

Chóliz, M. y Gómez, C. (2002). Emociones sociales II (enamoramamiento, celos, envidia y empatía). En F.Palmero, E.G: Fernández-Abascal, F. Martínez y M. Chóliz (eds.), *Psicología de la Motivación y Emoción* (pp. 395-418). Madrid: McGrawHill

EMOCIONES SOCIALES:

Enamoramiento, celos, envidia y empatía

Mariano Chóliz Montañés ⁽¹⁾

Consolación Gómez Iñiguez ⁽²⁾

⁽¹⁾ *Universidad de Valencia*

⁽²⁾ *Universidad Jaume I de Castellón*

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| PREFACIO..... | 3 |
| ENAMORAMIENTO | 4 |
| 1. ¿Qué es esa cosa llamada enamoramiento? ¿qué lo provoca?..... | 4 |
| 2. La dinámica del enamoramiento..... | 10 |
| CELOS | 13 |
| 1. ¿Dónde has estado? | 13 |
| 2. ¿Qué es eso que me reconcome? | 15 |
| ENVIDIA | 19 |
| 1. Deseo lo tuyo..... | 19 |
| 2. La envidia “mala” y la envidia “sana”..... | 20 |
| 3. Envidia o celos?..... | 21 |
| EMPATÍA | 24 |
| 1. Somos capaces de sentir lo que sienten los demás..... | 24 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 27 |

PREFACIO

Una de las características de las emociones sociales es que se trata de experiencias que tienen sentido en su relación con los demás. Surgen en un contexto social determinado, que es el que les confiere significación y necesitan del análisis de los otros para poder entenderse apropiadamente. Nos *enamoramos* de alguien, tenemos *celos* de otra persona, padecemos *envidia* por lo que otros poseen y sentimos que *empatizamos* con el sufrimiento o el placer de los demás.

A su vez, se trata de complejas experiencias emocionales, en las que pueden aparecer algunas de las más básicas que se han analizado en este mismo libro. La envidia concurre con ira o tristeza, el enamoramiento con alegría, o miedo, al tiempo que la empatía puede evocar el complejo de emociones que sufre quien se encuentra afectivamente cercano.

Es este sentido al que hay que referirse cuando en otros manuales se habla de las mismas como “emociones secundarias”. Son secundarias, en tanto en cuanto se trata de experiencias emocionales que están conformadas por otras más elementales, que podemos considerar primarias y porque no pueden entenderse si no se analiza el contexto en el que aparecen y la relación que se establece con los demás. Porque, lejos de tratarse de emociones simples, pueden adquirir una intensidad incluso más elevada que cualquier emoción básica e implicar conductas de un alcance bastante mayor.

Al mismo tiempo se trata de emociones relacionadas entre sí. Los celos se presentan en el enamorado cuando siente que existe un riesgo de ruptura de una relación que le confiere una significación vital. Lo característico es la existencia de un agente externo que es, en definitiva el máximo responsable de la amenaza, sobre el que, además de otras reacciones emocionales, se padece intensa envidia porque pueda beneficiarse de una relación que se pretende mantener. Por fin, la envidia concurre con una ignorancia de las reacciones emocionales, y aún del estado afectivo, de la persona de quien se codician sus cualidades, ignorancia que suele ser incompatible con compartir e incluso entender sus sentimientos, que es la base de la empatía.

ENAMORAMIENTO

“Por la ciudad corrió la noticia y los comentarios eran numerosos y diversos. Los funerales se celebraron con gran concurrencia de gente, que comentaban la infausta suerte de Don Diego. De pronto, se presentó Isabel. Y un rumor acogió su llegada. Venía pálida, vestida con sus más lujosos trajes y adornos. Durante la santa misa permaneció arrodillada, con el rostro entre las manos. Y ya al finalizar el oficio de difuntos levantóse de pronto, se aproximó al catafalco e inclinándose sobre el cadáver de Diego, ante el asombro de todos, depositó un apasionado beso en sus exangües labios. Cuando don Fernando y sus criados acudieron, vieron que Isabel estaba echada de bruces sobre Diego y, queriéndola levantar, advirtieron con espanto que estaba muerta....”

(“Los amantes de Teruel”)

Isabel de Segura murió de tristeza, o de la inmensa ansiedad causada por el remordimiento al no haber podido corresponder al amor de Diego Marcilla, por impedimento de unas normas morales tan rígidas como injustas de una época, la medieval, que todavía limitaban más a la mujer con unos modelos de comportamiento tan sexistas como severos. De cualquier manera, fue el amor que profesaba Isabel a Diego lo que le produjo esta suerte de pasiones tan intensas y que tan fatal desenlace tuvieron.

Pero, afortunadamente, el amor no es sólo origen de emociones negativas. Más bien al contrario, muy probablemente sea la fuente de la que emanan las más poderosas y agradables pasiones, al tiempo que el motor (se trata de una importante motivación, sin duda) de intensas conductas.

1. ¿Qué es esa cosa llamada enamoramiento? ¿qué lo provoca?

El ser humano tiene la capacidad de amar y lo hace de muy distinta manera, según la relación que se establezca con el ser querido. Así, podemos distinguir el amor fraternal del parental, o el amor romántico del de una relación de íntima amistad. Y en cada una de las posibles relaciones que definen las distintas formas de querer, éste puede ser más o menos intenso o comprometido. Y, desde luego, la relación evoluciona y se modifica como cualquier otro proceso que perdure en el tiempo.

Es preciso tener en cuenta lo que acabamos de indicar para no perder la perspectiva y no simplificar algo que, muy probablemente, sea la experiencia vital más importante que puede ocurrirle a cualquier persona. En este apartado vamos a centrarnos en el *enamoramiento* que, aún siendo una de las emociones más intensas, no deja de ser una fase (la primera en el tiempo) de un tipo de amor, el romántico, en nuestro contexto sociocultural.

¿Qué no se habrá escrito sobre el enamoramiento?. Al amor le cantan los rockeros, le glosan los eruditos, le loan los poetas. Se ha escrito tanto y desde puntos de vista tan diversos, que es necesario hacer un importante ejercicio de organización conceptual para plasmar en unos párrafos lo esencial. En lo que hace referencia a la psicología, el amor ha sido abordado principalmente desde la psicología social y de la terapia de parejas, pero son escasos los trabajos de psicología experimental propiamente. Y ello a pesar de que para algunos autores, como Fisher (1998), o Mashek, Aron y Fisher (2000) el sentimiento de amor romántico intenso constituiría un sistema emocional asociado a circuitos distintivos de actividad cerebral activados por estímulos específicos (Panskepp, 1998). Dichos sentimientos asociados al amor romántico podrían inducirse experimentalmente mediante estímulos visuales, pensamientos, o canciones, lo que facilita su análisis y la realización de tareas experimentales que nos darían razón de la dinámica de este proceso. Una de las hipótesis asociadas a estos planteamientos es que el flujo de los sentimientos asociados al amor romántico en personas que están encaprichadas de otras no se encuentra controlado por factores internos, tales como variaciones hormonales, sino que está controlado por factores externos, al menos en un grado relativamente importante, por lo que podemos incluso detener semejantes sentimientos focalizando la atención en tareas mentales. De igual manera, podemos controlar experimentalmente los estímulos que evocan las emociones asociadas al amor para comprobar cómo evolucionan, se inducen, o se extinguen. Resultados preliminares, aunque con una muestra exclusivamente femenina y de estudiantes universitarias, establecen una correlación entre frecuencia de aparición de los estímulos que evocan emociones en enamoramiento e intensidad de dicha reacción (Mashek, Aron y Fisher, 2000).

Aunque el enamoramiento acostumbra de tener evocaciones agradables y socialmente es una experiencia que suele celebrarse y aceptarse como profundamente deseable (siempre que exista reciprocidad y ésta sea correspondida), no siempre ha tenido estas apetecibles connotaciones en algunas de las orientaciones filosóficas principales, o por parte de las corrientes ideológicas o religiosas dominantes. Ortega (1985) define el enamoramiento como “un estado anómalo de la atención”, “un estado inferior del espíritu”, o una “imbecilidad transitoria”. Y ello porque durante el enamoramiento la presencia de la otra persona ocupa (y aún desborda) la conciencia y limita e impide atender a nada más, aunque se trate de eventos realmente importantes. El enamoramiento sería una limitación importante del raciocinio, una “angostura mental” voluntariamente establecida (en ello se diferenciaría de patologías como la obsesión o la manía) que no hace distinción entre personas de distinta capacidad intelectual. Si bien puede resultar sorprendente la dureza con la que nuestro más significado filósofo califica una de las experiencias emocionales más anheladas por la mayor parte de las personas, Ortega acierta en describir una de las cualidades más características del enamoramiento, como es la focalización en la conciencia del ser querido, hasta el punto de que limita, o incluso impide, el buen uso del raciocinio, la necesaria concentración mental en la ejecución de diversas tareas cognitivas.

El enamoramiento es una experiencia cuasi universal, ya que estudios antropológicos sobre 166 culturas diferentes constataron que esta experiencia aparecía en 147 de ellas (Jankowiak y Fisher, 1992). Muchas y variadas son

las formas de comportarse del enamorado, aunque podíamos reseñar como las más relevantes el hecho de que se trata de una “explosión” emocional que va acompañada de obnubilación mental, euforia y ansia por unirse a otra persona (Beach y Tesser, 1998). Su sola presencia es causa de una reacción emocional y fisiológica muy intensa. El ser querido ocupa plenamente la consciencia, hasta el punto de limitar la capacidad para realizar ciertas acciones pero, por el contrario moviliza una ingente cantidad de energía para favorecer aquéllas que beneficien de alguna manera a quien se ama. Las cualidades del ser querido están idealizadas, en muchos casos sobredimensionadas y la relación con esta persona se convierte en objetivo vital prioritario, por encima de muchos otros que hasta ese momento habían ocupado un puesto privilegiado en la escala de valores

El enamoramiento se caracteriza por dos tipos de sentimientos: *eróticos* y *románticos* (Yela, 2000) que aparecen por la atracción que nos provoca la otra persona. En este sentido, la atracción es un requisito fundamental para que exista el enamoramiento, aunque no amamos a todas las personas por las que nos sentimos subyugados. Entonces, ¿qué es lo que facilita el que nos sintamos atraídos por alguien?, ¿qué tiene la persona que nos enamora?.

El proceso de atracción interpersonal ha sido uno de los temas nucleares de la psicología social durante décadas. En lo que hace referencia al enamoramiento, un proceso de atracción erótico y romántico, deberemos atender a las cualidades que debe tener la persona de la que nos enamoramos y que satisface estos deseos.

El primero, y más evidente, es el *atractivo físico*, que ya ha sido señalado por numerosos investigadores en psicología social (Hendrick y Hendrick, 1992) como factor fundamental en el proceso de atracción interpersonal. El enamoramiento supone un acercamiento a la otra persona. Al mismo tiempo, la proximidad se favorece si aquélla resulta seductora y, en nuestra sociedad, uno de los factores que facilitan que una persona sea interesante es, precisamente, el atractivo físico. Siendo el enamoramiento la primera fase de la relación amorosa, que puede aparecer momentánea e inesperadamente en muchos casos, la seducción física será fundamental para que la otra persona nos induzca una suerte de fascinación que facilite el enamoramiento. Y no solamente por una cuestión hedónica de que el atractivo es en sí mismo agradable, sino porque culturalmente se asocia lo bello con lo bueno y con el éxito personal. (Aronson, 2000).

Naturalmente, los estándares de belleza son algo mutable. Y tan caprichosos como implacables son las normas socioculturales que los provocan. Es fácil adivinar cuáles son los atributos físicos deseables en hombres o en mujeres en nuestro contexto sociocultural, ya que la publicidad se encarga de representarlos con contumaz persistencia por todos los medios que pueden tener algún tipo de influencia sobre el receptor. El atractivo ejerce una especie de función de señal que facilita las conductas de aproximación tanto físicas como psicológicas (interés mostrado en esta persona, actitud favorable hacia sus singularidades y demandas, etc.). Asimismo induce una reacción de activación fisiológica, o sexual, que favorece todavía más el acercamiento y el interés por dicha persona.

El atractivo de las cualidades puramente anatómicas puede potenciarse si se asocian estímulos condicionados o incondicionados que faciliten la seducción, tales como perfumes, ropa u otro tipo de elementos decorativos corporales, ambiente que favorezca la intimidad y el acercamiento, etc. Adicionalmente, el efecto que puedan tener todos estos elementos, unido a las propias cualidades morfológicas que hemos señalado, todavía puede potenciarse más si existe un estado de *activación*, sea ésta propiamente erótica, o simplemente fisiológica. En este sentido, situaciones como fiestas, celebraciones, aventuras intensas, ambientes excitantes y, en general, situaciones que induzcan un elevado grado de excitación, inducen un estado de activación que potencia el atractivo físico y facilita el enamoramiento (Dutton y Aron, 1974).

No obstante, experimentos clásicos en psicología social señalan que, pese a que la gente reconoce la belleza física de acuerdo con los estándares socialmente establecidos, se siente atraído por aquellos que no difieren mucho de los propios atributos personales y tienden a formar pareja con personas similares en este aspecto. Cuando la disparidad en cuanto a atractivo físico es notable, también suele haber una importante desigualdad en otros factores que compensan las diferencias y establecen una especie de “equidad” (Hatfield y Walster, 1980). Así, personas físicamente atractivas se emparejan con otras que no lo son, pero que poseen un importante “patrimonio” pecuniario o intelectual, pongamos por caso. No obstante, quedaría por demostrar si en estos casos persiste el enamoramiento, o se trata simplemente de una relación interpersonal más o menos estable, incluso emocionalmente.

Pero, como diría el dicho popular, “el físico no lo es todo”. Existen otros atributos que también facilitan el acercamiento y que hacen que sea deseable estar junto a la otra persona. A pesar de ello, las personas físicamente atractivas tienen ventaja, ya que por el hecho de serlo se les suele atribuir también características personalmente deseables y, en consecuencia, suelen recibir un trato más favorable, al menos inicialmente (Lerner, Lerner, Hess y Schwab, 1991; Frieze, Olson y Russell, 1991). En este sentido es paradigmático el clásico estudio de Dion, Berscheid y Walster (1972), en el que se pidió a un grupo de universitarios que atribuyeran características de personalidad a tres personas de físico diferente. Sistemáticamente, a los más atractivos se les atribuían rasgos más deseables, mayor éxito profesional y conyugal, así como mayor felicidad. Estudios posteriores han señalado que las personas físicamente atractivas sólo se diferencian de las que no lo son tanto solamente en popularidad y habilidades sociales, especialmente con el sexo opuesto, lo cual no es de extrañar, puesto que los más guapos han tenido muchas más posibilidades de interactuar y tener éxito en relaciones interpersonales que los comunes (Feingold, 1992).

Al igual que ocurre con el atractivo físico, los *atributos personales* a los que nos estamos refiriendo también favorecen la atracción, si bien temporalmente actuarían en un segundo momento, habida cuenta que para percibir la presencia de los mismos en los demás es preciso conocer en alguna medida a la otra persona.

De nuevo en este caso las normas y estándares socioculturales establecen una serie de atributos deseables, cualidades que debe poseer la otra persona

para enamorarse de ella. Por lo general, el prototipo de feminidad es una mujer con buena presencia física, sensualidad, afectividad y habilidades sociales, mientras que lo que resulta masculinamente atractivo es la competencia, liderazgo, o el estatus social o profesional. Evidentemente, para conseguir el atractivo personal deseable socialmente, con el que tener éxito en el amor, los hombres y las mujeres pretenden poseer los atributos mencionados. Es necesario detenerse a reflexionar siquiera brevemente para percatarse de que las características que hacen atractivo a un hombre son precisamente los valores socialmente deseables y los que se fomentan en nuestra sociedad actual, mientras que los que hacen deseable a la mujer son valores de una relevancia secundaria y que, casi necesariamente, la relegan a funciones sociales de menor consideración. En esto, como en tantos otros aspectos, es donde se demuestra el profundo sexismo que todavía existe en nuestra moderna y globalizada sociedad.

Uno de los factores que modulan el efecto del atractivo es la *proximidad*, entendiéndola por ella lo cercano que nos encontremos a la otra persona tanto física, como psicológicamente, a la que se suele referir como similaridad.

La *proximidad física* ha sido estudiada en psicología social como factor de atracción interpersonal, desde el clásico experimento de Festinger, Schachter y Back (1950), en el que se demostró que las personas establecían relaciones de amistad más frecuentemente con vecinos de la misma planta que con otros que habitaban en pisos diferentes del mismo edificio. El hecho de que se establezcan relaciones amorosas entre personas que físicamente se encuentran próximos (ya sea en el trabajo, o en el barrio), ha sido explicado según el *efecto de simple exposición* (Zajonc, 1968) que señala que la exposición repetida a un estímulo produce familiaridad y adquiere connotaciones emocionales positivas. En un sentido más amplio, el efecto de simple exposición explicaría cómo la familiaridad no sólo ejerce efectos positivos en la reacción emocional ante los estímulos que se presentan con frecuencia, sino que facilita que se acepten como verdaderas aseveraciones cuya validez nunca ha sido demostrada. De este fenómeno se aprovecha la propaganda política para convencer, o incluso engañar, a la gente (Chóliz, 2001). Pero de eso hablaremos en otro momento.

Finalmente, la *similaridad* juega un papel esencial a la hora de facilitar el enamoramiento. Al igual que nos atraen las personas que tienen un aspecto físico similar al nuestro, nos sentimos más cercanos de los que compartimos actitudes y valores esenciales y es más probable que iniciemos una relación con ellos que con quienes mostramos discrepancias notables entre atributos o características importantes. Uno de los trabajos más perspicaces sobre el tema fue el clásico de Newcomb (1961) que, con la condición de que facilitarían la evaluación de atributos personales, tales como actitudes y valores y cómo estos cambian en el tiempo, se ofreció a un grupo de jóvenes de ambos sexos la estancia gratuita en una residencia. Se evaluaron tanto la atracción entre ellos, como el cambio de actitudes. Se demostró que en un primer momento la atracción venía explicada principalmente por el atractivo físico, pero posteriormente cambió y los jóvenes se sentían atraídos por quienes eran similares en atributos personales esenciales. Al mismo tiempo, una de las características de las parejas estables que tienen una relación buena y

duradera es la similaridad, el acercamiento en cuestiones esenciales, como actitudes, valores y creencias.

Hasta ahora hemos hablado de cuáles son los factores que facilitan el enamoramiento de una forma podíamos decir “unidireccional”, esto es, cuáles son las características que debe tener el otro, así como los factores externos que potencian dichos atributos para que nos sintamos atraídos por esa persona. No obstante, no hay nada más interactivo que una relación de pareja, y con mayor motivo si es una relación de amor. Los teóricos de la psicología del amor, y especialmente los terapeutas de pareja, indican que la relación amorosa no es algo estático, sino que evoluciona no sólo por el paso del tiempo, sino por la propia forma de comportarse de cada uno de los dos. Y tanto la calidad, como la duración de la propia relación amorosa depende de la conducta de ambos. En este sentido, ya durante el enamoramiento, un factor que determina que éste perdure, se intensifique, o que por contra desaparezca es la *reciprocidad*. En muchos casos, ni siquiera nos enamoramos de alguien que nos parece muy atractivo física y psicológicamente si no tenemos esperanza alguna de que nos corresponda con sus emociones o comportamientos. Por el contrario, el interés mostrado por otra persona hacia uno mismo intensifica el que ya de por sí se tenía por aquélla, de forma que, en una suerte de retroalimentación positiva, la emoción va adquiriendo cada vez más intensidad al tiempo que facilita la aparición de comportamientos que establecen una nueva relación: el amor de pareja.

Para que el amor de pareja se consolide hace falta desarrollar dos importantes componentes que durante el enamoramiento y hasta el momento de establecer una relación estable habían tenido una relevancia relativamente marginal sobre la que había ejercido hasta este momento la pasión. Se trata de la *intimidad* y el *compromiso*. Así, los tres componentes fundamentales de una relación de amor, que definen la cualidad de éste, hasta el punto de que podríamos definir cualquier relación de pareja en función del grado que observe cada uno de ellos son la intimidad, compromiso y pasión (Sternberg, 1989, 1997)

Los amantes son confidentes, confían el uno con el otro, se apoyan mutuamente, muchas veces dependen de la otra persona para solucionar problemas, se alegran cuando el compañero es feliz, comparten emociones, les gusta estar juntos y se echan de menos cuando se encuentran separados. Todo este complejo de emociones y conductas es a lo que se llama *intimidad*. Algunos autores entienden la intimidad como una forma muy concreta de motivo de afiliación, que el lector puede profundizar leyendo el capítulo referido a los motivos sociales o acudiendo a otras fuentes (Chóliz, 1995), pero que se diferencia de éste en algunos aspectos importantes. Así, en el motivo de intimidad no aparecen los componentes negativos de miedo al rechazo, ni la búsqueda de la relación por necesidad de resolución de problemas, sino que se pretende únicamente aumentar la calidad y armonía de la relación interpersonal.

Los amantes desarrollan proyectos vitales conjuntos, se implican y se esfuerzan por conseguir los objetivos que se han marcado. Confían el uno con el otro y se encuentran cada vez que se necesitan. Pretenden que su relación

sea estable y duradera y están satisfechos por vínculo que han establecido. Están comprometidos. Es una decisión de compartir con el otro

Los amantes se sienten atraídos físicamente, se gustan y se desean, se excitan y obtienen placer sexual. Disfrutan juntos y prefieren la presencia del otro a la de cualquiera otra persona. Se hacen felices, se idealizan, desencadenan fuertes sentimientos, piensan en el otro cuando están separados. El componente pasional incluye, evidentemente, el placer sexual, aunque no se agota en éste

2. La dinámica del enamoramiento.

En condiciones normales, y dentro de nuestro contexto sociocultural, el enamoramiento suele ser la primera etapa del amor de pareja. Comienza antes de que esta relación se establezca y perdura mientras se mantiene. No obstante, una vez que se ha establecido el vínculo entre las dos personas, el enamoramiento puede disminuir, o incluso llegar a desaparecer haciendo que finalice la relación, o que ésta se mantenga anodina sin uno de sus componentes principales, el que “carga” el amor sus intensas experiencias emocionales.

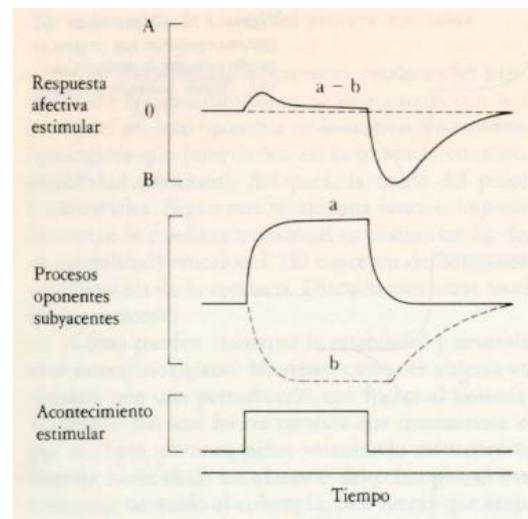
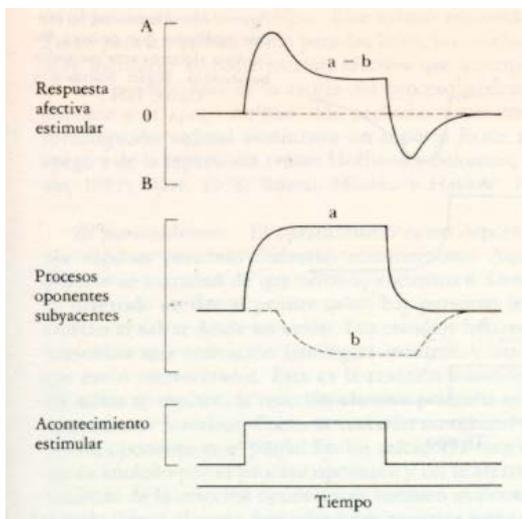
Si volvemos a analizar las características que definen el enamoramiento, tales como el intenso deseo de estar junto a la otra persona, la fuerte atracción sexual que genera, el hecho de la presencia vigorosa del otro en la consciencia (que incluso llega a obnubilar y dificultar la sindéresis) o la idealización de sus atributos, por poner sólo unos ejemplos, se constata que ni la frecuencia ni la intensidad con que se experimentan se mantienen constante mientras dura la relación. Más bien al contrario, parece que la evolución temporal del enamoramiento discurre por un patrón descrito por Solomon y Corbit como característicos de la dinámica de la reacción afectiva. Se trata de la teoría de la motivación del proceso oponente, modelo teórico descrito por Solomon y Corbit en 1974 para explicar el efecto que tiene sobre la reacción emocional la presentación repetida del estímulo que la provoca.

No se trata sino de una forma de aprendizaje, en el que la emoción cambia en función de la experiencia, en este caso merced al proceso más simple posible, como es la repetición del estímulo que induce la reacción emocional. La dinámica de la reacción afectiva tiene una evolución temporal muy característica, que podemos describirla de la siguiente forma. Cuando se presenta el estímulo que genera la reacción emocional (en este caso la persona de quien se está enamorado), dicha respuesta es muy intensa (acuérdesse de todas las reacciones características de quien está chiflado por alguien). Cada vez que aparece la persona amada en su campo psicológico, se produce esta intensa reacción emocional. Cuando la presentación es ya muy repetitiva y se prolonga durante mucho tiempo (podíamos decir que se trata ya de una pareja con una relación frecuente y estable), la pasión va decayendo, hasta que llega a un nivel más bajo que el que tenía inicialmente. Dicha reacción (en nuestro caso el componente pasional del amor) se mantiene a baja intensidad mientras se sigue presentando el estímulo (es decir, mientras dura la relación). Cuando el estímulo desaparece (por ejemplo,

debido a la muerte de la otra persona), la reacción afectiva que se produce es la contraria a la inicial (o primaria).

Este fenómeno se produce por el concurso de dos procesos internos, denominados (muy originalmente) *proceso a* y *proceso b*. El *proceso a* es el responsable de la reacción emocional primaria, en nuestro caso de las respuestas pasionales típicas del enamoramiento. El *proceso b* es el que libera la reacción afectiva contraria al *proceso a*. Ambos se desencadenan por la presencia del estímulo que genera la reacción emocional (en este caso el ser querido), si bien el *proceso b* es de menor intensidad que el *proceso a*, aparece más tarde y, desaparece más lentamente una vez que el estímulo responsable de la reacción emocional deja de estar presente momentáneamente. En este momento el enamorado echaría de menos al ser querido, reacciones emocionales propias del proceso oponente.

La teoría de la motivación del proceso oponente establece que debido a la presentación frecuente del estímulo, el *proceso b* es cada vez de mayor intensidad, aparece antes y tarda más tiempo en desaparecer. Eso explicaría que la reacción primaria (las respuestas típicas de enamoramiento) son cada vez menores, como menor es el componente pasional, pero cuando desaparece el estímulo, como puede ocurrir con la pérdida del ser querido, la reacción oponente es mucho mayor y el duelo más intenso.



Evidentemente que hay variables que afectan sobremanera tanto al enamoramiento, como a la propia reacción amorosa y que pueden modificar sustancialmente la dinámica que acabamos de describir. Tenemos que tener presente que este modelo explica la evolución de la reacción emocional cuando se presenta el estímulo que la provoca repetidamente y se mantienen constantes el resto de las condiciones, hecho que, obviamente no suele ser lo habitual. Es decir, la propia cualidad del estímulo que provoca la reacción emocional cambia con el tiempo y, principalmente, con la relación establecida. La persona de quien nos enamoramos es diferente a la vuelta de unos años por motivos tan obvios como por los cambios vitales acaecidos, por las condiciones ambientales, o debido a la propia relación amorosa. Por otro lado, el curso de la pasión puede variar sustancialmente si la relación sexual no es muy satisfactoria (por motivos mil) o, por el contrario, es posible que ésta se mantenga a unos niveles dignos, merced a experiencias eróticas, o por las muchas técnicas que los terapeutas sexuales conocen bien y que la pareja puede practicar con placer.

CELOS

1. ¿Dónde has estado?

La palabra celos procede etimológicamente de “*ζεαλος*”. El Diccionario de la Real Académica de la Lengua Española señala dos acepciones que nos interesa señalar. Una es “*recelo que alguien siente que cualquier afecto o bien que disfrute o pretenda, llegue a ser alcanzado por otro*”. La otra acepción es “*sospecha, inquietud y recelo de que la persona amada mude su cariño, poniéndolo en otra*”. En ambos casos se alude al temor, creencia, o sospecha que algo preciado está en peligro de perderse. Y ésta es una de las características que definen a esta emoción: la percepción de que una relación significativa está amenazada y puede llegar a desaparecer, o deteriorarse como consecuencia de la acción de una tercera persona, con independencia de que dicha amenaza sea real, o imaginaria. Así pues, en los celos suele haber alguien de por medio, lo que se define tradicionalmente como una relación triangular (Bringle y Buunk, 1985).

Aunque la experiencia de celos más característica es la que se produce en la relación de pareja por causa de la intrusión de un tercero, ni se trata de la única situación en la que aparecen, ni el amante competidor es la única amenaza, aunque quizá sea la más significada. También aparecen celos en otras relaciones diferentes a las de amor romántico y con la implicación de distintos agentes, tales como hermanos, o compañeros de trabajo. En todos los casos se trata de la percepción de una *amenaza sobre la cualidad de la relación* personal que se desea mantener. Nótese que subrayamos cualidad de la relación, porque puede darse el caso de que la relación se mantenga, pero que llegue a deteriorarse como consecuencia de la ingerencia de otros agentes en la misma. Puede ocurrir incluso que la posible pérdida de la relación no conlleve necesariamente el inicio de una relación análoga con el rival. O que la amenaza de la pérdida puede que no sea real, sino simplemente imaginada. Puede ser actual, o referida a un hecho del pasado. Por último, cuando la reacción sobrepasa la lógica de lo razonable hablamos de celos patológicos.

Como hemos comentado, la experiencia de celos más característica es la que aparece en los *celos románticos*, es decir, la amenaza de pérdida de la cualidad de una relación amorosa a causa, principalmente, de la aparición en escena de un tercero que hace peligrar dicha relación. Dado que se trata de un vínculo importante, nuclear en muchas de las experiencias vitales, tal y como hemos podido constatar en el apartado correspondiente al enamoramiento, la amenaza de deterioro del mismo se experimenta de una forma intensa y desagradable. No obstante, existen otros tipos de celos que nos gustaría señalar.

En primer lugar, los celos provocados en las *relaciones de amistad*. Las relaciones de amigos varían en grado o cualidad de intimidad y generalmente no comienzan con una decisión o intención, como sí que se produce en la relación amorosa (cabe recordar que el compromiso es uno de los tres componentes principales del amor). Se trata de relaciones que también

producen satisfacción, apoyo emocional y social y son una fuente importante de refuerzos. Dos de las funciones principales de las relaciones de amistad son minimizar los conflictos y suministrar experiencias reforzantes. Las reglas que se establecen en este tipo de relaciones son cualitativamente diferentes a las del amor. En concreto, Argyle y Henderson (1984) señalan tres categorías de reglas aplicadas en las relaciones de amigos: a) reglas de intercambio, que implican apoyo emocional, compartir novedades, etc.; b) reglas de intimidad, que reflejan connotaciones de verdad e intimidad y c) reglas de grupo, que en contraste con las relaciones románticas, presuponen no sentir celos o mostrarse crítico de otras relaciones y respetar la privacidad. Mientras que las reglas sobre la conducta prescriben interdependencia tanto en las relaciones de amistad como en las de pareja, la *exclusividad* es característica solamente de la relación amorosa, pero no de la que se establece entre amigos.

Los *celos sospechosos* se producen cuando la amenaza es incierta, su naturaleza no está clara, aunque quien los tiene está convencido de su existencia. Se caracterizan por una reacción de temor, ansiedad, incertidumbre por el devenir de la situación e inseguridad. Suelen venir asociados con sospecha, falta de concentración, rumiaciones, preocupación, fantasías de su pareja con el rival, etc. Podemos considerar propiamente a los celos sospechosos como el prototipo de celos (Parrott, 1991).

A diferencia de los celos sospechosos, los *celos consumados* no cursan con ansiedad sobre el *estatus* de la relación, ya que el deterioro de la misma es evidente. La reacción emocional que aparezca dependerá del objeto sobre el que se focalice la atención la persona celosa. Sentirá tristeza cuando se enfatiza la pérdida de la relación; ira si piensa en que ha sido traicionado, depresión si se centra en los defectos de uno mismo como responsable de la ruptura, o envidia si se evidencia la superioridad del rival. Los celos sospechosos se caracterizan por una mayor sospecha y desconfianza, aprehensión, ansiedad, mayor preocupación y sentimientos de amenaza más elevados, así como miedo a la pérdida. Por su parte, en los celos consumados hay un mayor deseo por lo que tiene el otro, así como sentimientos de culpa por desear la desgracia a los demás, que no son sino síntomas de la envidia que, con frecuencia caracteriza a este tipo de celos.

Los *celos patológicos* son un trastorno en cual un individuo mantiene una convicción o creencia anormal de que su pareja sexual es, o le será, infiel. Esta condición es clasificada como patológica porque la creencia se mantiene con motivos infundados (Gelder, Gath y Mayou, 1989). Tarrrier, Beckett, Harwood. y Bishay (1990) definen los celos patológicos como una condición en la que hay una sospecha infundada de rivales emocionales o sexuales y un miedo a la pérdida de la pareja, manifestado mediante respuestas cognitivas, afectivas y conductuales. Los pensamientos intrusivos y la sospecha sobre la fidelidad de la pareja son centrales en el trastorno. Aparecen con frecuencia pensamientos e imágenes sobre el paradero y las actividades de la pareja, así como conductas confirmatorias abiertas y evidentes, tales como acusaciones verbales, interrogaciones, confirmación de los lugares que frecuenta la pareja, lectura de las cartas, examen de su ropa, y medidas extremas como contratar un detective para que siga a su compañer@ (Mullen, 1990; Shepherd, 1961). Otros problemas asociados a los celos patológicos incluyen la evitación de aquellas situaciones que provocan esta reacción emocional, (tales como

asistencia a reuniones sociales), mayor riesgo de violencia doméstica, sentimientos de inferioridad, baja autoestima, o depresión.

Parece que los celos patológicos se mantienen por determinados sesgos en el procesamiento de la información. Se asume que es principalmente la infidelidad del otro miembro de la pareja la responsable de la percepción que se tiene acerca de la amenaza del deterioro de la relación. En general, el modo de procesamiento se caracteriza por una excesiva hipervigilancia, mediante la selección de ciertas informaciones, tales como encuentros sociales en los que se relaciona, palabras, fotos de revistas, o incluso supuestos cambios producidos en la conducta del otro. Todo ello no hace sino “corroborar” el que la infidelidad de su compañero@ es la causa del malogro de la relación y la responsable de su infortunio.

2. ¿Qué es eso que me reconcome?

Los celos, en sentido estricto, no son emociones simples, sino que podíamos entenderlos como una experiencia emocional compuesta de al menos tres emociones básicas: ira, tristeza y miedo (Sharpsteen, 1991), además de otras reacciones asociadas como disgusto, o sentimientos de inferioridad. De cualquier manera, como cualquier otra experiencia emocional, está compuesta de las tres dimensiones que las caracterizan: cognitivo-experiencial, fisiológico–adaptativa y conductual-expresiva (Chóliz, 1996).

En lo que hace referencia a los aspectos *cognitivos*, lo característico de los celos es la percepción de amenaza de pérdida de una relación significativa, o de la cualidad de la misma (Parrot, 1991). Al mismo tiempo, se atribuye la responsabilidad de dicha amenaza a la otra persona con quien se mantiene la relación, o a una tercera en discordia. Otros autores mantienen que la característica de la amenaza de los celos es la pérdida de “la atención del otro”. Se trata de la atención formativa que sustenta parte del autoconcepto (Neu, 1980; Tov-Ruach, 1980). Se explicaría con la frase de que “la esencia de los celos es la necesidad de ser necesitado”. Esta necesidad existe porque la relación con otras personas crean y confirman los aspectos principales implicados en el autoconcepto, ya que en cierta medida algunas de las características más significativas del *self* son interpersonales. Necesitamos a otros para crear y confirmar ciertos aspectos de nosotros mismos puesto que nos relacionamos con otros y dicha interacción es una fuente constante de autodefinición. Por tanto, la amenaza de la pérdida de la relación presupone, en cierto modo, una amenaza a la pérdida del *self*, que es un aspecto esencial de la persona que experimenta los celos, y no la pérdida de propiedad en un sentido físico (la pareja).

En un sentido amplio, los celos podrían considerarse como un tipo de inseguridad ansiosa, consecuencia de la percepción de amenaza de pérdida de la relación que proporciona la atención formativa. Esta amenaza percibida hace que la persona se sienta insegura tanto acerca de su relación propiamente, como de su propio autoconcepto, que está mantenido por dicha relación. Distinguimos, por tanto, dos temores de pérdida: la *relación* y ciertos aspectos de nuestra *identidad*.

Se trata, entonces, de una experiencia que no se diferencia de muchas otras de *estrés*, en tanto en cuanto supone una situación problemática,

amenazadora, que de alguna manera es preciso resolver. Siguiendo este razonamiento, los celos pueden entenderse como una experiencia estresante en la que la valoración cognitiva de amenaza es la pérdida de una relación significativa, así como amenazas sobre el propio autoconcepto. Sobre esta situación problemática es posible intervenir de diferentes formas para resolver, o al menos paliar sus efectos. Es decir, se trata de procesos de valoración y afrontamiento (White y Mullen, 1989; Mathes, 1991), procesos implicados en la situación de estrés y sobre los que volveremos más adelante..

Las manifestaciones *conductuales* de los celos son variadas. Y dicha diversidad depende tanto de las condiciones sociales o culturales, como del sexo, de las propias diferencias individuales de personalidad, o principalmente, de las habilidades de afrontamiento adquiridas. En cuanto a las diferencias sexuales, los hombres suelen ejercer acciones más activas (incluso violentas), que podíamos denominar como estrategias de confrontación, así como consumo de alcohol. Las mujeres suelen llorar a solas con más frecuencia que los hombres, consumir drogas, o realizar estrategias de afrontamiento activo dirigidas al restablecimiento de la relación, pero no de confrontación. Buss (1988) encuentra que los hombres utilizan, además, un número más elevado y variopinto de conductas que las mujeres, tales como: a) realización de conductas manifiestas (explícitas) como gastar dinero en regalos o flores para la pareja; b) acciones destinadas a impedir o dificultar que la pareja se relacione en otros ámbitos, con la finalidad de restringirle el acceso a los rivales; c) comportamientos de sumisión y degradación; d) expresión de amenazas, tanto a la pareja como hacia rivales potenciales; y e) violencia manifiesta. En contraste, Buss destaca que las mujeres utilizan principalmente tácticas destinadas a aumentar la apariencia y amenazas de fidelidad, como por ejemplo flirtear con otros para causar celos a la pareja.

Aunque estos resultados se interpretan por los propios autores como corroboración de algunas de las hipótesis sociobiológicas, especialmente la de que los humanos están motivados a reproducirse y asegurarse la supervivencia de la descendencia a través de procesos instintivos, vía de la selección natural, selección sexual y protección de la pareja, está por demostrar que éstas, como las que indica esta disciplina en la explicación de la agresividad, sean siquiera válidas en la explicación del comportamiento humano. Más nos parece que están en función tanto de los hábitos conductuales adquiridos, como de la concepción de la propia relación de pareja (Pines, 1998), que estaría claramente establecida en las tres dimensiones que hemos comentado anteriormente cuando describimos el enamoramiento (intimidad, pasión y compromiso). Tanto es así que en este caso, como en tantos otros, las diferencias sexuales en el comportamiento ante una situación de celos dependen de las diferencias en educación recibidas entre hombres y mujeres en cuanto al rol de género y, muy especialmente, en las técnicas de afrontamiento ante el estrés.

En este sentido, los celos también son un fenómeno social, dado que las manifestaciones de los mismos están relacionadas con las normas y valores de las culturas, religiones, o grupos sociales a las que nos refiramos (Jacobson y Christensen, 1996). Y aunque es difícil encontrar una cultura en la que todos los miembros que la conforman estén libres de celos, es bien cierto que los

eventos que los provocan, o las manifestaciones de los mismos son tan diversas como heterogéneas las sociedades de las que dependen.

No obstante, algunas de sus expresiones son características e incluso guardan relación con la *emoción* básica que predomine en la experiencia de celos (ira, tristeza, o miedo). Así, si la emoción que predomina es la ira, los celos se manifestarán principalmente de manera explosiva, con acciones de agresividad incluidas, ataques u ofensas verbales. Al fin y al cabo, los celos suelen ser experiencias emocionales intensas y destructivas (Buunk, 1981; Buunk y Bringle, 1987; Whitehurst, 1977). El objeto de la agresión puede ser la otra persona con la que se mantiene la relación, o el tercero en discordia, dependiendo de si lo que predomina es la venganza, o el intento de restablecer la relación, respectivamente (Mathes y Verstraete, 1993). Una de las manifestaciones más dramáticas es la violencia contra las mujeres que en nuestro país conduce al asesinato de decenas de ellas todos los años y que viene representado en la vergonzosa frase, característica de la ignominia y degradación personal de "*mía, o de nadie*". Si, por el contrario, predomina la tristeza, es frecuente el llanto, retraimiento o inacción. Suelen producirse conductas cuyo objetivo principal es reducir este estado afectivo desagradable, apareciendo o exacerbándose el consumo de alcohol, tabaco, o drogas. Si predomina el miedo a la pérdida, se suelen realizar acciones, a veces espectaculares o descabelladas, dirigidas a restablecer la relación.

Llegados a este punto no es posible dejar de considerar la *funcionalidad* de los celos. Al fin y al cabo se trata de una experiencia emocional que, aunque aversiva, puede favorecer la realización de comportamientos con mucha intensidad destinados a veces a mantener, o restablecer una relación que está siendo amenazada. En este sentido, depende tanto de las *emociones* implicadas (ira, miedo, tristeza), como de los procesos *cognitivos* de valoración (que dan significado a la situación y establecen qué estrategias de afrontamiento serán las apropiadas), y de las habilidades *conductuales* adquiridas (que facilitarán la ejecución de unas conductas y no otras), para que, ante una situación de amenaza de pérdida de una relación significativa, se reaccione con diversos patrones de comportamiento.

Evidentemente que, como no podía ser de otra manera, los aspectos cognitivos y emocionales interaccionan con las pautas de comportamiento para facilitar la aparición de determinadas reacciones ante los celos, que no son sino técnicas de afrontamiento (White y Mullen, 1989). Podemos diferenciar éstas entre estrategias directas e indirectas. Las respuestas de afrontamiento directas son más activas y no renuncian a la confrontación para solucionar el problema, caso de que sea necesaria. Van desde preguntar a nuestra pareja sobre el evento desencadenante de los celos, hasta la confrontación con el rival, o acciones coercitivas. Por el contrario, las indirectas intentan restablecer la relación sin acciones de confrontación, o se centran en superar el malestar emocional propio. Parece que las estrategias directas se relacionan con atribuciones de causalidad externa y reacciones de celos no muy elevadas, mientras que puntuaciones bajas en autoestima se asocian generalmente con la ejecución de técnicas indirectas de afrontamiento. Igualmente, la atribución disposicional de los celos, así como un elevado locus de control interno respecto a la posibilidad del restablecimiento la relación suele relacionarse

significativamente con estrategias de afrontamiento directas, incluso de confrontación, cuando se encuentran en una situación particular de celos.

Algunas de las variables, que en modo alguno entendemos que agotan esta experiencia, pero que son esenciales para comprender los celos son el grado de compromiso adquirido, la inseguridad y activación.

El *compromiso* es explícito en la relación de pareja y, si bien no lo es tanto en otras, como las de amistad, es un prerrequisito para la aparición de los celos, ya que, en cierta medida, la situación amenaza con la ruptura de un vínculo pactado previamente. Para que surjan los celos, uno debe estar implicado en una relación que representa una inversión, que tiene expectativas importantes que dependen de la misma y posee un valor potencial, que se considera como una pérdida sustancial si la relación se malogra. Cuanto mayor es el compromiso, más intensa es la reacción emocional de celos que provoca su ruptura.

La amenaza que suponen los celos genera *incertidumbre* acerca de la relación sobre la que se había establecido un compromiso. Esta incertidumbre se refiere tanto a las intenciones que alberga la pareja respecto al futuro de la relación, como a los posibles cambios que hayan aparecido respecto al compromiso establecido. No hay duda de que existen muchas variables disposicionales y conductuales que contribuyen a la vulnerabilidad e incertidumbre, que son precursoras de los celos.

Por último, el hecho de que exista una predisposición a manifestar una *emocionalidad* elevada, que también podríamos considerar como *intensidad del afecto*, incrementará la intensidad de las reacciones emocionales experimentadas como un resultado de valoraciones primarias de los eventos que evocan celos.

Así pues, el modelo transaccional (White, 1981; Hupka, 198; Matthes, 1991) especifica que la reacción de celos es el resultado de un ajuste entre variables endógenas (variables personales) y variables exógenas (variables situacionales y de la relación) que afecta al compromiso, la inseguridad y la activación. Sin embargo, las variables endógenas y exógenas no son siempre igualmente importantes para determinar las reacciones celosas. Cuando la importancia relativa de cada una varía sistemáticamente para los individuos, entonces es posible diferenciar tipos de celos.

Para concluir, podemos concebir los celos como una experiencia emocional compleja, que resulta de la interacción de una serie de circunstancias externas que amenazan a la estabilidad de la relación, pero cuya importancia, así como la forma de reaccionar ante esta eventualidad, es fruto de características personales (formas de entender la realidad y enfrentarse a la misma) que han sido adquiridas por aprendizaje, en un contexto sociocultural determinado.

ENVIDIA

1. Deseo lo tuyo

La envidia deriva de la palabra latina "*invidia*" que significa la consideración de algo con malicia. Significa descontento con, o deseo de las posesiones de otro (Bryson, 1977). El Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española define la envidia como: "*tristeza o pesar del bien ajeno*", así como "*emulación, deseo de algo que no se posee*". De estas definiciones pueden extraerse dos de las principales características que se asumen de la envidia. En primer lugar una ferviente aspiración de poseer algo de lo que se carece, pero que lo disfrutan otros. En segundo lugar, un deseo de que quien efectivamente dispone de lo que se anhela, lo pierda, o de alguna manera se vea perjudicado.

Se trata, entonces, de una emoción eminentemente social, ya que las reacciones afectivas inducidas se producen por comparación con los demás y tanto las cogniciones, como eventualmente las conductas manifiestas, están dirigidas hacia (o en contra) de las personas que disponen de lo que carece el envidioso. Es una de las emociones cuya valoración moral suele ser más peyorativa, hasta el punto de que es difícil que alguien admita padecerla, especialmente porque con ella se asume no sólo que se codicia lo que tienen los demás y se desea su mala suerte, sino que, de alguna manera se reconoce, siquiera implícitamente, una inferioridad respecto a la persona que posee lo que se anhela.

La *comparación social* es uno de los procesos más relevantes implicados en el autoconcepto y autoestima, ya que los demás sirven como criterio a la hora de valorar nuestras propias capacidades (Tesser y Campbell, 1980). La envidia se produce frecuentemente cuando los otros superan en habilidades, logros, o cualquier otra variable psicológicamente relevante (Salovey y Rothman, 1991), si bien la experiencia de envidia depende de la autorrelevancia de los aspectos que se están comparando, es decir, de las cuestiones que en realidad son importantes a la hora de establecer el propio autoconcepto (Smith, Diener y Garonzik, 1990).

Smith, Diener y Garonzik (1990) construyeron una escala diseñada para medir la propensión a experimentar envidia, de la que obtuvieron tres *factores*, que son algunos de los más relevantes en este constructo: 1) frecuencia e intensidad de las experiencias de envidia en la vida de la persona; 2) sentimientos de inferioridad y 3) resentimiento y percepciones de injusticia. La existencia de estos factores sugiere que las tendencias a sentirse inferior a otros y la construcción de defectos en uno mismo está muy relacionada con la sensación de injusticia. Así, la experiencia de envidia (anhelar lo ajeno y deseo de su desventura) se relaciona con resentimiento por la sensación de injusticia, hostilidad y sentimientos de inferioridad.

A pesar de que los procesos de comparación social son cruciales para que aparezca la emoción de envidia, ésta no se realiza de forma indiscriminada. Sólo son especialmente relevantes las que se realizan con aquellas personas

que son equiparables en los aspectos psicológicamente destacables que se consideran. Así, aunque desee tener más dinero del que disponemos, no tenemos tanta envidia del marqués de Cerro Alto, como de un colega nuestro (entiéndase en sentido figurado), que ha recibido un incentivo económico por hacer bien un trabajo que nosotros hemos realizado mucho mejor (por supuesto), lo cual es injusto. Lo que es curioso es que el marqués de Cerro Alto tiene mucho más dinero que mi colega y lo ha conseguido con menos esfuerzo, lo cual eso sí que es ciertamente inicuo. Pero quienes detentan títulos nobiliarios no entran dentro de la categoría de personas con las que establezcamos procesos de comparación social (afortunadamente). Habría que ver la reacción de aquél cuando se entere de que el conde de Patrás acude con pomposidad a una fiesta organizada por el rey de Superfluolandia, a la cual el marqués no ha sido siquiera invitado. Seguro que su hostilidad será muy elevada y le reconcomerá la envidia. ¡Total, por una fiesta!

2. La envidia “mala” y la envidia “sana”

La envidia, como cualquier otra experiencia emocional, cumple una serie de funciones psicológicas congruentes con el estado afectivo que se padece. Y como es característico de las emociones, los efectos se reflejan en los tres sistemas de respuesta de los que está conformada.

Como hemos comentado anteriormente, la envidia es una experiencia emocional hedónicamente desagradable, caracterizada por el anhelo de algo que otros poseen y el deseo para ellos de alguna suerte de infortunio. La envidia suele tener una valoración moral negativa en ámbitos socioculturales o ideológico-religiosos muy diversos y en este sentido se habla de *envidia maliciosa*. Por el contrario, forma parte del acervo común (y aún del científico; véase si no Parrot y Smith, 1993) la consideración de otro tipo de envidia cualitativamente distinta, a la que suele referirse como *envidia sana* y con la que se hace referencia a la emoción que surge del deseo de poseer lo ajeno, pero sin que eso implique, ni despojar del mismo a quien disfruta de lo que se anhela, ni que le sobrevenga por ello desventura alguna. En ambos casos existe una evidente insatisfacción con lo que se posee, pero como consecuencia de procesos de comparación social, más que por carencias que pudiéramos considerar primarias.

Entendemos que, pese a que la denominada “envidia sana” se caracteriza por pretender lo que poseen los demás, carece de algunas de las peculiaridades que distinguen a la envidia de otras emociones, como es el hecho de que es hedónicamente desagradable y moralmente inaceptada, pero principalmente que se caracteriza por una intensa animadversión hacia quien posee el objeto del deseo, hostilidad que en la denominada “envidia sana” se objeta. Así, sería conveniente analizar las dimensiones de esta última y probablemente constatemos que se trate de anhelo, fuerte inclinación hacia lo que poseen los demás, acompañada de desasosiego, o impaciencia, determinación de superarse, o admiración hacia el otro, pero en modo alguno envidia, ya que carece de sus cualidades más sustantivas (Rawls, 1971; Silver y Sabini 1978).

La envidia acompaña de emociones como ira e infelicidad, al tiempo que favorece reacciones de hostilidad y otros sesgos cognitivos que desvirtúan la realidad y favorecen tanto el mantenimiento del propio estado afectivo, como las conductas que le suelen acompañar. Parrot y Smith (1993) describen seis tipos de episodios emocionales que suelen formar parte de la envidia: deseo de lo que tiene la otra persona, hostilidad y admiración hacia ella, resentimiento global, sentimientos de inferioridad y de culpa.

El primero de ellos ya lo hemos descrito anteriormente. Consiste en la obsesión recurrente por poseer objeto o cualidad de otra persona, con los sentimientos de frustración correspondientes que aparecen ante la dificultad en conseguir lo que se anhela. Es común que se perciba como injusto el que otros poseen lo que se pretende y ello facilita la aparición de hostilidad hacia los responsables y, caso de que no puedan identificarse culpables, dicho resentimiento adquiere una dimensión global. En ocasiones la envidia no está justificada y a veces lo reconoce incluso quien la padece, por lo que se siente vergüenza, o sentimientos de culpa, por la hostilidad que se tiene hacia el otro (Mayer y Gaschke, 1988). Finalmente, y puesto que padecer envidia no quiere decir que el raciocinio se encuentre fuera de la realidad, en ocasiones se admiten las cualidades del otro, por el que se llega a tener admiración, o al menos reconocimiento de sus virtudes, lo que puede servir de acicate para desarrollar habilidades que permitan superarse. Pero puede darse el caso, como señalan Salovey y Rodin (1984) que dicha consideración provoque precisamente el efecto contrario en uno mismo, es decir, sentimientos de inferioridad, que afectan negativamente al autoconcepto y que incluyen distrés y tristeza (por la valoración de los propios defectos y constatar la inferioridad), o ansiedad (debido a que es probable que en el futuro la situación vuelva a ser aversiva).

Estos “episodios emocionales” ocurrirán dependiendo de cómo se interprete la situación y sobre qué aspectos de la misma se enfatice. En la práctica algunas de estas experiencias es poco probable que acontezcan simultáneamente (como por ejemplo admiración y resentimiento), mientras que otras concurren simultáneamente. Así, no sería extraño considerar a alguien con admiración y al mismo tiempo sufrir sentimientos de inferioridad respecto a él. Dos de los procesos cognitivos principales implicados en este último caso están relacionados con las atribuciones de justicia y culpabilidad. Es decir, si el estado de inferioridad en el que se encuentra es debido principalmente a uno mismo, entonces las respuestas más probables son sentimientos de inferioridad (que podrían incluso facilitar acciones destinadas a la autosuperación personal). Por el contrario, si la situación asimétrica en la que se encuentra se entiende que se debe al hecho de haber recibido un trato injusto, las reacciones emocionales y cognitivas más probables serán de ira y hostilidad. Si además es precisamente la persona envidiada la responsable de la desventura, lo más probable es que dicho resentimiento se dirija a ella mediante emociones todavía más destructivas e intensas, como el odio.

3. Envidia o celos?

Celos y envidia son emociones muy parecidas, si bien desde antiguo y a lo largo de la historia tanto del pensamiento, como de la psicología, se han

establecido distinciones conceptuales entre ambas. Filósofos como Cicerón (45 a.C./1927), Spinoza (1678/1985), Russell (1930), Solomon (1976), o Neu (1980) psicólogos sociales (Hupka y cols., 1985; Silver y Sabini, 1978; Wegner y Vallacher, 1977) u otros científicos sociales (Barker, 1987; Foster, 1972; Schoeck, 1969; Sullivan, 1953), así como investigadores más recientemente (Smith, Kim y Parrot, 1988; Lazarus, 1991) han postulado diferencias destacables entre ellas, aunque la distinción conceptual a veces no está exenta de indefinición (Salovey y Rodin, 1986; Schoeck, 1969).

La confusión entre los términos de celos y envidia se debe, principalmente, a dos cuestiones. En primer lugar, a la ambigüedad semántica del inglés al referirse a ambos términos (Lazarus, 1991), especialmente los celos, que es un término que denota conceptualmente a ambas emociones. La palabra envidia, por el contrario, es menos confusa terminológicamente (Smith, Kim y Parrot, 1988). En segundo lugar, celos y envidia suelen aparecer conjuntamente en una misma experiencia afectiva. Así, cuando en una relación romántica alguien constata que su pareja se siente atraída por otr@, siente celos ante la posible pérdida de su relación especial y, al mismo tiempo, padece envidia del rival debido a la atracción que despertó en su pareja (Schmitt, 1988).

Salovey y Rodin (1986) realizaron un trabajo en el que se describían una serie de situaciones que provocaban envidia o celos. Del análisis de los informes de los pensamientos y sentimientos imaginados ante las mismas concluyeron que las diferencias entre ambas emociones fueron principalmente cuantitativas, es decir, los celos se experimentaron de forma más intensa, si bien no se obtuvieron diferencias significativas, ni en las emociones provocadas, ni en los procesos de pensamiento que indujeron. Los autores concluyen argumentando que es más útil considerar ambas emociones atendiendo a las categorías de situaciones en las que aparecen y que tanto envidia como celos provocarían las mismas experiencias afectivas. Otros investigadores explican los resultados obtenidos argumentando que, tal vez lo que ocurrió fue que las discrepancias en intensidad, que efectivamente se produjeron entre las dos reacciones, interfiriera en la posibilidad de establecer diferencias cualitativas entre ambas emociones y que dichas diferencias cualitativas sólo pudieran evidenciarse cuando envidia y celos se manifestaran con unos niveles de intensidad comparables. En un trabajo posterior de Parrott y Smith (1993) destacaron que, cuando se igualaban en intensidad emocional ambas emociones (a pesar de que los celos siempre se experimentaron más intensamente que la envidia), se constataron diferencias cualitativas entre ellas. Así, mientras que en la envidia destacaron codicia, sentimientos de inferioridad y desaprobación, así como motivación para mejorar, en los celos se evidenciaron principalmente desconfianza, miedo, incertidumbre y soledad.

En general, podemos señalar que la *envidia* ocurre cuando se carece de (y se anhelan) cualidades, posesiones o relaciones que otra persona disfruta, al tiempo que se desea que quien las posee las pierda, o sufra alguna suerte de infortunio. La experiencia de envidia es compleja y se caracteriza por una constelación de varios elementos afectivos que pueden incluir sentimientos de inferioridad, nostalgia, resentimiento ante las circunstancias y malestar hacia la persona envidiada.

Los *celos* acontecen dentro de un contexto de relaciones. Se producen cuando una persona tiene miedo de perder una importante relación con alguien

significativo, debido a la presencia de un rival. Al igual que en la envidia, los episodios de celos pueden implicar diversos afectos específicos, tales como miedo a la pérdida, ansiedad, sospecha e ira.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, autores como Lazarus (1991) o Parrot (2001) indican que se trata de dos emociones diferentes. Algunas de las características más reseñables de ambas que permitirían identificarlas como cualitativamente distintas son las siguientes:

-La envidia se caracteriza por carecer de algo que otro posee y que se desea obtener, mientras que en los celos se teme por la pérdida de una relación ya establecida.

-En la envidia se implican dos agentes (uno mismo y la persona con la que se compara) y en los celos al menos tres (uno mismo, la pareja y el rival).

-La envidia implica comparación con otros sobre aquellas características que son relevantes para uno mismo y sobre las que se evidencia inferioridad respecto a aquél, mientras que en los celos lo que acontece principalmente es el miedo a ser rechazado por la preferencia hacia otra persona, quien a su vez puede ser inferior a uno mismo en diversos aspectos (Neu, 1980).

-Generalmente la envidia es una emoción más censurada moral y socialmente que los celos, que pueden aceptarse más fácilmente. Los celos incluso pueden asumirse como normales en una situación específica, o en un momento del desarrollo evolutivo concreto.

-Aunque la envidia puede ocurrir sin celos, con frecuencia los celos se experimentan con sentimientos de envidia.

No obstante, y en honor a la verdad, los resultados no son en modo alguno concluyentes, dadas las serias limitaciones metodológicas de algunos de las investigaciones más distinguidas. Generalmente se trata de estudios basados en el análisis de informes retrospectivos sobre experiencias propias, en las que los sesgos en el razonamiento y las distorsiones de la memoria suelen ser un inconveniente que afecta severamente a la fiabilidad de los resultados obtenidos. En la mayoría de los casos se trata de investigaciones correlacionales (ni siquiera pseudoexperimentales) basadas en la lectura de textos que inducen celos y/o envidia, clasificación de las situaciones en función de la reacción emocional que provocan, o la utilización de cuestionarios con adjetivos con connotaciones afectivas. Es necesario la realización de estudios experimentales rigurosos para analizar las condiciones en las que aparecen, los procesos cognitivos implicados, las reacciones fisiológicas que generan, o las conductas que provocan, para concluir que, efectivamente, se tratan de emociones cualitativamente distintas.

EMPATÍA

“Sonó el timbre de la puerta. Era Luisa, una amiga de la infancia. Se me puso un nudo en la garganta nada más verla porque la encontré muy desmejorada y con indicios evidentes de haber estado llorando. Le dije que pasara y que se sentara. Me contó que su marido le había abandonado y se había marchado con una compañera suya de la empresa. Para Luisa fue un acontecimiento totalmente inesperado, ya que no podía imaginarse que eso fuera a ocurrir. Yo sentí muchas emociones al mismo tiempo. Desde sorpresa porque no me podía imaginar que un personaje tan mojigato y con unos planteamientos religiosos tan rígidos como puritanos pudiera provocar la ruptura matrimonial, rabia porque sabía que Luisa había abandonado proyectos profesionales muy importantes para ayudar a su marido para que él tuviera éxito en su empresa y tristeza, porque veía que Luisa estaba destrozada. Me ofrecí ayudarle, en primer lugar para intentar solucionar la situación y posteriormente para que superara lo mejor posible esta experiencia...”

“Me enteré que María había pasado el primer examen de la oposición. Se trataba de una prueba muy difícil, pero ahora le tocaba superar el examen práctico, del que le falta experiencia. Me puse muy contento por la noticia, porque sé que ella desea ese trabajo fervientemente (además también necesita dinero). No obstante, me preocupa el que no pueda prepararse la segunda prueba práctica adecuadamente, por lo que me he puesto a ayudarle a preparar los casos aplicados...”

1. Somos capaces de sentir lo que sienten los demás...

A veces la situación en la que se encuentran los demás genera reacciones emocionales congruentes, incluso similares, en nosotros mismos. Somos capaces de entender cómo se encuentran y actuar en consecuencia. Es lo que se denomina *empatía*.

Como ocurre con tantos otros procesos psicológicos, no es fácil encontrar una definición que describa detallada y exhaustivamente qué es la empatía. No obstante, podemos distinguir tres cualidades notorias que la identifican y que es preciso tener en cuenta a la hora de entender este fenómeno. En primer lugar la capacidad para comprender a los demás, ponerse en el lugar del otro. Por otro lado, ser capaz de reproducir un estado afectivo que sintonice con el que sienten y, finalmente, ejecutar las conductas apropiadas que es preciso llevar a cabo para solucionar el problema de la otra persona.

Respecto a la primera de ellas, es crucial la capacidad para tomar perspectiva del otro (“ponerse en su lugar”), que es una habilidad sobre las que existen numerosas diferencias individuales. Así, aún cuando la reacción afectiva pueda establecerse con una mediación cognoscitiva poco desarrollada,

la experiencia empática centrada en el otro requiere de un desarrollo evolutivo que permite un procesamiento *cognitivo* en el que se deben tener en cuenta al menos los siguientes elementos: a) reconocer la existencia de realidades separadas de otras personas; b) necesidad de tomar el punto de vista del otro para poder evaluar la realidad apropiadamente; c) tener las habilidades y recursos necesarios para llevar a cabo este proceso y d) realizar las conductas coherentes con dicho análisis (Strayer, 1992).

En lo que hace referencia a la reacción *emocional*, la empatía se distingue de la *simpatía* en el hecho de que se generan afectos congruentes, con los de los demás, incluso cualitativamente similares, mientras que la simpatía genera un estado emocional no necesariamente idéntico al de la otra persona y que surge por compasión o interés por el otro. En este sentido es crucial para entender la empatía el contagio emocional que se produce. Igualmente es relevante la asunción del rol afectivo del otro, es decir, la cualidad para sentir como si fuéramos la otra persona en su situación.

La empatía, a su vez, favorece los comportamientos congruentes con la misma, que suelen relacionarse positivamente con la conductas de ayuda (Hoffman, 1990; Bandura, Barbaranelli, Caprara y Pastorelli, 1996), y negativamente con agresividad. De hecho es una de las más significadas carencias de los delincuentes, tanto violentos como de cuello blanco. En el caso de la delincuencia violenta se hace especialmente trágico el hecho de que el ostensible daño que está produciendo a otras personas no induzca reacción alguna de apaciguamiento, lo que manifiesta en ese caso tanto ausencia de empatía, como presencia de rasgos psicopatológicos. En cualquier caso, una de las características definitorias de la mayoría de procedimientos de adiestramiento en habilidades prosociales es la adquisición de empatía, tanto en la vertiente cognitiva, como emocional y, por supuesto en los comportamientos o habilidades conductuales asociadas (López, Garrido y Ross, 2001). Así pues, una vez que se ha desarrollado la capacidad para empatizar, ésta será una de las variables principales que favorezcan la conducta prosocial e inhiban las reacciones agresivas, interaccionando de esta manera con el resto de factores situacionales y cognitivos implicados (Bandura, 1999).

Habitualmente la intensidad de la reacción de empatía depende de la magnitud y gravedad del malestar de los demás. Por su parte, la diferencia entre sentir malestar y empatía radica principalmente en la capacidad para tomar perspectiva del otro (ponerse en su lugar), más que en la intensidad del afecto, o reactividad emocional del espectador. Se trata de una capacidad en la que se demuestran evidentes diferencias individuales y de la que no existen muchos trabajos experimentales, especialmente en lo que hace referencia a la relación entre magnitud del malestar e intensidad de la reacción empática (Batson, Fultz y Schoenrade, 1992). A su vez, la empatía favorece la realización de conductas de ayuda, tanto como una forma de reducir el malestar generado, como por el placer que se obtiene al ayudar a otras personas que entendemos cómo se encuentran. Se trata, de nuevo de conductas de ayuda reforzadas negativamente en el caso de lo que se pretenda sea la reducción del propio malestar, como por reforzamiento positivo, si lo que buscamos activamente es ayudar a los demás con nuestras acciones.

Algunos autores, como Batson (1991) distinguen entre empatía *centrada en el otro* de la empatía *centrada en uno mismo*, para distinguir dos reacciones diferentes que se producen cuando somos conscientes de una situación en la que se requiere prestar ayuda. En el caso de la empatía centrada en los demás, uno es capaz de sufrir con el que sufre y alegrarse con el que está contento, al tiempo que comprende su situación. La conducta de ayuda estaría, entonces motivada para reducir el malestar de la otra persona. La empatía centrada en sí mismo, por el contrario, favorecería la conducta de ayuda porque ésta reduce el malestar propio producido por la situación deplorable en la que se encuentran los otros. No pretendemos, de ninguna manera, emitir ningún tipo de valoración moral sobre cuál es mejor, o qué forma de actuar se caracteriza por un supuesto estadio moral más avanzado. Probablemente haya factores como quién es el receptor de ayuda, así como circunstancias situacionales y personales de quien auxilia, que determinarán que aparezca un tipo de empatía u otra que, en cualquier caso, inducirá una conducta que posteriormente se mantendrá por las contingencias de reforzamiento (positivo o negativo), tal y como hemos señalado anteriormente.

En cuanto a la capacidad que tenemos los seres humanos para manifestar empatía, si bien no puede decirse que esté determinada biológicamente (como tampoco lo están tantos otros procesos psicológicos), sí que es cierto que tenemos en potencia la capacidad para desarrollarla (de nuevo, como tantos otros procesos) si se producen las condiciones apropiadas y se adiestra lo bastante. Lo que parece claro es que tiene un inherente valor de supervivencia y es la base para la génesis de emociones moralmente benignas (Plutchik, 1992). Una de las evidencias que constatan la característica evolucionista y adaptativa de este fenómeno es la facilidad para manifestar y reconocer las emociones, principalmente en lo que hace referencia a la expresión facial, mediante la que podemos comunicar, reconocer e inducir reacciones afectivas similares en los demás, que son algunos de los aspectos principales de la empatía. El contexto social en el que transcurre nuestra existencia facilita la aparición de estas emociones, principalmente por su utilidad y por el hecho de que, a pesar de que no exista un determinismo biológico, existen condiciones que lo posibilitan (Fernández-Abascal y Chóliz, 2001). No obstante, la experiencia socio-emocional es un factor clave para facilitar la empatía, al favorecer tanto la comprensión de las claves emocionales, como la adquisición de roles, o la ampliación de la gama de estímulos evocadores de las reacciones afectivas.

Como hemos señalado anteriormente en el capítulo correspondiente a la agresividad y conducta de ayuda, motivos sociales como el de afiliación, o el de poder tienen efectos diversos sobre la conducta prosocial y probablemente ello sea debido, al menos en parte, al efecto que tienen sobre la capacidad de empatizar. Muy probablemente, la necesidad de afiliación favorezca tanto el conocimiento del estado de ánimo de otras personas, como la capacidad para compartir sus emociones, mientras que la necesidad de poder hace incompatible participar del estado afectivo de quien se establece una relación de dominación. En este caso se pierde la capacidad de entender y atender a las emociones de otras personas, o a sus necesidades, si ello contraviene los propios intereses de dominio sobre los demás (Clark, 1980).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Argyle, M. y Henderson, M. (1984). The rules of relationships. En S. Duck y D. Perlman (Eds.), *Understanding personal relationships* (pp. 63-85). London: Sage.

Aronson, E. (2000). *El animal social*. Madrid: Alianza Editorial.

Bandura, A. (1999). Moral disengagement in the perpetration on inhumanities. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 193-209.

Bandura, A.; Barbaranelli, C.; Caprara, C.V. y Pastorelli, C. (1996). Mechanisms of moral disengagement in the exercise of moral agency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 364-374.

Barker, R.L. (1987). *The green-eyed marriage: Surviving jealous relationships*. New York: Free Press.

Batson, C.D. (1991). *The altruism question: Toward a social-psychological answer*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

Batson, C.D.; Fultz, J. y Schoenrade, P.A. (1992). Las reacciones emocionales de los adultos ante el malestar ajeno. En N. Eisenberg y J. Strayer (Eds.), *La empatía y su desarrollo* (pp. 181-211). Bilbao: DDB.

Beach, S.R. y Tesser, A. (1988). Love in marriage: A cognitive account. En R.J. Sternberg y M.L. Barnes (Eds.), *The psychology of love* (pp.330-355). New Haven: Yale University Press.

Blum, L. (1980). Compassion. En A.O. Rorty (Ed.), *Explaining emotions* (pp. 507-517). Berkeley: University of California Press.

Bringle, R.G. y Buunk, B. (1985). Jealousy and Social Behavior. *Review of Personality and Social Psychology*, 6, 241-264.

Bryson, J.B. (1977). Situational determinants of the expression of jealousy. *Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association*, San Francisco.

Buss, D.M. (1988). From vigilance to violence. Tactics of mate retention in American undergraduates. *Ethology and Sociobiology*, 9, 291-317.

Buunk, B. (1981). Jealousy in sexually open marriages. *Alternative Lifestyles*, 4, 357-372.

Buunk, B. y Bringle, R.G. (1987). Jealousy in love relationships. En D. Perlman y S. Duck (Eds.), *Intimate relationships development, dynamics and deterioration* (123-147). Newbury Park: Sage.

Chóliz, M. (1995). Motivos sociales. En E. Fernández-Abascal (Dir.). *Manual de Motivación y Emoción* (pp. 299-336). Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.

Chóliz, M. (1996). *Motivación y Emoción: un análisis conceptual*. Valencia: CSV.

Chóliz, M. (2001). *El lenguaje y las mentiras de la propaganda*. Valencia: Promolibro.

Cicerón (1977). *Tusculan Disputations*. (Trabajo original escrito el año 45 a. C.). London: William Heinemann. Clanton y Smith.

Clark, K.B. (1980). Empathy: A neglect topic in psychological research. *American Psychologist*, 35, 187-190.

Dion, K.; Berscheid, E, y Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 285-290.

Dutton, D.G. y Aron, A.P. (1974). Some evidence of heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 510-517.

Feingold, A. (1992). Good-looking people are not what we think. *Psychological Bulletin*, 111, 304-341.

Fernández-Abascal, E. y Chóliz, M. (2001). *Expresión facial de la emoción*. Madrid: UNED Ediciones.

Festinger, L.; Schachter, S. y Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing*. New York: Harper & Row.

Fisher, H.E. (1998). Lust, attractions, and attachment in mammalian reproduction. *Human Nature*, 9, 23-52.

Foster, G.M. (1972). The anatomy of envy: A study in symbolic behavior. *Current Anthropology*, 13, 165-202.

Franken, R.E. (1994). *Human Motivation*. Belmont: Brooks/Cole Publishing Company.

Frieze, I.H.; Olson, J.E. y Russell, J. (1991). Attractiveness and income for men and women in management. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, 1037-1039.

Gelder, M.; Gath, D. y Mayou, R. (1989). *Oxford textbook of psychiatry*. Oxford: Oxford Medical Publications.

Gross, A.E. y McMullen, P.A. (1983). Models of the help seeking process. En B.M. Depaul, A. Nadler y J.D. Fisher (Eds.), *New directions in helping*. Vol. 2. (pp. 7-73). New York: Academic Press.

Hatfield, E. y Walster, G.W. (1980). *Una nueva visión del amor*. México: Fondo Educativo Interamericano.

Hendrick, S. y Hendrick, C. (1992). *Liking, loving, and relating*. Pacific Grove: Brooks Cole Publisher Co.

Hoffman, M.L. (1990). Empathy and justice motivation. *Motivation and Emotion*, 14, 151-172.

Hupka, R.B. (1984). Jealousy: Compound emotion or label for a particular situation?. *Motivation and Emotion*, 8, 141-155.

Hupka, R.B.; Buunk, B.; 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, 423-446.

Jacobson, N.S. y Christensen, A. (1996). Diversity in gender, culture, ethnicity, class, and sexual orientation: Clinical implications. En N.S. Jacobson y A. Christensen (Eds.), *Integrative couple therapy*. New York: Norton.

Jankowiak, W.R. y Fisher, E.F. (1992). A cross-cultural perspective of romantic love. *Ethnology*, 31, 149.

Lazarus, R.S. (1991). *Emotion and Adaptation*. New York: Oxford university Press.

Lerner, R.M.; Lerner, J.V.; Hess, L.E. y Schwab, J. (1991). Physical attractiveness and psychosocial functioning among early adolescents. *Journal of Early Adolescence*, 11, 300-320.

López, M.J.; Garrido, V. y Ross, R.R. (2001). *El programa de pensamiento prosocial: avances recientes*. Valencia: Tirant lo blanch.

Mashek, D.; Aron, A. y Fisher, H. (2000). Identifying, evoking, and measuring intense feelings of romantic love. *Representative Research in Social Psychology*. 24, 48-55.

Mathes, E.W. (1991). A cognitive theory of jealousy. En P. Salovey (Ed.), *The Psychology of Jealousy and Envy* (pp. 52-78). New York: The Guilford Press.

Mathes, E.W. y Verstraete, C. (1993). Jealous aggression: Who is the target, the beloved or the rival?. *Psychological Reports*, 72, 1071-1074.

Mayer, J.D. y Gaschke, Y.N. (1988). The *experience and meta-experience of mood*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1552-1561.

Mullen, P.E. (1990). Morbid jealousy and the delusion of infidelity. En R. Bluegas y P. Bowden (Eds.), *Principles of practice of forensic psychiatry*. Edinburgh: Churchill-Livingstone.

Neu, J. (1980). Jealous thoughts. En A.O. Rorty (Ed.). *Explaining emotions* (pp. 425-464). Los Ángeles: University of California Press.

Newcomb, T.M. (1961). *The acquaintance process*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Ortega y Gasset, J. (1985). *Estudios sobre el amor*. Estella: Biblioteca Básica Salvat.

Panskepp, J. (1998). *Affective neuroscience: The foundations of human and animal emotions*. New York: Oxford University Press.

Parrott, W.G. (1991). The Emotional Experiences of Envy and Jealousy. En P. Salovey (Ed.) *The Psychology of Jealousy and Envy* (pp. 3-30). New York: The Guilford Press.

Parrott, W.G. y Smith, R. (1993). Distinguishing the experiences of envy and jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 906-920

Pines, A.M. (1998). *Romantic jealousy: Causes, symptoms, cures*. London: Routledge.

Plutchik, R. (1992). Bases evolucionistas de la empatía. En N. Eisenberg y J. Strayer (Eds.). *La empatía y su desarrollo* (pp. 49-57). Bilbao: DDB.

Rawls, J. (1971). *A theory of justice*. Cambridge: Belknap Press.

Russell, B. (1930). *The conquest of happiness*. New York: Liverlight.

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 Jealous. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1100-1112.

Salovey, P. y Rodin, J. (1988). Coping with envy and jealousy. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 7, 15-33.

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). New York: The Guilford Press.

Schmitt, B.H. (1988). Social comparison in romantic jealousy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 374-387.

Schoeck, H. (1969). *Envy: A theory of social behaviour*. New York: Harcourt, Brace & World.

Sharpsteen, D.J. (1991). The organization of Jealousy knowledge: Romantic jealousy as a blended emotion. En P. Salovey (Ed.), *The Psychology of Jealousy and Envy* (pp. 31-51). New 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.

Shepherd, M. (1961). Morbid jealousy: some clinical and social aspects of a psychiatric syndrome. *Journal of Mental Sciences*, 107, 687-704.

Silver, M. y Sabini, J. (1978). The perception of envy. *Social Psychology Quarterly*, 41, 105-117.

Smith, R.H.; Diener, E. y Garonzik, R. (1990). The roles of outcome satisfaction and comparison alternatives in envy. *British Journal of Social Psychology*, 29, 247-255.

Smith, R.H.; Kim, S. y Parrott, W.G. (1988). Envy and jealousy semantic problems and experiential distinctions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 401-409.

Solomon, R.C. (1976). *The passions: The myth and nature of human emotion*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.

Solomon, R.L. y Corbit, J.D. (1974). An opponent-process theory of motivation: I. The temporal dynamics of affect. *Psychological Review*, 81, 119-145.

Spinoza, B. (1985). Ethics. En E. Curley (Ed.), *The collected works of Spinoza*, vol I (pp. 408-617). Publicación original del año 1678. Princeton: Princeton University Press.

Sternberg, R.J. (1989). *El triángulo del amor: intimidad, pasión y compromiso*. Barcelona: Paidós.

Sternberg, R.J. (1997). Construct validation of a triangular love scale. *European Journal of Social Psychology*, 27, 313-335.

Strayer, J. (1992). Perspectivas afectivas y cognitivas sobre la empatía. En N. Eisenberg y J. Strayer (Eds.), *La empatía y su desarrollo* (pp. 241-270). Bilbao: DDB.

Sullivan, H.S. (1953). *The interpersonal theory of psychiatry*. New York: Norton.

Tarrier, N.; Beckett, R.; Harwood, S. y Bishay, N. (1990). Morbid jealousy: A review and cognitive-behavioural formulation. *British Journal of Psychiatry*, 157, 319-326.

Tesser, A. y Campbell, J. (1980). Self-definition: The impact of the relative performance and similarity of others. *Social Psychology Quarterly*, 43, 341-347.

Tov-Ruach, L. (1980). Jealousy, attention and loss. En A.O. Rorty (Ed.), *Explaining emotion* (pp. 465-488). Los Ángeles: University of California Press.

Wegner, D.M. y Vallacher, R.R. (1977). *Implicit psychology: An introduction to social cognition*. New York: Oxford University Press.

White, G.L. (1981). A model of romantic jealousy. *Motivation and Emotion*, 5, 295-310.

White, G.L. y Mullen, P.E. (1989). *Jealousy: Theory, research and clinical strategies*. New York. Guilford Press.

Whitehurst, R.N. (1977). Jealousy and American values. En G. Clanton y L.G. Smith (Eds.), *Jealousy*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Yela, C. (2000). *El amor desde la psicología social*. Madrid: Pirámide.

Zajonc, R.B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 1-27.