y Sabini (1978), Smith (1991) y Spillius (1993). Con frecuencia la envidia se refiere a cosas materiales (Bers y Rodin, 1984 y Spielman, 1971), que lleva al envidioso a odiar o tener sentimientos hostiles hacia el envidiado (Parrott, 1991; Shengold, 1994 y Smith, 1991).

El segundo factor, puede leerse como la inferioridad percibida al compararse con el otro, debida a la incompetencia propia, lo que causa un sentimiento de impotencia, ansiedad y coraje hacia el envidiado. Son diversos autores los que refieren a la inferioridad como el sentimiento provocado en el envidioso al compararse con el otro (Parrott, 1991; Rosenblatt, 1988; Salovey y Rodin, 1984; Salovey y Rothman, 1991; Silver y Sabini, 1978; Smith, Parrott y Diener, 1990 (citados en Parrot, 1991) y Spielman, 1971). Un segundo elemento constitutivo de este factor es la emoción de coraje, enojo, característica de la envidia, de acuerdo a lo señalado por Ben-Zeev, (1990), Parrott (1991), Plutchik (1987), Rosenblatt (1988), Shengold (1994) Smith (1991) y Spielman (1971). Entre los autores que establecen la presencia de ansiedad o angustia ante la emoción de envidia se encuentran Plutchik (1987) y Parrott (1991), en virtud de ser una emoción que se prefiere no tener, y cuando se sufre, hace que las personas se sientan mal, ansiosas o culpables dada su indeseabilidad social.

El tercer factor encontrado para la envidia se refiere a la insatisfacción producida por la carencia de posesiones del envidioso, elementos constitutivos de las definiciones de envidia presentadas anteriormente. Existen sin embargo, autores que hacen especial énfasis en las escalas de carencia (Sandell, 1993; Salovey y Rodin, 1984; y Spielman, 1971) por un lado, y por el otro, Ben-Zeev (1988), Bers y Rodin (1984), Russell (1965) y Taylor (1988) se refieren específicamente a la insatisfacción que provoca la envidia en el que la siente.

Ahora bien, si se comparan los factores encontrados de acuerdo a la interpretación o nombre que se les pudieran dar en cada una de las estructuras factoriales detectadas, se puede señalar lo siguiente. El primer factor de celos se podría denominar *Correlatos de Envidia*, mientras que el segundo se podría llamar *Celos*. En lo que se refiere a la estructura factorial de la envidia, se observa que el primer factor se podría denominar *Envidia Celosa*; el segundo *Correlatos de la Envidia* y el tercero, *Causas de la Envidia*. Desde este punto de vista, se puede decir, en primer lugar, que el primer factor de celos (*Correlatos de Envidia*) y el segundo de Envidia (*Correlatos de la envidia*) son semejantes desde el punto de vista cualitativo; en segundo lugar, el segundo factor de celos (*Celos*) y el primero de envidia (*Envidia Celosa*) son semejantes, siendo el menos parecido el tercero de envidia (*Causas de envidia*) con el primero de celos (*Correlatos de Envidia*).

Las razones de que lo arriba señalado sea así se debe a varias cuestiones importantes. Primera: en los estudios cualitativos (redes semánticas, Reidl, Sierra, Domínguez, Gonzáles, 2001a y b) de los que se partió para elaborar el diferencial semántico, arrojaron definidoras comunes o de significados muy parecidos como fueron, para el caso de los celos: coraje, ansiedad, envidia, egoísmo, carencia; y para el caso de la envidia, coraje, nerviosismo, envidia, egocentrismo, y carencia. Segunda, estos conceptos junto con los distintivos de cada emoción fueron los que junto con sus antónimos, conformaron el diferencial semántico utilizado en este estudio. Tercera, diversos autores han señalado ya, que tanto empíricamente como conceptualmente, se tiende a dar este traslapamiento en el significado de estas dos emociones en particular en función de diversas circunstancias mencionadas anteriormente (Averill, 1980; Ortony, Clore y Collins, 1988, 1996; Parrott y Smith, 1993; Plutchik, 1987; Schimmack y Reisenzein, 1997; Sharpsteen, 1991 y 1993; Smith, Kim y Parrot, 1988; Tesser y Collins, 1988; y White y Mullen, 1989).

Punto de vista cuantitativo

Los resultados presentados en el Cuadro No. 2.7 indican, de acuerdo a Evans (1970), la existencia de una congruencia o similitud factorial pobre entre el primer factor de celos y el segundo de envidia, así como entre el segundo de celos y el primero de envidia. La calificación de *pobre* se debe a los criterios establecidos por Evans (1970) ante la inexistencia de pruebas de significancia asociadas a este coeficiente (buena: valores 0.90 y >; regular, valores de 0.80 a 0.89; pobre, valores de 0.70 a 0.79; y nula, valores de 0.69 y <). Sin embargo, cabe aclarar que si el valor hubiera sido 0.80 o superior, el calificativo que se tendría que usar sería el de *regular*, de acuerdo al mismo autor. En virtud de ello,

se puede decir que aunque la similitud puede ser calificada de pobre, o regular, ésta sí se da; es decir, las estructuras factoriales muestran un traslapamiento en función de la magnitud de las cargas factoriales de las diferentes variables que constituyen a los factores. Este traslapamiento no es de identidad total o máximo; sin embargo existe, y ayuda a confundir los conceptos de celos y envidia, tanto en su uso cotidiano como en la literatura especializada. Por último, estos hallazgos coinciden con los obtenidos a partir del análisis cualitativo efectuado.

Por lo anterior, se puede decir que aunque los conceptos emocionales de celos y de envidia son diferentes, comparten elementos, en sus antecedentes o causas, durante el proceso de su manifestación (correlatos) y en sus consecuencias o efectos, que favorecen su uso indiscriminado, entre los legos así como entre los especialistas.

Estudio 3 Comparación del perfil semántico de la evaluación de las emociones de celos y envidia

En primer lugar, 54 escalas bipolares no discriminaron entre la estructura semántica de los celos y la envidia, si son tomadas por separado, mientras que 55 no lo hacen si se consideran como perfiles. Parece ser que las razones planteadas por Averill (1980), Ortony, Clore y Collins (1988/1996), Parrott y Smith (1993), Plutchik (1987), Schimmack y Reisenzein, (1997), Sharpsteen (1991 y 1993), Smith, Kim y Parrott (1988), Tesser y Collins (1988), y White y Mullen (1989) son adecuadas para explicar el traslapamiento de los conceptos emocionales de celos y envidia en dos muestras mexicanas, en el sentido de haberlos caracterizado de la misma manera, coincidiendo estos resultados con los reportados por Reidl, Sierra, Domínguez y González (2000c). Ben-Zeev (1990), Hupka (1984), Parrott (1991), Parrott y Smith (1993), Sharpsteen y Kirkpatrick (1997), Shengold (1994), Spinoza y Podolsky citados por Taylor en 1988, y Wreen (1989), todos mencionan que en la caracterización de los celos existe un elemento de envidia, ya sea en su definición, o en su manifestación afectiva, cognoscitiva o conductual, o dependiendo del aspecto de la situación a la que se esté atendiendo.

En segundo lugar, de las doce escalas que son respondidas de manera diferente cuando se analizan por separado, seis de ellas también pertenecen a la función canónica discriminante obtenida cuando se comparan las respuestas como perfiles. Las escalas que son comunes a ambos análisis son: intencional - involuntario, moral - inmoral, cruel - amoroso, pequeño - grande, pegajoso - resbaloso y tacaño - espléndido. Respecto a éstas, los celos son concebidos como algo intencional, cruel, grande y tacaño, mientras que la envidia se caracteriza como algo inmoral y resbaloso.

Partiendo del primer análisis de manera global, se podrían leer los resultados diciendo que los celos son algo que se siente por la acción intencional, deliberada y cruel de alguien, que produce infelicidad, grande, resultado de un comportamiento que tiene efectos pesados y profundos. La envidia en cambio, produce una lectura que habla de ser una emoción deshonesto, inmoral, mojada y resbalosa.

En tercer lugar, los perfiles semánticos de los celos y la envidia, se distinguen en sólo once de las 66 escalas bipolares que los describieron. Esto quiere decir que aunque existen elementos suficientes para discriminar entre sus significados, y discriminar muy bien (74.8% de exactitud), son sólo once aspectos los que los distinguen. La visión de los celos hace referencia a algo peligroso, con intencionalidad y crueldad, causando un efecto grande, son malsanos, y denotan debilidad, tacañería, y tontería. Por su lado, la envidia implica ser algo inmoral, resbaloso y ruidoso (quizá a nivel de la conciencia moral).

Tomando en consideración los valores de los coeficientes estandarizados de la función canónica discriminativa, se puede observar que lo que más distingue entre los celos y la envidia se refiere a si se da la intencionalidad o no; enseguida, la distinción la establece el grado de peligrosidad de la emoción; el siguiente elemento es el de la inmoralidad relacionada con sentir dichas emociones; le siguen qué tan ruidosas son y después que tan crueles y grandes son; por último, la distinción entre ambas está dada por los niveles de tacañería que reflejan, así como su asociación con la salud o carencia de ella, con la debilidad, la tontería, y por último la sensación de ser algo resbaloso.

Es interesante hacer notar que estos once aspectos distinguen entre ambas emociones de manera bastante adecuada, y lo hace mejor para el caso de la envidia, coincidiendo con lo señalado por Reidl, Sierra, Domínguez y González (2000c) y por Smith, Kim y Parrott (1988) en el sentido de que el concepto de celos es más ambiguo que el de envidia.

Desde otro punto de vista, las diferencias entre los conceptos de celos y envidia coinciden con las diferencias reportadas por Parrott y Smith (1993), en el sentido de que la envidia es una emoción inmoral y deshonestas, y con lo señalado por Taylor (1988), en el sentido de que los celos son desagradables y dolorosos por ser crueles, intencionales, peligrosos, y con lo señalado por Pines (1998), Silver y Sabini (1978) y Smith, Kim y Parrott (1988) en el sentido de que los celos involucran hostilidad y pueden llevar a la violencia.

Ahora bien, desde el punto de vista de las dimensiones semánticas planteadas por Osgood y sus cols. (1957), la distinción entre los celos y la envidia está dada primordialmente por adjetivos representativos de la dimensión de evaluación: cinco de doce en el primer análisis, y seis de once en el segundo. En el primer análisis la segunda dimensión en términos del número de escalas que la representan es la de actividad, con cuatro de doce, pero en el segundo es la de potencia con dos de once. Por último, la tercera dimensión en el primer análisis es la de potencia, con tres escalas de doce, y en el segundo es la de actividad, con dos escalas de once. La dimensión evaluativa es la más importante en la caracterización semántica de estas dos emociones, coincidiendo con los resultados reportados por Reidl y Fernández de Ortega en 2001.

En función de los puntajes promedio obtenidos para las escalas de las diferentes dimensiones semánticas, el concepto de celos obtiene promedios más altos en el

mayor número de dimensiones, tanto en las del primero como en las del segundo análisis, lo que está señalando una asociación más negativa de esta emoción, con un número mayor de aspectos definidores, favoreciendo de esta manera su mayor ambigüedad en comparación con el concepto de envidia, que parece ser más clara y precisa en cuanto a su caracterización semántica, concordando con lo señalado anteriormente respecto a este tema. La envidia es deshonesto, inmoral, mojada, resbaloso y ruidoso, mientras que los celos son todo lo demás: intencionales, infelices, pesados, crueles, grandes, deliberados, profundos, tacaños y tontos.

Sin embargo, y a pesar de lo antes señalado, cabe recordar que la gran mayoría (el 82%) de las escalas bipolares del instrumento empleado son utilizadas de la misma manera para describir lo que son los celos y la envidia en las muestras investigadas. Esto lleva a pensar que estas emociones, de acuerdo a la opinión de Hupka (1984) y Hupka y Eschett (1988), son en realidad etiquetas que se dan a los sentimientos y sensaciones surgidos ante la interpretación y valoración de situaciones o predicamentos y que tienen la propiedad de explicar o justificar el comportamiento instrumental de las personas, y que por lo tanto, para abordar su estudio de una manera más adecuada, se tendrá que investigarlas atendiendo a las situaciones o predicamentos en su totalidad. De ahí que se puede concluir que ambas emociones comparten aspectos importantes, pero también tienen sus características distintivas.

4.1.6.5 Conclusiones

Los resultados reportados al intentar establecer la diferenciación entre las emociones de celos y envidia, llevan a preguntarnos si la sola caracterización semántica de los conceptos emocionales es suficiente para poder dar cuenta clara de las mismas. O por el contrario, es necesario abordar su estudio partiendo de las situaciones o eventos totales en las que se involucran los individuos.

De ser así, y para responder a estas interrogantes, se procedió a tratar de encontrar si las diferencias o semejanzas detectadas se encuentran en las situaciones o eventos que anteceden y/o causan la emoción, a las comparaciones que se pueden establecer con el celoso o el envidiado, a las emociones que se sienten o que acompañan a los celos y a la envidia una vez que éstas aparecen, a la forma en que se reacciona ante ellas a nivel fisiológico, de comportamiento y de cogniciones o explicaciones que uno se da cuando se encuentra en dichas situaciones. Esto es lo que justificó el segundo objetivo de investigación que se presenta a continuación.

Como una segunda pregunta referida al significado de las emociones de celos y envidia se planteó la posibilidad de establecer de manera objetiva, la posible semejanza y/o diferencia entre ellas.

Los resultados globales basados en las respuestas dadas por los estudiantes universitarios mexicanos (N = 802, envidia y N = 811, celos) investigados señalan, que a pesar de los elementos comunes que ambas emociones tienen en lo que se refiere a ser emociones computetas, de comparación social, de pertenecer a la misma familia o prototipo emocional, de amenazar la autoestima, de presentarse en la misma situación emocional, de su connotación indeseable y al uso indistinto que los legos pueden hacer de dichos conceptos, lo siguiente:

- a) las diferencias entre ellas estriban en la forma en que se asocia a cada una el odio, la ambición, la posesión, la falsedad, el egoísmo, el coraje, mantenerla en silencio y ser algo inmoral (envidia) por un lado, y la ansiedad, la envidia, el ser malsano, implicar debilidad, intencionalidad, ser peligroso y cruel (celos) por el otro.
- b) los elementos comunes que comparten son más que aquellos que las distinguen.
- c) y aún así, las estructuras factoriales obtienen coeficientes de congruencia insuficientes en términos de su magnitud para asegurar su diferenciación y las probabilidades de poder distinguirlas en función de cómo fueron descritas son suficientes para poder establecer la diferencia entre ellas.

4.2 Segundo Objetivo General: ¿Los Celos y la Envidia Son Sólo Románticos o Pueden Ser También Relacionales y de Comparación Social?

4.2.1 Introducción

La posición teórica de la que se parte, la aproximación cognoscitiva al estudio de las emociones, señala que en las experiencias que uno vive cotidianamente, la memoria del pasado es la base de las evaluaciones del aquí y el ahora (Arnold, p. 15 de este trabajo); que la evaluación cognoscitiva permite al sujeto establecer una relación única entre él y la situación en la que se encuentra, y ésta se categoriza, así como sus variadas facetas, respecto a su significado o importancia para el individuo, generando unas emociones u otras (Lazaruz y colaboradores, p. 16).

Esta aproximación no descarta la función del sistema nervioso, sino que señala que la activación del mismo establece el escenario para la conducta y experiencias emocionales, donde la cualidad de la emoción proviene del análisis del significado que es iniciado por la activación, la situación general y el estado cognoscitivo del individuo (Mandler, p. 21).

Cualquier percepción es una interpretación en la que se involucran elecciones, que al realizarse, producen interpretaciones diferentes de la situación que el sujeto mantiene en relación con su entorno, y organizan una estructura emocional que la transforma y le indica que se comporte en cierta forma específica (De Rivera, p. 23).

Las emociones son el resultado de las relaciones entre los actores del intercambio social, donde uno u el otro puede perder, ganar o permanecer en la misma situación de poder o status respecto al otro; estos cambios tienen un agente causal, que puede ser uno mismo, el otro o un tercero. En las emociones se dan componentes somáticos y cognoscitivos, dentro de un proceso que transcurre en el tiempo (Kemper, pp. 26-27).

Para establecer la diferencia entre lo que es característico de las diferentes emociones y permitir distinguir entre ellas, se deben tomar en cuenta aquellos factores cognoscitivos involucrados en la evaluación de la situación en la que suceden, así como los involucrados en la atribución causal de las mismas. Una aproximación adecuada para acercarse a esta finalidad es la de la teoría de las facetas (Borg, Staufenbiel y Scherer, 1988), la cual provee una descripción empírica comprensiva del dominio a estudiar, al adoptar una aproximación procesual para describirlo y explicarlo.

Otros investigadores que hablan de factores o dimensiones cognoscitivas involucradas en la evaluación de las situaciones para provocar las diferentes emociones son: Scherer (p.37), Smith y Ellsworth (p.34) y Roseman y colaboradores (p 29), quienes señalan que las emociones están constituidas por los componentes: fenomenológico, fisiológico, expresivo conductual y "emotivacional", que permiten establecer diferencias entre ellos por la particular combinación de dimensiones cognoscitivas que se incluyen en la evaluación de las diferentes situaciones por las que transita el individuo.

Por otro lado, las emociones también pueden verse como papeles sociales transitorios definidos por conjuntos de respuestas socialmente prescritos, que la persona debe realizar o realiza en una situación dada, donde se estipula la naturaleza de las reglas relevantes, o normas sociales o experiencias compartidas (cultura) respecto a la conducta apropiada (Averill, p.31).

Por su parte, las emociones también han sido concebidas como estados de preparación para la acción (Frijda, p 36), que obedecen entre otras, a las leyes del significado situacional, de la realidad aparente, del sentimiento comparativo, de la conservación del momento emocional, y hacen referencia a la importancia de la subjetividad y la cultura para su comprensión.

Por último, Ortony, Clore y Collins (p.39 y siguientes) hablan de las emociones como reacciones con valencia, frente a eventos, agentes u objetos, quedando determinada su naturaleza particular por la forma en que se construye la situación que las provoca, y que involucran sentimientos y experiencias, fisiología y conducta, cogniciones y conceptualizaciones. Se deben considerar los eventos y sus consecuencias, los agentes y sus acciones así como los objetos que participan en las situaciones interpretadas o evaluadas.

Es un hecho que existen muchas dificultades para estudiar las emociones en situaciones reales, ya que es poco ético inducir emociones fuertes en el laboratorio y es virtualmente imposible estudiarlas en situaciones reales, ya que muchas de ellas pueden ser asunto muy privado (Scherer, 1988), sobre todo aquellas que son calificadas como negativas (Lazarus y Lazarus, 1994).

Una solución posible para una aproximación inicial, es el uso de técnicas de auto reporte (p. 115), específicamente cuestionarios que pidan describir experiencias emocionales a grandes cantidades de personas (Averill, 1982; Berscheid, 1994; Scherer, Wallbott y Summerfield, 1986; Smith y Ellsworth, 1985). Cuando se ha empleado el cuestionario, por lo general se utiliza la técnica del incidente crítico, por medio de la cual se solicita al sujeto recuerde una ocasión o circunstancia en la que haya sentido o experimentado la emoción de interés, y se le hacen diversas preguntas respecto al episodio emocional en cuestión (Grice y Seely, 2000). La información solicitada, por lo general, se refiere a las situaciones antecedentes o productoras de la emoción (dónde se encontraba, con quiénes estaba, qué hicieron esas personas), las reacciones o respuestas o cambios fisiológicos que haya experimentado el sujeto, así como sus reacciones expresivas (qué hizo, qué

dijo), se pregunta también sobre su estado subjetivo (sus sentimientos y su intensidad), y sobre la forma en que manejó o afrontó y controló la situación (Scherer, 1988).

La técnica del incidente crítico puede clasificarse dentro de la temática del proceso narrativo que consiste en crear unidades de pensamiento que utiliza imagería muy vívida, discurso secuencias, personajes y metas u objetivos importantes para el sujeto, ante los cuales se desarrolla el razonamiento autobiográfico, consistente en interpretar y evaluar las experiencias recordadas (Singer y Buck, 2001).

Se puede pensar que el recordar eventos del pasado puede hacerse de manera vívida y exacta, o inexacta (McAdams, 2001). Sin embargo, desde el punto de vista de Stein (Stein, Wade y Liwag, 1997), la experiencia de una emoción inmersa en un evento dado casi siempre activa un proceso de inferencia causal, cuyo resultado se convierte en parte de la representación del evento emocional. Es decir, cuando la persona siente una emoción en un momento dado de su vida, realiza una evaluación del significado de la escena en términos de sus causas y probables consecuencias y el grado en el que el logro de sus objetivos o metas se ve favorecido o frustrado.

Las emociones y las metas son especialmente importantes en la construcción de lo que Singer (1995; Singer y Salovey, 1993) han denominado recuerdos auto definitorios. Éstos, son episodios del pasado que se recuerdan de manera vívida, afectivamente cargados, relacionados con otros recuerdos similares y relacionados con un tema importante no resuelto o preocupación vital del individuo.

Los recuerdos auto definitorios son un tipo de memoria episódica (o autobiográfica, Bluck y Habermas, 2001) correspondientes a la categoría de memoria de eventos personales de Pillemer (2001), que tienen cinco características, especialmente importantes para el caso del presente estudio, y que son: a) se refieren a un evento específico que sucedió en un tiempo y lugar particulares; b) contienen un recuento detallado de las circunstancias personales del individuo en el momento del suceso; c) evocan imágenes sensoriales o sensaciones corporales que contribuyen al sentimiento de revivir el evento; d) una sus detalle o imágenes a un momento o momentos particulares de la experiencia fenomenológica; y e) el individuo la acepta como una representación real de lo que realmente ocurrió.

Por lo tanto, en este caso se desarrollan preguntas específicas para estructurar las descripciones que los sujetos hacen de sus experiencias emocionales y para obtener un reporte tan exhaustivo como sea posible. Para no prejuiciar o guiar las respuestas, se recomienda utilizar preguntas de formato abierto, con objeto de obtener descripciones detalladas de lo que realmente sucedió.

Se recomienda que en una segunda etapa, las respuestas así obtenidas se sometan a un cuidadoso análisis de contenido. Se puede concebir al análisis de

contenido como un conjunto de procedimientos que tienen como objetivo la producción de un meta texto analítico en el que se representa el corpus textual de manera transformada. Este meta texto es producto del investigador, operado por reglas definidas, que descansan sobre una determinada concepción de lo que es el sentido de un texto (Navarro y Díaz, 1995).

El análisis de contenido puede definirse como una técnica: a) para la clasificación de signos; b) que recae exclusivamente en el juicio de un analista o grupo de analistas respecto a cuáles signos caen en cuáles categorías; c) sobre la base de reglas explícitamente formuladas; d) siempre que se considere que los juicios del analista sean un reporte de un observador científico. Permite la descripción sistemática, objetiva y cuantitativa del contenido latente de la comunicación, o de cualquier tipo de conducta simbólica, y permite evaluar la extensión relativa con la que actitudes, temas o referencias específicas, matizan un mensaje o documento dado.

Entre las características que describen al análisis de contenido están las de sistematicidad, objetividad y generalidad. Es objetivo porque se lleva a cabo sobre la base de reglas explícitamente formuladas que permiten que dos o más personas obtengan los mismos resultados para los mismos documentos. Es sistemático porque la inclusión o exclusión del contenido o las categorías, se hace de acuerdo a criterios de selección aplicados de manera consistente; y su generalidad, se refiere a que los hallazgos deben tener relevancia teórica y estar relacionados con el campo de conocimiento de que se trate.

El análisis de contenido cualitativo es adecuado para el estudio de problemas de ciencia social aplicada, por que proporciona más información que las técnicas más estandarizadas, siendo muy útil como un paso preliminar en la determinación de cuáles variables son las que se deben medir, y también cuando el lenguaje de los sujetos es un elemento crucial del problema de investigación, como en este caso (Holsti, 1968).

Se llevó a cabo el análisis de contenido de las respuestas dadas al cuestionario de preguntas con formato abierto, con objeto de desarrollar cuestionarios estructurados, de opción múltiple, que permitieron su ulterior cuantificación y medición a un nivel superior para poder relacionar de manera estadística estos resultados con otras variables (Scherer, 1988).

Igualmente, para comprender la función de las emociones, y así poder establecer la diferenciación entre ellas, se deben tomar en cuenta las evaluaciones que las hacen surgir así como la elección y control de los comportamientos motivados por ellas (Parrott, 2001). Para poder establecer de cuál emoción se trata, se debe llevar a cabo una evaluación de todas las variables que intervienen en una determinada situación (Palmero, 2001).

Desde 1992, Stein y Trabaos señalaron que para entender la forma en que se experimenta, interpreta, entiende y representa a una emoción, es necesario

conocer las condiciones antecedentes, las reacciones emocionales, las metas, los pensamientos, los planes, las acciones y los resultados de las situaciones que las provocan, por lo que los instrumentos diseñados para investigarlas deberán tocar si no todos, los elementos mínimos, de entre los antes señalados.

Junto con los reactivos de los instrumentos estructurados, desarrollados con base en las respuestas libres de la primera etapa, se incluyeron también, preguntas referidas a las dimensiones cognoscitivas de la evaluación emocional, planteadas por diferentes autores presentados previamente. En esta ocasión se emplearon las dimensiones establecidas por este último autor: novedad, agrado intrínseco, importancia para la consecución de metas, potencial de afrontamiento, compatibilidad con los estándares (internos y externos), incluyendo los subcotejos pertinentes a las emociones estudiadas.

Esta breve revisión nos llevó de la mano a la necesidad de aproximarnos al estudio y caracterización de las emociones de interés, los celos y la envidia, tomando como punto de partida la situación en las que se da cada una de ellas, considerando los estímulos situacionales provocadores, agentes u otros, la evaluación e interpretación de la totalidad de la situación, la evaluación de las propias capacidades o habilidades para hacerles frente, los sentimientos surgidos, la intensidad con que se sienten, los comportamientos llevados a cabo, así como sus manifestaciones fisiológicas y el nivel de control ejercido por el sujeto ante los comportamientos automáticos y voluntarios que haya presentado.

4.2.2 Justificación

Muchos son los estudios que se han realizado sobre los celos, basta con mirar la lista de referencias que se presenta al final de este trabajo, pero la mayoría se refiere a los celos románticos. Son menos los que se han llevado a cabo para esclarecer o investigar la existencia de otro tipo de celos, llamados por Staske, (1996, 1998 y 1999) y por DeSteno y Salovey (1996) relacionales; es decir, aquellos que se pueden sentir por otras personas no necesariamente involucradas en una relación amorosa romántica, pero si de apego (entre amigos, entre miembros de la familia –padres y abuelos–, celos profesionales, respecto a los padres) (White y Mullen, 1989), y que se dan cuando un tercero interfiere con la relación primaria o cuando son una reacción de protección ante la percepción de amenaza frente a una relación valorada.

Si los celos surgen con la aparición de otro (considerado el "rival") dentro de una relación diádica muy valorada (Clanton, 1989; Hupka, 1984; Mathes, 1992; Pfeiffer y Wong, 1989; White y Mullen, 1989), la relación diádica valorada puede ser la que se da entre miembros de la familia, con amigos, con compañeros de escuela o de trabajo. Se han registrado celos relacionales no sólo en las madres que observan interacciones entre padres e hijos, sino también entre las madres y las cuidadoras de los bebés (Ehrensaft, 1987 y Nelson, 1990, 1994). Todas las situaciones que afecten el mantenimiento de una identidad importante (Ellis y Weinstein, 1986), o en aquéllas que se afecten dominios que son relevantes para el auto concepto del

individuo (Salovey y Rodin, 1985; Salovey y Rothman, 1991) producirán celos relacionales.

Entre los estudios que distinguen los celos románticos de los relacionales está el de Aune y Comstock (1991), quienes evaluaron la diferencia entre relaciones románticas y de amistad en la expresión de los celos, encontrando que la expresión de los celos era más apropiada y más abierta entre los miembros de la pareja romántica en comparación con los amigos, aunque no hubieron diferencias en la intensidad con que se sintieron. Volling, McElwain, y Miller (2002) se refieren a los celos relacionales en su estudio sobre la regulación de la emoción en contexto, en particular la de celos. Salisch (2001) habla del desarrollo emocional de celos y envidia entre los niños. Miller, Volling u McElwain (2000), analizaron los celos de los hermanos en relación con los padres y madres.

Otro Investigador que habla de celos relacionales es Barasch (1998), cuando describe los sentimientos de rivalidad que se dan entre hermanos, donde también se da la emoción de envidia. Los celos relacionales también se da entre los miembros del grupo de pares. Stenner y Stainton (1998) encontraron escenarios caracterizados como provocadores de celos a situaciones tan diversas como traición entre amigos, pérdida de una amistad y la rivalidad entre hermanos, por lo que se ejemplifica claramente la existencia de otros celos diferentes a los románticos.

Ellestad y Stets (1998) señalan que los celos son relacionales porque no tienen sentido fuera de una interacción social; cuando un tercero interviene en la interacción, surgen los celos cuando uno de los actores percibe que la aparición de este tercero amenaza la calidad de la relación o su identidad, o algún aspecto formativo de la misma.

Se han encontrado reacciones interpretadas como celos en niños muy pequeños cuando perciben a su mamá jugando con un muñeco del tamaño de un bebé, situación que sería clasificada como celos relacionales (Hart, Field, Del Valle, Letourneau, 1998). Webster (1999) al hablar de la rivalidad entre hermanos menciona a los celos y la envidia, que serían en este caso, y desde nuestro punto de vista, celos relacionales y envidia de comparación social.

Por otro lado, si los celos se conceptualizan como la respuesta que se da ante la amenaza en la consecución de metas valoradas para el individuo: desear mantener la relación primaria, mantener la autoestima, reducir la incertidumbre referida a la relación primaria, reducir la incertidumbre acerca de la relación con el rival, determinar y evaluar los propios sentimientos acerca de la relación y restaurar la equidad por medio de la venganza (Guerrero y Afifi, 1999), los celos no necesariamente son sólo románticos, si no que se dan en cualquier situación donde se afecte alguna de las metas mencionadas.

Y hablando de otras cosas, hasta los ochentas, sólo Hupka, Buunk, Falus, Fulgosi, Ortega, Swain y Tarabrina (1985) habían desarrollado y estudiado la envidia

romántica. La mayoría de la investigación sobre envidia se ha referido a la envidia de comparación social, como lo demuestran las referencias que aparecen en este trabajo. Hupka y Zaleski (1990) vuelven a incursionar en el estudio de los celos y la envidia romántica, cuando compararon las estructuras factoriales obtenidas por tres muestras de diferentes países industrializados, encontrando que aquéllas eran muy semejantes, y donde sólo se puede hablar de que los eventos particulares que hacen surgir dichas emociones son diferentes entre los alemanes, polacos y estadounidenses.

Trabajos más recientes sobre envidia no romántica, son por ejemplo los de Vecchio (1995 y 1997), quien señala que las reacciones potenciales de la envidia dentro de un ambiente laboral pueden incluir sabotear el trabajo del rival, darle puñaladas por la espalda, hostigarlo, aplicarle la ley del hielo, entre otras. Bedeian (1995), señala que es difícil aceptar los aspectos inhibitorios y destructivos de la envidia en las organizaciones laborales. Otro trabajo más o menos reciente sobre envidia de comparación social es el texto de Tomei (1995), donde se habla de la envidia que se genera en los ambientes laborales.

Koonce (1998) quien habla de la envidia en el trabajo, donde es frecuente que se sienta, poco probable que se manifieste abiertamente que se siente, y malo si se deja el individuo embargar por ella, y no tan malo si le sirve de acicate para mejorar su posición dentro de la organización. El de Heikkinen, Nikkonen y Aavarinne (1998) quienes al estudiar a las enfermeras encontraron una relación entre la posición que se ocupaba dentro de la organización y la intensidad con la que se sentía envidia, aunque tampoco se manifestaba abiertamente: las mujeres la callaban y los varones la negaban, en virtud de que la gente que es buena no siente envidia.

Adams en 1997, señaló a la envidia como uno de los aspectos que llevan a estar molestando a los otros en el trabajo. Duffy y Shaw (2000) son otros investigadores que han trabajado la envidia de comparación social en ambientes laborales, reportando que esta emoción va en contra del desempeño grupal, la satisfacción con el grupo, la cohesión grupal, produce flojera social y ausentismo. Vecchio (2000) en otro estudio en ambientes laborales, relaciona a los celos y la envidia con autoestima baja, maquiavelismo, y otros atributos de una unidad de trabajo así como variables de respuesta personal ante el mismo, señalando que los celos y la envidia permiten entender las experiencias individuales de estrés interpersonal.

Cohen-Charash (2001) investigó los antecedentes y consecuencias de la envidia en el trabajo, encontrando que ésta tiene un componente emocional y otro de comparación.

En virtud de lo anteriormente señalado, este **segundo objetivo** de investigación consiste en determinar si existen por un lado, celos y envidia románticos, y por el otro, celos relacionales y envidia de comparación social como emociones diferenciadas en la cultura mexicana, estableciendo las dimensiones situacionales asociadas a ciertos eventos (dónde, y cuándo sucedió), de agencia causal

(quiénes estuvieron implicados, qué pasó), evaluativas generales (tiempo que duró la sensación, su intensidad, qué dijo, qué hizo, qué pensó, que sintió) que las distinguen.

4.2.3 Planteamiento del problema

¿Existen por un lado, celos y envidia románticos, y por el otro, celos relacionales y envidia de comparación social como emociones diferenciadas en una muestra de jóvenes mexicanos?

4.2.4 Hipótesis

Conceptual

Las emociones son respuestas a la interpretación del entorno dentro del cual se encuentra el sujeto, en el que se da un proceso con ciertas condiciones antecedentes, se involucran sentimientos y experiencias, fisiología y conducta, cogniciones y conceptualizaciones, el control que se ejerce ante los comportamientos automáticos y voluntarios que se presentan, así como el manejo que se hace de la situación o entorno, y que éste puede corresponder a relaciones amorosas o tan sólo muy valoradas, permite suponer que habrá diferencias en el tipo de emociones que se experimenten, y que estas diferencias se deberán a las interpretaciones diferenciadas de los distintos elementos del proceso en que el individuo ponga atención.

Operacional o de Investigación

Los elementos antecedentes, los agentes implicados, los eventos efectuados por ellos, la intensidad y duración de las diversas emociones sentidas, lo que se dijo, las reacciones corporales que se sintieron, las reacciones no verbales, y los intentos por controlar lo anterior, la forma en que se manejó y se terminó el proceso, así como las dimensiones cognoscitivas de evaluación del entorno (Scherer, 1988), permitirán distinguir por un lado entre los celos y la envidia, y por el otro entre los celos románticos y los relacionales, así como entre la envidia romántica y la de comparación social.

4.2.5 Variables

Clasificación

Las variables dependientes fueron en todos los casos las respuestas dadas por los sujetos a las preguntas que se les realizaron, siendo las independientes, en un caso el tipo de emoción (celos o envidia), en otro caso la distinción entre los tipos de celos (románticos o relacionales) o los tipos de envidia

(romántica o de comparación social) y en el último caso, el tipo de escenario o situación (relación amorosa, miembros de la familia, compañeros de escuela o trabajo).

Control

Se controló la forma en que se aplicaron los diversos instrumentos, se cuidó tener un número aproximadamente igual de sujetos varones y mujeres, que el rango de edad quedara comprendido entre los 18 y los 35 años de edad, y que el nivel de estudios mínimo fuera de preparatoria o equivalente.

4.2.6 Muestra

Procedimiento de selección

La muestra es de tipo no probabilística, intencional y por cuota, en virtud de que se solicita la participación voluntaria de los sujetos investigados.

Sujetos

Los sujetos fueron estudiantes de diversas instituciones de educación media superior y superior, con escolaridad mínima de preparatoria o equivalente, hombres y mujeres, de las cuatro áreas de conocimiento (ciencias biológicas y de la salud, fisicomatemáticas e ingenierías, humanidades y artes, sociales) y algunos de bachillerato, a quienes se les solicitó su participación voluntaria.

Tamaño

La muestra inicial, que respondió a seis cuestionarios no estructurados de preguntas abiertas (véase Anexo E), en forma de entrevista profunda, aplicación individual, cuyas respuestas grabadas sirvieron de base para la ulterior elaboración de los instrumentos cerrados, aparece en el siguiente Cuadro No. 12:

<i>Situaciones</i>	<i>Celos</i>	<i>Envidia</i>
Relación romántica	16	16
Miembros de la familia	16	16
Compañeros de escuela o trabajo	16	16

Cuadro No. 12 Muestra etapa inicial

4.2.7 Instrumentos

Las respuestas dadas a la entrevista abierta inicial permitieron desarrollar seis instrumentos cerrados (véase Anexo F) que evaluaron un episodio emocional (Schimmack y Reisenzein, 1997; Aune y Comstock, 1997) de celos y de envidia, donde se describió una situación familiar, otra en el trabajo o escuela, y una última en referencia a una relación romántica; en la que se reportó la reacción emocional, como se controló o intentó controlar la emoción, y cómo terminó.

Estos instrumentos tuvieron una característica que vale la pena resaltar, ya que fueron construidos para permitir la comparación de las dos emociones: celos y envidia, y de los diferentes tipos de celos y de envidia. Tienen las mismas preguntas, aunque algunas opciones difieren entre uno y otro, con objeto de adecuarse a la situación que está siendo evaluada. Por ejemplo, cuando se pregunta quiénes estuvieron implicados, para el caso de celos o envidia romántica, las opciones son: pareja, rival, amigos o familiares; en el caso de celos relacionales familia o envidia de comparación social familia, las opciones son madre, padre, hermanos; en el caso de celos relacionales o envidia de comparación social escuela-trabajo, las opciones son: superior, iguales o compañeros, subordinados o subalternos.

Se tiene otro ejemplo en la sección del cuestionario que se refiere a lo que provocó las situaciones emocionales. En este caso, se incluyeron cuatro preguntas que son características de la envidia en cualquiera de sus tipos (percibí al otro mejor que yo, yo competía con el otro y perdí, la gente percibía al otro mejor que a mí, deseaba algo que la otra persona tenía) y tres preguntas que son características de los celos en cualquiera de sus tipos (preferían al otro y no a mí, le ponían más atención al otro que a mí, y le dedicaban más tiempo al otro que a mí). Se debe recordar que las preguntas específicas incluidas en cada una de las secciones del cuestionario, derivaron del análisis de contenido que se llevó a cabo con las respuestas que se dieron a los instrumentos abiertos iniciales.

Un último ejemplo se refiere a las preguntas que tienen que ver con los sentimientos provocados por la situación: existen dos preguntas características de las consecuencias de la envidia (sentí que la situación era injusta y sentí que era evidente mi falta de conocimiento o habilidad), una pregunta que puede ser tanto de celos como de envidia (sentí que me devaluaban), y otra que es consecuencia característica de sentir celos (sentí que me rechazaban).

Esto da como resultado que cuando se hable de celos en cualquiera de sus acepciones, se espera una mayor frecuencia de respuesta en las opciones de acuerdo y totalmente de acuerdo para aquellas situaciones que son característicamente provocadoras de celos, y mayor frecuencia de respuesta en las opciones en desacuerdo y totalmente en desacuerdo para aquellas situaciones que son característicamente provocadoras de envidia. Lo contrario se espera cuando las preguntas se refieren a envidia.

En el resto del instrumento, se incluyeron las respuestas que obtuvieron mayores frecuencias en el análisis de contenido realizado, y se presentaron tanto para las situaciones de celos como para las de envidia.

Procedimiento

La entrevista abierta inicial fue aplicada de manera individual, a sujetos semejantes en cuanto a sus características, que aquellos para quienes se desarrollaron los instrumentos. Las respuestas dadas por ellos, fueron anotadas por los investigadores, en los espacios correspondientes, y se auxiliaron de una grabadora portátil para evitar resumir, mal interpretar o transformar las respuestas que proporcionaron los sujetos entrevistados.

Análisis de datos

Los datos resultantes de la entrevista abierta fueron sometidos a un análisis de contenido, con objeto de desarrollar instrumentos cerrados, que permitieron un nivel de medición superior para poder establecer la diferenciación entre las emociones y situaciones a nivel estadístico, así como relacionar las variables medidas con otras de interés.

Resultados

En esta primera etapa, se obtuvo como resultado los cuestionarios cerrados, estructurados, cuantitativos: se desarrollaron seis instrumentos, uno para cada una de las siguientes situaciones: celos románticos, celos relacionales entre miembros de la familia, y entre compañeros de escuela o trabajo; envidia romántica, envidia de comparación social entre miembros de la familia, y entre compañeros de escuela o trabajo (Véase el Anexo F).

Procedimiento

Aplicación de los instrumentos cerrados

Los cuestionarios cerrados fueron aplicados por estudiantes previamente entrenados para tal efecto en forma grupal, cuidando de uniformar las instrucciones y aclarando las dudas que surgieron sin sugerir las respuestas.

Muestra

Procedimiento de selección

La muestra fue de tipo no probabilística, intencional y por cuota, en virtud de que se solicitó la participación voluntaria de los sujetos investigados.

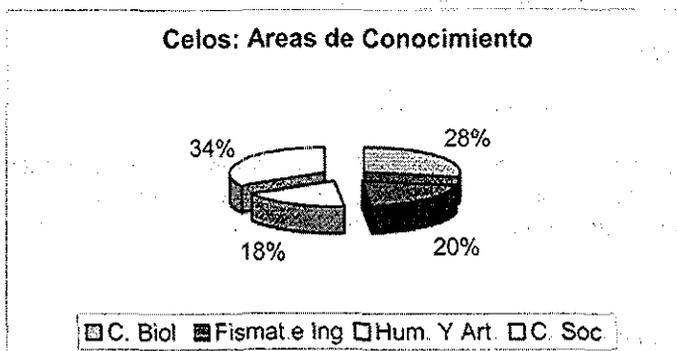
Sujetos y tamaño de las muestras

La muestra de aplicación de los instrumentos cerrados (muestra final) quedó constituida por 1220 sujetos, repartidos de la siguiente manera:

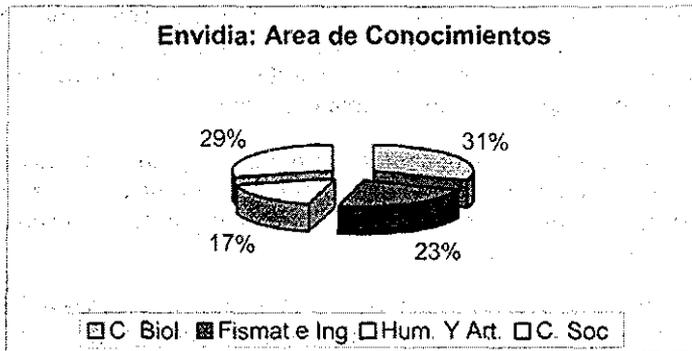
Cuadro No. 13 Muestra Cuestionario Cerrado

Situaciones	Celos		Envidia	
	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres
Relación romántico	110	95	89	121
Miembros de la familia	102	100	101	103
Compañeros de escuela o trabajo	111	89	99	100
Totales	323	284	289	324

El 91% de los sujetos investigados se identificaron como pertenecientes a la clase media. Se tuvo una edad promedio de 21 años 4 meses, con una desviación estándar de dos años y medio. La escolaridad promedio de los sujetos investigados fue de segundo año de carrera, con una desviación estándar de dos años escolares.



Gráfica No. 3 Muestra de Celos por área de conocimiento



Gráfica No. 4. Muestra de Envidia por área de conocimientos

Como se puede ver en las Gráficas Nos. 3 y 4, para el caso de la muestra de Celos, el 34% de los sujetos fueron estudiantes del área de las Ciencias Sociales; el 28% del área de las Ciencias Biológicas; el 20% del área de Físico Matemáticas e Ingenierías y el 18% restante del área de las Humanidades y Artes.

Para el caso de la muestra de Envidia, el 31% de los sujetos encuestados fueron del área de las Ciencias Biológicas; el 29% del área de las Ciencias Sociales; el 23% del área de las Físico Matemáticas e Ingenierías y el 17% restante del área de las Humanidades y las Artes.

Análisis de datos

Para poner a prueba las hipótesis planteadas, se procedió a comparar las respuestas dadas por los sujetos investigados, empleando estadística no paramétrica (cuando se compararon respuestas a reactivos categóricos, o en aquellos que sólo permitan un nivel ordinal de medición) y paramétrica en los casos en que se constituyeron escalas que miden a nivel intervalar.

En particular, interesan comparaciones para un diseño de dos muestras independientes (al comparar celos contra envidia, y celos románticos contra celos relacionales, así como envidia romántica contra envidia de comparación social) y aquellas que deriven de un diseño de k muestras independientes (al comparar las tres situaciones provocadoras de celos, por un lado, y las tres situaciones provocadoras de envidia por el otro).

Resultados

Los resultados de este segundo objetivo se presentarán en cuatro secciones. La Sección I será eminentemente descriptiva, y se reportará la caracterización de cada una de las situaciones investigadas, empleando las respuestas que obtuvieron la mayor o la menor frecuencia (en virtud de si es lo característico de celos o de envidia lo que se está preguntando), de acuerdo a los planteamientos teóricos de los investigadores revisados para este propósito. El orden de

presentación de los mismos será: celos románticos, celos relacionales (entre familiares y entre compañeros de trabajo o escuela); en segundo lugar, se presentarán los resultados de envidia romántica y de comparación social (entre familiares y entre compañeros de escuela o trabajo).

La Sección II presenta los resultados de la primera hipótesis de investigación, que hizo referencia a posibilidad de la existencia de diferencias entre las reacciones emocionales que se dan ante situaciones de celos y ante situaciones de envidia, en todos los aspectos investigados.

La Sección III aborda los resultados de la segunda y tercera hipótesis, para comparar los celos románticos con los relacionales por un lado, y la envidia romántica y la de comparación social por el otro.

La Sección IV se refiere a las hipótesis cuarta y quinta, que señalaban la posible diferenciación entre la caracterización de las diferentes situaciones de celos (románticos, familia y compañeros de trabajo-escuela) y entre las situaciones de envidia (romántica, familia y compañeros de trabajo-escuela)

Los aspectos que se compararon o describieron en cada caso fueron los siguientes:

- a) el lugar físico donde ocurrió la situación
- b) las personas involucradas
- c) la situación que provocó la emoción [*comparación con el rival o el envidiado*] (preguntas 3.1 a 3.7, Anexo F)
- d) los sentimientos que provocó la situación [*auto atribución devaluatoria*] (preguntas 4.1 a 4.4)
- e) el tiempo que duró la sensación, si se vuelve a sentir lo mismo cuando se recuerda
- f) el modo en que se terminó la situación [*estilos de afrontamiento*] (preguntas 6.1 a 6.7)
- g) lo que se dijo a las personas involucradas (preguntas 7.1 a 7.6)
- h) las expresiones corporales que se tuvieron [*reacciones fisiológicas*] (preguntas 8.1 a 8.11)
- i) la intensidad con la que se trató de controlar lo que se dijo
- j) lo que se hizo para tratar de controlar lo que se dijo en la situación [*estilos de afrontamiento*] (preguntas 10.1 a 10.4)

- k) la intensidad con la que se trató de controlar las reacciones no verbales
- l) la forma en que se trató de controlar las reacciones no verbales [*estilos de afrontamiento*] (preguntas 12.1 a 12.8)
- m) lo que haría de manera diferente en caso de volverse a encontrar en la misma situación [*estilos de afrontamiento*] (preguntas 13.1 a 13.7)
- n) la evaluación o valoración subjetiva de las dimensiones planteadas por Scherer (1988): certidumbre de la ocurrencia del evento; la valoración positiva-negativa del acontecimiento; la forma en que influyó sobre los objetivos, necesidades o deseos en el momento en que ocurrió; la justo de la situación; el responsable del acontecimiento; lo inmoral del mismo; la forma en que el acontecimiento afectó la autoestima o confianza; la forma en que el acontecimiento modificó la relación con las personas involucradas; y por último, la intensidad con la que se sintió la emoción

4.2.8 Celos

4.2.8.1 Celos Románticos

El lugar donde ocurre la situación de los celos románticos es por lo general **fuera de casa** (89%), y está involucrada la **pareja** (53%); y en menor porcentaje el rival (28%) y amigos o familiares (21%). La situación que provocó los celos no se debió a que se percibiera al otro como mejor (44%), ni por haber perdido compitiendo con el otro (47%), ni por que el otro fuera percibido por los demás como mejor (42%), ni por desear algo que tuviera el otro (40%) o porque prefirieran al otro (35%); sino porque le ponían más atención al otro (40%), y le dedicaban más tiempo (36%).

La situación no provocó que los sujetos sintieran que les faltaba conocimiento o habilidad (37%), ni que los devaluaban (37%), pero sí que la situación era injusta (65%), y que los rechazaban (34%). Se reporta que la situación tuvo una duración que fue de **minutos** a horas (60%), pero que no necesariamente se tiene la misma sensación cuando se le recuerda (51%).

La forma en que se terminó la situación fue según el 56%, permaneciendo en el lugar; sin evadir la situación (68%), disimulando sus emociones (54%), aunque las manifestaron de alguna manera (58%), a pesar de que la situación continúa hasta la fecha (83%). Se trató de platicar y llegar a un acuerdo (64%), y se logró (64%).

En este tipo de situaciones se acostumbra hablar del asunto (48%); las expresiones corporales que se presentan son: modificar el tono de voz (70%), sentir tensión muscular en alguna parte del cuerpo (52%), gesticular de manera socialmente aceptable (59%), sentir que se acelera el corazón (58%), tener sensaciones en el estómago (58%), y un nudo en la garganta (55%).

Se ejercen esfuerzos intermedios para controlar lo que se dice ($M = 5$ en una escala del 1 al 10). Respecto al control ejercido, se reporta como típico expresar lo que se siente (70%), controlarse (76%), y comentarlo con personas ajenas a la situación (76%)

La intensidad con la que se intentó controlar las reacciones no verbales tenidas fue intermedia ($M = 5$), lográndolo de las siguientes maneras: permaneciendo en la situación (69%), controlándose corporalmente (62%), pensando en que valía la pena intentarlo (55%), explicándose a si mismo la situación y calmándose (70%), haciéndose el disimulado o intentando ocultar sus reacciones (56%).

Respecto a lo que se haría si se encontrara uno de nuevo en la misma situación y lo que se haría, los sujetos investigados reportan lo siguiente: se permanecería en la misma situación (60%), respirando profundo y contando hasta 10 (54%), sin disimular u ocultar lo que se siente (62%), manifestando su malestar o inconformidad (69%), explicándose lo que sucede y calmándose (80%), sin ignorar la situación (59%), hablando con las personas que provocaron la situación con objeto de que no volviera a repetirse (62%)

Respecto a las dimensiones situacionales que Scherer (1988) plantea como características de las diferentes situaciones evocadoras o provocadoras de los estados emocionales, en el caso de los celos románticos, no se esperaba que la situación sucediera (49%), siendo evaluada como desagradable (76%), no ayudó y entorpeció la continuación de los planes o logros de objetivos (68%), la situación de ninguna manera fue percibida como justa (50%), siendo el responsable de la situación en primer término el sujeto mismo (22%), y en segundo lugar (extraños, compañeros-conocidos o amigos cercanos (18% en promedio para cada una). Los sujetos sintieron poder dominar la situación (45%), las amistades no juzgarían esta conducta como inmorales o impropias (58%), señalando que la autoestima o confianza en si mismo no se vio afectada (47%), y sin modificar tampoco la relación con las personas implicadas (42%). La intensidad con la que se sintió la emoción fue bastante alta ($M = 8$).

4.2.8.2 Celos Relacionales con miembros de la Familia

El lugar donde ocurre la situación provocadora de celos relacionales con respecto a miembros de la familia es en **casa** (53%), estando implicados los **hermanos** (82%). Los sujetos no perciben al otro como mejor que ellos (57%) ni reconocen que competían y perdieron (44%); tampoco deseaban algo que el otro tenía (59%), pero sí sintieron que se prefería al otro (55%), y le prestaban más atención al otro (61%), también que le dedicaban más tiempo (53%).

La situación fue percibida como injusta (74%), pero no tenía que ver ni con falta de conocimiento de los sujetos que respondieron (71%), ni con sentirse devaluados

(64%), ni rechazados (66%), durando la sensación entre minutos y horas (62%). Cuando se recuerda la situación ya no se tiene la misma sensación (78%).

La situación se terminó sin retirarse del lugar (63%), sin evadirla (63%), pero sí disimulando las emociones (55%), aunque manifestándolas de alguna manera (51%), y habiéndose terminado la situación (72%). Se terminó platicando y llegando a acuerdos (52%), y resolviéndose (53%).

Durante el tiempo que duró la situación no se dijo nada (70%), ni siquiera algo inconsistente, que no tuviera que ver con el asunto (79%), ni se hicieron exclamaciones (85%), ni reclamos (90%), ni se discutió (85%), ni se habló del asunto (65%). Aunque sí se presentaron expresiones corporales como modificar el tono de la voz (73%), no se presenta transpiración (54%), pero sí tensión muscular (74%), aunque sí se gesticula aceptablemente (56%) y agresivamente (68%). La temperatura corporal se ve afectada (70%), y el 74% señala que siente que le tiembla el cuerpo y que se le acelera el corazón al 79%; así mismo, el 68% indicó que tiene sensaciones en el estómago, sintiendo un nudo en la garganta el 76%, reportaron llorar o tener ganas de llorar (68%).

Ante la posibilidad de intentar controlar lo que se dice, la intensidad con la que se hace esto es bastante ($M = 7$). Reportan haber expresado lo sentido (64%), controlándose la mitad y la otra no; comentaron con otros lo que les sucedió (54%).

Se presentó también un control no verbal considerable ($M = 7$), y para ello se retiraron de la situación (60%), la mitad respiró profundo y contó hasta 10 y la otra mitad no lo hizo, y consideraron que no valía la pena controlar las respuestas no verbales; el 70% se explicó a sí mismo lo que sucedía y la mayoría se hicieron los disimulados (53%).

Frente a la pregunta de que harían si se volvieran a encontrar en la misma situación, el 64% permanecería en ella, respiraría profundo y contaría hasta 10 para controlarse corporalmente (63%), sin ocultar sus sentimientos (66%) pero sin manifestar su malestar (54%), tratando de explicarse lo sucedido (76%), sin ignorar la situación (52%); la mitad de los sujetos investigados señalan que hablarían con quién provocó la situación mientras que la otra mitad no lo haría.

Respecto a qué tan seguros estaban de que la situación iba a suceder, el 59% suponía que iba a suceder, sintiendo el acontecimiento como algo desagradable (63%); consideraron que el acontecimiento no influyó en sus objetivos, y percibieron a la situación como un poco injusta (44%).

Los responsables de la situación en primer término, fueron parientes cercanos (41%). La valoración que los sujetos hicieron de su capacidad para afrontar el hecho y sus consecuencias fue de que podían con la situación (39%); consideraron así mismo, que de ninguna manera la situación podría ser vista como algo impropio o inmoral (60%), ni se percibió como afectando su autoestima o confianza en sí mismos (46%) aunque hubo un 31% de sujetos que sí la

sintieron afectada de manera negativa; la mayoría señaló que el acontecimiento no afectó sus relaciones con las personas implicadas (50%), pero un 26% sí las sintió afectadas de manera negativa. Por último, la intensidad con la que se sintió la emoción, en una escala del 1 al 10, fue considerable ($M = 7$).

4.2.8.3 Celos Relacionales con Compañeros de Escuela o Trabajo

Las situaciones provocadoras de celos relacionales para el caso de compañeros de escuela o trabajo, se dan por lo general **fuera de casa** (56%), y están implicados los **compañeros** (88%). No se reporta que los sujetos perciban a los otros mejores que ellos (58%), ni que hubieran estado compitiendo y perdieran (74%), ni que los demás percibieran al otro mejor que a ellos (58%), ni que desearan lo que la otra persona tenía (58%), ni que prefirieran al otro y no a ellos (55%). Sin embargo, señalan que sí le ponían más atención al otro que a ellos (53%), aunque no le dedicaban más tiempo al otro que a ellos (54%).

El evento provocó que los sujetos investigados sintieran que la situación era injusta (73%), pero no que fuera evidente su falta de habilidad o conocimiento (73%), tampoco se sintieron devaluados (62%), ni que los rechazaran (66%); la sensación duró entre **minutos y horas** (65%), pero no tienen la misma sensación cada vez que se acuerdan del evento (80%).

La situación se terminó para la mitad de los sujetos retirándose del lugar (evadiendo), y para la otra mitad, permaneciendo en el mismo (confrontando); de igual manera, la mitad disimuló y la otra mitad no, sus emociones, aunque un 66% señaló que no las manifestó. Parece que la situación continúa para la mitad de los sujetos investigados, y terminó para la otra mitad. La forma en que se resolvió para aquellos que así lo hicieron, fue platicando (45%), hablando de lo sucedido (43%).

En este tipo de situaciones, los sujetos investigados acostumbran a no decir nada (67%), ni dicen cosas inconsistentes con sus sentimientos (88%), ni utilizan exclamaciones (88%), ni reclaman (93%), ni discuten (93%); pero el 48% sí hablan del asunto. Las expresiones corporales que tienden a utilizar son: modificar el tono de voz (65%), no transpiran (80%), sienten tensión muscular en alguna parte del cuerpo (52%), gesticulan de manera socialmente aceptable (56%), mientras que el 31% lo hace de manera agresiva. No perciben que cambie su temperatura corporal (66%), ni que se acelere su corazón (63%), pero el 55% siente que le tiembla alguna parte del cuerpo y el 33% tiene sensaciones en el estómago mientras que el 55% siente un nudo en la garganta, ya que el 53% señaló tener ganas de llorar. Cuando se les preguntó qué tanto intentaron controlar lo que dijeron ante la situación que les provocó la emoción, señalaron que lo intentaron bastante ($M = 7$, en una escala del 1 al 10).

Cuando se les preguntó qué hicieron, el 56% señaló que expresaron lo que sentían, sin controlarse (58%), comentándolo con otras personas ajenas a la situación (70%), intentando controlar bastante sus reacciones no verbales (M = 7). Ante el cuestionamiento de cómo intentaron controlar las reacciones no verbales, la mitad de ellos señaló que retirándose y la otra mitad permaneciendo en la situación, ya que no valía la pena hacer nada, ya que se explicaron la situación a sí mismos, sin hacerse los disimulados u ocultando sus reacciones (56%), respirando hondo y contando hasta 10 (38%).

Frente a la posibilidad de encontrarse de nuevo en la misma situación, se les pidió señalaran lo que harían. Las respuestas indican que el 50% no se alejaría de la situación, que respirarían profundo contando hasta 10 (52%), sin hacerse los disimulados u ocultar lo que sentían (54%), manifestarían su malestar o inconformidad (61%), explicándose lo que sucede para calmarse (49%) sin ignorar la situación (52%). Por último, hablarían con la persona que provocó la situación con objeto de que no volviera a repetirse (64%).

De ninguna manera esperaban que ocurriera dicha situación (53%), calificaron al acontecimiento como algo neutral (38%); consideran que el acontecimiento entorpeció y no ayudó a la continuación de sus planes y el logro de sus objetivos (71%). La situación fue percibida como injusta o un poco justa (79%), siendo responsables en primer término del suceso las fuerzas naturales (18%), ellos mismos (18%) y la suerte (16%). Los sujetos valoraron su capacidad de afrontamiento como pudiendo dominar la situación o pudiendo cambiar las consecuencias (43%). Señalaron también que sus amistades de ninguna manera juzgarían esta conducta como impropia o inmoral (35%), sin verse afectada su autoestima o su confianza en sí mismos (45%), ni verse afectadas las relaciones de los sujetos investigados con las personas implicadas en la situación (46%).

4.2.9 Envidia

4.2.9.1 Envidia Romántica

La situación que provocó sentir envidia de la pareja romántica ocurrió **fuera de casa** el 82% de las veces, y estuvieron involucrados la **pareja** (40%) en primer lugar, y en segundo, amigos o familiares (34%).

La situación que provocó la envidia entre los miembros de una relación romántica no se debió a que los sujetos percibieran al otro como mejores que ellos (53%), ni a que se estuviera compitiendo con el otro (65%), ni a que los demás percibieran al otro mejor que a los sujetos (66%); la mitad de los sujetos reportan que deseaban algo que tenía el otro y que le ponían más atención al otro que a ellos.

Pero señalaron que los demás no preferían al otro sobre ellos (63%), ni que le dedicaran más tiempo al otro que a ellos (55%).

El 60% de los respondientes señalaron que sintieron que la situación era injusta, pero no porque fuera evidente su falta de conocimiento o habilidad (70%), o que los devaluaran (63%), o los rechazaran (62%). La sensación duró de minutos a horas (58%), pero no se tiene la misma situación cuando se le recuerda (64%).

La situación terminó quedándose en el lugar donde sucedió (60%), sin evadirla (59%), disimulando las emociones sentidas (55%), aunque manifestándolas de alguna manera (51%). A la fecha la situación ya no continúa (74%), ya que se platicó y se llegó a un acuerdo (52%) y así hablando de lo sucedido se resolvió (55%).

Los sujetos reportan acostumbrar no decir nada a las personas implicadas (74%), ni tampoco decir cosas inconsistentes a las sentidas (79%), ni utilizar exclamaciones (82%), ni reclamar (89%), ni discutir (87%), ni hablar del asunto (67%).

Los sujetos reportan modificar su tono de voz durante estas situaciones (86%), sienten tensión muscular en alguna parte del cuerpo (68%), gesticulan de manera socialmente aceptable (78%) y de manera agresiva (65%), cambia su temperatura corporal (68%), sienten que les tiembla alguna parte del cuerpo (60%), se acelera su corazón (81%), tienen sensaciones en el estómago (70%), sienten un nudo en la garganta (72%), y lloran o tienen ganas de llorar (61%) pero no sudan (54%). Frente a la pregunta referida a la intensidad con la que intentaron controlar lo que dijeron, se tiene que lo intentaron de manera considerable ($M = 7$).

En respuesta a la pregunta de qué hicieron en la situación, el 65% dijo que había hecho algo: el 69% expresó lo que sentía, el 55% lo comentó con personas ajenas a la situación, mientras que el 72% se controló.

La intensidad con la que se trató de controlar las reacciones no verbales fue bastante alta ($M = 7$). El 58% de los sujetos investigados reportaron permanecer en la situación, controlándose corporalmente (respirar profundo y contar hasta 10) (56%), ya que valía la pena hacer algo (59%), por lo que se explicaron a sí mismos la situación y se calmaron (64%), haciéndose los disimulados o tratando de ocultar sus reacciones (52%).

Al preguntárseles qué harían de encontrarse otra vez en la misma situación, el 60% señaló que permanecería en ella sin alejarse, respirarían profundo y contarían hasta 10 (57%), manifestarían su malestar o inconformidad (58%), explicándose lo que sucedió y se calmarían (72%), y hablarían con la persona que provocó la situación con objeto de que no volviera a suceder (58%), ya que el 65% no ocultaría lo que siente ni se harían los disimulados.

El 43% de los sujetos investigados no esperaba de ninguna manera que sucediera la situación. El 59% sintió el acontecimiento como algo desagradable, pero no

influyó en sus objetivos (44%), señalando que el acontecimiento que provocó la emoción fue injusta (63%), siendo el responsable de la situación el sujeto mismo en primer lugar (29%) y los amigos cercanos en segundo lugar (23%). Los estudiantes investigados respondieron que sintieron poder dominar la situación (33%), y que de ninguna manera las amistades juzgarían lo que sintieron como algo inmoral (54%), ya que el acontecimiento no afectó ni su autoestima ni su confianza en sí mismos (46%), ni sus relaciones con las personas implicadas (43%); aunque el 34% sí vieron afectada de manera negativa su autoestima y el 30% sí vieron modificadas sus relaciones con los implicados. Por último, la emoción fue sentida con una intensidad de 7 en una escala del 1 al 10.

4.2.9.2 *Envidia de comparación social con miembros de la familia*

La envidia de comparación social sentida hacia algún miembro de la familia se siente en el 55% de los casos, dentro de la casa. En el 87% de las ocasiones los implicados fueron los **hermanos**.

La situación que provocó la envidia no se debió a que se percibiera al otro mejor que al sujeto (55%), ni que estuviera compitiendo con el otro y perdiera (69%), ni que la gente percibiera al otro mejor que a él (57%), ni que prefirieran al otro y no a él (53%), ni que le dedicaran más tiempo al otro (57%); pero sí se deseaba algo que la otra persona tenía (65%), y sí le ponían más atención al otro que a él (56%).

La situación fue percibida como injusta por el 73% de los sujetos; aunque no era evidente la falta de conocimiento o habilidad de los sujetos (70%), ni que lo devaluaran (65%), ni que lo rechazaran (73%). La situación duró entre **minutos** y horas (63%), pero no se tiene la misma sensación cada vez que se le recuerda (81%).

La situación terminó permaneciendo los sujetos investigados en el lugar donde sucedió (64%), sin evadirla (69%), disimulando las emociones sentidas (57%), sin manifestarlas (60%); aunque la situación ya no continúa (74%), no se platicó para llegar a un acuerdo (61%), ni se habló de lo sucedido y se resolvió (67%).

En este tipo de situaciones, los sujetos investigados reportan no decir nada (63%), ni decir cosas inconsistentes con lo que sienten (87%), ni utilizan exclamaciones (86%), ni reclaman (91%), ni discuten (90%), ni hablan del asunto (68%). Sin embargo, modifican su tono de voz (80%), sienten tensión muscular en alguna parte del cuerpo (63%), gesticulan de manera socialmente aceptable (80%) y de manera agresiva (63%), cambia su temperatura corporal (64%), sienten que tiembla alguna parte de su cuerpo (79%), se acelera su corazón (68%), tienen sensaciones en el estómago (59%), sienten un nudo en la garganta (85%), y lloran o tienen ganas de llorar (57%), pero no transpiran (55%).

En una escala que va del 1 al 10, los sujetos investigados intentaron controlar lo que dijeron con una intensidad de $M = 7$, que es bastante. Ante las preguntas de la manera en que intentaron controlarse, se observa que el 62% señaló no haber hecho nada, el 54% expresó lo que sentía, el 71% dijo que se controló, y el 58% lo comentó con personas ajenas a la situación.

La intensidad con que se intentó controlar las reacciones no verbales fue de $M = 7$, lo cual es considerable. La forma en que trataron de controlar las reacciones no verbales fueron las siguientes: la mitad de los sujetos pensaron que no valía la pena hacer nada, y la otra mitad no. El 61% permaneció en la situación, controlándose corporalmente (respirando profundo y contando hasta 10) (54%), se explicaron la situación a sí mismos y se calmaron (68%), y se hicieron los disimulados, tratando de ocultar sus reacciones (59%).

Frente a la posibilidad de que se repitiera la situación, la mitad de ellos señaló que manifestaría su malestar o inconformidad, y la otra mitad no lo haría; permanecerían en la situación (64%), respirarían profundo y contarían hasta 10 (59%), se explicarían lo que sucedió y tratarían de calmarse (67%), y no se harían los disimulados u ocultarían lo que sienten (60%), ni ignorarían la situación haciendo otras cosas (63%), ni tampoco hablarían con las personas que provocaron la situación con objeto de que no volviera a repetirse (52%).

Los sujetos investigados reportan que de ninguna manera esperaban que la situación sucediera (48%), aunque hubo un 34% que lo esperaba un poco. El acontecimiento en sí mismo fue desagradable (53%), no ayudó a la continuación de planes o logro de objetivos (51%), la situación o acontecimiento que provocó la emoción fue justa (67%), y los responsables del acontecimiento fueron en primer lugar parientes cercanos (38%), y en segundo lugar los sujetos mismos (23%). La misma cantidad de sujetos señalaron por un lado, que podían dominar la situación (23%), o que creían poder huir de la situación y evitar sus consecuencias (23%) por el otro. El 59% señalaron que sus amistades no juzgarían esa conducta como impropia o inmoral; su autoestima o confianza en sí mismos de ninguna manera se vio afectada por el acontecimiento (54%), ni se afectaron sus relaciones con las personas implicadas (55%). Por último, la intensidad con que se sintió la emoción fue de $M = 7$, que es considerable.

4.2.9.3 Envidia de comparación social con compañeros de escuela o trabajo

La situación ocurrió **fuera de casa** (69%), estando implicados **iguales o compañeros** (83%); la situación que provocó la envidia entre compañeros de escuela o trabajo no se debió a que se percibiera al otro mejor que a los sujetos que responden (55%), ni que estuvieran compitiendo con el otro y perdieran (63%), ni que la gente percibiera al otro mejor que a ellos (55%), ni que prefirieran al otro y no a ellos (58%), ni que le pusieran más atención al otro que a ellos (53%), ni que le dedicaran más tiempo al otro que a ellos (57%), ni que fuera

evidente la falta de conocimiento o habilidad de los sujetos (70%), ni que los devaluaran (62%), ni que los rechazaran (68%); pero sí deseaban algo que tenía el otro (53%), y percibieron a la situación como injusta (63%).

La sensación duró entre minutos y horas (58%), pero no se vuelve a tener la misma sensación cuando recuerdan la situación (60%). La mitad de los sujetos investigados señalan que la situación terminó retirándose del lugar donde sucedió, evadiendo la situación y disimulando sus emociones, mientras que la otra mitad permaneció en el lugar y no disimuló lo que sentía. El 58% indicó que no manifestó sus emociones, ni platicó para llegar a un acuerdo (63%), ni habló de lo sucedido para resolverlo (58%), y según el 54% de los sujetos, la situación continúa hasta la fecha.

En este tipo de situaciones, los sujetos reportan no decir nada a las personas implicadas (65%), ni se dicen cosas inconsistentes con lo que se siente (78%), ni se usan exclamaciones (85%), ni reclamos (97%), ni se discute (92%), ni se habla del asunto (66%). Sin embargo, las expresiones corporales que se tienen son las siguientes: modificar el tono de la voz (78%), sentir tensión muscular en alguna parte del cuerpo (77%), gesticular de manera socialmente aceptable (76%), o de manera agresiva (62%), cambiar de temperatura corporal (68%), tiembla alguna parte del cuerpo (75%), se acelera el corazón (70%), se tienen sensaciones en el estómago (65%), sentir un nudo en la garganta (74%) aunque sólo el 46% reporta llorar o tener ganas de llorar, y la mitad de los sujetos investigados señalaron que transpira y la otra mitad no lo hace.

Ante la pregunta de la intensidad con la que trataron de controlar lo que se dijo, se indica $M = 7$, o sea, intensidad considerable. Entre las cosas que se hicieron para controlar lo que se dijo estuvieron las siguientes: el 57% hizo algo, el 66% expresó lo que sentía, y el 60% lo comentó con otras personas. El 55% señaló no controlarse de ninguna manera.

La intensidad con la que se intentó controlar las reacciones no verbales fue considerable ($M = 7$). Entre las cosas que se reportan haber hecho están las siguientes: el 57% abandonó la situación, el 58% consideró que valía la pena hacer algo, el 63% no disimuló o trató de ocultar sus reacciones, ni se calmaron tratando de explicarse lo que había sucedido (57%), y la mitad de los sujetos investigados se controló corporalmente respirando profundo y contando hasta 10, mientras que la otra mitad no lo hizo.

Ante la posibilidad de volverse a encontrar en la misma situación, el 56% se alejaría de ella, mientras que la mitad de los respondientes respirarían profundo y contarían hasta 10, se harían los disimulados u ocultarían lo que sienten; el 53% manifestarían su malestar o inconformidad, hablarían con las personas que provocaron la situación con objeto de que no volviera a repetirse (54%), y el 52% ignoraría la situación, y otros (56%) no se explicarían lo que sucedió para calmarse.

El 49% de los sujetos investigados reportaron no esperar de ninguna manera que se diera la situación, mientras que un 36% la esperaba un poco; el acontecimiento fue sentido como desagradable (53%), no ayudó a los objetivos, necesidades o deseos de los respondientes (45%), siendo la situación percibida como un poco justa (40%) mientras que un 37% de ninguna manera la percibió como justa; los responsables del acontecimiento en primer término fueron extraños (14%) y la suerte (15%). Ante dicha situación, el 25% de los sujetos investigados se sintió dominado e impotente por el acontecimiento, mientras que el 20% no creyó que fuera necesario hacer algo para afrontarlo, y el mismo porcentaje señaló que no había ocurrido nada importante. Para el 33% de los sujetos, el comportamiento sucedido durante el evento era completamente inmoral e impropio; el 43% señala que el acontecimiento no afectó su autoestima ni confianza, aunque un 31% dice que sí la afectó de manera negativa; sin embargo, reportan que el acontecimiento de ninguna manera modificó sus relaciones con las personas implicadas. La intensidad con que se reportó sentir la emoción de envidia de comparación social con los compañeros de trabajo o escuela fue de $M = 7$, o sea bastante.

4.2.10 Diferencias en las reacciones emocionales entre los celos y la envidia (Hipótesis 1).

Para la hipótesis 1 que se refiere a las diferencias en las reacciones emocionales entre los celos y la envidia, se obtuvieron diferencias estadísticamente significativas cuando se les preguntó a los sujetos si al recordar la misma situación volvían a tener la misma sensación. Según sus respuestas, en los celos se experimenta la misma sensación a diferencia de la envidia ($X^2 = 237.72$, $gl = 2$, $p = 0.00$). Ante la pregunta ¿cómo sintió el acontecimiento en sí mismo?, los sujetos respondieron que en ambos casos era desagradable, pero lo era más para los celos y más neutral para la envidia, ($X^2 = 14.37$, $gl = 3$, $p = 0.00$). La percepción de su capacidad de afrontamiento fue de dominar la situación en el caso de los celos y no ser necesario hacer nada para la envidia ($X^2 = 34.20$, $gl = 4$, $p = 0.00$). Así mismo, los respondientes reportan que sus familiares juzgarían esa conducta como impropia o inmoral en el caso de la envidia, y de ninguna manera lo harían para el caso de los celos ($X^2 = 82.09$, $gl = 3$, $p = 0.00$). Al referirse a la forma en la que estas emociones afectan la autoestima de quien las siente, se encontró que los celos afectan a la autoestima de manera negativa, mientras que la envidia la afecta positivamente ($X^2 = 8.09$, $gl = 2$, $p = 0.02$). Los resultados pueden consultarse en el Cuadro No. 14.

Cuadro No. 14. Diferencias encontradas entre las reacciones emocionales de celos y envidia

<i>Variable</i>	X^2	<i>gl</i>	<i>p</i>
R5. Misma sensación al recordar la situación	237.72	2	0.000
R15. Acontecimiento en si mismo.	14.37	3	0.000
R19. Capacidad para actuar o afrontar situación.	34.20	4	0.000
R20. Moralidad de la conducta ante la emoción.	82.09	3	0.000
R21. Modificación de la autoestima.	8.09	2	0.002

Las variables continuas restantes referidas a la intensidad con que se intentó controlar lo que se dijo, las reacciones no verbales y la intensidad de la emoción sentida, no arrojaron diferencias estadísticamente significativas al aplicarles una prueba t para dos muestras independientes, como se puede observar en el Cuadro No. 15 que aparece a continuación.

Cuadro No. 15. Intensidad ejercida para controlar lo dicho y los aspectos no verbales, e intensidad sentida de la emoción

<i>Reactivos</i>	<i>Media Celos</i>	<i>Media Envidia</i>	<i>t</i>	<i>Gl</i>	<i>p</i>
Control sobre lo que se dijo	6.96	7.01	-0.326	714	0.74
Control de reacciones no verbales	6.85	7.10	-1.249	605	0.21
Intensidad de la emoción sentida	7.21	6.99	1.712	1158	0.087

Aunque no hubo diferencias estadísticamente significativas, es interesante notar una tendencia en el sentido de una mayor intensidad en el control que se trató de ejercer en la situación de envidia, pero una intensidad emocional mayor para el caso de la situación de celos. Desde el punto de vista estadístico, sólo se puede decir que la intensidad de control ejercida, así como la intensidad emocional, parecen ser las mismas para los celos y la envidia.

Otras cuestiones en las que tampoco se obtuvieron diferencias estadísticamente significativas fueron las relacionadas con la duración de la emoción: en ambos casos, las respuestas más frecuentes fueron minutos y horas. Igualmente, en ambos casos se reportó que se esperaba que la situación no ocurriera de ninguna manera o un poco, como respuestas más frecuentes. La situación no ayudó a la continuación de planes y objetivos en ambas situaciones; la situación que provocó la emoción fue entre un poco justa (mayores frecuencias) y de ninguna manera justa tanto para celos como para envidia; los responsables de la situación en primer término fueron los sujetos mismos, en ambos casos. También reportaron de igual forma, que el acontecimiento no modifica la relación que tenían con las personas implicadas, ni en el caso de celos ni en el de envidia.

Para llevar a cabo las demás comparaciones entre las emociones de celos y la de envidia, se agruparon ciertas series de reactivos por haber demostrado poseer consistencias internas de tamaño adecuado. Esto se llevó a cabo en tres etapas. La primera estableció la confiabilidad de consistencia interna por medio del Alpha de Cronbach para cada una de las seis emociones por separado; con base en los resultados obtenidos se procedió a la segunda etapa, con base de los obtenidos en ella, se procedió a la tercera. Los resultados se muestran a continuación.

Primera etapa.- Las preguntas de la serie 3, referida a las situaciones provocadoras de las emociones cuando el sujeto se compara con el rival o el envidiado, arrojaron coeficientes alfa de Cronbach con valores adecuados (celos románticos = 0.85; celos relacionales con familiares = 0.80; celos relacionales con compañeros de trabajo o escuela = 0.65; envidia romántica = 0.77; envidia de comparación social con familiares = 0.73; y con compañeros de trabajo o escuela = 0.78)

Por su lado, las preguntas de la serie 4, que hacían referencia a la auto atribución devaluatoria producida por la situación emocional, tuvieron confiabilidades un poco más bajas, pero todavía aceptables, en virtud de que en este caso son sólo cuatro reactivos los que conforman a esta serie (celos románticos = 0.77; celos relacionales con familiares = 0.65; celos relacionales con compañeros de escuela o trabajo = 0.52; envidia romántica = 0.67; envidia de comparación social con familiares = 0.60 y envidia de comparación social con compañeros de trabajo o escuela = 0.61).

Por lo que respecta a las reacciones fisiológicas correspondientes a la serie 8, los coeficientes de consistencia interna se portaron muy bien para el caso de los tres tipos de celos, pero no tanto para los tres tipos de envidia (celos románticos = 0.88; celos relacionales con familiares = 0.71; celos relacionales con compañeros de trabajo o escuela = 0.73; envidia romántica = 0.45; envidia de comparación social con familiares = 0.43; y con compañeros de trabajo o escuela = 0.75)

Segunda etapa - Con objeto de ver si aumentando el número de casos se podía incrementar las confiabilidades de las series de preguntas, se procedió a reunir las

respuestas dadas por los sujetos que contestaron los instrumentos referidos a celos (todos juntos) y por el otro, los que contestaron a los de envidia (también todos juntos como se puede ver en el Cuadro No. 16.

Cuadro No. 16. Confiabilidad de las Escalas comparación con el otro, auto atribución y reacciones fisiológicas para las emociones de celos y envidia

Factor	Coeficientes de confiabilidad (Alfa Cronbach)	
	Celos	Envidia
Comparación con el rival o el envidiado (serie 3)	0.79	0.79
Auto atribución devaluatoria (serie 4)	0.66	0.61
Reacciones fisiológicas o corporales (serie 8)	0.79	0.64

Tercera etapa - Aunque los coeficientes obtenidos para las escalas fueron semejantes en el caso de la comparación que se establece con el otro, no lo fueron cuando se habla de la auto atribución devaluatoria que las situaciones pueden provocar, ni de las reacciones corporales o fisiológicas que se pueden dar. Por ello se procedió a la tercera etapa, que consistió en calcular dichas confiabilidades para la muestra total, en virtud de que ambas emociones son categorizadas como pertenecientes al mismo prototipo (Sharpsteen, 1991, 1993), o grupo de palabras afines (Díaz y Flores, 2001) o familia de emociones (Ortony, Clore y Collins, 1988/1996). Los resultados fueron los siguientes: para el caso de la comparación que se establece con el otro (rival o envidiado), el coeficiente de confiabilidad fue de 0.78; para el caso de la auto atribución devaluatoria que puede darse dentro de la situación provocadora de la emoción, el coeficiente fue de 0.64. Por último, el coeficiente de las reacciones corporales o fisiológicas provocadas por la situación fue de 0.70.

De allí, se prosiguió a determinar si para estas series (comparación con el rival o envidiado, la auto atribución provocada por la situación y las reacciones fisiológicas o expresiones corporales que se presentan) fueron o no iguales entre la emoción de celos por un lado y la de envidia por el otro. Los resultados se presentan a continuación en el Cuadro No. 17.

Cuadro No. 17. Comparación de medias entre celos y envidia en reacciones fisiológicas, comparación con el otro y auto atribución devaluatoria

	Tipo de emoción	Media	t	df	Sig.
Reacciones fisiológicas o corporales	celos	26.01	0.673	1092	0.50
	envidia	25.77			
Comparación con el otro (rival o envidiado)	celos	15.22	-3.20	1151	0.001
	envidia	16.09			
Auto atribución devaluatoria	celos	9.18	0.875	1161	0.382
	envidia	9.04			

Como se puede ver, sólo hubo diferencias estadísticamente significativas, entre los celos y la envidia en los sentimientos que provocó la situación emocional recordada para responder el instrumento; en este caso, los sujetos que describieron una situación de envidia obtuvieron un puntaje mayor por haber estado más de acuerdo en que al compararse con el otro (envidiado) se sintieron en mayor desventaja que en las situaciones de celos.

Un tercer conjunto de reactivos hicieron referencia a maneras de manejar o afrontar las situaciones donde se ha sentido celos o envidia. Para ello, se reunieron los reactivos de las series 6, que se refiere a lo que se hizo para terminar la situación, la serie 10, referida a la forma en que se controló lo que se dijo, la serie 12, que investigaba sobre como se controlaron las reacciones no verbales, la serie 13, que pregunta sobre lo que los sujetos harían en caso de volverse a encontrar en una situación semejante. Todos ellos están hablando de lo que el sujeto haría para poder manejar la situación; es decir, preguntan sobre los estilos de afrontamiento (Lazarus y Lazarus, 1996) más comunes empleados por los sujetos investigados en estas situaciones.

Con objeto de poder hacer un manejo teórico conceptual más adecuado en términos de los estilos de afrontamiento, se procedió a establecer la estructura factorial de las series mencionadas, en una primera fase por separado para el caso de la emoción de celos, y luego para el caso de la de envidia. Los resultados se presentan a continuación en los Cuadros No. 18 y 19

Cuadro No 18. Características psicométricas de la escala de afrontamiento ante las reacciones emocionales en una situación provocadora de celos

<i>Reactivos</i>	<i>Factor 1 (Cargas factoriales)</i>	<i>Factor 2 (Cargas factoriales)</i>
13.3 Hacerme el(la) disimulado(a) u ocultar lo que siento.	0.73	
12.5 Se hizo el disimulado o trató de ocultar sus reacciones.	0.67	
13.6 Ignorar la situación (haciendo otras cosas)	0.67	
13.1 Alejarme de la situación	0.62	
12.3 Pensó que no valía la pena hacer nada.	0.58	
6.2 Evadí al situación	0.58	
6.3 Disimulé mis emociones	0.51	
6.1 Me retiré del lugar donde sucedió	0.47	
12.1 Se retiró, se fue.	0.47	
10.2 Nada	0.46	
6.6 Platiqué y llegué a un acuerdo		0.73
6.7 Hablé de lo sucedido y se resolvió		0.72
6.4 Manifesté mis emociones		0.71
13.7 Hablar con la(s) persona(s) que provocó(aron) la situación con objeto de que no volviera a repetirse.		0.59
10.1 Expresé lo que sentía		0.59
13.4 Manifestar mi malestar o inconformidad		0.52
13.5 Explicarme lo que sucede y calmarme.		0.40
<i>% Varianza explicada</i>	<i>15.95</i>	<i>13.35</i>
<i>Valor eigen</i>	<i>3.67</i>	<i>3.07</i>
<i>Coefficiente de confiabilidad (Cronbach)</i>	<i>0.77</i>	<i>0.72</i>

En el caso de los celos se obtuvieron dos factores, que explicaron cantidades de varianza adecuadas, conceptualmente significativos, con cargas factoriales mayores a 0.40 y con coeficientes de confiabilidad de consistencia interna adecuados. El primero de ellos puede interpretarse como un estilo de afrontamiento de evasión o evitación, mientras que el segundo, puede verse como un estilo de afrontamiento activo – expresivo, para resolver la situación.

Para el caso de la envidia, también se obtuvieron dos factores, conceptualmente significativos, con cargas factoriales también superiores a 0.40, con cantidades de varianza explicada adecuadas y coeficientes de confiabilidad también adecuados. El primero de ellos, es casi idéntico al primero obtenido para celos, y puede interpretarse de la misma manera. El segundo, por el contrario, es completamente diferente, y se refiere al control que se ejerce sobre uno mismo para poder afrontar la situación y se podría denominar autocontrol.

Cuadro No. 19. Características psicométricas de la escala de afrontamiento ante las reacciones emocionales ante una situación provocadora de envidia

Reactivos	Factor 1 (Cargas factoriales)	Factor 2 (Cargas factoriales)
13 3 Hacerme el(la) disimulado(a) u ocultar lo que siento	0.73	
10 2 Nada	0.64	
13 6 Ignorar la situación (haciendo otras cosas)	0.58	
13 1 Alejarme de la situación	0.57	
12 5 Se hizo el disimulado o trató de ocultar sus reacciones	0.57	
12 3 Pensó que no valía la pena hacer nada	0.57	
6 2 Evadí la situación	0.57	
12 1 Se retiró, se fue	0.51	
6 5 La situación continúa hasta la fecha	0.45	
6 3 Disimulé mis emociones	0.44	
6.1 Me retiré del lugar dónde sucedió.	0.43	
12 4 Se explicó a sí mismo(a) la situación y se calmó		0.75
13 5 Explicarme lo que sucede y calmarme		0.73
13 2 Respirar profundo y contar hasta 10		0.69
12 2 Se controló corporalmente (respiró y contó hasta 10)		0.63
10.3 Me controlé		0.62
% Varianza explicada	16.44	13.83
Valor eigen	3.78	3.18
Coefficiente de confiabilidad (Cronbach)	0.79	0.75

Estas estructuras factoriales serán las empleadas para establecer las comparaciones entre los tipos de celos románticos y relacionales (hipótesis 2), por un lado y entre los tipos de situaciones, celos románticos, relacionales con familiares y relacionales con compañeros de trabajo o escuela (hipótesis 3). Así mismo, la estructura factorial obtenida para envidia será la que se utilice para comparar los tipos de envidia, romántica y de comparación social (hipótesis 2), y los tipos de situaciones de envidia: romántica, de comparación social con familiares y con compañeros de trabajo o escuela (hipótesis 3).

Pero como en este caso estamos comparando a los tipos de emoción, celos contra envidia, y no se podría hacerlo contando con dos estructuras factoriales que aunque son muy parecidas en el primer factor no lo son en el segundo, se procedió a realizar un análisis factorial con la muestra total, para determinar los estilos de afrontamiento que se utilizan ante situaciones en las que los individuos experimentan emociones negativas, como es el caso de los celos y la envidia, y se obtuvo la siguiente estructura factorial, que se presenta en el Cuadro No. 20, a continuación.

Cuadro. No. 20 Estructura factorial de estilos de afrontamiento para la muestra total

Reactivos	Factor 1 (Cargas Factoriales)	Factor 2 (Cargas Factoriales)	Factor 3 (Cargas Factoriales)
Hacerme el disimulado u ocultar lo que siento	0.69		
Alejarme de la situación si se repite	0.56		
Evadir la situación	0.56		
Ignorar la situación haciendo otras cosas	0.55		
Hacerme el disimulado y ocultar mis reacciones	0.55		
Nada	0.49		
Pensé que no valía la pena hacer nada	0.47		
Controlé mis reacciones no verbales retirándome	0.45		
Terminó la situación retirándome	0.43		
La situación continua hasta la fecha	0.42		
Platiqué y llegué a un acuerdo		0.80	
Hablé de lo sucedido y se resolvió		0.73	
Expresé lo que sentía		0.50	
Manifesté mis emociones		0.48	
Manifesté mi malestar o inconformidad		0.42	
Se explicó a sí mismo la situación y se calmó			0.66
Me controlé			0.49
Explicarme lo que sucede y calmarme			0.48
Se controló corporalmente (respiré y conté hasta 10)			0.48
Respirar profundo y contar hasta 10			0.46
% de Varianza explicada	12.66	9.08	8.03
Valor eigen	2.92	2.09	1.91
Coeficiente de confiabilidad (Cronbach)	0.78	0.72	0.66

Como se puede observar, en este caso se obtuvo una estructura factorial de tres factores que recupera al primer factor previamente obtenido en el caso de celos y en el de envidia, el segundo de celos, y el segundo de envidia. Es decir, los factores obtenidos, son conceptualmente consistentes, tienen cargas mayores a 0.40, explican cantidades de varianza adecuadas, y tienen confiabilidades muy aceptables. El primero se puede interpretar como un estilo de afrontamiento de evasión o evitación; el segundo como un afrontamiento de tipo activo y expresivo, y el tercero, como un estilo de afrontamiento de autocontrol. Esta estructura, recuperó las dos anteriores de manera muy adecuada, y por ello, es con ésta con la que se establecerán las comparaciones entre celos y envidia en lo que a estilos de afrontarlas se refiere.

Para establecer la comparación entre las dos emociones, se llevó a cabo una prueba de medias con la *t* de Student; los resultados se presentan a continuación, en el Cuadro No. 21.

Cuadro No. 21 Comparación de medias de estilos de afrontamiento entre celos y envidia

Factor	Media Celos	Media Envidia	<i>t</i>	gl	Sig
1 Evitación o evasión	2.67	2.64	0.497	527	0.62
2 Activo – expresivo	2.65	2.50	3.03	710	0.003
3 Autocontrol	2.35	2.24	2.22	567	0.03

Como se puede observar en el cuadro anterior, existen diferencias estadísticamente significativas entre las situaciones provocadoras de celos y envidia en los factores 2 y 3; es decir, en los estilos de afrontamiento activo – expresivo y el de autocontrol. En este caso, el puntaje mayor implica más del estilo en cuestión, por lo tanto, se puede observar que en las situaciones de celos se enfrentan de manera más expresiva y activa que en el caso de las de envidia; igualmente se ejerce más autocontrol en el caso de las situaciones de celos que en las de envidia. Lo que también queda claro, es que en ambos casos se afrontan las situaciones de la misma manera: evitando y evadiendo.

Sección III

Diferencias entre celos románticos y celos relacionales, y entre envidia romántica y envidia de comparación social (Hipótesis 2 y 3).

Al poner a prueba las diferencias entre los celos románticos y los celos relacionales, así como entre la envidia romántica y la envidia de comparación social (Hipótesis 2 y 3), se encontraron los siguientes resultados.

Celos (Hipótesis 2)

En Cuadro No. 22 se presentan las diferencias encontradas entre los celos en diferentes situaciones, en las variables nominales. En la pregunta sobre si se siente lo mismo al recordar la situación, la respuesta afirmativa fue mayor para el caso de los celos románticos que en el caso de los relacionales. Se acostumbra más a decirle algo a las personas implicadas cuando los celos son románticos que cuando son relacionales; se presentan un mayor número de reclamaciones en los celos relacionales que en los románticos. El acontecimiento en sí mismo es percibido como neutro y desagradable cuando los celos son relacionales y como desagradable cuando son románticos. La situación o acontecimiento que provocó la situación fue calificada como un poco justa para el caso de los celos relacionales y de ninguna manera justa para el caso de los celos románticos. Por lo que se refiere a la responsabilidad primaria del acontecimiento, aunque en ambos casos se asigna ésta a la suerte, la frecuencia es mucho mayor para el caso de los celos relacionales. Las amistades juzgarían esa conducta completamente inmoral o impropia en el caso de los celos románticos, y aunque también la juzgan así para los relacionales, es mayor el número de personas que de ninguna manera la consideran como inmoral o impropia en este caso. Respecto a si la situación modificó la relación con la persona implicada, aunque tanto en los celos románticos como relacionales reportan que no, es mayor el número de personas que dicen que la afectó de manera positiva cuando fueron celos románticos. Los resultados estadísticos se presentan en el Cuadro No. 23.

Cuadro No. 22 Diferencias encontradas entre celos románticos y celos relacionales, en las variables nominales

5. Variable	χ^2	gl	p
R5.1 Misma sensación al recordar la situación	51.74	1	0.00
R7.1 ¿Acostumbra decirle algo a las personas? NADA	8.04	1	0.01
R7.4 ¿Acostumbra decirle algo a las personas? RECLAMO	4.47	1	0.04
R15. Acontecimiento en sí mismo	50.73	2	0.00
R17. Justicia de la situación	15.98	3	0.001
R18. Responsabilidad primaria del acontecimiento	60.24	8	0.00
R20. Moralidad de la conducta ante la situación	33.77	3	0.00
R22. Modificación de la conducta hacia el(la) implicada	7.13	2	0.03

Por lo que toca a aquellos aspectos en los que no se encontraron diferencias, se tiene que en ambos casos, en las situaciones de celos románticos y relacionales, el tiempo que duró la sensación es la misma, entre minutos y horas; durante ella no dicen cosas inconsistentes con lo que sienten, no usan exclamaciones, ni discuten, ni hablan del asunto, de ninguna manera esperaban que sucediera el acontecimiento, y éste no ayudó para continuar con sus planes o lograr sus objetivos, ni afectó su autoestima o confianza en si mismos, y siempre se sintieron capaces de dominar la situación.

En lo que toca a las variables continuas, intensidades con las que se intentó controlar lo que se dijo, las reacciones no verbales y la intensidad con la que se sintió la emoción, se observaron los resultados que aparecen en el Cuadro No. 23

Cuadro No. 23. Comparación de la intensidad del control ejercido y la emoción sentida

Reactivos	Media celos románticos	Media celos relacionales	t	gl	Sig
9 Control sobre lo que se dijo	6.96	6.47	1.85	268	0.06
11 Control sobre reacciones no verbales	7.02	6.76	0.90	267	0.37
23 Intensidad de la emoción sentida	7.63	6.99	3.50	468	0.001

La única diferencia encontrada en este caso fue en la intensidad con la que son experimentadas ambas emociones: en promedio, la intensidad de los celos románticos es mayor que la de los celos relacionales ($t = 3.50$, $gl = 468$, $p = 0.001$).

Por lo que toca a la comparación entre las reacciones que se tienen en las situaciones de celos románticos y los de comparación social, en la forma en que los sujetos se comparan con el rival, la auto atribución devaluatoria que los sujetos hacen y las reacciones fisiológicas o corporales que tienen, se observaron los resultados que se presentan en el siguiente Cuadro No. 24

Cuadro No. 24 Comparación de medias entre celos románticos y relacionales en comparación con el otro, auto atribución devaluatoria y reacciones fisiológicas o corporales

Reacciones	Media celos románticos	Media celos relacionales	t	gl	Sig.
Comparación con el rival	14.21	15.73	-3.92	583	0.00
Auto atribución devaluatoria	9.08	9.22	-0.57	339	0.57
Reacciones fisiológicas o corporales	26.95	25.50	2.38	326	0.02

En este caso, se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre los celos románticos y los relacionales al hablar de la comparación que establece el individuo con el rival ($t = -3.922$, $gl = 583$, $p = 0.00$), y para las reacciones fisiológicas o corporales sentidas ($t = 2.38$, $gl = 326$, $p = 0.02$), como se puede observar en el cuadro anterior. Las situaciones de celos relacionales provocaron que los sujetos se sintieran inferiores al rival; mientras que en las situaciones de celos románticos se reportan reacciones fisiológicas más intensas. En ambas situaciones los sujetos se atribuyen descripciones auto devaluatorias con la misma intensidad.

En lo que respecta a la determinación de las diferencias entre los estilos de afrontamiento empleados por los sujetos investigados cuando se encuentran en situaciones de celos románticos o relacionales, empleando el instrumento bifactorial característico de la emoción celos, reportado en páginas anteriores (Cuadro No. 18), se observa que existen diferencias en ambos factores; el de evitación evasión y en el activo – expresivo. Los resultados se muestran en el siguiente Cuadro No. 25.

Cuadro No. 25. Diferencias en estilos de afrontamiento entre los celos románticos y los relacionales

Factores	Media	Media	t	gl	Sig.
	Celos románticos	Celos relacionales			
1 Evitación - evasión	2.76	2.53	3.07	278	0.00
2 Activo - expresivo	2.86	2.49	5.48	384	0.00

Como se puede observar en el Cuadro anterior, es mayor el estilo de afrontamiento de evitación y evasión en el caso de los celos románticos que en los relacionales, pero paradójicamente, también es mayor el estilo activo y expresivo en la misma situación.

Cuando la comparación se lleva a cabo con la estructura trifactorial de estilos de afrontamiento se obtienen los mismos resultados: mayor evitación y evasión para los celos románticos, y menos para los relacionales, pero más afrontamiento activo – expresivo en los celos románticos. En el tercer factor de autocontrol, no se dan diferencias (Ver Cuadro No. 26, a continuación).

Cuadro No 26 Diferencias en estilos de afrontamiento entre celos románticos y relacionales en la estructura trifactorial

Factores	Tipos de Celos	N	Media	t	gl	Sig.
Afrontamiento de evitación - evasión	Celos relacionales	173	2.57	-3.53	279	.000
	Celos románticos	108	2.83			
Afrontamiento activo – expresivo	Celos relacionales	248	2.57	-3.37	378	.001
	Celos románticos	132	2.81			
Afrontamiento de autocontrol	Celos relacionales	214	2.32	-1.59	307	.112
	Celos románticos	117	2.42			

Envidia (Hipótesis 3)

La hipótesis 3, referida a la posibilidad de existencia de diferencias entre la envidia romántica por un lado y la de comparación social por el otro, en lo que toca a las variables nominales se presentan en Cuadro No. 27.

Cuadro No. 27. Diferencias encontradas entre envidia romántica y envidia de comparación social, en las variables nominales

Variable	χ^2	gl	p
R5.1 Misma sensación al recordar la situación	16.46	1	0.00
R7.1 ¿Acostumbra decirle algo a las personas? NADA	5.48	1	0.02
R7.4 ¿Acostumbra decirle algo a las personas? RECLAMO	4.82	1	0.04
R15. Acontecimiento en sí mismo	7.68	2	0.02
R16. El acontecimiento ayudó o entorpeció planes	6.55	2	0.04
R18. Responsable en primer término	89.02	9	0.00
R19. Capacidad para actuar o afrontar la situación	10.40	4	0.03
R20. Moralidad de la conducta ante la situación	178.7	3	0.00
R21. Afectaron las relaciones con personas implicadas	5.84	2	0.05

Se observó que los sujetos señalaron que no se tiene la misma sensación al recordar la situación en ambos casos, pero es mucho más frecuente para el caso de la envidia de comparación social que para la romántica. Se acostumbra más a no decir nada en el caso de la envidia de comparación social a diferencia de la romántica; es mayor el número de personas que acostumbran reclamar en el caso de la envidia romántica respecto a la de comparación social; el acontecimiento fue sentido con mayor frecuencia como desagradable en las situaciones de envidia romántica; la situación no ayudó a la continuación de los planes o logro de objetivos en el caso de la envidia romántica y, sí lo hizo en el caso de la envidia de comparación social. Los responsables en primer término de la situación de envidia romántica fueron en primer lugar los sujetos mismos, y en segundo, amigos cercanos, mientras que en el caso de la envidia de comparación social, fueron parientes cercanos en primer lugar, y ellos mismos en segundo. En cuanto a la capacidad percibida para afrontar la situación, se observó que en el caso de la envidia romántica sienten poder dominar la situación, pero en la de comparación social, se sienten impotentes. Las amistades juzgarían esta conducta como impropia e inmoral en el caso de la envidia romántica, pero de ninguna manera lo harían en el caso de la envidia de comparación social. Por último, aunque en ambas situaciones se declara que éstas no afectaron de ninguna manera las relaciones mantenidas con las personas implicadas, esta creencia es más frecuente para el caso de la envidia de comparación social, y un poco menos para el caso de envidia romántica.

Por otro lado, las respuestas dadas al resto de las cuestiones señalaron que para ambas situaciones la duración de la emoción va de minutos a horas; no dicen cosas inconsistentes con lo que sienten, ni utilizan exclamaciones, ni discuten y en general no hablan del asunto; de ninguna manera esperaban que sucedieran, o quizá un poco, ni tampoco fueron justas, o quizá un poco también, y de ninguna manera sienten que se haya visto afectada su autoestima o su confianza en ellos mismos.

En lo que toca a las variables continuas se encontraron diferencias estadísticamente significativas, en la intensidad de la emoción ($t = -2.17$, $gl = 583$, $p = 0.03$) sintiéndose más intensamente la emoción en el caso de la envidia romántica ($M = 7.27$) respecto a la de comparación social ($M = 6.85$). No hubieron diferencias en la intensidad con la que se trató de controlar lo que se dijo, ni en la intensidad del control ejercido sobre las reacciones no verbales (véase Cuadro No. 28, a continuación).

Cuadro No. 28 Comparación de las intensidades de control ejercido y de la emoción sentida

Reactivos	Media Envidia comparación Social	Media Envidia Romántica	t	gl	Sig
9 Controlar lo dicho	6.96	7.11	-0.56	334	0.58
11. Controlar reacciones no verbales	7.23	6.86	1.29	281	0.20
23. Intensidad sentida de la emoción	6.85	7.27	-2.17	583	0.03

Por otro lado, en lo que se refiere a si las situaciones de envidia romántica y de comparación social provocan que el sujeto se compare con el otro de manera inadecuada, o se auto atribuya características devaluatorias o reaccione fisiológica o corporalmente de manera distinta, los resultados mostrados en el Cuadro No. 29, que aparece a continuación, señalan que únicamente existen diferencias en las reacciones fisiológicas que se presentan al experimentarlas ($t = -3.91$, $gl = 464$, $p = 0.000$), siendo más fuertes las reacciones en el caso de la envidia romántica.

Cuadro No 29 Diferencias entre envidia de comparación social y romántica en la comparación que se establece con el otro, la auto atribución devaluatoria que se hace y las reacciones fisiológicas o corporales.

Reacciones	Media Envidia comparación social	Media Envidia romántica	t	gl	Sig
Comparación con el otro	16.25	15.80	1.11	566	0.27
Auto atribución devaluatoria	9.05	9.01	0.18	574	0.86
Reacciones fisiológicas o corporales	22.59	24.29	-3.91	464	0.000

Por lo que toca a los estilos de afrontamiento evaluados con la estructura bifactorial característica de la emoción de envidia, se encontró que únicamente hubo diferencias estadísticamente significativas en el estilo de afrontamiento de evitación ($t = -2.39$, $gl = 244$, $p = 0.02$), siendo más característico este estilo en las situaciones de envidia romántica (véase Cuadro No.30, a continuación).

Cuadro No. 30 Diferencias de estilos de afrontamiento con la estructura bifactorial.

Factores	Media Envidia comparación social	Media Envidia romántica	t	gl	Sig
1. Evitación – evasión	2.54	2.73	-2.39	244	0.02
2. Autocontrol	9.60	9.16	1.20	291	0.23

Al realizar la comparación de los estilos de afrontamiento con la estructura trifactorial, se encontraron diferencias estadísticamente significativas en los factores de evitación – evasión, y en el de afrontamiento activo – expresivo, pero no en el de autocontrol, confirmando los hallazgos previos, pero descubriendo la forma en que se comporta el estilo activo – expresivo de afrontamiento en el caso de la emoción de envidia cuando se analiza en sus diferentes tipos: de comparación social y romántica. Los resultados se observan en el Cuadro No. 31 que aparece a continuación, donde se observa que los estilos de evitación y evasión, así como el activo – expresivo son más frecuentes o se manifiestan más en las situaciones de envidia romántica, a diferencia con lo que sucede en la de comparación social, mientras que el afrontamiento de autocontrol se da con la misma magnitud en ambas situaciones emocionales.

Cuadro No. 31 Diferencias en los estilos de afrontamiento con la estructura trifactorial

Factores	Media Envidia comparación social	Media Envidia romántica	t	gl	Sig
1. Evitación – evasión	2.56	2.77	-2.54	246	0.01
2. Activo – expresivo	2.43	2.62	-2.74	305	0.01
3. Autocontrol	2.28	2.17	1.24	217	0.22

Diferencias en las reacciones emocionales entre los 3 tipos de celos (románticos, familia y escuela-trabajo) y los 3 tipos de envidia (romántica, familia y escuela-trabajo). (Hipótesis 4 y 5).

Celos (Hipótesis 4)

Las respuestas dadas por los sujetos ante las preguntas nominales y ordinales obtuvieron diferencias estadísticamente significativa en las variables que aparecen en el Cuadro No. 32. Las diferencias se refieren a lo siguiente: cada vez que se acuerdan vuelven a tener la misma sensación en el caso de los celos románticos, no en los otros dos casos; se acostumbra más a no decir nada cuando las personas se encuentran en una situación de celos románticos y con la familia, no así en el caso de los celos con compañeros de escuela o trabajo. También se observa que las personas no acostumbran hablar del asunto en el caso de celos con algún miembro de la familia, mientras que hablan del asunto más con la pareja romántica y los compañeros de trabajo o escuela. Respecto a cómo se sintió el acontecimiento en sí mismo, se siente más desagradable cuando los celos se tienen con la familia o mucho más si es con la pareja romántica. La situación que provocó la emoción fue un poco justa para el caso de los celos con los compañeros de la escuela o trabajo y con la familia que con la pareja romántica donde de ninguna manera se le considera justa. Respecto a quién fue en primer término el responsable del acontecimiento, en el caso de celos respecto a compañeros de trabajo o escuela fueron los compañeros y la suerte, cuando se dan en la familia fueron parientes cercanos, y cuando se provocan en una relación amorosa, fueron los sujetos mismos, amigos cercanos y extraños. Las amistades juzgarían la conducta como impropia e inmoral en el caso de los celos con compañeros de escuela y trabajo, pero de ninguna manera en el caso de darse en la familia o con la pareja romántica.

Cuadro No. 32. Diferencias encontradas entre los tres tipos de celos investigados

Variables	χ^2	gl	p
5.1 Cada vez que me acuerdo vuelvo a tener la misma sensación	51.76	2	0.00
7.1 ¿Acostumbra decirle algo a las personas? NADA	8.54	2	0.01
7.6 ¿Acostumbra decirle algo a las personas? HABLO DEL ASUNTO	10.75	2	0.01
15 Como se sintió el acontecimiento	103.10	4	0.00
17 ¿La situación fue justa?	19.79	6	0.00
18 Responsable primario del acontecimiento	264.99	18	0.00
20 Amistades juzgarían conducta inmoral	92.98	6	0.00

Por lo que se refiere a las respuestas que fueron contestadas de igual forma por los tres grupos que se están comparando ahora, se tiene que para los tres grupos, la emoción duró entre minutos y horas; no se dicen cosas inconsistentes con lo que se siente independientemente del tipo de situación; no se utilizan exclamaciones, ni reclamos, ni se discute. No se esperaba que sucediera la situación en ninguno de los tres casos; no ayudó a la continuación de planes o logro de objetivos, todos creyeron poder dominar la situación, de ninguna manera el acontecimiento afectó su autoestima o confianza en sí mismos, ni se modificaron las relaciones con las personas implicadas.

A continuación se presentan los resultados de las variables continuas referidas a la intensidad con la que se trató de controlar lo que se dijo, las reacciones no verbales y la intensidad con la que se sintió la emoción. Los aspectos estadísticos se presentan en el Cuadro No. 33, a continuación.

Cuadro No. 33 Intensidad ejercida para controlar lo dicho, y los aspectos no verbales, e intensidad sentida de la emoción

Reactivos	Celos escuela trabajo	Celos familia	Celos románticos	f	gl	Sig.
Control sobre lo que se dijo	6.84	6.65	7.31	2.66	2	0.07
Control de reacciones no verbales	6.76	6.76	7.02	0.38	2	0.69
Intensidad de la emoción sentida	6.77	7.22	7.63	7.61	2	0.001

Como se puede observar, sólo se dieron diferencias estadísticamente significativas en la intensidad con que se siente la emoción, y de acuerdo a la Prueba de Scheffé que se aplicó, la diferencia está entre los celos que se sienten en relación con compañeros de trabajo o escuela y los sentidos respecto a la pareja romántica. En los demás casos, se ejerce la misma intensidad para controlar lo que se dice o las reacciones no verbales que se tienen.

Por otro lado, en lo que se refiere las situaciones que provocaron los celos al compararse con el rival, la auto atribución devaluatoria reportada y las reacciones fisiológicas o corporales que haya presentado, se pueden determinar con los datos presentados en el Cuadro No. 34 que se presenta a continuación.

Cuadro No. 34 Comparación de medias entre los tres tipos de celos en la comparación con el rival, la auto atribución devaluatoria resultante y las reacciones fisiológicas o corporales experimentadas

Reacciones	Celos escuela trabajo	Celos familia	Celos románticos	F	gl	Sig.
Comparación con el rival	15.68	15.83	14.21	7.73	2	0.00
Auto atribución devaluatoria	9.28	9.16	9.08	0.29	2	0.75
Reacciones fisiológicas corporales	25.16	25.83	26.95	3.87	2	0.02

Como lo señala el cuadro anterior, se dieron diferencias en la comparación resultante que se hace con el rival y en las reacciones fisiológicas o corporales que se tuvieron. Las comparaciones Scheffé llevadas a cabo señalan que para el caso de compararse con el rival, la consecuencia es mayor cuando la situación se da con compañeros de escuela o trabajo, en segundo lugar cuando se comparan con un rival dentro de la familia, y mucho menos cuando se comparan con el rival en la situación romántica. Por otro lado, las reacciones fisiológicas o corporales son diferentes cuando se dan en la situación de escuela o trabajo en relación con la situación romántica únicamente. En el caso de la auto atribución devaluatoria resultante, es igual en todas las situaciones.

Por otro lado, en lo que se refiere a los estilos de afrontamiento, utilizando el instrumento bifactorial, se tienen los resultados que se presentan en el Cuadro No. 35, que se presenta a continuación.

Cuadro No. 35. Estilos de afrontamiento de la estructura bifactorial: diferencias entre los tres tipos de celos.

Factores	Celos escuela trabajo	Celos familia	Celos románticos	F	gl	Sig
1. Evitación - evasión	2.44	2.64	2.75	6.99	2	0.001
2. Activo - expresivo	2.52	2.52	2.88	12.87	2	0.000

Como se puede observar, los estilos de afrontamiento ante los diferentes tipos de celos se presentan con diferentes intensidades. La prueba de Scheffé para el factor de evitación – evasión señala que la diferencia se encuentra entre las situaciones de escuela - trabajo y celos románticos: siendo más fuerte la intensidad de la evitación en la situación romántica. Por otro lado, la intensidad con que se emplea el afrontamiento activo-expresivo es mayor para la situación romántica que para las otras dos.

Cuando se establece la comparación entre los estilos de afrontamiento de la estructura trifactorial, se observa, como aparece en el Cuadro No. 36, que la intensidad con la que se utiliza el estilo de afrontamiento de evitación-evasión es, de acuerdo a la prueba de Scheffé, mayor en las situaciones de celos románticos que en aquellas con compañeros de trabajo o escuela por un lado, y la evitación evasión es mayor la ejercida en situaciones de celos con familiares que en la que involucra a compañeros de trabajo o escuela.

Cuadro No. 36. Estilos de afrontamiento en la estructura trifactorial: diferencias entre los tres tipos de celos

Factores	Celos escuela trabajo	Celos familia	Celos románticos	F	gl	Sign.
1. Evitación - evasión	2.45	2.70	2.83	9.98	2	0.000
2. Activo - expresivo	2.53	2.60	2.81	5.89	2	0.003
3. Autocontrol	2.35	2.29	2.42	1.28	2	0.28

También observamos que para el caso del estilo de afrontamiento activo - expresivo, se observa que éste es más empleado en los casos de los celos románticos en *comparación* con las otras dos situaciones. Y no se encontraron diferencias en la magnitud con la que se usa el estilo de afrontamiento de autocontrol: en las tres situaciones provocadoras de celos se emplea con la misma fuerza.

Envidia (Hipótesis 5)

Las respuestas dadas por los sujetos investigados, a las preguntas nominales y ordinales arrojaron diferencias estadísticamente significativas en las variables que se reportan en el Cuadro No. 37, que se presenta a continuación.

Cuadro No. 37. Diferencias encontradas entre los tres tipos de envidia investigados

Variables	χ^2	gl	Sign.
5.1 Cada vez que me acuerdo vuelvo a tener la misma sensación	16.80	2	0.000
7.2 Digo algo inconsistente con lo que siento	6.15	2	0.05
7.4 ¿Acostumbra decirle algo a las personas? RECLAMO	8.96	2	0.01
18. Responsable primario del acontecimiento	204.19	18	0.000
19. ¿Cómo valoró su capacidad para afrontar el hecho?	19.52	8	0.012
20. La conducta es juzgada como impropia	247.79	6	0.000

Como se puede observar en el Cuadro anterior, las respuestas de los sujetos señalan que no tienen la misma sensación cuando recuerdan las situaciones en el caso de envidia sentida hacia compañeros de escuela o trabajo o familiares, y sí se tiene cuando se recuerda la situación de envidia romántica. Se observa también que los sujetos reportan acostumbrar decir algo inconsistente con lo que están sintiendo en los casos de la envidia hacia compañeros de trabajo o escuela

escuela. Respecto al responsable primario de la situación provocadora de envidia, cuando se siente en el trabajo o la escuela, el responsable es la autoridad; en la familia, son los parientes cercanos, y en el caso de la romántica, son los amigos cercanos. La capacidad de afrontar los hechos la refieren como dominando la situación en los casos de que se den en la escuela o trabajo o en la relación romántica, pero se sienten impotentes cuando se da con respecto a familiares. La conducta es juzgada como impropia por amistades en el caso que se dé hacia la pareja romántica, pero no lo es de ninguna manera, en el caso de la envidia hacia compañeros de trabajo o escuela y familiares. Se reportó también que las relaciones no se ven afectadas de ninguna manera por el evento en todos los casos, pero es más frecuente esta afirmación para las situaciones es las que se ve involucrada la familia en primer lugar, en segundo, compañeros de escuela o trabajo, y en tercer lugar, la pareja romántica.

Por otro lado, las tres situaciones fueron percibidas iguales o se respondió de manera semejante en las siguientes variables: la sensación duró entre minutos y horas; se acostumbra a no decirles nada a las personas en estas situaciones; no se utilizan exclamaciones, ni se discute, ni se habla del asunto, no se esperaba o sólo un poco, que ocurriera el evento y se sintió como algo desagradable, no ayudó a la continuación de los planes o el logro de los objetivos, el acontecimiento que provocó la emoción fue un poco justo, y de ninguna manera se vio afectada la autoestima o confianza en sí mismos.

Respecto a la intensidad ejercida para controlar lo dicho o las reacciones no verbales o la intensidad de la misma emoción, no se encontraron diferencias entre las tres situaciones, como se puede observar en el Cuadro No. 38 que aparece a continuación.

Cuadro No. 38. Intensidad del control de lo dicho, las reacciones no verbales y de la emoción sentida

Reactivos	Envidia escuela trabajo	Envidia familia	Envidia Romántica	F	gl	Sig
Control sobre lo que se dijo	7.11	6.82	7.11	0.60	2	0.55
Control de reacciones no verbales	7.11	7.34	6.86	1.06	2	0.35
Intensidad de la emoción sentida	6.79	6.91	7.27	2.5	2	0.08

Por lo que toca al sentimiento que se tiene al compararse con el envidiado, a la auto atribución devaluatoria y las reacciones fisiológicas que se tienen, sólo en éstas últimas se encontraron diferencias, como se puede ver en el Cuadro No. 39.

Cuadro No. 39. Comparación de medias entre los tres tipos de envidia cuando se compara con el envidiado, la auto atribución devaluatoria sentida y las reacciones fisiológicas experimentadas

Reacciones	Envidia escuela trabajo	Envidia familia	Envidia romántica	F	gl	Sig.
Comparación con el envidiado	16.4	16.28	15.80	0.61	2	0.54
Auto atribución devaluatoria	9.12	8.98	9.01	0.14	2	0.87
Reacciones fisiológicas o corporales	24.85	25.52	26.86	7.70	2	0.001

Los sujetos reportan sentir más intensamente sus reacciones corporales o fisiológicas cuando la situación se refiere a la envidia que se puede sentir hacia la pareja romántica, en segundo lugar, hacia algún familiar y por último, hacia los compañeros de escuela o trabajo. El compararse con el envidiado y la auto atribución devaluatoria es semejante para las tres situaciones.

Por último, se revisarán las diferencias en los estilos de afrontamiento utilizados por los sujetos investigados utilizando el instrumento bifactorial primero, y en segundo término, el trifactorial. Con respecto al primero, se puede observar en el Cuadro No. 40, que se presenta a continuación.

Cuadro No. 40. Estilos de afrontamiento con la estructura bifactorial entre los tres tipos de envidia

Factores	Envidia escuela trabajo	Envidia familia	Envidia romántica	F	gl	Sig.
1. Evitación – evasión	2.38	2.71	2.73	8.90	2	0.000
2. Autocontrol	2.28	2.28	2.12	0.77	2	0.46

En este caso, el estilo de afrontamiento evitación – evasión es menos utilizado en las situaciones donde la envidia se siente hacia los compañeros de escuela o trabajo, seguido de la envidia hacia la familia o hacia la pareja romántica. El autocontrol, se utiliza de manera semejante en las tres situaciones.

Finalmente, si ahora se comparan los resultados obtenidos para la estructura trifactorial de estilos de afrontamiento, se observará que se presenta con mayor

fuerza un estilo de evitación – evasión en las situación de envidia romántica, luego en la que se siente hacia familiares y por último la sentida hacia compañeros de trabajo o escuela. En el estilo activo expresivo, sólo se encuentran diferencias entre la situación romántica y la que se vive con la familia, mientras que este estilo de afrontamiento se da con la misma magnitud en las situaciones donde se involucra la familia y los compañeros de escuela o trabajo, de acuerdo a los resultados arrojados por la Prueba de Scheffé, como se presenta en el Cuadro No. 41 que aparece a continuación.

Cuadro No. 41. Diferencias en los estilos de afrontamiento de la estructura trifactorial entre los tres tipos de envidia.

Factores	Envidia escuela trabajo	Envidia familia	Envidia romántica	F	gl	Sig
1, Evitación – evasión	2.38	2.75	2.77	10.04	2	0.000
2. Activo – expresivo	2.49	2.37	2.62	4.24	2	0.02
3. Autocontrol	2.28	2.28	2.17	0.77	2	0.46

4.2.13 Discusión de Resultados

Procederemos a la discusión de resultados haciéndolo primero por secciones, y posteriormente en general, para pasar posteriormente a las conclusiones de este apartado.

Sección I

Para el caso de los **celos románticos**, la descripción que se realizó con base en las frecuencias es congruente con lo señalado por diversos autores en el sentido que se describe a continuación: la situación de celos surge fuera de casa involucrando a la pareja, poniéndole más atención al rival y dedicándole más tiempo; se percibe como injusta y el sujeto siente ser rechazado. Se tiende a disimular la emociones manifestándolas de alguna manera ya que la situación continúa. Se trata de platicar, llegar a un acuerdo; reportan que tienen experiencias corporales que tratan de controlar explicándose a si mismos la situación y calmándose. La situación es desagradable, no se espera, impide el logro de objetivos; el sujeto mismo es el responsable y siente que no se puede dominar la situación. Esta descripción coincide con las reseñadas por autores como Tov-Ruach, 1980; White, 1981, Hupka, 1984, Owsley (1981), Mathes (1991), Salovey (1991), Bringle (1991), Taylor (1988). (Sharpsteen y Kirkpatrick, 1997,

Parrot, 1991, Bela Szabados (s/f). Es decir, los celos son una emoción compuesta, durante la cual se presentan diversas reacciones afectivas o sentimientos, juntos o en secuencia, casi siempre referidos a emociones básicas. Se presentan también reacciones conductuales o comportamientos orientados: 1) a controlar la situación, lo que se siente y lo que se hace; y 2) modificar la situación para que termine. Se describen como provocados por una situación en la que intervienen por lo menos tres elementos: el celoso, el celado y el rival; una característica común es el hecho de que el rival produzca la impresión o interpretación de quitarle al celoso algo valorado (la calidad de la relación, la relación misma, o la atención formativa recibida).

Para el caso de los **celos hacia miembros de la familia**, se dieron con los hermanos dentro de la casa, prefiriéndolos o dándoles más atención y tiempo; se percibe injusticia, disimulan sus emociones y no se habla del asunto. Hay cambios corporales, tensión muscular y gesticulación agresiva, tratan de controlarse; se explican lo que sucedió y se hacen los disimulados. Es desagradable, sientan que podían con la situación y esto no afectó sus relaciones con las personas implicadas.

Por lo que toca a los **celos sentidos hacia compañeros de la escuela o del trabajo**, encontramos que por lo general la situación se da fuera de casa con los compañeros a quienes les ponen más atención que a ellos. Sienten injusto lo sucedido, algunos evaden y simulan y otros confrontan y resuelven platicando con el otro de lo sucedido. No se dice nada, sienten tensión en alguna parte del cuerpo, sensaciones en el estómago, un nudo en la garganta así como ganas de llorar controlando bastante lo sentido. Se habla de lo sucedido con personas ajenas a la situación, explicándose lo que pasó y tratarían de hablar con la persona involucrada.

Lo señalado para las situaciones de celos relacionales, concuerda con lo señalado en páginas anteriores: la relación diádica valorada como la que se da entre miembros de la familia (Barasch, 1998), la que se da en situaciones que afecten el mantenimiento de una identidad importante (Ellis y Weinstein, 1986) o en aquella que impliquen dominios que son relevantes para el auto concepto del individuo (Salovey y Rodin, 1985; Salovey y Rothman, 1991); cuando uno de los actores percibe la aparición de un tercero que amenaza la calidad de la relación, su identidad, o algún aspecto formativo de la misma (Ellestad y Stets, 1998), se dan los celos relacionales.

Hasta aquí los celos; los hallazgos coinciden con lo reportado en la literatura: existe un tercero en discordia que amenaza la relación original y ante lo cual se tienen respuestas fisiológicas o corporales que se tratan de controlar. Las situaciones son desagradables, no esperadas, y hacen referencia principalmente a la falta de atención y tiempo dedicado al sujeto celoso.

La situación que produce **envidia hacia la pareja romántica** sucede fuera de casa y está involucrada la pareja, deseando algo que ella tenía por lo que sintieron

injusta a la situación. Se disimulan las emociones sentidas, resolviendo el problema llegando a un acuerdo. En general no se habla del asunto. Tienen manifestaciones corporales que se tratan de controlar de manera considerable; se explican a sí mismos lo sucedido y disimulan sus reacciones. No se espera que suceda, es algo desagradable, injusto y se siente lastimada la autoestima, modificándose las relaciones con los implicados. La descripción de los datos coincide con las caracterizaciones de autores como Alberoni, 1992; Bers y Rodin, 1984; Parrott, 1991; Rosenblatt, 1988; Salovey y Rodin, 1984; Salovey y Rothman, 1992; Schoek, 1983; Shengold, 1994; Smith, 1991; Smith, Diener y Garonzik, 1990; Smith, Parrott, Ozer y Moniz, 1994; Smith, y Turner, 1996; Spielman, 1971; Taylor, 1988; Tesser y Collins, 1988.

La **envidia sentida hacia los miembros de la familia** se refiere principalmente a situaciones que se dieron en casa con referencia a los hermanos. Surgen por desear algo que tiene el otro, y esto es injusto. Se disimula que se sienten, no se habla del asunto y se tienen reacciones corporales sintiendo nudo en la garganta y ganas de llorar. Controlan sus reacciones se explican la situación sí mismos y se calman. No se esperaba lo sucedido, fue desagradable e impidió alcanzar los objetivos.

Envidia sentida hacia los compañeros de trabajo o escuela se dio fuera de casa en relación a los compañeros de quienes deseaban algo que no tenían, percibiendo injusticia. La situación terminó retirándose del lugar sin decir nada ni hablar sobre ello; sin embargo, sienten reacciones corporales que son controladas bastante. En caso de volverse a encontrar en la misma situación, disimularían lo que tienden ignorando la situación. No esperaban que sucediera, fue algo desagradable, no ayudó a los objetivos, le afectó la estima y las relaciones entre los compañeros.

Las descripciones relatadas coinciden con lo señalado por los diversos autores revisados en este texto: el individuo desea algo que el otro tiene, se habla del asunto, se percibe como injusto, se siente mal físicamente, no se espera que suceda, no se dice nada, se percibe como algo desagradable. Aquellos a los que se envidia poseen características o posesiones deseadas, situación que lo hace sentirse menos y le provoca un sentimiento hostil hacia el envidiado, que puede llevarlo a agredirlo, devaluarlo, o creer que es injusta la situación existente y además, que el envidiado tiene lo que tiene por haberlo conseguido de mala manera. También coinciden los autores en que sentir envidia es algo socialmente indeseable, un pecado, algo malo que no debe sentirse (Adams, 1997; Bedeian, 1995; Cohen-Charas, 2001; Tomei, 1995; Vecchio, 1995, 1997).

Sección II

En esta sección se hará referencia a la primera hipótesis que plantea la existencia de diferencias entre las emociones de celos y envidia.

Cuando la emoción es la de celos, al recordar la situación se tiene la misma sensación, es más desagradable, se siente dominar la situación, la conducta celosa no es vista como impropia o inmoral y la autoestima se ve afectada de manera negativa; lo contrario sucede con la envidia. Sin embargo, el control ejercido sobre lo que se dijo, las reacciones no verbales y la intensidad de la emoción, son iguales para ambas emociones.

Por otro lado, no hubieron diferencias estadísticamente significativa al comparar las respuestas de los sujetos en cuanto a sus reacciones fisiológicas y su auto atribución devaluatoria. Pero sí las hubo al sentir mayor desventaja los individuos cuando se compararon con el otro en el caso de la envidia en comparación con los celos.

Los hallazgos hasta ahora presentados coinciden con el planteamiento de autores como Smith, Kim y Parrott (1988); quienes señalan que la respuesta emocional es más fuerte para el caso de los celos, ya que se sienten con más frecuencia en relaciones interpersonales íntimas, exclusivas, muy cercanas y hacia pocas personas en general, como por ejemplo respecto a la pareja romántica o familiares (Farell, 1980; Salovey y Rodin, 1986). También debe considerarse que los celos amenazan por partida semejante tanto a la posición favorable que disfruta el sujeto como a su autoestima. Mientras que la envidia, por lo general y por ser un pecado, no se debe sentir hacia personas cercanas, y mucho menos hacia personas muy cercanas y queridas, aunque suele sentirse hacia un número mayor de personas en comparación con los celos (Ben-Zeev, 1990; Gold, 1996; Parrott, 1999).

Otras características que distinguieron a los celos de la envidia, fueron la forma en que se agruparon las respuestas dadas a todos los indicadores de manejo de la situación y el control, es decir, el estilo de afrontamiento que se tiene ante las situaciones investigadas. Como se observó en la sección de resultados, los indicadores de control y manejo de la situación de celos arrojaron una estructura factorial válida y confiable que hace referencia a un estilo de afrontamiento de evasión o evitación por un lado, y otro como un estilo activo expresivo. El primer factor como su nombre lo indica, se refiere a no manifestar lo que se siente, evadir el problema y disimular --la envidia se asocia con hostilidad, enojo, celos y psicopatología (Gold, 1996); mientras que los celos se asocian con dependencia emocional, baja autoestima, inseguridad, irracionalidad (Barnett y Martínez, 1995); o inadecuación, suspicacia crónica y una tendencia neurótica general (De Silva, 1997). El segundo tiene que ver con expresar de manera activa lo que se siente para resolver la situación, necesidad imperante cuando se trata de una relación romántica, que involucra a la familia o a personas emocionalmente cercanas.

La estructura factorial arrojada por los datos para el caso de la envidia, también tiene un primer factor de evasión o evitación, muy semejante al de los celos; sin embargo, el segundo factor se refiere al auto control ejercido por el individuo cuando se encuentra en una situación que le provoca envidia, auto control que es indispensable para no dejar ver a los demás lo que se está sintiendo. Cabe

recordar que la envidia es una emoción negativa, es un pecado, es algo que no debe sentirse, es algo que se oculta, es algo malo, y por lo tanto se debe controlar la expresión de la emoción (Gold, 1996; Stearns, 1989; Taylor, 1988; White y Devine, 1991; Wreen, 1989).

Cuando se analizaron los datos para las dos emociones juntas se obtuvo una estructura factorial tripartita: el primer factor de evitación evasión, un segundo factor expresivo activo y el tercero de autocontrol. Estos resultados coinciden con lo señalado anteriormente; rescatan lo planteado y permiten comparar a las emociones investigadas de manera más sencilla.

Los resultados muestran que en ambos casos, tanto para celos como para envidia, lo primero que se hace en una situación típica es evadirla o evitarla; parece ser que los jóvenes mexicanos no están acostumbrados a hacer lo pertinente para resolver la situación. Ni cuando sienten celos, y ni cuando sienten envidia, están dispuestos a reconocerlo para tratar de afrontarlo de una mejor manera, coincidiendo estos hallazgos con lo señalado por Díaz Guerrero (1994) en el sentido de la personalidad obediente afiliativa del mexicano. Asimismo se observa que ante las situaciones de celos se tiende a tener una actitud de afrontamiento más dirigida hacia resolver la situación en comparación con la situación de envidia; igualmente se tiende a tener más control sobre lo que uno hace o siente en una situación de celos que en una de envidia. Parece ser que es más importante mantener las cosas bien tanto con las personas cercanas, emocionalmente involucradas con uno, que con aquellas otras que no necesariamente tienen una relación tan cercana con uno.

También es necesario señalar, que aunque existen muchos aspectos que comparten los celos y la envidia, como lo señalaron las investigaciones llevadas a cabo por Anderson (1987), Haslam y Bornstein (1996), Hupka y cols. (1985), Salovey y Rodin (1986, 1991), Parrott, (1991) y Parrott y Smith (1993), también existen otros que distinguen entre estas emociones. Por lo tanto, se tendrá que pensar al igual que los otros investigadores, en el hecho de no poder establecer la diferenciación con claridad, y se tendrá que aceptar que estas emociones al ser ambas compuestas o complejas (Plutchick, 1980), ser de comparación social (Tesser y Collins, 1988), de pertenecer a la misma familia (Ortony, Clore y Collins, 1988/1996) o prototipo (Sharpsteen, 1991) o compartir un guión semejante (Averill, 1980), amenazar ambas la autoestima (White y Mullen, 1991), y la posibilidad de que se use la palabra celos para describir situaciones de envidia o la de envidia para describir situaciones de celos, sobre todo en el ámbito familiar (Parrott y Smith, 1993), no son completamente distinguibles. Esto significa que la utilización de estos vocablos, en el lenguaje cotidiano de los individuos cuando describen lo que sienten, como respuesta a la interpretación que han hecho de una situación dada, sigue siendo ambigua (Pines, 1998).

Los resultados encontrados coinciden también con los de Haslam y Bornstein (1996), en el sentido de que los conceptos de celos y envidia se pueden diferenciar; sin embargo, existen aspectos distintivos que corresponden de manera

cercana a las definiciones tradicionales de celos y envidia. Pero de todas maneras, participan de elementos comunes.

Sección III

En esta sección se buscó establecer las diferencias por un lado entre los celos románticos y los relacionales y por otro, entre la envidia romántica y la de comparación social, lo que constituyó a las hipótesis 2 y 3.

Celos

Al comparar a los **celos románticos con los relacionales** se encontró que en los primeros se siente lo mismo al recordar la situación, se acostumbra decirle algo a la pareja, se percibe como desagradable e injusta, y como algo inmoral o impropio, pero tiene un efecto positivo sobre la relación (Pines, 1998). Y cuando los celos son relacionales hay un mayor número de reclamaciones y la suerte es la responsable primaria de la situación.

Respecto al control que se ejerce sobre lo que se dice y las reacciones no verbales, no existen diferencias entre los celos relacionales y los románticos; sin embargo la intensidad en la emoción es mayor para el caso de los celos románticos, donde lo que se pone en juego es no sólo la relación interpersonal sino también el efecto que una posible infidelidad pueda tener sobre la autoestima de celoso (Ben-Zeev, 1990; Farrell, 1980 y Parrott, 1999).

En lo que se refiere a la comparación que establece con el rival, la devaluación que se auto atribuye el sujeto y las reacciones fisiológicas corporales sentidas, se observa que el celoso relacional se siente más inferior y más rechazado que el romántico, aunque las reacciones corporales son mucho mayores en el caso de los celos románticos. Estos resultados parecen contradictorios; sin embargo el sentimiento de inferioridad sufrido en relación a una persona que no es la pareja romántica podría interpretarse como algo semejante a la envidia, mientras que las reacciones fisiológicas tenidas en relación con la pareja romántica hablan de la magnitud de la importancia de este tipo de relaciones para los sujetos investigados. Pocas son las personas que pueden reportar sentir algún otro tipo de celos que no sean románticos, por lo que es comprensible el primer hallazgo así como el segundo también.

Por lo que toca a las comparaciones llevadas a cabo para los estilos de afrontamiento, dos y tres factores, se observa en ambos casos que en las situaciones de celos románticos se tiende a un estilo de afrontamiento más orientado hacia la evitación - evasión y hacia lo activo - expresivo; estos resultados ya han sido previamente explicados.

Los resultados señalan en general que efectivamente, se puede hablar de dos tipos de celos, los románticos y los relacionales. Los segundos son aquellos que se sienten por personas no necesariamente involucradas en una relación amorosa romántica pero donde existe el apego y se dan cuando un tercero interfiere con la

relación primaria o cuando son una reacción de protección ante la percepción de amenaza a una relación valorada. Aune y Comstock (1991) encontraron resultados parecidos a los reportados en el sentido de que la expresión de los celos es más apropiada y abierta entre los miembros de la pareja romántica en comparación con los amigos; pero a diferencia de ellos, en este caso sí fue más intensa la emoción sentida para el caso de los celos románticos y por lo tanto también las reacciones fisiológicas o corporales registradas de acuerdo a los sujetos investigados.

Asimismo, la diferencia encontrada en la comparación que se establece con el rival o el otro, que resultó ser mayor para los celos relacionales, se puede comprender dentro de los planteamientos que hablan de aquellas situaciones que afectan el mantenimiento de una identidad importante (Ellis y Weisenstein, 1986) o aquellas en las que se ven afectados dominios que son relevantes para el auto concepto del individuo (Salovey y Rodin, 1985; Salovey y Rothman, 1991), que tenderán a producir celos relacionales. En el momento en que los celos pueden caracterizarse como la amenaza percibida ante la consecución de metas valoradas por el individuo como por ejemplo desear mantener la relación primaria, la autoestima, reducir la incertidumbre referida a la relación primaria que se tiene con el rival (Guerrero y Affifi, 1999), los celos relacionales quedan claramente establecidos.

Envidia

Ahora se verán los resultados encontrados para la comparación entre **la envidia romántica y la de comparación social**. Es más común que se reclame, que se perciba como desagradable, que no ayude a la continuación de los planes, que se perciba como algo impropio e inmoral, y que los sujetos mismos fueron los responsables en el caso de la envidia romántica. En el caso de la envidia de comparación social no se tiene la misma sensación al recordar la situación, no se acostumbra decir nada, se siente impotencia para dominar la situación, no se afectan las relaciones mantenidas por las personas implicadas. Parece ser que cuando las personas hablan de envidia romántica pudieran estarla confundiendo con celos, y que queda muy claro cuándo es envidia de comparación social. Lo anterior coincide con los resultados referidos al control ejercido por los sujetos, donde no hubo diferencia entre los dos grupos, pero sí la hubo en la intensidad sentida de la emoción, que es mucho mayor para el caso de la envidia romántica.

Por lo que respecta a la comparación que establece con el otro, las reacciones fueron semejantes con excepción de las respuestas fisiológicas detectadas por los sujetos, donde fueron más intensas para el caso de la envidia romántica. Una vez más los hallazgos concuerdan con lo señalado anteriormente.

Con relación a los estilos de afrontamiento utilizados en las situaciones provocadoras de envidia romántica y de comparación social, el estilo de evitar y evadir es más común para la envidia romántica que la de comparación social, y es

así como el estilo activo – expresivo, también es más común para la envidia romántica.

Los resultados encontrados hasta ahora empatan con los hallazgos de Koonce (1998) y de Heikkinen, Nikkonen y Aavarine (1998), Tomei (1995) en el sentido de que son temas que por lo general se evitan, se controlan las reacciones emocionales para evitar expresarlas en virtud de su problema de deseabilidad social; de igual manera, la otra posible explicación de las diferencias encontradas llevan a pensar en la posibilidad de estar confundiendo a la envidia romántica con los celos, lo que explicaría los puntajes mayores para el caso en cuestión.

En el caso de la envidia romántica versus la de comparación social y fue más difícil encontrar estudios que permitieran comparar estos hallazgos con los de otros, en virtud de que hasta la fecha no se han realizado con este objetivo en mente. Sin embargo los hallazgos reportados en el presente estudio permiten pensar en que sí se puede hablar de dos tipos de envidia, la que se da con la pareja romántica y la segunda hacia los demás, familiares y compañeros de escuela o trabajo, que es el área donde más estudios de envidia se han realizado, como se señaló anteriormente.

Sección IV

En esta sección se tratará de explicar las diferencias encontradas por un lado entre las tres situaciones provocadoras de celos, romántica, y relacionales entre familiares y entre compañeros de trabajo o escuela; y por otro lado las diferencias arrojadas por las situaciones provocadoras de envidia romántica, con familiares y de comparación social con compañeros de escuela o trabajo, correspondientes a las hipótesis cuatro y cinco respectivamente.

Celos

Con base en los resultados obtenidos se puede ver que, en general, cuando la situación involucraba la pareja romántica, se tiende a tener la misma sensación cuando se recuerda, y no se dice nada en el momento; sin embargo, se habla del asunto posteriormente; el acontecimiento es desagradable, injusto e inhumano, y se es responsable del mismo. La intensidad de la emoción sentida es muy alta en relación a los otros grupos, se ve menos afectada la imagen al compararse con el rival en el caso de los celos románticos, pero se presentan reacciones fisiológicas más intensas. Igualmente se tiende a evadir y evitar la situación, aunque también se tiende a tener un estilo de afrontamiento activo y expresivo. Todo esto coincide con la caracterización que de los celos románticos han hecho los diversos autores revisados hasta el momento.

Cuando los celos se dan hacia miembros de la familia tampoco se dice nada en el momento, se siente desagradable la situación y no se considera que sea inhumano sentirlos. Los responsables de la situación fueron los parientes, lo que valida la instrucción dada a los sujetos cuando se les solicitan sus respuestas. La

intensidad de la emoción también es considerable pero no tanto como en el caso de los celos románticos. En este caso, la comparación que se establece con el rival es mucho mayor en su efecto negativo, mayor aún que para el caso de los celos en escuela o trabajo. El estilo de evitación - evasión y el activo - expresivo como formas de afrontar las situaciones de celos hacia la familia es mayor que cuando se presenta ante compañeros de escuela y trabajo.

Las diferencias encontradas con la dirección señalada refuerzan el planteamiento de autores que hablan de relaciones diádicas valoradas como el tipo de relaciones que se ven afectadas por situaciones provocadoras de celos (Clanton, 1989; Hupka, 1984; Mathes, 1992; Pfeiffer y Wong, 1989; White y Mullen, 1989). Parece quedar constatado que la relación valorada más importante es la romántica seguida de la establecida con miembros de la familia y por último la establecida con compañeros de trabajo o de la escuela. Es decir, las relaciones de apego pueden ser más o menos fuertes (Staske, 1996, 1998 y 1999). Las respuestas de los sujetos confirman esta gradación del valor de las relaciones, y aunque las diferencias no fueron muchas, se puede entender la importancia del contexto situacional, que determina la magnitud de las respuestas de los actores en dichos contextos, lo que confirma, o por lo menos, apoya la perspectiva cognoscitiva de la que se partió en este estudio para entender y poder explicar el comportamiento emocional de los seres humanos.

Envidia

Por lo que toca a las diferencias en los tres contextos provocadores de envidia, se observa que cuando ésta se da con la pareja romántica se tiene la misma sensación cuando se recuerda, se les reclama las personas, sienten dominar la situación para afrontar el hecho, y el comportamiento envidioso es juzgado como inmoral; los responsables de la situación suelen ser los amigos. Las reacciones fisiológicas que detectaron los sujetos durante la situación de envidia romántica fueron las más intensas y abundantes, como también fue el tratar de evadir o evitar la situación.

En el caso de sentir envidia hacia miembros de la familia, se dicen cosas inconsistentes con lo que se siente, se les reclama, los parientes son los responsables primarios de la situación, se sienten impotentes, y no se considera inmoral lo que sucede. Las reacciones fisiológicas reportadas son más intensas y frecuentes que las que se presentan en una situación escolar o de trabajo, y el estilo de afrontar de evitación o evasión es tan intenso como en el caso de la envidia romántica y por supuesto mayor que lo que sucede en la situación escolar o de trabajo.

La explicación que se puede dar para los hallazgos reportados sería semejante, sino es que idéntica, a la que se dio para el caso de las situaciones provocadoras de celos. Es decir, la intensidad del valor o del apego establecido en las relaciones interpersonales investigadas, la pareja romántica, la familia, y los compañeros de trabajo o escuela, está graduada de la misma manera que en el caso anterior.

Aunque hubo menos diferencias entre estos tres contextos que en el caso de los contextos de celos, también se puede considerar que se alcanza a percibir la diferencia en la interpretación de las situaciones y ello conlleva a una respuesta diferenciada en aspectos importantes que permiten distinguir los contextos de modo tal que los individuos saben qué hacer y cómo hacerlo en cada uno de ellos.

En otras palabras, la evaluación cognoscitiva permite al sujeto establecer una relación única entre él y la situación en la que se encuentra, categorizándola respecto a su significado y su importancia para el individuo, generando las emociones pertinentes (Lazarus y Folkman, 1984); desde otro punto de vista, las respuestas dadas por los sujetos se pueden ver como los papeles sociales transitorios definidos socialmente, que la persona debe realizar en una situación dada de acuerdo a las normas sociales y experiencias compartidas (cultura) en relación a la conducta apropiada (Averill, 1989). Todo ello lleva de la mano la explicación de las diferencias encontradas en los contextos investigados: para cada uno de ellos existen reglas prescritas que modelan y modulan lo que se siente, lo que se hace, lo que se dice, la forma en que se controla la situación, y la explicación que cada individuo da de lo sucedido.

Con lo presentado hasta el momento se puede establecer que a pesar de que existe un traslapamiento entre las emociones de celos y envidia, se tienen elementos suficientes para poder establecer la distinción entre ellas. En ocasiones las diferencias son tan sólo de magnitud, en otras la diferencia es de calidad. En ambos casos es el contexto el que estableció la diferenciación.

Asimismo, se puede decir en general, que efectivamente los aspectos contextuales poseen elementos distintivos entre ellos, algunos también en cuanto a la intensidad o magnitud de las respuestas dadas por los sujetos investigados, y otros cualitativamente diferentes.

Lo anterior conlleva a plantear las siguientes consideraciones como conclusiones a las que se puede arribar en esta parte del trabajo.

4.2.14 Conclusiones

Los hallazgos de la primera sección rescataron el hecho de que las emociones de celos y envidia efectivamente son las categorizadas por diversos investigadores como de comparación social (Bers y Rodin, 1984; Salovey y Rodin, 1984 y 1988; Tesser y Collins, 1988).

Esta situación conlleva a una percepción de auto devaluación, que provoca por un lado, la necesidad de restablecer la propia imagen, lo que se puede lograr por medio de ciertos estilos de afrontamiento, como fueron los encontrados: a) evitación-evasión, quedando esta circunstancia representada por aquellos estudios en los que por ejemplo, al pedirles a los sujetos que se describan en

términos de la envidia que sienten, los puntajes que se obtienen siempre son muy bajos (Hupka y Zaleski, 1990); b) establecer un tipo de comunicación enfrentadora por medio del estilo denominado activo-expresivo (Guerrero y Afifi, 1999; y Guerrero y Andersen, 1995); c) el estilo de autocontrol, específicamente asociado a la emoción de envidia, que asegura una vez más las cualidades negativas asociadas a esta emoción (Ben-Zeev, 1990; Ortony, Clore y Collins, 1988/1996; Salovey y Rodin, 1991; Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim, 199; Taylor, 1988, entre otros).

El tiempo que reportan los sujetos que dura la emoción, de minutos a horas, nos permite señalar que tanto los celos como la envidia son emociones que tienen una duración relativamente breve en comparación con otros afectos (estados de ánimo, temperamento, estilos o rasgos afectivos, y sentimientos), provocadas por un objeto específico reconocible, que tienen una función motivadora que preparan, mantienen y orientan un comportamiento.

Los sucesos provocados por las situaciones emocionales investigadas, rescataron las dimensiones emocionales que se estudian generalmente; fisiológica, expresiva, conductual y afectiva. En todos los casos, se obtuvieron frecuencias de respuesta considerables por lo que toca a las sensaciones corporales que se percibieron durante el evento emocional; también se dieron comportamientos corporales y no verbales, así como conductas específicas de enfrentamiento (se habla, se gesticula, se respira profundo, se manifiesta el malestar o inconformidad sentidos).

Por lo que respecta a las secciones restantes donde se compararon las respuestas dadas ante las emociones de celos por un lado y la de envidia por el otro, a los celos románticos contra los relacionales, y la envidia romántica contra la de comparación social, y las comparaciones en cada una de las emociones entre los diferentes ámbitos donde se pueden dar (relación romántica, familia y escuela o trabajo), se puede llegar a las siguientes conclusiones:

1. *Desde el punto de vista estadístico:*

- a. Se dieron un número suficiente de *diferencias entre las emociones de celos y envidia*, como para sostener que existen aspectos importantes que las distinguen: por un lado, lo que se siente cuando se recuerda el evento, el nivel de desagrado que provoca, que tanta capacidad para afrontar la situación se siente, que tan inmoral se percibe la situación y que tanto se afecta la autoestima. Por otro lado, el nivel de desventaja percibida al compararse con el otro o rival. Por último, en términos de los estilos de afrontamiento activo-expresivo y de auto control. Sin embargo, aún quedaron aspectos, en los que ambas emociones se parecen

- b. Por lo que toca a las *diferencias entre los celos románticos y los relacionales*, hubo un mayor número de diferencias estadísticamente significativas entre éstos que entre los celos y la envidia: por un lado, se encontraron diferencias en la sensación que se tiene al recordar la situación, lo que se le dice a las personas involucradas, el nivel de desagrado producido por la situación, la percepción de justicia, responsabilidad primaria y moralidad del acontecimiento, así como si el comportamiento del sujeto sufrió una modificación en relación con la persona implicada en la situación. Por otro lado, hubo diferencias en la intensidad con la que se siente la emoción, en la comparación que se establece con el rival y las reacciones fisiológicas y corporales detectadas. Por último, también las hubo en los estilos de afrontamiento (evitación-evasión y activo-expresivo)
- c. Al comparar la *envidia romántica con la de comparación social*, también hubieron más diferencias estadísticamente significativas entre estas dos versiones de la envidia que las habidas entre envidia y celos: por un lado, es diferente la sensación que se tiene al recordar la situación, lo que se acostumbra decir, el nivel de desagrado producido, el entorpecimiento de planes, el responsable en primer término, la capacidad para afrontar la situación, lo moral de la misma así como la afectación de las relaciones con los implicados. Por otro lado, la intensidad de la emoción y las reacciones fisiológicas que se sintieron fueron diferentes; por último, los estilos de afrontamiento también (evitación-evasión y activo-expresivo)
- d. La *diferenciación de los celos sentidos en los diferentes ámbitos donde se pueden dar (románticos, familia y escuela o trabajo)*, arrojaron también bastantes diferencias, pero no tantas como en el caso anterior. Por un lado se dan diferencias en la sensación que se tiene al recordar la situación, en lo que se acostumbra decir, el nivel de desagrado producido, la percepción de justicia, moralidad y responsabilidad primaria del acontecimiento. Por otro lado, se distinguieron en cuanto a la intensidad sentida, en la comparación que se estableció con el rival, y las reacciones fisiológicas registradas por los sujetos. Por último, también se dieron diferencias en los estilos de afrontamiento (evitación-evasión y activo-expresivo)
- e. Al comparar la *envidia en los diferentes ámbitos* en los que se puede dar, se observa que es diferente la sensación que se tiene cuando se recuerda la situación, lo que se acostumbra a decir, percepción del responsable del acontecimiento, la capacidad para afrontarlo y lo impropio de la conducta. Por otro lado, se dan diferencias en las reacciones fisiológicas detectadas por los sujetos, y en los estilos de afrontamiento de evitación-evasión y activo-expresivo.

2. Desde el punto de vista del método, los resultados obtenidos permiten rescatar la riqueza de la aproximación cognoscitiva cultural para el estudio de las emociones. Con ello se quiere decir que la manera de abordar el estudio de fenómenos tan complejos como son las emociones compuestas o complejas de celos y envidia, exigen este tipo de aproximación teórica, ya que permite incluir al foco, la situación que las provoca, la experiencia y la expresión de las emociones (Pines y Friedman, 1998); el afecto, el comportamiento y la cognición (Guerrero y Andersen, 1995; McIntosh y Tangri, 1989; White y Mullen, 1989/1991); las respuestas interactivas como la comunicación verbal y no verbal, así como comportamientos generales (Guerrero y Andersen, 1995); los antecedentes que las causan, las reacciones ante lo sucedido y las estrategias de autocontrol (Carrera Levillain y García Marcos, 1996). Todo lo mencionado depende de la interpretación que el individuo hace de su entorno, y ésta queda determinada por la cultura en la que se vive.
3. La clara existencia de diferencias entre celos y envidia, por un lado, y celos románticos y relacionales así como envidia romántica y de comparación social por el otro, obligan al investigador en pensar en la necesidad de elaborar instrumentos válidos y confiables que las midan, por lo que ello se convirtió en el tercer objetivo de esta investigación, y se presenta en la siguiente sección.

4.2 Tercer objetivo general: ¿Se pueden medir los celos y la envidia romántica, los celos relacionales y la envidia de comparación social de manera alternativa pero válida y confiable?

4.2.1 Introducción

Como ya se señaló en páginas anteriores (pp. 122-126), diversos autores señalan a los celos y a la envidia como emociones "negativas", no sólo por el daño que producen a las relaciones interpersonales sino porque las personas prefieren no expresar que las sienten al estar relacionadas con aspectos negativos de la personalidad, favoreciendo la no solución de los problemas que crean.

Por lo que respecta a los celos románticos, se sienten cuando se percibe insegura la relación (Sharpsteen y Kirkpatrick, 1997), cuando no se está satisfecho con la relación, o existe infidelidad (fantaseada o no) (Pines, 1998) En general, reflejan que la persona es infantil, inmadura, insegura, que tiene miedo a ser comparada con otros, que tiene mala imagen de si misma, que es dependiente, y aún neurótico, por lo tanto es patológico (Bers y Rodin, 1984; Bringle, 1981; Bringle y Williams, 1979; Bryson, 1977 y 1991; Buunk, 1981, 1982 y 1997; Buunk, Bringle y Arends, 1984; Farrell, 1980; Lazarus y Lazarus, 1994; Mullen, 1993; Peretti y Pudowski, 1997; Radecki-Buch, Buch y Jennings, 1988; Salovey, y Rodin, 1991, Sharpsteen, 1995; Shettel-Neuber, Bryson y Young, 1978; Steward y Beaty, 1985; White y Mullen, 1989; y White, 1980 y 1981).

Por lo que toca a la envidia, es vista como de mal gusto (Ortony, Clore y Collins, 1988/1996), se le considera un vicio, un pecado mortal, es algo moralmente negativo (Taylor, 1988). Las personas envidiosas son incapaces de ser caritativas, son malas y rencorosas, implican confesarse inferiores, tienen baja autoestima y son hostiles hacia los demás, especialmente hacia el(la) envidiado(a), son personas con mala voluntad, depresivas, y rencorosas (Ben-Zeev, 1990; Salovey, y Rodin, 1991, Smith, Parrot, Diener, Hoyle, y Kim, 1999)

Por otro lado, tanto los celos como la envidia se relacionan específicamente, en virtud de lo señalado anteriormente, con la deseabilidad social; es decir, con los juicios conscientes referentes a las conductas, sentimientos y actitudes que ganan la aprobación de una sociedad en particular (Dominguez, 1997). Algunos autores que reportan la señalada relación son: Clanton y Kosins (1991), Jaremko, y Lindsey, (1979), Pines (1998), Rich (1981), Silver y Sabini (1978), Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim, (1999), Zammuner y Frijda (1994) y Zammuner y Fischer (1995), entre otros.

Lo anterior ha llevado a muchos investigadores a buscar alternativas de medición para este tipo de emociones, ya que es muy probable que la deseabilidad social sea un factor determinante en la manera de responder de los sujetos. Una de las técnicas más utilizadas es la de las viñetas o pequeños escenarios que se les presentan a los sujetos como estímulos, a partir de los cuales se efectúa la valoración ya sea de los celos o de la envidia.

El uso de las viñetas en la Investigación Psicológica

La técnica de las viñetas o historias descansa en ciertos supuestos y hallazgos. En 1999 Oatley establece la relación que existe entre la ficción y la simulación ya que la ficción puede explicarse a través del proceso cognoscitivo común de la inferencia a partir de evidencia incompleta, y tanto la ficción como la comprensión verídica se basan en una construcción esquemática de las situaciones.

Brunner (1986⁷³) argumentó que la narrativa es el modo de pensar en el que los seres humanos con metas conciben planes que se enfrentan con vicisitudes que provocan emociones, y Oatley agrega que la narrativa ficción es aquel modo de pensamiento acerca de lo que es posible para los seres humanos, en la que los protagonistas al encontrarse con estas vicisitudes, experimentan emociones. Una ficción narrativa típica está basada en el siguiente esquema: agente con metas y un plan que típicamente involucra a otros agentes → vicisitud → emoción.

Oatley (1999) plantea que la ficción es un tipo de simulación que sirve como una forma de verdad de coherencia y puede servir como una verdad personal y dar lugar a la comprensión o entendimiento ("insight"). Además, tiene otra función, proporciona maneras de enfrentar las intensas emociones que pueden producir las adversidades sociales.

Las emociones son importantes en la ficción porque surgen de las vicisitudes de la vida, producidas por acciones cuyos resultados son impredecibles, monopolizan la atención, y hacen que el sujeto se concentre en esos aspectos. Pueden también señalar metas y preocupaciones de las que el individuo no se daba cuenta. Existen diversas maneras en las que la ficción puede provocar estados emocionales (Oatley, 1994⁷⁴): resaltar y *desfamiliarizar*⁷⁵. Es decir, ciertas frases o pasajes pueden parecerle nuevos al sujeto, y aunque hagan referencia a algo familiar, capturan la atención del lector y lo pueden llevar a ver las cosas de manera diferente.

Entre los métodos que demuestran que cuando los individuos leen algo ocurren emociones específicas, está el de la retrospectiva auto-inducida desarrollada por Larsen y Seilman (1988⁷⁶), quienes demostraron que las memorias evocadas

⁷³ En Oatley, 1999

⁷⁴ En Oatley, 1999

⁷⁵ cursivas mías

⁷⁶ En Oatley, 1999

señalaban compromisos personales de los lectores con los argumentos de la historia y con las emociones. En otro estudio Oatley (1996) encontró que los cuentos cortos, por lo general, producen emociones en los lectores, razón por la cual muchos investigadores ahora emplean esta técnica o derivaciones de la misma en los diferentes experimentos de laboratorio que llevan a cabo. Se han identificado por lo menos tres procesos psicológicos distintos que llevan al lector a experimentar emociones específicas en las obras de ficción:

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

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

Se han empleado diversas acepciones para la palabra viñeta; procede del francés, y es un término figurativo o metafórico referido a la decoración de libros, como un dibujo pequeño que se pone de adorno al principio o al final de un libro o de un capítulo. Es un elemento esencial en el diseño y elaboración de "caricaturas", "historietas" o "Tebeos". En el proceso de comunicación, se emplean las viñetas como vehículos para expresar una complejidad de pensamientos, emociones y acciones. Una viñeta puede definirse como una autobiografía o un ensayo de las creencias acerca de un asunto particular (Sumrall y West, 1998).

Las viñetas son unidades mínimas de lectura de una historia (Fernández-Garrido y Díaz del Teso, 1990); en su proceso de elaboración se encuentra el desarrollo de

una idea o argumento, la realización de un guión o texto narrativo y su realización gráfica. Las características principales de las viñetas son temporalidad, presentación, tipo de lenguaje, y extensión. Las viñetas se componen de una introducción, una parte central y un desenlace llevados a cabo con ciertos personajes dentro de una situación particular (La Iglesia, 1964).

Rodríguez-Díez (1998) refiere la estructura de la viñeta como un "presente inmovilizado" vinculado a un antes y a un después que comprende un mensaje narrado o el desarrollo de una pequeña historia. Como medio de transmisión de significado, las viñetas son sintaxis de expresión gráfica, caracterizadas por una estructura simple, con un lenguaje coherente capaz de transmitir un mensaje significativo al receptor. De esta manera, las estampas y las viñetas son sinécdoque de imágenes en donde una parte representa al todo (Rodríguez-Díez, 1998). Para Kerlinger (1998) las viñetas son descripciones breves y concretas de situaciones realistas construidas de forma tal que las respuestas a ellas producen medidas de diversas variables.

Cabrero y Richart (1998) consideran a la técnica de viñetas como una técnica alternativa de recolección de datos y consiste en la presentación de breves descripciones de sucesos, personas o situaciones ante las que se pide y se registra la reacción del sujeto, siendo un método idóneo para obtener información acerca de la forma en que las personas pueden comportarse ante situaciones difíciles. Esta técnica destaca el presente de una secuencia narrativa estructurada o histórica donde se le pide al sujeto que responda a lo que se le pregunta, de acuerdo a las opciones de respuesta.

En los encuentros interpersonales es frecuente omitir lo que siente la persona; una respuesta común es que se encuentra bien, o refiere una condición que es socialmente aceptable ya que cuando se habla de las propias emociones con los demás no siempre se es sincero, puesto que en ocasiones, si se expresa la emoción real, se puede recibir el rechazo social o la antipatía de parte de los otros. Diversos autores dirigen su investigación a estudiar "las verdaderas" emociones y apreciaciones en diversos campos, con el objeto de identificarlas y así diseñar estrategias de intervención que en su caso ayuden a la interacción social. Las preguntas elaboradas en forma de viñetas permiten al investigador acceder a respuestas de parte de los sujetos de manera directa, sin obstaculizar su adecuación social (McDonald, 2000).

Las viñetas han sido aplicadas en el campo de la Psicología como auxiliares en la intervención de campos como el educativo y el laboral, y en la investigación científica de cogniciones, conductas y emociones, tanto grupales como individuales.

Se han utilizado para hacer estudios de la expresión emocional en niños y adolescentes en relación con su proceso de desarrollo, diferenciación y reconocimiento (Barden, Zelko, Duncan y Masters, 1980; Chisholm y Strayer, 1995; Delehanty, 1994; Denham, Mason y Couchoud, 1995; Denham y

Couchoud, 1990; El-Sheikh y Reiter, 1996; Jenkins y Ball 2000; Nowicki Jr. y Carton, 1997; Pettersen, 1991; Reichenbach, y Masters, 1983; Segal-Andrews, 1995; Strayer y Schroeder, 1989; Underwood, 1997 y Zeman y Shipman, 1997). Por ejemplo Pettersen (1991) utilizó viñetas para evaluar la habilidad de los sujetos para interpretar el tono emocional de situaciones que sólo utilizan información verbal en niños con traumatismo craneo-encefálico. El-Sheikh y Reiter (1996), investigaron las formas de expresión del enojo en niños que viven el conflicto entre adultos. Denham, Mason y Couchoud (1995) estudiaron la sensibilidad de los niños a las respuestas emocionales de los adultos para las emociones de enojo, tristeza y dolor a través de viñetas video-grabadas. Chisholm y Strayer (1995) señalaron como objetivo examinar las emociones y la respuesta empática de los niños a estímulos emocionales expuestos de manera verbal (viñetas evocadoras de emociones) y no-verbal (6 expresiones faciales video grabadas). Underwood (1997) estudió con viñetas las emociones en situaciones provocadoras de felicidad, orgullo, tristeza, desilusión, turbación, y enojo, en presencia de otros niños dentro del aula. Los resultados mostraron que los niños expresaron emociones negativas abiertamente. Las reacciones emocionales de los niños se asociaron con el tipo de emoción y la forma particular de expresión, mostrando las niñas reacciones más negativas que los niños. Jenkins y Ball (2000) estudiaron en niños la distinción de emociones negativas (enojo, tristeza, temor) en términos del los aspectos socio - reguladores de la emoción, a través de tres viñetas leídas, que involucraron eventos interpersonales que describían las metas de la expresión y las emociones del destinatario y su conducta. Nowicki Jr. y Carton (1997) estudiaron la relación entre la habilidad del procesamiento no verbal de caras, voces y sentimientos de depresión y competencia en niños de entre 7 y 11 años de edad a través de 24 diapositivas que muestran expresiones faciales de emociones y viñetas con los mismos temas emocionales.

Se han empleado las viñetas también en estudios de interpretación de las expresiones emocionales (Chisholm y Strayer, 1995; Charles, Cartensen y McFall, 2001; Kirkpatrick, Bell, Johnson y Perkins, 1996; Kirkpatrick y Bell, 1996; Nowicki y Carton, 1993; Nowicki Jr. y Duke, 1989; Nowicki Jr., Glanville y Demertzis, 1998; Ribordy, Camras, Stefani y Spaccarelli, 1988). Por ejemplo, Kirkpatrick y Bell (1996) examinaron la contribución del componente de las cejas en la interpretación de expresiones faciales de emociones. Las viñetas consistieron en estímulos de reconocimiento de la emoción, por medio de historias cortas. Los sujetos tenían que escoger la imagen que correspondiera a la historia. Nowicki Jr. y Duke (1989), Nowicki y Carton (1993) y Nowicki Jr., Glanville y Demertzis (1998) elaboraron una prueba de la habilidad para reconocer la emoción en las expresiones faciales de adultos afro - americanos. En lugar de enfocar el reconocimiento de la emoción en expresiones faciales, consideraron más apropiado preguntar qué emociones en qué tipos de expresiones faciales y bajo qué condiciones pueden ser reconocidas por las diferentes culturas. Elaboraron descripciones narrativas de expresiones emocionales para los sujetos.

Las viñetas también han sido usadas desde un punto de vista clínico en terapia infantil y adultos (Denham, 1997; Pettersen, 1991; Ribordy, Camras, Stefani y

Spaccarelli, 1988, Watson y Sinha, 2000 y Zima, Bussing, Yang y Belin, 2000). Los últimos estudiaron los pasos de ayuda escalonada y el uso de servicios para los niños adoptados, evaluando los médicos el perfil de desórdenes de los niños a través de cinco viñetas.

La técnica también se ha aplicado para estudiar condiciones en grupos (Jehn, 1997; Johnson, Pierce, Baldwin, Harris y Brondmo, 1996; Sheets y Braver, 1999; Tiedens, Ellsworth y Mesquita, 2000). Jehn (1997) presenta una técnica de investigación de grupos sobre conflicto cotidiano en seis equipos de trabajo, a través del análisis cualitativo de tipos de conflicto presentados por medio de viñetas. Johnson, Pierce, Baldwin, Harris y Brondmo (1996) en un estudio análogo se propusieron determinar los efectos en la evaluación de los participantes a través de viñetas en video, en audio, texto y texto con fotografía. Sheets, y Braver (1999) evaluaron con una encuesta la habilidad de los participantes para imaginarse en una situación provocadora de emoción que involucraba un atacante y la situación de acoso presentada por medio de viñetas. Tiedens, Ellsworth y Mesquita (2000) utilizaron la metodología de viñetas para estudiar los estereotipos acerca de los sentimientos y el estatus; la expectativa emocional de alto y bajo estatus en los miembros del grupo. Consideraron que las expectativas sobre los estados emocionales que caracterizan las posiciones sociales pueden afectar las percepciones del estado de las personas. Si se conoce el estado emocional de alguien, se puede saber su posición social.

Ya desde 1975, Tetenbaum estudió las necesidades de los alumnos y las calificaciones que daban a los maestros por medio de viñetas que contenían descripciones de los mismos, orientados hacia el desafío intelectual y el esfuerzo constante en la adquisición del conocimiento. El autor supuso que los sujetos estudiados calificarían alto a los profesores con quienes tuvieran fuertes necesidades de afiliación basadas en las orientaciones de los maestros. En el área educativa también se han empleado recientemente viñetas, como auxiliares didácticos para la facilitación del razonamiento pedagógico y de la comunicación interpersonal (Collins, y Brief, 1995; Herman, 1998; Long, Paradise y Coleman, 1978 y Molins, 1999). En el área clínica como simulador emocional (Buechler 1997; Danish y Kagan, 1969; Ford, 1998; Ford y Elliott, 1999; Fowers, Applegate, Tredinnick y Slusher, 1996; Jackson, 1984; Binder, Henry y Strupp, 1987; Marcus, 1997 y Rencher, 2000). Fowers, Applegate, Tredinnick y Slusher (1996) estudiaron las respuestas de los psicólogos a 21 viñetas de informes de caso sobre individualismo y psicoterapia. Herman (1998) desarrolló un Dispositivo Heurístico Pedagógico basado en viñetas con las que promovió el razonamiento pedagógico y la reflexión de los maestros.

En el área de las relaciones interpersonales y la emoción, diversos autores han accedido a las viñetas como herramienta para la recolección de datos, entre ellos se pueden citar a Berscheid, 1994; Hegtvedt 1990; Heise, Calhan, 1995; Longmore y Demaris, 1997 y Sprecher, 1986 y 1992. Longmore y Demaris (1997) estudiaron la percepción de la falta de equidad y depresión en las relaciones íntimas y su efecto en la autoestima. Las viñetas confirman que la inequidad

percibida está relacionada con el afecto negativo como el enojo, y el afecto negativo inversamente relacionado con el amor.

Por lo que se refiere al efecto del contexto social sobre las emociones, otros autores que también se han valido de la técnica de las viñetas para evaluar dicho efecto, han sido Jakobs, Fischer y Manstead (1997), Vrana y Rollock (1996) y Zeman y Kimberly (1998), explicando sus hallazgos desde el punto de vista de la autorregulación de la expresión emocional producto de la socialización a la que se someten los individuos en las diferentes culturas.

De las investigaciones revisadas, sólo las de Berscheid (1994); Ellis y Weinstein (1986); Kirkpatrick y Bell (1996); Feldman, Cauffman, Jensen y Arnett (2000); Jenkins y Ball (2000); Stolte (1994); Underwood (1997); Nowicki Jr., Glanville y Demertzis (1998); Simpson y Arroyo (1998), llevaron a cabo procesos de validación y determinación de la confiabilidad de las viñetas empleadas en los mismos.

Muchos investigadores que estudian los celos usan viñetas como una herramienta metodológica útil (Hansen, 1985, 1991; Mathes, Roter y Joerger, 1982), ya que por un lado, el usar situaciones hipotéticas produce resultados semejantes a aquellos que se obtienen cuando se pregunta directamente acerca de las situaciones reales en las que ha aparecido un tercero en una relación diádica valorada (White, 1981). Por el otro lado, en ocasiones los sujetos tienen dificultad en recordar algún evento específico provocador de celos, en virtud de que la cultura alienta a las personas a suprimir o disfrazar los sentimientos celosos (Sommers, 1984); el reconocerse celoso puede dar como resultado una evaluación negativa por parte de los otros, ya que el individuo puede ser catalogado como inseguro o egoísta y de esta manera, puede responder de forma socialmente deseable no admitiendo sentir celos.

El uso de viñetas puede reducir las respuestas socialmente deseables porque cuando se les pide a los sujetos que respondan a una situación hipotética no están reportando sus propios sentimientos, sino los sentimientos que podría sentir otra persona (Clanton y Kosins, 1991; Hansen, 1985 y 1991) ya que las personas se sienten motivadas a promover una visión positiva de si mismas maximizando su "valor afectivo" (Swann, 1990). Así mismo, aunque las emociones revelan nuestra identidad o por lo menos algo de nosotros, también es cierto que vivimos en sociedad, la que acota la expresión de las mismas, sobre todo en el caso de las emociones negativas, ya que las emociones no sólo se evocan al servicio de la identidad, sino también se evocan al servicio de las prescripciones culturales (Hochschild, 1983).

Esta técnica permite estudiar las emociones (Borg, Saufenbiel y Scherer, 1988), al presentarles a los sujetos historias o pequeños escenarios donde se les pide a los sujetos que indiquen lo que sentirían ellos si les sucediera el evento descrito. Ha sido utilizada por diversos investigadores (Beers y Rodin, 1984; Mikulincer, Bizman y Aizenberg, 1989, Salovey y Rothman, 1991) para estudiar envidia; y

para el caso de los celos, la han empleado Carrera, Zammuner y Colodrón (1994), Delgado y Bond (1993), Delgado, Prieto y Bond (1997), DeSteno y Salovey (1996), Dijkstra y Buunk (1998), García Leiva y Gómez Jacinto (2001), Greenberg y Pyszczynski (1985), Hansen, (1985 y 1991), Hupka (1984), Hupka y Eshett (1988), King, (1998), Krug, Finn, Pietrowsky, Fehm y Born (1996), Marelich (1998), Mathes, Adams y Davies (1985), Mathes y Verstraete (1993), Natons (1999), Nigro y Matarazzo (1994), Parkinson y Manstead (1993), Philippot (1993), Pines y Friedman (1998), Pines y Friedman (1998), Reizenzein y Schimmack (1999), Rich (1991), Roseman (1984 y 1991), Salovey y Rodin (1986), Schwartz y Weinberger (1980), Silver y Sabini (1978), Smith (1991), Smith y Lazaruz (1983), Strachen y Dutton (1992), Twemlow (1997), Wallbott (1988), Weideman, Allgier y Ragusa (1995), y Weiner (1985), entre otros.

Ellestad y Stets (1998); Parrott y Smith (1993); Zammuner y Frijda (1994); Zammuner y Fischer, (1995) también emplearon viñetas para investigar los celos sentidos, pero en este caso se les preguntaba a los sujetos qué tantos celos sentía el protagonista que aparecía en la viñeta o en la pequeña historia o escenario, y con ello evaluaban la emoción del sujeto que respondía, como si éste se identificara con el protagonista de la historia, o le permitiera proyectarse en él.

Las ventajas de usar viñetas son varias, desde el punto de vista de diversos autores, como se puede ver a continuación:

- a) las situaciones evocadoras de las emociones están estandarizadas, es decir, todos los sujetos son expuestos a la misma situación
- b) permiten variar de manera sistemática diferentes aspectos o factores de la situación y por lo tanto las dimensiones cognoscitivas o criterios probables involucrados en la evaluación de los eventos descritos (Borg, Staubenfiel y Scherer, 1988)
- c) las personas responden a las preguntas empleando sus propios "schematas" causales y sistemas de creencias relacionados (Kelley, 1972).
- d) Los componentes de mala voluntad y el deseo de dañar al que se envidia por ejemplo, con frecuencia son inconscientes, haciendo del uso de las viñetas un abordaje adecuado, al dar cabida a la proyección (Stein, 2000)
- e) Las viñetas inducen emociones en el que las lee (Dijkstra y Buunk, 1998) por que llevan al lector a experimentar tres procesos psicológicos durante el proceso de lectura: identificación, empatía y memoria autobiográfica (Oatley, 1996)
- f) Los resultados son los mismos cuando se usan este tipo de técnicas y cuando se le pide a un sujeto que recuerde un

incidente crítico durante el cual haya sentido la emoción en cuestión (Weiner, Russell y Lerman, 1979)

- g) Por su cualidad narrativa, la viñeta puede ser empleada como ejemplo de estudio, permite describir situaciones y personajes similares a las del lector, y así establecer separaciones y distinciones entre ideas, conceptos, argumentos, organizando y puntualizando la información.
- h) Son muy efectivas para recolectar "sutilezas y matices de carácter" acerca de los sujetos, como actitudes prejuiciosas, necesidades y emociones negativas (Surall y West, 1998).
- i) Alientan la participación del sujeto a responder por su corta extensión y originalidad (Fowers, Applegate, Tredinnick y Slusher, 1996)
- j) Las situaciones hipotéticas, producen resultados similares a otras técnicas como las entrevistas cuando se le pregunta al sujeto acerca de una tercera persona en relación con su pareja (White 1981; Hansen, 1985; Mathes 1991)
- k) La técnica es acorde a la conceptualización sociológica de los celos como una respuesta a una situación (Hupka y Eshett, 1984)
- l) Los sujetos emiten respuestas a las preguntas de celos que de otra manera se suprimen o enmascaran (Sommers 1984) ya que responden a una situación hipotética, están informando los celos que otra persona puede experimentar (Clanton y Kosins 1991; Hansen 1985, 1991).

Entre sus desventajas está el hecho de que se les pide a los sujetos que se pongan en el lugar del otro en la situación, y que se imagine como sentiría él u otras personas y esto puede dar como resultado respuestas estereotipadas; o que la diferencia entre la vida real y las viñetas sea muy grande (Parkinson y Manstead, 1993); o que inducen lo que anda buscando el investigador (Smith y Lazaruz, 1993); Sheets y Braver (1999) señalan que los estudios que usan viñetas pueden ser limitados ya que cuestionan si los participantes reaccionan emocionalmente a las viñetas de manera comparable a las reacciones de aquellos que observan escenas reales; Fowers, Applegate, Tredinnick y Slusher (1996) consideran que la elaboración de casos impresos y no de la vida real, limita sus aplicaciones.

Sin embargo, se argumenta que en muchos dominios de la Psicología, la percepción, la cognición y el comportamiento se ven afectados en gran medida por representaciones de conocimiento simbólico almacenadas, experiencias previas, normas sociales y otros schemata de este tipo. Borg, Staubenfiel y Scherer (1988) argumentan que la experiencia emocional se ve afectada de manera semejante

por representaciones simbólicas de eventos productores de emoción y las dimensiones o criterios utilizados en su evaluación. Lo mismo que en otros dominios, es muy probable que estas representaciones simbólicas influyan el proceso de evaluación en una situación real, provocadora de emociones. Las representaciones emocionales almacenadas en el nivel simbólico o conceptual son accesibles al reporte verbal; dada la involucración de la representación emocional en el proceso real productor de emociones, es razonable suponer que los juicios basados en la representación simbólica se parecen bastante a los juicios evaluativos reales que ocurren en situaciones naturales.

Se ha visto que en general, las viñetas han sido muy útiles para estudiar otros comportamientos indeseables como por ejemplo, el asalto o abuso sexual (Bachman, Paternoster y Ward, 1992; Eisler, Franchina, Moore, Honeycutt y Rhatigan, 2000; Fenstermaker, 1989; Moore, Eisler y Franchina, 2000), o las actividades criminales o delictuosas (Graham y Weiner, 1991; Klepper y Nagin, 1989; Mikula, Scherer y Athenstaedt, 1998; Robinson, Smith-Lovin y Tsoudis, 1994; Tsoudis, 2000 y Tsoudis y Smith-Lovin, 1998). Mikula, Scherer y Athenstaedt (1998) estudiaron el papel que juega la percepción de injusticia en la elicitación de reacciones emocionales diferenciales, mientras que Tsoudis y Smith-Lovin (1998) evaluaron los efectos de las emociones de la víctima y el perpetrador sobre las respuestas dadas a viñetas sobre juicios en la corte. Alexander y Becker (1978) utilizaron viñetas para evaluar las reacciones de las personas ante los delitos de violación, variando sistemáticamente condiciones como sexo, la edad, la raza, la condición marital y demás aspectos de las víctimas violadas, suponiendo que la asignación de responsabilidad de los respondientes a las víctimas y a los agresores variaría con las descripciones de las víctimas.

Otros las han empleado para abordar problemas éticos (McDonald, 2000 y Loo, 1996), o reacciones emocionales ante enfermedades peligrosas como el SIDA (Kalichman y Rompa, 2000).

En el caso particular que ahora nos interesa, será necesario establecer la validez de los instrumentos de la manera en que tradicionalmente trabajan los psicólogos. Es decir, se determinará la validez factorial de constructo de los instrumentos, pero además se determinará la validez convergente y divergente empleando una versión modificada del diseño original multimétodo-multirasgo de Campbell y Fiske (1959) y Campbell (1960) que se explicará en la sección de Procedimiento

A pesar de que existen diversas escalas o inventarios que miden celos románticos, como por ejemplo los de Clanton y Kosins, (1991), Díaz-Loving, Rivera y Flores (1989), Hansen (1991), Reidl-Martínez (1985), Rich, (1991), Tipton, Benedictson, Mahoney y Hartnett (1978) Mathes, Roter y Joerger (1982); otros que miden envidia como son los de Gold (1996) y Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim (1990) y otro que mide celos y envidia romántica, el de Hupka y cols. (1985), se prefirió revalidar los de celos y envidia romántica, tomando como base primordialmente a Hupka y Cols. (1985) y a Reidl (1985); también se revalidó una escala de autoestima (Reidl,1981), en virtud de que fue construida y validada

inicialmente sólo con mujeres. Se retomaron las escalas de Deseabilidad Social de Domínguez-Espinosa (1997) y la de Asertividad de Flores-Galáz (1994). El resto de los instrumentos se desarrollaron específicamente para esta investigación.

Ellestad y Stets (1998); Parrott y Smith (1993); Zammuner y Frijda (1994); Zammuner y Fischer, (1995) también emplearon viñetas para investigar los celos sentidos, pero en este caso se les preguntaba a los sujetos qué tantos celos sentía el protagonista que aparecía en la viñeta o en la pequeña historia o escenario, y con ello evaluaban la emoción del sujeto que respondía, como si éste se identificara con el protagonista de la historia, o le permitiera proyectarse en él.

4.3.2 Justificación

Las razones que motivaron el interés en desarrollar instrumentos no tradicionales o alternativos que midan las emociones de celos y envidia es principalmente una: el problema de la deseabilidad social que se refleja en el hecho de que los individuos responden de manera de dar una buena cara, una buena impresión de sí mismos, y por lo tanto difícilmente confiesan sentir celos, y menos aún envidia, que como ya se señaló anteriormente, son considerados vicios, y la envidia, un pecado; y además, se les asocian con características de personalidad no muy favorecedoras: inseguridad, inmadurez, baja autoestima, neuroticidad, entre otras. En virtud de ello, lo más probable es que las personas cuando se les pregunta si sienten celos o envidia, en el caso de los celos, si los sienten, los reportan de manera que disminuyen tanto su intensidad como su frecuencia; por lo que toca a la envidia, creemos que es aún mucho más difícil aceptar que se siente, y que por lo tanto la niegan y cuando se les pregunta directamente, tienden a dar respuestas falsas.

Por lo antes señalado, el objetivo de investigación es el de desarrollar instrumentos (con reactivos tipo viñetas) confiables y válidos que permitan valorar o evaluar celos y envidia romántica, celos relacionales y envidia de comparación social de manera que la deseabilidad social implicada en estas emociones no afecte la manera de responder de los sujetos.

4.3.3 Planteamiento del problema

¿Se pueden construir instrumentos válidos y confiables, pero diferentes a los tradicionalmente empleados, que permitan disminuir los efectos de la deseabilidad social al evaluar emociones como celos y envidia romántica, celos relacionales y envidia de comparación social?

4.3.4 Hipótesis

Conceptual

Al haber sido señalados los celos y la envidia como emociones negativas, desde diversos puntos de vista (dañinas para las relaciones interpersonales, con una connotación inmoral, como pecados o vicios, y asociadas a características de personalidad inadecuadas —inseguridad, baja autoestima, inmadurez, hostilidad, neuroticidad—, se podrá tener instrumentos no tradicionales, o “alternativos”, con confiabilidades y validez adecuada, que permitan su medición disminuyendo los efectos que la deseabilidad social pueda tener sobre las respuestas de los sujetos.

Operacional o de investigación

Las estructuras factoriales reflejarán la validez factorial de los constructos celos y envidia, de manera acorde a las definiciones más comunes de ellos; y las intercorrelaciones que se obtengan entre los instrumentos desarrollados (celos románticos, envidia romántica, celos relacionales y envidia de comparación social) que emplean reactivos tipo viñeta, con los instrumentos más tradicionales que miden variables relacionadas (autoestima, deseabilidad social, asertividad, celos románticos, envidia romántica, características de las personas celosas y características de las personas envidiosas) se darán con la magnitud y dirección establecida por la evidencia de investigación y de la teoría con la que se cuenta hasta ahora.

4.3.5 Variables

Clasificación

Se clasificaron a las variables desde un punto de vista diferente al tradicional. Las variables objetivo serán aquéllas para las que se desea validar los instrumentos alternativos (con reactivos tipo viñeta): celos y envidia romántica, celos relacionales y envidia de comparación social. Y las variables criterio, que a su vez se dividieron en dos, aquéllas con las que se espera obtener correlaciones positivas (validez convergente o de constructo), y aquellas con las que se espera tener correlaciones cercanas a cero o negativas (validez divergente). Dentro de este segundo grupo, las primeras son; celos y envidia romántica (medidas de manera tradicional, válida y confiable, con reactivos tipo Likert), y características de las personas celosas y envidiosas (medidas con un diferencial semántico y escalas tipo Likert, ambas con validez y confiabilidad adecuadas) Entre las segundas se tienen a la autoestima, la asertividad y la deseabilidad social (todas ellas medidas de manera tradicional, de manera válida y confiable).

Control

Se controló la forma en que se aplicaron los diversos instrumentos, se cuidó tener un número aproximadamente igual de sujetos varones y mujeres, que el rango de edad quedara comprendido entre los 18 y los 35 años de edad, así como que el nivel de estudios mínimo garantizara que supieran leer y escribir.

Como fueron muchos los instrumentos que se aplicaron, se formaron paquetes de ellos (no se podían aplicar todos al mismo sujeto ya que las respuestas obtenidas pueden ser modificadas por la fatiga, el aburrimiento y el descuido al contestar). El orden de presentación de cada paquete estuvo contrabalanceado (McGuigan, 1994) de tal manera que se buscó anular los efectos que el orden de presentación pudiera tener sobre las respuestas dadas.

4.3.6 Muestras

Procedimiento de selección

Las muestras fueron de tipo no probabilístico, intencional y por cuota, en virtud de que se solicitó la participación voluntaria de los sujetos investigados

Tamaño y distribuciones

Muestras de los Instrumentos para las variables objetivo

1) Validez de contenido por acuerdo interjueces.

<i>Situaciones</i>	<i>Celos</i>	<i>Envidia</i>
Romántica	69	64
Relacionales (celoso)	64	
Relacionales (celosa)	51	
Comparación social (envidioso)		60
Comparación social (envidiosa)		56
<i>Totales</i>	<i>184</i>	<i>180</i>

2) Validez factorial de constructo

Situaciones	Celos	Envidia
Romántica	201	200
Relacionales (celoso)	200	
Relacionales (celosa)	201	
Comparación social (envidioso)		199
Comparación social (envidiosa)		200
Totales	602	599

Muestras para los Instrumentos de las variables criterio

Características Generales de los sujetos

Los sujetos fueron estudiantes de diversas instituciones de educación media superior y superior, con escolaridad mínima de primaria hasta posgrado, hombres y mujeres, de las cuatro áreas de conocimiento (ciencias biológicas y de la salud, fisicomatemáticas e ingenierías, humanidades y artes, sociales) y bachillerato a quienes se les solicitó su participación voluntaria.

Muestra del Inventario de Celos Románticos (ICR)

El instrumento original tuvo 51 reactivos tipo Likert con seis opciones de respuesta que fueron de totalmente de acuerdo a totalmente en desacuerdo, y fue respondido por 362 sujetos voluntarios con una edad promedio de 31 años y una desviación estándar de 11 años. De ellos, la mitad fueron varones y la otra mitad mujeres; 45% de ellos fueron solteros, 51% casados y 4% vivían en unión libre. La escolaridad de los sujetos se distribuyó de la siguiente manera: 9% de ellos tuvieron la primaria, el 15% secundaria, el 24% preparatoria, 36% licenciatura y 16% posgrado y otros estudios.

Muestra del Inventario de Envidia Romántica (IER)

El instrumento original tuvo 39 reactivos tipo Likert con seis opciones de respuesta que fueron de totalmente de acuerdo a totalmente en desacuerdo, y fue respondido por 362 sujetos voluntarios con una edad promedio de 31 años y una desviación estándar de 11 años. De ellos, la mitad fueron varones y la otra mitad mujeres; 45% de ellos fueron solteros, 51% casados y 4% vivían en unión libre. La escolaridad de los sujetos se distribuyó de la siguiente manera: 9% de ellos

tuvieron la primaria, el 15% secundaria, el 24% preparatoria, 36% licenciatura y 16% posgrado y otros estudios

Muestra del Diferencial Semántico de las Características de las Personas Celosas (DSCPC)

Este instrumento se aplicó a 149 Sujetos, estudiantes universitarios, con una edad promedio de 22 años y una desviación estándar de 3 años. El 46% eran varones y el 54% eran mujeres. El 28% fueron estudiantes del área de ciencias biológicas, el 30% del área de fisicomatemáticas e ingenierías, el 19% de humanidades y artes y el 23% restante de ciencias sociales.

Muestra del Diferencial Semántico de las Características de las Personas Envidiosas (DSCPE)

Este instrumento fue respondido por 150 , estudiantes universitarios, con una edad promedio de 22 años y una desviación estándar de 3 años. El 44% eran varones y el 56% eran mujeres. El 18% fueron estudiantes del área de ciencias biológicas, el 17% del área de fisicomatemáticas e ingenierías, el 20% de humanidades y artes y el 45% restante de ciencias sociales

Muestra de la Escala tipo Likert de Características de las Personas Celosas (ELCPC)

Fueron aplicadas 28 preguntas tipo Likert a 440 sujetos, voluntarios con un promedio de edad de 26 años y una desviación estándar de 12 años, entre los 15 y 70 años. De aquellos que aún estudiaban (54%), el 25% cursaba el área de ciencias biológicas, el 11% el área de ciencias fisicomatemáticas e ingenierías, el 12% el área de humanidades y artes, el 40% el área de ciencias sociales, el 12% restante correspondió al bachillerato o equivalente.

Muestra de la Escala tipo Likert de Características de las Personas Envidiosas (ELCPE)

Fueron respondidas 27 preguntas tipo Likert por 439 sujetos, voluntarios con un promedio de edad de 26 años y una desviación estándar de 12 años, cuya edad mínima fue de 15 años y la máxima de 70 años. De aquellos que aún estudiaban (el 54%), el 25% cursaba el área de ciencias biológicas, el 11% el área de ciencias fisicomatemáticas e ingenierías, el 12% el área de humanidades y artes, el 40% el área de ciencias sociales, el 12% restante correspondió al bachillerato o equivalente.

Muestra de la Escala de Autoestima

Se encuestaron a un total de 1112 personas, 519 hombres y 593 mujeres, cuya edad promedio fue de 17 años para ellos con una desviación estándar de 2 años, y de 16 años para ellas con una desviación estándar de 2 años. El 71% estudiantes de preparatoria y el 29% de profesional de varias instituciones de educación superior, públicas y privadas

Determinación de la validez y confiabilidad de los siguientes instrumentos.

- 1) *Inventario de Celos Románticos (ICR)*. Esta escala es una variación de las realizadas por Hupka y colaboradores (1985) y la desarrollada por Reidl en el mismo año. El ICR tiene reactivos de ambos instrumentos, y se revalidó por medio de la técnica de validez factorial de constructo (Ver Anexo G).
- 2) *Inventario de Envidia Romántica (IER)*. Esta escala es una variación de las realizadas por Hupka y colaboradores (1985) y la desarrollada por Reidl en el mismo año. El IER tiene reactivos de ambos instrumentos, y se revalidó por medio de la técnica de validez factorial de constructo (Ver Anexo H).
- 3) *Diferencial Semántico de las características de las personas celosas (DSCPC)*, para el cual se siguieron los siguientes pasos:
 - a. cuestionario de formato abierto con una sola pregunta respecto a las características de las personas celosas aplicada a una muestra de 100 sujetos hombres y mujeres, con escolaridad mínima de preparatoria o equivalente (Ver Anexo I-1);
 - b. diferencial semántico con escalas bipolares que surgieron de la primera etapa (a), y se aplicó a 149 sujetos, hombres y mujeres (Ver Anexo I-2).
- 4) *Diferencial Semántico de las características de las personas envidiosas (DSCPE)*
 - a. cuestionario de formato abierto con una sola pregunta respecto a las características de las personas envidiosas aplicada a una muestra de 100 sujetos hombres y mujeres, con escolaridad mínima de preparatoria o equivalente;
 - b. diferencial semántico con escalas bipolares que surgieron de la primera etapa (a), y se aplicó a 150 sujetos, hombres y mujeres (Ver Anexo J).
- 5) *Escala tipo Likert de características de las personas celosas (ELCPC)* derivada del análisis de contenido efectuado al cuestionario de formato abierto con una sola pregunta, que se aplicó a 440 sujetos, hombres y mujeres (Ver Anexo K). En este caso, sólo se empleó el segundo factor, que era el referido al

aspecto negativo de los celos, ya que el primero reflejaba claramente un componente de deseabilidad social.

- 6) *Escala tipo Likert de características de las personas envidiosas (ELCPE)* derivada del análisis de contenido efectuado al cuestionario de formato abierto con una sola pregunta, que se aplicó a 440 sujetos, hombres y mujeres (Ver Anexo L). En este caso se hizo lo mismo que en el caso anterior: se trabajó con el factor negativo, el segundo, por las mismas razones ya mencionadas.
- 7) *Escala de Autoestima: se revalidó la escala de autoestima de Reidl (1981)* con una muestra de 1112 sujetos, hombres y mujeres, con escolaridad mínima de preparatoria o equivalente (Ver Anexo M).

Muestras del Estudio Final

La forma en la que se conformaron las muestras para el estudio final se describe en el Cuadro No. 42 que se presenta a continuación.

Variables objetivo	Variables criterio			N
CELOS ROMÁNTICOS VINETAS	Diferencial semántico características personas celosas	Escala de Autoestima	Celos Relacionales viñetas	200
	Escala Likert Características de las personas celosas	Escala de Deseabilidad Social	Diferencial semántico características personas celosas	200
	Inventario de Celos Románticos	Escala de Asertividad	Escala de Autoestima	200
CELOS RELACIONALES VINETAS	Diferencial semántico características personas celosas	Escala de Autoestima	Escala de Deseabilidad Social	200
	Escala Likert Características de las personas celosas	Escala de Deseabilidad Social	Diferencial semántico características personas celosas	202
	Inventario de Celos Románticos	Escala de Asertividad	Escala de Autoestima	200
ENVIDIA ROMÁNTICA VINETAS	Diferencial semántico características personas envidiosas	Escala de Autoestima	Envidia de Comparación Social viñetas	200
	Escala Likert Características de las personas envidiosas	Escala de Deseabilidad Social	Diferencial semántico características personas envidiosas	200
	Inventario de Envidia Romántica	Escala de Asertividad	Escala de Autoestima	200
ENVIDIA DE COMPARACIÓN SOCIAL VINETAS	Diferencial semántico características personas envidiosas	Escala de Autoestima	Escala de Deseabilidad Social	200
	Escala Likert Características de las personas envidiosas	Escala de Deseabilidad Social	Diferencial semántico características personas envidiosas	200
	Inventario de Envidia Romántica	Escala de Asertividad	Escala de Autoestima	200

Cuadro No. 42. Muestras del Estudio Final

Muestras de los Instrumentos para las variables objetivo

Características de los sujetos

Los sujetos fueron estudiantes de diversas instituciones de educación media superior y superior, con escolaridad mínima de preparatoria o equivalente, hombres y mujeres, de las cuatro áreas de conocimiento (ciencias biológicas y de la salud, fisicomatemáticas e ingenierías, humanidades y artes, sociales, y bachillerato), a quienes se les solicitó su participación voluntaria. A continuación se describen las características de las diferentes muestras empleadas a lo largo del estudio

1) Validez de contenido por acuerdo interjueces.

Para el instrumento de viñetas referido a la *envidia de comparación social*, donde el envidioso era Pedro, se obtuvieron respuestas de 60 jueces, de los cuales 32 fueron varones y 28 mujeres; respecto a su religión, 31 de ellos reportaron ser católicos, 8 cristianos no católicos, tres judíos, cuatro reportaron pertenecer a otras religiones, y 14 de ellos se señalaron como ateos. Respecto al nivel socioeconómico, medido con el índice desarrollado por Reidl, Sierra y Mendieta en 1998, se caracterizaron 39 de ellos como pertenecientes al nivel socioeconómico superior, 17 al nivel medio, y sólo cuatro al nivel bajo. La edad promedio fue de 22 años, con una desviación estándar de tres años y medio. El 22% de ellos reportaron estar estudiando una carrera del área de las ciencias biológicas y de la salud; el 30% al área de las ingenierías y fisicomatemáticas; el 23% a las humanidades y artes y el 25% restantes al área de ciencias sociales.

Para el instrumento de envidia de *comparación social* donde la envidiosa era Rosa, se obtuvieron respuestas de 56 jueces; de los cuales la mitad eran varones (28) y la otra mitad mujeres; Del total, 31 se clasificó como de religión católica, ocho como cristianos no católicos, 4 como perteneciendo a otras religiones y los 13 restantes se declararon ateos. Como perteneciendo al nivel socioeconómico alto se clasificaron 39 de ellos, mientras que 17 dijeron pertenecer a la clase media. El 27% de ellos estudiaba alguna carrera del área de ciencias biológicas y de la salud, otro 27% estudiaba alguna de las de fisicomatemáticas o ingenierías, el 25% estudiaban alguna carrera de humanidades o artes, y el 18% restante alguna de las de ciencias sociales.

En el caso del instrumento de *envidia romántica*, sólo se tuvieron 30 reactivos (viñetas), de los cuales la mitad (15) se referían a situaciones donde el envidioso era Pedro, y la otra mitad, la envidiosa era Rosa. Este instrumento fue respondido por 64 jueces, de los cuales la mitad (32) fueron varones y la otra mitad fueron mujeres; de todos ellos, 32 se calificaron como católicos, cinco como cristianos no católicos, ocho como profesando otras religiones y 19 como ateos. Respecto a su nivel socioeconómico, 28 se describieron como de nivel alto, 32 como de nivel medio y sólo cuatro como de nivel bajo. La edad promedio fue de 21 años con una desviación estándar de 2 años. Respecto al área del conocimiento donde estaban cursando sus carreras, exactamente el 25% de ellos (16) las cursaban en cada

una de las cuatro áreas: ciencias biológicas y de la salud, fisicomatemáticas e ingenierías, humanidades y artes y ciencias sociales.

Para el caso del instrumento de *celos relacionales*, donde el celoso fue Juan, se entrevistó a 64 jueces, de los cuales la mitad eran varones y la otra mitad mujeres. De ellos, 42 reportaron profesar la religión católica, 12 una religión cristiana no católica, uno de ellos otra, seis de ellos se definieron como ateos y tres no contestaron. Al nivel socioeconómico alto pertenecen 27 de ellos, mientras que 32 pertenecieron al nivel medio y sólo cinco se identificaron como de nivel socioeconómico bajo. La edad promedio fue de 23 años, con una desviación estándar de tres años. En este caso, la pertenencia a las diferentes áreas de conocimiento de las carreras cursadas por los sujetos investigados quedó perfectamente representada con un 25% de los sujetos en cada una de las cuatro áreas consideradas.

En el caso del instrumento referido a los *celos relacionales* donde la celosa era María, contestaron un total de 51 jueces, de los cuales 27 fueron varones y 24 mujeres; 27 de ellos se describieron como católicos, siete como cristianos no católicos, uno era judío, cuatro señalaron pertenecer a otras religiones, y 12 se declararon ateos. El nivel socioeconómico de los sujetos fue el siguiente: 24 se describieron como de nivel alto, 25 como de nivel medio y sólo dos como del bajo. El promedio de edad fue de 22 años, con una desviación estándar de 3 años; 33% de ellos estaban estudiando una carrera del área de las ciencias biológicas y de la salud, 22% de las fisicomatemáticas e ingenierías, 33% de las humanidades y las artes y sólo el 12% de ciencias sociales.

El instrumento que investigó las viñetas relacionadas con los *celos románticos* estuvo compuesto por 30 reactivos o viñetas, e incluyeron 15 viñetas donde el celoso era Juan y otras 15, donde la celosa era María. Lo contestaron 69 jueces, de los cuales 35 fueron varones y 34 mujeres. De ellos, 50 se definieron como católicos, ocho como cristianos no católicos, 2 como perteneciendo a otras religiones, y nueve como ateos. Respecto al nivel socioeconómico reportado, 30 se describieron como de nivel alto, 38 como de nivel medio y sólo uno como de nivel bajo. La edad promedio fue de 22 años, con una desviación estándar de dos años. El 27% de los sujetos cursaban carreras del área de las ciencias biológicas y de la salud, el 25% del área de fisicomatemáticas e ingenierías, 23% de las humanidades y artes y el 25% restante, dentro del área de las ciencias sociales.

2) Validez Factorial de Constructo

A continuación se presentan las características de las muestras empleadas para determinar la validez tradicional, factorial de constructo, de las escalas de viñetas desarrolladas a partir de los resultados obtenidos en la primera fase.

Los sujetos que contestaron a la escala de viñetas escogidas para medir la *envidia de comparación social cuando el envidioso era Pedro*, fueron 199; de ellos, 101 fueron varones y 98 mujeres. Por lo que respecta a la religión, 108 se declararon católicos, 28 cristianos no católicos, un judío, 18 dijeron pertenecer a otras

religiones y 42 se señalaron como ateos. La edad promedio fue de 22 años, con una desviación estándar de tres años y medio. En términos del nivel socioeconómico, el 56% se describió como perteneciendo al nivel alto; el 39% al nivel medio y sólo un 5% al bajo. El 25% de ellos estaba estudiando una carrera del área de las ciencias biológicas y de la salud, el 28% eran de fisicomatemáticas e ingenierías, el 22% de humanidades y artes, mientras que el 25% restante correspondió a la de ciencias sociales.

Fueron 200 Sujetos los que respondieron al instrumento de viñetas que se refería a la *envidia de comparación social cuando la envidiosa era Rosa*; de ellos, 105 fueron varones y 95 mujeres. En cuanto a la religión profesada, 121 se declararon católicos, 27 cristianos no católicos, dos judíos, 16 dijeron pertenecer a otras religiones, y 34 se declararon ateos. La edad promedio fue de 26 años y medio, con una desviación estándar de nueve años. Por lo que se refiere a su nivel socioeconómico, el 71% pertenece al nivel alto, el 26% a la clase media y sólo un 3% se describió como perteneciendo al nivel más bajo. La clasificación de las carreras que estudiaban quedó repartida de manera exactamente igual, siendo un 25% de ellos en cada una de las áreas.

También fueron 200 los Sujetos que contestaron al cuestionario de viñetas que investigó *envidia romántica*, 100 varones y 100 mujeres. De ellos, 122 se declararon católicos, 30 cristianos no católicos, dos judíos, seis como perteneciendo a otras religiones y 40 ateos. El nivel socioeconómico quedó distribuido de manera que el 60% de ellos se describieron como de nivel alto, el 38% del nivel medio y sólo el 2% de nivel bajo. La edad promedio fue de 24 años, con una desviación estándar de casi cinco años (4.8). Las áreas de conocimiento quedaron representadas de manera igual, perteneciendo el 25% de los Sujetos a cada una de ellas.

La muestra que respondió al instrumento que se refirió a los *celos relacionales en el caso del celoso Juan*, fueron 200; de ellos 97 fueron varones y 103 mujeres. El 70% se declaró católico, el 15% cristiano no católico, el 1% judío, el 5% se describió como profesando otras religiones y el 9% restante se declaró ateo. La edad promedio fue de 22 años, con una desviación estándar de tres años. Por lo que se refiere al nivel socioeconómico, el 40% perteneció al nivel superior, el 51% al nivel medio y un 9% al nivel más bajo. Las áreas de conocimiento quedaron igualmente representadas, con un 25% de Sujetos en cada una de ellas.

El instrumento que investigó celos relacionales en el caso de la *celosa María*, fue respondido por 201 Sujetos. De ellos, 99 fueron varones, y 102 mujeres. El 75% de los respondientes se declaró católico, el 11% cristiano no católico, el 1% judío, el 4% como profesando otras religiones, y el 9% ateo. La edad promedio fue de 24 años, con una desviación estándar de cinco años. Por lo que se refiere al nivel socioeconómico, el 70% se describió como perteneciendo al nivel alto, el 27% a la clase media y el 3% al nivel inferior. Las diferentes áreas de conocimiento quedaron representados de igual manera, es decir, con un 25% de los Sujetos en cada una de ellas.

Al instrumento que investigaba *celos románticos*, lo respondieron 201 Sujetos; de ellos, 100 fueron varones y 101 mujeres. El 64% se declararon católicos, el 14% cristianos no católicos, el 2% judíos, el 4% pertenecieron a otras religiones, y el 16% restante se declaró ateo. La edad promedio fue de 22 años, con una desviación estándar de tres años y medio. Por lo que se refiere al nivel socioeconómico, el 56% se describe como de nivel alto, el 42% como de nivel medio, y el 2% como de nivel bajo. Las áreas de conocimiento también quedaron equitativamente representadas, con un 25% cada una de ellas.

3) Muestras del Estudio Final

Las muestras que constituyeron el estudio final fueron cuatro, con las que se llevó a cabo la validación convergente y divergente de los instrumentos de medición alternativa de los celos y la envidia tanto románticos como relacionales y de comparación social, que quedaron constituidos después de haber determinado su validez factorial de constructo, es decir, la validez que tradicionalmente se calcula para los instrumentos comunes. Cada una de ellas estuvo dividida en tres, para: a) controlar que los sujetos no se cansaran y empezaran a contestar de manera distraída o descuidada, asegurando que cada persona no contestaría más de cuatro instrumentos, equivalentes a que en total tuvieran que responder a no más de 90 preguntas; b) balancear el orden de presentación de los instrumentos y c) asegurar que se tendría evidencia para todas las correlaciones que se señalaron se deberían de establecer para determinar las validez propuesta (convergente y divergente).

Por lo tanto, se hablará de cada muestra y submuestra por separado. Todas ellas quedaron constituidas por alrededor de 200 Sujetos, distribuidos de manera que la mitad fueran varones y la otra mitad mujeres; igualmente, se pidió la colaboración voluntaria de estudiantes de las diversas áreas del conocimiento de manera que se representará de manera proporcional el número de estudiantes existentes en cada una de ellas de acuerdo a los datos proporcionados por la Agenda Estadística de la UNAM del 2000 siendo entonces que el 30% de los sujetos serían del área de las Ciencias Biológicas y de la salud; el 20% del área de las Fisicomatemáticas e Ingenierías, el 10% del área de las Humanidades y Artes, y el 40% restante del área de las Ciencias Sociales.

Primera Muestra Celos Románticos Viñetas

Submuestra 1.- Fueron 200 sujetos los que contestaron los instrumentos de esta submuestra (viñetas celos románticos; diferencial semántico de características de las personas celosas; escala de autoestima, viñetas celos relacionales). De ellos, el 73% se definió como católico, el 9% como cristiano no católico, el 5% como perteneciendo a otras religiones, y el 13% como ateo. La edad promedio fue de 21 años con una desviación estándar de tres años. El nivel socioeconómico reportado por los encuestados fue: 50% de nivel socioeconómico alto, el 46% medio y el 4% restante nivel bajo.

Submuestra 2.- Los 200 Sujetos que contestaron los instrumentos de viñetas de celos románticos, escala tipo Likert de las características de las personas celosas, escala de deseabilidad social y el diferencial semántico de las características de las personas celosas. De ellos, el 53% se declararon católicos, el 18% cristianos no católicos, el 2% fueron judíos, el 12% señaló profesar otras religiones, y el 15% se declaró ateo. La edad promedio fue de 23 años, con una desviación estándar de 4 años. La forma en que se distribuyó el nivel socioeconómico fue como sigue: 55% nivel alto, 39% medio y el 6% bajo.

Submuestra 3.- Los 200 sujetos de esta submuestra contestaron los siguientes instrumentos: viñetas celos románticos, inventario de celos románticos, escala de asertividad y la escala de autoestima. El 49% de ellos se declaró católico, el 13% cristiano no católico, el 3% judío, el 18% refirió profesar otras religiones y el 17% se señaló como ateo. La edad promedio fue de 23 años con una desviación de cuatro años y medio. El nivel socioeconómico quedó distribuido de la siguiente manera: el 51% correspondió al nivel superior, el 41% al medio y sólo el 8% al bajo.

Segunda Muestra Celos Relacionales Viñetas

Submuestra 1 - Los 200 sujetos que contestaron los instrumentos de viñetas de celos relacionales, el diferencial semántico de las características de las personas celosas, las escalas de autoestima y deseabilidad social, se dijeron católicos el 64%, cristianos no católicos el 15%, judíos el 2%, perteneciendo a otras religiones el 6% y ateos 13%. Su edad promedio fue de 21 años con una desviación estándar de tres años. La distribución del nivel socioeconómico de esta submuestra fue: el 48% de los sujetos pertenece al nivel alto, el 44% al nivel medio y el 8% restante al bajo.

Submuestra 2.- En este caso fueron 202 Sujetos los que contestaron los instrumentos de viñetas de celos relacionales, escala tipo Likert de las características de las personas celosas, escala de deseabilidad social y el diferencial semántico de las características de las personas celosas. El 64% de ellos se declaró católico, el 12% cristiano no católico, el 6% profesaba otras religiones y el 18% se calificó como ateo. La edad promedio fue de 21 años, con una desviación estándar de 3 años y medio. En referencia al nivel socioeconómico reportado por los sujetos, se tiene que: el 50% correspondió al nivel alto, mientras que el 45% al nivel medio y sólo un 5% al bajo.

Submuestra 3.- Fueron 200 sujetos los que respondieron a los diversos instrumentos (viñetas celos relacionales, inventario de celos románticos, escalas de asertividad y autoestima), de los cuales el 71% se declaró católico, el 12% cristiano no católico, el 8% como profesando otras religiones y el 9% se señalaron como ateos. La edad promedio fue de 21 años, con una desviación estándar de dos años. La submuestra se clasificó en referencia al nivel socioeconómico como perteneciendo al nivel alto un 56%, al medio un 42% y tan sólo un 2% al nivel más bajo.

Tercera Muestra Envidia Romántica Viñetas

Submuestra 1 - En este caso, los 200 Sujetos que contestaron los instrumentos de viñetas envidia romántica, diferencial semántico de las características de las personas envidiosas, escala de autoestima y las viñetas de envidia de comparación social, se declararon católicos el 51%, cristianos no católicos el 21%, judíos el 2%, como profesando otras religiones el 9%, y ateos el 17%. La edad promedio fue de 21 años con una desviación estándar de tres años. Las respuestas dadas a las preguntas que establecieron el nivel socioeconómico señalan que: el 61% pertenece al nivel alto y el 39% al medio.

Submuestra 2 - Fueron 200 Sujetos los que contestaron los instrumentos correspondientes a esta submuestra (viñetas de envidia romántica, escala tipo Likert de las características de las personas envidiosas, escala de deseabilidad social y diferencial semántico de las características de las personas envidiosas). De ellos, el 53% se señaló como católicos, el 17% como cristianos no católicos, el 2% como judíos, el 11% como pertenecientes a otras religiones y el 17% como ateos. La edad promedio de los sujetos fue de 22 años y medio con una desviación estándar de tres años y medio. Las respuestas dadas al índice de nivel socioeconómico, permitió clasificarlos como sigue: un 78% al nivel alto, un 20% al nivel medio y un 2% al nivel más bajo.

Submuestra 3.- Los 200 sujetos de esta submuestra contestaron los instrumentos de viñetas de envidia romántica, el inventario de envidia romántica, las escalas de asertividad y autoestima. El 59% de ellos se señalaron como católicos, el 14% como cristianos no católicos, el 1% como judíos, el 11% como profesando otras religiones y el 15% como ateos. La edad promedio fue de 22 años, con una desviación estándar de tres años. Desde el punto de vista del nivel socioeconómico se clasificaron como sigue: un 77% pertenece al nivel más alto, un 22% al nivel medio y 1% al nivel inferior.

Cuarta Muestra Envidia de Comparación Social

Submuestra 1.- Los instrumentos de viñetas de envidia de comparación social, diferencial semántico de las características de las personas envidiosas, y las escalas de autoestima y de deseabilidad social fueron respondidas por 200 Sujetos, quienes se declararon como católicos el 60%, como cristianos no católicos el 14%, como judíos el 3%, como perteneciendo a otras religiones el 9% y como ateos el 14% restantes. La edad promedio fue de 22 años, con una desviación estándar de tres años y medio. Al responder a los indicadores de nivel socioeconómico, se observó que: el 39% de los sujetos se clasificaron como pertenecientes al nivel alto, un 53% como pertenecientes al nivel medio y un 8% al nivel bajo.

Submuestra 2 - En este caso se respondió a los instrumentos viñetas de envidia de comparación social, a la escala de deseabilidad social y al diferencial semántico de las características de las personas envidiosas, y fueron 200 sujetos también. De ellos, el 74% fueron católicos, el 10% cristianos no católicos, el 2%

judíos, el 4% profesaba otras religiones y el 11% se calificó como ateo. La edad promedio de estos sujetos fue de 21 años con una desviación estándar de tres años. Las respuestas dadas para las preguntas referidas al nivel socioeconómico permiten clasificarlos de la siguiente manera: 53% correspondieron al nivel socioeconómico superior, un 44% al medio y un 3% al inferior.

Submuestra 3.- Los sujetos de esta submuestra respondieron a los instrumentos de viñetas de envidia de comparación social, el inventario de envidia romántica y las escalas de asertividad y autoestima. De los 200 respondientes, el 63% se señaló como católico, el 14% como cristiano no católico, el 2% como judío, el 6% como profesando otras religiones y el 14% restante como ateos. La edad promedio fue de 21 años con una desviación estándar de dos años y medio. En lo que se refiere a su nivel socioeconómico, éste se distribuyó como sigue: el 49% correspondió al nivel alto, un 46% al nivel medio y un 5% al nivel bajo.

4.3.7 Instrumentos

Instrumentos objetivo

Construcción

Para desarrollar las viñetas que midieron celos y envidia romántica así como celos relacionales y envidia de comparación social, se procedió de la manera que se describe a continuación.

1. Se elaboraron viñetas, entre 30 y 32 de ellas, para cada uno de los siguientes dominios:

- a) celos románticos, donde los personajes fueron Juan y María, la mitad de las viñetas presentan a un protagonista (el celoso o la celosa) femenino y la otra mitad, masculino
- b) envidia romántica, donde los personajes fueron Pedro y Rosa, la mitad de las viñetas presentan a un protagonista (el envidioso o la envidiosa) femenino y la otra mitad, masculino
- c) celos relacionales Juan, abarcando las siguientes áreas: familia, escuela, trabajo, y amigos
- d) celos relacionales María, abarcando las siguientes áreas: familia, escuela, trabajo, y amigos
- e) envidia de comparación social Pedro, abarcando las siguientes áreas: familia, escuela, trabajo, y amigos
- f) envidia de comparación social Rosa, abarcando las siguientes áreas: familia, escuela, trabajo, y amigos

2. Se presentaron estas viñetas a los jueces "expertos" (con las mismas características de las personas para las que se desarrollaron los instrumentos siguiendo en parte, los lineamientos que Edwards (1957) señaló para la elaboración de las escalas de actitud al describir a los jueces que habrían de participar en la primera parte del desarrollo de escalas de acuerdo a los métodos de intervalos sucesivos e intervalos aparentemente iguales) con la instrucción de indicar en cada caso, si la situación que describe la viñeta provoca celos (envidia) o no al (la) protagonista, para determinar el coeficiente de acuerdo entre jueces.

Se les denominó jueces "expertos" por que se les proporcionó la definición que hicieron los investigadores de las emociones de celos y envidia románticos y de celos relacionales y envidia de comparación social en este caso, y se les pidió que la tomaran en consideración al emitir sus respuestas (Ver Anexos N al S).

3. Se trató de escoger viñetas que representaran todos los ámbitos situacionales de los que se partió (relación amorosa, familia, escuela, trabajo y amistades) en la medida de lo posible. Otra característica que se hubo de cumplir, fue que las viñetas escogidas se conformaran de preferencia, dentro del mismo conglomerado, en un análisis de conglomerados (Manual del SPSS) llevado a cabo para cada instrumento, donde se pidió que se formaran dos conglomerados que suponíamos existían: la viñeta Sí provoca o No, la emoción que se pretende (Ver Anexo T).

De esta manera, se estableció que del instrumento de envidia de comparación social Pedro, se eligieron 18 reactivos o viñetas que tuvieron en promedio un acuerdo de 97%. Del instrumento de envidia de comparación social Rosa, se escogieron 20 viñetas, que arrojaron un acuerdo promedio del 82%. Del instrumento de envidia romántica, se escogieron 16 viñetas, que arrojaron un acuerdo promedio del 79%. Del instrumento de celos románticos, los jueces permitieron que se escogieran 14 viñetas las cuales dan un promedio de acuerdo de 81%. Por lo que respecta al instrumento de celos relacionales Juan, se seleccionaron también 14 viñetas, que arrojaron el promedio de acuerdo más bajo de todos los instrumentos: 70%. Por lo que se refiere al instrumento de celos relacionales María, se seleccionaron 15 viñetas, que arrojaron un coeficiente de acuerdo interjueces de 74%.

4. A partir de los resultados reportados hasta aquí, se elaboraron seis instrumentos (celos románticos María y Juan, envidia romántica Pedro y Rosa, celos relacionales Juan, celos relacionales María, envidia de comparación social Rosa, envidia de comparación social Pedro), conteniendo las viñetas rescatadas de la primera selección, pero agregando a cada una de ellas una serie de emociones que corresponden a las escalas utilizadas por Smith y Parrott (1988) para el caso de celos [amenaza, angustia, celos, desconfianza, dolor, enojo, envidia, miedo, rechazo, sospecha, traición y tristeza] por un lado, y por el otro las utilizadas por Bers y Rodin (1984) y Smith y cols. (1999), para el caso de la envidia [celos, envidia, frustración, inferioridad, nerviosismo, mala voluntad, odio, resentimiento, sentirse inadecuado, sentirse mal, sentir que no es justo, tristeza], (Anexos U al Z).

En esta etapa del estudio, los sujetos leyeron cada viñeta, y contestaron lo que ellos creían que el protagonista (Juan, María, Rosa y Pedro, según el caso) probablemente sintieran en cada una de las dimensiones emocionales relacionadas con celos y envidia que aparecían en la parte inferior después de cada viñeta, contestando en un continuo que fue de poco (1) hasta mucho (5); en cada una de las viñetas, al término de las dimensiones emocionales anteriores, se les pidió a los sujetos que indicaran que tan probable sería que ellos sintieran celos(envidia), según el caso, si ellos(ellas) fueran el(la) protagonista, empleando el mismo continuo que usaron para describir lo que sentiría el protagonista de la viñeta.

5. Para determinar la validez y confiabilidad se llevaron a cabo las siguientes actividades:

- a) Se determinaron las correlaciones existentes entre el indicador de celos(envidia) del(la) protagonista y los celos(envidia) que sentiría el sujeto si él(ella) se encontrara en la situación descrita en la viñeta, para cada una de las viñetas o reactivos (Ver Anexo AA).
- b) En esta etapa del estudio se observó una situación muy curiosa y difícil de resolver. La situación consistió en que los coeficientes de correlación entre lo que los sujetos reportaban para ellos si estuvieran en la situación del protagonista y la que reportaban para los(as) protagonistas de las historias, eran adecuadas y significativas para el caso de los celos y la envidia románticas y los celos relacionales, pero no así para los casos de envidia de comparación social, donde las correlaciones estuvieron o muy bajas, o cercanas a cero y aún negativas (Ver Anexo AA). En virtud de ello, se optó al igual que otros investigadores previamente mencionados (Ellestad y Stets, 1998; Parrott y Smith, 1993; Zammuner y Frijda, 1994; Zammuner y Fischer, 1995), por desarrollar los instrumentos referidos a envidia, tomando como base las respuestas que los sujetos dieron para los protagonistas de las historias, como un indicador de lo que ellos sentirían si estuvieran en esa situación.
- c) Se determinó la cantidad de varianza que las dimensiones emocionales atribuidas al protagonista explican de la envidia que éste(a) siente en las diferentes viñetas, por medio de regresiones múltiples (Ver Anexo AB).
- d) Se escogieron para el caso de celos románticos y relacionales (Juan y María), aquellas seis viñetas que presentaron las correlaciones más altas entre los celos atribuidos al protagonista de la viñeta y la que sentiría el Sujeto si él fuera el protagonista de la historia por un lado, y por el otro, los coeficientes de determinación más altos encontrados entre las dimensiones emocionales atribuidas al protagonista y los celos que ellos sentirían si fueran los protagonistas de la historia. De allí se deriva que para el instrumento final de celos románticos se escogieran las viñetas número 4, 6, 7, 8, 10 y 11. Para el instrumento de viñetas de celos relacionales, se escogieran las tres del instrumento original donde el protagonista es varón

(Juan) y de aquel donde es mujer (María), que cumplieran con los mismos requisitos. De esta manera, el instrumento final de celos relacionales quedó constituido por las viñetas números 8, 10 y 13 para el caso de Juan, y las número 4, 8 y 11 para el caso de María (Véase Anexo AA)

- e) Para el caso de los instrumentos finales de viñetas que habrían de medir envidia romántica y envidia de comparación social (Pedro y Rosa), se utilizaron los datos del Anexo AB, donde se presentan los valores obtenidos por los coeficientes de determinación que se encontraron para los análisis de regresión efectuados entre las dimensiones emocionales atribuidas al(la) protagonista como variables independientes y la dimensión de envidia también atribuida al(la) protagonista de la historia. En este caso se escogieron aquellas viñetas que tuvieron los coeficientes de determinación más altos, seis para el caso de la envidia romántica, y tres para cada uno de los protagonistas (varón o mujer) para el caso de la envidia de comparación social. De allí que se observa que para envidia romántica quedaron las viñetas números 2, 6, 8, 9, 14 y 15. Y para el caso de envidia de comparación social, el instrumento final quedó constituido por las viñetas números 4, 8 y 19 para Rosa, y las número 4, 5 y 17 para Pedro (Véase el Anexo AB).
- f) Se calculó la estructura factorial de los indicadores que predijeron la respuesta de lo que los sujetos señalaron que sentía el(la) protagonista para las todas las viñetas de cada instrumento, y se determinó el coeficiente de confiabilidad de consistencia interna para cada uno de ellos. Quedó así determinada tanto la validez factorial de constructo como su confiabilidad, a la usanza tradicional (Ver Anexo AC).
- g) Estas viñetas, junto con los indicadores que participaron como predictores estadísticamente significativos en las regresiones calculadas, quedaron incluidas en la parte inferior de las viñetas en los instrumentos finales (Ver Anexos AD al AG).
- h) Las instrucciones de los instrumentos finales hicieron referencia a contestar como el sujeto creyó u opinó que los protagonistas contestarían en términos de la intensidad con que sentirían esas emociones en la situación provocadora de celos o envidia que describen las viñetas seleccionadas.

Instrumentos Criterio

Se utilizaron, además de los señalados en la sección Muestras de los Instrumentos de las variables criterio, los siguientes:

- 1 Escala de Deseabilidad Social de Domínguez-Espinosa (1997), escala validada y confiable para la cultura mexicana.

2. Escala de Asertividad de Flores-Galáz (1994), válida y confiable para la cultura mexicana, pero modificada en el sentido de que se eliminó el tercer factor obtenido por la investigadora, ya que se refiere a la ausencia de asertividad, quedando incluidos por lo tanto, sólo dos factores de asertividad, indirecta y directa

4.3.8 Procedimiento

La aplicación se llevó a cabo en grupo, dentro de aulas escolares, o en diversos sitios de reunión, por alumnos de las investigadoras, previamente entrenados, quienes dieron las instrucciones pertinentes y aclararon las dudas que presentaron los sujetos. A éstos, se les agradeció su cooperación después de haber respondido a los diversos instrumentos

Análisis de Datos

Para establecer la validez factorial de constructo (Guilford, 1958) a la usanza tradicional, los instrumentos finales de viñetas [Celos románticos, celos relacionales (Juan y María), envidia romántica y envidia de comparación social, (Pedro y Rosa)], se sometieron a análisis factoriales de componentes principales con rotación varimax, y a una prueba de confiabilidad de consistencia interna por medio del Alpha de Cronbach.

Para establecer la validez convergente y divergente se procedió a calcular las correlaciones necesarias entre los instrumentos, tomando a la muestra en total, y dividida por sexo.

4.3.9 Resultados

Los resultados de la validación tradicional, se presentan en el Anexo 22. Los resultados de los procesos de validación convergente y divergente se presentan en los siguientes Cuadros (Nos. 43, 44, 45, 46, 47 y 48).

Cuadro No. 43 CELOS ROMÁNTICOS Y CELOS RELACIONALES PARA LA MUESTRA TOTAL

rij	Celos Rom *	Celos Relac Juan **	Celos Relac Maria ***	Inv Celos Rom 1∞	Inv Celos Rom 2∞∞∞	Dif. Seman n Pers. Cel °	Escala Likert ∞∞	Auto. Factor1 ⊗	Auto. Factor 2 ⊗⊗	Des. Soc. ∅	Asert F1 ∇	Asert F2. ∇∇
Celos Rom	6. X	0.57**	0.65**	0.41**	0.36**	0.11*	0.36**	0.21**	-0.16**	0.22**	0.33**	-0.23**
Celos Relac Juan	0.57**	7. X	0.85**	0.10	0.16*	0.12*	-0.14*	0.09	-0.09	0.04	0.00	-0.17*
Celos Relac Maria	0.65**	0.85**	8. X	0.06	0.17*	0.07	-0.19**	0.12*	-0.08	0.09	-0.002	-0.13

- * Viñetas, Celos Románticos
- ** Viñetas, Celos Relacionales Juan
- *** Viñetas, Celos Relacionales Maria
- ∞ Inventario de Celos Románticos, Celos
- ∞∞∞ Inventario de Celos Románticos, Sensaciones Fisiológicas - Celos
- ° Diferencial Semántico, Características de las Personas Celosas
- ∞∞ Escala Likert, Características de las Personas Celosas
- ⊗ Escala de Autoestima, Autoestima Negativa
- ⊗⊗ Escala de Autoestima, Autoestima Positiva
- ∅ Escala de Deseabilidad Social
- ∇ Escala de Asertividad, Asertividad Indirecta
- ∇∇ Escala de Asertividad, Asertividad Directa

Cuadro No. 44 ENVIDIA ROMÁNTICA Y ENVIDIA DE COMPARACIÓN SOCIAL PARA TODA LA MUESTRA

r_{ij}	Envidia Rom *	Env Comp S Rosa **	Env Comp S Pedro ***	Inv Envidia ∞	Dif Sem an Pers Env. \circ	Escala Likert $\circ\circ$	Auto Factor 1 \otimes	Auto Factor 2 $\otimes\otimes$	Des Soc \emptyset	Asert F1 ∇	Asert F2 $\nabla\nabla$
Envidia Rom.	X	0.69**	0.68**	-0.11	0.09	0.29**	-0.04	0.04	-0.08	-0.14	0.26**
Env Comp S Rosa	0.69**	8 X	0.75**	0.01	0.05	-0.03	0.10	-0.01	0.00	0.07	0.08
Env Comp S Pedro	0.68**	0.75**	9 X	0.01	0.12	-0.01	0.08	-0.02	-0.03	0.05	0.11

- * Viñetas, Envidia Romántica
- ** Viñetas, Envidia de Comparación Social Rosa
- *** Viñetas, Envidia de Comparación Social Pedro
- ∞ Inventario de Envidia Romántica
- \circ Diferencial Semántico, Características de las Personas Envidiosas
- $\circ\circ$ Escala Likert, Características de las Personas Envidiosas
- \otimes Escala de Autoestima, Autoestima Negativa
- $\otimes\otimes$ Escala de Autoestima, Autoestima Positiva
- \emptyset Escala de Deseabilidad Social
- ∇ Escala de Asertividad, Asertividad Indirecta
- $\nabla\nabla$ Escala de Asertividad, Asertividad Directa

Cuadro No 45 CELOS ROMÁNTICOS Y CELOS RELACIONALES PARA LAS MUJERES

r_{ij}	Celos Rom *	Celos Relac Juan **	Celos Relac María ***	Inv Celos Rom 1 ∞	Inv Celos Rom 2 $\infty\infty$	Dif Seman Pers Cel °	Escala Likert $\infty\infty$	Auto Factor1 \otimes	Auto Factor 2 $\otimes\otimes$	Des Soc \emptyset	Asert F1 ∇	Asert F2 $\nabla\nabla$
Celos Rom	9 X	0.63**	0.64**	0.29**	0.34**	0.21**	-0.40**	0.20**	-0.14	0.18**	0.39**	-0.21
Celos Relac Juan	0.63**	10 X	0.89**	0.14	0.13	0.13	0.02	0.10	-0.15	0.10	-0.04	-0.11
Celos Relac María	0.64**	0.89**	11 X	0.13	0.08	0.10	-0.07	0.22**	-0.17*	0.11	-0.08	-0.14

- * Viñetas, Celos Románticos
- ** Viñetas, Celos Relacionales Juan
- *** Viñetas, Celos Relacionales María
- $\infty\infty$ Inventario de Celos Románticos, Celos
- $\infty\infty$ Inventario de Celos Románticos, Sensaciones Fisiológicas - Celos
- ° Diferencial Semántico, Características de las Personas Celosas
- $\infty\infty$ Escala Likert, Características de las Personas Celosas
- \otimes Escala de Autoestima, Autoestima Negativa
- $\otimes\otimes$ Escala de Autoestima, Autoestima Positiva
- \emptyset Escala de Deseabilidad Social
- ∇ Escala de Asertividad, Asertividad Indirecta
- $\nabla\nabla$ Escala de Asertividad, Asertividad Directa

Cuadro No. 46 ENVIDIA ROMÁNTICA Y ENVIDIA DE COMPARACIÓN SOCIAL PARA LAS MUJERES

r_{ij}	Envidia Rom *	Env Comp S. Rosa **	Env Comp S. Pedro ***	Inv. Envidia ∞	Dif. Seman. Pers. Env. $^{\circ}$	Escala Likert $^{\circ\circ}$	Auto Factor1 \otimes	Auto Factor 2 $\otimes\otimes$	Des. Soc \emptyset	Asert F1 ∇	Asert F2 $\nabla\nabla$
Envidia Rom	X	0.72**	0.72**	-0.14	0.05	-0.04	0.06	-0.05	0.08	-0.10	0.18
Env. Comp S. Rosa	0.72**	X	0.80**	0.08	0.03	-0.01	0.12	-0.03	-0.03	0.17	0.05
Env. Comp S. Pedro	0.72**	0.80**	12 X	0.06	0.03	-0.05	0.04	0.00	-0.02	0.08	0.05

- * Viñetas, Envidia Romántica
- ** Viñetas, Envidia de Comparación Social Rosa
- *** Viñetas, Envidia de Comparación Social Pedro
- ∞ Inventario de Envidia Romántica
- $^{\circ}$ Diferencial Semántico, Características de las Personas Envidiosas
- $^{\circ\circ}$ Escala Likert, Características de las Personas Envidiosas
- \otimes Escala de Autoestima, Autoestima Negativa
- $\otimes\otimes$ Escala de Autoestima, Autoestima Positiva
- \emptyset Escala de Deseabilidad Social
- ∇ Escala de Asertividad, Asertividad Indirecta
- $\nabla\nabla$ Escala de Asertividad, Asertividad Directa

Cuadro No. 47 CELOS ROMÁNTICOS Y CELOS RELACIONALES PARA LOS HOMBRES

r_{ij}	Celos Rom.	Celos Relac Juan	Celos Relac María	Inv Celos Rom. 1	Inv Celos Rom. 2	Dif Seman Pers Cel. 0	Escala Likert 00	Auto Factor1 ⊗	Auto Factor2 ⊗⊗	Des Soc ∅	Asert F1 ▽	Asert F2 ▽▽
Celos Rom	13 X	0.51**	0.63**	0.46**	0.34**	0.06	0.31**	0.23**	-0.17*	0.21	0.26*	-0.37**
Celos Relac	0.51**	14 X	0.81**	0.11	0.10	0.13	-0.40**	0.11	-0.05	-0.04	0.08	-0.19
Celos Relac	0.63**	0.81**	15 X	0.01	0.21*	0.05	-0.32**	0.05	-0.01	0.05	0.10	-0.12

- * Viñetas, Celos Románticos
- ** Viñetas, Celos Relacionales Juan
- *** Viñetas, Celos Relacionales María
- ∞ Inventario de Celos Románticos, Celos
- ∞∞ Inventario de Celos Románticos, Sensaciones Fisiológicas - Celos
- ° Diferencial Semántico, Características de las Personas Celosas
- °° Escala Likert, Características de las Personas Celosas
- ⊗ Escala de Autoestima, Autoestima Negativa
- ⊗⊗ Escala de Autoestima, Autoestima Positiva
- ∅ Escala de Deseabilidad Social
- ▽ Escala de Asertividad, Asertividad Indirecta
- ▽▽ Escala de Asertividad, Asertividad Directa

Cuadro No 48 ENVIDIA ROMANTICA Y ENVIDIA DE COMPARACIÓN SOCIAL PARA LOS HOMBRES

r_i	Envidia Rom *	Env Comp S Rosa **	Env Comp S Pedro ***	Inv Envidia Rom ∞	Dif Seman Pers Env $^{\circ}$	Escala Likert $^{\circ\circ}$	Auto Factor 1 \otimes	Auto Factor 2 $\otimes\otimes$	Des Soc \emptyset	Asert F1 ∇	Asert F2 $\nabla\nabla$
Envidia Rom	X	0.67**	0.65* $^{\circ}$	-0.10	0.13	0.29**	-0.13	0.13	-0.08	-0.17	0.32**
Env Comp S Rosa	0.67**	X	0.73**	-0.08	0.00	0.09	0.01	0.09	0.08	-0.03	0.14
Env Comp S Pedro	0.65**	0.73**	X	-0.02	0.16	0.06	0.08	-0.01	-0.004	0.04	0.19

- * Viñetas, Envidia Romántica
- ** Viñetas, Envidia de Comparación Social Rosa
- *** Viñetas, Envidia de Comparación Social Pedro
- ∞ Inventario de Envidia Romántica
- $^{\circ}$ Diferencial Semántico, Características de las Personas Envidiosas
- $^{\circ\circ}$ Escala Likert, Características de las Personas Envidiosas
- \otimes Escala de Autoestima, Autoestima Negativa
- $\otimes\otimes$ Escala de Autoestima, Autoestima Positiva
- \emptyset Escala de Deseabilidad Social
- ∇ Escala de Asertividad, Asertividad Indirecta
- $\nabla\nabla$ Escala de Asertividad, Asertividad Directa

Descripción de Resultados

Validación Tradicional

Los resultados correspondientes a esta sección, se pueden ver en el Anexo AC

Celos Románticos

El análisis factorial de componentes principales arrojó una estructura de un solo factor, en el que todas las dimensiones emocionales (14) atribuidas a los protagonistas de las viñetas obtuvieron cargas factoriales superiores a 0.40, explicándose un 32.5% de la varianza, con un valor eigen de 4.55 y una confiabilidad de 0.83.

Celos Relacionales Juan

Las dimensiones emocionales (12) atribuidas a las viñetas de celos relacionales para el protagonista masculino (Juan), arrojaron una estructura de un solo factor, con cargas factoriales mayores a 0.60, explicando un 52.29% de la varianza, con un valor eigen de 6.28, y un coeficiente de consistencia interna de 0.92.

Celos Relacionales María

Las diez dimensiones emocionales atribuidas a la protagonista femenina (María) arrojaron una estructura factorial de un solo factor con pesos factoriales mayores a 0.40, explicando el 41.98% de la varianza total, con un valor eigen de 4.2 y una confiabilidad de 0.85.

Envidia Romántica

Las 24 descripciones emocionales atribuidas a los protagonistas de las viñetas de envidia romántica produjeron una estructura factorial de un solo factor, con cargas factoriales de 0.37 y mayores, que explicaron el 35.18% de la varianza, con un valor eigen de 8.44 y un coeficiente de consistencia interna de 0.92.

Envidia de Comparación Social Pedro

Las viñetas de envidia de comparación social para un protagonista masculino (Pedro) quedaron constituidas por 9 dimensiones emocionales descriptivas, que conformaron una estructura factorial de un solo factor, con pesos factoriales mayores a 0.48, explicando un 49.30% de la varianza total, y con un valor eigen de 4.44, y un coeficiente de confiabilidad de 0.86.

Envidia de Comparación Social Rosa

Las viñetas referidas a una persona envidiosa femenina (Rosa) quedaron constituidas por 10 descriptores emocionales atribuibles a la protagonista. Éstas conformaron una estructura factorial de un solo factor, con cargas factoriales de

0.50 y mayores, que explicaron el 32.20% de la varianza, con un valor eigen de 3.22, y un coeficiente Alpha de Cronbach de 0.76.

Validación Convergente y Divergente

Celos Románticos, Muestra Completa

Como se puede observar (Cuadro No. 43) en el caso del instrumento de viñetas que mide celos románticos, las respuestas dadas por los sujetos ante este instrumento y las dadas para los instrumentos de viñetas de celos relacionales cuando el celoso es varón (Juan) o cuando es mujer (María), correlacionan positivamente y de manera estadísticamente significativa, con coeficientes que rebasan 0.55.

También correlacionan de manera positiva y estadísticamente significativa, aunque con coeficientes no tan grandes, con las respuestas dadas por los sujetos en los dos factores del Inventario de celos románticos: con el de celos (0.41) y con el de las sensaciones fisiológicas asociadas a las situaciones de celos (0.36).

Las respuestas que se dan a la escala tipo diferencial semántico que evalúa las características de las personas celosas, también correlaciona de manera positiva y estadísticamente significativa, pero con un coeficiente mucho menor (0.11). Sin embargo, la correlación sigue siendo positiva pero mayor, cuando las mismas características de las personas celosas son evaluadas con una escala tipo Likert (0.36).

Por lo que respecta a la relación entre las respuestas dadas al instrumento de viñetas que mide celos románticos y las dadas a la escala de autoestima con sus dos factores, se encuentra que en ambos casos las correlaciones estadísticamente significativas: cuando el factor es el de autoestima negativa se observa que la correlación es positiva (0.21), es decir, a mayores puntajes en el instrumento de viñetas de celos románticos, más autoestima negativa; y la correlación resultó ser negativa (-0.16) cuando el factor es el que se refiere a la autoestima positiva, es decir: a mayor puntaje en las viñetas de celos románticos, menor autoestima positiva.

El instrumento de viñetas para medir celos románticos, sigue estando relacionado con la deseabilidad social, como lo demuestra la correlación positiva y significativa que se encuentra entre ellos (0.22).

Por último, las respuestas dadas a un instrumento que mide celos románticos por medio de viñetas, correlaciona de manera positiva y estadísticamente significativa con el factor de asertividad indirecta (0.33) y de manera negativa con el de asertividad directa (-0.23).

Celos Románticos, Mujeres

Como se puede observar en el Cuadro No. 45, las respuestas dadas a un instrumento que mide celos románticos por medio de viñetas, correlaciona de manera positiva y estadísticamente significativa, con las dadas a otros instrumentos que miden celos relacionales por medio de viñetas cuando el protagonista es varón (0.63) o cuando es mujer (0.64).

La correlación también es positiva y estadísticamente significativa, aunque con coeficientes un poco más bajos, con las respuestas que se dan a los dos factores del inventario de celos románticos, celos (0.29) y sensaciones fisiológicas asociadas a los celos (0.34).

Cuando se observan los valores de las correlaciones que se dan con los instrumentos que evalúan las características de las personas celosas, se puede ver que con el instrumento tipo diferencial semántico, la correlación aunque positiva y estadísticamente significativa es menor (0.22) que la obtenida con la escala tipo Likert que evalúa las mismas características (0.40), siendo esta última significativa también.

Solo una de las correlaciones de los celos románticos medidos con viñetas y las respuestas dadas a los factores de la escala de Autoestima, fue estadísticamente significativa: aquella que se dio con el factor de autoestima negativa, que fue positiva (0.20), es decir, a más celos románticos, más autoestima negativa. Y aunque se dio una correlación negativa con el factor de autoestima positiva, ésta no fue estadísticamente significativa.

Los puntajes obtenidos en el instrumento de viñetas que mide celos románticos en el caso de las mujeres correlacionó de manera positiva y estadísticamente significativa con la escala de deseabilidad social (0.18), lo que significa que la deseabilidad social está asociada al instrumento de viñetas en el caso de las mujeres.

Por último, se observa una correlación positiva y estadísticamente significativa entre las respuestas dadas por los sujetos al instrumento de viñetas que mide celos románticos y el factor de asertividad indirecta de la escala de asertividad (0.39) y otra negativa, aunque no significativa desde el punto de vista estadístico con el factor de asertividad directa de la misma escala (-0.21).

Celos Románticos, Varones

Para el caso de las respuestas dadas por los varones al instrumento de viñetas que mide celos románticos, se observa que éstas correlacionan de manera positiva, estadísticamente significativa y con coeficientes de buen tamaño con los instrumentos de viñetas que miden celos relacionales para el caso del celoso (Juan) (0.51) y de la celosa (María) (0.63), como se puede constatar en el Cuadro No. 47.

También se observan correlaciones positivas, estadísticamente significativas entre las respuestas dadas a las viñetas de celos románticos y las dadas al Inventario de celos románticos en ambos factores: celos (0.46) y sensaciones fisiológicas asociadas a los celos (0.34).

Por lo que toca a las correlaciones entre los celos románticos medidos con viñetas y las evaluaciones que los sujetos hacen de sus características como personas celosas, se obtuvo una correlación cercana a cero y estadísticamente no significativa entre las respuestas dadas a las viñetas y las dadas frente a la escala tipo diferencial semántico; mientras que se obtuvo una correlación positiva y significativa entre las respuestas a las viñetas y las dadas a una escala tipo Likert que evaluaba las características de las personas celosas (0.31).

Las correlaciones obtenidas con la escala de Autoestima en sus dos factores, fueron positivas para el caso de la autoestima negativa (0.23) y negativa para el factor de autoestima positiva (-0.17), ambas estadísticamente significativas.

Por lo que respecta a la relación con la escala de deseabilidad social, se observó una correlación positiva pero no significativa desde el punto de vista estadístico (0.21).

Finalmente, se observaron correlaciones estadísticamente significativas entre las respuestas dadas al instrumento de viñetas que mide celos románticos y los factores de asertividad: una correlación positiva con el factor de asertividad indirecta y negativa con el de asertividad directa (0.26 y - 0.37, respectivamente).

Celos Relacionales. Muestra Total

Ahora se presentarán los resultados de los análisis correlacionales efectuados entre las respuestas dadas a los instrumentos de viñetas que miden celos relacionales, por un lado para el caso de una persona celosa que fuera varón (Juan) y por otro lado para el caso de que fuera mujer (María), considerando las respuestas dadas por todos los sujetos de la muestra investigada, hombres y mujeres.

Cuando se responde al instrumento de viñetas que mide celos relacionales para un protagonista varón (Juan), se observa una altísima correlación entre las respuestas dadas a este instrumento y las dadas para el instrumento semejante pero ahora con una protagonista mujer (María) (0.85), valor que es estadísticamente significativa (Cuadro No. 43).

Correlaciona positivamente también con el factor de sensaciones fisiológicas asociadas a los celos de manera estadísticamente significativa aunque con un valor de coeficiente pequeño (0.16), así como con características de las personas celosas evaluadas con el diferencial semántico (0.12), y de manera negativa, aunque también estadísticamente significativa y con un valor relativamente pequeño, con las mismas características medidas por una escala tipo Likert (-0.14).

Por último, correlaciona de forma negativa, pero estadísticamente significativa con el segundo factor de asertividad, el de asertividad directa (- 0.17). El resto de las correlaciones no alcanzan valores que sean estadísticamente significativos.

Cuando la protagonista de una situación provocadora de celos en una mujer (María), las respuestas dadas a las viñetas correlacionan de manera positiva y estadísticamente significativa con el segundo factor del inventario de celos románticos, el que se refiere a las sensaciones fisiológicas que provoca una situación de celos (0.17). Lo hace de manera negativa y estadísticamente significativa con la escala tipo Likert que valora las características de las personas celosas (- 0.19).

Por último, los celos relacionales medidos con viñetas y donde el protagonista es una mujer (María), correlaciona de manera estadísticamente significativa y positiva, con el factor de autoestima negativa de la escala que mide autoestima (0.12)

Celos Relacionales, Mujeres

Cuando las mujeres responden a un instrumento de viñetas que mide celos relacionales y el protagonista de la viñeta es un varón (Juan), sus respuestas correlacionan de manera muy alta y estadísticamente significativa con las respuestas que dan a un instrumento semejante donde el protagonista de la viñeta es mujer (María) (0.89), como se puede observar en el Cuadro No. 45. El resto de las correlaciones que muestra esta escala no son lo suficientemente grandes como para ser estadísticamente significativas.

Sin embargo, cuando el instrumento de viñetas hace referencia a una protagonista mujer (María), se observa que las respuestas dadas a éste correlacionan de manera positiva y estadísticamente significativa con las respuestas dadas al factor que mide autoestima negativa de la escala de autoestima (0.22), y de manera negativa con el factor que mide autoestima positiva de la misma escala (- 0.17)

Celos Relacionales, Varones

Cuando los varones responden a un instrumento de viñetas que mide celos relacionales y el protagonista de las viñetas es un varón (Juan), sus respuestas correlacionan de manera positiva, estadísticamente significativa y altísima con las respuestas que dan ante un instrumento semejante que mide lo mismo con la diferencia de que el protagonista de las viñetas es mujer (María) (0.81) (Cuadro No. 47). Estas mismas repuestas correlacionan de manera negativa pero estadísticamente significativa con las que se dan a la escala tipo Likert que evalúa características de las personas celosas (- 0.40).

Cuando responden al instrumento de celos relacionales en el caso de la protagonista mujer (María), las respuestas de los varones correlacionan de manera positiva y estadísticamente significativa con el segundo factor del inventario de celos románticos, sensaciones fisiológicas ante situaciones de celos

(0.21). Igual que en el caso anterior, las respuestas dadas a la escala tipo Likert que evalúa las características de las personas celosas correlacionan de manera negativa y estadísticamente significativa (- 0.32).

Envidia Romántica, Muestra Total

Las respuestas dadas a un instrumento de viñetas que miden Envidia Romántica arroja correlaciones positivas, altas y estadísticamente significativas con los instrumentos de viñetas que miden envidia de comparación social con viñetas para el caso de protagonistas femeninos (Rosa) y masculinos (Pedro), como se puede observar en el Cuadro No. 44 (0.69 y 0.68, respectivamente).

Por otro lado, correlacionan de manera positiva y estadísticamente significativa con la escala tipo Likert que mide características de las personas envidiosas (0.29) y con el factor de asertividad directa (0.26). Es importante hacer notar que no correlaciona de manera estadísticamente significativa con la escala de deseabilidad social (- 0.08).

Envidia Romántica, Mujeres

Cuando las mujeres responden al instrumento de viñetas que mide envidia romántica, sus respuestas correlacionan de manera muy alta, positiva y estadísticamente significativa e igual, con las que ellas mismas dan a otro instrumento de viñetas que mide envidia de comparación social cuando los protagonistas son mujeres (Rosa) o varones (Pedro): 0.72 (Cuadro No. 46). Estas respuestas no correlacionan con las respuestas dadas a ningún otro instrumento, y específicamente tampoco lo hacen con la escala de deseabilidad social.

Envidia Romántica, Varones

Las respuestas dadas al instrumento de viñetas que mide envidia romántica, correlacionan de manera positiva, estadísticamente significativa y muy alta con las respuestas que los varones dan a otro instrumento semejante que mide envidia de comparación social en el caso de protagonistas envidiosas (Rosa) o envidiosos (Pedro) (0.67 y 0.65 respectivamente) como se puede ver en el Cuadro No. 48.

Por otro lado, también correlacionan de manera positiva y estadísticamente significativa dichas respuestas con las dadas por el grupo de varones a una escala tipo Likert que mide características de las personas envidiosas (0.29), y con las emitidas ante el factor que mide asertividad directa de la escala de asertividad (0.32). Vale la pena hacer notar que no se correlaciona con la escala de deseabilidad social.

Envidia de Comparación Social, Muestra Total

Las respuestas dadas a los instrumentos de viñetas que miden envidia de comparación social para protagonistas femeninos (Rosa) y masculinos (Pedro) por la muestra investigada en su totalidad, correlacionan entre sí de manera positiva, estadísticamente significativa y alta (0.75), como se puede observar en el Cuadro

No. 44. No correlacionan con las respuestas dadas a ninguno de los demás instrumentos, específicamente tampoco con la escala de deseabilidad social.

Envidia de Comparación Social, Mujeres

Las respuestas dadas a los instrumentos de viñetas que miden envidia de comparación social para protagonistas femeninos (Rosa) y masculinos (Pedro) por la muestra femenina, correlacionan entre sí de manera positiva, estadísticamente significativa y alta (0.80), como se puede observar en el Cuadro No. 46. No correlacionan con las respuestas dadas a ninguno de los demás instrumentos, específicamente tampoco con la escala de deseabilidad social.

Envidia de Comparación Social, Varones

Cuando los varones responden a los instrumentos de viñetas que miden envidia de comparación social cuando el protagonista es varón (Pedro) o cuando es mujer (Rosa), la correlación entre los puntajes obtenidos es de 0.73, estadísticamente significativa, positiva y alta, como se puede ver en el Cuadro No. 48. Las demás correlaciones que resultan entre las respuestas dadas al instrumento de viñetas y todos los demás, no alcanzan niveles de significancia estadística como para tomarlas en cuenta. Específicamente, tampoco lo hacen las correlaciones con la escala de deseabilidad social.

4.3.10 Discusión y Conclusiones

El objetivo de investigación fue desarrollar instrumentos (con reactivos tipo viñetas) confiables y válidos que permitieran valorar o evaluar celos y envidia romántica, celos relacionales y envidia de comparación social de manera que la deseabilidad social implicada en estas emociones no afectara la manera de responder de los sujetos. Ello se debió al hecho de que ambas emociones son calificadas como socialmente indeseables, en virtud de la valoración que las personas hacen de la manifestación de las mismas por un lado, y por el otro, en función de que a las personas descritas como celosas o envidiosas, se les asocian otra serie de características también socialmente indeseables, como se señaló en la sección correspondiente.

La forma de determinar la validez de constructo de los instrumentos objetivo (escalas que midan celos y envidia romántica y celos relacionales y envidia de comparación social por medio de la utilización de viñetas) obedeció en primer lugar a un procedimiento tradicional, y en segundo a establecer la validez convergente y divergente de las mismas.

Validación tradicional

Para iniciar la discusión partiremos del análisis de las estructuras factoriales obtenidas, y la relación que estas configuraciones guardan con la literatura revisada

Celos Románticos y Relacionales

Los celos son una emoción compuesta por diversas reacciones afectivas o sentimientos, juntos o en secuencia, casi siempre asociadas a emociones llamadas básicas (miedo, enojo, tristeza). Por ejemplo, Parrott (1991) y Hupka (1984) hablan de traición, tristeza, enojo; Mathes (1991) habla de tristeza; Freud (1922), Plutchik (1987), Taylor (1988) y Wreen (1989) hablan de enojo, y Pines, (1998) y Taylor también hablan de desconfianza. Adicionalmente se presentan reacciones conductuales, comportamientos cuya finalidad es controlar la situación, lo que se siente y lo que se hace para eliminar esta sensación. En una situación de celos intervienen por lo menos tres elementos: el celoso, el celado y el rival. Este último se presenta como alguien o algo que quiere quitarle al celoso algo valorado (la calidad de la relación, la relación misma, o la atención formativa percibida).

El retiro de aquello valorado trae o puede traer como consecuencia, que el celado se sienta inferior, disminuido, desvalorizado en su imagen de sí mismo. Para la elaboración de los instrumentos de viñetas se definió a los **celos románticos** como la PERCEPCIÓN DE AMENAZA A LA EXISTENCIA O CALIDAD DE UNA RELACIÓN AMOROSA, CAUSADA POR UN RIVAL, REAL O IMAGINARIO.

Como se puede observar en el Anexo AC, la estructura factorial resultante del instrumento de viñetas que miden **celos románticos**, confirma lo anteriormente expuesto acerca de la asociación entre esta emoción con otras; nos habla de un solo factor o dimensión dentro del cual se encuentran sensaciones de traición, tristeza, enojo, junto con otros dos sentimientos, sospecha y desconfianza, que por lo general se generan en una situación de este tipo. Otra emoción atribuida al protagonista de la viñeta es obviamente, la de celos. El conjunto de viñetas junto con los descriptores que las conforman, presentan cargas factoriales todas superiores a 0.40, lo cual indica la consistencia de la estructura del factor; por otro lado, la cantidad de varianza explicada por la misma es adecuada. La confiabilidad de consistencia interna alcanzada por estos descriptores (0.83), está dentro de los estándares acostumbrados. Por todo ello, se puede decir que el instrumento de viñetas que mide celos románticos, lo hace de manera válida y confiable, desde el punto de vista de la validación factorial tradicional.

En conclusión el factor de celos románticos medido por el instrumento de viñetas podría leerse de la siguiente manera: los celos (cargas factoriales más altas) se sienten ante la desconfianza y sospecha frente a la traición (real o imaginaria) de la pareja con el rival, lo que trae como consecuencia sentir enojo y tristeza.

Si los celos se sienten cuando una persona se ve amenazada por la pérdida de una relación importante con otra persona (pareja o compañero) frente a un rival (por lo general otra persona, pero no necesariamente), ocurren también en otro

tipo de relaciones y no sólo en las románticas: pueden darse entre hermanos, amigos, empleados que comparten al mismo jefe, estudiantes del mismo profesor, etc. A este tipo de celos se les da el nombre de celos relacionales (Bers y Rodin, 1984; Salovey, 1991). En este tipo de celos, la triangulación característica de esta emoción se constituye de la siguiente manera, uno de los lados del triángulo representa la relación entre dos personas, la persona celosa y el compañero; el otro lado representa la relación entre el compañero y el rival; y el tercer lado representa las actitudes de la persona celosa hacia el rival. Las reacciones emocionales que se tienen en estas circunstancias son parecidas a las que se dan para los celos románticos, quizá con menor intensidad. La definición de **celos relacionales** que fundamentó el presente trabajo fue: LA PERCEPCIÓN DE AMENAZA A LA EXISTENCIA DE UNA RELACIÓN INTERPERSONAL O A SU CALIDAD, CAUSADA POR UN RIVAL, REAL O IMAGINARIO.

Como se puede observar en el Anexo AC, para el caso de los **celos relacionales** cuando el protagonista o celoso es varón (Juan) o en el caso de ser mujer (María), las emociones que constituyeron al factor que se obtuvo para cada uno de los conjuntos de reactivos, son compartidas por ambos en su mayoría: celos, tristeza, enojo y miedo. Cuando el protagonista es varón, también aparecen emociones como dolor, angustia, traición y desconfianza, mientras que cuando se tiene a una celosa (María), aparece el sentimiento de sospecha, que no aparece en el caso de Juan.

Para las viñetas que miden **celos relacionales** con protagonista masculino, Juan, se puede decir que el factor se lee como sigue: los celos (cargas factoriales más altas), se manifiestan ante la traición (carga factorial alta) que a su vez produce desconfianza, tristeza, miedo y angustia, dolor y enojo. En el caso de María, la protagonista femenina, los celos se dan ante la sospecha, produciéndose en primer lugar la emoción de tristeza, miedo y enojo que se pueden sentir ante la amenaza de la pérdida real o imaginaria de una relación o su calidad frente a un rival.

En ambos casos, los factores obtenidos, explican una cantidad suficiente de varianza, y tienen confiabilidades excelentes: 0.92 para el caso del celoso (Juan) y de 0.85 para la celosa (María). Los descriptores coinciden con los reportados por la literatura revisada, como se puede constatar en párrafos anteriores, cuando se habló de los celos románticos, lo que nos hace pensar en que no existe, por lo menos para las muestras aquí investigadas, una diferencia en la forma en que describen las emociones de las personas celosas en situaciones románticas o amorosas y las que involucran lo que Aune y Comstock (1991), Barasch (1998), Ellestad y Stets (1998), Guerrero y Affifi (1999) denominaron celos relacionales.

Las estructuras factoriales encontradas, referidas a las emociones atribuidas al(la) protagonista de las viñetas (historias que relatan una situación provocadora de celos románticos o relacionales), corresponden a las definidoras dadas al concepto de celos clasificadas como las emociones que surgen durante los episodios de celos encontradas por Reidl, Sierra, Domínguez y González (2000a), en el sentido de hablar de enojo o coraje y miedo o ansiedad.

Por otro lado, la estructura factorial del significado de los celos, obtenida por medio de un diferencial semántico por Reidl, Sierra, Domínguez y González (2001a) coincide una vez más en la emoción de enojo o coraje, así como en las de ansiedad, miedo o angustia, apoyando los hallazgos de otros investigadores que hablan del coraje o enojo como elementos constitutivos de los celos (Silver y Sabini, 1978; y Veeresshwar, 1983), y de la ansiedad, miedo o angustia como componentes importantes de los mismos, según Bringle (1991), Clanton y Kosins (1991), Hupka (1984), Mathes (1991) y Sharpsteen (1991) y Veeresshwar (1983).

De la misma manera, las cargas factoriales de la estructura de los celos (románticos o relacionales) para las emociones de enojo, miedo, tristeza y dolor, coinciden con las emociones asociadas al concepto de celos en el estudio de análisis asociativo de grupos llevado a cabo para desentrañar el significado de los celos por Reidl, Guillén y Sierra (2001)

En otro estudio llevado a cabo por Reidl y Fernández de Ortega (2001), se encontraron dos factores que describieron el significado de los celos por medio de un diferencial semántico de 66 pares de adjetivos bipolares; el primer factor obtenido habla de los celos como infelicidad, desagrado, insatisfacción y descontento que podrían explicar la tristeza y el dolor que aparecen en las estructuras factoriales en esta ocasión; también habla de hostilidad, violencia, agresividad que se pueden vincular con el enojo encontrado ahora. El segundo factor habla de desconfianza y rechazo, que se relacionan con la desconfianza y sospecha encontrados en esta ocasión y también coincide con la encontrada por Reidl, Sierra, Guillén y Fernández de Ortega (2001a), al buscar las características de las personas celosas, donde se obtuvieron como tales el ser miedoso, enojón, triste y desconfiado.

Envidia Romántica y de Comparación Social

Como se señaló en la sección correspondiente, casi todas las definiciones y caracterizaciones de envidia concuerdan en que ésta surge de la comparación social con otros similares al sujeto, donde esos otros poseen características o posesiones deseadas por el envidioso, situación que lo hace sentirse menos y le provoca un sentimiento hostil hacia el envidiado, que puede llevarlo a agredirlo, devaluarlo, o creer que es injusta la situación existente y además, que el envidiado tiene lo que tiene por haberlo conseguido de mala manera. Los autores coinciden en que sentir envidia es algo socialmente indeseable, un pecado, algo malo que no debe sentirse (Alberoni, 1992; Bers y Rodin, 1984; Bryson, 1977; Melanie Klein, 1957; Parrott, 1991; Rosenblatt, 1988; Salovey y Rodin, 1984; Shengold, 1994; Silver y Sabini, 1978; Spielman, 1971; Taylor, 1988; y Tesser y Collins, 1988).

Ahora bien, por lo que a la **envidia romántica** toca, en realidad existe poca investigación referida a ella tal y como la definimos nosotros: la envidia que se siente cuando se inicia el PROCESO DE COMPARACIÓN SOCIAL QUE UN SUJETO ESTABLECE CON OTRO CON QUIEN MANTIENE UNA **RELACIÓN AMOROSA**, EN EL QUE EL INDIVIDUO SE PERCATA DE SU SITUACIÓN DE DESVENTAJA AL PERCIBIR AL OTRO COMO

tipo de relaciones y no sólo en las románticas: pueden darse entre hermanos, amigos, empleados que comparten al mismo jefe, estudiantes del mismo profesor, etc. A este tipo de celos se les da el nombre de celos relacionales (Bers y Rodin, 1984; Salovey, 1991). En este tipo de celos, la triangulación característica de esta emoción se constituye de la siguiente manera, uno de los lados del triángulo representa la relación entre dos personas, la persona celosa y el compañero; el otro lado representa la relación entre el compañero y el rival; y el tercer lado representa las actitudes de la persona celosa hacia el rival. Las reacciones emocionales que se tienen en estas circunstancias son parecidas a las que se dan para los celos románticos, quizá con menor intensidad. La definición de **celos relacionales** que fundamentó el presente trabajo fue: LA PERCEPCIÓN DE AMENAZA A LA EXISTENCIA DE UNA RELACIÓN INTERPERSONAL O A SU CALIDAD, CAUSADA POR UN RIVAL, REAL O IMAGINARIO.

Como se puede observar en el Anexo AC, para el caso de los **celos relacionales** cuando el protagonista o celoso es varón (Juan) o en el caso de ser mujer (María), las emociones que constituyeron al factor que se obtuvo para cada uno de los conjuntos de reactivos, son compartidas por ambos en su mayoría: celos, tristeza, enojo y miedo. Cuando el protagonista es varón, también aparecen emociones como dolor, angustia, traición y desconfianza, mientras que cuando se tiene a una celosa (María), aparece el sentimiento de sospecha, que no aparece en el caso de Juan.

Para las viñetas que miden **celos relacionales** con protagonista masculino, Juan, se puede decir que el factor se lee como sigue: los celos (cargas factoriales más altas), se manifiestan ante la traición (carga factorial alta) que a su vez produce desconfianza, tristeza, miedo y angustia, dolor y enojo. En el caso de María, la protagonista femenina, los celos se dan ante la sospecha, produciéndose en primer lugar la emoción de tristeza, miedo y enojo que se pueden sentir ante la amenaza de la pérdida real o imaginaria de una relación o su calidad frente a un rival.

En ambos casos, los factores obtenidos, explican una cantidad suficiente de varianza, y tienen confiabilidades excelentes: 0.92 para el caso del celoso (Juan) y de 0.85 para la celosa (María). Los descriptores coinciden con los reportados por la literatura revisada, como se puede constatar en párrafos anteriores, cuando se habló de los celos románticos, lo que nos hace pensar en que no existe, por lo menos para las muestras aquí investigadas, una diferencia en la forma en que describen las emociones de las personas celosas en situaciones románticas o amorosas y las que involucran lo que Aune y Comstock (1991), Barasch (1998), Ellestad y Stets (1998), Guerrero y Afifi (1999) denominaron celos relacionales.

Las estructuras factoriales encontradas, referidas a las emociones atribuidas al(la) protagonista de las viñetas (historias que relatan una situación provocadora de celos románticos o relacionales), corresponden a las definidoras dadas al concepto de celos clasificadas como las emociones que surgen durante los episodios de celos encontradas por Reidl, Sierra, Domínguez y González (2000a), en el sentido de hablar de enojo o coraje y miedo o ansiedad.

Por otro lado, la estructura factorial del significado de los celos, obtenida por medio de un diferencial semántico por Reidl, Sierra, Domínguez y González (2001a) coincide una vez más en la emoción de enojo o coraje, así como en las de ansiedad, miedo o angustia, apoyando los hallazgos de otros investigadores que hablan del coraje o enojo como elementos constitutivos de los celos (Silver y Sabini, 1978; y Veeresshwar, 1983), y de la ansiedad, miedo o angustia como componentes importantes de los mismos, según Bringle (1991), Clanton y Kosins (1991), Hupka (1984), Mathes (1991) y Sharpsteen (1991) y Veeresshwar (1983).

De la misma manera, las cargas factoriales de la estructura de los celos (románticos o relacionales) para las emociones de enojo, miedo, tristeza y dolor, coinciden con las emociones asociadas al concepto de celos en el estudio de análisis asociativo de grupos llevado a cabo para desentrañar el significado de los celos por Reidl, Guillén y Sierra (2001).

En otro estudio llevado a cabo por Reidl y Fernández de Ortega (2001), se encontraron dos factores que describieron el significado de los celos por medio de un diferencial semántico de 66 pares de adjetivos bipolares; el primer factor obtenido habla de los celos como infelicidad, desagrado, insatisfacción y descontento que podrían explicar la tristeza y el dolor que aparecen en las estructuras factoriales en esta ocasión; también habla de hostilidad, violencia, agresividad que se pueden vincular con el enojo encontrado ahora. El segundo factor habla de desconfianza y rechazo, que se relacionan con la desconfianza y sospecha encontrados en esta ocasión y también coincide con la encontrada por Reidl, Sierra, Guillén y Fernández de Ortega (2001a), al buscar las características de las personas celosas, donde se obtuvieron como tales el ser miedoso, enojón, triste y desconfiado.

Envidia Romántica y de Comparación Social

Como se señaló en la sección correspondiente, casi todas las definiciones y caracterizaciones de envidia concuerdan en que ésta surge de la comparación social con otros similares al sujeto, donde esos otros poseen características o posesiones deseadas por el envidioso, situación que lo hace sentirse menos y le provoca un sentimiento hostil hacia el envidiado, que puede llevarlo a agredirlo, devaluarlo, o creer que es injusta la situación existente y además, que el envidiado tiene lo que tiene por haberlo conseguido de mala manera. Los autores coinciden en que sentir envidia es algo socialmente indeseable, un pecado, algo malo que no debe sentirse (Alberoni, 1992; Bers y Rodin, 1984; Bryson, 1977; Melanie Klein, 1957; Parrott, 1991; Rosenblatt, 1988; Salovey y Rodin, 1984; Shengold, 1994; Silver y Sabini, 1978; Spielman, 1971; Taylor, 1988; y Tesser y Collins, 1988).

Ahora bien, por lo que a la **envidia romántica** toca, en realidad existe poca investigación referida a ella tal y como la definimos nosotros: la envidia que se siente cuando se inicia el PROCESO DE COMPARACIÓN SOCIAL QUE UN SUJETO ESTABLECE CON OTRO CON QUIEN MANTIENE UNA RELACIÓN AMOROSA, EN EL QUE EL INDIVIDUO SE PERCATA DE SU SITUACIÓN DE DESVENTAJA AL PERCIBIR AL OTRO COMO

SUPERIOR EN ALGUNA ÁREA DE IMPORTANCIA O RELEVANTE PARA ÉL, DANDO COMO RESULTADO QUE SIENTA ALGUNA DE LAS SIGUIENTES: FRUSTRACIÓN, INFERIORIDAD, ENOJO, VÍCTIMA DE LA INJUSTICIA; Y MANIFIESTA HOSTILIDAD HACIA EL ENVIDIADO, DEVALUÁNDOLO DE ALGUNA MANERA.

Hupka, Buunk, Falus, Fulgosi, Ortega, Swain y Tarabrina (1985) y Reidl (1985) desarrollaron un cuestionario de celos y envidia romántica, pero en esos casos se partió de una definición algo ambigua de envidia: se hacía referencia al sentimiento que surge de la comparación social que un sujeto establece con otro al contrastar su relación romántica y sus características con la de otro u otros y también al sentir envidia por las cualidades o habilidades de la pareja. En el caso de Reidl (1985), se encontró un factor de envidia romántica para la muestra mexicana que se refería a envidia de las cualidades de la pareja; y para el caso de Rusia, se encontraron dos factores de envidia, y se refirieron a envidiar al otro la calidad de su relación romántica. Hupka y colaboradores y posteriormente Hupka y Zaleski (1990) encontraron que los aspectos que preocupan en las situaciones de celos y envidia son los mismos en todas las naciones investigadas (México, EUA, Unión Soviética, Yugoslavia, Holanda, Polonia, y Alemania), pero que sin embargo, son los eventos particulares que hacen surgir las emociones lo que distingue a los diferentes países. Tanto en el primer estudio (1985) como en el segundo (1990), se obtiene un factor de envidia romántica y los demás se refieren a celos.

En el caso que ahora nos concierne, se puede observar en el Anexo AC una estructura factorial de un sólo factor para envidia romántica, con cargas factoriales todas por encima de 0.40, explicando una cantidad de varianza adecuada, y con un coeficiente de confiabilidad de consistencia interna muy alto (0.92). La estructura del factor en cuanto a sus elementos constitutivos señala en primer lugar, una cuestión interesante: el descriptor celos aparece en todas las viñetas que constituyen al instrumento, lo que sigue poniendo en duda el hecho de si la envidia y los celos se confunden o son diferentes. Esta pregunta se ha tratado de responder en otros estudios (Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2000c; Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2001c; Reidl, 2001), pero por no ser el objetivo de discusión ahora, sólo se recomiendan para su consulta si le interesara al lector.

En segundo lugar, el descriptor frustración es igualmente repetitivo, y tiene las cargas o pesos factoriales muy altos: la envidia se siente ante la frustración de la auto imagen al compararse con otro y percibirse como inferior (Rosenblatt, 1988; Spielman, 1971 y Taylor, 1988), mal o inadecuado (Bers y Rodin, 1984; Taylor, 1988). El(la) envidioso(a) siente que lo sucedido no es justo, y surge la mala voluntad (Ben Zeev, 1990; Salovey y Rodin, 1991; Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim, 1999 y Taylor, 1988).

Ahora bien, cuando se habla de **envidia de comparación social** en general, la definición utilizada en el presente estudio para desarrollar el instrumento que la mide, es la que señala a la envidia como el PROCESO DE COMPARACIÓN SOCIAL QUE UN SUJETO ESTABLECE CON OTRO CON QUIEN MANTIENE UNA RELACIÓN INTERPERSONAL, EN EL QUE EL INDIVIDUO SE PERCATA DE SU SITUACIÓN DE DESVENTAJA AL PERCIBIR AL OTRO COMO SUPERIOR EN ALGUNA ÁREA DE IMPORTANCIA O RELEVANTE PARA ÉL, DANDO

COMO RESULTADO QUE SIENTA ALGUNA DE LAS SIGUIENTES: FRUSTRACIÓN, INFERIORIDAD, ENOJO; VÍCTIMA DE LA INJUSTICIA; Y MANIFIESTA HOSTILIDAD HACIA EL ENVIDIADO DEVALUÁNDOLO DE ALGUNA MANERA. Esta definición se corresponde de manera estrecha con la caracterización que inicia esta sección, compartida por los diversos autores allí señalados.

El factor obtenido para el envidioso (Pedro) y el obtenido para la envidiosa (Rosa), concuerdan ambos con la caracterización dada para envidia. En ambos se tiende a asociar este sentimiento con el de celos, que sería una forma menos indeseable desde el punto de vista social, de decir lo que se siente en una situación provocadora de envidia. En ambos casos, las cargas factoriales son todas superiores a 0.40, y tienen confiabilidades muy adecuadas (envidioso 0.86; envidiosa 0.76), lo que habla de factores con validez factorial adecuada y consistencias internas también adecuadas.

Cuando el envidioso es varón (Pedro), el factor obtenido habla en primer lugar de la sensación de inferioridad; en segundo lugar aparecen casi al mismo nivel, la emoción de celos con la que probablemente se confunda, la de frustración y por último la mala voluntad. Y cuando la envidiosa es mujer (Rosa), también se percibe a la envidia de comparación social como celos; parece ser que este tipo de envidia se da cuando la envidiosa se compara con otro y se siente en primer lugar inferior al otro, frustrado, mal, y con mala voluntad hacia el envidiado.

Las tres estructuras factoriales obtenidas para las emociones atribuidas al(la) protagonista de una situación provocadora de envidia (romántica o de comparación social) concuerdan con los hallazgos de Reidl, Sierra, Domínguez y González (2000b), en el sentido de encontrarlos como una de las emociones que describen el significado de envidia a los celos; así mismo, coinciden con el hecho de utilizar a la emoción coraje como definidora de envidia, y en nuestro caso la frustración, que se sabe produce una respuesta de agresión y enojo (Dollard, Doob, Miller, Mowrer y Sears, 1939), y que es una emoción constitutiva de la envidia de acuerdo a autores como Parrott (1991), Russell (1965), Smith, Parrott, Diener, Hoyle y Kim (1999), y Smith, Parrott, Ozer y Moniz (1994), aparece con cargas factoriales altas y en todas las viñetas; el sentirse mal o inadecuado coincide con el descriptor de insatisfacción mencionado como característico de la envidia por Ben-Zeev (1988), Bers y Rodin (1984), Russell (1965) y Taylor (1988) y la inferioridad de las estructuras correspondería al descriptor carencia, descriptor encontrado en la red semántica de la envidia reportada por las autoras antes mencionadas.

En el estudio llevado a cabo (Reidl, Sierra, Domínguez y González, 2001b) para determinar la estructura factorial del significado de envidia a través de un diferencial semántico, se encontraron resultados semejantes a los antes mencionados. Son diversos los autores que se refieren a la inferioridad como el sentimiento provocado en el envidioso al compararse con otro (Parrott, 1991; Rosenblatt, 1988; Salovey y Rodin, 1984; Salovey y Rothman, 1991; Silver y Sabini, 1978; Smith, Parrott y Diener, 1990, citados por Parrott, 1991 y Spielman, 1971). Los resultados asociados a la emoción de envidia a través de un análisis asociativo de grupos efectuado por Reidl, Sierra y Guillén (2001), coincidieron en

rescatar conceptos como malestar, frustración, inferioridad y celos, los cuales forman parte de las estructuras factoriales obtenidas en esta ocasión.

De igual manera, en otro estudio llevado a cabo para determinar las características de las personas envidiosas (Reidl, Sierra, Guillén, Fernández de Ortega, 2001b), se encontró que se les describe con una autoestima baja, correspondiente al sentimiento de inferioridad, así como alguien que es enojón, lo que pudiera ser producto de la frustración, elemento encontrado en esta ocasión.

Validación Convergente y Divergente

La discusión que se presenta a continuación responde al planteamiento de la hipótesis de la que se partió, que señalaba la posibilidad de construir instrumentos que midieran celos y envidia romántica, así como celos relacionales y envidia de comparación social, de manera alternativa a la tradicional. Es decir, los instrumentos que se construyeron están constituidos por viñetas, y para demostrar que efectivamente miden lo que se pretende que midan, se esperó que se dieran cierto tipo de relaciones entre ellos. Para ello se hizo uso de los conceptos de validación convergente y divergente.

Todas las relaciones que se esperaba obtener obedecen a los hallazgos que diferentes autores han alcanzado. Por ello, se presenta la discusión de los resultados en cinco apartados, a saber: a) relaciones entre celos y envidia de rasgo y de estado; b) relaciones entre dos instrumentos que miden lo mismo; c) relaciones de los celos y la envidia con la autoestima; d) relaciones de los celos y la envidia con la asertividad; y por último, e) relaciones de los celos y la envidia con la deseabilidad social.

Relaciones entre Celos y Envidia de Rasgo y de Estado

Las emociones pueden verse como respuestas a situaciones o circunstancias concretas (Averill, 1980; Davidson, 1994; De Rivera, 1977; Ekman, 1994; Frijda, 1992, 1994; Goldsmith, 1994; Kemper, 1978; Hupka, 1984; Hupka y Eshett, 1988; Levenson, 1992, 1994; Ortony, Clore y Collins, 1996; Panksepp, 1994; Roseman, 1984; Rosenberg, 1998; Scherer, 1994; Taylor, 1988; Watson y Clark, 1994; Wreen, 1989) que son interpretadas o construidas por los individuos como indicándoles que deben sentir una emoción particular dada, como por ejemplo celos o envidia, o pueden ser concebidas como un rasgo de personalidad (Hansberg, 1996; Lazarus, 1994; Mathes, 1984; Pines, 1998; Taylor, 1988; Shaver, Schwartz, Kirson y O'Conner, 1987; White y Mullen, 1989; Wreen, 1989), algo que es más estable, y que matiza las percepciones y por ende las interpretaciones que el sujeto haga de su alrededor, predisponiéndolo a responder con mayores probabilidades de una manera u otra dependiendo del rasgo que se trate (Davidson, 1994; Ekman, 1994; Kagan, 1994; Lazarus, 1994; Rosenberg, 1998). Es decir, se habla de rasgo si se dice por ejemplo, que la persona es celosa o envidiosa. Esto incrementará la probabilidad de que dicho sujeto, sienta o

reaccione con celos o envidia ante una situación o circunstancia que contuviera elementos mínimos para considerarse provocadora de dichas emociones.

La validez convergente de las escalas de viñetas construidas para medir celos románticos deberán entonces correlacionar con las que miden celos relacionales, si se plantea a los celos relacionales como una categoría más amplia, tipo rasgo y primitiva (adquirida previamente en el tiempo), y a los románticos como un tipo más específico o resultado del estado de cosas. Lo mismo se podrá esperar para la relación entre la envidia de comparación social (más general) y la romántica (más específica). Por lo tanto, analizando los resultados obtenidos en los Cuadros Nos. 43 al 48, se procederá a discutirlos.

En este caso la evidencia que presentamos proviene de dos fuentes: por un lado, la relación que se pueda dar entre las respuestas dadas a situaciones de interacción interpersonal más generales (con amigos, compañeros de trabajo o escuela y con familiares) y las que se pueden dar entre los miembros de una pareja romántica y amorosa, todas medidas por medio de viñetas; y por el otro, la que se puede dar como respuesta a los instrumentos que miden las emociones de celos y envidia por medio de viñetas, y las características que los sujetos se atribuyen como personas celosas o envidiosas, medidas con dos instrumentos diferentes: un diferencial semántico y una escala tipo Likert.

Celos

Las correlaciones obtenidas entre los puntajes obtenidos por los sujetos en la escala de viñetas que mide **celos románticos** y la escala de viñetas que mide **celos relacionales** cuando el protagonista es varón (Juan) o mujer (María) son tanto en la muestra total como dividida por sexo, positivas, altas y estadísticamente significativas, con valores que van de 0.51 a 0.65, quedando así comprobado que para el caso de las muestras aquí investigadas, sí existe una relación entre los celos que se denominan relacionales, o sea los que se sienten hacia otras personas no necesariamente la pareja romántica, y que representan a un rasgo o disposición más general que da a la persona la calidad de celosa, y los que se sienten frente a la pareja romántica, haciendo referencia así a un estado producto de una situación más específica.

Las correlaciones encontradas para las respuestas dadas a las viñetas que miden **celos románticos** por medio de viñetas y las **características de celosos** que se atribuyeron los mismos sujetos señalan que existe una relación positiva, estadísticamente significativa pero no tan alta (rango de 0.31 a 0.40), con las respuestas dadas a la escala Tipo Likert, y un poco menos (0.11 y 0.21), aunque positiva y estadísticamente significativa entre las respuestas dadas a las viñetas y las dadas al diferencial semántico, salvo en el caso de la muestra de varones, donde no se presentó una correlación adecuada.

Los resultados parecen indicar que el formato tipo diferencial semántico causa mayor dificultad para evaluarse a uno mismo como celoso, quizá en la medida en que los adjetivos valorativos (todos ellos con un polo negativo muy negativo) aparecen directos, sin ningún contexto que pudiera aminorar el impacto de dicho polo, y se observa entonces que parece ser tienden a evaluarse más hacia el lado positivo o hacia el centro del continuo.

Por lo que se refiere a los resultados obtenidos para las respuestas dadas a las viñetas que miden **celos relacionales** cuando el **protagonista es varón**, se obtiene una correlación baja pero estadísticamente significativa con las respuestas dadas al diferencial semántico para la muestra total, pero también se obtienen dos correlaciones estadísticamente significativas pero negativas (una baja y otra moderada), con las respuestas dadas a la escala tipo Likert, siendo la relación moderada para la muestra de varones y la baja para la muestra total. Parece ser que para las muestras investigadas, las características de personalidad que se auto atribuyen predicen, pero al revés: entre menos celosos se califican, más celos relacionales reportan.

Por lo que toca a los **celos relacionales** cuando la **protagonista es mujer**, no existe correlación estadísticamente significativa con la escala tipo diferencial semántico: pero sí se da una correlación negativa, moderada estadísticamente significativa con la escala tipo Likert. Lo anterior indica que en este caso también, los sujetos no se atribuyen características de personalidad de personas celosas pero sí presentan celos relacionales; la predicción es inversa también.

Envidia

En este caso, al igual que en el anterior, las correlaciones obtenidas son positivas, altas y estadísticamente significativas, pero más altas aún; presentan un rango que va de 0.65 a 0.72. En este caso es de llamar la atención, que las respuestas dadas por las mujeres a las viñetas de **envidia romántica** y a las de **envidia de comparación social**, son las que arrojan las correlaciones más altas (0.72), en comparación a las que dan los varones.

Por lo que respecta a la **envidia romántica**, las respuestas dadas a las viñetas que las miden y las correlaciones establecidas con las respuestas dadas a dos instrumentos que miden **características de las personas envidiosas**, una escala tipo diferencial semántico y otra tipo Likert, señalan que no existe correlación con las respuestas dadas a un instrumento tipo diferencial semántico, pero sí existe, para la muestra total y en el caso de los varones, con las respuestas dadas con el instrumento tipo Likert, en el sentido de ser positivas, estadísticamente significativas y un poco menos que moderadas (0.29). Es decir que la atribución emocional que se hace para la envidia romántica medida con viñetas puede predicirse con las respuestas que se dan a una escala tipo Likert, que valora qué

tanto tienen los sujetos las características de las personas envidiosas. La validez concurrente o convergente si se cumple para estos tipos de instrumentos.

Por otro lado, cuando se observan las correlaciones entre las respuestas dadas a las viñetas de **envidia de comparación social** cuando el **protagonista es varón** y las dadas a una escala tipo diferencial semántico en la cual los sujetos se deben evaluar en escalas bipolares que corresponden a características de las personas envidiosas, o cuando responden a una escala tipo Likert que evalúa las mismas características, se observa que no existe ninguna correlación entre ellas. Y lo mismo sucede con la escala de viñetas que miden **envidia de comparación social** con una **protagonista femenina**, y las respuestas dadas a la escala tipo diferencial semántico y la tipo Likert que evalúan características de las personas envidiosas. Estos resultados indican que las muestras investigadas no relacionan sus propias evaluaciones como personas envidiosas con las emociones que atribuyen a un personaje envidioso de un conjunto de viñetas en situaciones cotidianas.

En virtud de los hallazgos hasta aquí presentados, se puede concluir que sí existe esa correlación entre una manera de responder emocionalmente a situaciones de la vida cotidiana más generales, como son las interacciones sociales establecidas con personas que pueden ser amigos, compañeros de trabajo y familiares, y las que se dan dentro de interacciones sociales más específicas como son las relaciones románticas (las establecidas con lo(a)s novio(a)s o esposo(a)s). Estos datos son una demostración de la existencia de validez convergente en cuanto a la hipótesis que señala que existe una relación positiva entre la disposición o rasgo de personalidad de celoso o envidioso y las respuestas celosas o envidiosas específicamente dadas en situaciones románticas.

Sin embargo, en lo que se refiere a la posibilidad de demostrar que la forma en que las personas se califican como celosas o envidiosas con instrumentos tipo Likert o diferencial semántico y las respuestas que dan a los instrumentos de viñetas, se permite hablar de validez concurrente en el caso de los celos románticos y el instrumento tipo Likert, pero no con el de tipo diferencial semántico; para el caso de los celos relacionales, se podría hablar de una validez convergente pero inversa, entre celos relacionales medidos con viñetas y características de las personas celosas medidas con una escala tipo Likert, pero no con una tipo diferencial semántico. Por lo que corresponde a la envidia romántica, se podría decir que ésta medida con viñetas y las características de las personas envidiosas con una escala tipo Likert, sí funciona, pero no con una tipo diferencial semántico. Por lo que respecta a la envidia de comparación social medida con viñetas, ésta no correlaciona ni con la escala tipo Diferencial Semántico ni con la tipo Likert. Es decir, en este caso no se pudo establecer la validez convergente.

Relaciones entre dos instrumentos que miden lo mismo.

Este es el caso típico de la validez concurrente o convergente. Utilizar otro instrumento que mide lo mismo que se pretende medir con los nuevos instrumentos desarrollados. En este caso, se espera una correlación positiva, alta y estadísticamente significativa entre las respuestas dadas por los sujetos a los instrumentos de viñetas que miden celos y envidia románticos y los inventarios que miden celos y envidia romántica.

Celos

Las respuestas que se dan al instrumento que mide **celos románticos** por medio de viñetas, tiene correlaciones altas, positivas y significativas con el Inventario de Celos Románticos, tanto para la muestra total como para la de varones y mujeres por separado (rango de los valores de correlación que va de 0.29 a 0.46). La validación convergente se cumple bien.

Por lo que respecta a los **celos relacionales** se observa en general una falta de correlación con el factor celos del Inventario de celos, y una correlación, positiva, estadísticamente significativa pero pequeña con el factor de reacciones fisiológicas asociadas a los celos del mismo inventario, para el caso de celos relacionales con protagonista femenina. Así mismo, se da una de las tres correlaciones posibles con el mismo factor para el caso de celos relacionales con protagonista masculino, correlación positiva, estadísticamente pequeña pero también baja. En este caso, se podría decir que se cumple la validación convergente, aunque de manera no cabal, para el factor relacionado con reacciones fisiológicas asociadas a los celos, y no con el que mide celos.

Envidia

Para el caso de la **envidia romántica** y la de **comparación social**, ninguna de las correlaciones que se dan entre las respuestas dadas a las viñetas que las miden y las dadas al Inventario de envidia romántica correlacionan de manera estadísticamente significativa, por lo que se puede decir que en este caso, no se cumplió el objetivo de medición planteado.

Relaciones entre los Celos y la Envidia con la Autoestima

Son diversos los autores que han mencionado que existe una relación negativa entre la autoestima y los celos y la envidia; entre ellos destacan Alberoni, 1992; Ben-Zeev, 1990; Buunk, 1982 y 1997; Cramer, 1995; DeSteno y Salovey, 1996; Guerrero y Andersen, 1998; Hansen, 1985; Marelich, 1998; Parrott, 1991; Peretti y Pudowski, 1997; Rosenblatt, 1988; Salovey y Rodin, 1984; Shackelford (2001); Silver y Sabini, 1978; Smith, Parrott y Diener, 1990; Smith, Parrott, Ozer y Moniz,

1994; Stewart y Beatty, 1985; Tesser y Collins, 1988; Tov Ruach, 1981; White y Mullen, 1991; y White, 1981a,b,c. Por ello se procedió a establecer la relación entre los celos y la envidia, románticos, los celos relacionales y la envidia de comparación social medida con instrumentos conformados por viñetas, y las respuestas dadas a una escala que mide auto estima desarrollada por Reidl (1981) y revalidada para esta ocasión. Esta escala tiene dos factores: el primero mide auto estima negativa y el segundo auto estima positiva. En virtud de ello se esperarían correlaciones positivas con el primer factor y negativas con el segundo. Es decir, las personas celosas o envidiosas, ya sea en el nivel romántico o en el de las relaciones interpersonales, obtendrán puntajes altos en el factor negativo y puntajes bajos en el positivo. En otras palabras, a más celos o envidia de cualquier tipo, más auto estima negativa y menos positiva.

Celos

Para el caso de los **celos románticos** medidos con viñetas y la escala de autoestima, se encuentran correlaciones moderadas y estadísticamente significativas en el sentido planteado por la hipótesis: correlaciones positivas con el factor negativo y negativas con el positivo, con valores en un rango que va de 0.16 a 0.23.

Para el caso de los **celos relacionales** con un protagonista varón, no se encontró ninguna correlación estadísticamente significativa, mientras que para el caso de la protagonista femenina, de las posibles correlaciones, la mitad de ellas fueron estadísticamente significativas, en el sentido planteado pero son relativamente pequeñas (rango de 0.12 a 0.22), concordando con lo que señalan Buunk, 1982 y 1997; Hansen, 1985; Stewart y Beatty, 1985, Peretti y Pudowski, 1997, que reseñan correlaciones parecidas para las mujeres, pero no para los varones.

Envidia

Para el caso de la **envidia**, ya fuera **romántica** o de **comparación social**, no se encontraron correlaciones estadísticamente significativas con ninguno de los factores de la escala de autoestima. Por ello, se puede decir que en este caso no se dio la validez convergente para las viñetas y su relación con la auto estima. Los resultados no concuerdan con lo reportado por los investigadores que han trabajado envidia en los ambientes laborales encontrando una relación inversa entre envidia y autoestima (Bedeian, 1995; Koonce, 1998; Vecchio, 1995,1997 y 2000).

Relaciones entre los Celos y la Envidia con la Asertividad

Las relaciones de los dos tipos de celos (románticos y relacionales) y las dos clases de envidia (romántica y de comparación social) con la asertividad, fueron cercanas a cero. Dado que las definiciones de asertividad establecen que es una habilidad social para afrontar situaciones problemáticas especiales (Hersen y Bellak, 1977; Florez Galáz, 1989), es probable que entre el repertorio de conductas de afrontamiento ante situaciones de celos (románticos o relacionales) y de envidia (romántica o de comparación social) en la cultura mexicana no se encuentre el hablar clara y abiertamente acerca del evento, del agente y del objeto que causa tales emociones. Debido tal vez a la carga emocional, ya que son experimentadas como emociones negativas, como pecados, especialmente la envidia, que originan conflictos en las relaciones interpersonales, y dado que la cultura mexicana incluye dentro de sus premisas la importancia de éstas como mecanismos de supervivencia social (Díaz-Guerrero, 1994), es muy probable que con la finalidad de evitar conflictos interpersonales se utilicen otros mecanismos, como la negación o la evasión para enfrentar estas situaciones, como lo señalan Torres y Reidl (1998) en el estudio llevado a cabo, y los estilos de afrontamiento encontrados en el Segundo Objetivo de este trabajo. Dichos estilos fueron, para ambas emociones, y en el orden en que se reportan, el de evitación-evasión y activo-expresivo, y por último el de autocontrol. Estos estilos se refieren a hacer de cuenta que no pasa nada el primero, el segundo implica un acercamiento comunicativo con la pareja o el otro, para tratar de resolver los problemas; y por último, el tercero está hablando del control que los sujetos tienen que ejercer para evitar una confrontación que empeore las relaciones interpersonales de las que se trate.

Relaciones entre los Celos y la Envidia con la Deseabilidad Social

Se esperaba encontrar una relación negativa o ninguna con la escala que mide el rasgo de deseabilidad social, tanto para los instrumentos de celos y envidia romántica como para el de celos relacionales y el de envidia de comparación social, pues se deseaba poder contar con instrumentos que permitieran que las personas respondieran sin temor de dar una mala impresión, que se resolviera el problema de la deseabilidad social asociada a este tipo de mediciones.

Celos

Para el caso de los **celos románticos**, se encontró en el caso de la muestra total una correlación positiva, estadísticamente significativa pero pequeña con deseabilidad social, que es exactamente lo que no se quería.

Por lo que toca a **celos relacionales** tanto para el protagonista masculino como para el femenino, no se encontraron correlaciones estadísticamente significativas entre las viñetas que los midieron en ninguna de las muestras; total, de varones y de mujeres.

Si se desea rescatar al primer instrumento, el de celos románticos, se puede decir que la altísima correlación que tiene con el de celos relacionales permitiría utilizarlo de manera cuidadosa. La cultura mexicana colectivista (Díaz Guerrero, 1994; Triandis, 1995) valora la exclusividad de la relación romántica y esto explicaría la correlación entre celos románticos y deseabilidad social en el sentido de que no es mal visto ser celoso(a), a diferencia de lo que sucede en culturas individualistas.

Envidia

Para el caso de la **envidia**, la **romántica** y la de **comparación social**, ninguna muestra arrojó correlaciones estadísticamente significativas. En este caso parece haberse cumplido con lo esperado.

De lo anterior, se puede señalar como una conclusión general de este tercer estudio que el objetivo se cumplió para el caso de los instrumentos de viñetas que miden celos (relacionales y románticos) pero no para aquellos que miden envidia (de comparación social y romántica), por lo que se tendrá que continuar buscando alternativas de medición para la emoción de envidia.

Es decir, se cuenta con instrumentos alternativos para medir de manera válida y confiable a los celos románticos y a los relacionales, no así para medir envidia romántica ni de comparación social.

5 CONCLUSIONES GENERALES

El trabajo realizado fue resultado del interés existente respecto a las condiciones que dan lugar al surgimiento de los eventos emocionales, el pensamiento y los procesos de razonamiento asociados con las emociones, y aquellos aspectos que llevan a la construcción de la representación durable, subjetiva de la experiencia emocional, así como a las formas en las que uno se relaciona conductual, fisiológica y subjetivamente, con las situaciones donde acontecen, y específicamente con los individuos implicados en ellas.

Este interés llevó a la realización de un estudio en el que se pretendió caracterizar psicológicamente a las emociones de celos y envidia. Dicha caracterización tuvo que tomar en cuenta las condiciones antecedentes, las reacciones emocionales, las metas, los pensamientos, los planes, las expresiones y las acciones que surgen durante la experimentación de las emociones en cuestión. Lo que hace única a cada emoción es el análisis de su significado en el sentido más amplio del término, que establece las dimensiones distintivas respecto a los cambios de situación por los que atraviesan las metas, los actores y los valores que son importantes para las personas.

Lo anterior conlleva a adoptar un punto de vista cognoscitivista, por un lado y culturalista por el otro, en la medida en que éstos, son, desde mi punto de vista, inseparables. Este planteamiento obliga a aceptar que la significación o interpretación que el individuo hace de su entorno, interpretación que está fuertemente matizada por la cultura donde se desenvuelve, es lo que regula la percepción o registro de los eventos circundantes, y lo lleva a sentir una u otra determinada emoción, la forma de manejarla, las creencias y sentimientos asociadas a ella, la connotación subjetiva, las sensaciones corporales o fisiológicas que detecta, y la forma de terminarla también. Como la experiencia emocional depende tanto de las metas individuales como de las circunstancias del entorno, se sabe que la variación cultural es definitoria en el sentido de establecer la forma en que las personas valoran dicho entorno. Por ello, se procedió a abordar la investigación de los celos y de la envidia en nuestro país, como se hizo.

La primera aproximación a su estudio fue la de investigar los vocablos, celos y envidia, para determinar su significado. Las palabras emocionales que usan los individuos se refieren al conocimiento acerca de los antecedentes ambientales y motivacionales de las emociones; los pensamientos, los sentimientos y los deseos que ocurren cuando se experimenta la emoción; informan también de los planes y acciones que se echan a andar para manejar la emoción además de la manera en que se pueden expresar estos pensamientos, sentimientos y creencias.

Los Celos

El significado de los celos se asoció en la presente investigación, efectuada con una amplia muestra de estudiantes universitarios mexicanos, con inferioridad, coraje, impotencia, ansiedad, posesividad, inmadurez, envidia, agresividad, algo malo o desagradable; refieren también información sobre objetos celados, características de las personas celosas (egoístas e inseguros); consecuencias de los celos tales como separación, desconfianza y agresión; las personas celadas son la pareja, los amigos y la familia; se valoran como algo malo y patológico y son causados por el engaño, un rival, infidelidad y el desamor.

Las respuestas dadas en la segunda parte de esta investigación señalan que los celos son evaluados como algo desagradable, que se tiene capacidad de enfrentarlos, y que afectan la autoestima de manera negativa; el estilo de afrontamiento suele ser activo - expresivo y de autocontrol.

Por lo que toca a los celos románticos, se siente lo mismo al recordar la situación que los provocó, se les dice algo a las personas implicadas (la pareja y el rival), se siente desagrado, y la situación es inmoral e impropia; se modifica la relación con la persona implicada de manera positiva. La intensidad de la emoción es mayor, así como las reacciones fisiológicas detectadas por el sujeto, empleándose más los estilos de afrontamiento de evitación - evasión y el activo - expresivo.

Para los celos relacionales, se observó que se hacen un mayor número de reclamaciones, la situación es percibida como injusta, y la responsabilidad primaria de la misma es la suerte; y por último, los sujetos se sienten inferiores cuando se comparan con el rival.

En el caso de los celos románticos se vuelve a tener la misma sensación cada vez que se recuerda la situación, no se dice nada durante la situación, y sin embargo se habla del asunto con la pareja romántica; la situación es vista como muy desagradable, es injusta, los responsables primarios fueron los sujetos mismos, y la situación no es ni impropia ni inmoral. La intensidad de la emoción sentida es la más alta, así como las reacciones fisiológicas o corporales detectadas. Los estilos de afrontamiento de evitación - evasión y el activo-expresivo son muy altos.

Los celos relacionales sentidos hacia algún miembro de la familia se caracterizaron por no decir nada durante la situación, y después tampoco se habla del asunto; la situación fue juzgada poco justa, los responsables primarios fueron los parientes cercanos, y lo sucedido no es ni inmoral ni impropio. Al establecer la comparación con el rival, el efecto fue negativo.

Si los celos relacionales se tuvieron respecto a compañeros de trabajo o escuela, se habla del asunto con ellos, la situación fue percibida como poco justa, los responsables del acontecimiento fueron ellos también, y sentir celos hacia ellos es juzgado como impropio e inmoral.

La Envidia

El significado de la envidia hace referencia a coraje, incompetencia, celos, infidelidad, egoísmo, materialismo, insatisfacción, ambición, odio; produce angustia y tristeza; las personas envidiosas tienen defectos, son inseguras, con baja auto estima, inmaduras desconfiadas, cobardes; se envidian objetos y personas (mujeres y pareja), familiares (hermanos y padres) y enemigos; la envidia es valorada de manera negativa, es un pecado, algo oscuro, peligroso, patológico y está causada por la carencia, la inferioridad y el desear o querer.

Los resultados del segundo objetivo señalan que la envidia es juzgada como impropia o inmoral; los sujetos se sintieron en mayor desventaja al compararse con el otro (envidiado).

Para el caso de la envidia romántica, se acostumbra a reclamar, se siente desagradable la situación, los sujetos son los responsables primarios de la misma, pueden dominarla, pero es impropia e inmoral. Se siente la emoción con mucha intensidad, lo mismo que las reacciones fisiológicas o corporales, siendo el estilo de afrontamiento de evadir y evitar y el activo-expresivo.

En el caso de la envidia de comparación social, no se tiene la misma sensación al recordar la situación, se acostumbra a no decir nada, quedarse callado, ayudó a la continuación de los planes o logro de los objetivos, los responsables en primera instancia fueron los parientes cercanos, se sintieron impotentes, incapaces de dominar la situación, y no se vieron afectadas las relaciones mantenidas con las personas implicadas.

Si la envidia es romántica, dirigida a la pareja, se tiene la misma sensación cuando se recuerda la situación, se acostumbra a decir algo incongruente con lo que se siente, se reclama, los responsables primarios son los amigos, se siente capacidad para dominar la situación, y se juzga como impropia la conducta cuando se da hacia la pareja. Se registran un mayor número de reacciones fisiológicas y corporales, y se utilizan más los estilos de afrontamiento de evitación – evasión y el activo - expresivo

Cuando la envidia se siente hacia miembros de la familia, se observa que no se tiene la misma sensación cuando se recuerda la situación, no se dicen cosas inconsistentes con lo que se siente a los miembros de la familia, se acostumbra a reclamar, los responsables son los parientes cercanos, los sujetos se sienten impotentes para afrontar la situación, la conducta no es juzgada como impropia ni inmoral, y las relaciones familiares no se ven afectadas por la emoción.

Si la envidia de comparación social se siente hacia compañeros de escuela o trabajo, no se tiene la misma sensación al recordar la situación, se acostumbra a decir algo inconsistente con lo que se siente, el responsable de la situación es la autoridad, se es capaz de enfrentar la situación, y la conducta no es juzgada ni impropia ni inmoral.

La Diferencia entre Celos y Envidia

Ambas emociones comparten algunos aspectos como son el sentimiento de inferioridad o baja auto estima, coraje, ansiedad, inmadurez, agresión, ser algo malo, patológico. ¿Será que son lo mismo o se distinguen en algo?

Los datos obtenidos señalaron que las diferencias están dadas de la siguiente manera: los celos están más relacionados con la ansiedad, aspectos materiales, intencionalidad (deliberados), son crueles, grandes e impactantes, profundos, pesados, tacaños, malsanos, peligrosos, tontos, infelices y débiles; mientras que la envidia se asocia más con el odio, la ambición, posesión, coraje, falsedad, egoísmo, es deshonesto, silenciosa, e inmoral

Sin embargo, y a pesar de lo antes señalado, la comparación cualitativa y cuantitativa llevada a cabo respecto a sus estructuras semánticas factoriales, mostró la existencia de una congruencia pobre, pero real entre tres de las seis posibles comparaciones llevadas a cabo. Son diferentes, pero aun así, tienen sus similitudes

De los resultados obtenidos, se pudo llegar a la conclusión de que se pueden establecer diferencias más finas entre los celos relacionales y la envidia de comparación social respecto a los celos y la envidia románticos.

Diferentes cuestiones llevaron al tercer problema de investigación: desarrollar instrumentos alternativos de medición para estas emociones. Entre los aspectos fundamentales que motivaron esta tarea se encontraron el uso que se hace del estilo de afrontamiento de evitación – evasión en los celos, y en el caso de la envidia el de auto control. Parece ser que a las personas les cuesta mucho trabajo aceptar lo que se siente, y mucho más, hacer algo positivo al respecto, aunque se debe reconocer que sí se utiliza el estilo activo – expresivo en las situaciones de celos y envidia.

El objetivo se alcanzó para los casos de los instrumentos que miden celos románticos y en menor medida, pero aún de manera aceptable, para medir celos relacionales con protagonistas masculino y femenino. Una de las posibles explicaciones para que los resultados no fueran los idóneos en el caso de los celos relacionales tiene que ver con el número de dimensiones emocionales que constituyeron cada una de las series de viñetas, cuando el protagonista fue hombre y cuando fue mujer; al ser menor el número de dimensiones emocionales que se contestaron, casi la mitad, en comparación del número que constituyó al instrumento de celos románticos, la variabilidad pudo haber disminuido afectando los coeficientes de correlación; la solución podría ser sumar ambas calificaciones y obtener un promedio, o sumar las respuestas de los reactivos de ambas escalas, después de determinar su consistencia interna, ya que la correlación entre las escalas de celos relacionales Juan con las de María es muy alta y estadísticamente significativa.

Para los instrumentos que miden envidia romántica y de comparación social tanto para protagonista femenino como masculino, los resultados fueron poco alentadores. A pesar de cumplir con la validación tradicional de constructo llevada a cabo por medio de análisis factoriales exploratorios, con varianzas explicadas, valores eigen adecuados y coeficientes de consistencia interna muy buenos, la validez convergente no se encontró. Entre los factores que podemos suponer afectaron los resultados se tienen los siguientes:

- a) el haber analizado los datos para las viñetas relacionales y de comparación social de manera separada de acuerdo al sexo del protagonista de las historias, afectando así la variabilidad y por lo tanto las correlaciones subsecuentes
- b) en el caso de la envidia, se puede pensar que la carga afectiva negativa asociada a la envidia es muy alta, como se pudo constatar en los resultados de la primera y segunda partes de este trabajo. La valoración negativa asociada a la envidia aparece en las redes, en los diferenciales semánticos, en la asociación libre y el análisis asociativo de grupos, discrimina entre celos y envidia, aparece en las respuestas dadas a los instrumentos de reacciones emocionales del segundo problema de investigación, de diversas maneras: como evaluación general, como estilo de afrontamiento (evitación – evasión y autocontrol), como respuestas en las series de comparación con el rival y auto atribución devaluatoria
- c) puede ser que los sujetos hayan adivinado que lo que se estaba buscando era cómo pensaban ellos, aún cuando las instrucciones de respuesta señalaron que deberían contestar como ellos creyeran que lo haría el protagonista de la viñeta o historia, y que por lo tanto, contestaron de manera socialmente deseable, disminuyéndose así también la variabilidad de las respuestas y afectando las correlaciones correspondientes
- d) otra posible causa de los resultados encontrados pudo ser que los encuestadores fueron personas cercanas en edad y características a los respondientes, y los sujetos se pudieron sentir avergonzados en el sentido de que los investigadores podrían conocer sus respuestas

En virtud de lo señalado anteriormente, se proponen las siguientes líneas de acción para realizar en un futuro:

- a) reanalizar los datos con promedios o con las sumas de los reactivos de las escalas de envidia de comparación social
- b) establecer la posibilidad de que exista una confusión en el uso cotidiano, indistinto, entre los conceptos emocionales de egoísmo y envidia (sugerencia del Dr. Germán Palafox, 2000, comunicación personal), ya que en las redes semánticas, aparece la palabra egoísmo o egocentrismo dentro de las primeras cinco definidoras, en la estructura factorial semántica también aparece dentro del primer factor, con una carga

factorial de 0.72, en las respuestas dadas con la técnica de asociación libre y en el análisis asociativo de grupos, queda dentro de las características de las personas envidiosas, lo que sugiere que vale la pena explorar esta veta

- c) empezar a desentrañar los tres aspectos de la emoción que según Frijda y Mesquita (1995) se ven fuertemente influidos por la cultura: 1) las consecuencias sociales que regulan la expresión y la supresión de las emociones; 2) las normas que señalan cómo se deben experimentar ; y 3) sus funciones cohesivas
- d) se deberán tomar en cuenta las reglas culturales de manifestación emocional, las normas sociales que prescriben cómo se debe sentir las emociones en situaciones específicas, y las normas que señalan qué tan deseable y apropiado es sentir ciertas emociones; es decir, las expectativas sociales normadas por la cultura que se tienen en relación con ciertas emociones, sobre todo las clasificadas como negativas (Eid y Diener, 2001)
- e) habiendo obtenido dicha información, se deberán desarrollar instrumentos que por ejemplo, presenten una viñeta, y que tenga como opciones de respuesta forzada, las posibles respuestas normativas asociadas a sentirlas y/o manifestarlas, ante las que se deberá señalar la probabilidad de que fueran expresadas públicamente, y lo apropiado de cada una de ellas
- f) establecer su validez convergente y divergente en un diseño parecido al empleado en este trabajo y ver qué pasa.

Como en todo proceso de investigación, la máxima que señala que se termina con más preguntas que respuestas, se cumple una vez más, y de esta manera se sugiere el camino a seguir en el futuro, ya que parece que aún queda mucho por hacer.

6 Referencias

- Abelson, R. P. (1983). Whatever became of consistency theory? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 37-54.
- Adams, A. (1997). Bullying at work. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 7-3, 177-180.
- Affi, W. A., & Reichert, T. (1996). Understanding the role of uncertainty in jealousy experience and expression. *Communication Reports*, 9, 93-103.
- Alberoni, F. (1992). *Los envidiosos*. México: Editorial Gedisa Mexicana, S A.
- Andersen, P. A., Eloy, S. V., Guerrero, L. K., & Spitzberg, B. H. (1995). Romantic jealousy and relational satisfaction: A look at the impact of jealousy experience and expression. *Communication Reports*, 8, 77-85.
- Anderson, R. (1987). Envy and jealousy. *Journal of College Student Psychotherapy*, 1(4), 49 – 81.
- Arnold, M.B. (1960). *Emotions and Personality*. Vol. 1 y 2. Nueva York: Columbia University Press.
- Aune, K.S. y Comstock, J. (1991). Experience and expression of jealousy: Comparison between friends and romantics. *Psychological Reports*, 69, 315 – 319.
- Aune, K.S. y Comstock, J. (1997). Effect of relationship length on the experience, expression and perceived appropriateness of jealousy. *Journal of Social Psychology*, 137(1), 23 – 32.
- Averill, J. R. (1968). Grief: its nature and significance. *Psychological Bulletin*, 70, 721-748.
- Averill, J. R. (1980). A constructivist view of emotion. En : R. Plutchik y H. Kellerman (Eds.), *Emotions: Research, Theory and Experience*. (pp. 305-339) Nueva York: Academic Press.
- Averill, J. R. (1982). *Anger and aggression: An essay on emotion*. New York: Springer-Verlag.

- Averill, J. R. (1988) Disorders of emotions. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 6, 247-268.
- Averill, J.R. (1994). In the eyes of the beholder. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp. 4 - 14), Nueva York: Oxford University Press.
- Averill, J.R. (1994a). Emotions are many splendored things. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp. 99 - 102), Nueva York: Oxford University Press.
- Averill, J.R. (1992). The structural bases of emotional behavior: A metatheoretical analysis. En M.S. Clark (Ed.), *Emotion: Review of personality and social psychology*, (No. 13, pp. 1-24), Newbury Park, CA: Sage.
- Bachman, Ronet, Raymond Paternoster, and Sally Ward. 1992. "The Rationality of Sexual Offending: Testing a Deterrence/Rational Choice Conception of Sexual Assault." En Ellestad, J., y Stets, J. E. (1998) Jealousy and parenting: Predicting emotions from identity theory. *Sociological Perspectives*. 41 (3), 639-668. 23
- Barasch, D. E. (1998). Jealousy. *Family Life*, 36 - 39.
- Barden, R. Ch., Zelko, F. A., Duncan, S. W., y Masters, J. C. (1980) Children's consensual knowledge about the experiential determinants of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*. 39 (5), 968-976.
- Barnett, O.W. y Martinez, T.E. (1995). Jealousy and romantic attachment in martially violent and nonviolent men. *Journal of Interpersonal Violence*, 10-4, 474-487.
- Baumeister, R.F., y Leary, M. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 107-122.
- Bedeian, A.G. (1995). Workplace envy. *Organizational Dynamics*, 23, 46-56.
- Bela Szabados, R. (s/f). Jealousy and self knowledge. *Philosophie et Culture Ethique*, pp 477-481.

- Ben-Zeev, A. (1990). Envy and jealousy *Canadian Journal of Philosophy*, 20(4), 487 – 516.
- Bers, S. A., & Rodin, J. (1984). Social-comparison jealousy: A developmental and motivational study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 766-779.
- Berscheid, E. (1994). Interpersonal relationships. *Annual Review of Psychology*, 45 (79), 79.
- Binder, J.L., Henry, W. P., y Strupp, H. (1987) An appraisal of selection criteria for dynamic psychotherapies and implications for setting time limits. *Psychiatry*. 50 (2), 154-166.
- Bluck, S. y Habermas, T. (2001). Extending the study of autobiographical memory: Thinking back about life across the life span. *Review of General Psychology*, 5-2, 135-147)
- Borg, I., Staufenbiel, T., y Scherer, K. R. (1988). On the symbolic basis of shame. En K. R. Scherer (Ed.). *Facets of emotion: Recent research*. (pp.79-98). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Bringle, R. G. (1991). Psychosocial aspects of jealousy: A transactional model. In E. Salovey (Ed.), *The psychology of jealousy and envy* (pp. 103-131). New York: Guilford.
- Bringle, R.G. y Williams, L.J. (1979). Parental-offspring similarity on jealousy and related personality dimensions. *Motivation and Emotion*, 3, 265 – 286
- Brown, R.W. (1961). Language and categories. En J.S. Brunner, J. J. Goodnow y G.A. Austin (1961): *A study of thinking*. (pp 247 – 312). Nueva York: John Wiley & Sons, Inc.
- Bruner, J. S., Goodnow, J.J. y Austin, G.A. (1961). *A study of thinking*. Nueva York: John Wiley & Sons, Inc.

- Bryson, J. B. (1991). Modes of responses to jealousy-evoking situations. In P. Salovey (Ed.), *The psychology of envy and jealousy* (pp. 178-207). New York: Guilford
- Bryson, J.B.(1977). Situational determinants of the expression of jealousy. Trabajo presentado en la reunión anual de la American Psychological Association, San Francisco.
- Buck, R. (1994). Social and emotional functions in facial expression and communication: The readout hypothesis. *Biological Psychology*, 38, 95-115.
- Buechler, S. (1997) The right stuff: The analyst's sensitivity to emotional nuance. *Contemporary Psychoanalysis*. 33 (2), 295-306.
- Bush, C. R., Bush, J. P., & Jennings, J. (1988). Effects of jealousy threats on relationship perceptions and emotions. *Journal of Social and Personal Relationships*, 5(3), 285-303.
- Buss, D. (1992) Male preference mechanisms: Consequences for partner choice and intrasexual competition. En J.H. Barkow, L. Cosmides y J. Tooby (Eds.), *The adapted mind* (pp 267-288) Nueva York: Oxford University Press.
- Buss, D. M., Larsen, R. J., Westen, D., & Semmelroth, J. (1992). Sex differences in *jealousy*: Evolution, physiology, and psychology. *Psychological Science*, 3, 251-255.
- Buss, D. M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and Brain Sciences*, 12, 1-49.
- Buss, D. M. (1994). *The evolution of desire: Strategies of human mating*. New York: Basic Books.
- Buss, D. M., & Barnes, M. E (1986). Preferences in human mate selection. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 559-570.
- Buss, D.M. (1994). *The evolution of desire Strategies of human mating*. Nueva York: Basic Books.

- Buunk, B. (1982). Anticipated sexual jealousy: Its relationship to self-esteem, dependency and reciprocity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 310-316.
- Buunk, B. (1997). Personality, birth order and attachment styles as related to various types of jealousy. *Personality and Individual Differences*, 23-6, 997-1006.
- Buunk, B. E (1982b) Strategies of jealousy: Styles of coping with extramarital involvement of the spouse. *Family Relations*, 31, 13-18.
- Buunk, B. P. (1981). Jealousy in sexually open marriages. *Alternative Lifestyles*, 4, 357-372.
- Buunk, B. P. (1982a). Anticipated sexual jealousy: Its relationship to self-esteem, dependency and reciprocity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 310-316.
- Buunk, B. P. (1982a). Strategies of jealousy: Styles of coping with extramarital involvement of the spouse. *Family Relations*, 31, 13 – 18.
- Buunk, B. P. (1991). Jealousy in close relationships: An exchange theoretical perspective. En: P. Salovey (Ed.), *The psychology of jealousy and envy* (pp. 148-177). New York: Guilford.
- Buunk, B., Bringle, R. G., & Arends, H. (1984, July). Jealousy: A response to threatened self-concept? Paper presented at the International Conference on Self and Identity, Cardiff, Wales.
- Buunk, B.P., Angleitner, A., Oubaid, V. Y Buss, D.M. (1996) Sex differences in jealousy and cultural perspective. *Psychological Science*. 7(6), 359 – 363
- Buunk, B.P., Bringle, R.G. y Arends, H (1984) Jealousy: A response to threatened self-concept? Trabajo presentado en la Conferencia Internacional de Self e Identidad, Cardiff, Wales.
- Buunk, B.P. (1997). Personality, birth order and attachment styles as related to various types of jealousy. *Personality and Individual Differences*, 23(6), 997 – 1006.

- Cacioppo, J.T., Gardner, W.L. y Bernston, G.G. (1999). The affect system has parallel and integrative processing components: Form follows function. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76 (5), 839-855.
- Cambell, D.T. y Fiske, D.W. (1976). La validación convergente y discriminante mediante la matriz multirasgo-multimétodo. En: Summers, G.F. *Medición de Actitudes*. México: Trillas.
- Campbell, D.T. (1960). Recommendations for APA test standards regarding construct, trait, and discriminant validity. *American Psychologist*, 15, 546 – 553.
- Campbell, D.T. y Fiske, D.W. (1959). Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix. *Psychological Bulletin*, 56, 81 – 105; y en M. Fishbein (Ed.), *Readings in attitude theory and measurement* (pp. 282 – 289). 1967, Nueva York: Wiley and Sons, Inc.
- Campbell, D.T. y Stanley, J.C. (1963). *Experimental and cuasiexperimental designs for research*. Chicago: Rand McNally & Company.
- Campos J.J., Campos, R.G. y Barrett, K.C. (1989). Emergent themes in the study of emotional development and emotion regulation. *Developmental Psychology*, 25, 394-402.
- Carrera - Levillain, P., Zammuner, V.L., y Colodrón, M. (1994). ¿Somos sinceros al comunicar nuestras emociones a los demás? El caso de los celos y la tristeza. *Revista de Psicología Social*, 9(2), 151 – 163.
- Carrera Levillain, P. Y García Marcos, L. (1996). Conocimiento social de los celos. *Psicothema*, 8-3, 445-456.
- Carroll, J. B. (1964). *Language and thought*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, Inc.
- Carroll, J.M., Yik, M.S.M., Russell, J.A. y Feldman Barret, L. (1999). On the psychometric principles of affect. *Review of General Psychology*, 3(1), 14-22.

- Carson, N.D. y Johnson, R.E. (1985). Suicidal thoughts and problem solving preparation among college students. *Journal of College Student Personnel*, 26(6), 484 – 487.
- Carver, C.S. y Scheir, M.F. (1990). Origins and functions of positive and negative affect: A control-process view. *Psychological Review*, 97, 19-35.
- Chisholm, K., y Strayer, J. (1995) Verbal and facial measures of children's emotion and empathy. *Journal of Experimental Child Psychology*. 59 (2), 299-316.
- Clanton, G. (1989) Jealousy in American culture, 1945-1985: Reflections from popular culture. (pp.179 – 196) En D.D. Franks y D. McCarthy (Eds.), *The sociology of emotions:Original essays and research papers*. Greenwich, CT: JAI.
- Clanton, G. Y Kosins, D.J. (1991). Developmental correlates of jealousy. En P. Salovey (Ed.), *The Psychology of jealousy and envy*. (pp. 132-145). Nueva York: The Guilford Press.
- Clanton, G. y Smith, L. G. (1977) Introduction: Keys to an understanding of jealousy. En L.G. Smith y G. Clanton (Eds.), *Jealousy*, (pp.1 – 12). Lanham, MD: University Press of America.
- Clanton,G. y Smith, L. G. (1986). *Jealousy*. Landham MD; University Press of America.
- Clark, L.A. y Watson, D. (1994), Distinguishing functional from dysfunctional affective responses. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp.131 - 136), Nueva York: Oxford University Press.
- Clore, G.C. (1994). Why emotions are felt. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp.103 - 111), Nueva York: Oxford University Press.
- Cohen-Charash, Yocheved. (2001). Envy at work: An exploratory examination of antecedents and outcomes. *Dissertation Abstracts International: Section B: the Sciences & Engineering* 62(1-B), 584.

- Collins, B. E., y Brief, D. E. (1995). Using person-perception vignette methodologies to uncover the symbolic meanings of teacher behaviors in the Milgram paradigm *The Journal of Social Issues [H.W. Wilson - SSA]*, 51, 89-106
- Constantine, L. (1976). Managing Jealousy. En D.H. Olson (Ed.), *Treating relationships*. Lake Mills, IA: Graphic Publishers.
- Cramer, E.A.L. (1995) Being a man: Perceptions of masculinity among physically abusive men *Dissertation Abstracts: Section B: the Sciences and Engineering*. Vol.56(2-B) 0740.
- Crowne, D.P., and Marlowe, D. (1964). The approval motive. New York: John Wiley .
- Daly, M., Wilson, M., & Weghorst, S. J. (1982). Male sexual jealousy. *Ethology and Sociobiology*, 3, 11-27.
- Danish, S. J., y Kagan, N. (1969) Emotional simulation in counseling and psychotherapy. *Psychotherapy: Theory, Research and Practice*. 6(4), 261-263.
- Davidson, R.J. (1994). On emotion, mood and related affective constructs. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp 51 - 55), Nueva York: Oxford University Press
- Davies, P.J. (1987). Repression and the inaccessibility of affective memories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 585 - 593
- Davis, K. (1986). Jealousy and sexual property. En G. Clanton y L.G. Smith (Eds.), *Jealousy*, Lanham, MD: University Press of America.
- De Rivera, J. (1977) A structural Theory of the emotions. *Psychological Issues*, 10(4), Monograph 40. Nueva York: International University Press.
- De Rivera, J. Y Grinkis, C. (1986). Emotions as social relationships. *Motivation and Emotion*, 10(4), 351-369.
- De Silva, P. (1997) Jealousy in couple relationship: nature, assessment and therapy. *Behavioral Research Therapy*, 35, 937-985.

- Delehanty, S. G. (1994) Thinking about feelings: Emotional development in the preschool years. *Dissertation Abstracts International. Section B: the Sciences and Engineering*. 54 (9-B), 4941.
- Delgado, A.R., y Bond, R.A. (1993) Attenuating the attribution of responsibility: The lay perception of jealousy as a motive for wife battery. *Journal of Applied Social Psychology*. 23(16), 1337-1356.
- Delgado, A.R., Prieto, G., Bond, R.A. (1997). The cultural factor in lay perception of jealousy as a motive of wife battering. *Journal of Applied Social Psychology*, 22(29), 1824 – 1841.
- Denham, S. A. (1997) "When I have a bad dream mommy holds me": Preschoolers' conceptions of emotions, parental socialisation, and emotional competence. *International Journal of Behavioral Development*. 20 (2), 301-319.
- Denham, S. A., Mason, T., y Couchoud, E. (1995) A. Scaffolding young children's prosocial responsiveness: Preschoolers' responses to adult sadness, anger, and pain. *International Journal of Behavioral Development*. 18 (3), 489-504.
- DeSteno, D. A., & Salovey, P. (1994a). An integrative model of jealousy. Unpublished manuscript, Yale University, New Haven, CT.
- DeSteno, D. A., y Salovey, P. (1996). *Jealousy* and the characteristics of one's rival: A self-evaluation maintenance perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 920-932.
- Díaz Guerrero, R. y Szalay, L. B. (1993). *El mundo subjetivo de mexicanos y norteamericanos*: México: Trillas.
- Díaz, J.L. y Flores, E.O. (2001). La estructura de la emoción humana: Un modelo cromático del sistema afectivo. *Salud Mental*, 24-4, 20-35.
- Díaz-Guerrero, R, y Salas, M. (1975). *El diferencial semántico del idioma español*. México: Editorial Trillas

- Díaz-Guerrero, R. (1994). El yo del mexicano y la pirámide. En R. Díaz-Guerrero, *Psicología del mexicano: Descubrimiento de la etnopsicología*. (pp.195 – 236). México: Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. (1994). Historio - sociocultura y personalidad. Definición y características de los factores, en la familia mexicana. En R. Díaz-Guerrero, *Psicología del mexicano: Descubrimiento de la etnopsicología*. (pp. 270 – 298) México: Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. (1994). La dicotomía activo-pasiva en la investigación transcultural. En R. Díaz-Guerrero, *Psicología del mexicano: Descubrimiento de la etnopsicología*. (pp.129 – 134). México: Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. (1994b). Los primos y nosotros: la personalidad del mexicano y del estadounidense. En R. Díaz-Guerrero, *Psicología del mexicano: Descubrimiento de la etnopsicología*. (pp.135 – 181). México: Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. (1994c). Tres teorías recientes del desarrollo humano: Un caso de convergencia. En R. Díaz-Guerrero, *Psicología del mexicano: Descubrimiento de la etnopsicología*. (pp. 307 – 323). México: Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. y Szalay B. L. (1993). *El mundo subjetivo de mexicanos y norteamericanos*. México: Trillas.
- Díaz-Loving, R., Rivera Aragón, S., Flores Galáz, M. (1989). Desarrollo y análisis Psicométrico de una medida multidimensional de celos. *Revista Mexicana de Psicología*, 8(2), 111 – 119.
- Dijkstra, P. y Buunk. B.P. (1998). Jealousy as a function of rival characteristics: An evolutionary perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(11), 1158 – 1167.
- Docherty, J. y Ellis, J. (1976). A new concept and findings in morbid jealousy. *American Journal of Psychiatry*, 133(6), 679 – 683.

- Domínguez, A. (1997) Construcción de una escala de deseabilidad social en México
Tesis inédita de licenciatura. UNAM: México, D.F.
- Edwards, A.L. (1957) *Techniques of attitude scale construction*. Nueva York: Appleton-Century-Crofts.
- Ehrensaft, D. (1987). *Parenting together*. Nueva York: Free Press.
- Eid, M., y Diner, E. (2001). Norms of experiencing emotions in different cultures. Inter and Intranational Differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(5), 869-885.
- Eisler, R. M., Franchina, J.J., Moore, T.M., Honeycutt, H. G. y Rhatigan, D. L. (2000). Masculine gender role stress and intimate abuse: Effects of gender relevance of conflict situations on men's attributions and affective responses. *Psychology of Men & Masculinity*. 1-1, 30-36.
- Ekman, Friesen y Elsworth (1982) Hay estos autores con fecha (1972) en Leventhal A perceptual motor theory of emotion
- Ekman, P. (1994a). Moods, emotions and traits. En P. Ekman y R.J. Davidson, (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp. 56 - 58), Nueva York: Oxford University Press.
- Ekman, P. (1994b). All emotions are basic. En P. Ekman y R.J. Davidson, (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp. 15 - 19), Nueva York: Oxford University Press.
- Ekman, P. y Davidson, R.J.(1994). Eds *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp. 137 - 139), Nueva York: Oxford University Press.
- Ekman, P., Friesen, W. V., O'Sullivan, M., Chan, A , et al. (1987). Universals and cultural differences in the judgments of facial expressions of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53,712-717.

- Ekman, P., Friesen, W.V. y Ancoli, S. (1980). Facial signs of emotional experience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1125-1134.
- Ekman, P., Levenson, R. W., y Friesen, W. V. (1983) Autonomic nervous system activity distinguishes between emotions. *Science*, 221, 1208-1210.
- Ellestad, J y Stets, J (1998) Jealousy and parenting: Predicting emotions from identity theory. *Sociological Perspectives*, 41(3), 639-669.
- Ellis, C. y Weinstein, E. (1986). Jealousy and the social psychology of emotional experience. *Journal of Social and Personal Relationships*, 3, 337 – 357.
- Ellsworth, P.C. y Smith, C.A. (1988b). Shades of joy: Patterns of appraisal differentiating pleasant emotions. *Cognition and Emotion*, 2, 301-331.
- Ellsworth, P.C. (1995). Sense, culture and sensibility. En S. Kitayama y H. Marcus. (Eds.), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influences* (pp. 23-50). Washington, DC: American Psychological Association.
- Ellsworth, P.C. y Smith, C.A. (1988a). From appraisal to emotion: Differences among unpleasant feelings. *Motivation and Emotion*, 12, 271-302.
- Esther Jakobs; Agneta H Fischer; Antony S R Keating, C. F (1985). Gender and the physiognomy of dominance and attractiveness. *Social Psychology Quarterly*, 48, 61-70.
- Etchegoyen, R.H., López, B.M. y Rabih, M. (1987). On envy and how to interpret it. *International Journal of Psychoanalysis*, 68, 49-61.
- Evans, G.T. (1970). Congruence transformations: procedures for comparing the results of factor analysis involving the same set of variables. The Ontario Institute for Studies in Education
- Farrell, D.M. (1980) Jealousy. *The Philosophical Review*, LXXXIX, 4, 527 - 559.

- Fawzy, F., Fawzy, N., Hyun, C., Elashoff, R., Guthrie, D., Fahey, J. Y Morton, D. (1993). Malignant melanoma: Effects of an early structured psychiatric intervention, coping and affective state on recurrence and survival 6 years later. *Archives of General Psychiatry*, 50, 681-689.
- Fehr, B., y Russell, J.A. (1984). Concept of emotion viewed from a prototype perspective. *Journal of Experimental Psychology: General*, 113, 464-486.
- Feldman, S.S., Cauffman, E., Jensen, L.A., y Arnett, J.J. (2000) The (un)acceptability of betrayal: A study of college students' evaluations of sexual betrayal by a romantic partner and betrayal of a friend's confidence *Journal of Youth and Adolescence*, 29 (4), 499-523
- Fenstermaker, S. (1989). Acquaintance rape on campus: Responsibility and attributions of crime. En M.A. Pirog-Good y J.E.Stets (Eds), *Violence in dating relationships: Emerging social issues*. (pp.257-272). Nueva York: Praeger.
- Figueroa, N. J., González, E. Y Solís, V (1981) Una aproximación al problema del significado: Las Redes Semánticas. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 13 (3), 447-458.
- Finn, J (1985). The stresses and coping behavior of battered women. *Social Casework*, 66(6), 341 – 349.
- Fiske, J. (1984) *Introducción al estudio de la comunicación*. Colombia, Editorial Norma.
- Flores-Galaz, M.M. y Díaz-Loving, R. (1994). Desarrollo y validación convergente de una medida de asertividad. *La Psicología Social en México*, Vol. 5, 70 –75
- Ford, G. R. (1998) Clinical and interpersonal impressions of practicing psychologists to persons described as depressed or physically ill. *Dissertation Abstracts International: Section B: the Sciences and Engineering*. 58 (9-B), 5115.
- Ford, G. R. y Elliott, T. R (1999). Clinician's reactions to depressive behavior and ill health. *Profesional psychology-Research and Practice*. 30 (3), 269-274.

- Fowers, B. J., Applegate, B., Tredinnick, M., y Slusher, J. (1996). His and her individualisms? Sex bias and individualism in psychologists' responses to case vignettes *The Journal of Psychology*, 130 (2), 159
- Francis, W. N. y Kucera, H. (1982). *Frequency analysis of English usage: Lexicon and grammar*. Boston: Houghton Mifflin.
- Fray Andrés de Olmos, Tratado de los Siete Pecados Mortales 1551 -1552, paleografía del texto nahuath, versión española, introducción y notas de George Baudot (1996), México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas y Centro de Estudios mexicanos y Centroamericanos, (Facsimiles de Lingüística y Filología Nahuas, 8) pp. 233 – 257
- Fredrickson, B.L. (1998). What good are positive emotions. *Review of General Psychology*, 5(2), 300-319.
- Freud, S. (1922) En: Gillman, M. A. (1996) *Envy as a retarding force in science*.
- Frijda, N. (1986). *The emotions*. Cambridge, UK: Cambridge University Press
- Frijda, N., H. (1988). The laws of emotion. *American Psychologist*, 43, 349-358.
- Frijda, N.H. (1992). The empirical status of the Laws of emotion *Cognition and Emotion*, 6(6), 467 – 477.
- Frijda, N.H. (1993). The place of appraisal in emotion. *Cognition and Emotion*, 7(3/4), 357-387.
- Frijda, N.H. (1994). Varieties of affect: Emotion and episodes, moods and sentiments. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*, (pp. 59-67). Nueva York: Oxford University Press.
- Frijda, N.H. (1994b). Emotions are functional, most of the time. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp. 112 – 122), Nueva York: Oxford University Press.

- Frijda, N.H. y Mesquita, B. (1995). The social roles and functions of emotions. En S. Kitayama y H. Marcus. (Eds.), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influences* (pp. 51-87). Washington, DC: American Psychological Association.
- Frijda, N.H., Kupiers, P y ter Schure, E (1989) Relations among emotion, appraisal, and emotional action readiness *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(2), 212-228
- Frijda, N.H., y Zammuner, V.L (1992) L'etichettamenti delle proprie emozioni. *Jornale Italiano di Psicologia*, 19, 389 - 423 (versión en inglés de los autores).
- García Leiva, P., Gómez Jacinto, L. y Canto Ortiz, J. M. (2001) Reacción de celos ante una infidelidad: Diferencias entre hombres y mujeres y características del rival. *Psicothema*. 13-4, 611-616.
- Gilligan, S.G., y Bower, G. (1984) Cognitive consequences of emotional arousal. En C.E Izard, J. Kagan, y R.B. Zajonc (Eds.), *Emotion, cognition and behavior*, (pp. 547-588). Cambridge University Press,
- Gold, B.T. (1996) Enviousness and its relationship to maladjustment and psychopathology. *Personality and Individual Differences*, 21(2), 311 - 321.
- Graham, S., y Weiner, B. (1991) Testing judgments about attribution-emotion-action linkages: A lifespan approach. *Social Cognition*. 9 (3), 254-276
- Greenberg, J., y Pyszczynski, T. (1985) Proneness to romantic jealousy and responses to jealousy in others. *Journal of Personality*, 53(3), 468 - 479
- Grice, J.W. y Seely, E. (2000). The evolution of sex differences in jealousy: Failure to replicate previous results. *Journal of Research in Personality*, 34, 348-356.
- Guerrero, L. K., & Afifi, W. A. (1998) Communicative responses to jealousy as a function of self-esteem and relationship maintenance goals: A test of Bryson's dual motivation model. *Communication Reports*, 11, 111-122.

- Guerrero, L. K., Andersen, P. A., Jorgensen, P. F., Spitzberg, B. H., & Eloy, S. V. (1995). Coping with the green-eyed monster: Conceptualizing and measuring communicative responses to romantic jealousy. *Western Journal of Communication*, 59, 270-304.
- Guerrero, L.K. y Afifi, W.A. (1994). Toward a goal approach for understanding communicative responses to jealousy. *Western Journal of Communication*. Spring 99, Vol6, 3, Issue 2 P. 216.
- Guerrero, L.K. y Andersen, P.A. (1998). The dark side of jealousy and envy: desire, delusión, desperation and destructive communication. En B.H. Spitzberg y W.R. Cupach (Eds.), *The Dark Side of Close Relationships*. (pp 33-70), Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Guilford, J. P. (1954) *Psychometric Methods* Nueva York: Mc Graw Hill.
- Guillén-Riebeling, R. del S (2000). *Los colores asociados a las emociones de celos, envidia, enojo y miedo*. Tesis de Maestría no publicada. UNAM: Facultad de Psicología.
- Hansberg, O. E. (1996). *La diversidad de las emociones*.
- Hansen G.L. (1985) Perceived treats and marital satisfaction. *Social Psychology Quarterly*, 48, 262 – 268.
- Hansen G.L. (1991) Jealousy: Its conceptualization, measurement and integration with family stress theory (pp. 211-230). En P. Salovey (Ed.), *The psychology of jealousy and envy*. Nueva York: Guilford Press.
- Hansen, G. L. (1985) Dating jealousy among college students. *Sex Roles*. 12,713-721
- Hansen, G.L. (1985). Perceived threats and marital jealousy. *Social Psychology Quarterly*, 48-3, 262-268.
- Hansen, G.L. (1991). Moral reasoning and the marital exchange relationship. *Journal of Social Psychology*, 131-1, 71-81.

- Hansen, Gary L. 1991. "Jealousy: Its Conceptualization, Measurement, and Integration with Family Stress Theory." Pp. 211-230 in *The Psychology of Jealousy and Envy*, edited by Peter Salovey. New York: Guilford Press.
- Harman, H.H. (1976) *Modern Factor Analysis*. Tercera edición. Chicago: University of Chicago Press.
- Harré, R. (1986). An outline of the social constructionist viewpoint. In R. Harré (Ed.), *The social construction of emotions*. Oxford: Basil Blackwell.
- Hart, S., Field, T., Del Valle, C., Letourneau, M. (1998). Infants protest their mothers attending to an infant-size doll. *Social Development*, 7(1), 54 – 61.
- Haslam, N. Y Bornstein, B.H. (1996). Envy and jealousy as discreet emotions: A taxometric analysis. *Motivation and Emotion*, 20-3, 255-272.
- Hegtvedt, K. A. (1990) The Effects of Relationship Structure on Emotional Responses to Inequity, En Longmore, M. A., y Demaris, A. (1997) Perceived inequity and depression in intimate relationships: The moderating effect of self-esteem *Social Psychology Quarterly*, 60 (2)
- Heikkinen, E., Nikkonen, M. y Aavarine, H. (1998). A good person does not feel envy: Envy in a nursing community *Journal of Advanced Nursing*, 27(5), 1069 – 1075.
- Heise, D.,R, Calhan, C (1995). Emotion norms in interpersonal events *Social Psychology Quarterly*, 58 (4), 223
- Herman, W.E (1998) Promoting pedagogical reasoning as preservice teachers analyze case vignettes *Journal of Teacher Education*, 49 (5), 391-397.
- Hochschild, A. R. (1983). *A Managed Heart*. Berkeley, University of California Press.
- Hochschild, A.R (1979). Emotion, work, feeling rules and social structure. *American Journal of Sociology*, 85, 551-575.

Hupka, R.B. (1981). Cultural determinants of jealousy. *Alternative Lifestyles*, 4, 310 – 356.

Hupka, R.B. (1984) Jealousy: Compound Emotion or Label for a particular situation? *Motivation and Emotion*. 8(2), 141-155

Hupka, R.B. y Zaleski, Z. (1990). Romantic Jealousy and romantic envy in Germany, Poland and the United States. *Behavior Science Research*, 17-28.

Hupka, R.B., Buunk, B.P., Falus, G., Fulgosi, A., Ortega, E., Swain, R. Y Tarabrina, N.V. (1985) Romantic jealousy and romantic envy: A seven nation study. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 16(4), 423 –446.

Hupka, R.B., Lenton, A.P. y Hutchinson, K.A. (1999). Universal development of emotion categories in natural language. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(2), 247-278.

Hupka, R.B., y Eshett, Ch. (1988) Cognitive organization of emotion: Differences between labels and descriptors of emotion in jealousy situations. *Perceptual and Motor Skills*, 66, 935 – 949.

Hupka, R.B., Zaleski, Z., Otto, J., Reidl, L. Y 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.B., Zaleski, Z., Otto, J., Reidl, L. Y Tarabrina, N. (1997). The colors of anger, envy, fear and jealousy. A cross-cultural study. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 28(2), 156-171.

Intili, R. y Tarrier, N. (1998). Attentional bias in morbid jealousy. *Behavioural and Cognitive Psychotherapy*, 26(4), 323-338.

Izard. C.E. (1971). *The face of emotion*. Nueva York: Appleton – Century – Crofts.

- Jackson, E. C. (1984) Sensitivity to emotions and behavioral empathy in the initial counseling interview. *Journal of Humanistic Education and Development* 22 (3), 107-114.
- Jacobson, N.S. y Christensen, A. (1996) Diversity in gender, culture, ethnicity, class, and sexual orientation: Clinical implications. En *Integrative couple therapy* (pp. 212-250). Nueva York: Norton.
- Jakobs, E., Fischer, A.H., y Manstead, A.S.H. (1997) Emotional experience as a function of social context: The role of the other. *Journal of Nonverbal Behavior*, 21 (2), 103-130
- Jaremko, E. J. Y Lindsey, R. (1979). Stress-coping abilities of individuals high and low in jealousy. *Psychological Reports*, 44, 547-553.
- Jehn, K.A. (1997) A qualitative analysis of conflict types and dimensions in organizational groups. *Administrative Science Quarterly*, 42 (3), 530-557
- Jenkins, J. M., Ball, S. (2000) Distinguishing between negative emotions: Children's understanding of the social-regulatory aspects of emotion. *Cognition and Emotion*. 14(2), 261-282.
- Johnson, M. E., Pierce, Ch. A., Baldwin, K., Harris, A., y Brondmo, A. K. (1996) Presentation format in analogue studies: Effects on participants' evaluations. *The Journal of Psychology*, 130 (3), 341
- Jorgensen, R.S., Johnson, B.T., Kolodziej, M.E. y Schreer, G.E. (1996) Elevated blood pressure and personality: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 120, 293-320.
- Joseph, B. (1986). Envy in everyday life. *Psychoanalytic Psychotherapy*. 2-1, 13 – 15.
- Kagan, J. (1994). Distinctions among emotions, moods, and temperamental qualities. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp. 74 - 78) Nueva York: Oxford University Press.

- Kalichman, S.C. y Rompa, D. (2000). Emotional reactions to health status changes and emotional well-being among HIV-positive persons with limited reading literacy. *Journal of Clinical Psychology in Medical Settings*, 7-4, 203-211.
- Kelley, H.H. (1972). Causal schemata and the attribution process. En E.E. Jones, D.E. Kanouse, R.E. Nisbett, S. Valins y W. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 151-174). Morristown, NJ: General Learning Press.
- Keltner, D. Y Buswell, B.N. (1997) Embarrassment: Its distinct form and appalacement functions. *Psychological Bulletin*, 122, 250 – 270
- Keltner, D. Y Kring, A (1998). Emotion, social function and psychopathology. *Review of General Psychology*, 2(3), 320-342.
- Kemper, T.D. (1978), *A social interactional theory of emotions*. Nueva York: John Wiley and Sons, Inc.
- King, L.A. (1998). Ambivalence over emotional expression and reading emotions in situations and faces. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(3), 753 – 762.
- Kirkpatrick, S W , y Bell, F. E. (1996) Interpretation of facial expressions of emotion: The influence of eyebrows. *Genetic, Social and General Psychology Monographs*, 122(4), 407 – 424
- Kitayama, S. Y Markus, H.R. (1995). Introduction to cultural psychology and emotion research. En S. Kitayama y H.R. Markus (Eds.), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence*. (pp.1-22) Washington, DC: American Psychological Association.
- Klein, M. (1957). *Envidia y gratitud*. *Obras Completas de Melanie Klein*, Tomo 2, pp. 131-240 México: Editorial XXXX.
- Klein, M., y Riviere, J. (1953). *Love, Hate and Reparation*, Londres, Hogarth Press.

- Klepper, S. y Nagin, D. (1989) The deterrent effect of perceived certainty and severity of punishment revisited. *Criminology*, 27, 721 – 746.
- Koonce, R. (1998). Do you suffer from job envy? *Training and Development*, 52(5), 16.
- Kreeger, L. (1992). Envy preemption in small and large groups. *Group Analysis*, 25(4), 391 – 408.
- Kring, A.M. y Gordon, A.H. (1998). Sex differences in emotion: Expression, experience and physiology. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(3), 686 – 703.
- Krug, R., Finn, M., Pietrowsky, R., Fehm, H-L., y Born, J. (1996). Jealousy, general creativity with social frustration during the menstrual cycle. *Archives of sexual behavior*, 25(2), 181 – 199.
- Lara Díaz, A. (1997). ¿Emociones simples o complejas?. Celos, enojo, miedo y envidia: México-Rusia Tesis de Maestría inédita: UNAM: Facultad de Psicología.
- Lazarus, R. S. (1966) Psychological stress and the coping process. Nueva York: Mc Graw-Hill.
- Lazarus, R. S. (1991). Emotion and adaptation. New York: Oxford University Press.
- Lazarus, R.S. (1984). Thoughts on the relations between emotion and cognition. En K.R. Scherer y P. Ekman (Eds.), *Approaches to emotion*. (pp.247 – 257). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Lazarus, R.S. (1991) *Emotion and Adaptation*. New York, Oxford University Press.
- Lazarus, R.S. y Lazarus, B.N. (1994). *Passion and Reason: Making sense of our emotion*. Nueva York: Oxford University Press.
- Lazarus, R.S., Kanner, A.D., y Folkman, S. (1980). Emotions: A cognitive-phenomenological analysis. En: R.Plutchik y H. Kellerman (Eds.), *Emotions: Research, Theory and Experience* (pp. 189-217), Nueva York: Academic Press.

- Lazarus, R.S., Coyne, J.C., y Folkman, S. (1984). Cognition, emotion and motivation: The doctoring of Humpty-dumpty. En K.R. Scherer y P. Ekman (Eds.), *Approaches to emotion*. (pp 221-237). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Lazarus, R.S. (1994). The stable and unstable in emotion. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp. 79 – 85) Nueva York: Oxford University Press.
- Lazarus y Folkman, (1984). Estrés y procesos cognitivos México: Ediciones Roca
- LeDoux, J (1996) *The emotional brain*. Nueva York: Simon & Schuster
- Leong, G.B., Silva, J.A., Garza, T.E.S y Oliva, D. (1994). The dangerousness of people with the Othello syndrome. *Journal of Forensic Sciences*, 3(-6), 1445 – 1454.
- Levenson, R.W. (1992). Autonomic nervous system differences among emotions. *Psychological Science*, 3, 23-27.
- Levenson, R.W. (1994). Human emotion: A functional view. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp.123 - 126), Nueva York: Oxford University Press.
- Levenson, R.W., Ekman, P., y Friesen, W.V. (1990). Voluntary facial action generates emotion-specific autonomous nervous system activity. *Psychophysiology*, 27, 363-384.
- Likert, R. (1976) Una técnica para medir actitudes. En G.F. Summers (Ed.), *Medición de actitudes*. (pp.182 – 193). México: Editorial Trillas.
- Long, L., Paradise, L. V., y Coleman, S. (1978) The effect of facilitative communication training on teacher response quality. *Psychology in the Schools*. 15 (1), 95-98.
- Longmore, M. A., y Demaris, A. (1997) Perceived inequity and depression in intimate relationships: The moderating effect of self-esteem *Social Psychology Quarterly*, 60 (2)

- Loo, R. (1996). Utility and construct validity of an ethical dilemmas scale in management education. *Journal of Business Ethics*, 15-5, 551-556.
- Makepeace, J.M (1981) Courtship violence among college students. *Family Relations*, 30, 97-102.
- Mandler, G. (1976). *Mind and Emotion*. Nueva York: John Wiley and Sons. En: Strongman,
- Manstead, A S R. (1991). Emotion in social life. *Cognition and Emotion*, 5(5/6), 353-362.
- Manual del Usuario del Programa Estadístico SPSS Library of Congress. Catalog card
- Marcus, D. M. (1997) On knowing what one knows. *Psychoanalytic Quarterly*. 66 (2), 219.
- Marelch, W.D (1998). Discerning relationship threat: toward a sense-making model of romantic jealousy. *Dissertation Abstracts International: Section B: the Sciences and Engineering: Vol 58(11-B) 6281*.
- Margolin, G. (1981). A behavioral systems approach to the treatment of jealousy. *Clinical Psychology Review*, 1, 468-487.
- Markus, H.R. y Kitayama, S. (1995a) The cultural construction of self and emotion: Implications for social Behavior. En: S. Kitayama y H.R. Markus (Eds.), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence* (pp.89-132) Washington, DC: American Psychological Association.
- Markus, H. R. , y Kitayama, S. (1995b). The cultural shaping of emotion: A conceptual framework. En: S. Kitayama y H. R. Markus (Eds), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence*. (pp.339-351). Washington, D. C: American Psychological Association
- Mathes , E. W. , and Severa, N. (1981), Jealousy, romantic love and liking: Theoretical considerations and preliminary scale development. *Psychological Reports*, 49, 23-31.

- Mathes, E. A., y Deuger, D J. (1982) Jealousy, a creation of human culture. *Psychological Reports*, 51, 351 - 354
- Mathes, E. W. (1986) Jealousy and romantic love: A longitudinal study. *Psychological Reports*, 58, 885-886.
- Mathes, E.W. (1984). Convergence among measures of interpersonal attraction. *Motivation and Emotion*, 8, 77-84.
- Mathes, E.W. (1991) Dealing with romantic jealousy by finding a replacement relationship. *Psychological Reports*, 69, 535 – 538
- Mathes, E.W. (1991). A cognitive theory of jealousy. In P. Salovey (Ed.), *The psychology of jealousy and envy* (pp 52-78). New York: Guilford.
- Mathes, E.W. (1992). *Jealousy: The psychological data*. Lanham, MD: University Press of America.
- Mathes, E.W., Adams, H.E., y Davies, R.M. (1985) Jealousy: Loss of relationship rewards, loss of self - esteem, depression, anxiety, and anger. *Journal of Personality and Social Psychology* 48(6), 1552 – 1561
- Mathes, E.W., Roter, P.M., y Joerger, S.M. (1982). A convergent validity study of six jealousy scales. *Psychological Reports*, 59, 1143 – 1147.
- Mathes, E.W., y Verstraete, Ch (1993) Jealous aggression: who is the target, the beloved or the rival? *Psychological Reports*, 72, 1071 – 1074
- McAdams, D.P (2001). The Psychology of life stories. *Review of General Psychology*, 5-2, 100-122.
- McDonald, G. (2000). Cross-cultural methodological issues in ethical research. *Journal of Business Ethics*, 27(1/2), 89-104.
- McGuigan, J.P. (1994). *Experimental Psychology: A methodological approach*. Nueva York: MacGraw Hill.

- McIntosh, E.G. y Tangri, S.S. (1989) Relationship between jealousy feelings and behaviors. *Perceptual and Motor Skills*, 69, 765 – 766
- Mikulincer, M., Bizman, A, y Aizenberg, R. (1989) An attributional analysis of social comparison jealousy. *Motivation and Emotion*, 13(4), 235-258.
- Miller, A. L., Volling, B. L. y McElwain, N. L. (2000). Sibling jealousy in a triadic context with mothers and fathers. *Social Development*. 9-4, 433-457.
- Miller, H.L., y Siegel, P.S. (1972) *Loving: A Psychological approach*. Nueva York: Wiley.
- Molins, N. Ch. (1999) Understanding teachers' judgments of problematic classroom behavior: The influence of depression education on teachers' perceptions and judgments (behavior problems). *Dissertation Abstracts International: Section B: the Sciences and Engineering*. 60(4-B), 1863.
- Moore, T.M., Eisler, R.M. y Franchina, J. J. (2000). Causal attributions and affective responses to provocative female partner behavior by abusive and nonabusive males. *Journal of Family Violence*. 15-1, 69-80.
- Mullen, P.E. (1991) Jealousy: The pathology of passion. *British Journal of Psychiatry*, 158, 593 - 601
- Mullen, P.E (1993). The crime of passion and the changing cultural construction of jealousy. *Criminal Behavior and Mental Health*, 3(11), 1 – 11.
- Mullen, P.E. y Maack, L.H. (1985). Jelaousy, pathological jelaousy, and aggression. En D.P. Farrington y J.Gunn, (Eds.), *Aggression and dangerousness* (pp. 103-126). Nueva York: Wiley.
- Natons, C. C. (1999). The effects of commitment and romantic jealousy on relationship maintenance process. Tesis doctoral no publicada. *Proquest Digital Dissertations: Texas A y M University*.

- Navarro, P. y Díaz, C. (1995), Análisis de contenido. En J. M. Delgado y J. Gutiérrez (Comps.), *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. (pp. 177-224), Madrid: Síntesis.
- Nelson, M. K. (1990) *Negotiated care: The experience of family day care providers*. Philadelphia: Temple University Press.
- Neu, J. (1980). Jealous thoughts. En A.O. Rorty (Ed.), *Explaining emotions*. (pp. 425-463) Berkeley; University of California Press.
- Nigro, G. y Matarazzo, O. (1994) On the role of emotional traits in impression formation. *Perceptual and Motor Skills*, 79, 755 – 759.
- Nowicki Jr, S., Gianville, D., y Demertzis, A. (1998) A test of the ability to recognize emotion in the facial expressions of African American adults *Journal of Black Psychology*, 28(3), 335-350
- Nowicki Jr, S., y Carton, E. (1997) The relation of nonverbal processing ability of faces and voices and children's feelings of depression and competence *The Journal of Genetic Psychology*, 158 (3), 357
- Nunnally, J. C. y Bernstein, I. J. (1995). *Teoría Psicométrica*. (3era Edición) México: Mc Graw Hill.
- O'Leary,, K. D. (1999). Developmental and affective issues in assessing and treating partner aggression. *Clinical Psychology: Science and Practice*, 6(4), 400 – 414.
- Oatley, K. y Johnson - Laird, P.N. (1987) Towards a cognitive theory of emotions *Cognition and Emotion*, 1, 29 - 50
- Oatley, K. (1996). Inference and emotions in narrative and science. En D.R. Olson y N. Torrance (Eds.), *Modes of thought* (pp.123-140). Nueva York: Cambridge University Press

- Oatley, K. (1999). Why fiction may be twice as true as fact: Fiction as cognitive and emotional simulation. *Review of General Psychology*, 3(2), 101-117.
- Ortony, A., Clore, G.L., & Collins, A. (1988). The cognitive structure of emotions. Cambridge: The Cambridge University Press. Traducción (1996), La Teoría cognitiva de las emociones. México: Siglo XXI Editores.
- Ortony, A., y Turner, J.T. (1990). What's basic about basic emotions? *Psychological Review*, 97, 315-331.
- Osgood, C.E., Suci, G.J. & Tannenbaum, P.H. (1957). The measurement of meaning. Urbana: The University of Illinois Press
- Owsley, R.M. (1981). The structure of jealousy. *Southwest Philosophical Studies*, 6, 75-81.
- Palmero, F. (2001), La emoción en la actualidad: Relevancia de la adaptación. *Psicología Iberoamericana*, 9-3, 38-45.
- Panksepp, J. (1982). Toward a general psychobiological theory of emotions. *The behavioral and brain sciences*, 5, 407-467.
- Panksepp, J. (1994a). Basic emotions ramify widely in the brain, yielding many concepts that cannot be distinguished unambiguously... yet. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp. 86 - 88) Nueva York: Oxford University Press
- Panksepp, J. (1994b). The basics of basic emotion. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp. 20 - 24) Nueva York: Oxford University Press
- Parkinson, B., y Manstead, A.S.R. (1993). Making sense of emotion stories and social life. *Cognition and Emotion*, 7(3/4), 295-323.
- Parrot, W. G. (1991). The emotional experience of envy and *jealousy*. In P. Salovey (Ed.), *The psychology of jealousy and envy* (pp. 3-30). New York: Guilford

- Parrott, G.W. (2001). Implications of dysfunctional emotions for understanding how emotions function. *Review of General Psychology*, 5-3, 180-186.
- Parrott, W. G. (1991). The emotional experiences of envy and jealousy. In P. Salovey (Ed.), *The psychology of jealousy and envy* (pp. 3-30). New York: Guilford.
- Parrott, W. G., y Smith, R. H. (1993). Distinguishing the experiences of envy and jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 906-920.
- Peretti, P.O. y Pudowski, B.C. (1997). Influence of jealousy in male and female college daters. *Social Behavior and Personality*, 23(2), 155 – 160.
- Pettersen, L. (1991) Sensitivity to emotional cues and social behavior in children and adolescents after head injury. *Perceptual and Motor Skills*. 73(3/ 2), 1139-1150.
- Pfeiffer, S.M. y Wong, P.T.P. (1989). Multidimensional jealousy. *Journal of Social and Personal Relationships*, 6, 181 – 196.
- Philippot, P. (1993). Inducing and assessing differentiated emotion - feeling states in the laboratory. *Cognition and Emotion*, 7(2), 171-193
- Pillemer, D.B. (2001). Momentous events and the life story. *Review of General Psychology*, 5-2, 123-134.
- Pines A., and Aronson E. (1983). Antecedents, correlates, and consequences of sexual jealousy. *Journal of Personality*, 51,108-136.
- Pines, A. M. y Friedman, A. (1998). Gender differences in romantic Jealousy. *Journal of Social Psychology*, 138(1), 54 – 72.
- Pines, A. y Aronson, E. (1983). Antecedents, correlates and consequences of sexual jealousy. *Journal of Personality*, 31, 108-136.
- Pines, A.M. (1992) Romantic jealousy: five perspectives and an integrative approach. *Psychotherapy*, 29 (4), 675 - 683.
- Pines, A.M. (1998). *Romantic jealousy*. Nueva York: Routledge.

- Plutchik, P. (1980) *Emotion: A psycho evolutionary synthesis*. New York: Harper and Row.
- Plutchik, R. (1987) *Las Emociones* México: Editorial Diana.
- Podolsky, (1961) citado por Smith, R.H. (1991) Envy and the sense of injustice. En P. Salovey (Ed.), *The Psychology of jealousy and envy* (pp 79-99). Nueva York: The Guilford Press.
- Posner, M.I., Rothbart, M.K. y Harman, C. (1995). Cognitive science's contributions to culture and emotion. En S. Kitayama y H. Marcus. (Eds.), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influences* (pp. 197-216). Washington, DC: American Psychological Association.
- Preciado Serrano, M.L. (1996). *Las emociones de celos, enojo, miedo y envidia y su relación con partes del cuerpo: estudio comparativo entre México y Rusia*. Tesis de Maestría no publicada, UNAM: Facultad de Psicología. México, D. F., Universidad Nacional Autónoma de México.
- Radecki-Buch, C., Buch, J.P. y Jennings, J. (1988). Effects of jealousy threats on relationship perceptions and emotions. *Journal of Social and Personal Relationships*, 5, 285 – 303.
- Raj, A., Silverman, J.G., Wingood, G. M., DiClemente, R. J. (1999). Prevalence and correlates of relationship abuse among a community-based sample of low-income African American women. *Violence Against Women*, 5(3), 272-291.
- Rawls, J. (1984). *A theory of justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Reichenbach, L., y Masters, J. C. (1983) Children's use of expressive and contextual cues in judgments of emotion. *Child Development* 54 (4), 993-1004.
- Reidl, L. y Fernández de Ortega H. (2001). *Estructura factorial de los celos a partir de la técnica del diferencial semántico*. Trabajo presentado en el IX Congreso Mexicano de Psicología. Distrito Federal, México

- Reidl M.L., Sierra, O.G., Domínguez, A. y González, M. (2001). Estructura factorial semántica de la envidia. *Revista Mexicana de Psicología*.
- Reidl M.L., Sierra, O.G., Domínguez, A. y González, M. (2001). ¿Qué significa la envidia para una muestra mexicana?. *La Psicología Social en México*, Vol. VIII.
- Reidl Martínez, L.M. (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 Martínez, L.M. (1985). *Diferencias culturales y sexuales en la pareja: Celos y envidia México, URSS*. Tesis de Maestría no publicada. UNAM, Facultad de Psicología.
- Reidl Martínez, L.M. (1989). Celos y envidia en la pareja: Estudio transcultural. *Acta Psicológica Mexicana*, 4(1), 15-33.
- Reidl Martínez, L.M. (1994). Celos y envidia: Su significado. *La Psicología Social en México*, 5, 154-160.
- Reidl Martínez, L.M. y Guerrero Villanueva, A. (1998). Deseabilidad social de las emociones de miedo y envidia. *La Psicología Social en México*, 7, 204-209.
- Reidl Martínez, L.M., Lara Díaz, A. y Sierra Otero, G. (1998). Celos y envidia: Su asociación con otras emociones. *La Psicología Social en México*, 7, 210-215.
- Reidl Martínez, L.M., Valencia Galindo, B.E., Vargas Hernández, X. Y Sierra Otero, G. (1998). Celos y envidia en la pareja cuando ella trabaja fuera de casa. *La Psicología Social en México*, 7, 170-175.
- Reidl, M. L., (2001). Comparación del perfil semántico de la evaluación de las emociones de celos y envidia. Trabajo presentado en el Congreso Internacional de Psicología. Distrito Federal, México.

- Reidl, M. L. (2001). Significado de la envidia: análisis asociativo de grupos. Trabajo presentado en el XXVIII Congreso Interamericano de Psicología. Santiago de Chile, Chile.
- Reidl Martínez, L., Sierra Otero, G, y Mendieta Aznar, R. (1998): *El Zoológico de Chapultepec desde el punto de vista psicosocial*. México: UNAM.
- Reidl-Martínez, L. M., Sierra-Otero, G., Domínguez A., y González, M. (2000). ¿Qué significan los Celos para una Muestra Mexicana? *La Psicología Social en México, Volumen VIII*, 382 - 388.
- Reidl-Martínez, L. M., Sierra-Otero, G., Domínguez A., y González, M. (2000). Diferencias Semánticas entre los Celos y la Envidia. *La Psicología Social en México, Volumen VIII*, 375 – 381.
- Reisenzein, R. y Schimmack, U. (1999). Similarity judgments and co variations of affects: Findings and implications for affect structure research, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(5), 539 – 555.
- Rencher, L. L. (2000) Therapists' implicit gender stereotypes regarding personality traits and their influences on interventions with depressed clients: An analogue study. *Dissertation Abstracts International: Section B: the Sciences and Engineering* 60(9-B). 3.
- Reyes Lagunes, I. (1993). Las redes semánticas naturales, su conceptualización y su utilización en la construcción de instrumentos. *Revista Mexicana de Psicología y Personalidad*, IX, (1) 81-97.
- Reyes Munguía, P. (1998): *Estilos de afrontamiento y atribución en una situación de celos: jóvenes y adultos*. Tesis de Licenciatura no publicada. UNAM: Facultad de Psicología.
- Ribordy, S. C., Camras, L. A., Stefani, R., y Spaccarelli, S. (1988) Vignettes for emotion recognition research and affective therapy with children. *Journal of Clinical Child Psychology*. 17 (4), 322-325.

- Rich, J. (1991). A two factor measure of jealous responses. *Psychological Reports*, 68, 999 – 1007.
- Riggs, D.S (1993) Relationship problems and dating aggression. *Journal of Interpersonal Violence*, 8(1), 18- 35
- Rimé, B., Mesquita, B.P., Philippot, P. Y Boca, S. (1991). Beyond the emotional event: Six studies on the social sharing of emotion. *Cognition and Emotion*, 5(5/6), 435-465.
- Robinson, D. T., Smith-Lovin, L., y Tsoudis, O. (1994) Heinous crime or unfortunate accident? The effects of remorse on responses to mock criminal confessions. *Social Forces*, 73(1), 175-190.
- Roseman, I.J. (1979) *Cognitive aspects of emotion and emotional behavior*. Trabajo presentado en la 87 Convención Anual de la American Psychological Association. Nueva York: USA.
- Roseman, I.J. (1984). Cognitive determinants of emotions. A Structural Theory. En P. Shaver (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology*, Vol. 5, Emotions, relationships and health (pp.11 – 36). B.H.: Sage.
- Roseman, I.J. (1991) Appraisal determinants of discrete emotions. *Cognition and Emotion*, 5(3), 161 - 200.
- Roseman, I.J., Spindel, M.S., y Jose, P.E. (1990) Appraisal of emotion - eliciting events: testing a theory of discrete emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59 (5), 899 – 915.
- Rosenberg, E. L., y Fredrickson, B. E. (1998). Overview to special issue: Understanding emotions means crossing boundaries within Psychology. *Review of General Psychology*, 2(3), 243-246.
- Rosenberg, E.L. (1998a). Levels of analysis and the organization of affect. *Review of General Psychology*, 2 (3), 247-270.

- Rosenberg, E.L. y Ekman, P. (1994). Coherence between expressive and experiential systems in emotion. *Cognition and Emotion*, 8, 201-229.
- Rosenblatt, A.D. (1988). Envy, identification and pride. *Psychoanalytic Quarterly*, LVII, 56-71.
- Rotter, J. B. (1966) Generalized expectations for internal versus external control of reinforcement *Psychological Monographs*, 80, (Whole No. 609)
- 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.
- Rusbult, C. E., & Buunk, B. P. (1993). Commitment processes in close relationships: An interdependence analysis. *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 175-204.
- Russell, B. (1965). *The conquest of happiness*. Londres: Unwin Books
- Russell, J.A. (1991a). In defense of a prototype approach to emotion concepts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(1), 37-47.
- Russell, J.A. (1991b). Culture and the categorization of emotions. *Psychological Bulletin*, 110, 426-450.
- Russell, J.A., y Feldman Barrett, L. (1999). Core affect, prototypical emotional episodes, and other things called emotion: Dissecting the elephant. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7(5), 805-819.
- Salisch, M. von. (2001) Children's emotional development: Challenges in their relationships to parents, peers, and friends. *International Journal of Behavioral Development*. 25-4, 310-319.

- Salovey, P. y Rothman, A. (1991). Envy and jealousy: Self and society. En P. Salovey (Ed.), *The Psychology of jealousy and envy*. (pp.271-286). Nueva York: The Guilford Press
- Salovey, P. (1991). Social comparison processes in envy and *jealousy*. In J. Suls y T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (pp. 261-285). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Salovey, P. (1991) *The Psychology of jealousy and envy*. Nueva York: The Guilford Press.
- Salovey, P. y Rodin, J. (1984). Some antecedents and consequences of social comparison jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 780-792.
- Salovey, P. y Rodin, J. (1985). The heart of jealousy. *Psychology Today*, 19, 22 – 29.
- Salovey, P. y Rodin, J. (1988). Coping with envy and jealousy. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 7, 15-33
- Salovey, P., y Rodin, J. (1986). The differentiation of social-comparison jealousy and romantic jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1100-1112.
- Salovey, P., & Rodin, J. (1989). Envy and jealousy in close relationships. En C. Hendrick (Ed.), *Close relationships* (pp. 221-246). Newbury Park, CA: Sage.
- Salovey, P., & Rodin, J. (1991). Provoking jealousy and envy: Domain relevance and self-esteem threat. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 10, 395-413.
- Salovey, P., y Rodin, J. (1984) Some antecedents and consequences of social comparison jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 780-792.
- Salovey, P., y Rodin, J. (1986) The differentiation of social – comparison jealousy and romantic jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50 (6), 1100-1112.

- Sandell, R. (1993). Envy and admiration. *International Journal of Psycho-Analysis*, 74, 1213-1221.
- Saunders, D.G. y Hanusa, D. (1986). Cognitive-behavioral treatment of men who batter. *Journal of Family Violence*. 1(4), 357 – 372
- Scherer, K. R. (1984) On the nature and function of emotion: A component process approach. En K.R. Scherer y P. Ekman (Eds.), *Approaches to emotion*. (pp.293-317). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Scherer, K.R. (1988). *Facets of emotion: Recent research*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Scherer, K.R. (1993). Studying the emotion-antecedent appraisal process: An expert system approach. *Cognition and Emotion*, 7(3/4), 325-255.
- Scherer, K.R. (1994a) Emotion serves to decouple stimulus and response. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp. 127 - 130), Nueva York: Oxford University Press.
- Scherer, K.R. (1994b). Toward a concept of modal emotions. En P. Ekman y R.J Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp. 25 - 31), Nueva York: Oxford University Press.
- Scherer, K.R. (1997). The role of culture in emotion-antecedent appraisal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(5), 902-922.
- Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984) (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers
- Schimmack, U. y Reisenzein, R. (1997), Cognitive processes involved in similarity judgements of emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73-4, 645-661
- Schmitt, B. H. (1988). Social comparison in romantic jealousy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 374-387.

- Schoeck, H. (1983) *La envidia y la sociedad*. Madrid: Unión Editorial.
- Schwartz, G. G. y Weinberger, D. A. (1980) Patterns of emotional responses to affective situations: Relations among happiness, sadness, anger, fear, depression and anxiety. *Motivation and Emotion*, 4, 175-191.
- Schwartz, N. Y. Clore, G.L. (1983) Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513-523
- Segal-Andrews, A. M. (1995) Understanding student behavior in one fifth-grade classroom as contextually defined. *Elementary School Journal*. 95 (2), 183-197.
- Shackelford, T.K. (2001) Self-esteem in marriage. *Personality and Individual Differences*, 30-3, 371-390.
- Sharpsteen, D.J. (1991). The organization of jealous knowledge: Romantic jealousy as a blended emotion. En P. Salovey (Ed.), *The Psychology of jealousy and envy*. (pp. 31-51). Nueva York: The Guilford Press.
- Sharpsteen, D.J. (1993). Romantic jealousy as an emotion concept: A prototype analysis. *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 69-82.
- Sharpsteen, D.J. y Kirkpatrick, L.A. (1997). Romantic jealousy and adult romantic attachment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(3), 627-640.
- Shaver, P., Schwartz, J., Kirson, D. Y O'Connor, C. (1987). Emotion knowledge: Further explorations of a prototype approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1061-1086.
- Sheets, V. L., y Braver, S.L. (1999) Organizational status and perceived sexual harassment: Detecting the mediators of a null effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25 (9), 1159-1171.
- Shengold, L. (1994) Envy and malignant envy. *Psychoanalytic Quarterly*, LXIII, 615-640.

- Sherer, K. R. y Walbott, H. G. (1994). Evidence for universality and cultural variation of differential emotion response patterning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 310-328
- Sherer, K. R., Walbott, H. G. y Summerfield, A. B. (Eds.). (1986). *Experiencing emotions: A crosscultural study*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shettel-Neuber, J., Bryson, J. B., & Young, C. E. (1978). Physical attractiveness of the "other person" and jealousy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 612-4515.
- Shweder, R.A. (1994). "You're not sick, you're just in love": Emotion as an interpretive system. En P. Ekman y R. J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions* (pp. 32 - 44), Nueva York: Oxford University Press.
- Silver, M. & Sabini, J. (1978) The perception of envy. *Social Psychology*, 41, 105-107.
- Simpson, T.L., y Arroyo, J.A. (1998) Coping patterns associated with alcohol-related negative consequences among college women. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 17, (2)
- Singer, J.A. y Bluck, S. (2001). New perspectives on autobiographical memory: The integration of narrative processing and autobiographical reasoning. *Review of General Psychology*, 5-2, 91-99.
- Singer, J.A. y Salovey, P. (1993). *The remembered self*. Nueva York: Free Press.
- Smith, C.A. y Ellsworth, P.C. (1985). Patterns of cognitive appraisal, in emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 813-838.
- Smith, C.A. y Lazarus, R.S. (1993). Appraisal components, core relational themes, and the emotions. *Cognition and Emotion*, 7(3/4), 233-269.
- Smith, R. H., Kim, S. H., y Parrott, W. G. (1988). Envy and jealousy: Semantic problems and experimental distinctions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14(2), 401-409.

- Smith, R.H. (1991). Envy and the sense of injustice. En P. Salovey (Ed.), *The Psychology of jealousy and envy* (pag.79-99). Nueva York: Guilford.
- Smith, R.H. y Turner, T.J. (1996). Envy and Schadenfreude. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22-2, 151-169.
- Smith, R.H., Parrot, W.G., Diener, E.F., Hoyle, R.H., y Kim, S.H. (1999). Dispositional Envy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(8), 1007 - 1020.
- Smith, R.H., Parrot, W.G., Ozer, D., y Moniz, A. (1994). Subjective injustice and inferiority as predictors of hostile and depressive feelings in envy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20.
- Smith, T.W. (1992). Hostility and health: Current status of a psychosomatic hypothesis.
- Smith, R.H. (1991). Envy and the sense of injustice. En P. Salovey (Ed.), *Psychological perspectives on jealousy and envy* (pp 79-99). New York: Guilford.
- Sommers, S. (1984). Adults evaluating their emotions: A cross-cultural perspective. En C.Z. Malatesta y C.E. Izard (Eds.), *Emotion in adult development* (pp.319-338). Beverly Hills, CA: Sage.
- Spielman, P.M. (1971). Envy and jealousy: An attempt of clarification. *Psychoanalytic Quarterly*, 40, 59-82.
- Spillius, E.B. (1993). Varieties of envious experiences. *International Journal of Psycho-Analysis*, 74, 1199-1213.
- Spinoza, citado por: Smith, R.H. (1991). Envy and the sense of injustice. En P. Salovey (Ed.), *The Psychology of jealousy and envy*. (pp. 79-99). Nueva York: The Guilford Press.
- Sprecher, Susan and Pepper Schwartz. 1992. "How Men and Women Expect to Feel and Behave in Response to Inequity in Close Relationships. En Longmore, M. A., y Demaris, A. (1997) Perceived inequity and depression in intimate relationships: The moderating effect of self-esteem. *Social Psychology Quarterly*, 60 (2)

- Sprecher, Susan. 1986. "The Relation between Inequity and Emotions in Close Relationships. En Longmore, M. A., y Demaris, A. (1997) Perceived inequity and depression in intimate relationships: The moderating effect of self-esteem *Social Psychology Quarterly*, 60 (2)
- Staske, S (1998). The normalization of problematic emotion in conversations between close relational partners: Interpersonal emotion work. *Symbolic Interaction*, 21, 59-86.
- Staske, S. (1999). Creating relational ties in talk: The collaborative construction of relational jealousy. *Symbolic Interaction*, 22(3), 213 – 247.
- Stearns, P.N. (1989) *Jealousy: the evolution of an emotion in American history*. Nueva York, Nueva York: University Press.
- Stearns, P.N. (1994). *American cool: Constructing a twentieth-century emotional style*. Nueva York: New York University Press.
- Stein, M. (2000). After Eden: Envy and the defenses against anxiety paradigm. *Human Relations*, 53(2),193-211.
- Stein, N.L. y Trabasso, T. (1992). The organization of emotional experience: Creating links among emotion, thinking, language, and intentional action. *Cognition and Emotion*, 6-(3/4), 225-244.
- Stein, N.L., Wade, E. y Liwag, M.C. (1997). A theoretical approach to understanding and remembering emotional events. En N.L. Stein, P.A. Ornstein, B. Tversky y C. Brainerd (Eds.), *Memory for everyday and emotional events* (pags. 15-47). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Stenner, P. y Stainton Rogers, R. (1998). Jealousy as a manifold of divergent understandings: a Q methodological investigation. *European Journal of Social Psychology*, 28, 71-94.

- Stewart, R.A. y Beaty, M.J. (1985). Jealousy and self-esteem. *Perceptual and Motor Skills*, 60(1), 153 –154.
- Stolte, J. F. (1994) The context of satisficing in vignette research. *The Journal of Social Psychology*, 134 (6), 727
- Storm, Ch. Y Storm, T. (1987). A taxonomic study of the vocabulary of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(4), 805 – 816.
- Strachan, C.E., y Dutton, D.G. (1992) The role and gender in anger responses to sexual jealousy. *Journal of Applied Social Psychology*, 22(22), 1721 - 1740
- Strayer, J., y Schroeder, M. (1989) Children's helping strategies: Influences of emotion, empathy, and age. *New Directions for Child Development*. 44, 85-105.
- Strongman, K.T. (1978). *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Swann, W.B. Jr. (1990). To be adored or to be known? The interplay of self-enhancement and self-verification. En T. Higgins y R.M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (pp 408-448). Nueva York: Guilford Press.
- Szalay, L.B. y Bryson, J.A. (1975) Subjective culture and communication: A Puerto Rican-U.S. comparison. *American Institutes for Research*, Washington, D.C.
- Teismann, M. W., & Mosher, D. L. (1978). Jealous conflict in dating couples. *Psychological Reports*, 42, 1211-1216.
- Tesser, A., y Collins, J.E. (1988) Emotion in social reflection and comparison situations: intuitive, systematic, and exploratory approaches. *Journal of Personality and Social Psychology*. 55(5), 695 – 709.
- Thomas, N.R. (1974) *Envidia, brujería y organización ceremonial. Un pueblo zoque*. México D.F.: Secretaría de Educación Pública.

- Tiedens, L.Z., Ellsworth, P.C., Mesquita, B. (2000) Stereotypes about sentiments and status: Emotional expectations for high- and low-status group members *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26 (5), 560-574
- Tipton, R.M., Benedictson, C.S., Mahoney, J. y Hartnett, J.J. (1978). Development of a scale for assessment of jealousy *Psychological Reports*, 42, 1217 -1218.
- Tomei, P.E. (1995). *Envidia en las organizaciones*. México: Mc Graw Hill.
- Tomkins, S. S. (1984). Affect theory. En: K. R. Sherer y P. Ekman (Eds), *Approaches to Emotion* (pp 163-196). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Torres Castro, H., Reidl Martínez, L. (1998) Celos, medición de las causas y efectos en mujeres casadas. *La Psicología Social en México*, 7- 198-203.
- Tov - Ruach, L. (1980). Jealousy, attention and loss. En A.O. Rorty (Ed.), *Explaining emotions* (pp.465-488) Berkeley: University of California Press
- 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
- Tsoudis, O. (2000) Relation of affect control theory to the sentencing of criminals *The Journal of Social Psychology*, 140 (4), 473-485
- Tsoudis, O., y Smith-Lovin, L. (1998) How bad was it? The effects of victim and perpetrator emotion on responses to criminal court vignettes. *Social Forces* 77 (2), 695-722.
- Twemlow, S.W. (1997) Exploitation of patients: Themes in the psychopathology of their therapists. *American Journal of Psychotherapy*, 51(3), 357 – 375.
- Underwood, M. K. (1997) Peer social status and children's understanding of the expression and control of positive and negative emotions. *Merrill-Palmer Quarterly*. 43 (4), 610-634.

- Valdéz Medina, J.L. (1998). *Las redes semánticas naturales: Usos y aplicaciones en Psicología Social*. Toluca, EDOMEX: Universidad Autónoma del Estado de México.
- Valdéz, M.J (1991) *Las categorías semánticas, usos y aplicaciones en psicología social*. Tesis inédita de maestría. UNAM: México, D.F.
- Valdéz, M.J. (1994) *El autoconcepto del mexicano: estudios de validación*. Tesis inédita de doctorado. UNAM: México, D.F.
- Valdéz, M.J. y Hernández, G.A.E. (1986). *Padre, madre, Dios y Virgen: Redes semánticas: Convergencias conceptuales*. Tesis inédita de Licenciatura, Facultad de Psicología, UNAM.
- Valdez-Medina J.L. (1998). *Las redes semánticas naturales. Usos y aplicaciones en Psicología Social*. Toluca, EDOMEX: Universidad Autónoma del Estado de México.
- Vecchio, R.P. (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.P. (1997). Categorizing coping responses for envy: A multidimensional analysis of workplace perceptions. *Psychological Reports*, 81, 137-138.
- Volling, B. L., McElwain, N. L. y Miller, A. L. (2002). Emotion regulation in context: The jealousy complex between young siblings and its relations with child and family characteristics. *Child Development*. 73-2, 581-600.
- Vrana, S. R., y Rollock, D. (1996) The social context of emotion: Effects of ethnicity and authority/peer status on the emotional reports of African American college students. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 22 (3), 296-305.
- Walden, T.A. y Smith, C. (1997) Emotion Regulation. *Motivation and Emotion*, 21, 7 – 25.

- Wallbott, H.G. (1988). Faces in context: The relative importance of facial expression and context information in determining emotion attributions. En K. R. Scherer (Ed.), *Facets of emotion: Recent research*. (139-160). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Watson, D. C; Sinha, B. K. (2000). Stress, emotion, and coping strategies as predictors of personality disorder pathology. *Imagination, Cognition & Personality*, 19-3, 279-294.
- Watson, D. y Clark, L.A. (1994). Emotions, moods, traits, and temperaments: Conceptual distinctions and empirical findings. En P. Ekman y R.J. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions*. (pp. 89 - 93), Nueva York: Oxford University Press.
- Watson, D., Clark, L.A., McIntyne, C.W., y Hamaker, S. (1992) Affect, Personality and Social Activity. *Journal of Personality and Social Psychology* 63, 1011 – 1025.
- Webster, R.G. (1999). Sibling rivalry and interpersonal guilt. *Dissertation Abstracts International. Section B: the Sciences & Engineering* 59(9-B), 5173.
- Weideman, M.W., Algier, E.R. y Ragusa, D.M. (1995) Empirical investigation of the use of the term jealousy in survey research. *Representative Research in Social Psychology*, 20, 15-29.
- Weiner, B. y Grahmann, S. (1984). An attributional approach to emotional development. En: C. Izard, J. Kagan, R. Zajonc (Eds.) *Emotion, Cognition, and Behavior* (pp. 167-191). Cambridge, MA: Harvard University Press
- Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review*, 92, 548-573.
- Weiner, B., Russell, D. Y Lerman, D. (1979) The cognition – emotion process in achievement – related contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1211-1220.

- White, G. L. (1981). Jealousy and partner's perceived motives for attraction to a rival. *Social Psychology Quarterly*, 44, 24-30.
- White, G. L. (1981) *Social comparison, motive attribution, alternative assessment and coping with jealousy*. Paper presented at the 89th annual convention of the American Psychological Association, Anaheim, CA.
- White, G. L. (1991) Self, relationship, friends, and family: Some applications of systems theory to romantic jealousy. In P. Salovey (Ed.), *The psychology of jealous and envy* (pp 231-251). New York: Guilford.
- White, G.L. & Mullen, P.E. (1989). *Jealousy; Theory, research, and clinical strategies*. Nueva York: Guilford Press.
- White, G.L. (1980). Inducing jealousy: A power perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 222 – 227
- White, G.L. (1980). Physical attractiveness and courtship progress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 660 – 669
- White, G.L. (1981) Jealousy and partner's perceived motives for attraction to a rival. *Social Psychology Quarterly*, 44 (1), 24 – 30.
- White, G.L. (1981). *Coping with romantic jealousy: Comparison to rival, perceived motives, and alternative assessment*. Paper presented at the American Psychological Association Convention, Los Angeles.
- White, G.L. y Mullen, P.E. (1989). *Jealousy; Theory, research, and clinical strategies*. Nueva York: Guilford Press.
- White, G.M. (1995). Affecting culture: Emotion and morality in everyday life. En S. Kitayama y H. Marcus (Eds.), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influences* (pp. 219-240). Washington, DC: American Psychological Association.

- White, G.L. y Devine, K. (1991). Romantic jealousy: Therapists' perception of causes, consequences and treatment. Citados en G.L. White y P. Mullen (1989).
- Wierzbicka, A. (1992). Defining emotion concepts. *Cognitive Science*, 16, 539-581.
- Wierzbicka, A. (1995). Emotion, language and cultural scripts. En S. Kitayama y H. Marcus. (Eds.), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influences* (pp 133-196). Washington, DC: American Psychological Association.
- Wreen, M.J. (1989). Jealousy. *Noûs*, 23, 635 – 651.
- Wrigley, C. y Neuhaus, J.O. (1955), citados por Harman, H.H. (1976). *Modern Factor Analysis*, (p. 334). Chicago: The University of Chicago Press.
- Zajonc, R.B. (1980) Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151 – 175.
- Zajonc, R.B. (1984a). The interaction of affect and cognition. En K.R. Scherer y P. Ekman (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc., pp
- Zajonc, R.B. (1984b). On the primacy of affect. En K.R. Scherer y P. Ekman (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, NJ.: Lawrence Erlbaum Associates, Inc., pp.
- Zammuner, V. L., & Frijda, N. M. (1994). Felt and communicated emotions: Sadness and jealousy. *Cognition and Emotion*, 8(1), 37-53.
- Zammuner, V. L., y Fischer, A. El. (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., Shipman, K. (1997) Social-contextual influences on expectancies for managing anger and sadness: The transition from middle childhood to adolescence. *Developmental Psychology*. 33 (6), 917-924.

Zeman, J., y Kimberly S. (1998) Influence of social context on children's affect regulation: A functionalist perspective *Journal of Nonverbal Behavior*, 22 (3), 141-165

Zima, B.T., Bussing, R., Yang, X., y Belin, T.R. (2000). Help-seeking steps and service use for children in foster care *The Journal of Behavioral Health Services y Research*, 27 (3), 271-285

7

ANEXOS

ANEXO A

APROXIMACIÓN BIOLÓGICA	
PRINCIPALES TÓPICOS	
NOMBRE	
C. Darwin (1872)	Residuo filogenético de expresiones corporales para la sobrevivencia de la especie
W. James (1884);	La autopercepción de cambios corporales
F. Paulhan (1884)	Expresión de perturbaciones profundas
J. Dewey (1985)	Sucedan cuando son provocadas como respuesta a un conflicto
W. McDougall (1910 - 1928)	Impulsos a la acción
W.B. Cannon (1915 - 1932)	Base neurofisiológica, principalmente talámica
S. Freud (1933-1936)	Choque de sucesos conocidos con el inconsciente
P. Federn (1933 - 1936)	Es el resultado de la diferencia de catexias
E. Duffy (1934 - 1962)	Conducta motivada con cambios en el nivel de energía, la organización, y los estados conscientes
M. Brierley (1937)	Fenómeno tensional
J.W. Papez (1937)	Base neurofisiológica: mediación córtico - hipotalámica
O. Fenichel (1946)	Síndromes arcaicos de descarga ante situaciones de estimulación
W. Reich (1949)	Movimiento plasmático expresivo
D. Rapaport (1950)	Procesos de descarga de energía instintiva
D.B. Lindsley (1950 - 1970)	Arousal (activación) / motivación
S. Radó (1956)	Estados inferidos a partir de la evidencia
M.A. Wenger (1956)	Actividad y reactividad orgánica sistémica y del S.N.A.
C. Osgood (1957-1966)	Los conceptos emocionales participan de los factores de evaluación, potencia y actividad
M. Pradines (1958)	Reguladores de la acción; sentimientos extremos, explosivos, experiencia de desastre mental y motor.
J.M.R. Delgado (1960)	Son mecanismos de mesencéfalo, tálamo e hipocampo
P.T. Young (1961-1967)	Procesos afectivos y motivadores con influencia reguladora de la conducta
S. S., Tomkins (1962 - 1970)	Motivo secundario
R. Plutchik (1962-1970)	Emociones básicas con intensidad, similitud y polaridad
G. Engel (1963)	Son afectos que buscan señales o afectos que descargan pulsiones
D. Bindra (1968 - 1969)	Estado motivacional central
K. H. Pribram (1970)	Son planes primitivos y básicos
M. Frankenhaeuser (1971)	Las emociones son anticipación a la situación y reacción fisiológica

APROXIMACIÓN BIOLÓGICA <i>continuación</i>	
NOMBRE	PRINCIPALES TÓPICOS
C.E. Izard (1972)	Subsistema interrelacionado de personalidad fa de actividad neural, facial - postural, y su experiencia subjetiva
R. N. Emde (1972-1980)	Estados que se organizan con la interacción de la ejecución, competencia y relevancia
P.D. MacLean (1975-1978)	El sistema límbico es el asiento de las emociones
M. Cynes (1977)	Cualidad vinculada al sistema motor
G. Mandler (1975)	Excitación, interpretación cognoscitiva, y consciencia
P. C. Whybrow (1976)	Mantienen el orden psicobiológico
L.A. Sroufe (1979- 1983)	Sistemas en evolución
C. Trevarthen (1982)	Expresión con significado
R.J. Davidson (1983)	Diferencias hemisféricas

APROXIMACIÓN CONDUCTUAL	
NOMBRE	PRINCIPALES TÓPICOS
E.C. Tolman (1923)	Predisposición para la acción
H.A. Carr (1929)	Reajuste somático producido por un estímulo
J.B. Watson (1929 - 1930)	Patrón de reacción hereditario
H.F. Harlow y Stagner (1933)	Respuestas afectivas condicionadas
J.R. Millenson (1967)	Básicas y compuestas, y afectan a la conducta operante
J.A. Gray (1971)	Relación entre el estímulo y las respuesta
B.F. Skinner (1938-1975)	Estado inducido por operaciones
R.W. Leeper (1948 - 1970)	Funciona como motivación y percepción que organiza sostiene y dirige la conducta
H. Schlosberg (1954)	Respuesta atenta, activa y con valencia

APROXIMACIÓN COGNOSCITIVA	
NOMBRE	PRINCIPALES TÓPICOS
K. Koffka (1935)	Cualidades fisiognómicas en tensión con el Ego
A. Angyal (1941)	Símbolo del bienestar individual en una situación
J.P. Sartre (1948)	Manera de aprehender el mundo que involucra una transformación cualitativa
M.B. Arnold, (1945 - 1970)	Apreciaciones que involucran evaluación del ambiente real e imaginario y la tendencia a la acción
R. Arnheim (1949-1958)	Reflejo de una estructura organizada
N. Bull (1951)	una actitud preparatoria a responder
S. Schachter y J. Singer (1959 - 1972)	Reacciones fisiológicas interpretadas de acuerdo con los estímulos ambientales
J. Hillman (1960)	Aprehensión simbólica de la psique subjetiva
R.S. Lazarus (1966 - 1994)	Evaluación, estrés y afrontamiento
B. Bowlby (1969)	La apreciación de sí mismo y de los impulsos con función informativa
J.R. Averill (1969)	Rol social transitorio y evaluación de la situación
P. Ekman y W.V. Friesen (1969-1982)	Dispositivo de información Inter - especie
N.H. Frijda (1969)	Estados de preparación para la acción y constituyen la consciencia emocional
P.V. Siminov (1970)	Discrepancia entre la información disponible y la necesaria
C. Brenner (1974)	Ideas asociadas a placer
J.D. Laird (1974)	La influencia de la percepción de los indicadores corporales
J. De Rivera (1977)	Estructura propuesta de transformaciones que lleva a cabo instrucciones para cambiar la situación
R.B. Zajonc (1980)	Interacción mutua entre la cognición y el afecto, ocurren, se experimentan y expresan
K.R. Scherer (1979-1997)	Secuencia de respuestas surgidas ante la evaluación de dimensiones situacionales de reto o de oportunidades importantes
H. Leventhal (1974-1982)	Sistema de cuatro niveles: Interpretación, expresión, acción instrumental y sistema de reacción corporal. Con 2 fases: perceptual/ motora acción y expresión
A. Hochschild (1979)	Resultado de estímulos sociales, "distribuidos" por la estructura social

T. Kemper (1984)	Resultado del mantenimiento, pérdida o adquisición de poder y estatus en una relación social
N. Denzin (1984)	Roles sociales transitorios vividos como pasiones
P. Ellsworth (1985)	Resultado de la evaluación del ambiente de acuerdo a dimensiones básicas
R. Haire (1986)	Actitudes y roles sociales transitorios a partir de la construcción sociocultural
A. Ortony, G.L. Clores, y A. Collins, (1988)	Reacciones con valencia frente a eventos agentes u objetos
I.J. Roseman (1991)	El resultado de la evaluación situacional

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS - ANEXO A -

- Angyal, A. (1941) Foundations for a science of personality. En: De Rivera, J. (1977). A structural Theory of the emotions *Psychological Issues, 10-4*, Monograph 40. Nueva York: International University.
- Arnheim, R. (1949) The Gestalt theory of expression. En: De Rivera, J. (1977). A structural Theory of the emotions. *Psychological Issues, 10-4*, Monograph 40. Nueva York: International University.
- Arnheim, R. (1958) Emotion and feeling in Psychology and art. En: De Rivera, J. (1977) A structural Theory of the emotions. *Psychological Issues, 10-4*, Monograph 40. Nueva York: International University.
- Arnold, M.B. (1945) Physiological differentiation of emotional states. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Arnold, M.B. (1970) Feelings and emotions: the Loyola Symposium. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Averill, J.R., Opton, E.M.Jr., y Lazarus, R.S. (1969) Cross - Cultural studies of psychophysiological responses during stress and emotion. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Bindra, D. (1968) A neuropsychological interpretation of the effects of drive and incentive - motivation on general activity and instrumental behavior. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Bindra, D. (1969) A unified interpretation of emotion and motivation. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Bowlby, B. (1969) Psychopathology of anxiety: the role of affectional bonds. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Brenner, C. (1974) On the nature and development of affects. En: De Rivera, J. (1977) A structural Theory of the emotions. *Psychological Issues, 10-4*, Monograph 40. Nueva York: International University.
- Brierley, M. (1937) Affects in theory and practice. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Bull, N. (1951) The attitude theory of emotion. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Cannon, W.B. (1915) Bodily changes in pain, hunger, fear and rage. En: De Rivera, J. (1977). A structural Theory of the emotions. *Psychological Issues, 10-4*, Monograph 40. Nueva York: International University Press.
- Cannon, W.B. (1932) The wisdom of the body. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Carr, H.A. (1929) Psychology, a study of mental activity. En: Plutchik, R. (1987) *Las Emociones*, México, D.F., Ed. Trillas.

- Clynes, M. (1977) The touch of emotions. En: Plutchik, R. (1987) *Las Emociones*. México, D.F., Ed. Trillas
- Darwin, C.R. (1872) The expression of emotions in man and animals. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons
- Davidson, R.J. (1983) Affect, cognition and hemispheric specialization. En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984) (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers
- De Rivera, J. (1977). A structural Theory of the emotions. *Psychological Issues*. 10-4, Monograph 40 Nueva York: International University Press.
- Delgado, J.M.R. (1960) Emotions. En: Plutchik, R. (1987) *Las Emociones*, México, D.F., Ed. Trillas
- Denzin, N. (1984) On Understanding Emotions. En: Echebarría, E., y Páez, D. (1989) *Emociones: perspectivas psicosociales*. España, Ed. Fundamentos
- Dewey, J. (1985) The Theory of emotion II. En: De Rivera, J. (1977). A structural Theory of the emotions *Psychological Issues*. 10-4, Monograph 40 Nueva York: International University Press
- Duffy, E. (1934) Emotion: an example of the need for reorientation in psychology. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons
- Duffy, E. (1962) Activation and behaviour. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Echebarría, E., y Páez, D. (1989) *Emociones: perspectivas psicosociales*. España, Ed. Fundamentos
- Ekman, P., y Friesen, W.V. (1969) Non-verbal leakage and clues to deception. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons
- Ekman, P., y Friesen, W.V. (1982) Felt, false, and miserable smiles. En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984) (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers
- Emde, R.N., y Gaensbauer, T.J. (1980) Modeling emotion in human infancy. En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984) (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Emde, R.N., y Harmon, R.J. (1972) Endogenous and exogenous smiling systems in early infancy. En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984) (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Engel, G. (1963) Toward a classification of affects. En: Kemper, T.D. (1978), *A social interactional theory of emotions*. Nueva York: John Wiley and Sons, Inc.
- Federn, P. (1933) Die ich besetzung bei den Fehlleistungen. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons
- Federn, P. (1936) Zur unterscheidung des gesunden und krankhaften. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.

- Frankenhaeuser, M. (1971) Experimental approaches to the study of human behavior as related to neuroendocrine functions. En: Kemper T.D. (1978), *A social interactional theory of emotions*. Nueva York: John Wiley and Sons, Inc.
- Freud, S (1933) New Introductory lectures on psychoanalysis. En: Kemper, T.D. (1978), *A social interactional theory of emotions*. Nueva York: John Wiley and Sons, Inc.
- Freud, S (1936) The problem of anxiety. En: Kemper, T.D. (1978), *A social interactional theory of emotions*. Nueva York: John Wiley and Sons, Inc.
- Frijda, N.H. (1969) Recognition of emotion En: Kemper, T.D. (1978), *A social interactional theory of emotions*. Nueva York: John Wiley and Sons, Inc.
- Gray, J.A. (1971) The Psychology of fear and stress. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion* Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Harlow, H.F., y Stagner, R. (1933) Psychology of feelings and emotions II: theory of emotions. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion* Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Harre, R. (1986) The social construction of emotion Nueva York, Basil Blackwell
- Hillman, J. (1960) Emotion. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion* Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons
- Hoshchild, A. (1979) Emotion, work, feeling rules and social structure. *American Journal of Sociology*, 85, 551-575
- Izard, C.E. (1972) The face of emotion En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion* Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons
- James, W. (1984) What is an emotion? En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion* Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Kemper (1984) Kemper, T.D. (1978), *A social interactional theory of emotions*. Nueva York: John Wiley and Sons, Inc.
- Koffka, K. (1935) Principles of Gestalt Psychology. En: De Rivera, J. (1977). A structural Theory of the emotions. *Psychological Issues*, 10-4, Monograph 40. Nueva York: International University.
- Laird, J.D. (1974) Self - attribution of emotion. En: De Rivera, J. (1977). A structural Theory of the emotions. *Psychological Issues*, 10-4, Monograph 40. Nueva York: International University.
- Lazarus, R.S. (1966) Psychological stress and the coping process. En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984). (Eds.), *Approaches to emotion* Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Lazarus, R.S. y Lazarus, B.N. (1994). *Passion and Reason: Making sense of our emotion*. Nueva York: Oxford University Press
- Leeper, R.W. (1948) A motivational theory of emotion to replace "emotion as disorganized response". En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion* Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons

- Leeper, R.W. (1970) Feelings and emotions. En: Strongman, K.T (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición Nueva York: John Wiley and Sons.
- Leventhal, H. (1974) Emotions: a basic problem for social psychology. En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984). (Eds.), *Approaches to emotion* Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates. Publishers
- Leventhal, H. (1982) The integration of emotion and cognition. En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984). (Eds.), *Approaches to emotion* Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers
- Lindsley, D.B. (1950) Emotions and electro encephalogram En: Strongman, K.T (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición Nueva York: John Wiley and Sons.
- Lindsley, D.B. (1970) The role of nonspecific reticulothalamocortical systems in emotion. En: Strongman, K.T (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- MacLean, P.D. (1978) A mind of three minds: educating the truíne brain En: Plutchik, R (1987) *Las Emociones*, México, D F , Ed. Trillas.
- MacLean, P.D. (1975) Sensory and perceptive factors in emotional functions of the truíne brain En: Plutchik, R. (1987) *Las Emociones*, México, D F , Ed. Trillas.
- Mandler, G. (1975) Mind and emotion En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984). (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers
- McDougall, W. (1910) An introduction to social psychology. En De Rivera, J. (1977). *A structural Theory of the emotions: Psychological Issues, 10-4*, Monograph 40 Nueva York: International University Press.
- McDougall, W. (1928) Emotion and feeling distinguished. En: Strongman, K.T (1978) *The psychology of emotion* Segunda Edición Nueva York: John Wiley and Sons.
- Millenson, J.R. (1967) Principles of behavioural analysis. En: Strongman, K.T (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición Nueva York: John Wiley and Sons.
- Ortony, A., Clore, G.L., and Collins, A. (1988). *The cognitive structure of emotions*. Cambridge: The Cambridge University Press Traducción (1996), *La Teoría cognitiva de las emociones*. México: Siglo XXI Editores.
- Osgood, C. (1966) Dimensionality of the semantics space for communication via facial expressions En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion* Segunda Edición Nueva York: John Wiley and Sons.
- Osgood, C. E., Suci, G.C., y Tannenbaum, P.H. (1954) The measurement of meaning. En: Kemper, T.D (1978), *A social interactional theory of emotions*. Nueva York: John Wiley and Sons, Inc.
- Papez, J.W. (1937) A propose mechanism of emotion. En: Strongman, K.T (1978) *The psychology of emotion* Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Paulhan, F. (1884) The laws of feeling. En: De Rivera, J. (1977). *A structural Theory of the emotions: Psychological Issues, 10-4*, Monograph 40 Nueva York: International University Press

- Plutchik, R. (1962) The emotions: facts, theories and a new model. En: De Rivera, J. (1977). A structural Theory of the emotions *Psychological Issues*, 10-4, Monograph 40. Nueva York: International University.
- Plutchik, R. (1970) Emotions: The Loyola Symposium. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons
- Plutchik, R. (1987) Las Emociones, México, D.F., Ed. Trillas.
- Pradines, M. (1958) Traite of psychologie. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons
- Pribram, K.H. (1970) Feelings as monitors. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Rado, S. (1956) Psychoanalysis of behavior. En: Plutchik, R. (1987) Las Emociones, México, D.F., Ed. Trillas
- Rapaport, D. (1950) Emotion and memory. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Reich, W. (1949) Character analysis. En: Plutchik, R. (1987) Las Emociones, México, D.F., Ed. Trillas.
- Roseman, I.J. (1991) Appraisal determinants of discrete emotions. *Cognition and Emotion*, 5 (3), 161 - 200.
- Sartre, J.P. (1948) The emotions: outline of a theory. En: De Rivera, J. (1977) A structural Theory of the emotions *Psychological Issues*, 10-4, Monograph 40. Nueva York: International University.
- Schachter, S. (1959) The Psychology of affiliation. En: Kemper, T.D. (1978), *A social interactional theory of emotions*. Nueva York: John Wiley and Sons, Inc.
- Schachter, S. (1972) Emotion, obesity and crime. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Schachter, S., y Singer, J. (1962) Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. En: De Rivera, J. (1977). A structural Theory of the emotions. *Psychological Issues*, 10-4, Monograph 40. Nueva York: International University.
- Scherer, K.R. (1979) Speech and emotional states. En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984). (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Scherer, K.R. (1997) The role of culture in emotion-antecedent appraisal *Journal of Personality and Social Psychology*, 73-5, 902-922.
- Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984) (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Siminov, P.V. (1970) The information theory of emotions. En: Kemper, T.D. (1978), *A social interactional theory of emotions*. Nueva York: John Wiley and Sons, Inc.
- Skinner, B.F. (1938) The behavior of organism. En: Plutchik, R. (1987) Las Emociones, México, D.F., Ed. Trillas.

- Skinner, B.F. (1975) The steep and thorny way to a science of behavior. En: Plutchik, R. (1987) *Las Emociones*, México, D.F., Ed. Trillas
- Smith, C.A., y Ellsworth, P.C. (1985) Patterns of Cognitive Appraisal in Emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 4, 813 - 838.
- Sroufe, L.A. (1979) Socioemotional development. En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984) (Eds.), *Approaches to emotion* Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers
- Sroufe, L.A. (1983) Patterns of individual adaptation from infancy to preschool: the roots of maladaptation and competence. En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984) (Eds.), *Approaches to emotion* Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion* Segunda Edición Nueva York: John Wiley and Sons
- Tolman, E.C. (1923) A behavioristic account of the emotions. En: Plutchik, R. (1987) *Las Emociones*, México, D.F., Ed. Trillas.
- Tomkins, S.S. (1962) Affect imagery consciousness. En: De Rivera, J. (1977) *A structural Theory of the emotions. Psychological Issues, 10-4*, Monograph 40 Nueva York: International University Press
- Tomkins, S.S. (1970) Affect as the primary motivational system. En: Kemper, T.D. (1978), *A social interactional theory of emotions*. Nueva York: John Wiley and Sons, Inc.
- Trevarthen, C. (1982) Basic patterns of psychogenetic change in infancy. En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984) (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers
- Watson, J.B. (1929) Psychology, from the standpoint of a behaviourist. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición Nueva York: John Wiley and Sons
- Watson, J.B. (1930) Behaviorism. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion*. Segunda Edición. Nueva York: John Wiley and Sons
- Wenger, M.A., Jones, F.N., y Jones, M.H. (1956) Physiological psychology. En: Plutchik, R. (1987) *Las Emociones*, México, D.F., Ed. Trillas
- Whybrow, P.C., y Hurwitz, T.C. (1976) Psychological disturbances associated with endocrine disease and hormone therapy. En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984) (Eds.), *Approaches to emotion* Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers
- Young, P.T. (1961) Motivation and Emotion. En: Strongman, K.T. (1978) *The psychology of emotion* Segunda Edición Nueva York: John Wiley and Sons
- Young, P.T. (1967) Affective arousal: some implications. En: Plutchik, R. (1987) *Las Emociones*, México, D.F., Ed. Trillas.
- Zajonc, R.B. (1980) Feeling and thinking: preferences need no inferences. En: Scherer, K.R. y Ekman, P. (1984) (Eds.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.

ANEXO B

REDES SEMÁNTICAS

Somos estudiantes de la Universidad y estamos participando en una investigación sobre el significado de las palabras. Estamos interesados en conocer el significado de la palabra CELOS (ENVIDIA), y le vamos a pedir su cooperación, contestando unas preguntas muy sencillas.

Escuela o Facultad:

Edad (en años cumplidos):

Sexo: Masculino (), Femenino ()

CELOS (ENVIDIA)

Por favor escriba todas las palabras (por lo menos cinco) que usted crea que definen, explican o describen a los CELOS (o la ENVIDIA).

Ahora, por favor, señale cual de ellas es la que Usted cree que la define, explica o describe mejor, y anote un 1 frente a ella; anote un 2 frente a la siguiente palabra que según Usted mejor la defina, describa o explique; un 3 frente a la siguiente palabra, y así hasta que termine de ordenar las palabras que haya escrito.

Eso fue todo, MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

**DIFERENCIAL SEMÁNTICO DERIVADO DE LAS REDES
EVALUACIÓN COGNOSCITIVA DE LAS EMOCIONES**

1/1/1
123

Buenos días (tardes). Somos estudiantes de la Universidad y estamos llevando a cabo una investigación sobre la emoción de CELOS (ENVIDIA). Solicitamos su colaboración, y sólo le tomaremos unos cinco minutos de su tiempo. Le agradeceremos nos proporciones también algunos datos muy generales.

Edad: _____ (años cumplidos)

Sexo: () Masculino; () Femenino

Facultad o Escuela: _____

INSTRUCCIONES: Estamos interesados en saber lo que significa la emoción de **CELOS (ENVIDIA)** para Usted. A continuación va usted a señalar con una "X" el intervalo que mejor describe a los **CELOS (ENVIDIA)**, recordando que entre más cerca de los adjetivos extremos de las escalas, más se acerca lo que para usted significa o describe a la emoción de **CELOS (ENVIDIA)**. No deje ninguna escala sin contestar. Recuerde que no hay respuestas ni buenas ni malas, simplemente su muy valiosa opinión.

CELOS(ENVIDIA)

Inferioridad	() () () () () ()	superioridad	1/ 8
Libertad	() () () () () ()	Poseción	1/ 9
Ambición	() () () () () ()	Conformismo	1/ 10
Abundancia	() () () () () ()	carencia	1/ 11
Satisfacción	() () () () () ()	Insatisfacción	1/ 12
Coraje	() () () () () ()	Alegría	1/ 13
Confianza	() () () () () ()	Celos	1/ 14
Odio	() () () () () ()	Amor	1/ 15
Espiritualismo	() () () () () ()	Materialismo	1/ 16
Impotencia	() () () () () ()	Potencia	1/ 17
Generosidad	() () () () () ()	Envidia	1/ 18
Ansiedad	() () () () () ()	Tranquilidad	1/ 19
Veracidad	() () () () () ()	Falsedad	1/ 20
Egoísmo	() () () () () ()	Altruismo	1/ 21
Fidelidad	() () () () () ()	Infidelidad	1/ 22
incompetencia	() () () () () ()	competencia	1/ 23

AGRADECEMOS MUCHÍSIMO SU COLABORACIÓN

ANEXO C
ASOCIACIÓN LIBRE

Buenos días (Tardes). Somos estudiantes de la Universidad y estamos interesados en saber lo que piensan las personas ante ciertas palabras que se refieren a emociones como los CELOS(ENVIDIA). Le vamos a presentar la palabra CELOS(ENVIDIA) muchas veces. Usted tendrá un minuto para escribir frente de cada una aquélla palabra que le venga a la mente. Lea la palabra cada vez antes de contestar, y anote rápidamente, la palabra que le venga a la mente. No existen respuestas buenas ni malas. Antes de empezar, le vamos a pedir unos datos generales:

Edad: _____ (años cumplidos); Sexo: () masculino; () Femenino.

Facultad o Escuela: _____

Empiece por favor.

CELOS (ENVIDIA) _____

MUCHÍSIMAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO D

DIFERENCIAL SEMÁNTICO AMPLIO DE ADJETIVOS BIPOLARES

Buenos días (tardes). Somos estudiantes de la Universidad y estamos participando en una investigación. El propósito de este estudio es medir el significado que tienen las emociones para diferentes personas. Lo anterior se logra pidiéndole a las personas que juzguen a las emociones en referencia a una serie de escalas descriptivas. Al contestar por favor haga sus juicios basándose en lo que estas cosas significan para usted. En la parte superior de la siguiente página encontrará el nombre de una emoción, y debajo de él un conjunto de escalas. Por favor califique a la emoción en cada una de estas escalas en orden.

He aquí como va a emplear usted estas escalas:

Si usted siente que la emoción escrita en la parte superior de la página está **muy relacionada** con alguno de los extremos de la escala deberá encerrar en un círculo el número 1 o el 7, como sigue:

Justo 1 2 3 4 5 6 7 injusto

Justo 1 2 3 4 5 6 7 injusto

Si usted siente que la emoción se **relaciona bastante** a uno u otro extremo de la escala (pero no extremadamente), deberá encerrar en un círculo ya sea el número 2 o el 6, como sigue:

Fuerte 1 2 3 4 5 6 7 débil

Fuerte 1 2 3 4 5 6 7 débil

Si la emoción parece estar sólo **ligeramente relacionada** a un extremo en contraposición con el otro (pero sin ser en realidad neutral), entonces deberá encerrar en un círculo el número 3 o el 5, como sigue:

Activo 1 2 3 4 5 6 7 pasivo

Activo 1 2 3 4 5 6 7 pasivo

Por supuesto que la dirección hacia la cual usted señale, depende de cual de los dos extremos de la escala parece ser más característica de la emoción que usted está juzgando.

Si usted considera que la emoción es **neutral** en referencia a la escala —ambos extremos de la escala se asocian de la misma forma con la emoción— o si la escala es completamente **irrelevante** (no relacionada a la emoción), entonces deberá encerrar en un círculo el número 4:

Seguro 1 2 3 4 5 6 7 peligroso

IMPORTANTE: asegúrese de marcar cada escala para cada emoción, **no deje alguna sin contestar**; y nunca encierre en un círculo más de un número en cada escala

Antes de continuar, por favor llene los siguientes datos:

Escuela o Facultad:

Edad (años cumplidos):

Sexo: Masculino (); Femenino ().

Haga un juicio separado e independiente para cada escala. Trabaje lo más rápidamente que pueda. No se preocupe mucho o se quiebre la cabeza en cada escala. Son sus primeras impresiones los "sentimientos" inmediatos acerca de las escalas lo que queremos. Por otro lado, por favor no sea descuidado, ya que deseamos conocer sus impresiones verdaderas.

Por favor pase a la siguiente SECCIÓN y empiece.

CELOS (ENVIDIA)

MALO	1	2	3	4	5	6	7	BUENO
ACEPTANTE	1	2	3	4	5	6	7	RECHAZANTE
ACTIVO	1	2	3	4	5	6	7	PASIVO
MALSANO	1	2	3	4	5	6	7	SANO
RUIDOSO	1	2	3	4	5	6	7	SILENCIOSO
CALIENTE	1	2	3	4	5	6	7	FRIO
JOVEN	1	2	3	4	5	6	7	VIEJO
ABIERTO	1	2	3	4	5	6	7	CERRADO
PROTEGIDO	1	2	3	4	5	6	7	DESPROTEGIDO
OBEDIENTE	1	2	3	4	5	6	7	DESOBEDIENTE
MOJADO	1	2	3	4	5	6	7	SECO
FUERTE	1	2	3	4	5	6	7	DEBIL
LENTO	1	2	3	4	5	6	7	RÁPIDO
IMPOTENTE	1	2	3	4	5	6	7	PODEROSO
RACIONAL	1	2	3	4	5	6	7	IRRACIONAL
INTENCIONAL	1	2	3	4	5	6	7	INVOLUNTARIO
ANORMAL	1	2	3	4	5	6	7	NORMAL
TERZO	1	2	3	4	5	6	7	RUGOSO
INFELIZ	1	2	3	4	5	6	7	FELIZ
CALMADO	1	2	3	4	5	6	7	AGITADO
HONESTO	1	2	3	4	5	6	7	DESHONESTO
AGRADABLE	1	2	3	4	5	6	7	DESAGRADABLE
PESADO	1	2	3	4	5	6	7	LIGERO
AGRIO	1	2	3	4	5	6	7	DULCE
FEO	1	2	3	4	5	6	7	HERMOSO
MADURO	1	2	3	4	5	6	7	INMADURO
DESCONFIADO	1	2	3	4	5	6	7	CONFIADO
DURO	1	2	3	4	5	6	7	SUAVE
POBRE	1	2	3	4	5	6	7	RICO
MORAL	1	2	3	4	5	6	7	INMORAL

GRUESO	1	2	3	4	5	6	7	DELGADO
CONOCIDO	1	2	3	4	5	6	7	DESCONOCIDO
COBARDE	1	2	3	4	5	6	7	VALIENTE
FRACASADO	1	2	3	4	5	6	7	EXITOSO
ILUMINADO	1	2	3	4	5	6	7	OBSCURO
ADMIRABLE	1	2	3	4	5	6	7	DESPRECIABLE
DOMINANTE	1	2	3	4	5	6	7	SUMISO
HOSTIL	1	2	3	4	5	6	7	AMISTOSO
ALBOROTADO	1	2	3	4	5	6	7	SOSEGADO
SEGURO	1	2	3	4	5	6	7	PELIGROSO
CRUEL	1	2	3	4	5	6	7	AMOROSO
RELAJADO	1	2	3	4	5	6	7	TENSO
ENTUSIASTA	1	2	3	4	5	6	7	INDIFERENTE
DILIGENTE	1	2	3	4	5	6	7	FLOJO
REDONDO	1	2	3	4	5	6	7	CUADRADO
AMABLE	1	2	3	4	5	6	7	VIOLENTO
AGRESIVO	1	2	3	4	5	6	7	COOPERATIVO
FLEXIBLE	1	2	3	4	5	6	7	RÍGIDO
PEQUEÑO	1	2	3	4	5	6	7	GRANDE
LIMPIO	1	2	3	4	5	6	7	SUCIO
DEPENDIENTE	1	2	3	4	5	6	7	INDEPENDIENTE
ATRACTIVO	1	2	3	4	5	6	7	REPULSIVO
AFILADO	1	2	3	4	5	6	7	AMELLADO
AFABLE	1	2	3	4	5	6	7	PELEONERO
INSATISFECHO	1	2	3	4	5	6	7	SATISFECHO
CUIDADOSO	1	2	3	4	5	6	7	DESCUIDADO
RESPECTUOSO	1	2	3	4	5	6	7	IRRESPECTUOSO
DELIBERADO	1	2	3	4	5	6	7	ESPONTÁNEO
MUERO	1	2	3	4	5	6	7	VIVO
SUPERFICIAL	1	2	3	4	5	6	7	PROFUNDO
PEGAJOSO	1	2	3	4	5	6	7	RESBALOSO
OCASIONAL	1	2	3	4	5	6	7	FRECUENTE
DESCONTENTO	1	2	3	4	5	6	7	CONTENTO
EFICAZ	1	2	3	4	5	6	7	INEFICAZ
INTELIGENTE	1	2	3	4	5	6	7	TONTO
TACAÑO	1	2	3	4	5	6	7	ESPLÉNDIDO

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ESTUDIO DE LAS REACCIONES EMOCIONALES

El presente es parte de una investigación sobre los hechos y situaciones que provocan reacciones emocionales. Le pediremos que describa situaciones y acontecimientos que le hayan provocado determinadas reacciones emocionales. En las siguientes páginas encontrará la emoción de CELOS (ENVIDIA). Por favor describa una contecimiento o situación que en las últimas semanas le hayan provocado CELOS (ENVIDIA) con más o menos intensidad. EN RELACIÓN CON ALGÚN MIEMBRO DE SU FAMILIA (COMPAÑERO DE TRABAJO O ESCUELA; CON SU PAREJA AMOROSA: NOVIO(a), ESPOSO(a).

Le pediremos que nos de al siguiente información para ese hecho:

- | | |
|--------------------------|---|
| ¿Cuándo pasó? | ¿Hace cuánto tiempo que ocurrió? |
| ¿Dónde pasó? | Por favor describa el lugar donde ocurrió el hecho: en su casa, en un restaurante, en público, etc. |
| ¿Quién estuvo implicado? | Señale quien estaba implicado en la situación y su relación de parentesco con esa persona (hermano, padre, compañero, amigo, novio, etc) |
| ¿Qué pasó? | Describa la naturaleza, la causa y el desarrollo del acontecimiento |
| ¿Cuánto tiempo le duró? | La sensación continuó durante algunos minutos o días |

También le preguntaremos algunas cuestiones sobre qué dijo, y por otra parte, cómo reaccionó. Además le preguntaremos sobre sus sensaciones y su comportamiento durante el hecho.

No es necesario que internte describir una situación de CELOS(ENVIDIA) extrema, en la que sus reacciones emocionales hayan sido muy fuertes y evidentes. Es igualmente importante recordar aquellos hechos ante los que reaccionó emocionalmente sin que nadie se diera cuenta.

Tal vez tenga dificultad en recordar enseguida un acontecimiento para la emoción de CELOS(ENVIDIA). Inténtelo nuevamente buscando en su memoria los hechos que pasaron durante los últimos tiempos, e intente pensar en una situación de CELOS(ENVIDIA) concreta.

PIENSE EN UNA SITUACIÓN EN LA QUE HAYA SENTIDO CELOS(ENVIDIA) EN RELACIÓN CON ALGÚN MIEMBRO DE SU FAMILIA (COMPAÑERO DE TRABAJO O ESCUELA, PAREJA AMOROSA).

Descripción de la situación

¿Dónde ocurrió la situación?

¿Quién estuvo implicado?

ANEXO E

¿Qué pasó exactamente?

¿Cuánto tiempo duró la sensación?

¿De qué modo terminó la situación?

Descripción de su reacción emocional

¿Con qué intensidad sintió CELOS(ENVIDIA), en una escala del 1 al 10, donde 1 es nada en absoluto y 10 es muchísimo ()

Qué dijo

¿Cuáles fueron sus reacciones corporales? (por ejemplo, temblores, se le revolvió el estómago, etc.) y sus reacciones no verbales (por ejemplo, expresiones faciales, calidad de la voz, gestos, etc.).

Control de la emoción

En una escala del 1 al 10. ¿qué tanto intentó controlar lo que dijo?, siendo 1 nada en absoluto y 10 muchísimo ()

¿Qué hizo?

En una escala del 1 al 10, ¿qué tanto intentó controlar sus reacciones no verbales) ()

Si las intentó controlar, ¿Cómo lo hizo?

¿Qué haría de manera diferente si se encontrara otra vez en una situación como esta?

LE AGRADECEMOS MUCHO SU COLABORACIÓN. Pero antes de terminar, le agradeceríamos mucho si nos proporcionara la siguiente información.

Sexo: () Masculino; () Femenino

Edad: (años cumplidos): ()

Grado escolar que cursa o alcanzado: _____

Facultad o escuela: _____

REACCIONES EMOCIONALES

Buenos Días(tardes) Somos estudiantes universitarios y estamos realizando una investigación sobre la forma en que las personas reaccionan frente a diferentes situaciones. Solicitamos su colaboración para responder a unas preguntas, que no le tomarán mucho tiempo. Le pedimos que conteste con sinceridad, ya que no existen respuestas ni buenas ni malas. Cada quien tiene una forma particular de reaccionar, y eso es precisamente, lo que nos interesa conocer. Sus respuestas son anónimas, y sólo le pedimos información general, con objeto de poder caracterizar a las personas incluidas en nuestra muestra de investigación. Escriba el número correspondiente o marque con una cruz "X" en el paréntesis adecuado.

EDAD (años cumplidos): _____ Sexo: (M) (F)
 ESCOLARIDAD (años cursados en la escuela, desde la primaria): _____
 NIVEL SOCIOECONÓMICO: (Alto) (Medio) (Bajo)
 FACULTAD O ESCUELA (en la que está inscrito actualmente): _____

INSTRUCCIONES: Lea cuidadosamente cada una de las siguientes preguntas y escoja aquella opción de respuesta que mejor describa lo que usted ha sentido cuando se han presentado situaciones en las que haya sentido CELOS (ENVIDIA) respecto a algún(nos) miembro(s) de su familia. Piense en una situación particular en la que haya sentido CELOS (ENVIDIA) respecto a alguna(s) persona(s) de su familia. Teniendo esto en mente, responda a las siguientes preguntas, poniendo una cruz "X" en el paréntesis que corresponda a su respuesta. En algunas preguntas deberá emplear la siguiente clave para contestar.

TA = TOTALMENTE DE ACUERDO
A = DE ACUERDO
D = EN DESACUERDO
TD = TOTALMENTE EN DESACUERDO

1. Dónde ocurrió la situación:	() en casa; () fuera de casa
2. Quién(es) estuvo(jeron) implicados:	() madre; () padre; () hermano(s); () otros (especifique): _____
3. La situación que provocó los(la) CELOS (ENVIDIA) se debió a que:	
3.1 Percibí al(la) otro(a) mejor que yo	(TA); (A); (D); (TD)
3.2 Yo competía con el(la) otro(a) y perdí	(TA); (A); (D); (TD)
3.3 La gente percibía al(la) otro(a) mejor que a mí	(TA); (A); (D); (TD)
3.4 Deseaba algo que la otra persona tenía	(TA); (A); (D); (TD)
3.5 Preferían al(la) otro(a) y no a mí	(TA); (A); (D); (TD)

ANEXO F

3.6 Le ponían más atención al(la) otro(a) que a mí	(TA); (A); (D); (TD)
3.7 Le dedicaban más tiempo al(la) otro(a) que a mí	(TA); (A); (D); (TD)
4 La situación provocó que yo sintiera:	
4.1 Que la situación era injusta	(TA); (A); (D); (TD)
4.2 Que era evidente mi falta de conocimiento o habilidad	(TA); (A); (D); (TD)
4.3 Que me devaluaban	(TA); (A); (D); (TD)
4.4 Que me rechazaban	(TA); (A); (D); (TD)
5. ¿Cuánto tiempo duró la sensación?	() minutos; () horas; () días; () semanas; () meses
5.1 Cada vez que me acuerdo vuelvo a tener la misma sensación	(SI); (NO)
6. ¿De qué modo terminó la situación?	
6.1 Me retiré del lugar donde sucedió	(TA); (A); (D); (TD)
6.2 Evadí la situación	(TA); (A); (D); (TD)
6.3 Disimulé mis emociones	(TA); (A); (D); (TD)
6.4 Manifesté mis emociones	(TA); (A); (D); (TD)
6.5 La situación continúa hasta la fecha	(TA); (A); (D); (TD)
6.6 Platiqué y llegué a un acuerdo	(TA); (A); (D); (TD)
6.7 Hablé de lo sucedido y se resolvió	(TA); (A); (D); (TD)
7. En este tipo de situaciones, ¿acostumbra decirle algo a las personas?	
7.1 () Nada; 7.2 () digo algo inconsistente con lo que siento; 7.3 () utilizo exclamaciones;	
7.4 () reclamo; 7.5 () discuto; 7.6 () hablo del asunto	
8. En estas situaciones, ¿cuáles son sus expresiones corporales?	
8.1 Modifico mi tono de voz	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.2 Transpiro (suda)	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.3 Siento tensión muscular en alguna parte del cuerpo	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.4 Gesticulo de manera socialmente aceptable	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.5 Gesticulo de manera agresiva	() mucho; () regular; () poco; () nada

8.6 Cambia mi temperatura corporal	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.7 Siento que me tiembla alguna parte del cuerpo	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.8 Se acelera mi corazón	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.9 Tengo sensaciones en el estómago	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.10 Siento un nudo en la garganta	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.11 Llora o tengo ganas de llorar	() mucho; () regular; () poco; () nada
9. En una escala del 1 al 10, ¿qué tanto intentó controlar lo que dijo? () Si no intentó controlar nada, pase a la pregunta número 13.	
10. ¿Qué hizo?	(TA); (A); (D); (TD)
10.1 Expresé lo que sentía	(TA); (A); (D); (TD)
10.2 Nada	(TA); (A); (D); (TD)
10.3 Me controlé	(TA); (A); (D); (TD)
10.4 Lo comenté con otras personas ajenas a la situación	(TA); (A); (D); (TD)
11 En una escala del 1 al 10, ¿qué tanto intentó controlar sus reacciones no verbales? () Si no lo intentó, pase a la pregunta número 13.	
12. Si intentó controlar sus reacciones no verbales, ¿Cómo lo hizo?	
12.1 Se retiró, se fue	(TA); (A); (D); (TD)
12.2 Se controló corporalmente (respiró y contó hasta 10)	(TA); (A); (D); (TD)
12.3 Pensó que no valía la pena hacer nada	(TA); (A); (D); (TD)
12.4 Se explicó a si mismo(a) la situación y se calmó	(TA); (A); (D); (TD)
12.5 Se hizo el disimulado o trató de ocultar sus reacciones	(TA); (A); (D); (TD)
13. ¿Qué haría de manera diferente si se encontrara otra vez en la misma situación?	
13.1 Alejarme de la situación	(TA); (A); (D); (TD)
13.2 Respirar profundo y contar hasta	(TA); (A); (D); (TD)
13.3 Hacerme el(la) disimulado(a) u ocultar lo que siento	(TA); (A); (D); (TD)
13.4 Manifestar mi malestar o inconformidad	(TA); (A); (D); (TD)
13.5 Explicarme lo que sucede y calmarme	(TA); (A); (D); (TD)

ANEXO F

13.6 Ignorar la situación (haciendo otras cosas)	(TA); (A); (D); (TD)
13.7 Hablar con la(s) persona(s) que provocó(aron) la situación con objeto de que no volviera a repetirse	(TA); (A); (D); (TD)
14. Recuerde la situación o acontecimiento que causó su emoción. ¿Esperaba que dicha situación ocurriera?	()de ninguna manera; ()un poco; ()mucho; ()estaba seguro(a) que iba a ocurrir
15. ¿Cómo sintió el acontecimiento en sí mismo?	()agradable; ()neuro; ()desagradable
16. De que manera influyó el acontecimiento en sus objetivos, necesidades o deseos en el momento en que ocurrió? ¿Ayudó o entorpeció la continuación de sus planes o el logro de sus objetivos?	()ayudó; ()no ayudó; ()entorpeció
17. ¿Diría que la situación o acontecimiento que provocó su emoción fue justa?	()de ninguna manera; ()un poco; ()mucho; ()muchísimo
18. ¿Quién considera usted que fue el responsable en primer término, del acontecimiento? Elija uno, el más importante: ()Usted; ()parientes cercanos; ()amigos cercanos; ()compañeros/conocidos; ()extraños; ()la autoridad; ()fuerzas naturales; ()fuerzas sobrenaturales; ()el destino; ()la suerte	
19. Cuando se enfrentó a esa situación, ¿cómo valoró su capacidad para actuar o afrontar el hecho y sus consecuencias? Elija la respuesta más apropiada para usted. ()No creí necesaria ninguna acción; ()Creí poder dominar la situación o cambiar las consecuencias; ()Creí poder huir de la situación o evitar sus consecuencias negativas; ()Consideré que no había ocurrido nada importante e intenté pensar en otra cosa; ()Me sentí impotente y dominado por el acontecimiento	
20. Si el acontecimiento fue provocado por su conducta o por la de otra persona, ¿sus amistades juzgarían esa conducta como impropia o inmoral?	()de ninguna manera; ()un poco; ()mucho; ()completamente inmoral o impropia
21. ¿Cómo afectó el acontecimiento a su autoestima o su confianza en sí mismo?	()negativamente; ()de ninguna manera; ()positivamente
22. ¿De que manera modificó este acontecimiento sus relaciones con la(s) persona(s) implicada(s)?	()negativamente; ()de ninguna manera; ()positivamente
23. En una escala del 1 al 10, ¿con qué intensidad sintió usted la emoción? ()	

AGRADECEMOS MUCHÍSIMO SU COLABORACIÓN Y SU TIEMPO

REACCIONES EMOCIONALES

Buenos Días(tardes). Somos estudiantes universitarios y estamos realizando una investigación sobre la forma en que las personas reaccionan frente a diferentes situaciones. Solicitamos su colaboración para responder a unas preguntas, que no le tomarán mucho tiempo. Le pedimos que conteste con sinceridad, ya que no existen respuestas ni buenas ni malas. Cada quien tiene una forma particular de reaccionar, y eso es precisamente, lo que nos interesa conocer. Sus respuestas son anónimas, y sólo le pedimos información general, con objeto de poder caracterizar a las personas incluidas en nuestra muestra de investigación. Escriba el número correspondiente o marque con una cruz "X" en el paréntesis adecuado

EDAD (años cumplidos): _____ Sexo: (M) (F)
 ESCOLARIDAD (años cursados en la escuela, desde la primaria): _____
 NIVEL SOCIOECONÓMICO: (Alto) (Medio) (Bajo)
 FACULTAD O ESCUELA (en la que está inscrito actualmente): _____

INSTRUCCIONES: Lea cuidadosamente cada una de las siguientes preguntas y escoja aquella opción de respuesta que mejor describa lo que usted ha sentido cuando se han presentado situaciones en las que haya sentido CELOS (ENVIDIA) respecto a su pareja amorosa. Piense en una situación particular en la que haya sentido CELOS (ENVIDIA) respecto a su pareja. Teniendo esto en mente, responda a las siguientes preguntas, poniendo una cruz "X" en el paréntesis que corresponda a su respuesta. En algunas preguntas deberá emplear la siguiente clave para contestar

TA = TOTALMENTE DE ACUERDO
A = DE ACUERDO
D = EN DESACUERDO
TD = TOTALMENTE EN DESACUERDO

1. Dónde ocurrió la situación:	() en casa; () fuera de casa
2. Quién(es) estuvo(ieron) implicados:	() pareja; () rival; () amigos o familiares;
() otros (especifique): _____	
3. La situación que provocó los(la) CELOS (ENVIDIA) se debió a que:	
3 1 Percibí al(la) otro(a) mejor que yo	(TA); (A); (D); (TD)
3 2 Yo competía con el(la) otro(a) y perdí	(TA); (A); (D); (TD)
3 3 La gente percibía al(la) otro(a) mejor que a mí	(TA); (A); (D); (TD)
3 4 Deseaba algo que la otra persona tenía	(TA); (A); (D); (TD)
3 5 Preferían al(la) otro(a) y no a mí	(TA); (A); (D); (TD)

ANEXO F

3.6 Le ponían más atención al(la) otro(a) que a mí	(TA); (A); (D); (TD)
3.7 Le dedicaban más tiempo al(la) otro(a) que a mí	(TA); (A); (D); (TD)
4. La situación provocó que yo sintiera:	
4.1 Que la situación era injusta	(TA); (A); (D); (TD)
4.2 Que era evidente mi falta de conocimiento o habilidad	(TA); (A); (D); (TD)
4.3 Que me devaluaban	(TA); (A); (D); (TD)
4.4 Que me rechazaban	(TA); (A); (D); (TD)
5 ¿Cuánto tiempo duró la sensación?	() minutos; () horas; () días; () semanas; () meses
5.1 Cada vez que me acuerdo vuelvo a tener la misma sensación	(SI); (NO)
6 ¿De qué modo terminó la situación?	
6.1 Me retiré del lugar donde sucedió	(TA); (A); (D); (TD)
6.2 Evadí la situación	(TA); (A); (D); (TD)
6.3 Disimulé mis emociones	(TA); (A); (D); (TD)
6.4 Manifesté mis emociones	(TA); (A); (D); (TD)
6.5 La situación continúa hasta la fecha	(TA); (A); (D); (TD)
6.6 Platiqué y llegué a un acuerdo	(TA); (A); (D); (TD)
6.7 Hablé de lo sucedido y se resolvió	(TA); (A); (D); (TD)
7. En este tipo de situaciones. ¿acostumbra decirle algo a las personas?	
7.1 () Nada; 7.2 () digo algo inconsistente con lo que siento; 7.3 () utilizo exclamaciones;	
7.4 () reclamo; 7.5 () discuto; 7.6 () hablo del asunto	
8. En estas situaciones, ¿cuáles son sus expresiones corporales?	
8.1 Modifico mi tono de voz	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.2 Transpiro (sudo)	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.3 Siento tensión muscular en alguna parte del cuerpo	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.4 Gesticulo de manera socialmente aceptable	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.5 Gesticulo de manera agresiva	() mucho; () regular; () poco; () nada

ANEXO F

8.6 Cambia mi temperatura corporal	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.7 Siento que me tiembla alguna parte del cuerpo	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.8 Se acelera mi corazón	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.9 Tengo sensaciones en el estómago	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.10 Siento un nudo en la garganta	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.11 Lloro o tengo ganas de llorar	() mucho; () regular; () poco; () nada
9. En una escala del 1 al 10, ¿qué tanto intentó controlar lo que dijo? () Si no intentó controlar nada, pase a la pregunta número 13.	
10 ¿Qué hizo?	(TA); (A); (D); (TD)
10.1 Expresé lo que sentía	(TA); (A); (D); (TD)
10.2 Nada	(TA); (A); (D); (TD)
10.3 Me controlé	(TA); (A); (D); (TD)
10.4 Lo comenté con otras personas ajenas a la situación	(TA); (A); (D); (TD)
11 En una escala del 1 al 10, ¿qué tanto intentó controlar sus reacciones no verbales? () Si no lo intentó, pase a la pregunta número 13.	
12. Si intentó controlar sus reacciones no verbales, ¿Cómo lo hizo?	
12.1 Se retiró, se fue	(TA); (A); (D); (TD)
12.2 Se controló corporalmente (respiró y contó hasta 10)	(TA); (A); (D); (TD)
12.3 Pensó que no valía la pena hacer nada	(TA); (A); (D); (TD)
12.4 Se explicó a si mismo(a) la situación y se calmó	(TA); (A); (D); (TD)
12.5 Se hizo el disimulado o trató de ocultar sus reacciones	(TA); (A); (D); (TD)
13. ¿Qué haría de manera diferente si se encontrara otra vez en la misma situación?	
13.1 Alejarme de la situación	(TA); (A); (D); (TD)
13.2 Respirar profundo y contar hasta	(TA); (A); (D); (TD)
13.3 Haceme el(la) disimulado(a) u ocultar lo que siento	(TA); (A); (D); (TD)
13.4 Manifestar mi malestar o inconformidad	(TA); (A); (D); (TD)
13.5 Explicarme lo que sucede y calmarme	(TA); (A); (D); (TD)

ANEXO F

13.6 Ignorar la situación (haciendo otras cosas)	(TA); (A); (D); (TD)
13.7 Hablar con la(s) persona(s) que provocó(aron) la situación con objeto de que no volviera a repetirse	(TA); (A); (D); (TD)
14 Recuerde la situación o acontecimiento que causó su emoción. ¿Esperaba que dicha situación ocurriera?	()de ninguna manera; ()un poco; ()mucho; ()estaba seguro(a) que iba a ocurrir
15 ¿Cómo sintió el acontecimiento en sí mismo?	()agradable; ()neutro; ()desagradable
16 De que manera influyó el acontecimiento en sus objetivos, necesidades o deseos en el momento en que ocurrió? ¿Ayudó o entorpeció la continuación de sus planes o el logro de sus objetivos?	()ayudó; ()no ayudó; ()entorpeció
17. ¿Diría que la situación o acontecimiento que provocó su emoción fue justa?	()de ninguna manera; ()un poco; ()mucho; ()muchísimo
18: ¿Quién considera usted que fue el responsable en primer término, del acontecimiento? Elija uno, el más importante: ()Usted; ()parientes cercanos; ()amigos cercanos; ()compañeros/conocidos; ()extraños; ()la autoridad; ()fuerzas naturales; ()fuerzas sobrenaturales; ()el destino; ()la suerte	
19 Cuando se enfrentó a esa situación, ¿cómo valoró su capacidad para actuar o afrontar el hecho y sus consecuencias? Elija la respuesta más apropiada para usted. ()No creí necesaria ninguna acción; ()Creí poder dominar la situación o cambiar las consecuencias; ()Creí poder huir de la situación o evitar sus consecuencias negativas; ()Consideré que no había ocurrido nada importante e intenté pensar en otra cosa; ()Me sentí impotente y dominado por el acontecimiento	
20 Si el acontecimiento fue provocado por su conducta o por la de otra persona, ¿sus amistades juzgarían esa conducta como impropia o inmoral?	()de ninguna manera; ()un poco; ()mucho; ()completamente inmoral o impropia
21. ¿Cómo afectó el acontecimiento a su autoestima o su confianza en sí mismo?	()negativamente; ()de ninguna manera; ()positivamente
22. ¿De que manera modificó este acontecimiento sus relaciones con la(s) persona(s) implicada(s)?	()negativamente; ()de ninguna manera; ()positivamente
23 En una escala del 1 al 10, ¿con qué intensidad sintió usted la emoción? ()	

AGRADECEMOS MUCHÍSIMO SU COLABORACIÓN Y SU TIEMPO

REACCIONES EMOCIONALES

Buenos Días(tardes). Somos estudiantes universitarios y estamos realizando una investigación sobre la forma en que las personas reaccionan frente a diferentes situaciones. Solicitamos su colaboración para responder a unas preguntas, que no le tomarán mucho tiempo. Le pedimos que conteste con sinceridad, ya que no existen respuestas ni buenas ni malas. Cada quien tiene una forma particular de reaccionar, y eso es precisamente, lo que nos interesa conocer. Sus respuestas son anónimas, y sólo le pedimos información general, con objeto de poder caracterizar a las personas incluidas en nuestra muestra de investigación. Escriba el número correspondiente o marque con una cruz "X" en el paréntesis adecuado

EDAD (años cumplidos): _____ Sexo: (M) (F)
 ESCOLARIDAD (años cursados en la escuela, desde la primaria): _____
 NIVEL SOCIOECONÓMICO: (Alto) (Medio) (Bajo)
 FACULTAD O ESCUELA (en la que está inscrito actualmente): _____

INSTRUCCIONES: Lea cuidadosamente cada una de las siguientes preguntas y escoja aquella opción de respuesta que mejor describa lo que usted ha sentido cuando se han presentado situaciones en las que haya sentido CELOS (ENVIDIA) respecto a algún(nos) compañeros de trabajo(escuela). Piense en una situación particular en la que haya sentido CELOS (ENVIDIA) respecto a alguna(s) persona(s) de su trabajo(escuela). Teniendo esto en mente, responda a las siguientes preguntas, poniendo una cruz "X" en el paréntesis que corresponda a su respuesta. En algunas preguntas deberá emplear la siguiente clave para contestar.

TA = TOTALMENTE DE ACUERDO
 A = DE ACUERDO
 D = EN DESACUERDO
 TD = TOTALMENTE EN DESACUERDO

1 Dónde ocurrió la situación:	() en casa; () fuera de casa
2 Quién(es) estuvo(ieron) implicados:	() superior; () iguales o compañeros; () subordinado(s) o subalterno(s);
() otros (especifique): _____	
3 La situación que provocó los(la) CELOS (ENVIDIA) se debió a que:	
3.1 Percibí al(la) otro(a) mejor que yo	(TA); (A); (D); (TD)
3.2 Yo competía con el(la) otro(a) y perdí	(TA); (A); (D); (TD)
3.3 La gente percibía al(la) otro(a) mejor que a mí	(TA); (A); (D); (TD)
3.4 Deseaba algo que la otra persona tenía	(TA); (A); (D); (TD)

ANEXO F

3.5 Preferían al(la)otro(a) y no a mí	(TA); (A); (D); (TD)
3.6 Le ponían más atención al(la) otro(a) que a mí	(TA); (A); (D); (TD)
3.7 Le dedicaban más tiempo al(la) otro(a) que a mí	(TA); (A); (D); (TD)
4. La situación provocó que yo sintiera:	
4.1 Que la situación era injusta	(TA); (A); (D); (TD)
4.2 Que era evidente mi falta de conocimiento o habilidad	(TA); (A); (D); (TD)
4.3 Que me devaluaban	(TA); (A); (D); (TD)
4.4 Que me rechazaban	(TA); (A); (D); (TD)
5. ¿Cuánto tiempo duró la sensación?	() minutos; () horas; () días; () semanas; () meses
5.1 Cada vez que me acuerdo vuelvo a tener la misma sensación	(SI); (NO)
6. ¿De qué modo terminó la situación?	
6.1 Me retiré del lugar donde sucedió	(TA); (A); (D); (TD)
6.2 Evadí la situación	(TA); (A); (D); (TD)
6.3 Disimulé mis emociones	(TA); (A); (D); (TD)
6.4 Manifesté mis emociones	(TA); (A); (D); (TD)
6.5 La situación continúa hasta la fecha	(TA); (A); (D); (TD)
6.6 Platiqué y llegué a un acuerdo	(TA); (A); (D); (TD)
6.7 Hablé de lo sucedido y se resolvió	(TA); (A); (D); (TD)
7. En este tipo de situaciones, ¿acostumbra decirle algo a las personas?	
7.1 () Nada; 7.2 () digo algo inconsistente con lo que siento; 7.3 () utilizo exclamaciones;	
7.4 () reclamo; 7.5 () discuto; 7.6 () hablo del asunto	
8. En estas situaciones, ¿cuáles son sus expresiones corporales?	
8.1 Modifico mi tono de voz	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.2 Transpiro (sudo)	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.3 Siento tensión muscular en alguna parte del cuerpo	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.4 Gesticulo de manera socialmente aceptable	() mucho; () regular; () poco; () nada

8.5 Gesticulo de manera agresiva	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.6 Cambia mi temperatura corporal	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.7 Siento que me tiembla alguna parte del cuerpo	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.8 Se acelera mi corazón	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.9 Tengo sensaciones en el estómago	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.10 Siento un nudo en la garganta	() mucho; () regular; () poco; () nada
8.11 Lloro o tengo ganas de llorar	() mucho; () regular; () poco; () nada
9. En una escala del 1 al 10, ¿qué tanto intentó controlar lo que dijo? (). Si no intentó controlar nada, pase a la pregunta número 13.	
10. ¿Qué hizo?	(TA); (A); (D); (TD)
10.1 Expresé lo que sentía	(TA); (A); (D); (TD)
10.2 Nada	(TA); (A); (D); (TD)
10.3 Me controlé	(TA); (A); (D); (TD)
10.4 Lo comenté con otras personas ajenas a la situación	(TA); (A); (D); (TD)
11 En una escala del 1 al 10, ¿qué tanto intentó controlar sus reacciones no verbales? (). Si no lo intentó, pase a la pregunta número 13	
12. Si intentó controlar sus reacciones no verbales, ¿Cómo lo hizo?	
12.1 Se retiró, se fue	(TA); (A); (D); (TD)
12.2 Se controló corporalmente (respiró y contó hasta 10)	(TA); (A); (D); (TD)
12.3 Pensó que no valía la pena hacer nada	(TA); (A); (D); (TD)
12.4 Se explicó a si mismo(a) la situación y se calmó	(TA); (A); (D); (TD)
12.5 Se hizo el disimulado o trató de ocultar sus reacciones	(TA); (A); (D); (TD)
13 ¿Qué haría de manera diferente si se encontrara otra vez en la misma situación?	
13.1 Alejarme de la situación	(TA); (A); (D); (TD)
13.2 Respirar profundo y contar hasta	(TA); (A); (D); (TD)
13.3 Hacerme el(la) disimulado(a) u ocultar lo que siento	(TA); (A); (D); (TD)
13.4 Manifestar mi malestar o inconformidad	(TA); (A); (D); (TD)

ANEXO F

13.5 Explicarme lo que sucede y calmarme	(TA); (A); (D); (TD)
13.6 Ignorar la situación (haciendo otras cosas)	(TA); (A); (D); (TD)
13.7 Hablar con la(s) persona(s) que provocó(aron) la situación con objeto de que no volviera a repetirse	(TA); (A); (D); (TD)
14. Recuerde la situación o acontecimiento que causó su emoción. ¿Esperaba que dicha situación ocurriera?	()de ninguna manera; ()un poco; ()mucho; ()estaba seguro(a) que iba a ocurrir
15 ¿Cómo sintió el acontecimiento en si mismo?	()agradable; ()neutro; ()desagradable
16. De que manera influyó el acontecimiento en sus objetivos, necesidades o deseos en el momento en que ocurrió? ¿Ayudó o entorpeció la continuación de sus planes o el logro de sus objetivos?	()ayudó; ()no ayudó; ()entorpeció
17. ¿Diría que la situación o acontecimiento que provocó su emoción fue justa?	()de ninguna manera; ()un poco; ()mucho; ()muchísimo
18. ¿Quién considera usted que fue el responsable en primer término, del acontecimiento? Elija uno, el más importante: ()Usted; ()parientes cercanos; ()amigos cercanos; ()compañeros/conocidos; ()extraños; ()la autoridad; ()fuerzas naturales; ()fuerzas sobrenaturales; ()el destino; ()la suerte	
19. Cuando se enfrentó a esa situación, ¿cómo valoró su capacidad para actuar o afrontar el hecho y sus consecuencias? Elija la respuesta más apropiada para usted ()No creí necesaria ninguna acción; ()Creí poder dominar la situación o cambiar las consecuencias; ()Creí poder huir de la situación o evitar sus consecuencias negativas; ()Consideré que no había ocurrido nada importante e intenté pensar en otra cosa; ()Me sentí impotente y dominado por el acontecimiento	
20. Si el acontecimiento fue provocado por su conducta o por la de otra persona, ¿sus amistades juzgarían esa conducta como impropia o inmoral?	()de ninguna manera; ()un poco; ()mucho; ()completamente inmoral o impropia
21. ¿Cómo afectó el acontecimiento a su autoestima o su confianza en sí mismo?	()negativamente; ()de ninguna manera; ()positivamente
22. ¿De que manera modificó este acontecimiento sus relaciones con la(s) persona(s) implicada(s)?	()negativamente; ()de ninguna manera; ()positivamente
23. En una escala del 1 al 10, ¿con qué intensidad sintió usted la emoción? ()	

AGRADECEMOS MUCHÍSIMO SU COLABORACIÓN Y SU TIEMPO

402

DETERMINACIÓN DE LA VALIDEZ FACTORIAL DEL INVENTARIO DE CELOS ROMÁNTICOS Y CONFIABILIDAD DE CONSISTENCIA INTERNA

Para depurar los reactivos antes de someterlos al procedimiento de validación factorial, se procedió a revisar sus formas de distribución, encontrando que tanto el sesgo como la curtosis fueron < 1.00 ; el cuanto a su poder discriminativo entre grupos contrastados, todos los reactivos, menos uno, arrojaron diferencias estadísticamente significativas ($p < 0.05$). En virtud de lo anterior, entraron al análisis factorial de componentes principales, rotación varimax, la totalidad de los reactivos. Se obtuvieron dos factores, cuya estructura se presenta en el siguiente Cuadro. Se puede observar que ambos factores tienen varianzas explicadas, valores eigen y confiabilidades de consistencia interna muy adecuados.

TABLA FACTORIAL ICR

PC-VARIMAX = 2 FACTORES

REACTIVOS FACTOR 1	CARGA
R1. Cuando mi pareja presta atención a otra persona, me siento solo(a) y abandonado(a).	0.43
R2. Me siento mal por dentro cuando veo que mi pareja besa a alguien en una fiesta de Año Nuevo.	0.45
R6. Percibo a mi pareja como una persona fiel.	0.82
R9. Confío en que mi pareja no me está engañando.	0.87
R12. Cuando estoy lejos de mi pareja por algún tiempo, no siento sospechas de lo que está haciendo.	0.60
R14. Cuando sospecho que mi pareja me es infiel, creo justificado revisar sus cosas y pertenencias.	0.65
R15. Mi pareja debería dejar las amistades del sexo opuesto a que él/ella tuvo antes de conocernos.	0.76
R18. Cuando mi pareja trabaja hasta tarde, tengo ganas de comprobar lo que hace.	0.72
R19. Cuando mi pareja baila con otra persona, me siento muy incómodo(a).	0.51
R22. Estoy convencido(a) de que mi pareja se ve con alguien más cuando yo no estoy, aunque me lo niegue.	0.90
R25. Me deprimó cuando mi pareja habla bien de alguien del sexo opuesto.	0.66
R27. Me gusta flirtear de vez en cuando delante de mi pareja para conservar su interés en mí.	0.57
R29. El matrimonio significa que el hombre y la mujer deben hacer a un lado todas sus amistades.	0.90
R31. La mayor parte del tiempo me siento bien conmigo mismo(a).**	0.82
R35. El hombre tiene derecho a esperar que su esposa sea virgen.	0.75
R36. Me da miedo ver madurar a mi pareja.	0.87
R38. Cuando alguien abraza a mi pareja me siento enfermo(a) por dentro.	0.55
R41. Me gusta ver independencia en mi pareja.	0.72

ANEXO G

R45. Los celos son una señal de amor verdadero.	0.57
R48. Es aceptable hacerle daño al amante de mi pareja infiel.	0.42
R49. Me da gusto que mi pareja alcance una meta.	0.51
R51. Me parece que mi pareja tiene derecho a tener amistades del sexo opuesto.	0.85
R52. Me gusta ver que mi pareja haga cosas por su cuenta.	0.89
R54. Perder a mi pareja me impide ser la persona que quiero ser.	0.60
R58. Me siento incompleto a menos que esté involucrado(a) en una relación romántica.	0.67
R60. Me siento seguro(a) en compañía de mi pareja.	0.87
R82. Soy una persona depresiva.	0.42
R83. Soy una persona feliz. **	0.85
% VARIANZA EXPLICADA	35.6
VALOR EIGEN	17.44
CONFIABILIDAD	0.97

REACTIVOS FACTOR 2	CARGA
R30. Cuando mi pareja flirtea con alguien. Siento que el corazón me late más aprisa.	0.56
R32. Se me revuelve el estómago cuando mi pareja pasa más tiempo en sus entretenimientos que conmigo.	0.62
R59. Me disgusta cuando mi pareja pasa mucho tiempo con sus amistades.	0.61
R77. Me pongo celoso(a) cuando mi pareja sale con otro.	0.68
R78. Soy una persona celosa.	0.66
% VARIANZA EXPLICADA	7.42
VALOR EIGEN	3.64
CONFIABILIDAD	0.75

INVENTARIO DE RELACIONES INTERPERSONALES I

La investigación que estamos llevando a cabo tiene la finalidad de saber más acerca de la forma en que se establecen las relaciones entre las personas. No existen respuestas buenas o malas, lo importante son sus sentimientos. Es por ello que le pedimos que sus respuestas sean lo más honestas posibles asegurándole que la información que nos proporcione será completamente confidencial.

INSTRUCCIONES:

1. Conteste por favor a cada de las preguntas según se aplique a usted en relación con alguien de quien esté muy enamorado (a). Con fines de comunicación nos referimos a esta persona como su "pareja".
2. Si no ha pasado por una experiencia semejante a la descrita en alguna de las preguntas, entonces IMAGINE cómo se sentiría en esta situación y responda según lo que sienta.
3. Responda a cada pregunta poniendo una marca "X" en uno de los seis cuadros en que puede responder. Por ejemplo:

	Totalmente de acuerdo TA	De Acuerdo A	Ligeramente de Acuerdo LA	Ligeramente en Desacuerdo LD	En Desacuerdo D	Totalmente en Desacuerdo TD
Difícilmente me molesto		X				

Fíjese que el lado izquierdo está titulado TOTALMENTE DE ACUERDO y que el lado derecho está titulado TOTALMENTE EN DESACUERDO. Para cada pregunta marque aquella de las seis columnas que sea la que más se aproxima a sus sentimientos. En el ejemplo, la persona respondió que está moderadamente de acuerdo con la afirmación "Difícilmente me molesto".

4. Asegúrese de responder a todas y cada una de las preguntas. Su primera reacción a cada pregunta es lo que deseamos conocer. No hay tiempo límite para responder, pero procure hacerlo rápidamente.

	TA	A	LA	LD	D	TD
1. Cuando mi pareja presta atención a otra persona, me siento solo(a) y abandonado(a).						
2. Me siento mal por dentro cuando veo que mi pareja besa a alguien en una Fiesta de Año Nuevo.						
3. Percibo a mi pareja como una persona fiel.						
4. Confío en que mi pareja no me está engañando.						
5. Cuando estoy lejos de mi pareja por algún tiempo, no siento sospechas de lo que está haciendo.						
6. Cuando sospecho que mi pareja me es infiel, creo justificado revisar sus cosas y pertenencias.						
7. Mi pareja debería dejar las amistades del sexo opuesto que él / ella tuvo antes de conocernos.						
8. Cuando mi pareja trabaja hasta tarde, tengo ganas de comprobar lo que hace.						

ANEXO G

	TA	A	LA	LD	D	TD
9. Cuando mi pareja baila con otra persona, me siento muy incómodo(a)						
10. Estoy convencido(a) de que mi pareja se ve con alguien más cuando yo no estoy, aunque me lo niegue.						
11. Me deprimó cuando mi pareja habla bien de alguien del sexo opuesto.						
12. Me gusta flirtear de vez en cuando delante de mi pareja para conservar su interés en mí.						
13. El matrimonio significa que el hombre y la mujer deben hacer a un lado todas sus amistades.						
14. La mayor parte del tiempo me siento bien conmigo mismo(a)						
15. El hombre tiene derecho a esperar que su esposa sea virgen.						
16. Me da miedo ver madurar a mi pareja.						
17. Cuando alguien abraza a mi pareja, me siento enfermo(a) por dentro.						
18. Me gusta ver independencia en mi pareja.						
19. Los celos son una señal de amor verdadero.						
20. Es aceptable hacerle daño al amante de mi pareja infiel.						
21. Me parece que mi pareja tiene derecho a tener amistades del sexo opuesto.						
22. Me gusta ver que mi pareja haga cosas por su cuenta.						
23. Cuando mi pareja flirtea con alguien, siento que el corazón me late más aprisa.						
24. Se me revuelve el estómago cuando mi pareja pasa más tiempo en sus entretenimientos que conmigo.						
25. Me disgusta cuando mi pareja pasa mucho tiempo con sus amistades.						
26. Perder a mi pareja me impide ser la persona que quiero ser.						
27. Me siento incompleto(a) a menos que esté involucrado(a) en una relación romántica.						
28. Me pongo celoso(a) cuando mi pareja sale con otro.						
29. Me siento seguro(a) en compañía de mi pareja.						
30. Me da gusto que mi pareja alcance una meta.						
31. Soy una persona depresiva						
32. Soy una persona feliz						
33. Soy una persona celosa.						

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

506

Validación ICR

DETERMINACIÓN DE LA VALIDEZ FACTORIAL DEL INVENTARIO DE ENVIDIA, Y CONFIABILIDAD DE CONSISTENCIA INTERNA

Para depurar los reactivos antes de someterlos al procedimiento de validación factorial, se procedió a revisar sus formas de distribución, encontrando que tanto el sesgo como la kurtosis fueron < 1.00 ; el cuanto a su poder discriminativo entre grupos contrastados, todos los reactivos menos dos, arrojaron diferencias estadísticamente significativas ($p < 0.05$).

En virtud de lo anterior, entraron al análisis factorial de componentes principales, rotación varimax, la totalidad de los reactivos. Se obtuvo un factor, cuya estructura se presenta en el siguiente Cuadro, Tabla Factorial ICE – ENVIDIA. En este cuadro se puede observar que el factor obtiene una varianza explicada, valor eigen y confiabilidad de consistencia interna mucho muy adecuados.

TABLA FACTORIAL IER

PC-VARIMAX = 1 FACTOR

REACTIVOS FACTOR 1	CARGA
R3. La mayor parte de mis amigos(as) tiene una vida amorosa más excitante que la mía.	0.60
R5. Cuando veo a alguna persona atractiva, me siento inadecuado(a)	0.59
R8. Me cuesta trabajo imaginarme que tendré una relación romántica tan buena como algunas que he visto.	0.53
R10. Recibo poca atención de parte de otras personas	0.44
R11. Desearía ser tan popular como mi pareja.	0.56
R23. Me cae mal la gente que es mejor que yo.	0.78
R24. Con frecuencia me comparo con otras personas.	0.71
R26. Digo cosas maliciosas sobre mis amigos.	0.71
R33. Frecuentemente deseo estar en el lugar de la persona que es el alma de la fiesta.	0.76
R40. Cuando veo una relación exitosa, me siento vacío(a) por dentro.	0.67
R50. Me da gusto ver que mi pareja alcance una meta. ***	0.70
R61. Me siento feliz cuando mi pareja es competente y tiene éxito.	0.79
R64. Yo he tenido la suerte de tener una relación romántica tan exitosa como la que tienen algunas de mis amistades.	0.44
R69. Es un poco molesto ver que otros tienen mucha suerte para conseguir a las mejores parejas para salir.	0.73
R70. Me siento vacío por dentro cuando veo una relación con éxito.	0.75
R71. Espero que el negocio nuevo, que mi vecino está iniciando, fracase porque no quiero que mi vecino tenga más dinero del que yo tengo.	0.81

ANEXO H

REACTIVOS FACTOR 1	CARGA
R72. Quisiera tener un(a) compañero(a) que fuera tan perfecto(a) como el(la) que tiene mi amiga(o).	0.78
R73. Quisiera tener un carro como el que tiene mi amigo.	0.75
R74. No me gusta que individuos que tienen la misma edad que yo, tengan mucho más dinero del que yo tengo.	0.84
R75. Cuando vi a mi amigo con un abrigo nuevo exclame: "Te ves fabuloso; te envidio por tu abrigo nuevo"	0.84
R76. Cuando mis vecinos compraron una gran casa nueva, les dije que los envidiaba por ser capaces de vivir en una casa nueva.	0.85
R80. Soy una persona envidiosa.	0.75
R84. Me siento avergonzado	0.70
R86. Cuando me enfermo, toma la precaución de determinar si alguien que yo conozco puede haber querido que me enfermara.	0.72
R31. La mayor parte del tiempo me siento bien conmigo mismo(a). **	0.67
R83. Soy una persona feliz. **	0.64
% VARIANZA EXPLICADA	37.1
VALOR EIGEN	14.1
CONFIABILIDAD	0.98

408

INVENTARIO DE RELACIONES INTERPERSONALES II

La investigación que estamos llevando a cabo tiene la finalidad de saber más acerca de la forma en que se establecen las relaciones entre las personas. No existen respuestas buenas o malas, lo importante son sus sentimientos. Es por ello que le pedimos que sus respuestas sean lo más honestas posibles asegurándole que la información que nos proporcione será completamente confidencial.

INSTRUCCIONES:

1. Conteste por favor a cada de las preguntas según se aplique a usted en relación con alguien de quien esté muy enamorado (a). Con fines de comunicación nos referimos a esta persona como su "pareja"
2. Si no ha pasado por una experiencia semejante a la descrita en alguna de las preguntas, entonces IMAGINE cómo se sentiría en esta situación y responda según lo que sienta.
3. Responda a cada pregunta poniendo una marca "X" en uno de los seis cuadros en que puede responder. Por ejemplo:

	Totalmente de acuerdo TA	De Acuerdo A	Ligeramente de Acuerdo LA	Ligeramente en Desacuerdo LD	En Desacuerdo D	Totalmente en Desacuerdo TD
Difícilmente me molesto		X				

Fijese que el lado izquierdo está titulado **TOTALMENTE DE ACUERDO** y que el lado derecho está titulado **TOTALMENTE EN DESACUERDO**. Para cada pregunta marque aquella de las seis columnas que sea la que más se aproxima a sus sentimientos. En el ejemplo, la persona respondió que está moderadamente de acuerdo con la afirmación "Difícilmente me molesto".

4. Asegúrese de responder a todas y cada una de las preguntas. Su primera reacción a cada pregunta es lo que deseamos conocer. No hay tiempo límite para responder, pero procure hacerlo rápidamente.

	TA	A	LA	LD	D	TD
1. La mayor parte de mis amigos(as) tienen una vida amorosa más excitante que la mía.						
2. Cuando veo a alguna persona atractiva, me siento inadecuado(a)						
3. Me cuesta trabajo imaginarme que tendré una relación romántica tan buena como algunas que he visto.						
4. Recibo poca atención de parte de otras personas.						
5. Desearía ser tan popular como mi pareja.						
6. Me cae mal la gente que es mejor que yo.						
7. Con frecuencia me comparo con otras personas.						
8. Digo cosas maliciosas sobre mis amigos.						
9. La mayor parte del tiempo me siento bien conmigo mismo(a)						
10. Frecuentemente deseo estar en el lugar de la persona que es alma de la fiesta.						
11. Cuando veo una relación exitosa, me siento vacío(a) por dentro.						

ANEXO H

	TA	A	LA	LD	D	TD
12. Me da gusto ver que mi pareja alcance una meta.						
13. Me siento feliz cuando mi pareja es competente y tiene éxito.						
14. Yo he tenido la suerte de tener una relación romántica tan exitosa como la que tienen algunas de mis amistades.						
15. Es un poco molesto ver que otros tienen mucha suerte para conseguir a las mejores parejas para salir.						
16. Me siento vacío por dentro cuando veo una relación con éxito.						
17. Espero que el negocio nuevo, que mi vecino está iniciando, fracase porque no quiero que mi vecino tenga más dinero del que yo tengo.						
18. Quisiera tener un(a) compañero(a) que fuera tan perfecto(a) como el(la) que tiene mi amiga(o).						
19. Quisiera tener un carro como el que tiene mi amigo.						
20. No me gusta que individuos que tienen la misma edad que yo, tengan mucho más dinero del que yo tengo.						
21. Cuando vi a mi amigo con un abrigo nuevo exclame: "Te ves fabuloso; te envidio por tu abrigo nuevo".						
22. Cuando mis vecinos compraron una gran casa nueva, les dije que los envidiaba por ser capaces de vivir en una casa nueva.						
23. Cuando me enfermo, tomo la precaución de determinar si alguien que yo conozco pueda haber querido que yo me enfermara.						
24. Soy una persona envidiosa.						
25. Soy una persona feliz						
26. Me siento avergonzado(a)						

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANÁLISIS ESTADÍSTICO DEL DIFERENCIAL SEMÁNTICO PARA DETERMINAR LA ESTRUCTURA FACTORIAL QUE MEJOR DESCRIBE A LAS PERSONAS CELOSAS

Las respuestas fueron sometidas a un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax y se obtuvo un solo factor, que quedó constituido como puede verse en el siguiente Cuadro:

Adjetivos	Carga Factorial	Media
Desprendida – posesiva	0.65	1.57
Insegura – segura	0.65	1.48
Compartida – envidiosa	0.63	1.88
Impulsiva – controlada	0.63	1.76
Miedosa – valiente	0.54	2.09
Altruista – egoísta	0.53	1.87
Enojona – no enojona	0.51	2.09
Satisfecha – insatisfecha	0.47	2.01
Alegre – triste	0.47	2.96
Desconfiada – confiada	0.46	1.46
No conflictiva – conflictiva	0.39	1.89
Valor eigen	3.35	
Varianza explicada	24%	
Confiabilidad de consistencia interna	0.75	

Los puntajes más bajos corresponden al polo negativo de la escala. El factor obtenido tiene una confiabilidad adecuada, aunque no explica una cantidad de varianza sustancial.

ANEXO I

CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONA II

INSTRUCCIONES: A continuación señale con una "X" el intervalo que mejor lo describe a usted, recordando que entre más cerca de los adjetivos extremos de las escalas, más se acerca lo que para usted mejor lo describe. No deje ninguna escala sin contestar. Recuerde que no hay respuestas buenas ni malas, simplemente su muy valiosa opinión.

Altruista	() () () () () () ()	Egoísta
Enojona	() () () () () () ()	No enojona
Desprendida	() () () () () () ()	Posesiva
Miedosa	() () () () () () ()	Valiente
Insegura	() () () () () () ()	Segura
Compartida	() () () () () () ()	Envidiosa
Impulsiva	() () () () () () ()	Controlada
No conflictiva	() () () () () () ()	Conflictiva
Desconfiada	() () () () () () ()	Confiable
Satisfecha	() () () () () () ()	Insatisfecha
Alegre	() () () () () () ()	Triste

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANÁLISIS ESTADÍSTICO DEL DIFERENCIAL SEMÁNTICO PARA DETERMINAR LA ESTRUCTURA FACTORIAL QUE MEJOR DESCRIBE A LAS PERSONAS ENVIDIOSAS

El Diferencial semántico se aplicó a 150 sujetos, las respuestas que dieron fueron sometidas a un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax y se obtuvo un solo factor, que quedó constituido como puede verse en el siguiente Cuadro.

Adjetivos	Carga Factorial	Media
Inmadura – madura	0.68	1.67
Sincera – hipócrita	0.68	1.91
Tiene alta autoestima – tiene baja autoestima	0.63	1.75
Infeliz – feliz	0.61	2.33
Egoísta – altruista	0.60	2.27
Agresiva – no agresiva	0.44	1.57
No crítica – crítica	0.44	2.43
Enojona – no enojona	0.42	1.99
Valor eigen	3.12	
Varianza explicada	24%	
Confiabilidad de consistencia interna	0.70	

Los puntajes más bajos corresponden al polo negativo de la escala. El factor obtenido tiene una confiabilidad adecuada, aunque no explica una cantidad de varianza sustancial.

ANEXO J

CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONA I

INSTRUCCIONES: A continuación señale con una "X" el intervalo que mejor lo describe a usted, recordando que entre más cerca de los adjetivos extremos de las escalas, más se acerca lo que para usted mejor lo describe. No deje ninguna escala sin contestar. Recuerde que no hay respuestas buenas ni malas, simplemente su muy valiosa opinión.

Egoísta	() () () () () () ()	Altruista
No critica	() () () () () () ()	Critica
Tiene alta autoestima	() () () () () () ()	Tiene baja autoestima
Agresiva	() () () () () () ()	No agresiva
Sincera	() () () () () () ()	Hipócrita
Infeliz	() () () () () () ()	Feliz
Enojona	() () () () () () ()	No enojona
Inmadura	() () () () () () ()	Madura

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

**ANÁLISIS ESTADÍSTICO DEL CUESTIONARIO TIPO LIKERT PARA
DETERMINAR LA ESTRUCTURA FACTORIAL QUE MEJOR DESCRIBE A LAS
PERSONAS CELOSAS**

Las respuestas dadas por lo sujetos investigados fueron sometidas a un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax y se obtuvieron dos factores, como se presenta en el siguiente Cuadro.

CARACTERÍSTICAS DE LAS PERSONAS CELOSAS PREGUNTAS	FACTORES		MEDIA
	1	2	
R19. Me gusta ayudar a las personas cuando lo necesitan	.874		2.43
R20. Me gusta compartir mi tiempo o mis cosas con los demás	.839		2.44
R25. Me atrevo a hacer cosas que quiero o que me gustan	.816		2.35
R17. Me considero una persona amorosa	.810		2.49
R9. Siento que soy una persona satisfecha conmigo misma	.784		2.38
R3. La gente que me conoce me considera una persona alegre	.776		2.47
R7. Me gusta compartir mis cosas con los demás	.773		2.53
R13. Me gusta hacer las cosas perfectamente bien	.680		2.46
R8. Por lo general confío en los demás	.640		2.51
R15. Soy una persona que se siente segura de todo lo que hace	.617		2.42
R 18. Es difícil que me enoje con los demás	.317		2.43
R5. En muchas ocasiones me siento temeroso(a)		.660	2.36
R6. Hay muchas cosas que me ponen triste		.640	2.18
R10. Me siento inseguro(a) cuando tengo que tomar una decisión		.638	2.44
R1. Soy una persona que se enoja fácilmente con los demás		.529	2.21
R24. Con frecuencia causo problemas entre mis amistades, familia o compañeros de trabajo		.524	1.61
R23. Me cuesta trabajo que las personas que quiero pasen mas tiempo con otros que conmigo		.481	2.44
R28. Se podría decir que soy una persona celosa		.480	2.27
R27. Desconfío de la gente que está a mi alrededor		.445	2.10
R26. Siento que en ocasiones tomo decisiones, sin pensar		.410	2.67
R2. Soy una persona que hace las cosas de manera descuidada		.408	1.94
R21. Me siento insatisfecho(a) con lo que soy		.405	1.81
R11. Me gustaría tener algunas cosas o características que tienen otras personas		.369	2.40
R4. Suelo criticar con frecuencia a las cosas o a las personas		.327	4.58
Valores Eigen	6.08	3.40	
Varianza explicada	22%	12%	
Confiabilidad de consistencia interna	0.91	0.74	

ANEXO K

CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDAD II

INSTRUCCIONES: Lea cuidadosamente cada una de las siguientes afirmaciones. Nos interesa conocer algunas características de las personas. A continuación le pedimos que señale con una "X" el intervalo o espacio que mejor lo(la) describe a Usted. Le suplicamos sea muy honesto(a) al responder; no piense mucho su respuesta, nos interesa conocer su impresión más genuina. No deje ninguna afirmación sin contestar. Recuerde que no hay respuestas ni buenas ni malas. Cada quien es como es, y esto es lo que deseamos conocer: la forma como usted se percibe a si mismo(a) Agradecemos de antemano su muy valiosa cooperación.

Las opciones de respuesta son las siguientes:

TA = TOTALMENTE DE ACUERDO

A = DE ACUERDO

D = EN DESACUERDO

TD = TOTALMENTE EN DESACUERDO

AFIRMACIONES	TA	A	D	TD
1. Soy una persona que se enoja fácilmente con los demás	TA	A	D	TD
2. Soy una persona que hace las cosas de manera descuidada	TA	A	D	TD
3. Suelo criticar con frecuencia a las cosas o a las personas	TA	A	D	TD
4. En muchas ocasiones me siento temeroso(a)	TA	A	D	TD
5. Hay muchas cosas que me ponen triste	TA	A	D	TD
6. Me siento inseguro(a) cuando tengo que tomar una decisión	TA	A	D	TD
7. Me gustaría tener algunas cosas o características que tienen otras personas	TA	A	D	TD
8. Me siento insatisfecho(a) con lo que soy	TA	A	D	TD
9. Me cuesta trabajo que las personas que quiero pasen mas tiempo con otros que conmigo	TA	A	D	TD
10. Con frecuencia causo problemas entre mis amistades, familia o compañeros de trabajo	TA	A	D	TD
11. Siento que en ocasiones tomo decisiones, sin pensar	TA	A	D	TD
12. Desconfío de la gente que está a mi alrededor	TA	A	D	TD
13. Se podría decir que soy una persona celosa	TA	A	D	TD

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

**ANÁLISIS ESTADÍSTICO DEL CUESTIONARIO TIPO LIKERT PARA
DETERMINAR LA ESTRUCTURA FACTORIAL QUE MEJOR DESCRIBE A LAS
PERSONAS CELOSAS**

Las respuestas dadas por lo sujetos investigados fueron sometidas a un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax y se obtuvieron dos factores, como se presenta en el siguiente Cuadro.

CARACTERÍSTICAS DE LAS PERSONAS CELOSAS	FACTORES		MEDIA
	1	2	
PREGUNTAS			
R19. Me gusta ayudar a las personas cuando lo necesitan	.874		2.43
R20. Me gusta compartir mi tiempo o mis cosas con los demás	.839		2.44
R25. Me atrevo a hacer cosas que quiero o que me gustan	.816		2.35
R17. Me considero una persona amorosa	.810		2.49
R9. Siento que soy una persona satisfecha conmigo misma	.784		2.38
R3. La gente que me conoce me considera una persona alegre	.776		2.47
R7. Me gusta compartir mis cosas con los demás	.773		2.53
R13. Me gusta hacer las cosas perfectamente bien	.680		2.46
R8. Por lo general confío en los demás	.640		2.51
R15. Soy una persona que se siente segura de todo lo que hace	.617		2.42
R 18. Es difícil que me enoje con los demás	.317		2.43
R5. En muchas ocasiones me siento temeroso(a)		.660	2.36
R6. Hay muchas cosas que me ponen triste		.640	2.18
R10. Me siento inseguro(a) cuando tengo que tomar una decisión		.638	2.44
R1. Soy una persona que se enoja fácilmente con los demás		.529	2.21
R24. Con frecuencia causo problemas entre mis amistades, familia o compañeros de trabajo		.524	1.61
R23. Me cuesta trabajo que las personas que quiero pasen más tiempo con otros que conmigo		.481	2.44
R28. Se podría decir que soy una persona celosa		.480	2.27
R27. Desconfío de la gente que está a mi alrededor		.445	2.10
R26. Siento que en ocasiones tomo decisiones, sin pensar		.410	2.67
R2. Soy una persona que hace las cosas de manera descuidada		.408	1.94
R21. Me siento insatisfecho(a) con lo que soy		.405	1.81
R11. Me gustaría tener algunas cosas o características que tienen otras personas		.369	2.40
R4. Suelo criticar con frecuencia a las cosas o a las personas		.327	4.58
Valores Eigen	6.08	3.40	
Varianza explicada	22%	12%	
Confiabilidad de consistencia interna	0.91	0.74	

ANEXO K

CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDAD II

INSTRUCCIONES: Lea cuidadosamente cada una de las siguientes afirmaciones. Nos interesa conocer algunas características de las personas. A continuación le pedimos que señale con una "X" el intervalo o espacio que mejor lo(la) describe a Usted. Le suplicamos sea muy honesto(a) al responder; no piense mucho su respuesta, nos interesa conocer su impresión más genuina. No deje ninguna afirmación sin contestar. Recuerde que no hay respuestas ni buenas ni malas. Cada quien es como es, y esto es lo que deseamos conocer: la forma como usted se percibe a si mismo(a). Agradecemos de antemano su muy valiosa cooperación.

Las opciones de respuesta son las siguientes:

TA = TOTALMENTE DE ACUERDO

A = DE ACUERDO

D = EN DESACUERDO

TD = TOTALMENTE EN DESACUERDO

AFIRMACIONES	TA	A	D	TD
1. Soy una persona que se enoja fácilmente con los demás	TA	A	D	TD
2. Soy una persona que hace las cosas de manera descuidada	TA	A	D	TD
3. Suelo criticar con frecuencia a las cosas o a las personas	TA	A	D	TD
4. En muchas ocasiones me siento temeroso(a)	TA	A	D	TD
5. Hay muchas cosas que me ponen triste	TA	A	D	TD
6. Me siento inseguro(a) cuando tengo que tomar una decisión	TA	A	D	TD
7. Me gustaría tener algunas cosas o características que tienen otras personas	TA	A	D	TD
8. Me siento insatisfecho(a) con lo que soy	TA	A	D	TD
9. Me cuesta trabajo que las personas que quiero pasen mas tiempo con otros que conmigo	TA	A	D	TD
10. Con frecuencia causo problemas entre mis amistades, familia o compañeros de trabajo	TA	A	D	TD
11. Siento que en ocasiones tomo decisiones, sin pensar	TA	A	D	TD
12. Desconfío de la gente que está a mi alrededor	TA	A	D	TD
13. Se podría decir que soy una persona celosa	TA	A	D	TD

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

**ANÁLISIS ESTADÍSTICO DEL CUESTIONARIO TIPO LIKERT PARA
DETERMINAR LA ESTRUCTURA FACTORIAL QUE MEJOR DESCRIBE A LAS
PERSONAS ENVIDIOSAS**

Las respuestas dadas por lo sujetos investigados fueron sometidas a un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax y se obtuvieron dos factores, como se presenta en el siguiente Cuadro.

CARACTERÍSTICAS DE LAS PERSONAS ENVIDIOSAS	FACTORES		MEDIAS
	1	2	
PREGUNTAS			
R2. Me considero una persona valiosa	.876		2.59
R1. Se podría decir que por lo general soy una persona sincera	.821		2.54
R12. Se podría decir que en general soy una persona feliz	.817		2.49
R4. Por lo general soy una persona segura de mi misma	.790		2.57
R8. Se puede decir que soy una persona madura	.754		2.41
R5. Me gusta interesarme en los demás, sus problemas, actividades o su vida	.690		2.47
R9. Estoy bastante conforme con lo que he logrado en mi vida	.686		2.57
R15. Por lo general me es fácil compartir mis ideas	.651		2.58
R21. Creo que es poco lo que se logra criticando a los demás	.538		2.53
R23. Me considero una persona poco agresiva	.493		2.59
R26. Se puede decir que soy una persona conforme	.478		2.43
R14. Por lo general, es difícil que me enoje con las personas que me rodean	.432		2.55
R18. Creo que hay muchas personas que son mejores que yo en muchas cosas	.420		2.63
R17. Con frecuencia respondo de manera agresiva a las personas		.649	2.18
R19. Soy una persona que se enoja con facilidad		.641	2.30
R27. Creo que en ocasiones me han considerado como una persona envidiosa		.576	2.13
R20. En general, me he sentido feliz en pocas ocasiones en mi vida		.541	1.81
R10. En ocasiones me es difícil ser franco en mis relaciones con los demás		.485	2.38
R7. Me molesta que la gente use mis cosas, mis ideas o mi tiempo		.478	2.60
R24. Por lo general me siento poca cosa		.420	1.53
R22. Soy una persona difícil de satisfacer con cualquier cosa		.403	2.46
R6. Suelo criticar a las cosas o personas		.399	2.79
R13. Me cuesta mucho trabajo tomar decisiones		.372	2.24
Valores Eigen	5.98	2.81	
Varianza explicada	22.15	10.41	
Confiabilidad de consistencia interna	0.88	0.68	

ANEXO L

CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDAD I

INSTRUCCIONES: Lea cuidadosamente cada una de las siguientes afirmaciones. Nos interesa conocer algunas características de las personas. A continuación le pedimos que señale con una "X" el intervalo o espacio que mejor lo(la) describe a Usted. Le suplicamos sea muy honesto(a) al responder; no piense mucho su respuesta, nos interesa conocer su impresión más genuina. No deje ninguna afirmación sin contestar. Recuerde que no hay respuestas ni buenas ni malas. Cada quien es como es, y esto es lo que deseamos conocer: la forma como usted se percibe a si mismo(a). Agradecemos de antemano su muy valiosa cooperación.

Las opciones de respuesta son las siguientes:

TA = TOTALMENTE DE ACUERDO

A = DE ACUERDO

D = EN DESACUERDO

TD = TOTALMENTE EN DESACUERDO

AFIRMACIONES	TA	A	D	TD
1. Suelo criticar a las cosas o personas	TA	A	D	TD
2. Me molesta que la gente use mis cosas, mis ideas o mi tiempo	TA	A	D	TD
3. En ocasiones me es difícil ser franco en mis relaciones con los demás	TA	A	D	TD
4. Me cuesta mucho trabajo tomar decisiones	TA	A	D	TD
5. Con frecuencia respondo de manera agresiva a las personas	TA	A	D	TD
6. Soy una persona que se enoja con facilidad	TA	A	D	TD
7. En general, me he sentido feliz en pocas ocasiones en mi vida	TA	A	D	TD
8. Soy una persona difícil de satisfacer con cualquier cosa	TA	A	D	TD
9. Por lo general me siento poca cosa	TA	A	D	TD
10. Creo que en ocasiones me han considerado como una persona envidiosa	TA	A	D	TD

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

428

TABLA FACTORIAL AUTOESTIMA. PC-VARIMAX

REACTIVOS	FACTOR 1	
R3. Con frecuencia me avergüenzo de mi misma(o)	0.62	
R5. En realidad no me gusto a mi misma(o)	0.69	
R10. Poca gente me hace caso	0.57	
R11. Hay muchas cosas de mi que cambiaría si pudiera	0.62	
R14. Es muy difícil ser uno mismo	0.63	
R16. A veces desearía ser más joven	0.56	
R18. Siempre tiene que haber alguien que me diga que hacer	0.62	
R19. Con frecuencia desearía ser otra persona	0.75	
		FACTOR 2
R1. Soy una persona con muchas cualidades		0.67
R2. Por lo general, si tengo algo que decir lo digo		0.64
R4. Casi siempre me siento segura(o) de lo que pienso		0.53
R6. Rara vez me siento culpable de cosas que he hecho		0.41
R7. Creo que la gente tiene buena opinión de mí		0.70
R8. Soy muy feliz		0.59
R9. Me siento orgullosa(o) de lo que hago		0.63
R13. Casi nunca estoy triste		0.40
R15. Es fácil que yo le caiga bien a la gente		0.52
R17. Por lo general la gente me hace caso cuando le aconsejo		0.47
R20. Me siento bastante segura(o) de mi misma(o)		0.62
% VARIANZA EXPLICADA	19.79	18.91
VALOR EIGEN	3.96	3.78
COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD (CRONBACH)	0.82	0.78

ANEXO M

YO, COMO PERSONA

INSTRUCCIONES: Lea cuidadosamente cada una de las siguientes afirmaciones; responda a cada una de ellas de acuerdo a su opinión. Recuerde que no existen respuestas correctas o incorrectas. Cada quien tiene derecho a opinar lo que desee.

Las respuestas que puede dar es alguna de las siguientes:

Totalmente de Acuerdo = TA
De Acuerdo = A
En Desacuerdo = D
Totalmente en Desacuerdo = TD

AFIRMACIONES	TA	A	D	TD
1. Con frecuencia me avergüenzo de mí mismo(a).				
2. Soy una persona con muchas cualidades.				
3. En realidad no me gusto a mí mismo(a).				
4. Por lo general, si tengo algo que decir, lo digo.				
5. Poca gente me hace caso.				
6. Casi siempre me siento seguro (a) de lo que pienso.				
7. Hay muchas cosas de mí que cambiaría si pudiera.				
8. Creo que la gente tiene buena opinión de mí.				
9. Es muy difícil ser uno mismo(a).				
10. Soy muy feliz.				
11. A veces desearía ser más joven.				
12. Me siento orgulloso(a) de lo que hago.				
13. Siempre tiene que haber alguien que me diga que hacer.				
14. Es fácil que yo le caiga bien a la gente.				
15. Por lo general, la gente me hace caso cuando le aconsejo.				
16. Con frecuencia desearía ser otra persona.				
17. Me siento bastante seguro(a) de mí mismo(a).				

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

422

CELOS ROMÁNTICOS

INSTRUCCIONES: USTED HA SIDO SELECCIONADO COMO **JUEZ EXPERTO** PARA EVALUAR SI CADA UNA DE LAS SITUACIONES O PEQUEÑAS HISTORIAS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN, REFLEJAN SITUACIONES DONDE EL PROTAGONISTA SIENTE CELOS O NO. EN CADA HISTORIA LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS QUE INDIQUE SI USTED CONSIDERA SI LA SITUACIÓN LE PROVOCÓ CELOS AL PROTAGONISTA O NO.

LE ROGAMOS QUE PARA HACER LA EVALUACIÓN, TOME EN CONSIDERACIÓN LA DEFINICIÓN QUE LE PRESENTAMOS A CONTINUACIÓN.

DEFINICIÓN DE CELOS ROMÁNTICOS: SON LA PERCEPCIÓN DE AMENAZA A LA EXISTENCIA DE UNA RELACIÓN AMOROSA O A SU CALIDAD, CAUSADA POR UN RIVAL, REAL O IMAGINARIO.

COMO USTED PODRÁ VER, EN ALGUNAS OCASIONES EL CELOSO ES VARÓN Y EN OTRAS ES MUJER. LA RESPUESTA QUE LE PEDIMOS ES MUY SENCILLA. MARQUE CON UNA "X" EN LA COLUMNA SI, SI CREE QUE EL PROTAGONISTA SIENTE CELOS, O EN LA COLUMNA NO, SI CREE QUE NO LOS SIENTE.

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA EL DESARROLLO DE INSTRUMENTOS ALTERNATIVOS DE MEDICIÓN DE LOS CELOS ROMÁNTICOS. AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO EN LA **EVALUACIÓN CUIDADOSA** DE LAS HISTORIAS QUE LE PRESENTAMOS.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA; () ATEO

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA?: () SÍ; () NO ¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR: () SÍ; () NO.

EDAD: (años cumplidos): _____; ÁREA: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; () HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
1. Juan sale a cenar con su novia María y su mejor amigo Luis. En la plática surgen desacuerdos entre Juan y Luis. María apoya constantemente la postura del amigo de su novio. Al llegar a casa de María, Juan le dice: "Al parecer se entienden bastante bien mi amigo y tú."	JUAN		
2. Juan sale a bailar con su esposa. En la disco se da cuenta que alguien observa a su pareja, se acerca a su mesa y la invita a bailar. Juan ve que están bailando muy juntos y al parecer ella lo disfruta. Al terminar el baile Juan afirma: "¿Creo que te la pasaste bastante bien verdad?."	JUAN		
3. Juan y María son esposos, en los últimos meses María le reclama a Juan que llegue tarde todos los días por estar ayudando a su amiga Ana con un trabajo de la escuela.	MARÍA		
4. Juan y María son esposos, desde hace unos días Juan está muy molesto porque Luis, un compañero de trabajo de María, la va a dejar a casa todos los días.	JUAN		

ANEXO N

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
5. Juan y María son novios desde hace cuatro años, Ana le pidió a Juan que le ayudara a estudiar para un examen. María también tiene exámenes por lo que le pregunta: "¿Por qué estas ayudando a Ana y no a mí?"	MARÍA		
6. Juan es comerciante y ofrece sus productos a Ana, quien muestra interés y empieza a entablar conversación con él. A lo lejos María, esposa de Juan, observa atenta. Cuando Juan llega a casa, su esposa le dice "Te prohíbo que vuelvas a hablar con Ana."	MARÍA		
7. Juan y María son esposos, Juan tiene una carnicería y María se enoja constantemente por la forma tan amable con que atiende a sus clientas.	MARÍA		
8. Juan y María son novios. Juan se molesta cuando María no está con él, ya que teme que ella establezca una relación especial con alguien del trabajo.	JUAN		
9. María y Luis siempre han sido amigos. Luis llega a saludarla y le da un abrazo sin fijarse que ahí está Juan, su novio. El novio se levanta muy molesto y le pregunta: "¿Y ése por qué te está abrazando?"	JUAN		
10. Juan, pareja de María, está muy molesto con ella por haberse ido al cine con su amigo Luis.	JUAN		
11. Juan es el encargado de contratar edecanes para una tienda, y se lleva el expediente de una joven a su casa. Cuando su esposa María, encuentra el expediente le dice: "¿A poco te gustó esta niñita y por eso traes sus papeles?"	MARÍA		
12. Juan está muy enamorado de María. Hace varias semanas que no la puede ver porque ambos están muy ocupados. Hoy la quería sorprender y llegó a su casa sin avisarle. Al llegar, ella se estaba despidiendo de un hombre a quien él no conoce.	JUAN		
13. Estos últimos días María ha estado muy cortante con Juan, su esposo, y es que se enteró que la nueva compañera de trabajo de Juan es muy guapa y además soltera.	MARÍA		
14. Juan le reclama a María, su novia, que desde hace dos meses sale todos los días del trabajo con Luis, uno de sus compañeros.	JUAN		
15. María conoció en un congreso a Luis, a partir de lo cual le envía correos electrónicos, Juan su novio se enoja por ello.	JUAN		
16. Juan es esposo de María; ella en los últimos días platica por teléfono con Luis un amigo de la infancia al que volvió a ver. Al contestar María el teléfono, Juan le dice en tono burlón: "¿Tu amigo?"	JUAN		
17. María y Juan son esposos. En un centro comercial encuentran a Ana, la nueva secretaria de Juan. El lunes siguiente María pasa por su esposo a la oficina.	MARÍA		
18. María y Juan están casados. En el último mes Juan ha ido a comer con Ana, una compañera de escuela, dos veces, ante lo que María le dice: "¿Y, ahora, qué te pasó que no llegaste a comer a la casa?"	MARÍA		
19. Juan y María son novios. Juan trabaja como mesero en un bar. María reprocha constantemente a Juan por las clientas que lo tratan con demasiada confianza.	MARÍA		
20. María y Juan son novios, María le reclama que haya ido al cine con Ana, a ver la película que ella quería ver.	MARÍA		
21. Juan es maestro de natación, su esposa María recibió una llamada en su casa de una alumna que decía le urgía hablar con él, porque lo necesita mucho. Ella le pregunta a Juan: "¿Desde cuando te llaman tus alumnas a la casa?"	MARÍA		

424

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
22. Cuando María se entera de que su pareja Juan va a llegar muy tarde del trabajo, sospecha que anda con otra.	MARÍA		
23. María y Juan son esposos, Juan ha pasado el último mes haciendo un trabajo con Ana, ante lo que María le dice: "Como que ya estuvo muy largo el trabajito, ¿No crees?"	MARÍA		
24. Juan es el esposo de María, ella tiene dos meses yendo al gimnasio. La última semana ha pasado Luis, un compañero del gimnasio, por ella a la casa. Juan ya no quiere que siga asistiendo al gimnasio.	JUAN		
25. Cada vez que Juan ve a su novia María bailar con otro, se le encoge el estómago del coraje.	JUAN		
20. María y Juan son novios, María le reclama que haya ido al cine con Ana, a ver la película que ella quería ver.	MARÍA		
21. Juan es maestro de natación, su esposa María recibió una llamada en su casa de una alumna que decía le urgía hablar con él, porque lo necesita mucho. Ella le pregunta a Juan: "¿Desde cuando te llaman tus alumnas a la casa?"	MARÍA		
22. Cuando María se entera de que su pareja Juan va a llegar muy tarde del trabajo, sospecha que anda con otra.	MARÍA		
23. María y Juan son esposos, Juan ha pasado el último mes haciendo un trabajo con Ana, ante lo que María le dice: "Como que ya estuvo muy largo el trabajito, ¿No crees?"	MARÍA		
24. Juan es el esposo de María, ella tiene dos meses yendo al gimnasio. La última semana ha pasado Luis, un compañero del gimnasio, por ella a la casa. Juan ya no quiere que siga asistiendo al gimnasio.	JUAN		
25. Cada vez que Juan ve a su novia María bailar con otro, se le encoge el estómago del coraje.	JUAN		
26. María cambió de trabajo, donde conoció a Luis quien le parece muy agradable. Cuando lo comenta con Juan su esposo, él le dice que desde mañana irá por ella todos los días al trabajo.	JUAN		
27. Juan y María son novios. María ha estado molesta con Juan desde que se enteró que lo mandarían de trabajo a Ixtapa junto con su guapísima secretaria.	MARÍA		
28. Juan encuentra a su novia María riendo ante un chiste de Luis, a lo que le comenta: "Muy simpático tu amigo, ¿verdad?"	JUAN		
29. Juan pasó por su novia al trabajo y se molestó al verla conversar con Luis su jefe y le dijo: "Oye tu, ¿que te traes con tu jefe?"	JUAN		
30. María y Juan son esposos. Una tal Ana ha estado llamando por teléfono a Juan a su casa. María reprocha a Juan por las llamadas aunque sabe que es una compañera de trabajo.	MARÍA		

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO O

ENVIDIA ROMÁNTICA

INSTRUCCIONES: USTED HA SIDO SELECCIONADO COMO JUEZ EXPERTO PARA EVALUAR SI CADA UNA DE LAS SITUACIONES O PEQUEÑAS HISTORIAS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN, REFLEJAN SITUACIONES DONDE EL PROTAGONISTA SIENTE ENVIDIA. EN CADA HISTORIA LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS QUE INDIQUE SI USTED CONSIDERA SI LA SITUACIÓN LE PROVOCÓ ENVIDIA AL PROTAGONISTA, O NO

LE ROGAMOS QUE PARA HACER LA EVALUACIÓN, TOMÉ EN CONSIDERACIÓN LA DEFINICIÓN QUE LE PRESENTAMOS A CONTINUACIÓN.

DEFINICIÓN DE ENVIDIA ROMÁNTICA: PROCESO DE COMPARACIÓN SOCIAL QUE UN SUJETO ESTABLECE CON OTRO CON QUIEN MANTIENE UNA RELACIÓN AMOROSA, EN EL QUE EL INDIVIDUO SE PERCATA DE SU SITUACIÓN DE DESVENTAJA AL PERCIBIR AL OTRO COMO SUPERIOR EN ALGUNA ÁREA DE IMPORTANCIA O RELEVANTE PARA ÉL, DANDO COMO RESULTADO QUE SIENTA ALGUNA DE LAS SIGUIENTES: FRUSTRACIÓN, INFERIORIDAD, ENOJO, VÍCTIMA DE LA INJUSTICIA; Y MANIFIESTA HOSTILIDAD HACIA EL ENVIDIADO, DEVALUÁNDOLO DE ALGUNA MANERA.

COMO USTED PODRÁ VER, EN ALGUNAS OCASIONES EL ENVIDIOSO ES VARÓN Y EN OTRAS ES MUJER. LA RESPUESTA QUE LE PEDIMOS ES MUY SENCILLA. MARQUE CON UNA "X" EN LA COLUMNA SÍ, SI CREE QUE EL PROTAGONISTA SIENTE CELOS. O EN LA COLUMNA NO, SI CREE QUE NO LOS SIENTE.

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD. PARA EL DESARROLLO DE INSTRUMENTOS ALTERNATIVOS DE MEDICIÓN DE LA ENVIDIA ROMÁNTICA. AGRADECEREMOS SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO EN LA EVALUACIÓN CUIDADOSA DE LAS HISTORIAS QUE LE PRESENTAMOS. LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN. MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA; () ATEO

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA?: () SÍ; () NO

¿TIENE TV POR CABLE O ANTENA O SIMILAR: () SÍ; () NO.

EDAD: (años cumplidos); _____; ÁREA: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; () HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SÍ	NO
1. Pedro y Rosa son novios y trabajan en la misma empresa. La pareja ha empezado a tener problemas a partir de que a Rosa le dieron un ascenso.	PEDRO		
2. Pedro y Rosa son esposos, ambos fueron estudiantes brillantes, a Pedro le acaban de dar una beca en el trabajo para estudios de postgrado. Rosa se muestra cortante y constantemente le reclama el poco tiempo que está con los niños.	ROSA		
3. Pedro y Rosa están planeando casarse muy pronto. A Rosa le acaban de informar que se sacó una casa en una rifa del super. Pedro le dice: ¡La casa que íbamos a comprar está mil veces mejor que esta!	PEDRO		
4. Rosa llega feliz a su casa de recién casada con su título de profesionista y se lo muestra a su esposo Pedro. Él responde: "Claro, es lo que querías, colgar tu título en el lugar que está el mío."	PEDRO		

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
5. Rosa le dice a Pedro: "Apúrate, vamos a pagar la tenencia que van a cerrar la tesorería." Él: "¿De dónde sacaste dinero. si yo no te he dado?" Ella: "De mi sueldo." Él: "¿De tu sueldo?"	PEDRO		
6. Rosa es novia de Pedro; al llegar le dice que le otorgaron una beca. Pedro le contesta que son las ventajas de no tener que trabajar y estudiar.	PEDRO		
7. Pedro desanimado comenta a su amigo acerca de los ascensos y logros que ha obtenido su novia, y piensa que a pesar de ser él más trabajador, tiene el mismo puesto y recibe el mismo salario.	PEDRO		
8. Pedro y su esposa Rosa, son restauradores de arte; últimamente Rosa ha tenido varias ofertas de trabajo para diferentes museos, a pesar de que Pedro cree ser mejor que ella, y le comenta: "Quién sabe que harás para conseguirte esas chambitas."	PEDRO		
9. Pedro y Rosa son novios y están inscritos en la misma materia. La enciclopedia que ambos compraron la usó sólo Rosa, y el maestro reconoce que Rosa entrega trabajos de calidad; Pedro comenta: "¡Claro! Ella se quedó con la enciclopedia."	PEDRO		
10. El matrimonio de Pedro y Rosa iba bien hasta que ella reinició sus estudios. Ahora trabaja y estudia, y esto ha generado cierta inconformidad en Pedro porque piensa que ella lo superará económica e intelectualmente.	PEDRO		
11. Pedro y Rosa son novios, ambos estudian gastronomía y trabajan para costear sus estudios. Ella trabaja como secretaria y Pedro en el restaurante de un hotel. Rosa le dice a él: "Creo que yo como mujer, podría hacer ese trabajo mejor que tú."	ROSA		
12. Pedro y Rosa son un matrimonio que desde hace varios años dirigen su consultorio médico. Próximamente Rosa iniciará su Doctorado. Últimamente los pacientes tienen preferencia por ella. y Pedro le dice: "¿A qué horas vas a hacer el doctorado con tantos pacientes?."	PEDRO		
13. Pedro y Rosa acaban de tener a su primer hijo, Rosa es grosera con su marido desde que a Pedro toda la gente lo felicita por ser tan buen padre.	ROSA		
14. Pedro y Rosa han trabajado mucho en la empresa desde que se casaron, para comprar lo que necesitan. Hoy le regalaron a Pedro un automóvil, Rosa lo mira y le comenta "Seguramente te lo dieron porque pensaron que nunca serías capaz de comprar uno."	ROSA		
15. Pedro y Rosa son esposos, a todas partes donde van, le dicen a Pedro que se viste muy bien y que es agradable verlo siempre tan arreglado. Rosa piensa que lo que sucede es que nadie sabe que ella es quien le dice cómo vestirse.	ROSA		
16. Pedro y Rosa no habían tenido problemas en su matrimonio hasta que a Pedro le dieron un reconocimiento en su trabajo por su buen desempeño. Rosa piensa que le dieron el reconocimiento gracias a la ayuda que ella le ha prestado.	ROSA		
17. Pedro y Rosa trabajan en la misma oficina y son novios, ella se esfuerza mucho en realizar su trabajo, sin embargo nunca la han felicitado. A Pedro lo ascendieron hace una semana, desde ese entonces María se muestra cortante con él.	ROSA		
18. Pedro y Rosa son esposos y trabajan en el mismo negocio. Pedro actualmente tiene un sueldo tres veces mayor que el de Rosa. Ella piensa que eso se debe a que el jefe tiene una política contra las mujeres.	ROSA		

ANEXO O

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
19. Pedro y Rosa desde que se casaron pusieron un restaurante, ambos se encargan de atender a los clientes. A Pedro siempre le dejan más propinas que a Rosa, por lo que ella piensa que Pedro debería mostrar su verdadera cara, ya que siempre ha sido un mediocre.	ROSA		
20. Pedro y Rosa son novios, ambos estudian medicina. Ayer un maestro mandó llamar a Pedro para felicitarlo, ya que lo considera un muchacho muy inteligente. Rosa al enterarse de esto pensó: "En realidad Pedro no sería nada si no fuera por mí."	ROSA		
21. Pedro y Rosa son novios hace tiempo, Este es el primer año que toman las mismas clases. En los últimos meses Pedro ha sacado mejores calificaciones que Rosa y ella piensa que se debe a que hace trampa en los exámenes.	ROSA		
22. Rosa y Pedro son novios. Luis, el mejor amigo de Pedro le platica todo sobre su vida ya que afirma que Pedro es una persona muy confiable y discreta. Rosa le comenta a su novio que Luis seguramente se acerca a él porque ambos son igual de raros y no porque él sea muy comprensivo.	ROSA		
23. Pedro y Rosa son esposos, trabajan en el mismo lugar. Pedro se muestra distante desde que a Rosa el director la felicitó por su capacidad de resolver problemas.	PEDRO		
24. Rosa y Pedro son novios, Pedro está estudiando pero Rosa por ser muy guapa se hizo modelo. Ese era el sueño de Pedro y ahora se enoja muchísimo cada vez que la gente le comenta lo guapa que es su novia.	PEDRO		
25. Pedro y Rosa son esposos; él se siente mal porque Rosa ha podido terminar su maestría gracias a que él es quien la mantiene.	PEDRO		
26. Pedro y Rosa son esposos, Rosa trabaja todo el día, Pedro es comerciante y se compró un carro de lujo Rosa piensa que se mata trabajando todo el día y merece más el coche que él.	ROSA		
27. Pedro y Rosa son esposos, Pedro se compró un gran anillo de oro y Rosa está enojada, porque él siempre le dice que no tiene dinero para comprarle a ella sus gustos.	ROSA		
28. Pedro y Rosa son pareja. A pesar de que ambos son muy atractivos físicamente, las personas que los conocen resaltan únicamente la belleza de Rosa. Pedro se molesta pues piensa que aunque es igual de atractivo que su pareja, los halagos son para Rosa por ser mujer.	PEDRO		
29. Rosa, esposa de Pedro, piensa que la herencia que acaba de recibir su esposo, por parte de su mamá, es gracias a las atenciones que ella tuvo con su suegra.	ROSA		
30. Pedro y Rosa, que son novios, estuvieron estudiando juntos toda la tarde para el examen de matemáticas. Rosa obtiene la mejor calificación de todo el grupo, por lo que su maestro la felicita por ser tan estudiosa. Pedro piensa: "Si no hubiera sido porque estudié conmigo no habría tenido esta calificación."	PEDRO		

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

428

CELOS RELACIONALES

INSTRUCCIONES: USTED HA SIDO SELECCIONADO COMO **JUEZ EXPERTO** PARA EVALUAR SI CADA UNA DE LAS SITUACIONES O PEQUEÑAS HISTORIAS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN, REFLEJAN SITUACIONES DONDE EL PROTAGONISTA SIENTE CELOS RELACIONALES EN CADA HISTORIA LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS QUE INDIQUE SI USTED CONSIDERA QUE LA SITUACIÓN LE PROVOCÓ CELOS RELACIONALES AL PROTAGONISTA O NO

LE ROGAMOS QUE PARA HACER LA EVALUACIÓN, TOMA EN CONSIDERACIÓN LA DEFINICIÓN QUE LE PRESENTAMOS A CONTINUACIÓN

DEFINICIÓN DE CELOS RELACIONALES: ÉSTOS SON LA PERCEPCIÓN DE AMENAZA A LA EXISTENCIA DE UNA RELACIÓN INTERPERSONAL O A SU CALIDAD, CAUSADA POR UN RIVAL, REAL O IMAGINARIO

COMO USTED PODRÁ VER, EL CELOSO ES VARÓN. LA RESPUESTA QUE LE PEDIMOS ES MUY SENCILLA. MARQUE CON UNA "X" EN LA COLUMNA SÍ, SI CREE QUE EL PROTAGONISTA SIENTE CELOS, O EN LA COLUMNA NO, SI CREE QUE NO LOS SIENTE.

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA EL DESARROLLO DE INSTRUMENTOS ALTERNATIVOS DE MEDICIÓN DE LOS CELOS RELACIONALES. AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO EN LA EVALUACIÓN CUIDADOSA DE LAS HISTORIAS QUE LE PRESENTAMOS.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO.

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA; () ATEO

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA? () SÍ; () NO

¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR? () SÍ; () NO.

EDAD: AÑOS CUMPLIDOS: _____

ÁREA: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; () HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES.

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SÍ	NO
1. Juan es un niño de trece años que ha empezado a bajar sus calificaciones en la escuela a partir de que a su hermano menor le diagnosticaron leucemia, y sus padres pasan la mayor parte del tiempo en el hospital con él.	JUAN		
2. Juan y María son esposos, tienen tres hijos, Juan le reclama frecuentemente a María que no le hace caso por atender a los niños.	JUAN		
3. Juan y Luis son hermanos. Desde que Luis está muy ocupado con los preparativos de su boda, Juan ha estado de muy mal humor y le reclama a Luis que ya no van al fútbol juntos.	JUAN		
4. Juan está muy molesto desde que sus papás pasan todo el tiempo jugando con su nuevo hermanito.	JUAN		
5. Juan y María acaban de tener una hija. Últimamente Juan se ha sentido molesto porque María se ha ido a dormir al cuarto de la niña para constatar que se encuentra bien. Ese tipo de cosas a Juan no le agradan.	JUAN		
6. Juan y María son hermanos, Juan ha estado muy sentido desde que su mamá invitó a María a que participara con ella en un torneo de boliche y no a él.	JUAN		

ANEXO P

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
7. Juan y María son hermanos, Juan cree que su mamá no lo quiere desde que se enteró que su mamá y María se iban a ir de campamento.	JUAN		
8. Juan y María son primos y siempre salen de compras juntos. El jueves pasado, María le dijo a Juan que se iba de compras con Ana, lo que hace que Juan sienta que María ya no lo estima como antes.	JUAN		
9. Juan se imagina que su amiga María trata de evitarlo. Él sospecha esto desde que ingresó a la farmacéutica a trabajar, ya que desde entonces pasa más tiempo con uno de sus compañeros de trabajo.	JUAN		
10. Luis y Juan son compañeros de trabajo. A Luis lo mandaron a hacer una auditoría a Monterrey junto con Julio. Juan siente que ahora que regresaron, Luis se lleva mejor con Julio.	JUAN		
11. Juan cree que su mejor amigo de trabajo le rehuye porque últimamente no le ayuda a sus labores, pero sí a Luis.	JUAN		
12. Juan y Julio trabajan en una empacadora y siempre comen juntos. Desde hace días Julio ha dejado plantado a Juan, quien se enteró que Julio se ha estado yendo a comer con Luis, lo que molestó a Juan.	JUAN		
13. Juan y María son compañeros de trabajo y se ayudan mutuamente. Últimamente María ha tenido que trabajar con Julio. Juan cree que a María le gusta más trabajar con Julio que con él.	JUAN		
14. María y Juan trabajan juntos y a la hora de la comida aprovechan para platicar. Últimamente Juan ha estado serio con María desde que ella aceptó ir a comer con Yolanda.	JUAN		
15. Juan y María son arquitectos y María siempre ayuda a Juan con la iluminación de los proyectos, pero desde que llegó Ana a la empresa, María pone pretextos para no ayudarlo a Juan, quien se siente traicionado.	JUAN		
16. Juan y Luis son compañeros de trabajo y desde hace cuatro años, los fines de semana acostumbran hacer alpinismo alrededor del Norte de México. El pasado fin de semana Luis decidió irse con su hermana Yolanda y a Juan le dio mucho coraje.	JUAN		
17. El mejor amigo de Juan es su compañero de escuela, Luis. Juan se siente mal porque Luis últimamente ha pasado todo los recreos en la biblioteca.	JUAN		
18. Juan y María son compañeros de Facultad y siempre se han ido juntos a la Universidad. Desde hace unos días, María le informó a Juan que ahora se va a ir con Luis porque le queda más cómodo. Juan siente que María le ha fallado como amiga.	JUAN		
19. Juan y Luis son muy buenos amigos, hace más de cuatro años los viernes se reúnen. La última semana Luis no llegó. Juan le pregunta por qué faltó, a lo que éste responde que ha vuelto a ver a un viejo amigo. Juan le dice molesto "¿Podías al menos avisarme que no ibas a venir, o no?"	JUAN		
20. Juan cree que su amigo Luis lo está relegando desde que Luis sale con Yolanda, ya que no pueden salir a divertirse con la misma frecuencia que antes.	JUAN		
21. Juan y María van juntos en la escuela, María ayuda a Juan con sus tareas. Últimamente María no ha tenido tiempo de ayudarlo por estar en el descanso con Julio. Juan cree que ya no le cae bien a María.	JUAN		
22. Juan y María estudian música y siempre han compartido las partituras. Desde que llegó Ana, María decidió compartir las partituras con ella, y Juan se siente rechazado.	JUAN		

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
23. Luis y Juan son amigos, ambos conocieron a Julio. Aunque los tres se llevan bien, Luis y Julio parecen tener más cosas en común; ahora Juan está molesto porque se enteró que sus dos amigos se han reunido sin avisarle.	JUAN		
24. Ana y Luis son buenos amigos. Ana cambió de trabajo y ahora tiene más amigos con quienes ir a comer. A Luis le disgusta que su amiga ya no lo busque, y comenta: "Oye, pensé que tú y yo éramos amigos."	JUAN		
25. Juan y Julio acostumbran hacer juntos la tarea de la escuela; pero desde que entró el alumno nuevo Luis, Julio se niega a hacer la tarea con Juan pues está ayudando a Luis. Juan siente que Julio ya no es su amigo.	JUAN		
26. Juan y María juegan a la hora del recreo desde hace tiempo. María le dice a Juan que ahora se va a jugar con Ana, y Juan siente que ya se terminó la amistad entre ellos.	JUAN		
27. Luis y Juan salían todas las tardes a jugar fútbol, hasta que Luis decidió tomar clases de francés. Juan le dice a Luis: "Últimamente has estado de matado ¿No?"	JUAN		
28. Juan cree que su amiga María trata de evitarlo. Él sospecha esto desde que entró a la universidad dado que desde entonces María pasa más tiempo con un compañero de la escuela.	JUAN		
29. Juan y María estudian juntos para los exámenes desde que iniciaron la secundaria. María se ha negado a estudiar con Juan alegando que Juan ya no necesita su ayuda pero que Luis sí.	JUAN		
30. El mejor amigo de Juan es su compañero de escuela, Luis. Juan se siente mal porque Luis últimamente ha pasado todos los descansos platicando con un nuevo compañero de salón.	JUAN		
31. Juan y María hacían la tarea juntos. Juan está molesto desde que María hace la tarea en la biblioteca con Yolanda, una ex compañera de María.	JUAN		
32. Juan y María son amigos desde la infancia. Durante las vacaciones pasan todo el tiempo juntos. En estas últimas vacaciones María decidió pasarlas con su primo Luis que llegó de Guanajuato. Juan piensa que María ya no lo aprecia.	JUAN		

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO Q

CELOS RELACIONALES MARÍA

INSTRUCCIONES: USTED HA SIDO SELECCIONADO COMO **JUEZ EXPERTO** PARA EVALUAR SI CADA UNA DE LAS SITUACIONES O PEQUEÑAS HISTORIAS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN, REFLEJAN SITUACIONES DONDE EL PROTAGONISTA SIENTE CELOS RELACIONALES. EN CADA HISTORIA LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS QUE INDIQUE SI USTED CONSIDERA QUE LA SITUACIÓN LE PROVOCÓ CELOS RELACIONALES AL PROTAGONISTA O NO.

LE ROGAMOS QUE PARA HACER LA EVALUACIÓN, TOMÉ EN CONSIDERACIÓN LA DEFINICIÓN QUE LE PRESENTAMOS A CONTINUACIÓN.

DEFINICIÓN DE CELOS RELACIONALES: ÉSTOS SON LA PERCEPCIÓN DE AMENAZA A LA EXISTENCIA DE UNA **RELACION INTERPERSONAL** O A SU CALIDAD, CAUSADA POR UN RIVAL, REAL O IMAGINARIO.

COMO USTED PODRÁ VER, LA CELOSA ES MUJER. LA RESPUESTA QUE LE PEDIMOS ES MUY SENCILLA. MARQUE CON UNA "X" EN LA COLUMNA SÍ, SI CREE QUE LA PROTAGONISTA SIENTE CELOS, O EN LA COLUMNA NO, SI CREE QUE NO LOS SIENTE.

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA EL DESARROLLO DE INSTRUMENTOS ALTERNATIVOS DE MEDICIÓN DE LOS CELOS RELACIONALES. AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO EN LA **EVALUACIÓN CUIDADOSA** DE LAS HISTORIAS QUE LE PRESENTAMOS.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA; () ATEO.

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA? () SÍ; () NO

¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR? () SÍ; () NO

EDAD: AÑOS CUMPLIDOS: _____

ÁREA: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; () HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SÍ	NO
1. María cree que su papá ya no le presta atención desde que nació su hermanito.	MARÍA		
2. Rosa piensa que su madre no la quiere porque no le quiso prestar el dinero que le pidió, y piensa que a su hermana Ana siempre le da todo.	MARÍA		
3. María y Juan son una pareja de recién casados, y pasan la mayor parte de su tiempo libre juntos. Un año después nace su primera hija; María nota que su esposo cada vez pasa menos tiempo con ella y más tiempo con su hija, cree que le pone demasiada atención a la pequeña.	MARÍA		
4. María piensa que su abuelita prefiere estar con Ana, su otra nieta que con ella, porque es la más chiquita.	MARÍA		

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
5. María piensa que su mejor amigo del trabajo Juan, ya no la quiere, porque últimamente ya no le ayuda con sus labores pero sí a Julio.	MARÍA		
6. María ha notado que Ana, su compañera de trabajo, platica ahora más con Yolanda, la nueva empleada que con ella y se siente triste.	MARÍA		
7. María le comenta a Yolanda que su compañera de trabajo Ana ya no la estima porque ya no la espera a la hora de la salida para irse juntas, como antes lo hacían.	MARÍA		
8. María ve que Juan ahora se sienta con Julio a la hora del recreo, en vez de con ella y eso le molesta.	MARÍA		
9. María piensa que ahora la consentida de la maestra es Ana porque es a la que le pide que cuide al grupo cuando sale.	MARÍA		
10. Juan y Luis son amigos. Luis acaba de terminar con su novia. Juan le dice a su novia María que va a estar toda la noche con su amigo. Ella le comenta: "Yo no sé como tienes esa clase de amigos, es un bueno para nada, pero si tú prefieres estar con él, por mí no hay ningún problema."	MARÍA		
11. María cree que su mejor amigo Juan, ya no le habla tan a menudo por teléfono desde que tiene una nueva vecina.	MARÍA		
12. María y Ana son buenas amigas, ambas acaban de conocer a Yolanda. Aunque las tres se llevan bien, Ana y Yolanda parecen tener muchas cosas en común. Ahora María está muy molesta porque se enteró que sus dos amigas se han estado reuniendo sin avisarle.	MARÍA		
13. En un encuentro casual, María le reclama a Ana la falta de comunicación entre ellas, que ni siquiera por teléfono le llama. Ana le responde que ha estado ocupada.	MARÍA		
14. La abuelita Yolanda invitó a Juan a pasar Semana Santa en su casa de Cuernavaca. Su prima María siente que la abuelita quiere más a su primo Juan que a ella, porque no la invitó.	MARÍA		
15. María piensa que su Mamá no la quiere porque no le quiso comprar el vestido que le pidió, pero sí se lo compró a su hermana Yolanda.	MARÍA		
16. María ha notado que Juan, su mejor amigo del trabajo, prefiere salir a la hora de la comida con Julio que con ella.	MARÍA		
17. María le dice a Ana que su compañera de oficina Yolanda, ya no la aprecia como antes, pues últimamente se ha negado a ayudarle cuando María se lo ha pedido.	MARÍA		
18. María y Juan toman clases de baile de salón los viernes por la noche. Juan le dice a María que invitó a la clase a Ana y que por lo tanto no será su pareja de baile, por lo cual María se enojó.	MARÍA		
19. María y Juan siempre hacen los trabajos de geografía juntos. El último trabajo Juan lo hizo con Julio y Ana se sintió excluida.	MARÍA		
20. María ha notado que Juan prefiere ir a la disco con sus amigos que con ella, y eso la pone triste.	MARÍA		
21. María y Ana son compañeras de escuela desde hace tiempo. Hace poco Ana conoció a Yolanda y desde entonces María ha ignorado a Ana ya que cree que tiene mas atenciones con Yolanda que con ella	MARÍA		

ANEXO Q

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
22. Juan y María están casados, tienen tres hijos varones. María le reclama a Juan que se pasa todo el fin de semana jugando fútbol con sus hijos y a ella no la saca a ningún lado.	MARÍA		
23. El tío Julio regresó de Europa y trajo regalos a sus sobrinos. A María le trajo un llavero de la Torre Eiffel y a Juan una loción, lo que hace que María sienta que su tío Julio quiere más a Juan que a ella.	MARÍA		
24. María y Ana trabajan en Celanese Mexicana y acostumbran a comer juntas. Ana le dice a María que ya no podrá seguir comiendo con ella porque ahora lo hará con Julio, su nuevo compañero de trabajo; María considera que Ana ya la cambió por Julio.	MARÍA		
25. María y Ana tienen una taquería que atienden con mucho sacrificio entre los dos desde hace tiempo. El lunes pasado Ana le comunicó a María que quiere vender su parte pues quiere poner otro negocio con Yolanda. Ante la noticia, María sintió que Ana es una mal agradecida.	MARÍA		
26. María y Juan estudian derecho en la UNAM, y se preparan juntos para los exámenes. Este semestre, Juan decidió estudiar con Julio y María se sintió rechazada.	MARÍA		
27. María cree que Ana la está relegando a segundo término porque ahora prefiere ayudarle a hacer la tarea a Yolanda y no a ella.	MARÍA		
28. María y Yolanda son amigas y acostumbran a ir al cine los miércoles en la tarde. Desde hace dos semanas Yolanda no ha ido porque ha estado ayudando a Julio su primo, lo que hace pensar a María que Yolanda ya no quiere ser su amiga.	MARÍA		
29. María cree que el profesor ya no la considera su mejor alumna porque ahora es Juan el que ayuda a calificar los exámenes mensuales.	MARÍA		
30. María y Yolanda han ido a la escuela juntas desde que son niñas. Yolanda ha empezado a pasar más tiempo con Ana que con ella, y María se siente rechazada.	MARÍA		
31. Juan y María se han distanciado desde que su hijo Luis se muestra más cariñoso con su papá y afirma que ha sido el mejor padre del mundo.	MARÍA		
32. María no logra concentrarse en su trabajo, porque desde hace tres días que Ana, su mejor amiga, ya no sale a tomar el almuerzo con ella, sino con la nueva empleada.	MARÍA		

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ENVIDIA DE COMPARACIÓN SOCIAL (PEDRO)

INSTRUCCIONES: USTED HA SIDO SELECCIONADO COMO JUEZ EXPERTO PARA EVALUAR SI CADA UNA DE LAS SITUACIONES O PEQUEÑAS HISTORIAS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN, REFLEJAN SITUACIONES DONDE EL PROTAGONISTA SIENTE ENVIDIA DE COMPARACIÓN SOCIAL. EN CADA HISTORIA LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS QUE INDIQUE SI USTED CONSIDERA SI LA SITUACIÓN LE PROVOCÓ ENVIDIA DE COMPARACIÓN SOCIAL AL PROTAGONISTA, O NO.

LE ROGAMOS QUE PARA HACER LA EVALUACIÓN, TOMEN EN CONSIDERACIÓN LA DEFINICIÓN QUE LE PRESENTAMOS A CONTINUACIÓN

DEFINICIÓN DE ENVIDIA: PROCESO DE COMPARACIÓN SOCIAL QUE UN SUJETO ESTABLECE CON OTRO CON QUIEN MANTIENE UNA RELACIÓN INTERPERSONAL, EN EL QUE EL INDIVIDUO SE PERCATA DE SU SITUACIÓN DE DESVENTAJA AL PERCIBIR AL OTRO COMO SUPERIOR EN ALGUNA ÁREA DE IMPORTANCIA O RELEVANTE PARA ÉL, DANDO COMO RESULTADO QUE SIENTA ALGUNA DE LAS SIGUIENTES: FRUSTRACIÓN, INFERIORIDAD, ENOJO, VÍCTIMA DE LA INJUSTICIA; Y MANIFIESTA HOSTILIDAD HACIA EL ENVIDIADO DEVALUÁNDOLO DE ALGUNA MANERA.

COMO USTED PODRÁ VER, EL ENVIDIOSO ES HOMBRE. LA RESPUESTA QUE LE PEDIMOS ES MUY SENCILLA. MARQUE CON UNA "X" EN LA COLUMNA SÍ, SI CREE QUE EL PROTAGONISTA SIENTE ENVIDIA, O EN LA COLUMNA NO, SI CREE QUE NO LA SIENTE.

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA EL DESARROLLO DE INSTRUMENTOS ALTERNATIVOS DE MEDICIÓN DE LA ENVIDIA DE COMPARACIÓN SOCIAL. AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN EN LA EVALUACIÓN CUIDADOSA DE LAS HISTORIAS QUE LE PRESENTAMOS

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO;

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA; () ATEO

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA?: () SÍ; () NO

¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR?: () SÍ; () NO

EDAD: (años cumplidos): _____; ÁREA: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; () HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SÍ	NO
1. Pedro y Juan son amigos y compañeros de trabajo. A Juan lo han enviado por tres meses a un curso a la filial de la empresa en Europa. Pedro ha comentado que: "Claro, como Juan es compadre del jefe."	PEDRO		
2. Al terminar un juego de fútbol, Julio comenta: "Oye Luis estuvo increíble, metió todos los goles." "Pedro"; "Bah! de no haber sido por el apoyo que todos le dimos, no hubiera metido ni uno."	PEDRO		
3. Luis siempre le ha ayudado a estudiar a Pedro. Hoy Luis llegó a platicarle a su amigo que ya tiene novia y que va a salir con ella por lo que ya no le podrá ayudar. Pedro solamente sonríe y le dice "Amigo, yo no sé porque estás tan emocionado, si ésa que ahora es tu novia no es la gran cosa."	PEDRO		
4. Pedro y Luis son amigos desde que eran niños. Hoy Pedro se enteró que Luis tiene un sueldo cinco veces más alto que el suyo, Pedro ante esto, se asombra y dice "Pero si Luis es un tonto ¿cómo puede ganar más dinero que yo?"	PEDRO		

ANEXO R

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
5. Pedro y Luis son amigos. Pedro dice: "Lo único que Luis tiene es muy buena suerte, pues no tiene los méritos ni la capacidad para obtener las cosas que tiene."	PEDRO		
6. 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?"	PEDRO		
7. Rosa acaba de recibir una felicitación por parte de su jefa en la que la elogia por su buen trabajo. Pedro que trabaja con Rosa, ve la felicitación en el escritorio y le comenta a sus compañeros "¿Ya vieron? a Rosa le dio buen resultado hacerle la barba a la jefa."	PEDRO		
8. Pedro le platica a Julio que Luis, que es un amigo de ambos, se acaba de comprar un auto deportivo y agrega: "Claro, piensa que con eso va a tener éxito con las mujeres."	PEDRO		
9. En la alberca Pedro le dice a Luis: "Sabías que Rosa se fue a Italia unos meses" "¡Que suerte!", responde Luis. "¿Suerte?", dice Pedro, "¡La de haberse ligado a Julio, que es el de los billetes!"	PEDRO		
10. Rosa llega feliz a su casa de recién casada con su título de profesionista y se lo muestra a su esposo. El responde: "¡Claro!, es lo que querías, colgar tu título en el lugar del mío."	PEDRO		
11. Pedro y Luis son compañeros de escuela, Luis le platica feliz del nuevo carro que acaba de comprar y Pedro le dice: "¿Con qué dinero?, si tú no tienes ni para caerte muerto."	PEDRO		
12. Pedro y Luis son compañeros de escuela, Luis acaba de comprar una computadora y contento se lo dice a Pedro quien le contesta: "Esa marca que compraste es de las que más rápido se descomponen."	PEDRO		
13. Pedro y Rosa son cuñados. Rosa tiene un auto nuevo que le compró su esposo, y Pedro le comenta: "Creo que si mi hermano sigue trabajando como hasta ahora para cumplir tus gustos, pronto te vas a quedar viuda."	PEDRO		
HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
14. Ana es ejecutiva de cuenta de un banco con dos años de experiencia, y Pedro es cajero con cinco años de experiencia. Ana es candidata a ocupar la gerencia de la Sucursal. En una reunión de la oficina, Pedro dice "Te vamos a guardar tu silla porque no creo que puedas con el puesto."	PEDRO		
15. Pedro y Rosa son compañeros de escuela. Pedro lleva dos meses juntando dinero para comprarse una agenda electrónica. Rosa le pide a Pedro su número telefónico para ponerlo en su nueva agenda electrónica. Pedro le dice: "Tú necesitas una agenda común, si no sabes inglés, ¿cómo vas a leer el instructivo?"	PEDRO		
16. Luis participa en la nueva temporada de teatro estudiantil. Pedro quería ser actor pero por tiempo no puede. Una tarde se encuentra con Luis y le dice: "Cómo se pierde tiempo en actividades artísticas que no valen la pena, ¿verdad?"	PEDRO		
17. Pedro y Luis son compañeros de oficina. Luis es conocido como el "Guapo" por sus compañeras de trabajo, y lo invitan frecuentemente a salir. En una reunión, Pedro dice: "A mi no me gustan las resbalosas que quieren andar con cualquiera."	PEDRO		
18. El maestro pasa al frente a Pedro y a Rosa para que expongan la tarea de español. Rosa lo hace muy bien y el maestro dice que es muy inteligente. Pedro comenta con sus compañeros que en realidad Rosa le gusta al profesor, ya que no es tan lista.	PEDRO		

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
19. Pedro y Rosa trabajan en el mismo lugar. Rosa acaba de avisarle que va a recibir un aumento de sueldo, Pedro le dice: "Amiga, te aprecio mucho pero cualquiera merecía más ese aumento que tú."	PEDRO		
20. Pedro y Rosa son compañeros de escuela. Pedro le ha dicho a todos que Rosa hace trampa en los exámenes y dice esto sólo porque es a ella a la que le festejan que sea tan inteligente.	PEDRO		
21. Pedro y Rosa trabajan juntos. A Rosa le acaban de subir el sueldo y Pedro le dice: "Creo que te sirvió ser tan servil con tu jefe."	PEDRO		
22. Pedro y Luis son hermanos. A Luis lo invitaron a una fiesta a la que Pedro también quería ir, pero no lo invitaron. Luis le pide a Pedro una corbata prestada para ir a la fiesta, Pedro le dice: "Sí, pero con los trajes que tienes no te va a combinar ninguna."	PEDRO		
23. Luis y Pedro son primos y les gusta el basketball. En un juego selectivo nacional, Luis encesta 5 canastas en 6 intentos en la zona de 3 puntos. Al final del juego, informan que Luis quedó seleccionado, a lo que Pedro le dice: "Hoy fue tu día de suerte, te salió puro churro."	PEDRO		
HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
24. Pedro y Rosa son hermanos. Rosa es considerada por sus papás como la más inteligente de la familia. Pedro con frecuencia busca la forma de decirle "tonta" a su hermana.	PEDRO		
25. Rosa y Pedro son hermanos. Rosa es mejor jugadora de tenis que su hermano. Pedro dice que su hermana gana los partidos porque sus contrincantes le dan ventaja en el juego por ser mujer.	PEDRO		
26. Luis tiene un trabajo mejor que el de Pedro. Pedro le dice a su esposa: "¿Cómo es posible que le den ese trabajo si es un irresponsable?"	PEDRO		
27. En su trabajo Rosa siempre dice las cosas de forma clara y directa, por lo que Pedro se queja con su jefe diciéndole que es una mujer muy agresiva.	PEDRO		
28. Julio es muy respetuoso con sus compañeros en la oficina, por lo que la mayoría de ellos lo estiman mucho. Pedro piensa que su comportamiento es de un amanerado.	PEDRO		
29. Al salir de la escuela, Luis le dice a Pedro: "No me parece justo que te dejen faltar a clase sólo porque eres el capitán del equipo de basketball."	PEDRO		
30. Pedro y Rosa estudian matemáticas, Rosa le enseña su nueva calculadora científica a Pedro. Rosa empieza a tener mejores calificaciones que él. Pedro le comenta a Luis: "Ni creas que es muy buena, lo que pasó es que la calculadora lo hace por ella."	PEDRO		
31. Pedro y Rosa forman parte de un grupo de amigos desde hace tiempo. Rosa es la primera que se entera de los planes del grupo. Pedro no ha podido ir a muchas de las reuniones porque le avisan demasiado tarde y le comenta a Luis: "Claro, está al tanto de lo que pasa por ser tan lambiscona con todos."	PEDRO		
32. En las reuniones de amigos Rosa siempre cuenta los mejores chistes y todos se ríen mucho. Pedro le dice a Luis: "Ni que fueran tan buenos chistes, lo que pasa es que todos son muy vulgares."	PEDRO		

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO S

ENVIDIA DE COMPARACIÓN SOCIAL (ROSA)

INSTRUCCIONES: USTED HA SIDO SELECCIONADO COMO JUEZ EXPERTO PARA EVALUAR SI CADA UNA DE LAS SITUACIONES O PEQUEÑAS HISTORIAS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN, REFLEJAN SITUACIONES DONDE LA PROTAGONISTA SIENTE ENVIDIA DE COMPARACIÓN SOCIAL. EN CADA HISTORIA LE SEÑALAMOS QUIÉN ES LA PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS QUE INDIQUE SI USTED CONSIDERA SI LA SITUACIÓN LE PROVOCÓ ENVIDIA DE COMPARACIÓN SOCIAL A LA PROTAGONISTA, O NO.

LE ROGAMOS QUE PARA HACER LA EVALUACIÓN, TOMÉ EN CONSIDERACIÓN LA DEFINICIÓN QUE LE PRESENTAMOS A CONTINUACIÓN.

DEFINICIÓN DE ENVIDIA: PROCESO DE COMPARACIÓN SOCIAL QUE UN SUJETO ESTABLECE CON OTRO CON QUIEN MANTIENE UNA RELACIÓN INTERPERSONAL, EN EL QUE EL INDIVIDUO SE PERCATA DE SU SITUACIÓN DE DESVENTAJA AL PERCIBIR AL OTRO COMO SUPERIOR EN ALGUNA ÁREA DE IMPORTANCIA O RELEVANTE PARA ÉL DANDO COMO RESULTADO QUE SIENTA ALGUNA DE LAS SIGUIENTES: FRUSTRACIÓN, INFERIORIDAD, ENOJO, VÍCTIMA DE LA INJUSTICIA; Y MANIFIESTA HOSTILIDAD HACIA EL ENVIDIADO DEVALUÁNDOLO DE ALGUNA MANERA.

COMO USTED PODRÁ VER, LA ENVIDIOSA ES MUJER. LA RESPUESTA QUE LE PEDIMOS ES MUY SENCILLA, MARQUE CON UNA "X" EN LA COLUMNA SÍ, SI CREE QUE LA PROTAGONISTA SIENTE ENVIDIA, O EN LA COLUMNA NO, SI CREE QUE NO LA SIENTE. LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA EL DESARROLLO DE INSTRUMENTOS ALTERNATIVOS DE MEDICIÓN DE LA ENVIDIA DE COMPARACIÓN SOCIAL. AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN EN LA EVALUACIÓN CUIDADOSA DE LAS HISTORIAS QUE LE PRESENTAMOS.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO;
 RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA; () ATEO
 ¿TIENE CALENTADOR DE AGUA?: () SÍ; () NO
 ¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR?: () SÍ; () NO
 EDAD: (años cumplidos): _____; ÁREA: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; () HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES.

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SÍ	NO
1. Pedro y Rosa son primos. Últimamente Rosa agrade sutilmente a Pedro en las reuniones familiares, ya que siente que él es más inteligente y todo mundo se lo festeja.	ROSA		
2. Pedro se acaba de comprar una casa y Rosa, su prima, le dice: "Tu casa está bien pero como que le falta un poco de luz ¿no crees?"	ROSA		
3. Saliendo de cenar de casa de su cuñado, Rosa le dice a su esposo: "¿Viste el carro del año de Luis?, está precioso ¿verdad?, ¿qué habrá hecho para pagarlo, si es un inútil?"	ROSA		
4. Pedro y Rosa trabajan juntos, Rosa quería ser supervisora, sin embargo le dieron el puesto a Pedro. Ella piensa que es porque Pedro es atractivo y de seguro le gusta a su jefa.	ROSA		
5. Pedro y Rosa comparten oficina, ellos son arquitectos. Rosa ha decidido que se vaya Pedro de la oficina, porque es al único que le piden trabajos, ya que la mayoría de sus clientes son mujeres y él es hombre.	ROSA		

438

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
6. Rosa y Pedro están estudiando administración. Pedro acaba de comprarse un automóvil. Rosa le dice a su compañero: "Qué bueno que te compraste coche, a ver si así ya consigues novia."	ROSA		
7. Ana llega muy feliz a decirle a su hermana Rosa que su papá le dio permiso de ir a la excursión el fin de semana. Rosa le dice: "Claro, como eres la consentida."	ROSA		
8. Rosa y Ana trabajan en el mismo departamento. Rosa es seria y trabajadora. Sus compañeros buscan salir con Ana pues es muy simpática. Rosa le dice a Ana, que ya no va a poder ayudarle en su trabajo pues tiene bastante con el propio.	ROSA		
9. Ana y Rosa son primas. Ana es novia de un muchacho muy guapo y rico, Rosa dice: "El la va a dejar cuando la conozca bien y se dé cuenta de qué clase de mujer es."	ROSA		
10. Al salir de la escuela Rosa le dice a Pedro: "No me parece justo que se te permita no asistir a clase sólo porque eres importante en el equipo de fútbol."	ROSA		
11. 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."	ROSA		
12. Rosa y Pedro trabajan juntos. Rosa quería ser supervisora, sin embargo, le dieron el puesto a Pedro. Rosa ha empezado a comentar en la oficina que le dieron el puesto porque le dio un regalo al jefe.	ROSA		
13. Ana y Rosa decidieron aprender a bailar. En su primera lección el maestro felicita a Ana porque tiene mucha facilidad, a lo que Rosa responde: "¡Uy maestro!, esa fue suerte de principiante, porque mi amiga siempre ha sido muy tesa y torpe."	ROSA		
14. Rosa y Ana son compañeras de escuela, Yolanda su amiga les platica que está tramitando una beca para ir a estudiar al extranjero. Rosa le comenta: "Pero si apenas sabes hablar español, ¿cómo que te vas al extranjero?"	ROSA		
15. Rosa y Ana estudian juntas. Al llegar a la escuela Ana le pregunta si ya vio sus zapatos nuevos. Rosa los mira y le dice: "Que bueno que ya te compraste zapatos, porque te velas muy mal con los anteriores."	ROSA		
16. En la alberca Rosa y Ana observan cómo sus compañeras de equipo se interesan por Yolanda, quien ha obtenido los primeros lugares de natación en las últimas competencias. Rosa dice: "¡No es para tanto alboroto!, como si fuera la gran cosa obtener medallas a nivel nacional."	ROSA		
17. Rosa y Pedro son amigos y trabajan juntos, sin embargo su amistad está a punto de terminar ya que a Pedro le aumentaron el sueldo porque es amante de su jefa.	ROSA		
18. Rosa y sus amigas comentan la buena suerte que tiene Ana de tener el novio más guapo, sin merecerlo.	ROSA		
19. Rosa le comenta a su amigo Pedro: "Me molesta que en las reuniones con nuestros amigos seas el que acapare la atención contando chistes toda la noche."	ROSA		
20. Rosa no puede dejar de sentirse extraña por haber visto que Ana ya tiene un coche, mientras que ella que es más inteligente y trabajadora, debe seguir viajando en microbús.	ROSA		
21. Rosa dice: "¿Ya viste Ana?, ahí viene Yolanda y otra vez está estrenando ropa, lo que no sabe es que aún con la ropa tan cara que se compra no se le quita lo fea y gorda."	ROSA		

ANEXO S

HISTORIAS	PROTAGONISTA	SI	NO
22. Saliendo de comer de casa de una amiga, Ana dice: "Todo lo que nos dio Yolanda estaba delicioso." Rosa: "¿Tu crees que lo hizo ella? No creo que sepa cocinar, seguramente lo mandó hacer."	ROSA		
23. Rosa se siente mal ya que no ha podido comprarse su casita, mientras que su amigo Pedro ya se compró casa y carro Rosa comenta: "Claro, se los compró gracias al dinero de su papá."	ROSA		
24. Rosa y Pedro eran grandes amigos... La amistad terminó debido a que Rosa piensa que Pedro es más inteligente y esto le molesta. No soporta tener al lado a alguien mejor que ella.	ROSA		
25. Rosa trabaja en un telemarketing y hace una semana ella esperaba un ascenso para entrar al área de capacitación. Para su sorpresa el puesto se lo dieron a Ana. Ella considera que Ana, quien ni siquiera tiene la secundaria obtuvo el puesto por lo coqueta que es.	ROSA		
26. Rosa y Ana son buenas amigas. En la empresa donde trabajan les van a dar un aumento de sueldo. Sin embargo, a Rosa le informaron que ella continuará con su sueldo hasta que mejore su desempeño. Desde entonces Rosa no le ha vuelto a dirigir la palabra a Ana.	ROSA		
27. Rosa le menciona a Ana: "Yo no sé por qué el jefe alaba tanto a Yolanda, si es muy tonta y en realidad yo soy la que siempre le hace el trabajo."	ROSA		
28. Rosa y Pedro son compañeros del trabajo y han empezado a tener problemas a partir de que a Pedro la empresa le dio un Honda del año y a ella sólo un VW sedán.	ROSA		
29. Rosa y Ana son primas, pero la mamá de Rosa siempre la está comparando con Ana diciéndole que ella es más inteligente. Rosa le dice: "Pues será más inteligente, pero es una resbalosa."	ROSA		
30. Rosa y Pedro son hermanos, y son pareja en los partidos de Tenis. Cada vez que Pedro gana el punto, Rosa le comenta, "¡Una vez más lo ganaste de puro churro!"	ROSA		
31. Rosa y Pedro estudian arquitectura y suelen preparar sus entregas juntos. A Pedro lo califican mejor por su creatividad. Rosa comenta con Ana: "Lo que pasó es que a la maestra le gusta Pedro."	ROSA		
32. Rosa y Pedro estudian ingeniería en sistemas. Pedro llega contento a contarle que se acaba de comprar lo último en computadoras. Rosa le contesta: "A ver si con esa máquina ya puedes con la carrera."	ROSA		

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Coefficientes de acuerdo (frecuencia más alta) interjueces para las Viñetas.

Envidia de comparación social Pedro		Envidia de comparación social Rosa		Envidia romántica		Celos románticos		Celos relacionales Juan		Celos relacionales María	
Reac.	%	Reac.	%	Reac.	%	Reac.	%	Reac.	%	Reac.	%
1*	98**	1	96	1	70	1	68	1	70	1	84
2	97	2	82	2	75	2	87	2	75	2	55
3	95	3	86	3	52	3	59	3	70	3	67
4	98	4	71	4	77	4	80	4	87	4	64
5	100	5	80	5	59	5	58	5	56	5	59
6	100	6	71	6	61	6	83	6	67	6	55
7	100	7	79	7	69	7	64	7	58	7	57
8	100	8	66	8	83	8	70	8	59	8	71
9	100	9	91	9	75	9	83	9	63	9	57
10	98	10	63	10	86	10	80	10	52	10	71
11	95	11	96	11	63	11	68	11	62	11	71
12	95	12	96	12	73	12	52	12	70	12	69
13	95	13	96	13	83	13	88	13	55	13	51
14	93	14	59	14	83	14	74	14	58	14	71
15	90	15	62	15	64	15	80	15	60	15	63
16	97	16	91	16	80	16	51	16	69	16	53
17	97	17	59	17	80	17	61	17	88	17	55
18	98	18	70	18	52	18	62	18	67	18	78
19	98	19	68	19	83	19	75	19	55	19	51
20	97	20	80	20	94	20	75	20	66	20	65
21	97	21	93	21	69	21	70	21	55	21	63
22	92	22	73	22	52	22	68	22	64	22	57
23	97	23	84	23	69	23	73	23	73	23	55
24	97	24	93	24	50	24	93	24	77	24	65
25	97	25	80	25	69	25	81	25	60	25	55
26	95	26	91	26	77	26	81	26	59	26	61
27	75	27	76	27	52	27	86	27	83	27	67
28	95	28	82	28	69	28	55	28	73	28	55
29	91	29	76	29	59	29	75	29	63	29	53
30	98	30	56	30	78	30	73	30	66	30	73
31	98	31	80					31	52	31	69
32	100	32	76					32	58	32	61
Prom	96	Prom	79	Prom		Prom	72	Prom	65	Prom	63
18⊗	97⊗	20	82	16	79	14	81	14	70	15	74

* Números en *cursiva* pertenecen al mismo conglomerado** Números en **negrita** corresponde a acuerdo afirmativo, **SI** provoca la emoción en cuestión

⊗ Número final de reactivos seleccionados

⊗⊗ Coeficiente de acuerdo del número final de reactivos

EVALUACIÓN EMOCIONAL

INSTRUCCIONES: USTED HA SIDO SELECCIONADO PARA EVALUAR EN LAS PEQUEÑAS HISTORIAS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN QUE TAN PROBABLE ES QUE EL(LA) PROTAGONISTA SIENTA LAS EMOCIONES QUE APARECEN ANOTADAS INMEDIATAMENTE DESPUÉS DE CADA UNA DE ELLAS. EN CADA CASO LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL(LA) PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS NOS INDIQUE QUE TAN PROBABLE CREE USTED QUE EL(ELLA) SIENTA LAS DIFERENTES EMOCIONES SEÑALADAS. PUEDE SENTIRLAS POCO, PASANDO POR REGULAR HASTA LLEGAR A MUCHO.

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA NUESTRA INVESTIGACIÓN. AGRADECEMOS DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO EN LA EVALUACIÓN CUIDADOSA DE LAS HISTORIAS QUE LE PRESENTAMOS.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO.

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; ()

OTRA; () ATEO.

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA? () SÍ; () NO.

¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR? () SÍ; () NO.

EDAD: AÑOS CUMPLIDOS: _____;

ÁREA: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; ()

HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES.

1. Juan es comerciante y ofrece sus productos a Ana, quien muestra interés y empieza a entablar conversación con él. A lo lejos María, esposa de Juan, observa atenta. Cuando Juan llega a casa, su esposa le dice "Te prohíbo que vuelvas a hablar con Ana."	PROTAGONISTA MARÍA		
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO
AMENAZA			
ANGUSTIA			
CELOS			
DESCONFIANZA			
DOLOR			
ENOJO			
ENVIDIA			
MIEDO			
RECHAZO			
SOSPECHA			
TRAICIÓN			
TRISTEZA			
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?			

ANEXO U

2. Estos últimos días María ha estado muy cortante con Juan, su esposo, y es que se enteró que la nueva compañera de trabajo de Juan es muy guapa y además soltera.				PROTAGONISTA MARÍA	
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO		
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

3. Juan y María son novios. Juan trabaja como mesero en un bar. María reprocha constantemente a Juan por las clientas que lo tratan con demasiada confianza.				PROTAGONISTA MARÍA	
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO		
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

4. María y Juan son novios, María le reclama que haya ido al cine con Ana, a ver la película que ella quería ver.				PROTAGONISTA MARÍA	
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO		
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

ANEXO U

5. María y Juan son esposos. Juan ha pasado el último mes haciendo un trabajo con Ana, ante lo que María le dice: "Como que ya estuvo muy largo el trabajito, ¿No crees?"		PROTAGONISTA MARÍA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

6. Juan y María son novios. María ha estado molesta con Juan desde que se enteró que lo mandarían de trabajo a Ixtapa junto con su guapisima secretaria.		PROTAGONISTA MARÍA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

7. María y Juan son esposos. Una tal Ana ha estado llamando por teléfono a Juan a su casa. María reprocha a Juan por las llamadas aunque sabe que es una compañera de trabajo.		PROTAGONISTA MARÍA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

ANEXO U

8. Juan sale a bailar con su esposa. En la disco se da cuenta que alguien observa a su pareja, se acerca a su mesa y la invita a bailar. Juan ve que están bailando muy juntos y al parecer ella lo disfruta. Al terminar el baile Juan afirma: "¿Creo que te la pasaste bastante bien verdad?"				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES		POCO	REGULAR	MUCHO	
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

9. María y Luis siempre han sido amigos. Luis llega a saludarla y le da un abrazo sin fijarse que ahí está Juan, su novio. El novio se levanta muy molesto y le pregunta: "¿Y ése por qué te está abrazando?"				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES		POCO	REGULAR	MUCHO	
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

10. Juan, pareja de María, está muy molesto con ella por haberse ido al cine con su amigo Luis.				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES		POCO	REGULAR	MUCHO	
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

ANEXO U

11. María conoció en un congreso a Luis, a partir de lo cual le envía correos electrónicos, Juan su novio se enoja por ello.		PROTAGONISTA JUAN		
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO	
AMENAZA				
ANGUSTIA				
CELOS				
DESCONFIANZA				
DOLOR				
ENOJO				
ENVIDIA				
MIEDO				
RECHAZO				
SOSPECHA				
TRAICIÓN				
TRISTEZA				
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?				

12. Juan es el esposo de María, ella tiene dos meses yendo al gimnasio. La última semana ha pasado Luis, un compañero del gimnasio, por ella a la casa. Juan ya no quiere que siga asistiendo al gimnasio.		PROTAGONISTA JUAN		
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO	
AMENAZA				
ANGUSTIA				
CELOS				
DESCONFIANZA				
DOLOR				
ENOJO				
ENVIDIA				
MIEDO				
RECHAZO				
SOSPECHA				
TRAICIÓN				
TRISTEZA				
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?				

13. Cada vez que Juan ve a su novia María bailar con otro, se le encoge el estómago del coraje.		PROTAGONISTA JUAN		
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO	
AMENAZA				
ANGUSTIA				
CELOS				
DESCONFIANZA				
DOLOR				
ENOJO				
ENVIDIA				
MIEDO				
RECHAZO				
SOSPECHA				
TRAICIÓN				
TRISTEZA				
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?				

ANEXO U

14. María cambió de trabajo, donde conoció a Luis quien le parece muy agradable. Cuando lo comenta con Juan su esposo, él le dice que desde mañana irá por ella todos los días al trabajo.				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

EVALUACIÓN EMOCIONAL

INSTRUCCIONES: USTED HA SIDO SELECCIONADO PARA EVALUAR EN LAS PEQUEÑAS HISTORIAS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN QUE TAN PROBABLE ES QUE EL PROTAGONISTA SIENTA LAS EMOCIONES QUE APARECEN ANOTADAS INMEDIATAMENTE DESPUÉS DE CADA UNA DE ELLAS. EN CADA CASO LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL(LA) PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS NOS INDIQUE QUE TAN PROBABLE CREE USTED QUE EL(ELLA) SIENTA LAS DIFERENTES EMOCIONES SEÑALADAS. PUEDE SENTIRLAS POCO, PASANDO POR REGULAR HASTA LLEGAR A MUCHO.

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA NUESTRA INVESTIGACIÓN. AGRADECEMOS DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO EN LA EVALUACIÓN CUIDADOSA DE LAS HISTORIAS QUE LE PRESENTAMOS.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO.

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA; () ATEO.

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA? () SÍ; () NO.

¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR? () SÍ; () NO.

EDAD: AÑOS CUMPLIDOS: _____;

ÁREA: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; () HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES.

1. Pedro y Rosa son novios y trabajan en la misma empresa. La pareja ha empezado a tener problemas a partir de que a Rosa le dieron un ascenso.		PROTAGONISTA PEDRO			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

ANEXO V

2. Pedro y su esposa Rosa, son restauradores de arte; últimamente Rosa ha tenido varias ofertas de trabajo para diferentes museos, a pesar de que Pedro cree ser mejor que ella, y le comenta: "Quién sabe que harás para conseguirme esas chambitas."		PROTAGONISTA PEDRO			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

3. Pedro y Rosa son novios y están inscritos en la misma materia. La enciclopedia que ambos compraron la usó sólo Rosa, y el maestro reconoce que Rosa entrega trabajos de calidad; Pedro comenta: "¡Claro! Ella se quedó con la enciclopedia."		PROTAGONISTA PEDRO			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

4. El matrimonio de Pedro y Rosa iba bien hasta que ella reinició sus estudios. Ahora trabaja y estudia, y esto ha generado cierta inconformidad en Pedro porque piensa que ella lo superará económica e intelectualmente.		PROTAGONISTA PEDRO			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

ANEXO V

5. Pedro y Rosa, que son novios, estuvieron estudiando juntos toda la tarde para el examen de matemáticas. Rosa obtiene la mejor calificación de todo el grupo, por lo que su maestro la felicita por ser tan estudiosa. Pedro piensa: "Si no hubiera sido porque estudié conmigo no habría tenido esta calificación."				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO		
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

6. Rosa llega feliz a su casa de recién casada con su título de profesionista y se lo muestra a su esposo Pedro. Él responde: "Claro, es lo que querías colgar tu título en el lugar que está el mío."				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO		
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

7. Pedro desanimado comenta a su amigo acerca de los ascensos y logros que ha obtenido su novia, y piensa que a pesar de ser él más trabajador, tiene el mismo puesto y recibe el mismo salario.				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO		
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

ANEXO V

8 Pedro y Rosa son esposos, trabajan en el mismo lugar Pedro se muestra distante desde que a Rosa el director la felicitó por su capacidad de resolver problemas.			PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO	REGULAR		MUCHO
CELOS				
ENVIDIA				
FRUSTRACION				
INFERIORIDAD				
NERVIOSISMO				
MALA VOLUNTAD				
ODIO				
RESENTIMIENTO				
SENTIRSE INADECUADO				
SENTIRSE MAL				
SENTIR QUE NO ES JUSTO				
TRISTEZA				
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?				

9. Pedro y Rosa son esposos, ambos fueron estudiantes brillantes, a Pedro le acaban de dar una beca en el trabajo para estudios de posgrado Rosa se muestra cortante y constantemente le reclama el poco tiempo que está con los niños.			PROTAGONISTA ROSA	
EMOCIONES	POCO	REGULAR		MUCHO
CELOS				
ENVIDIA				
FRUSTRACION				
INFERIORIDAD				
NERVIOSISMO				
MALA VOLUNTAD				
ODIO				
RESENTIMIENTO				
SENTIRSE INADECUADO				
SENTIRSE MAL				
SENTIR QUE NO ES JUSTO				
TRISTEZA				
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?				

10. Pedro y Rosa acaban de tener a su primer hijo, Rosa es grosera con su marido desde que a Pedro toda la gente lo felicita por ser tan buen padre.			PROTAGONISTA ROSA	
EMOCIONES	POCO	REGULAR		MUCHO
CELOS				
ENVIDIA				
FRUSTRACION				
INFERIORIDAD				
NERVIOSISMO				
MALA VOLUNTAD				
ODIO				
RESENTIMIENTO				
SENTIRSE INADECUADO				
SENTIRSE MAL				
SENTIR QUE NO ES JUSTO				
TRISTEZA				
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?				

ANEXO V

11. Pedro y Rosa han trabajado mucho en la empresa desde que se casaron, para comprar lo que necesitan. Hoy le regalaron a Pedro un automóvil, Rosa lo mira y le comenta "Seguramente te lo dieron porque pensaron que nunca serías capaz de comprar uno."				PROTAGONISTA ROSA	
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO		
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

12. Pedro y Rosa no habían tenido problemas en su matrimonio hasta que a Pedro le dieron un reconocimiento en su trabajo por su buen desempeño. Rosa piensa que le dieron el reconocimiento gracias a la ayuda que ella le ha prestado.				PROTAGONIST A ROSA	
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO		
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

13. Pedro y Rosa trabajan en la misma oficina y son novios, ella se esfuerza mucho en realizar su trabajo, sin embargo nunca la han felicitado. A Pedro lo ascendieron hace una semana, desde ese entonces Rosa se muestra cortante con él.				PROTAGONIST A ROSA	
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO		
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

ANEXO V

14 Pedro y Rosa desde que se casaron pusieron un restaurante, ambos se encargan de atender a los clientes. A Pedro siempre le dejan más propinas que a Rosa, por lo que ella piensa que Pedro debería mostrar su verdadera cara, ya que siempre ha sido un mediocre.				PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES		POCO		REGULAR		MUCHO	
CELOS							
ENVIDIA							
FRUSTRACION							
INFERIORIDAD							
NERVIOSISMO							
MALA VOLUNTAD							
ODIO							
RESENTIMIENTO							
SENTIRSE INADECUADO							
SENTIRSE MAL							
SENTIR QUE NO ES JUSTO							
TRISTEZA							
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?							

15. Pedro y Rosa son novios, ambos estudian medicina. Ayer un maestro mandó llamar a Pedro para felicitarlo, ya que lo considera un muchacho muy inteligente Rosa al enterarse de esto pensó: "En realidad Pedro no sería nada si no fuera por mí."				PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES		POCO		REGULAR		MUCHO	
CELOS							
ENVIDIA							
FRUSTRACION							
INFERIORIDAD							
NERVIOSISMO							
MALA VOLUNTAD							
ODIO							
RESENTIMIENTO							
SENTIRSE INADECUADO							
SENTIRSE MAL							
SENTIR QUE NO ES JUSTO							
TRISTEZA							
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?							

16. Pedro y Rosa son esposos, Rosa trabaja todo el día, Pedro es comerciante y se compró un carro de lujo Rosa piensa que se mata trabajando todo el día y merece más el coche que él.				PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES		POCO		REGULAR		MUCHO	
CELOS							
ENVIDIA							
FRUSTRACION							
INFERIORIDAD							
NERVIOSISMO							
MALA VOLUNTAD							
ODIO							
RESENTIMIENTO							
SENTIRSE INADECUADO							
SENTIRSE MAL							
SENTIR QUE NO ES JUSTO							
TRISTEZA							
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?							

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

EVALUACIÓN EMOCIONAL

INSTRUCCIONES: USTED HA SIDO SELECCIONADO PARA EVALUAR EN LAS PEQUEÑAS HISTORIAS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN QUE TAN PROBABLE ES QUE EL PROTAGONISTA SIENTA LAS EMOCIONES QUE APARECEN ANOTADAS INMEDIATAMENTE DESPUÉS DE CADA UNA DE ELLAS. EN CADA CASO LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS NOS INDIQUE QUE TAN PROBABLE CREE USTED QUE EL SIENTA LAS DIFERENTES EMOCIONES SEÑALADAS. PUEDE SENTIRLAS **POCO**, PASANDO POR **REGULAR** HASTA LLEGAR A **MUCHO**.

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA NUESTRA INVESTIGACIÓN. AGRADECEMOS DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO EN LA **EVALUACIÓN CUIDADOSA** DE LAS HISTORIAS QUE LE PRESENTAMOS.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO.

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA; () ATEO.

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA? () SÍ; () NO.

¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR? () SÍ; () NO.

EDAD: AÑOS CUMPLIDOS: _____;

ÁREA: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; () HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES.

1 Juan y María son esposos, tienen tres hijos. Juan le reclama frecuentemente a María que no le hace caso por atender a los niños.		PROTAGONISTA JUAN			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

ANEXO W

2. Juan y Luis son hermanos. Desde que Luis está muy ocupado con los preparativos de su boda, Juan ha estado de muy mal humor y le reclama a Luis que ya no van al fútbol juntos.			PROTAGONISTA JUAN		
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

3. Juan está muy molesto desde que sus papás pasan todo el tiempo jugando con su nuevo hermanito.			PROTAGONISTA JUAN		
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

4. Juan y María son hermanos, Juan ha estado muy sentido desde que su mamá invitó a María a que participara con ella en un torneo de boliche y no a él.			PROTAGONISTA JUAN		
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

ANEXO W

5. Juan y María son compañeros de Facultad y siempre se han ido juntos a la Universidad. Desde hace unos días, María le informó a Juan que ahora se va a ir con Luis porque le queda más cómodo. Juan siente que María le ha fallado como amiga.				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES		POCO		REGULAR	MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

6. Juan y María estudian música y siempre han compartido las partituras. Desde que llegó Ana, María decidió compartir las partituras con ella, y Juan se siente rechazado.				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES		POCO		REGULAR	MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

7. Juan y Julio acostumbran hacer juntos la tarea de la escuela; pero desde que entró el alumno nuevo Luis, Julio se niega a hacer la tarea con Juan pues está ayudando a Luis. Juan siente que Julio ya no es su amigo.				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES		POCO		REGULAR	MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

ANEXO W

8. El mejor amigo de Juan es su compañero de escuela, Luis. Juan se siente mal porque Luis últimamente ha pasado todos los descansos platicando con un nuevo compañero de salón				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES		POCO		REGULAR	MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

9. Juan se imagina que su amiga María trata de evitarlo. Él sospecha esto desde que ingresó a la farmacéutica a trabajar, ya que desde entonces pasa más tiempo con uno de sus compañeros de trabajo.				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES		POCO		REGULAR	MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

10. Luis y Juan son amigos, ambos conocieron a Julio. Aunque los tres se llevan bien, Luis y Julio parecen tener más cosas en común; ahora Juan está molesto porque se enteró que sus dos amigos se han reunido sin avisarle.				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES		POCO		REGULAR	MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

ANEXO W

11. Ana y Luis son buenos amigos. Ana cambió de trabajo y ahora tiene más amigos con quienes ir a comer. A Luis le disgusta que su amiga ya no lo busque, y comenta: "Oye, pensé que tú y yo éramos amigos."		PROTAGONISTA JUAN			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

12. Juan cree que su amiga María trata de evitarlo. Él sospecha esto desde que entró a la universidad dado que desde entonces María pasa más tiempo con un compañero de la escuela.		PROTAGONISTA JUAN			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

13. Juan y Julio trabajan en una empacadora y siempre comen juntos. Desde hace días Julio ha dejado plantado a Juan, quien se enteró que Julio se ha estado yendo a comer con Luis, lo que molestó a Juan.		PROTAGONISTA JUAN			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

ANEXO W

14. Juan y María son arquitectos y María siempre ayuda a Juan con la iluminación de los proyectos, pero desde que llegó Ana a la empresa, María pone pretextos para no ayudarle a Juan, quien se siente traicionado.		PROTAGONISTA JUAN			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

EVALUACIÓN EMOCIONAL

INSTRUCCIONES: USTED HA SIDO SELECCIONADO PARA EVALUAR EN LAS PEQUEÑAS HISTORIAS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN QUE TAN PROBABLE ES QUE LA PROTAGONISTA SIENTA LAS EMOCIONES QUE APARECEN ANOTADAS INMEDIATAMENTE DESPUÉS DE CADA UNA DE ELLAS. EN CADA CASO LE SEÑALAMOS QUIÉN ES LA PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS NOS INDIQUE QUE TAN PROBABLE CREE USTED QUE ELLA SIENTA LAS DIFERENTES EMOCIONES SEÑALADAS. PUEDE SENTIRLAS POCO, PASANDO POR REGULAR HASTA LLEGAR A MUCHO.

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA NUESTRA INVESTIGACIÓN. AGRADECEMOS DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO EN LA EVALUACIÓN CUIDADOSA DE LAS HISTORIAS QUE LE PRESENTAMOS.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO.

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA; () ATEO.

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA? () SÍ; () NO.

¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR? () SÍ; () NO.

EDAD: AÑOS CUMPLIDOS: _____;

ÁREA: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; () HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES.

1 María cree que su papá ya no le presta atención desde que nació su hermanito.		PROTAGONISTA MARÍA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

ANEXO X

2 María y Juan son una pareja de recién casados y pasan la mayor parte de su tiempo libre juntos. Un año después nace su primera hija; María nota que su esposo cada vez pasa menos tiempo con ella y más tiempo con su hija, cree que le pone demasiada atención a la pequeña.				PROTAGONISTA MARÍA	
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO		
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

3. La abuelita Yolanda invitó a Juan a pasar Semana Santa en su casa de Cuernavaca. Su prima María siente que la abuelita quiere más a su primo Juan que a ella, porque no la invitó.				PROTAGONISTA MARÍA	
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO		
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

4. Juan y María se han distanciado desde que su hijo Luis se muestra más cariñoso con su papá y afirma que ha sido el mejor padre del mundo.				PROTAGONISTA MARÍA	
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO		
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

5 María ve que Juan ahora se sienta con Julio a la hora del recreo, en vez de con ella y eso le molesta.		PROTAGONISTA MARÍA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

6. María y Juan estudian derecho en la UNAM, y se preparan juntos para los exámenes. Este semestre, Juan decidió estudiar con Julio y María se sintió rechazada.		PROTAGONISTA MARÍA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

7. María cree que Ana la está relegando a segundo término porque ahora prefiere ayudarla a hacer la tarea a Yolanda y no a ella.		PROTAGONISTA MARÍA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

ANEXO X

8. María y Yolanda han ido a la escuela juntas desde que son niñas. Yolanda ha empezado a pasar más tiempo con Ana que con ella, y María se siente rechazada.		PROTAGONISTA MARÍA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

9. Juan y Luis son amigos. Luis acaba de terminar con su novia. Juan le dice a su novia María que va a estar toda la noche con su amigo. Ella le comenta: "Yo no sé como tienes esa clase de amigos, es un bueno para nada, pero si tú prefieres estar con él, por mí no hay ningún problema."		PROTAGONISTA MARÍA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

10. María cree que su mejor amigo Juan, ya no le habla tan a menudo por teléfono desde que tiene una nueva vecina.		PROTAGONISTA MARÍA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

ANEXO X

11 María y Ana son buenas amigas, ambas acaban de conocer a Yolanda. Aunque las tres se llevan bien, Ana y Yolanda parecen tener muchas cosas en común. Ahora María está muy molesta porque se enteró que sus dos amigas se han estado reuniendo sin avisarle.			PROTAGONISTA MARÍA		
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

12. María y Juan toman clases de baile de salón los viernes por la noche. Juan le dice a María que invitó a la clase a Ana y que por lo tanto no será su pareja de baile, por lo cual María se enojó.			PROTAGONISTA MARÍA		
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

13. María ha notado que Juan prefiere ir a la disco con sus amigos que con ella, y eso la pone triste.			PROTAGONISTA MARÍA		
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
AMENAZA					
ANGUSTIA					
CELOS					
DESCONFIANZA					
DOLOR					
ENOJO					
ENVIDIA					
MIEDO					
RECHAZO					
SOSPECHA					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?					

ANEXO X

14. María y Ana trabajan en Celanese Mexicana y acostumbran a comer juntas. Ana le dice a María que ya no podrá seguir comiendo con ella porque ahora lo hará con Julio, su nuevo compañero de trabajo; María considera que Ana ya la cambió por Julio.				PROTAGONISTA MARÍA			
	EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO	
AMENAZA							
ANGUSTIA							
CELOS							
DESCONFIANZA							
DOLOR							
ENOJO							
ENVIDIA							
MIEDO							
RECHAZO							
SOSPECHA							
TRAICIÓN							
TRISTEZA							
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?							

15. María no logra concentrarse en su trabajo, porque desde hace tres días que Ana, su mejor amiga, ya no sale a tomar el almuerzo con ella, sino con la nueva empleada.				PROTAGONISTA MARÍA			
	EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO	
AMENAZA							
ANGUSTIA							
CELOS							
DESCONFIANZA							
DOLOR							
ENOJO							
ENVIDIA							
MIEDO							
RECHAZO							
SOSPECHA							
TRAICIÓN							
TRISTEZA							
Y SI USTED FUERA LA PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA CELOS?							

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

483

EVALUACIÓN EMOCIONAL

INSTRUCCIONES: USTED HA SIDO SELECCIONADO PARA EVALUAR EN LAS PEQUEÑAS HISTORIAS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN QUE TAN PROBABLE ES QUE EL PROTAGONISTA SIENTA LAS EMOCIONES QUE APARECEN ANOTADAS INMEDIATAMENTE DESPUÉS DE CADA UNA DE ELLAS. EN CADA CASO LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS NOS INDIQUE QUE TAN PROBABLE CREE USTED QUE ELLA SIENTA LAS DIFERENTES EMOCIONES SEÑALADAS. PUEDE SENTIRLAS **POCO**, PASANDO POR **REGULAR** HASTA LLEGAR A **MUCHO**.

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA NUESTRA INVESTIGACIÓN. AGRADECEMOS DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO EN LA **EVALUACIÓN CUIDADOSA** DE LAS HISTORIAS QUE LE PRESENTAMOS.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO.

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; ()

OTRA; () ATEO.

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA? () SÍ; () NO.

¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR? () SÍ; () NO.

EDAD: AÑOS CUMPLIDOS: _____;

ÁREA: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; ()

HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES.

1. Pedro y Rosa son primos. Últimamente Rosa agradece sutilmente a Pedro en las reuniones familiares, ya que siente que él es más inteligente y todo mundo se lo festeja.		PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACIÓN					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

ANEXO Y

2. Saliendo de cenar de casa de su cuñado, Rosa le dice a su esposo: "¿Viste el carro del año de Luis?, está precioso ¿verdad?, ¿qué habrá hecho para pagarlo, si es un inútil?"				PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO		
CELOS							
ENVIDIA							
FRUSTRACIÓN							
INFERIORIDAD							
NERVIOSISMO							
MALA VOLUNTAD							
ODIO							
RESENTIMIENTO							
SENTIRSE INADECUADO							
SENTIRSE MAL							
SENTIR QUE NO ES JUSTO							
TRISTEZA							
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?							

3. Ana llega muy feliz a decirle a su hermana Rosa que su papá le dio permiso de ir a la excursión el fin de semana. Rosa le dice: "Claro, como eres la consentida."				PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO		
CELOS							
ENVIDIA							
FRUSTRACIÓN							
INFERIORIDAD							
NERVIOSISMO							
MALA VOLUNTAD							
ODIO							
RESENTIMIENTO							
SENTIRSE INADECUADO							
SENTIRSE MAL							
SENTIR QUE NO ES JUSTO							
TRISTEZA							
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?							

4. Ana y Rosa son primas. Ana es novia de un muchacho muy guapo y rico, Rosa dice: "El la va a dejar cuando la conozca bien y se dé cuenta de qué clase de mujer es."				PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO		
CELOS							
ENVIDIA							
FRUSTRACIÓN							
INFERIORIDAD							
NERVIOSISMO							
MALA VOLUNTAD							
ODIO							
RESENTIMIENTO							
SENTIRSE INADECUADO							
SENTIRSE MAL							
SENTIR QUE NO ES JUSTO							
TRISTEZA							
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?							

5. 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."		PROTAGONISTA ROSA		
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO	
CELOS				
ENVIDIA				
FRUSTRACIÓN				
INFERIORIDAD				
NERVIOSISMO				
MALA VOLUNTAD				
ODIO				
RESENTIMIENTO				
SENTIRSE INADECUADO				
SENTIRSE MAL				
SENTIR QUE NO ES JUSTO				
TRISTEZA				
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?				

6. Al salir de la escuela Rosa le dice a Pedro: "No me parece justo que se te permita no asistir a clase sólo porque eres importante en el equipo de fútbol."		PROTAGONISTA ROSA		
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO	
CELOS				
ENVIDIA				
FRUSTRACIÓN				
INFERIORIDAD				
NERVIOSISMO				
MALA VOLUNTAD				
ODIO				
RESENTIMIENTO				
SENTIRSE INADECUADO				
SENTIRSE MAL				
SENTIR QUE NO ES JUSTO				
TRISTEZA				
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?				

7. Ana y Rosa decidieron aprender a bailar. En su primera lección el maestro felicita a Ana porque tiene mucha facilidad, a lo que Rosa responde: "¡Uy maestro!, esa fue suerte de principiante, porque mi amiga siempre ha sido muy tesa y torpe."		PROTAGONISTA ROSA		
EMOCIONES	POCO	REGULAR	MUCHO	
CELOS				
ENVIDIA				
FRUSTRACIÓN				
INFERIORIDAD				
NERVIOSISMO				
MALA VOLUNTAD				
ODIO				
RESENTIMIENTO				
SENTIRSE INADECUADO				
SENTIRSE MAL				
SENTIR QUE NO ES JUSTO				
TRISTEZA				
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?				

ANEXO Y

8. Rosa y Ana estudian juntas. Al llegar a la escuela Ana le pregunta si ya vio sus zapatos nuevos. Rosa los mira y le dice: "Que bueno que ya te compraste zapatos, porque te veías muy mal con los anteriores."				PROTAGONISTA ROSA	
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACIÓN					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

9. Rosa y Pedro estudian arquitectura y suelen preparar sus entregas juntos. A Pedro lo califican mejor por su creatividad. Rosa comenta con Ana: "Lo que pasa es que a la maestra le gusta Pedro."				PROTAGONISTA ROSA	
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

10. Rosa y Pedro estudian ingeniería en sistemas. Pedro llega contento a contarle que se acaba de comprar lo último en computadoras. Rosa le contesta: "A ver si con esa máquina ya puedes con la carrera."				PROTAGONISTA ROSA	
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACIÓN					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

489

ANEXO Y

11. Pedro y Rosa comparten oficina, ellos son arquitectos. Rosa ha decidido que se vaya Pedro de la oficina, porque es el único que le piden trabajos, ya que la mayoría de sus clientes son mujeres y él es hombre.		PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACIÓN					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

12. Rosa y Pedro trabajan juntos. Rosa quería ser supervisora, sin embargo, le dieron el puesto a Pedro. Rosa ha empezado a comentar en la oficina que le dieron el puesto porque le dio un regalo al jefe.		PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACIÓN					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

13. Rosa trabaja en un telemarketing y hace una semana ella esperaba un ascenso para entrar al área de capacitación. Para su sorpresa el puesto se lo dieron a Ana. Ella considera que Ana, quien ni siquiera tiene la secundaria obtuvo el puesto por lo coqueta que es.		PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACIÓN					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

ANEXO Y

14. Rosa y Ana son buenas amigas. En la empresa donde trabajan les van a dar un aumento de sueldo. Sin embargo, a Rosa le informaron que ella continuará con su sueldo hasta que mejore su desempeño. Desde entonces Rosa no le ha vuelto a dirigir la palabra a Ana.		PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES		POCO	REGULAR	MUCHO	
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACIÓN					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

15. Rosa y Pedro son compañeros del trabajo y han empezado a tener problemas a partir de que a Pedro la empresa le dio un Honda del año y a ella sólo un VW sedán.		PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES		POCO	REGULAR	MUCHO	
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACIÓN					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

16. En la alberca Rosa y Ana observan cómo sus compañeras de equipo se interesan por Yolanda, quien ha obtenido los primeros lugares de natación en las últimas competencias. Rosa dice: "¡No es para tanto alboroto! como si fuera la gran cosa obtener medallas a nivel nacional."		PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES		POCO	REGULAR	MUCHO	
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACIÓN					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

HFL

17. Rosa no puede dejar de sentirse extraña por haber visto que Ana ya tiene un coche, mientras que ella que es más inteligente y trabajadora, debe seguir viajando en microbús.		PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

18. Rosa dice: "¿Ya viste Ana?, ahí viene Yolanda y otra vez está estrenando ropa, lo que no sabe es que aún con la ropa tan cara que se compra no se le quita lo fea y gorda."		PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

19. Rosa se siente mal ya que no ha podido comprarse su casita, mientras que su amigo Pedro ya se compró casa y carro Rosa comenta: "Claro, se los compró gracias al dinero de su papá."		PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

ANEXO Y

20. Rosa y Pedro eran grandes amigos. La amistad terminó debido a que Rosa piensa que Pedro es más inteligente y esto le molesta. No soporta tener al lado a alguien mejor que ella.		PROTAGONISTA ROSA			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

EVALUACIÓN EMOCIONAL

INSTRUCCIONES: USTED HA SIDO SELECCIONADO PARA EVALUAR EN LAS PEQUEÑAS HISTORIAS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN QUE TAN PROBABLE ES QUE EL PROTAGONISTA SIENTA LAS EMOCIONES QUE APARECEN ANOTADAS INMEDIATAMENTE DESPUÉS DE CADA UNA DE ELLAS. EN CADA CASO LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS NOS INDIQUE QUE TAN PROBABLE CREE USTED QUE EL SIENTA LAS DIFERENTES EMOCIONES SEÑALADAS. PUEDE SENTIRLAS POCO, PASANDO POR REGULAR HASTA LLEGAR A MUCHO

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA NUESTRA INVESTIGACIÓN. AGRADECEMOS DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO EN LA EVALUACIÓN CUIDADOSA DE LAS HISTORIAS QUE LE PRESENTAMOS.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO.

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA; () ATEO.

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA? () SÍ; () NO

¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR? () SÍ; () NO

EDAD: AÑOS CUMPLIDOS: _____;

ÁREA: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; () HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES.

1. Rosa llega feliz a su casa de recién casada con su título de profesionista y se lo muestra a su esposo. El responde: "¡Claro!, es lo que querías, colgar tu título en el lugar del mío."		PROTAGONISTA PEDRO		
EMOCIONES	POCO		REGULAR	MUCHO
CELOS				
ENVIDIA				
FRUSTRACIÓN				
INFERIORIDAD				
NERVIOSISMO				
MALA VOLUNTAD				
ODIO				
RESENTIMIENTO				
SENTIRSE INADECUADO				
SENTIRSE MAL				
SENTIR QUE NO ES JUSTO				
TRISTEZA				
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?				

ANEXO Z

2. Pedro y Rosa son cuñados. Rosa tiene un auto nuevo que le compró su esposo, y Pedro le comenta: "Creo que si mi hermano sigue trabajando como hasta ahora para cumplir tus gustos, pronto te vas a quedar viuda."				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

3. Pedro y Luis son hermanos. A Luis lo invitaron a una fiesta a la que Pedro también quería ir, pero no lo invitaron. Luis le pide a Pedro una corbata prestada para ir a la fiesta; Pedro le dice: "Sí, pero con los trajes que tienes no te va a combinar ninguna."				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

4. Luis y Pedro son primos y les gusta el basketball. En un juego selectivo nacional, Luis encesta 5 canastas en 6 intentos en la zona de 3 puntos. Al final del juego, informan que Luis quedó seleccionado, a lo que Pedro le dice: "Hoy fue tu día de suerte, te salió puro churro."				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

73

5 Pedro y Rosa son hermanos. Rosa es considerada por sus papás como las más inteligente de la familia. Pedro con frecuencia busca la forma de decirle "tonta" a su hermana.			PROTAGONISTA PEDRO		
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

6. Rosa y Pedro son hermanos. Rosa es mejor jugadora de tenis que su hermano. Pedro dice que su hermana gana los partidos porque sus contrincantes le dan ventaja en el juego por ser mujer.			PROTAGONISTA PEDRO		
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

7. Rosa acaba de recibir una felicitación por parte de su jefa en la que la elogia por su buen trabajo. Pedro que trabaja con Rosa, ve la felicitación en el escritorio y le comenta a sus compañeros "¿Ya vieron? a Rosa le dio buen resultado hacerle la barba a la jefa."			PROTAGONISTA PEDRO		
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

ANEXO Z

8 Ana es ejecutiva de cuenta de un banco con dos años de experiencia, y Pedro es cajero con cinco años de experiencia. Ana es candidata a ocupar la gerencia de la Sucursal. En una reunión de la oficina, Pedro dice "Te vamos a guardar tu silla porque no creo que puedas con el puesto."			PROTAGONISTA PEDRO		
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

9 Pedro y Luis son compañeros de oficina. Luis es conocido como el "Guapo" por sus compañeras de trabajo, y lo invitan frecuentemente a salir. En una reunión, Pedro dice: "A mí no me gustan las resbalosas que quieren andar con cualquiera."			PROTAGONISTA PEDRO		
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

10. Pedro y Rosa trabajan en el mismo lugar, Rosa acaba de avisarle que va a recibir un aumento de sueldo, Pedro le dice: "Amiga, te aprecio mucho pero cualquiera merecía más ese aumento que tú."			PROTAGONISTA PEDRO		
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

477

11. Pedro y Rosa trabajan juntos A Rosa le acaban de subir el sueldo y Pedro le dice: "Creo que te sirvió ser tan servil con tu jefe."				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

12. Julio es muy respetuoso con sus compañeros en la oficina, por lo que la mayoría de ellos lo estiman mucho Pedro piensa que su comportamiento es de un amanerado.				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

13. Pedro y Luis son amigos desde que eran niños. Hoy Pedro se enteró que Luis tiene un sueldo cinco veces más alto que el suyo, Pedro ante esto, se asombra y dice "Pero si Luis es un tonto ¿cómo puede ganar más dinero que yo?"				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

ANEXO Z

14. Pedro y Luis son amigos. Pedro dice: "Lo único que Luis tiene es muy buena suerte, pues no tiene los méritos ni la capacidad para obtener las cosas que tiene."				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

15. Pedro le platica a Julio que Luis, que es un amigo de ambos, se acaba de comprar un auto deportivo y agrega: "Claro, piensa que con eso va a tener éxito con las mujeres."				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

16. En la alberca Pedro le dice a Luis: "Sabías que Rosa se fue a Italia unos meses." "¡Que suerte!", responde Luis. "¿Suerte?", dice Pedro, "¡La de haberse ligado a Julio, que es el de los billetes!"				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

47a

17. Pedro y Rosa forman parte de un grupo de amigos desde hace tiempo Rosa es la primera que se entera de los planes del grupo. Pedro no ha podido ir a muchas de las reuniones porque le avisan demasiado tarde y le comenta a Luis: "Claro, está al tanto de lo que pasa por ser tan lambiscona con todos."		PROTAGONISTA PEDRO			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

18. En las reuniones de amigos Rosa siempre cuenta los mejores chistes y todos se ríen mucho. Pedro le dice a Luis: "Ni que fueran tan buenos chistes, lo que pasa es que todos son muy vulgares."		PROTAGONISTA PEDRO			
EMOCIONES	POCO		REGULAR		MUCHO
CELOS					
ENVIDIA					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
NERVIOSISMO					
MALA VOLUNTAD					
ODIO					
RESENTIMIENTO					
SENTIRSE INADECUADO					
SENTIRSE MAL					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					
TRISTEZA					
Y SI USTED FUERA EL PROTAGONISTA, ¿QUÉ TAN PROBABLE SERÍA QUE SINTIERA ENVIDIA?					

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

CORRELACIONES

En este anexo se presentan las correlaciones entre las respuestas que los sujetos dan para los celos(envidia) que siente el protagonista según ellos, y los que ellos mismos sentirían si se encontraran en una situación semejante.

También se presentan los resultados estadísticamente significativos de las regresiones múltiples calculadas para los celos(envidia) que los sujetos reportaron sentirían si ellos se encontraran en una situación semejante como variable dependiente y las respuestas atribuidas por los sujetos para los protagonistas de las viñetas en cada una de las dimensiones emocionales de la parte inferior de las viñetas, como variables independientes

Viñetas de Celos Románticos

Viñeta	Correlación	Coefficiente de determinación	Dimensión emocional	Peso Beta
1	0.148*	0.144	Dolor	0.200
			Enojo	0.179
			Miedo	-0.216
			Tristeza	0.185
2	0.117	0.034	Enojo	0.186
3	0.191**	0.081	Rechazo	0.189
			Tristeza	0.148
4	0.443**	0.283	Celos	0.293
			Traición	0.164
			Tristeza	0.230
5	0.219**	0.131	Tristeza	0.362
6	0.342**	0.138	Celos	0.248
			Enojo	0.173
7	0.284**	0.121	Celos	0.220
			Tristeza	0.211
8	0.387**	0.150	Celos	0.387
9	0.254**	0.105	Celos	0.229
			Envidia	0.204
10	0.377**	0.215	Celos	0.376
			Desconfianza	-0.220
			Sospecha	0.320
11	0.303**	0.199	Celos	0.146
			Sospecha	0.151
			Tristeza	0.278
12	0.273**	0.152	Celos	0.205
			Dolor	0.287
13	0.203**	0.126	Enojo	0.136
			Tristeza	0.292
14	0.234**	0.169	Celos	0.151
			Tristeza	0.347

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$

ANEXO AA

Víñetas de Celos Relacionales Juan

Víñeta	Correlación	Coefficiente de determinación	Dimensión emocional	Peso Beta
1	0.298**	0.216	Celos	0.216
			Traición	0.164
			Amenaza	-0.224
			Miedo	0.173
			Tristeza	0.165
2	0.334**	0.186	Tristeza	0.196
			Celos	0.183
			Dolor	0.171
3	0.368**	0.171	Tristeza	0.239
			Celos	0.221
4	0.422**	0.294	Tristeza	0.285
			Miedo	0.195
			Celos	0.180
5	0.433**	0.296	Dolor	0.194
			Tristeza	0.224
			Enojo	0.210
6	0.401**	0.265	Tristeza	0.235
			Traición	0.202
			Celos	0.176
7	0.447**	0.321	Tristeza	0.274
			Traición	0.213
			Celos	0.188
8	0.431**	0.323	Tristeza	0.316
			Celos	0.180
			Dolor	0.186
9	0.460**	0.274	Celos	0.303
			Tristeza	0.295
10	0.486**	0.329	Celos	0.242
			Enojo	0.145
			Angustia	0.173
			Traición	0.162
11	0.382**	0.250	Enojo	0.308
			Tristeza	0.262
12	0.481**	0.306	Celos	0.296
			Tristeza	0.202
			Traición	0.175
13	0.547**	0.422	Celos	0.283
			Tristeza	0.271
			Desconfianza	0.222
			Traición	0.174
			Miedo	-0.181
14	0.341**	0.274	Traición	0.241
			Tristeza	0.220
			Angustia	0.191

*p<0.05; **p<0.01

407

Víñetas Correlaciones entre indicadores de celos y envidia

Viñetas de Celos Relacionales María

Viñeta	Correlación	Coefficiente de determinación	Dimensión emocional	Peso Beta
1	0.471**	0.244	Celos Traición Tristeza	0.318 0.176 0.164
2	0.448**	0.265	Celos Tristeza Envidia	0.305 0.165 0.174
3	0.290**	0.234	Tristeza Enojo Traición	0.241 0.177 0.181
4	0.319**	0.286	Tristeza Rechazo	0.419 0.186
5	0.503**	0.354	Celos Tristeza Sospecha	0.363 0.248 0.176
6	0.527**	0.389	Celos Tristeza Envidia	0.278 0.247 0.242
7	0.467**	0.311	Celos Miedo Tristeza	0.292 0.223 0.191
8	0.562**	0.389	Celos Tristeza Sospecha	0.413 0.223 0.145
9	0.404**	0.263	Traición Celos Dolor	0.204 0.215 0.212
10	0.437**	0.335	Tristeza Envidia Angustia	0.323 0.216 0.186
11	0.525**	0.439	Enojo Tristeza Celos Miedo	0.248 0.228 0.245 0.145
12	0.464**	0.342	Tristeza Celos Envidia	0.313 0.264 0.148
13	0.443**	0.354	Tristeza Envidia Desconfianza	0.336 0.238 0.219
14	0.482*	0.395	Envidia Enojo Sospecha	0.360 0.227 0.167
15	0.408**	0.358	Envidia Miedo Tristeza	0.325 0.252 0.169

*p<0.05; ** p<0.01

ANEXO AA

Viñetas de Envidia Romántica

Viñeta	Correlación	Coefficiente de determinación	Dimensión emocional	Peso Beta
1	0.381*	0.293	Mala voluntad Envidia Sentirse inadecuado Resentimiento	0.285 0.313 -0.201 0.171
2	0.167*	0.061	Resentimiento	0.246
3	0.272**	0.272	Sentir que no es justo Odio Frustración	0.384 0.161 0.167
4	0.177	0.179	Sentir que no es justo Odio Resentimiento	0.316 0.303 -0.167
5	0.172	0.185	Tristeza Odio Sentir que no es justo	0.227 0.224 0.143
6	0.125	0.222	Sentir que no es justo Sentirse mal	0.377 0.182
7	0.326	0.282	Mala voluntad Frustración Nerviosismo Resentimiento Sentirse inadecuado	0.176 0.189 0.241 0.193 -0.149
8	0.246**	0.203	Odio Nerviosismo	0.264 0.248
9	0.203**	0.242	Sentirse mal Inferioridad Odio Sentir que no es justo	0.227 0.182 0.168 0.163
10	0.361**	0.304	Frustración Resentimiento	0.343 0.320
11	0.203**	0.154	Celos Odio Sentirse inadecuado	0.225 0.176 0.136
12	0.187**	0.300	Sentirse mal Odio Sentir que no es justo	0.221 0.300 0.189
13	0.264**	0.150	Sentirse inadecuado Tristeza Mala voluntad	0.220 0.174 0.147
14	0.184**	0.196	Tristeza Mala voluntad Odio	0.217 0.219 0.173
15	0.192**	0.134	Odio Celos Tristeza	0.196 0.176 0.155
16	0.201**	0.237	Mala voluntad Sentir que no es justo Nerviosismo Inferioridad Sentirse inadecuado	0.380 0.250 -0.254 0.263 -0.180

*p<0.05; ** p<0.01

4/84

Viñetas de Envidia de Comparación Social Pedro

Viñeta	Correlación	Coefficiente de determinación	Dimensión emocional	Peso Beta
1	0.124	0.025	Tristeza	0.157
2	0.162*	0.136	Tristeza Nerviosismo Envidia Frustración	0.314 -0.130 0.255 -0.183
3	0.270**	0.107	Celos Sentir que no es justo	0.206 0.193
4	0.160*	0.108	Tristeza	0.328
5	0.219**	0.121	Sentir que no es justo	0.348
6	0.125	0.028	Sentirse mal	0.169
7	0.029	-----	-----	-----
8	0.173*	0.053	Sentir que no es justo	0.230
9	0.076	0.099	Tristeza Celos Envidia	0.183 -0.371 0.284
10	0.070	0.137	Mala voluntad Tristeza Celos Envidia	-0.194 0.192 -0.330 0.299
11	0.093	0.054	Tristeza Nerviosismo	0.213 -0.196
12	0.028	0.095	Tristeza Celos Envidia	0.180 -0.324 0.258
13	0.084	0.078	Tristeza Celos Envidia	0.173 -0.283 0.198
14	0.104	0.117	Tristeza Celos Envidia Sentir que no es justo	0.150 -0.325 0.198 0.182
15	0.095	0.076	Tristeza Envidia	-0.325 0.292
16	0.150*	0.137	Envidia Celos Tristeza Frustración	0.420 -0.301 0.202 -0.208
17	0.153*	0.024	Envidia	0.153
18	0.097	-----	-----	-----

*p<0.05; ** p<0.01

ANEXO AA

Viñetas de Envidia de Comparación Social Rosa

Viñeta	Correlación	Coefficiente de determinación	Dimensión emocional	Peso Beta
1	0.178*	0.118	Sentirse mal Nerviosismo	0.258 0.162
2	0.015	0.037	Tristeza	0.193
3	0.134	0.221	Sentirse mal Nerviosismo Resentimiento	0.224 0.220 0.217
4	0.082	0.103	Nerviosismo Sentirse mal	0.214 0.177
5	0.033	0.043	Tristeza Mala voluntad	0.172 -0.144
6	0.102	0.098	Sentirse mal Odio Mala voluntad	0.214 0.205 -0.154
7	0.000	0.030	Tristeza	0.173
8	-0.089	0.129	Tristeza Envidia Celos	0.262 -0.338 0.252
9	-0.007	0.029	Tristeza	0.170
10	-0.103	0.125	Nerviosismo Envidia Sentir que no es justo	0.255 -0.213 0.188
11	0.082	0.063	Tristeza	0.250
12	-0.113	0.147	Nerviosismo Sentir que no es justo Envidia	0.275 0.206 -0.194
13	0.074	0.132	Tristeza Resentimiento	0.240 0.219
14	-0.045	0.226	Sentirse inadecuado Resentimiento Nerviosismo Sentir que no es justo	0.300 -0.237 0.197 0.170
15	0.090	0.147	Sentirse mal Tristeza	0.228 0.228
16	0.030	0.147	Tristeza Sentirse mal	0.257 0.182
17	0.008	0.143	Nerviosismo Sentirse mal Mala voluntad	0.349 0.226 -0.201
18	-0.085	0.119	Sentirse inadecuado	0.345
19	0.033	0.069	Nerviosismo	0.262
20	0.028	0.025	Nerviosismo	0.159

*p<0.05; ** p<0.01

486

REGRESIONES

En este anexo se presenta los datos de las regresiones llevadas a cabo entre la dimensión emocional de envidia que según los Sujetos sienten los protagonistas de las viñetas como variable dependiente y el resto de las respuestas atribuidas al protagonista de las viñetas según los Sujetos, en las dimensiones emocionales, sólo para el caso de la emoción de envidia (romántica y de comparación social , Pedro y Rosa), en virtud de los resultados obtenidos en los cuadros correspondientes que aparecen en el ANEXO 21(a)

Viñetas de Envidia Romántica

Viñeta	Coefficiente de determinación	Dimensión emocional	Peso beta
1	0.467	Celos	0.454
		Sentirse mal	0.211
		Frustración	0.162
		Sentir que no es justo	0.116
2	0.583	Frustración	0.232
		Mala voluntad	0.254
		Sentir que no es justo	0.217
		Inferioridad	0.296
		Celos	0.182
		Nerviosismo	-0.151
		Odio	-0.105
3	0.381	Frustración	0.401
		Celos	0.261
		Odio	0.172
4	0.420	Celos	0.225
		Mala voluntad	0.262
		Frustración	0.239
		Resentimiento	0.214
		Sentirse mal	-0.152
		Inferioridad	0.161
5	0.545	Celos	0.389
		Resentimiento	0.285
		Inferioridad	0.238
		Mala voluntad	0.138
		Nerviosismo	-0.117
6	0.561	Celos	0.526
		Sentirse mal	0.204
		Frustración	0.209
		Nerviosismo	-0.149
		Mala voluntad	0.109
7	0.484	Celos	0.459
		Frustración	0.308
		Sentirse mal	-0.159
		Sentir que es injusto	0.153

ANEXO AB

Viñeta	Coefficiente de determinación	Dimensión emocional	Peso beta
8	0.554	Frustración	0.231
		Celos	0.324
		Inferioridad	0.163
		Mala voluntad	0.206
		Odio	-0.175
		Sentirse mal	0.110
		Resentimiento	0.091
9	0.601	Celos	0.471
		Frustración	0.235
		Inferioridad	0.189
		Odio	-0.129
		Sentirse inadecuado	0.121
10	0.478	Celos	0.487
		Frustración	0.217
		Mala voluntad	0.156
11	0.542	Celos	0.431
		Frustración	0.359
		Sentir que es injusto	0.167
		Tristeza	-0.113
12	0.403	Celos	0.457
		Inferioridad	0.247
		Nerviosismo	-0.184
		Sentirse mal	0.190
13	0.457	Celos	0.282
		Frustración	0.247
		Inferioridad	0.272
		Usted	0.191
14	0.640	Celos	0.400
		Frustración	0.441
		Mala voluntad	0.133
15	0.597	Celos	0.531
		Frustración	0.283
		Inferioridad	0.122
16	0.561	Celos	0.456
		Frustración	0.292
		Inferioridad	0.171
		Nerviosismo	-0.147
		Resentimiento	-0.145
		Sentirse inadecuado	0.162

Viñetas de Envidia de Comparación Social Pedro.

Viñeta	Coefficiente de determinación	Dimensión emocional	Peso beta
1	0.266	Inferioridad	0.278
		Celos	0.253
		Sentir que no es justo	0.177
2	0.543	Celos	0.453
		Frustración	0.369
		Tristeza	-0.237
		Protagonista	0.189
		Sentir que no es justo	0.164
3	0.449	Celos	0.364
		Frustración	0.301
		Mala voluntad	0.157
		Protagonista	0.132
4	0.616	Celos	0.346
		Frustración	0.329
		Inferioridad	0.235
		Sentirse inadecuado	-0.135
5	0.595	Celos	0.462
		Frustración	0.215
		Inferioridad	0.141
		Mala voluntad	0.104
6	0.589	Celos	0.638
		Inferioridad	0.171
		Resentimiento	0.148
		Nerviosismo	-0.116
7	0.266	Inferioridad	0.278
		Celos	0.253
		Sentir que no es justo	0.177
8	0.543	Celos	0.453
		Frustración	0.369
		Tristeza	-0.237
		Protagonista	0.189
		Sentir que no es justo	0.164
9	0.449	Celos	0.364
		Frustración	0.301
		Mala voluntad	0.157
		Protagonista	0.132
10	0.616	Celos	0.346
		Frustración	0.329
		Inferioridad	0.235
		Sentirse inadecuado	-0.135

ANEXO AB

Viñeta	Coefficiente de determinación	Dimensión emocional	Peso beta
11	0.595	Celos	0.462
		Frustración	0.215
		Inferioridad	0.141
		Mala voluntad	0.104
12	0.589	Celos	0.638
		Inferioridad	0.171
		Resentimiento	0.148
		Nerviosismo	-0.116
13	0.512	Frustración	0.346
		Celos	0.254
		Inferioridad	0.237
		Sentirse inadecuado	-0.259
		Sentir que no es justo	0.201
		Protagonista	0.109
14	0.518	Celos	0.410
		Inferioridad	0.265
		Frustración	0.227
		Tristeza	-0.195
		Protagonista	0.149
		Sentirse inadecuado	0.169
		Odio	-0.146
15	0.487	Frustración	-0.427
		Celos	0.387
		Tristeza	-0.144
		Protagonista	0.139
16	0.544	Frustración	0.485
		Celos	0.359
		Protagonista	0.205
		Tristeza	-0.160
		Maña voluntad	0.245
		Odio	-0.228
17	0.610	Celos	0.570
		Frustración	0.301
18	0.545	Celos	0.421
		Frustración	0.299
		Protagonista	0.161
		Sentirse mal	0.163

490

Viñetas de Envidia de Comparación Social Rosa

Viñeta	Coefficiente de determinación	Dimensión emocional	Peso beta
1	0.440	Celos	0.494
		Frustración	0.206
		Inferioridad	0.194
		Nerviosismo	-0.144
2	0.3691	Celos	0.230
		Frustración	0.272
		Resentimiento	0.268
		Sentir que no es justo	0.184
		Tristeza	-0.160
3	0.463	Celos	0.230
		Frustración	0.205
		Inferioridad	0.186
		Sentir que no es justo	0.254
4	0.636	Celos	0.629
		Inferioridad	0.195
		Mala voluntad	0.140
5	0.395	Celos	0.367
		Frustración	0.369
		Sentirse inadecuado	0.248
		Sentir que no es justo	0.178
6	0.466	Celos	0.439
		Frustración	0.186
		Inferioridad	0.175
		Sentir que no es justo	0.205
7	0.471	Celos	0.525
		Frustración	0.154
		Mala voluntad	0.174
8	0.598	Celos	0.401
		Frustración	0.377
		Nerviosismo	-0.130
		Mala voluntad	0.254
		Protagonista	-0.130
9	0.305	Celos	0.488
		Nerviosismo	-0.148
		Sentir que no es justo	0.202
10	0.444	Celos	0.315
		Frustración	0.220
		Mala voluntad	0.310
		Protagonista	-0.132

ANEXO AB.

Víñeta	Coefficiente de determinación	Dimensión emocional	Peso beta
11	0.413	Celos	0.245
		Frustración	0.304
		Inferioridad	0.175
		Sentir que no es justo	0.145
12	0.417	Celos	0.421
		Frustración	0.213
		Sentir que no es justo	0.196
		Protagonista	-0.211
13	0.438	Celos	0.474
		Frustración	0.179
		Sentir que no es justo	0.228
		Tristeza	-0.114
14	0.2836	Celos	0.186
		Frustración	0.340
		Inferioridad	0.157
		Protagonista	-0.134
15	0.483	Celos	0.470
		Frustración	0.330
		Nerviosismo	-0.166
		Sentir que no es justo	0.164
16	0.433	Celos	0.485
		Frustración	0.230
		Odio	-0.164
		Resentimiento	0.134
17	0.480	Celos	0.453
		Frustración	0.355
18	0.478	Celos	0.278
		Frustración	0.507
		Nerviosismo	-0.164
		Mala voluntad	0.257
		Resentimiento	-0.142
19	0.485	Celos	0.476
		Frustración	0.228
		Mala voluntad	0.158
		Sentirse mal	0.209
		Tristeza	-0.208
20	0.339	Celos	0.400
		Frustración	0.133
		Inferioridad	0.166
		Sentirse mal	0.214
		Tristeza	-0.197

497

**VALIDEZ FACTORIAL DE CONSTRUCTO Y CONFIABILIDAD
INSTRUMENTOS DE VIÑETAS**

TABLA FACTORIAL CELOS ROMANTICOS

REACTIVO	CARGA FACTORIAL
4. Celos	0.61
4. Traición	0.44
4. Tristeza	0.49
6. Celos	0.56
6. Enojo	0.54
7. Celos	0.68
7. Tristeza	0.42
8. Celos	0.51
10. Celos	0.70
10. Desconfianza	0.65
10. Sospecha	0.60
11. Celos	0.62
11. Sospecha	0.64
11. Tristeza	0.42
% VARIANZA EXPLICADA	32.51
VALOR EIGEN	4.55
CONFIABILIDAD	0.83

TABLA FACTORIAL ENVIDIA ROMANTICA

REACTIVO	CARGA FACTORIAL
2. Celos	0.53
2. Frustración	0.70
2. Mala voluntad	0.57
2. Sentir que no es justo	0.65
2. Inferioridad	0.71
6. Celos	0.57
6. Sentirse mal	0.44
6. Mala voluntad	0.37
6. Frustración	0.60
8. Celos	0.59
8. Frustración	0.62
8. Inferioridad	0.68
8. Mala voluntad	0.56
8. Sentirse mal	0.42
9. Celos	0.69
9. Frustración	0.63
9. Inferioridad	0.56
9. Sentirse inadecuado	0.57
14. Celos	0.57
14. Frustración	0.61
14. Mala voluntad	0.60
15. Celos	0.73
15. Frustración	0.61
15. Inferioridad	0.50
% VARIANZA EXPLICADA	35.18
VALOR EIGEN	8.44
CONFIABILIDAD	0.92

ANEXO AC**TABLA FACTORIAL CELOS RELACIONALES JUAN**

REACTIVO	CARGA FACTORIAL
8. Celos	0.71
8. Dolor	0.71
8. Tristeza	0.68
10. Celos	0.76
10. Enojo	0.71
10. Angustia	0.64
10. Traición	0.74
13. Celos	0.78
13. Tristeza	0.73
13. Desconfianza	0.73
13. Traición	0.76
13. Miedo	0.72
% VARIANZA EXPLICADA	52.29
VALOR EIGEN	6.28
CONFIABILIDAD	0.82

TABLA FACTORIAL CELOS RELACIONALES MARIA

REACTIVO	CARGA FACTORIAL
5. Celos	0.66
5. Tristeza	0.67
5. Sospecha	0.47
8. Celos	0.71
8. Tristeza	0.73
8. Sospecha	0.52
11. Enojo	0.65
11. Tristeza	0.67
11. Miedo	0.65
11. Celos	0.70
% VARIANZA EXPLICADA	41.98
VALOR EIGEN	4.2
CONFIABILIDAD	0.85

494

**TABLA FACTORIAL ENVIDIA DE
COMPARACIÓN SOCIAL ROSA**

REACTIVO	CARGA FACTORIAL
4. Celos	0.58
4. Inferioridad	0.64
4. Mala voluntad	0.58
8. Celos	0.57
8. Frustración	0.60
8. Mala voluntad	0.52
19. Celos	0.49
19. Frustración	0.59
19. Mala voluntad	0.58
19. Sentirse mal	0.52
% VARIANZA EXPLICADA	32.22
VALOR EIGEN	3.22
CONFIBILIDAD	0.76

**TABLA FACTORIAL ENVIDIA DE
COMPARACIÓN SOCIAL PEDRO**

REACTIVO	CARGA FACTORIAL
4. Celos	0.71
4. Frustración	0.75
4. Inferioridad	0.72
5. Celos	0.75
5. Frustración	0.79
5. Inferioridad	0.83
5. Mala voluntad	0.48
17. Celos	0.59
17. Frustración	0.64
% VARIANZA EXPLICADA	49.30
VALOR EIGEN	4.44
CONFIBILIDAD	0.86

EVALUACIÓN EMOCIONAL CR

INSTRUCCIONES: A CONTINUACIÓN SE LE PRESENTAN PEQUEÑAS HISTORIAS. CONSIDERE QUE TAN PROBABLE ES QUE EL(LA) PROTAGONISTA (JUAN O MARÍA) SIENTA LAS EMOCIONES QUE APARECEN ANOTADAS INMEDIATAMENTE DESPUÉS DE CADA UNA DE ELLAS. EN CADA CASO LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS NOS INDIQUE MARCANDO CON UNA "X" QUE TAN PROBABLE CREE USTED QUE SIENTA LAS DIFERENTES EMOCIONES SEÑALADAS. PUEDE SENTIRLAS POCO, PASANDO POR REGULAR HASTA LLEGAR A MUCHO MÁS.

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA NUESTRA INVESTIGACIÓN. AGRADECEMOS DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO.

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA; () ATEO.

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA EN SU CASA? () SÍ; () NO.

¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR? () SÍ; () NO.

EDAD: AÑOS CUMPLIDOS: _____;

PESO: _____ Kg; ESTATURA _____;

ÁREA DE ESTUDIOS: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; () HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES

1 María y Juan son novios, María le reclama que haya ido al cine con Ana a ver la película que ella quería ver.				PROTAGONISTA MARÍA	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					

2. Juan sale a bailar con su esposa. En la disco se da cuenta que alguien observa a su pareja, se acerca a su mesa y la invita a bailar. Juan ve que están bailando muy juntos y al parecer ella lo disfruta. Al terminar el baile Juan afirma: "¿Creo que te la pasaste bastante bien verdad?"				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					

3 Juan y María son novios. María ha estado molesta con Juan desde que se enteró que lo mandarían de trabajo a Ixtapa junto con su guapísima secretaria.				PROTAGONISTA MARÍA	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
ENOJO					

ANEXO AD

4. Juan, pareja de María está muy molesto con ella por haberse ido al cine con su amigo Luis.				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
DESCONFIANZA					
SOSPECHA					

5. María y Juan son esposos. Una tal Ana ha estado llamando por teléfono a Juan a su casa. María reprocha a Juan por las llamadas aunque sabe que es una compañera de trabajo.				PROTAGONISTA MARÍA	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
TRISTEZA					

6. María conoció en un congreso a Luis, a partir de lo cual le envía correos electrónicos, Juan su novio se enoja por ello.				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
SOSPECHA					
TRISTEZA					

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

497

EVALUACIÓN EMOCIONAL ER

INSTRUCCIONES: A CONTINUACIÓN SE LE PRESENTAN PEQUEÑAS HISTORIAS. CONSIDERE QUE TAN PROBABLE ES QUE EL(LA) PROTAGONISTA (PEDRO O ROSA) SIENTA LAS EMOCIONES QUE APARECEN ANOTADAS INMEDIATAMENTE DESPUÉS DE CADA UNA DE ELLAS. EN CADA CASO LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS NOS INDIQUE MARCANDO CON UNA "X" QUE TAN PROBABLE CREE USTED QUE SIENTA LAS DIFERENTES EMOCIONES SEÑALADAS PUEDE SENTIRLAS POCO, PASANDO POR REGULAR HASTA LLEGAR A MUCHO MÁS.

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA NUESTRA INVESTIGACIÓN. AGRADECEMOS DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO.

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA; () ATEO.

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA EN SU CASA? () SÍ; () NO.

¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR? () SÍ; () NO.

EDAD: AÑOS CUMPLIDOS: _____;

PESO: _____ Kg; ESTATURA _____;

ÁREA DE ESTUDIOS: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; ()

HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES

1 Pedro y su esposa Rosa, son restauradores de arte; últimamente Rosa ha tenido varias ofertas de trabajo para diferentes museos, a pesar de que Pedro cree ser mejor que ella, y le comenta: "Quién sabe que harás para conseguirte esas chambitas."				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
MALA VOLUNTAD					
SENTIR QUE NO ES JUSTO					

2 Pedro y Rosa son esposos, ambos fueron estudiantes brillantes, a Pedro le acaban de dar una beca en el trabajo para estudios de posgrado. Rosa se muestra cortante y constantemente le reclama el poco tiempo que está con los niños.				PROTAGONISTA ROSA	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
SENTIRSE INADECUADO					

3 Rosa llega feliz a su casa de recién casada con su título de profesionista y se lo muestra a su esposo Pedro. Él responde: "Claro, es lo que querías, colgar tu título en el lugar que está el mío."				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
FRUSTRACION					
MALA VOLUNTAD					
SENTIRSE MAL					

ANEXO AE

4 Pedro y Rosa desde que se casaron pusieron un restaurante, ambos se encargan de atender a los clientes. A Pedro siempre le dejan más propinas que a Rosa, por lo que ella piensa que Pedro debería mostrar su verdadera cara, ya que siempre ha sido un mediocre.				PROTAGONISTA ROSA	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
FRUSTRACION					
MALA VOLUNTAD					

5. Pedro y Rosa son esposos. trabajan en el mismo lugar. Pedro se muestra distante desde que a Rosa el director la felicitó por su capacidad de resolver problemas.				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					
MALA VOLUNTAD					
SENTIRSE MAL					

6. Pedro y Rosa son novios, ambos estudian medicina. Ayer un maestro mandó llamar a Pedro para felicitarlo ya que lo considera un muchacho muy inteligente. Rosa al enterarse de esto pensó: "En realidad Pedro no sería nada si no fuera por mí."				PROTAGONISTA ROSA	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
FRUSTRACION					
INFERIORIDAD					

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

499

EVALUACIÓN EMOCIONAL CREL

INSTRUCCIONES: A CONTINUACIÓN SE LE PRESENTAN PEQUEÑAS HISTORIAS. CONSIDERE QUE TAN PROBABLE ES QUE EL(LA) PROTAGONISTA (JUAN O MARÍA) SIENTA LAS EMOCIONES QUE APARECEN ANOTADAS INMEDIATAMENTE DESPUÉS DE CADA UNA DE ELLAS. EN CADA CASO LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS NOS INDIQUE MARCANDO CON UNA "X", QUE TAN PROBABLE CREE USTED QUE SIENTA LAS DIFERENTES EMOCIONES SEÑALADAS. PUEDE SENTIRLAS POCO, PASANDO POR REGULAR HASTA LLEGAR A MUCHO MÁS

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA NUESTRA INVESTIGACIÓN AGRADECEMOS DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO.

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA; () ATEO.

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA EN SU CASA? () SÍ; () NO

¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR? () SÍ; () NO.

EDAD: AÑOS CUMPLIDOS: _____;

PESO: _____ Kg.; ESTATURA _____;

ÁREA DE ESTUDIOS: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS; () HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES

1. El mejor amigo de Juan es su compañero de escuela, Luis. Juan se siente mal porque Luis últimamente ha pasado todos los descansos platicando con un nuevo compañero de salón.				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
DOLOR					
TRISTEZA					

2. María ve que Juan ahora se sienta con Julio a la hora del recreo, en vez de con ella y eso le molesta.				PROTAGONISTA MARÍA	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
SOSPECHA					
TRISTEZA					

3. Luis y Juan son amigos, ambos conocieron a Julio. Aunque los tres se llevan bien, Luis y Julio parecen tener más cosas en común; ahora Juan está molesto porque se enteró que sus dos amigos se han reunido sin avisarle.				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
ANGUSTIA					
CELOS					
ENOJO					
TRAICIÓN					

ANEXO AF

4. María y Yolanda han ido a la escuela juntas desde que son niñas. Yolanda ha empezado a pasar más tiempo con Ana que con ella, y María se siente rechazada.				PROTAGONISTA MARÍA	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
SOSPECHA					
TRISTEZA					

5. Juan y Julio trabajan en una empacadora y siempre comen juntos. Desde hace días Julio ha dejado plantado a Juan, quien se enteró que Julio se ha estado yendo a comer con Luis, lo que molestó a Juan.				PROTAGONISTA JUAN	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
DESCONFIANZA					
MIEDO					
TRAICIÓN					
TRISTEZA					

6. María y Ana son buenas amigas, ambas acaban de conocer a Yolanda. Aunque las tres se llevan bien, Ana y Yolanda parecen tener muchas cosas en común. Ahora María está muy molesta porque se enteró que sus dos amigas se han estado reuniendo sin avisarle.				PROTAGONISTA MARÍA	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
ENOJO					
MIEDO					
TRISTEZA					

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

3/1

EVALUACIÓN EMOCIONAL ECS

INSTRUCCIONES: A CONTINUACIÓN SE LE PRESENTAN PEQUEÑAS HISTORIAS. CONSIDERE QUE TAN PROBABLE ES QUE EL(LA) PROTAGONISTA (PEDRO O ROSA) SIENTA LAS EMOCIONES QUE APARECEN ANOTADAS INMEDIATAMENTE DESPUÉS DE CADA UNA DE ELLAS. EN CADA CASO LE SEÑALAMOS QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Y SÓLO LE PEDIMOS NOS INDIQUE MARCANDO CON UNA "X", QUE TAN PROBABLE CREE USTED QUE SIENTA LAS DIFERENTES EMOCIONES SEÑALADAS. PUEDE SENTIRLAS POCO, PASANDO POR REGULAR HASTA LLEGAR A MUCHO MÁS

LAS RESPUESTAS QUE NOS PROPORCIONE SERÁN DE GRAN UTILIDAD PARA NUESTRA INVESTIGACIÓN. AGRADECEMOS DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN Y ESFUERZO.

LE AGRADECEREMOS NOS PROPORCIONE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN, MARCANDO CON UNA "X" EL PARÉNTESIS CORRESPONDIENTE:

SEXO: () MASCULINO; () FEMENINO.

RELIGIÓN: () CATÓLICA; () CRISTIANA NO CATÓLICA; () JUDÍA; () OTRA;
() ATEO.

¿TIENE CALENTADOR DE AGUA EN SU CASA? () SÍ; () NO

¿TIENE TV POR CABLE, ANTENA O SIMILAR? () SÍ; () NO.

EDAD: AÑOS CUMPLIDOS: _____;

PESO: _____ Kg.; ESTATURA _____;

ÁREA DE ESTUDIOS: () BIOLÓGICAS; () FÍSICO MATEMÁTICAS E INGENIERÍAS;

() HUMANIDADES Y ARTES; () SOCIALES.

1. Luis y Pedro son primos y les gusta el basketball. En un juego selectivo nacional, Luis encesta 5 canastas en 6 intentos en la zona de 3 puntos. Al final del juego, informan que Luis quedó seleccionado, a lo que Pedro le dice: "Hoy fue tu día de suerte, te salió puro churro."				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
FRUSTRACIÓN					
INFERIORIDAD					

2. Ana y Rosa son primas. Ana es novia de un muchacho muy guapo y rico, Rosa piensa: "El la va a dejar cuando la conozca bien y se dé cuenta de qué clase de mujer es."				PROTAGONISTA ROSA	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
INFERIORIDAD					
MALA VOLUNTAD					

3. Pedro y Rosa son hermanos. Rosa es considerada por sus papás como las más inteligente de la familia. Pedro con frecuencia busca la forma de decirle "tonta" a su hermana.				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
FRUSTRACIÓN					
INFERIORIDAD					

ANEXO AG

4 Rosa y Ana estudian juntas. Al llegar a la escuela Ana le pregunta si ya vio sus zapatos nuevos. Rosa los mira y le dice: "Que bueno que ya te compraste zapatos, porque te veías muy mal con los anteriores."				PROTAGONISTA ROSA	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
FRUSTRACION					
MALA VOLUNTAD					

5. Pedro y Rosa forman parte de un grupo de amigos desde hace tiempo. Rosa es la primera que se entera de los planes del grupo. Pedro no ha podido ir a muchas de las reuniones porque le avisan demasiado tarde y le comenta a Luis: "Claro, está al tanto de lo que pasa por ser tan lambiscona con todos."				PROTAGONISTA PEDRO	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
FRUSTRACION					

6. Rosa se siente mal ya que no ha podido comprarse su casita, mientras que su amigo Pedro ya se compró casa y carro. Rosa comenta: "Claro, se los compró gracias al dinero de su papá."				PROTAGONISTA ROSA	
EMOCIONES	POCO	POCO MÁS	REGULAR	MUCHO	MUCHO MÁS
CELOS					
FRUSTRACION					
MALA VOLUNTAD					
SENTIRSE MAL					

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

503