



TESIS DOCTORAL

AÑO 2016

**ADAPTACIÓN, VALIDACIÓN Y
EVALUACIÓN DEL CUESTIONARIO
DE LA ENVIDIA PARA ADULTOS
(CEA)**

AUTOR: Luis Alfonso Hijós Larraz

*MASTER UNIVERSITARIO EN METODOLOGÍA DE LAS CIENCIAS DEL
COMPORTAMIENTO Y DE LA SALUD*

*DEPARTAMENTO de METODOLOGÍA DE LAS CIENCIAS DEL
COMPORTAMIENTO*

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

UNIVERSIDAD NACIONAL A DISTANCIA (UNED)

DIRECTOR: D. Francisco Pablo Holgado Tello

CODIRECTOR: D. Enrique Vila Abad.

**DEPARTAMENTO de METODOLOGÍA DE LAS CIENCIAS DEL
COMPORTAMIENTO.**

FACULTAD DE PSICOLOGÍA.

UNIVERSIDAD NACIONAL A DISTANCIA. (UNED)

**Titulo: ADAPTACIÓN, VALIDACIÓN Y
EVALUACIÓN DEL CUESTIONARIO
DE LA ENVIDIA PARA ADULTOS
(CEA).**

AUTOR:

Luis Alfonso Hijós Larraz.

***Máster Universitario en Metodología de las Ciencias del Comportamiento
y la Salud.***

DIRECTOR:

Dr. Francisco Pablo Holgado Tello

***Profesor Titular, Área de Metodología de las Ciencias del
comportamiento.***

CODIRECTOR:

Dr. Enrique Vila Abad

***Profesor Titular, Área de Metodología de las Ciencias del
comportamiento.***

*¿Maese le llamas envidia?
Pregunta el Profesor Burris
-alter ego de B. F. Skinner-
en Walden dos*

*A mi querida esposa Teresa y a mi hija Julia,
por su amor,
comprensión y paciencia*

AGRADECIMIENTOS:

A mi Director Dr. Francisco Pablo Holgado Tello por su innegable apoyo y constante asesoramiento en la elaboración de este trabajo.

Al profesor Dr. Enrique Vila Abad por su valiosa contribución para la realización del presente estudio.

A todos aquellos psicólogos del Ámbito académico –profesores de de la UNED y de la Universidad de Zaragoza– y asistencial –Psicólogos Clínicos del SALUD–que desinteresadamente accedieron a participar en el Juicio de expertos.

A los alumnos de la II^a y III^a promoción de Grado de Enfermería en la Escuela Universitaria del Hospital San Jorge de Huesca por su innegable colaboración.

Y por último a todos aquellos que han conseguido que con su esfuerzo y participación este trabajo salga a la luz.

ÍNDICE

Lista de Símbolos, Abreviaturas y Siglas	Pág. 9
Lista de Tablas y Figuras	Pág. 11
1. RESUMEN.	Pág. 15
2. INTRODUCCIÓN.	Pág. 19
2.1 Emociones en la vida social.	Pág. 21
2.2 Enfoques de la envidia.	Pág. 25
2.2.1 La envidia en la tradición Psicoanalista.	Pág. 24
2.2.2 Aproximación desde la antropología y sociología.	Pág. 29
2.2.3 Bases neuroanatómicas de la envidia.	Pág. 31
2.2.4 Desarrollo del estudio de la envidia en la psicología actual.	Pág. 34
2.3 Definiendo la envidia.	Pág. 37
2.4 Génesis de la envidia.	Pág. 43
2.5 La reacción emocional de la envidia.	Pág. 51
2.7 La envidia y su relación con otras emociones.	Pág. 55
2.8 Acercamientos a la evaluación de la envidia.	Pág. 63
2.9 Importancia de la envidia en los procesos clínicos, cognitivos y sociales.	Pág. 68
3. OBJETIVOS.	Pág. 75
4. Estudio 1: VALIDACIÓN DE CONTENIDO.	Pág. 79
4.1 Metodología.	Pág. 81
4.1.1 Muestra.	Pág. 81
4.1.2 Instrumentos.	Pág. 81
4.1.3 Procedimiento.	Pág. 81
4.2 Resultados.	Pág. 84
4.3 Discusión.	Pág. 89
5. Estudio 2: ESTUDIO PSICOMETRICO DE LA ESCALA.	Pág. 93
5.1 Metodología.	Pág. 95
5.1.1 Muestra.	Pág. 95
5.1.2 Instrumentos.	Pág. 98
5.1.3 Procedimiento.	Pág.101
5.2 Resultados.	Pág.103
5.2.1 Estudio de la dimensionalidad del instrumento.	Pág.104
5.2.1.1 Análisis factorial exploratorio (AFE).	Pág.105

5.2.1.2 Análisis factorial confirmatorio (AFC).	Pág.110
5.2.2 Análisis de los elementos.	Pág.115
5.2.3 Evidencias de validez del criterio.	Pág.118
5.2.4 Valoración de la deseabilidad social en el CEA.	Pág.122
5.2.4.1 Efecto de la deseabilidad social en el CEA.	Pág.122
5.2.4.2 Evaluación del modelo en sujetos con deseabilidad social alta y baja.	Pág.126
5.2.4.3 Equivalencia fuerte o estricta del modelo factorial. Invarianza del modelo de medida y estructural.	Pág.129
5.2.5 Diferencias de la envidia y sus factores con relación al sexo, la edad y otras variables sociodemográficas.	Pág.131
5.2.6 Baremación del Cuestionario de Envidia en Adultos. Puntuaciones T de McCall.	Pág.143
5.3 Discusión	Pág.150
6. DISCUSION GENERAL Y CONCLUSIONES	Pág.161
6.1 Aportación al estudio de la envidia y direcciones en su investigación	Pág.163
6.2 Implicaciones del uso del CEA en la evaluación psicológica.	Pág.165
6.3 Limitaciones y consideraciones futuras	Pág.166
6.4 Conclusiones finales	Pág.167
7. BIBLIOGRAFÍA.	Pág.169
8. APÉNDICE DOCUMENTAL.	Pág.185
• I.-Pool inicial de ítems Cuestionario Envidia Infantil (CEI) ○ de Del Barrio y Carrasco.	Pág.186
• II.- Instrucciones y cuestionario evaluación de contenido.	Pág.190
• III.-Formato de prueba del CEA.	Pág.194
• IV.-Instrucciones sujetos.	Pág.197
• V.-Cuestionario de la envidia en adultos. Versión final.	Pág.198
• VI.- Otros instrumentos utilizados.	Pág.200
• VII.-PRELIS correlaciones policóricas.	Pág.206

LISTA DE SÍMBOLOS, ABREVIATURAS Y SIGLAS.

α	<i>Nivel de significación.</i>
ACC	<i>Corteza cingulada anterior.</i>
AFC	<i>Análisis Factorial Confirmatorio.</i>
AFE	<i>Análisis Factorial Exploratorio.</i>
AGFI	<i>Adjusted goodness of fit index.</i>
AIC	<i>Akaike's information Criterion.</i>
ANOVA	<i>Análisis de la Varianza.</i>
AQ	<i>Buss Perry Agression Questionnaire.</i>
BeMas	<i>Benign and Malicious Envy Scale.</i>
CEA	<i>Cuestionario de Envidia Adultos.</i>
CEI	<i>Cuestionario de envidia infantil.</i>
χ^2	<i>Chi-cuadrado.</i>
χ^2_{SB}	<i>Chi-cuadrado de Satorra Bentler.</i>
Correl	<i>Correlación.</i>
DT	<i>Desviación Típica.</i>
DES	<i>Dispositional Envy Scale.</i>
DESC	<i>Dispositional Envy Scale for Children.</i>
DHS	<i>Difference Honestly Significant.</i>
DSM	<i>Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders.</i>
EADG	<i>Escala de ansiedad y depresión de Goldberg.</i>
ECVI	<i>Expected Cross-Validation Index.</i>
g.l.	<i>Grados de libertad.</i>
GFI	<i>Goodness of fit index.</i>
IC	<i>Intervalo de Confianza.</i>
I_{ik}	<i>Índice de congruencia de Osterlind.</i>

<i>INCOM-E</i>	<i>Iowa-Netherlands Comparison Orientation Scale. Versión española.</i>
<i>KMO</i>	<i>Kaiser-Meyer-Olkin.</i>
<i>MINRES</i>	<i>Mínimos Cuadrados Residuales.</i>
<i>p</i>	<i>Probabilidad.</i>
<i>Pc</i>	<i>Percentil.</i>
<i>RMR</i>	<i>Root Mean Square Error.</i>
<i>RMSEA</i>	<i>Root Mean Square Error of Approximation.</i>
<i>SCS</i>	<i>Cuestionario de Auto-conciencia.</i>
<i>SCS-AS</i>	<i>Cuestionario de Auto-conciencia. Ansiedad Social.</i>
<i>SCS-PRIV</i>	<i>Cuestionario de Auto-conciencia. Auto-Conciencia Publica</i>
<i>SCS-PUB</i>	<i>Cuestionario de Auto-conciencia. Auto-Conciencia Privada.</i>
<i>SDS</i>	<i>Escala de deseabilidad social de Marlowe y Crowne.</i>
<i>UNED</i>	<i>Universidad Nacional de Educación a Distancia.</i>

LISTA DE TABLAS Y FIGURAS.

Estudio 1: VALIDACIÓN DE CONTENIDO.

Tabla 1. Dimensión A: Sentimientos negativos cuando se elogia a alguien que se admira o que tiene algo que se desea	Pág. 84
Tabla 2. Dimensión B: Degradación de la posición social o la imagen del envidiado.	Pág. 86
Tabla 3. Dimensión C: Desear cosas que tienen los demás.	Pág. 86
Tabla 4. Dimensión D: Pensamientos de injusticia ante los logros de los demás.	Pág. 87
Tabla 5. Dimensión E: Sentimientos negativos ante la adquisición de logros de los demás.	Pág. 87
Tabla 6. Dimensión F: Relación con el envidiado.	Pág. 88

Estudio 2: ESTUDIO PSICOMETRICO DE LA ESCALA.

Figura 1. Muestra: Edad por grupos etarios.	Pág. 95
Figura 2. Muestra: Ocupación.	Pág. 96
Figura 3. Muestra: Nivel de estudios superado.	Pág. 96
Figura 4. Muestra: Ingresos familiares.	Pág. 97
Tabla 7. Análisis factorial exploratorio. Autovalores.	Pág.105
Tabla 8. Análisis factorial exploratorio. Correlaciones entre factores.	Pág.105
Tabla 9. Análisis Factorial exploratorio. Rotación Promax.	Pág.109
Tabla 10. Contenido de los Factores. AFC. Solución completamente estandarizada	Pág.111
Figura 5. Diagrama modelo de segundo orden. Solución completamente estandarizada	Pág.113
Tabla 11. Índices de Ajuste. AFC.	Pág.114
Tabla 12. Análisis de los elementos.	Pág.117
Tabla 13. Estadísticos descriptivos instrumentos.	Pág.118
Figura 6. Ansiedad/depresión.	Pág.118
Tabla 14. Correlaciones entre escalas.	Pág.121
Tabla 15. Correlaciones parciales CEA. Control deseabilidad social.	Pág.122
Tabla 16. Correlaciones parciales. Control deseabilidad social.	Pág.124
Tabla 17. CEA según deseabilidad social.	Pág.126

Tabla 18. Contenido de los Factores AFC/ Deseabilidad social.	Pág.128
Tabla 19. Correlación entre envidia y edad.	Pág.131
Tabla 20. Anova de un factor. Diferencias envidia según edad Correlación entre envidia y edad.	Pág.132
Tabla 21. Contraste de Levene sobre la igualdad de las varianzas. Diferencias envidia según edad.	Pág.132
Tabla 22. Pruebas post-Hoc diferencias Factor 1- Injusticia/comparación social según edad.	Pág.133
Tabla 23. Pruebas post-Hoc diferencias Factor 2- Ambición/deseo por las cosas de los demás según edad.	Pág.134
Tabla 24. Pruebas post-Hoc diferencias Factor 3- Reacción emocional según Edad.	Pág.135
Tabla 25. Pruebas post-Hoc diferencias Factor 4- Resentimiento según edad.	Pág.135
Tabla 26. Pruebas post-Hoc diferencias Envidia total según edad.	Pág.136
Tabla 27. Diferencias envidia según sexo.	Pág.137
Tabla 28. Anova de un factor. Diferencias envidia según ocupación.	Pág.137
Tabla 29. Contraste de Levene sobre la igualdad de las varianzas. Diferencias envidia según ocupación.	Pág.138
Tabla 30. Pruebas post-Hoc diferencias Factor 3-Reacción emocional según ocupaciones.	Pág.138
Tabla 31. Diferencias envidia según responsabilidad.	Pág.140
Tabla 32. Diferencias envidia según nivel de estudios.	Pág.140
Tabla 33. Anova de un factor. Diferencias envidia según nivel económico unidad familiar.	Pág.141
Tabla 34. Diferencias envidia según área residencia habitual.	Pág.141
Tabla 35. Conversión de puntuaciones directas a percentiles y puntuaciones tipificadas para la puntuación de total de Envidia.	Pág. 144
Tabla 36. Conversión de puntuaciones directas a percentiles y puntuaciones tipificadas para el Factor 1: Injusticia/Comparación social.	Pág.145
Tabla 37. Conversión de puntuaciones directas a percentiles y puntuaciones tipificadas para el Factor 2: Ambición/deseo por las cosas de los demás.	Pág.146
Tabla 38. Conversión de puntuaciones directas a percentiles y	

puntuaciones tipificadas para el Factor 3: Reacción emocional. Pág.147

Tabla 39. Conversión de puntuaciones directas a percentiles y puntuaciones tipificadas para el Factor 4: Resentimiento. Pág.148

Figura 7. Ejemplo Perfil envidia. Puntuaciones T de Mc Call Pág.149

1.-RESUMEN

Dentro de las emociones hay algunas que podemos considerarlas sociales, ya que surgen de experiencias que se viven en la relación con los demás, y que además de ser panculturales son experimentadas por la mayoría de las personas durante su vida. Entre estas destaca la envidia, una emoción compleja, ya que se compone de una serie de episodios emocionales que podemos considerar más simples: el deseo de lo que tiene la otra persona, la hostilidad hacia ella, el resentimiento y los sentimientos de inferioridad y de injusticia.

La existencia de aspectos semánticos y la confusión entre envidia y otros estados emotivos caracterizados por las reacciones afectivas a la percepción de las características distintivas de los demás (resentimiento, ambición, vergüenza, celos, indignación...), dificultan que sea aceptada una definición unificada de la envidia. En este trabajo se define la envidia como un afecto de particular complejidad, de carácter displacentero, caracterizado por sentimientos de inferioridad, hostilidad y resentimiento (relacionado con la percepción de injusticia), producido por la toma de conciencia de que otra persona o grupo de personas disfrutan de una posesión deseada (objeto, posición social, atributo).

Así, el objetivo de esta investigación fue explorar la envidia en la población adulta. Para ello, se adaptó un instrumento autoinformado de fácil aplicación, basado en el Cuestionario Envidia Infantil (CEI) desarrollado por Carrasco, González y del Barrio (2004). Estando entre los objetivos específicos obtener evidencias de la validez de contenido, de constructo y de criterio del mismo y analizar las diferencias de la envidia según diferentes variables sociodemográficas de interés.

Así como primer paso se planteó obtener analizar la validez de contenido. Para lo cual después de adaptar el contenido morfosemántico de los ítems, se realizó un juicio de expertos utilizando el índice de Osterlind (1989) para cuantificar el consenso. Se seleccionaron aquellos con mayor congruencia ($I_{ik} \geq 0,5$) para constituir la versión final del Cuestionario de la Envidia en Adultos (CEA) con 24 ítems que representaban adecuadamente todas las dimensiones mencionadas.

Para los siguientes objetivos, la prueba se administró a una muestra de 531 sujetos. En primer lugar, para el estudio de la dimensionalidad se realizó un análisis factorial exploratorio. Con las cargas factoriales obtenidas, y teniendo en cuenta el contenido sustantivo de los ítems, se llevó a cabo un análisis factorial confirmatorio, que revela como la estructura mas óptima que se ajusta a los datos es aquella que consta de un factor de segundo orden con cuatro factores de primer orden. Las saturaciones mostradas en cada factor en el AFC se pueden considerar elevadas y el contenido de los ítems abarca

los distintos aspectos integrantes de la envidia. En el primero de ellos se manifiesta la percepción de injusticia ante la comparación social, en el segundo la ambición por las cosas de los demás, en el tercer factor los ítems están relacionados con la reacción emocional consecuente en la envidia incluyendo sentimientos de naturaleza hostil y depresiva, y en el último de ellos con el resentimiento manifestado por la degradación de la persona envidiada. El análisis de los ítems nos indica que tanto la fiabilidad de la escala total (alfa de Cronbach 0,92) como de cada uno de los factores identificados es adecuada (alfa de Cronbach 0,71-0,82). La discriminación de los ítems también se considera adecuada siendo siempre sus valores mayores de 0,44. Entre los diferentes valores de estabilidad temporal destaca la envidia total con 0,84.

En la búsqueda de la validez de criterio resaltar que se evidencia la relación de la envidia y de sus factores constituyentes con la comparación social y con otras emociones negativas como la hostilidad y la depresión. También se encontró relacionada con la deseabilidad social, sin embargo al analizar la influencia de la misma se ha encontrado que la estructura propuesta permanece invariante respecto a la deseabilidad social.

En el análisis de las relaciones existentes entre la edad y las variables sociodemográficas se ha evidenciado una relación de la edad con la envidia en todos los factores de la misma. También se ha encontrado una relación entre el sexo, ocupación y área de residencia con algunos de los componentes de la envidia.

Como punto final se procedió a establecer un baremo del cuestionario para permitir la valoración de la envidia y de sus factores constituyentes.

Por lo tanto se han aportado evidencia sobre la validez de este instrumento, en el que la envidia se expresa mediante injusticia, ambición o deseo de las pertenencias de los demás, la reacción emocional y la animadversión o resentimiento envidioso; aportando tanto argumentos el análisis factorial confirmatorio como la validación de criterio. El CEA ha resultado ser un instrumento adecuado para la evaluación de la envidia de forma válida y fiable, encontrándose compuesto de 24 ítems que se pueden agrupar en cuatro factores que representan todas las dimensiones teóricas propuestas.

2.-INTRODUCCIÓN

2.1.- Emociones en la vida social.

Las emociones vienen definidas por el Real diccionario de la lengua española en su primera acepción como una “*alteración del ánimo intensa y pasajera, agradable o penosa, que va acompañada de cierta conmoción somática*”, y en una segunda acepción como un “*interés expectante con que se participa en algo que está ocurriendo*”. Por lo tanto, en dichas definiciones ya queda patente la reacción emocional y la consecuente alteración psicósomática producida, que se deriva de la interacción con el medio o el entorno en el que se encuentra inmersa la persona, recalcando el carácter social de la emoción (Real Academia Española, 2014).

Ninguna persona puede dudar del valor de las emociones en su vida diaria, ya que forman parte integrante de la misma, pero para definir y delimitar el estudio de las emociones se precisa realizar una serie de aclaraciones previas. En primer lugar, se debe distinguir entre emoción y cognición, ya que ambas surgen en la interacción simbólica de la persona con su entorno. En segundo lugar conviene diferenciar emoción de otros estados afectivos como sentimientos, pasiones y afectos (Guedes & Álvaro, 2010).

Existen relaciones simples entre las emociones y los cambios fisiológicos, pero entre cognición y emoción la relación es más compleja y dinámica. Cuando se genera en el individuo una emoción determinada, hace que se produzca un comportamiento específico dependiendo de la evaluación y de la interpretación del entorno que realiza el individuo; quedando de manifiesto el papel fundamental de los aspectos cognitivos en la determinación cualitativa y cuantitativa de las emociones (Fernández-Abascal, 2011; Riedl, 2005). Existe una interrelación entre la neurofisiología cerebral, los procesos mentales, los procesos de socialización, las relaciones sociales, las normas y valores sociales en la construcción y manifestación de nuestras respuestas emocionales. Las diferentes y variadas situaciones sociales y los roles que las personas desempeñan responden a normas y valores sociales que no sólo determinan el comportamiento adecuado a dicha situación, sino que además, indican las emociones apropiadas que se deben manifestar. No se pueden estudiar los procesos cognitivos sin contar con las emociones y al contrario; de la misma manera, no se comprenden en su totalidad la cognición y las emociones sin tener en cuenta el medio social, cultural e histórico en el que emergen; es decir, los estudios de las emociones no se deben basar solamente en los

aspectos psico-biológicos y adaptativos, sino que deben contemplar el contexto social donde emergen, para lo que se hace imprescindible incluir la perspectiva sociológica en su estudio (Guedes & Alvaro, 2010).

Con respecto al segundo punto, al igual que en el mundo coloquial, se pueden confundir las emociones con el afecto, el estado de ánimo y los sentimientos; por lo que al realizar el estudio de las emociones se deben diferenciar éstas de los anteriores. El primero de los mismos, el afecto es una condición neurofisiológica accesible conscientemente, posee valencia que puede ser tanto positiva como negativa: doloroso/placentero, atractivo/repulsivo, agradable/desagradable, bueno/malo, estimulante/deprimente podrían ser ejemplos del mismo. En contraste a este, una emoción sería un proceso usualmente generado por un evento externo, teniendo un inicio definido y pudiendo tener varios picos de intensidad de duración, siendo la misma más bien reducida. Al contrario, en los estados de ánimo, es difícil establecer un inicio o fin claro, su intensidad suele ser más reducida, y su duración más prolongada. El sentimiento se considera como la experiencia subjetiva de la emoción (Fernández-Abascal, 2011).

En el estudio de las emociones se encuentran una serie de elementos comunes a todas ellas como son la propia reacción emocional (cambios en el sistema nervioso autónomo, en el sistema nervioso central o en la secreción hormonal), la tendencia a la acción (como respuesta al entorno), la experiencia subjetiva de emoción o sentimiento (percepción de señales de aviso) y el sistema de análisis y procesamiento de la información (valoración de la situación) (Fernández-Abascal & Jiménez-Sánchez, 2011).

No obstante, las emociones dan energía y sentido a las acciones que se emprenden, actúan dirigiendo la atención y guiando la toma de decisiones; las emociones modulan y motivan la conducta, llegando a actuar como enlace entre el organismo y el entorno, mediando constantemente entre las situaciones altamente cambiantes y las respuestas de los individuos (Riedl, 2005).

En el estudio del proceso emocional se describen dos direcciones distintas, por un lado el estudio dimensional en el que se definen unos ejes donde se sitúan todas las posibles emociones que pueden tener lugar, siendo estos ejes la valencia afectiva (placer/displacer), la activación (tranquilidad/extrema activación) y control (controlador

de la situación/controlado por la situación). Por otro lado, el estudio discreto de las mismas, se caracteriza porque las emociones tienen unos elementos claramente distintivos en alguno o varios de sus elementos. Así, algunas emociones emergen en los primeros momentos de la vida cumpliendo una función adaptativa, estas emociones se consideran primarias, y se contraponen con otras llamadas secundarias, que se caracterizan por aparecer dentro del complejo proceso de socialización influyendo en el desarrollo de capacidades cognitivas (Fernández-Abascal, Jiménez & Martín Díaz, 2007). Estas emociones que surgen de la relación con los demás se consideran también sociales o autoconscientes, ya que emergen en un contexto social determinado que es el que les confiere significación, y necesitan del análisis de los otros para poder entenderse apropiadamente. Para ello es necesario que se haya desarrollado la conciencia del yo como persona diferente de los demás, y la capacidad para valorar la propia acción. (Etxebarria, 2008; Sawada, 2010; Tangney & Salovey, 2010). También, se podrían denominar emociones autoevaluativas, ya que éstas deben tener como antecedente algún tipo de juicio de la persona sobre sus propias acciones (Etxebarria, 2008).

Así, la emoción en si misma, o su probabilidad de ocurrencia, se encuentra omnipresente en todas nuestras acciones y pensamientos. Las emociones influyen al ser humano en su totalidad, produciendo cambios en el estado fisiológico, biológico, psicológico, interpersonal, social, etc., por lo que una adecuada comprensión de las mismas ayudará a la explicación del comportamiento humano. (Riedl, 2005). Igualmente, en el papel social que cumplen las emociones, destacar que nos indican las intenciones de los otros, señalando si algo es bueno o malo, y sugiriendo las pautas adecuadas en cada situación; es decir, no pueden entenderse si no se analiza el contexto en el que aparecen y la relación que se establece con los demás (Chóliz & Gómez, 2002; Riedl, 2005).

Todas estas experiencias emocionales derivadas del mundo social son complejas, ya que se encuentran compuestas de otras más sencillas, más elementales, y que 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 (Chóliz & Gómez, 2002).

Estas emociones secundarias, derivadas, complejas, sociales y morales constituyen un amplio grupo: culpa, vergüenza, celos, indignación.... Entre ellas también se encuentra

la envidia, siendo esta una emoción que se caracteriza por las negativas reacciones afectivas ante la comparación social (Chóliz & Gómez, 2002; Etxebarria, 2008; Riedl, 2005; Smith & Kim, 2007; Tangney & Salovey, 2010).

El presente estudio se focaliza en una de las emociones con una reconocida importancia social: la envidia. Esta se considera como una emoción desagradable, que puede surgir cuando se compara un individuo con los demás; siendo una emoción social y una experiencia común para la mayor parte de las personas independiente de la cultura a la cual se pertenezca (Smith & Kim, 2007). Esta emoción cumple las funciones descritas anteriormente y además provoca ciertas consecuencias que podrían considerarse negativas o desadaptativas.

2.2.- Enfoques de la envidia.

La envidia ha sido objeto de conocimiento y estudio de los seres humanos. Desde la filosofía, Aristóteles en el segundo libro de la *Retorica*, indicó que la envidia aparecía en la relación entre iguales con la noción de lo que es justo. Plutarco distinguía entre la envidia y el odio, apareciendo la envidia ante la fortuna de los demás, y siendo ésta además siempre injusta. Santo Tomas de Aquino definió la envidia como infelicidad por los bienes ajenos. Bacon describió el aspecto destructivo de la envidia. Spinoza indagó de las relaciones entre la envidia y el odio. Kant se refirió a la envidia como ver con dolor el bien de los demás. Nietzsche investigó la implicación sociológica de la envidia. Desde la religión su importancia ha sido evidente, así en la constitución de la religiones judeo-cristianas se hace referencia directa o implícita a la misma. De esta forma, en el antiguo testamento, se encuentra presente en algunos de los hechos narrados en sus libros como por ejemplo, el asesinato de Abel, la venta de José por sus hermanos etc. En el nuevo testamento, se pueden encontrar frecuentes referencias en los evangelios de San Mateo, San Lucas y San Pablo; todo ello sin olvidar que la envidia es uno de los siete pecados capitales, y su presencia en los diez mandamientos (Riedl, 2005).

Desde el punto de vista propiamente psicológico, en el estudio de las emociones ha existido una proliferación de aproximaciones a la misma que conllevan unos distintos niveles de análisis, dando lugar a múltiples interpretaciones por lo que no existe un único acercamiento teórico a su conocimiento (Fernández-Abascal & Jiménez Sánchez, 2011; Vivas, Gallego & González, 2007).

Actualmente existen estudios de la envidia dentro de la orientación psicoanalítica que son contemporáneos con la búsqueda de bases neuroanatómicas de la envidia, basados en la teoría de la mente, y con otros estudios desarrollados desde el punto de vista de la psicología social y de las ciencias cognitivas.

2.2.1-La envidia en la tradición Psicoanalista.

La psicología académica ignoró la envidia y otras emociones por su carácter subjetivo, considerándose por lo tanto inaccesible para la investigación y no sistematizable.

Solamente dentro del psicoanálisis existió interés por su estudio. De esta manera, como recuerda West (2010), la teoría de la envidia en el ámbito psicoanalítico se inicia con el concepto de la envidia del pene de Freud. Con este intentaba describir una característica de la personalidad relacionada con la sexualidad. Así, identifica que en el desarrollo de la sexualidad, durante la fase fálica, los niños descubren los órganos genitales como productores de placer., las niñas, al carecer del órgano que poseen los niños, experimentan la envidia del pene, empezando a sentir que su cuerpo está incompleto, e influyendo en el desarrollo de su personalidad. De esta forma Freud se interesó en delimitar las diferencias en el desarrollo sexual entre los distintos géneros y en la particular relación entre el complejo de Edipo y la envidia. La visión de Freud de la envidia del pene ha sido muy criticada. Horney (1926) respondió al papel de la envidia de Freud de una manera convincente, ya que propone que la envidia del pene no es universal en las mujeres, porque la visión de Freud fue adoptada desde la perspectiva de un psicoanálisis de orientación masculina. De esta manera, contrarrestó explícitamente el argumento de la envidia del pene mediante la descripción de la envidia del vientre en los hombres, y señaló que los hombres envidiaban la procreación, el embarazo, el parto y la maternidad de las mujeres.

La teoría de la envidia de Melanie Klein (1957), resalta la misma como una expresión de un impulso destructivo, que esta relacionada con la visión de Freud de la pulsión de muerte. Define la envidia como "*sensación de enojo porque otra persona posee y disfruta de algo deseable, siendo el impulso envidioso quitárselo o estropearlo*" y tiene su origen en la relación más temprana y exclusiva, la que se tuvo con la madre. Es importante destacar que, para Klein, la envidia no es principalmente debida a la experiencia con un objeto frustrante, por ejemplo, un pecho vacío o inútil, más bien el niño envidia a su madre, ya que es buena y posee todo lo que él desea. Como resultado de estas observaciones Klein propone que la envidia era primaria por su desarrollo temprano, constitucional e instintiva y no depende de la experiencia de la frustración. Las

experiencias de envidia son comunes a todo el mundo, sin embargo, su grado e intensidad, así como su naturaleza omnipotente, pueden variar. Las consecuencias de esta envidia primaria pueden ser graves para la construcción de la personalidad en su conjunto.

Posteriormente Colman (1991) propone una crítica de la teoría de la envidia de Klein, tachándola de primaria e innata y haciendo hincapié en el papel de la separación, el narcisismo y la comparación interpersonal. Sin embargo, entiende la envidia como sentimientos de carencia. La sensibilidad a la diferencia y la envidia están estrechamente vinculadas, sugiere que la sensibilidad a la diferencia es el fenómeno primario, del que la envidia no se sigue necesariamente.

Como se ha constatado, actualmente los psicoanalistas continúan dando énfasis a los procesos inconscientes, y han sugerido que la envidia puede implicar una proyección inconsciente de identificación con la persona envidiada, que representa la imagen de la persona a quien envidia, la que desearía ser en el sentido ideal. Los sentimientos de inferioridad motivan dicha identificación, haciendo que esta idealización se mezcle con un sentimiento de resentimiento. Etchegoyen y Nemas (2003), hacen hincapié en ciertas características de la envidia que aún no habían sido tenidas en cuenta en la tradición psicoanalítica como pueden ser: la existencia de una particular relación entre la intolerancia a la envidia y la propia capacidad de reconocer los aspectos valiosos del objeto.

Dentro de este enfoque Shoshani M., Shoshani B., Kella, y Becker (2011) han identificado diferentes tipos de envidia. El primero, llamado envidia de necesidad, resulta de la constatación de que el otro tiene algo que se necesita, pero no se tiene. El segundo, la envidia de separación, es el resultado de una dependencia con el otro que está separado, tiene una mente propia, y que no está en mi poder. Aunque la envidia de necesidad y de separación comparten un deseo común de establecer una conexión más estrecha con el objeto, cada tipo de envidia manifiesta este deseo de una manera única y distinta. En la envidia de necesidad, el deseo es obtener fuerza y/o la apreciada posesión del objeto; en la envidia de separación, el deseo es fusionar y combinar con el objeto, eliminando así la separación. La tercera, la envidia narcisista implica la relación entre uno mismo y las fantasías inconscientes sí mismo, ya que se proyectan en el otro, dando lugar

a la percepción dolorosa de las propias limitaciones y deficiencias. Estos tres tipos se superponen en cierta medida, ya que tienen que ver principalmente con la relación de uno mismo con el objeto deseado. Sin olvidar que ya Laverde-Rubio (2004), tras estudiar las diversas modalidades de la envidia, sugiere la existencia de una base única en todas ellas, relacionado con el resultado de un tipo particular de relación del sujeto con el objeto, en el que los sujetos verifican una asimetría con sus compañeros considerada injusta.

West (2010) señala que las recientes contribuciones psicoanalíticas a la comprensión de la envidia se centran en el énfasis en el narcisismo, dejando abierta la cuestión de si es la envidia o, más bien, el narcisismo lo que tiene primacía teórica y real. En este sentido, Rosenberger (2005), continuando con los estudios psicoanalíticos sobre el origen de la envidia, indica que surge por la búsqueda de un engrandecimiento del yo.

2.2.2.-Aproximación desde la antropología y sociología.

Los estudios de la envidia han ocupado un papel central en la antropología y en la sociología, especialmente a partir del desarrollo realizado por Schoeck (1969) en su libro *Envy: A Theory of Social Behaviour*, que han dado lugar a que se emprendan estudios transculturales sobre los diferentes tipos de envidia (Van de Ven, Zeelenberg & Pieters, 2009). Por otro lado están los estudios antropológicos sobre la importancia de la envidia en las diferentes sociedades y sus consecuencias (Izquierdo & Johnson, 2007; Tapias & Escandell, 2011).

Schoeck (1969) enfatizó que la envidia se encuentra en el centro de la vida del hombre como ser social, naciendo de un impulso de compararse a si mismo con los demás. La envidia es inherente a la naturaleza humana y supone la negación del dogma igualatorio, ya que es generada por las distintas circunstancias sociales y puede revertirse mediante la eliminación de las diferentes desigualdades socioeconómicas. La envidia no es del todo negativa, ya que las fuerzas sociales no podrían funcionar sin ella, por lo que es importante conocer la potencial envidia que se puede generar en otras personas, o el miedo a producirla. Ambas constituyen una fuerza poderosa para el control social. La envidia es omnipresente, implacable, de gran alcance y altamente destructiva, de tal manera que el progreso de una sociedad depende del adecuado control de la envidia.

En este enfoque la envidia está determinada por los diversos contextos culturales. La envidia es un componente importante de un sistema fundamental de creencias para comprender como surgen las relaciones sociales. La falta de confianza y solidaridad entre los grupos puede dar forma a diferentes tipos de relaciones y conflictos sociales. La envidia forma parte de este sistema de creencias que hace hincapié en el impacto de las emociones en el bienestar, pudiendo influir en las interacciones sociales de los individuos. En un contexto de competencia, la envidia surge cuando no se cumplen las expectativas de éxito y donde existe la percepción persistente de que otros han tenido éxito. La envidia se convierte en un mecanismo de nivelación y una forma de control social (Tapias & Escandell, 2011). Este sistema de creencias constituye parte de la construcción cultural de las diferentes sociedades formando una estructura emocional subyacente. Este esquema cultural emocional se puede evidenciar en las diferentes sociedades en sus cuentos populares, pudiendo variar según sean las sociedades más

propensas a experimentar una mayor desigualdad, mayor competencia por los recursos y el aumento de la tensión social y personal (Izquierdo & Johnson, 2007).

El hecho de que algunas culturas tengan diferentes palabras para designar la envidia conlleva el análisis de si las experiencias emocionales de envidia son similares o si realmente existen diferencias en las lenguas y culturas con una o dos palabras para designar la envidia. Así, resulta interesante observar que algunas lenguas tienen una sola palabra y otras tienen varias palabras para referirse a la envidia. Entre los primeros encontramos idiomas como el Inglés (envy), Español (envidia), e Italiano (invidia); entre los segundos se encuentran, por ejemplo, el Holandés (benijden y afgunst), Alemán (beneiden y neid), Polaco (zazdrość y zawiść) y Tailandés (ít-chaa y rít-yaa) (Van de Ven et al., 2009).

La influencia de las investigaciones anteriores queda patente dentro de la psicología en diferentes trabajos (v.g. Crusius & Mussweiler, 2011; Garay & Móri, 2011; Gino & Pierce, 2009; Hill, DelPriore & Vaughan 2011).

2.2.3.- Bases neuroanatómicas de la envidia

En la búsqueda de las bases neuroanatómicas de la envidia, los datos provenientes de la neurociencia señalan a varias estructuras, tanto subcorticales como corticales, relacionadas con la conducta emocional. Tanto en los estudios que han empleado pacientes con daño cerebral y técnicas de neuroimagen, como en aquellos con datos derivados de la investigación con sujetos normales mediante técnicas de neuroimagen funcional, se han visto implicadas en la envidia las siguientes estructuras anatómicas:

a.-Cuerpo estriado.

Se han identificado respuestas diferenciales en el cuerpo estriado ventral tanto en la comparación social ascendente como descendente. Por medio de juegos de recompensas, donde los resultados relativos identifican la importancia de la comparación social, se ha verificado que el cuerpo estriado ventral juega un papel clave de mediación en el valor de esos resultados relativos y sus consecuencias emocionales; es decir, en el cuerpo estriado ventral se diferencia el valor subjetivo de la recompensa absoluta (que no se tiene en cuenta la comparación) y relativa. Se ha evidenciado que los seres humanos son extremadamente sensibles a la comparación social, incluso hasta el punto de que las pérdidas de recompensas pueden provocar alegría cuando se compara con unas mayores pérdidas de otras personas. (Dvash, Gilam, Ben-Ze'ev, Hendler & Shamay-Tsoory, 2010). Estando las variaciones de la activación del cuerpo estriado en la envidia relacionadas con la recompensa (Jankowski & Takahashi, 2014). La activación del cuerpo estriado ventral sin recibir una recompensa real indica que no se valoran los objetos únicamente por su valor absoluto, sino que la comparación social juega un papel importante en la evaluación de la situación (Fliessbach et al., 2007; Takahashi, et al., 2009).

b.- Corteza prefrontal.

Las emociones sociales están particularmente afectadas en pacientes con lesiones en la corteza prefrontal ventromedial (Shamay-Tsoory, Tibi-Elhanany. & Aharon-Peretz, 2007). En el estudio con personas que han sufrido daño en la corteza prefrontal ventromedial se observa un deterioro en la interacción con otras personas, reflejándose en el comportamiento social disfuncional en la vida real de estos pacientes y las actuaciones

anormales en la realización de tareas que van desde el análisis del juicio moral a la realización de juegos económicos., los resultados indican una mayor activación en la corteza prefrontal medial y en los polos temporales ante aquellos eventos cuyo resultado requiere de comparación social. (Dvash et al, 2010; Krajbich , Adolphs, Tranel, Denburg & Camerer, 2009) Por otra parte, los pacientes con lesión prefrontal ventromedial derecha presentan más deterioro en el reconocimiento de la envidia, lo que sugiere que también puede verse afectada por la asimetría de la lesión dentro de la corteza prefrontal (Shamay-Tsoory et al, 2007).

c- Corteza cingulada anterior.

La activación de la corteza cingulada anterior (ACC) en respuesta a estímulos que evocan la envidia podría reflejar la característica dolorosa de esta emoción. La activación en la ACC caudal se produce como respuesta al dolor producido por una autoevaluación negativa tras una comparación social. La activación de esta región se ha descrito en la respuesta al dolor social (angustia de exclusión social) (Eisenberger, Lieberman & Williams, 2003). La envidia puede originarse por la percepción de un dolor social, acompañada de sentimientos de ser excluido en un campo ante el cual una persona se considera competente. La activación del ACC en la envidia representa la disonancia cognitiva de la envidia relacionada con el objeto de deseo (Jankowski & Takahashi, 2014). El ser humano está motivado en mantener un autoconcepto positivo y experimenta incomodidad cuando el autoconcepto se ve amenazado por otras personas que les superan en un dominio considerado por sí mismo como relevante. La asociación entre la envidia y la activación de la ACC dorsal, sugiere que la envidia es una condición en la cual la información reconocida sobre comparación social entra en conflicto con el autoconcepto positivo (Takahashi et al., 2009).

Otro de los mecanismos neuronales que se ha encontrado relacionado con la envidia es el sistema oxitocinérgico. La oxitocina es un péptido formado por nueve aminoácidos, que se sintetiza en los núcleos paraventricular y supraóptico del hipotálamo y que se segrega a la sangre desde las terminaciones axonales de la hipófisis posterior. Tradicionalmente se conocían sus efectos en las contracciones uterinas y en la eyección de leche, pero en la actualidad se conoce que el sistema oxitocinérgico desempeña un papel central en la regulación de las conductas sociales, estando relacionado con las

emociones sociales (Carter, 2003). Así, se ha encontrado que el sistema oxitocinérgico está implicado en la modulación de la envidia y el regodeo (Shamay-Tsoory et al., 2009). Estos resultados son importantes porque ponen de manifiesto la complejidad de los cambios en el sistema oxitocinérgico en el comportamiento social.

Entre las interpretaciones de estos hallazgos se indica, por un lado, que la oxitocina sirve para aumentar las conductas relacionadas con aproximación, y por otro, que puede facilitar la empatía emocional. Así, en aquellas emociones sociales negativas como la envidia y el regodeo y contrariamente a la creencia predominante de que este sistema se dedica exclusivamente a las conductas prosociales positivas, desempeña un papel clave en una gama más amplia de conductas sociales elicítadas por las mismas, ya que en la realización de juegos de recompensas la oxitocina aumentó la identificación de envidia en las condiciones que era necesaria la comparación social (Kemp & Guastella, 2010; Tops, 2010). Así, sigue siendo posible que la envidia se relacione con el sistema oxitocinérgico activando un mecanismo de enfoque social. No obstante, el sistema oxitocinérgico está claramente implicado en la modulación de las emociones sociales. La hipótesis de relevancia social puede explicar el papel de la oxitocina en estas emociones: la oxitocina puede afectar la intensidad de las emociones sociales (Shamay-Tsoory, 2010).

En resumen, desde el punto de vista neuroanatómico se ha encontrado una relación de la envidia con la corteza prefrontal ventromedial y más específicamente el hemisferio derecho, el cuerpo estriado ventral y la corteza cingulada anterior con la envidia, además del papel del sistema oxitocinérgico. La mayor parte de estas estructuras se encuentran ligadas a la envidia por la comparación social necesaria y las respuestas que de ella emergen.

2.2.4.- Desarrollo del estudio de la envidia en la psicología actual.

El avance más importante de los estudios de la envidia se ha llevado a cabo dentro de la psicología social, produciéndose tras el desarrollo del concepto de comparación social de Festinger (1954), que ha servido como marco de trabajo para el estudio de la misma. Este concepto hace referencia a la comparación que hacen las personas de sus opiniones y habilidades con respecto a las de su grupo. Posteriormente este concepto se amplió para incluir la búsqueda de información sobre las emociones de los otros. De tal manera que dicho concepto no se limita a describir las comparaciones que hace una persona con otras similares a ella, sino también las que realiza con otras de habilidades o características muy dispares a las suyas, las cuales tendrían efectos muy importantes en la autoevaluación del sujeto que las realiza.

La psicología social se centra especialmente en valorar los efectos secundarios interpersonales de la comparación. La gente no admite siempre la comparación con los amigos, la familia, y los colegas, pero todos la hacemos. Las personas comparan para evaluarse, para mejorar su situación, y para realzar su autoestima (Fiske, 2010). La vida social se nos presenta con una gran cantidad de oportunidades a codiciar lo que otra persona tiene. De hecho, siempre hay alguien que es más moral, más inteligente, más atractivo, más popular, más próspero, más especializado o tiene más éxito que nosotros. No hay límites a lo que podemos desear en la envidia (Rodríguez-Mosquera, Parrott & Hurtado de Mendoza, 2010). La comparación por lo menos puede ser adaptativa, proporcionando información y motivación, pero las sensaciones que siguen pueden ser perjudiciales. Las emociones emergentes pueden corromper la comparación inicial. Entre ellas se encuentra la envidia, que puede humillar y encolerizar a las personas, siendo la comparación el origen del resentimiento envidioso. La clase social es apenas un ejemplo de la comparación social (Fiske, 2010). Dado que los valores tienen un carácter compartido con los demás (Schwartz, 2004), las personas asumen y esperan que los demás miembros de su grupo cultural compartirán sus valores. Por lo tanto, cuanto más se preocupa una persona por los logros de los demás, es más fácil que crea que sus propios logros pueden causar en otras personas de la misma cultura un deseo de poseer lo que se tiene, conllevando un sufrimiento por no alcanzarlo.

En el núcleo de la envidia se encuentra la comparación social, una influencia común y poderosa sobre el autoconcepto, ya que gran parte de la autoestima proviene de la forma en que una persona se compara con otras. La envidia surge en la interacción humana y se expresa en ella (Salovey, 1991). Es decir, la comparación social es uno de los procesos más relevantes implicados en el autoconcepto y la autoestima, ya que los demás sirven como criterio a la hora de valorar nuestras propias capacidades (Tesser & Campbell, 1980), siendo parte de la base que usan los individuos para sacar conclusiones de sí mismos. La envidia está indirecta y negativamente relacionada con la autoestima (Thompson, Glaso & Martinsen, 2015 a).

La percepción social es una parte vital de la vida social e implica el reconocimiento de las emociones, así como las atribuciones de estados mentales. Se ha sugerido que la evolución de la comprensión social puede haber surgido, en parte, de situaciones de competencia en que los recursos son limitados, y la comprensión de los competidores proporciona a los individuos una ventaja selectiva. Así, desde un punto de vista darwinista la probabilidad de supervivencia de los grupos depende del nivel de altruismo dentro de los mismos (Bowles, 2009; Boza & Számádó, 2010). En este sentido se puede considerar que la percepción de la envidia garantiza una relación de ventaja positiva sobre el grupo, de forma que puede garantizar la aparición y supervivencia de comportamientos determinados en un grupo (Garay & Móri, 2011). Aunque se han hecho grandes avances empíricos en la comprensión de los diversos estados afectivos típicamente asociados con la envidia, poco se ha revelado sobre el impacto de esta emoción en la cognición. La investigación actual produce nuevos conocimientos sobre las diversas consecuencias cognitivas de la envidia. De esta manera, partiendo de la comparación social, existe un abordaje desde los diferentes puntos de vista de las ciencias cognitivas, dando lugar a que se estudien distintos aspectos de la envidia como es su papel adaptativo (Coricelli & Rustichini, 2010), la influencia del autocontrol (Crusius & Mussweiler, 2011; Hill et al., 2010), de la autoevaluación o de la autoestima (Van Dijk, Ouwerkerk, Wesseling & van Koningsbruggen, 2011; Van de Ven, Zeelenberg & Pieters, 2010), de la percepción de injusticia en el desarrollo de la envidia (Cohen-Charash & Mueller, 2007), o la relación de la envidia con otras emociones (Van de Ven, Zeelenberg & Pieters, 2011).

Así, se sugiere que existe un papel adaptativo de las emociones sociales, poniendo en relieve cómo las emociones privadas y sociales (como el arrepentimiento y la envidia)

están estrechamente relacionadas, debido a que cumplen de manera eficaz la función de evaluar nuestras acciones pasadas. Las personas desean adaptarse para mantener una autoevaluación positiva, siendo las comparaciones sociales negativas perjudiciales para este objetivo (Coricelli & Rustichini, 2010). Ante la envidia, las personas mantienen una auto-imagen positiva con su consiguiente sentido de autoestima (Van Dijk et al., 2011), promoviéndose comportamientos prosociales que amortiguan los efectos potencialmente destructivos de la envidia ya sea por el tipo de envidia originada o por el mismo hecho de evocar envidia (Van de Ven et al., 2010).

También se ha profundizado en la influencia que puede tener la envidia en el autocontrol, ya que la experiencia de la envidia se acompaña de desaprobación social, por lo que las personas normalmente intentan controlar sus reacciones envidiosas. Hacerlo requiere capacidad de autocontrol. Si se ve limitada el autocontrol, la envidia puede estar asociada con sobrevaloraciones objetivamente injustificables de las posesiones que otros tienen, y por lo tanto pueden alimentar la irracionalidad en la toma de decisiones (Crusius & Mussweiler, 2011).

De la misma manera se ha investigado como la envidia puede desempeñar un papel importante en los sistemas de atención y memoria contribuyendo a agotar los recursos limitados de autorregulación disponibles para la realización de diversos actos volitivos (Hill et al., 2010). También se ha mostrado interés en la valoración de los antecedentes de la envidia estudiándose, además de la comparación social, el papel que desempeña la equidad percibida, especialmente en la hostilidad envidiosa; es decir, se ha indicado como el intercambio social y los modelos de atribución de la equidad influyen en la generación y expresión de la envidia (Bediou, Mohri, Lack & Sander, 2011; Cohen-Charash & Mueller, 2007).

En resumen y desde un punto de vista más amplio, los estudios actuales de la envidia contribuyen a una creciente integración dentro de la psicología social de los enfoques cognitivos y evolutivos de la investigación psicológica. La integración conceptual continuada de estas perspectivas complementarias se compromete a impulsar los nuevos hallazgos acerca de los procesos que influyen en el comportamiento social humano.

2.3.-Definiendo la envidia.

La envidia es una emoción dolorosa causada por la fortuna de los demás (Van de Ven et al., 2009). Pero la envidia no es una emoción simple, sino que es bastante compleja, ya que implica una variedad de componentes, y se encuentra bastante cercana a una serie de emociones. A menudo es difícil establecer límites claros entre la envidia y tales emociones para saber si cada una de ellas puede ser parte de la envidia o es sólo similar en algunos aspectos, pero distinguible de ella. Se puede considerar la envidia dentro de un grupo más amplio de emociones, que se caracterizan por las negativas reacciones afectivas a la percepción de la fortuna superior de los demás (se incluyen la vergüenza, celos, indignación...) (Chóliz & Gómez, 2002; Etxebarria, 2008; Miceli & Castelfranchi; 2007; Riedl, 2005; Smith & Kim, 2007).

Smith y Kim (2007) consideran la envidia como una desagradable y a menudo dolorosa emoción, caracterizada por sentimientos de inferioridad, hostilidad y resentimiento (relacionado con la percepción de injusticia), producido por la toma de conciencia de que otra persona o grupo de personas disfrutan de una posesión deseada (objeto, posición social, atributo). En la misma línea, Chóliz y Gómez (2002), señalan que la envidia ocurre cuando se carece o se anhelan cualidades, posesiones o relaciones que disfruta otra persona, al mismo tiempo que se desea que quien las posee las pierda, o sufra algún infortunio. La experiencia de envidia resulta compleja, caracterizándose por una serie de diferentes elementos afectivos que pueden incluir sentimientos de inferioridad, nostalgia, resentimiento ante las circunstancias y malestar hacia la persona envidiada.

Tal como recuerdan Milfont y Gouveia (2009), hay dos componentes principales en la envidia: hostilidad y depresión. El componente hostil se asocia con los sentimientos de rencor y rabia que se derivan de creencias subjetivas de injusticia. El componente depresivo se asocia con sentimientos de inferioridad, que se derivan de la comparación social desfavorable. De esta forma, la envidia se ha relacionado con la depresión, la infelicidad y la autoestima baja (Fiske, 2010).

Dentro del componente de agresividad, Miceli y Castelfranchi (2007) no consideran al resentimiento global como estrictamente necesario, ni en cualquier caso suficiente para

sentir envidia, siendo sustituido por un componente de mala voluntad del envidioso, que se caracteriza por perseguir (o desear) como objetivo final que el envidiado no alcance sus propias metas, que podría ser visto como un resentimiento generado específicamente por la envidia. Es decir, la mala voluntad (animadversión) se refiere a la inclinación maliciosa u hostil de la persona envidiosa hacia el envidiado, culpándole, dañándole o deseando llevarse el objeto codiciado (Rodríguez-Mosquera et al., 2010).

Las características de inferioridad y hostilidad aparecen en la mayoría de las definiciones, aunque como vamos a ver, las fronteras con otras emociones no son tan rígidas. Parrott 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. Miceli y Castelfranchi (2007) indican como componentes necesarios para sentir envidia, la comparación desfavorable con otro respecto a un determinado objetivo o meta, el sufrimiento a causa de este sentimiento de inferioridad y la pérdida implícita de la autoestima consecuente, los sentimientos de impotencia y desesperanza con respecto a la superación de la propia inferioridad, la mala voluntad respecto a la parte favorecida y el deseo que el envidiado no debe alcanzar sus objetivos.

La envidia ha sido caracterizada por sus repercusiones negativas (v.g. resentimiento, hostilidad y mala voluntad). Se han comenzado a investigar las manifestaciones positivas de la envidia. Tai, Narayanan y McAllister (2012) sostienen que en muchas ocasiones la envidia ha sido confundida con sus consecuencias, indicando que si la envidia es un sentimiento doloroso en la buena fortuna de los demás, el dolor debe ser el elemento central de la envidia, pero este hecho no limita el conjunto de tendencias de acción que la envidia puede activar, permitiendo tanto consecuencias positivas como negativas.

A pesar de la existencia de las características distintivas de la envidia mencionadas anteriormente, ciertos aspectos semánticos, y la confusión entre envidia y otros estados emotivos dificultan que se acepte solamente una definición de la envidia. El uso cotidiano de la palabra envidia da lugar a confusión entre formas “distintas” de envidia, con la ambición y con la admiración.

Existe evidencia que la palabra envidia se usa en dos sentidos contradictorios, lo que hace pensar en la existencia de dos tipos de envidia: una que reúne las características reseñadas, y otra que se podría considerar benigna o no maliciosa, que está libre del componente hostil de la envidia. En este sentido, esta envidia puede considerarse como una emoción más cercana a la admiración que a la envidia propiamente dicha. La envidia requiere que la persona envidiosa reconozca algo de valor en la persona envidiada, pudiendo dar lugar en este tipo de envidia benigna a acciones constructivas. Van de Ven et al. (2009) realizaron un estudio transcultural basándose en el hecho de que algunas culturas tienen diferentes palabras para indicar la envidia, lo que lleva a pensar ya de por sí en la existencia de ambas. Los idiomas con dos palabras para indicar la envidia (neerlandés, polaco, tailandés...) suelen distinguir entre una forma benigna y otra maliciosa. En los idiomas con una sola palabra, suele tener un carácter malicioso, pero se puede utilizar también de manera muy positiva. Esta investigación empírica apoya la distinción entre dos tipos cualitativamente diferentes de la envidia, a saber, benigna y maliciosa.

La envidia benigna continúa siendo indicativa de que las personas quieren lo que otros poseen, pero es vista como edificante y positiva, ya que las personas que la experimentan admiran a otros con los que se están comparando (Van de Ven et al., 2010). Así, la envidia benigna puede motivar a las personas a aumentar su comportamiento mediante la emulación de la conducta del envidiado, que es vista como deseable y mejor que la propia (Polman & Ruttan, 2012). La envidia benigna, a pesar del sentimiento de frustración que provoca, estimula un mejor rendimiento después de la comparación social que la origina. Este hecho la diferencia de la admiración, ya que ambas reacciones emocionales son positivas, pero al contrario de ella la envidia benigna provoca una motivación para mejorar en el dominio envidiado (Van de Ven et al., 2011).

La envidia benigna todavía se siente como negativa y frustrante, pero conduce a un deseo de mejora, la tendencia motivacional provocada es productiva y está destinada a mejorar la posición de la persona envidiosa, mientras que para la envidia maliciosa, las tendencias motivacionales son destructivas y se dirigen hacia la persona envidiada (Van de Ven et al., 2009). El merecimiento o percepción de injusticia es la valoración principal que determina si una situación provoca un tipo u otro de envidia (Van de Ven et al., 2010).

Por lo tanto, la envidia benigna es la forma más edificante de la envidia. A las personas les gusta y admiran el resultado de la comparación con los demás. En este tipo de envidia, las personas envidiosas quieren estar más cerca y dar más elogios a la persona envidiada que aquellos que experimentan envidia maliciosa. Además de esto, quieren mejorar su propia valía con respecto a la persona envidiada. A pesar de que se siente un alto nivel de frustración y de inferioridad, los otros aspectos de la experiencia y las consecuencias son bastante positivas. La frustración se puede considerar desencadenante de la motivación positiva que resulta de la envidia benigna, ya que señala a la persona que el objeto deseado es digno del esfuerzo que se debe realizar para su consecución. La envidia benigna parece ser un gran motivador para las personas, inspirando a alcanzar mayores metas por sí mismos.

Por el contrario, la envidia maliciosa es claramente una experiencia negativa. Las personas que experimentan esta emoción se sienten frustradas por la injusticia que se está haciendo con ellas, estando más dispuestas a degradar a la persona envidiada, mostrando más propensión a hacerle daño. La motivación que resulta de la envidia maliciosa se traduce en un comportamiento dirigido a lastimar a otra persona, y puede tener graves consecuencias para uno mismo y para otros (Van de Ven et al., 2009).

Las dos formas de envidia descritas se diferencian en las repercusiones que provocan. El comportamiento que se sigue de la envidia está supeditada a las características de la persona y la situación (Tai et al., 2012). La envidia benigna motiva a conseguir más para sí mismo; es decir, esta forma benigna sirve como motivación encaminada a mejorar la propia posición de uno mismo. La envidia maliciosa motiva a dañar la posición de la persona envidiada. Por lo tanto, la mala voluntad y la agresividad contra el envidiado son ingredientes necesarios de la envidia maliciosa, porque un objetivo (o deseo) agresivo como tal, sería insuficiente para calificar a un sentimiento como envidia. El envidioso desea hacer daño al envidiado, incluso si esto no produce ningún beneficio percibido específico para sí mismo. Es decir, los componentes agresivos se caracterizan por el objetivo final o deseo que el envidiado no debe alcanzar sus propias metas (Castelfranchi, Miceli, & Parisi, 1980). Si no existe una meta agresiva faltaría el componente de mala voluntad, en cuyo caso la envidia maliciosa también se encontraría ausente. Desde la comparación social, se debe admitir que el objetivo del envidioso, en lo

relativo a que el envidiado no debe alcanzar sus metas, se puede considerar instrumental con la finalidad de lograr la no inferioridad del envidioso, es decir, la igualdad con el envidiado (o incluso superioridad sobre él). La igualdad, a su vez, podría ser un instrumento de autoprotección.

La falta de claridad conceptual de algunas nociones de la envidia, no se basa solo en la imposibilidad real de la descripción de los límites entre los diferentes tipos de envidia. Miceli y Castelfranchi (2007) señalan que ver a la envidia benigna y a la envidia maliciosa como diferentes tipos de envidia va mucho más allá de una mera elección terminológica. Podría significar perder las importantes diferencias entre la envidia y otras emociones relacionadas, como las encontradas entre la envidia y la admiración o la emulación (a menudo vistos como formas de envidia benigna), que conlleva no valorar de manera adecuada la existencia de admiración sin envidia, reconocer que la emulación no es envidia o que la emulación y la envidia no pueden coexistir al mismo tiempo. La envidia sin hostilidad parece admiración y no se puede considerar como un tipo de envidia. La distinción entre los tipos de envidia se fundamenta en la presencia o ausencia de hostilidad, de esta manera sólo con un componente de hostilidad se trataría de envidia propiamente dicha (Rawls, 1971; Smith & Kim, 2007). Van de Ven (2015), se refiere a esta idea como la teoría de la envidia propiamente dicha ("*envy proper theory*"), llamando teoría de los subtipos de envidia ("*envy subtypes theory*") cuando se considera la existencia de las dos formas de envidia: maliciosa y benigna. De tal manera que Lange y Crusius (2015 a) conceptualizan la envidia como un rasgo de la personalidad con dos dimensiones relacionadas con las formas maliciosa y benigna, respectivamente. Ambas se encuentran relacionadas con diferentes tendencias de motivación y de comportamiento.

En resumen, dadas las diferencias obtenidas en todos los aspectos, la investigación actual debe permitir proponer definiciones más específicas en sus estudios para los diferentes tipos de envidia, ya que tanto la envidia benigna como la maliciosa son experiencias desagradables y frustrantes, que surgen a partir de la comprensión de que a uno le falta algún objeto o atributo cuyo logro o posesión es superior en otra persona (Van de Ven et al., 2009). Así resultaría posible poder diferenciar adecuadamente que tipo o expresión de la envidia es evaluada en cada una de las investigaciones. Siempre considerando que la ausencia de los sentimientos hostiles pueden hacer que lo que se evidencie sea una emoción diferente, que oculte la verdadera naturaleza de la envidia,

careciendo del ingrediente básico de hostilidad que las definiciones usuales de envidia conllevan. Estos sentimientos hostiles de la envidia son aquellos que pueden dar lugar a acciones agresivas (Miceli & Castelfranchi, 2007; Smith & Kim, 2007). Se puede considerar a la envidia propiamente dicha como una emoción dolorosa, que teniendo su origen en una comparación social desfavorable, se caracteriza por sentimientos de inferioridad, injusticia, hostilidad y animadversión.

2.4.-Génesis de la envidia.

El desarrollo de la envidia comienza sobre los 2 años de edad, ya que a partir de entonces se puede identificar la envidia. Entre los 2 y 3 años de edad los niños actúan adecuadamente ante las comparaciones interpersonales, pudiendo mostrar envidia por objetos, capacidades personales o en el reconocimiento del entorno pretendiendo conseguir el objeto de deseo. Es decir, es sólo en esta etapa cuando el niño comienza a tener una visión suficientemente sofisticada y desarrollada de sí mismo y de los demás, siendo capaz de establecer una comparación adecuada (West, 2010).

La aparición de la envidia parece coincidir con el desarrollo de la teoría de la mente. Así, en el paso de la infancia a la juventud se evidencian una serie de estrategias ante la misma, algunas de las cuales resaltan el papel adaptativo de la envidia, proporcionando información y motivación para las acciones consecuentes, que perduran hasta la edad adulta (Sawada, 2010). En población infantojuvenil, se ha encontrado que la edad se encuentra relacionada con los niveles de envidia o con alguna de las dimensiones necesarias para la misma como puede ser el deseo por lo ajeno, siendo mayor en los grupos de menor edad (González, Carrasco & del Barrio, 2011; Steinbeis & Singer, 2013).

A lo largo de la vida, se nos presentan una gran cantidad de oportunidades de desear lo que otras personas tienen. De hecho, siempre hay otra persona que es más inteligente, más atractiva, más popular, más próspera, más especializada o con más éxito que nosotros. No hay límites a lo que podemos desear en la envidia (Rodríguez-Mosquera et al., 2010).

La envidia emerge de las comparaciones sociales, es decir, las personas tienden a compararse con los demás y por lo tanto experimentan envidia. Las comparaciones sociales surgen de una manera espontánea (Crusius & Mussweiler, 2011; Van de Ven et al., 2011). El valor de estudiar la envidia como un fenómeno social abre numerosas posibilidades para la investigación sobre la envidia tanto a nivel interpersonal como intergrupala (Lange & Crusius, 2015 b).

Las comparaciones se realizan para evaluarse, para mejorar su situación, y para realizar su autoestima. La comparación por lo menos debe ser adaptativa, proporcionando información y motivación, pero las emociones consecuentes pueden ser perjudiciales. Estas emociones emergentes pueden alterar la comparación, por ejemplo la envidia humilla y encoleriza a gente. Las personas se sienten avergonzadas por su propia insuficiencia, enojadas por la injusticia de la situación (la diferencia se debe a que otras personas tienen ventajas injustas) (Fiske, 2010). La tendencia a compararse con los demás, la orientación hacia la comparación social (Gibbons & Buunk, 1999), se relaciona positivamente con la disposición para experimentar envidia (Smith, Parrott & Diener, 1999). El nivel de la envidia se ha encontrado asociado a la situación que la induce, demostrándose que las situaciones que provocan envidia vienen precedidas de una tendencia conductual impulsiva por el bien de los otros (Crusius & Mussweiler, 2011).

Así, dentro del marco de la comparación social, la producción de la envidia debe cumplir con que las personas tengan una ferviente aspiración de poseer algo de lo que se carece, pero que lo disfrutaran otros (Choliz & Gómez, 2002).

Es decir, la envidia se refiere al deseo de tener lo que alguien tiene, que no lo consigue y el consiguiente sufrimiento producido por no poderlo conseguir. No se trata de mera avaricia, ya que el deseo de un determinado bien podría explicarse con la especificación de que el deseo ha sido instigado o favorecido por la visión del bien en otra persona. Cuando no se conoce o se encubre el bien que alguien tiene, no se sufre por su falta; es decir, el sufrimiento probablemente se incrementará por ver a otra persona poseerlo. El objeto de la envidia puede ser cualquier tipo de objeto o estado de cosas, desde bienes materiales a los dones espirituales, desde posiciones sociales a los estados psicológicos. Incluso más que eso: en algunos casos, el objeto específico (recurso o posesión) de la envidia puede llegar a ser una meta a posteriori, una vez que la persona envidiada ha obtenido un recurso o posesión y se ha derivado la satisfacción o el prestigio de su adquisición (Miceli & Castelfranchi, 2007).

Se considera que el deseo de lo que otro tiene sólo porque este último lo posee, es un requisito para sentir envidia. Se debe entender que lo importante no es el valor intrínseco del bien, sino el mero hecho de que alguien lo posee. Especialmente si se complementa con otros ingredientes, tales como una comparación desfavorable y la mala

voluntad de uno contra otro. Por lo tanto, el bien o el objetivo específico es a menudo una mera oportunidad para la comparación social, siendo la desigualdad la que puede producir sentimientos de envidia hacia otros. Es la inferioridad, como resultado de la comparación ante la persona con ventaja, lo que se considera fundamental para la envidia, siendo la misma una declaración implícita de inferioridad en términos de recursos, habilidades y competencias. La superioridad ante una comparación social se encuentra en el origen de la envidia (Garay & Móri, 2011; Gino & Pierce, 2009; Miceli & Castelfranchi, 2007).

Así, el objeto de la envidia es la superioridad o la inferioridad individual en relación con otro individuo o grupo de referencia. En realidad, lo que cuenta en la vida social es la dotación o disponibilidad de medios adecuados, habilidades, competencias, etc, en comparación con las que se encuentran al alcance de los demás. La capacidad de conseguir los objetivos propios es de naturaleza comparativa. Además, es importante tener los recursos o habilidades suficientes necesarios para la comparación, ya que como resultado de la evaluación social se determina una actividad: aceptar una oferta de cooperación e intercambio, cumplir con las peticiones o ser influenciado por el juicio y comportamiento de otras personas. Por lo tanto, las personas se interesan en evaluar a los otros y en recibir las evaluaciones positivas de los demás. Por ejemplo, la posición en la jerarquía social se deriva de las evaluaciones compartidas comparativas (méritos, reputación, prestigio, etc.). Por esto la importancia de tener una buena imagen social. Por lo tanto, el objetivo de alcanzar la superioridad, o al menos la no inferioridad, se conecta a los objetivos de tener una buena imagen. Como se ha indicado, una buena imagen es un concepto comparativo. Esto significa que las personas tienen una imagen que es mejor (o no peor) que la imagen de los demás. El papel de inferioridad percibida en la envidia, y su relación con la auto-valoración negativa, es fundamental para comprender la envidia. Por lo tanto, el objeto de la envidia está relacionado con la comparación social y surgiendo de ella la superioridad (o no inferioridad) y la consiguiente autoevaluación. En la autoevaluación se tienen en cuenta la autoestima, la autoeficacia, el locus de control, y la estabilidad emocional (Miceli & Castelfranchi, 2007; Tai et al., 2012). La autoevaluación en atributos que se consideran relevantes determinan una sensación de falta o limitación y por tanto, deviene de ella el sentimiento de inferioridad (Salovey, 1991).

Pero en esta comparación social, las características de la persona envidiada y envidiosa deben ser similares, teniendo importancia el dominio de comparación para la persona envidiosa. Las personas afectadas por la envidia tras la realización de comparaciones sociales, son personas que comparten atributos con los sujetos envidiados: sexo, edad, clase social, etc; sin tales semejanzas la comparación social puede ser irrelevante, y la reacción puede ser indiferente y distante (Smith & Kim, 2007). En este sentido, el envidioso debe sentirse cercano al envidiado para poder conocer sus objetivos y cualidades, habilidades, recursos...; incluyendo la posibilidad de mantener relaciones sociales comunes, lo que permite hacer comparaciones sociales recurrentes. Puede denotar la similitud percibida entre sus metas (aspiraciones, valores) y las del envidiado. Tal similitud proporciona más oportunidades para la comparación social. La siguiente búsqueda de información relevante se dirigirá hacia la confirmación de la hipótesis de similitud entre ambos, que en caso de no darse, conduce a un contraste. Si surgen discrepancias significativas, que no puedan ser minimizadas, se incumplen las expectativas de similitud, pudiendo provocar una decepción dolorosa. Así, el envidioso podría comenzar con un intento de asimilación (provocada por la similitud amplia percibida), pero a pesar de ello terminar con un efecto de contraste, concluyendo de este modo con un sentimiento de inferioridad.

Los resultados o los atributos que la persona envidia podrían ser debidos a esa semejanza. Se crea una expectativa de lo que podría o incluso debería suceder, pero lo que parece posible es en realidad poco probable. Esta conjunción de expectativas y frustración puede ayudar a explicar por qué las comparaciones negativas con las personas no iguales no crean envidia. Las personas que son distintos a nosotros parecen estar en una categoría diferente, lo que implica que no se produzcan expectativas. La percepción de similitud entre envidiado-envidioso permite predecir el grado de envidia. Una de las razones por las que la envidia es una emoción negativa puede ser porque la similitud con la persona envidiada crea un sentimiento de posibilidad, pero que conlleva una comprensión de la improbabilidad de la misma; es decir, crea un sentimiento de frustración (Smith & Kim, 2007). Ante una situación deseada un pensamiento como "*podría haber sido yo*" crea un vínculo con la generación de envidia, de tal forma que la percepción de estar cerca de obtener el resultado deseado por uno mismo tiene un efecto directo sobre la intensidad de la envidia producida (Van de Ven & Zeelenberg, 2015).

La comparación envidiosa implica un proceso de este tipo: es decir, una expectativa de similitud entre ambos, que finalmente decepciona al envidiado haciendo que la experiencia de la envidia sea dolorosa. El contraste que se produce por la expectativa positiva original de similitud ejerce un impacto muy negativo en los sentimientos del envidioso (Miceli & Castelfranchi, 2007; Smith & Kim, 2007).

Así, para que la envidia pueda surgir es importante compartir similitudes relacionadas con la persona favorecida, pero también se debe tener en cuenta el interés que suponga para la persona el ámbito de comparación. La autoestima debe estar relacionada con el dominio de la comparación; es poco probable que la comparación social pueda crear una emoción de cualquier tipo sin que esté vinculada a algún objetivo importante de la persona. Se envidia a otras personas similares que gozan de una ventaja en un área relacionada con nuestra autoestima, donde la percepción de control de la situación que capacite la obtención de la ventaja de la otra persona, juega un papel importante (Smith & Kim, 2007). Si el motivo de la superioridad es considerado como autoimportante para la persona envidiosa; es decir, si esta envidia se debe a una característica autodefinida o a la posesión de un bien autorreferido, es más difícil de controlar, no sólo porque la emoción resultante puede ser más intensa, sino también porque las diferencias percibidas entre el envidiado y el envidioso son más difíciles de evaluar (Crusius & Mussweiler, 2011).

El control percibido tiene un papel crucial, si el dominio de comparación se percibe como inalcanzable, se enfrenta a un efecto de contraste; es decir, el envidioso se percibe a sí mismo como irremediabilmente inferior. De esta forma, la posibilidad de alcanzar la posición de la otra persona no es lo que determina la envidia, sino más bien si la persona que se compara percibe que la situación posterior permite la automejora. Por lo tanto, el potencial de control percibido sigue siendo un moderador importante que explica cuándo (y por qué) las comparaciones favorecen la aparición de la envidia. De esta manera, en lugar de auto-mejora, es probable que experimente lo contrario, y posiblemente sentirá envidia. Sin embargo, la inaccesibilidad percibida de la posición, no es el único factor que incide en la comparación y sus consecuencias en términos de disminución de la autoestima y sentimientos negativos, ya que como se ha indicado, la autorrelevancia de la meta o el dominio que se compara también juega un papel notable (Miceli & Castelfranchi, 2007; Van de Ven et al., 2011).

La investigación sobre las reacciones emocionales ante comparaciones sociales negativas parece confirmar que la percepción de bajo control debe ser un factor importante en la envidia. Los recursos de afrontamiento emocionales de las personas son cruciales para comprender la envidia (Smith & Kim, 2007). Se ha comprobado que el comportamiento envidioso surge más fácilmente cuando las personas fueron privadas de recursos cognitivos (memoria, atención...); por lo tanto, ante una situación que provoca envidia las consecuencias dependen de la capacidad cognitiva, ya que ante una limitación de los recursos cognitivos las consecuencias están relacionadas con la capacidad resultante (Crusius & Mussweiler, 2011). No hay que olvidar que la envidia se 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 (Choliz & Gómez, 2002).

Otro aspecto a tener en cuenta en la generación de envidia es la percepción de injusticia (Smith & Kim, 2007), la cual se encuentra presente en otros sentimientos relacionados que surgen como resultado de las comparaciones sociales, esta sensación de justicia debe ser parte de la envidia porque sin la misma algunos aspectos de la envidia están ausentes (v. g. la hostilidad). En ese sentido, Van de Ven et al., 2009, observaron que el merecimiento en la situación de comparación fue la valoración principal que provocó un tipo de envidia determinado.

Sin duda, la ventaja del envidiado debe ser vista como injusta por el envidioso; es decir, mientras que el envidiado puede ver que merece su buena fortuna, se produce una desventaja comparativa del envidioso que ve como injusta e inmerecida dicha ventaja. Smith & Kim (2007) indican que el sentido de la injusticia en la envidia tiene validez subjetiva, es decir, que es personalmente válida pero socialmente inapropiada. Miceli & Castelfranchi (2007) sugieren que el sentido de la injusticia en la envidia es diferente, ya que se produce porque el mismo envidioso no encuentra ninguna razón suficiente para estar realmente resentido contra el envidiado, no siendo el aspecto distintivo la capacidad o incapacidad para soportar el examen público. Haciendo que se evidencie todavía más el carácter subjetivo de la percepción de la injusticia.

En resumen, desde nuestra posición, podemos aventurar una definición de envidia como una emoción de particular complejidad, de carácter displacentero, caracterizada por sentimientos de inferioridad, hostilidad y resentimiento (relacionado con la percepción de injusticia) y producida por la toma de consciencia de que otra persona o grupo de personas disfrutan de una posesión deseada (objeto, posición social, atributo). Sin olvidar las peculiaridades necesarias en la comparación social para su génesis, como percepción de inferioridad y bajo control; la existencia de características similares entre el envidiado y el envidioso, las perspectivas de equiparación poco probables, a pesar de la similitud entre ellos; o la relevancia y la importancia del dominio de comparación para la persona envidiosa.

2.5.-La reacción emocional de la envidia

La envidia implica no sólo el sufrimiento del envidioso por una comparación social desfavorable y el consiguiente sentimiento de inferioridad, sino también un sentimiento de impotencia y desesperanza con respecto a la superación de su inferioridad, así como una mala voluntad hacia el envidiado (Miceli & Castelfranchi, 2007). Como se ha señalado anteriormente, en la envidia no se considera exclusivamente el sentimiento de inferioridad a los envidiados, sino también las expectativas negativas sobre la superación de esta. Se describen, por lo tanto, dos sentimientos de la envidia: un sentimiento de inferioridad y otro de injusticia, que dan lugar al componente depresivo y de hostilidad respectivamente (Milfont & Gouveia, 2009).

En el mismo sentido, Smith et al. (1999) consideraron que el sentimiento de inferioridad predice reacciones depresivas, mientras que una percepción objetiva de injusticia predice reacciones hostiles, y la sensación subjetiva de injusticia predice ambos sentimientos. Por lo tanto, vale la pena señalar que la envidia (y su implícito resentimiento y mala voluntad) puede coexistir con las reacciones depresivas. Como se explica a continuación, la depresión no es incompatible con los sentimientos hostiles.

Por un lado, la inferioridad y por otro la percepción baja de control pueden conducir a depresión y sentimiento de indefensión. Así, factores disposicionales y contextuales pueden orientar hacia atribuciones externas o internas de la inferioridad percibida. En concreto, una persona envidiosa tiene una orientación defensiva para hacer atribuciones externas ante la inferioridad percibida, con el fin de evitar las consecuencias autodegradantes que tendría para ella hacer una atribución interna. Se podría suponer que, aparte de las diferentes disposiciones individuales a una reacción u otra, la impotencia que implica la envidia no es tan compleja y devastadora como la derivada de la que implica la depresión. Es decir, el envidioso aún podría percibir un cierto control sobre la situación y albergar alguna esperanza de obtener el objeto envidiado o suplirlo de alguna otra manera. (Miceli & Castelfranchi, 2007).

Las creencias de inferioridad per se no predicen el componente hostil. La inferioridad percibida es una condición necesaria, pero no suficiente para experimentar

envidia con su implícita mala voluntad. Los sentimientos de inferioridad sin un sentido subjetivo de la injusticia conducen a una auto-focalización de la inferioridad, y los resultados afectivos son depresivos en lugar de hostiles. Así, la envidia puede surgir de un deseo frustrado de poseer un atributo de otra persona, y especialmente cuando se percibe esa frustración como inmerecida, ya que provoca un sentimiento de injusticia que puede dar lugar a la ira y a la hostilidad, propias del componente agresivo de la envidia (Smith & Kim, 2007)

De esta manera, con respecto a los sentimientos de naturaleza hostil, se podría argumentar que cualquier frustración, ya sea acompañado por expectativas negativas o no, provoca sentimientos de ira. Como consecuencia, se puede reconocer la propia ira como inapropiada, y tratar de reducirla o suprimirla. O por el contrario, se puede tratar inconscientemente de justificar la propia hostilidad. Se supone que la envidia puede seguir cualquiera de estas trayectorias dependiendo de la orientación autodefensiva de la persona envidiosa. Cuando se reconoce conscientemente la hostilidad como inapropiada, se puede tratar de forma activa para luchar contra ella, o incluso resignarse a ella. En otras ocasiones, el envidioso trata de convencerse a sí mismo (y a otros) que su hostilidad esta justificada a pesar de continuar sabiendo, al menos inconscientemente, que es ilegítima. Es la percepción privada del sentimiento de injusticia. Por lo tanto, la hostilidad envidiosa se mantiene como privada, no sólo porque las prohibiciones sociales impiden su expresión, sino también porque el propio envidioso cree (por motivos de valores sociales y morales) que no tiene suficiente derecho para tener un sentimiento de mala voluntad, y poder traducirlo a agresión abierta. (Miceli & Castelfranchi, 2007).

Por otra parte, la hostilidad envidiosa suele ser una sensación pasiva, esto significa que no implica necesariamente un gran poder motivador o disposición hacia una acción, lo que induciría hacia una agresión abierta. Se considera que en la envidia debe estar presente un deseo de que quien efectivamente disponga del bien anhelado, lo pierda, o de alguna manera se vea perjudicado (Choliz & Gómez, 2002), siendo este por lo tanto de naturaleza hostil. La envidia puede servir como una especie de llamada a la acción, y su naturaleza hostil puede hacer que este impulso sea más decidido; igualmente puede ayudar a focalizar y centrar la fuente de un problema. Por cierto, la imposibilidad percibida de dar rienda suelta a la propia hostilidad puede favorecer sentimientos

depresivos creándose una alimentación mutua entre ambos sentimientos (Miceli & Castelfranchi, 2007; Smith & Kim, 2007).

Por último, aunque en la envidia se han encontrado implicados tanto componentes depresivos como hostiles, señalar la existencia de una mayor prevalencia de la hostilidad sobre las reacciones depresivas, debido a la focalización de la atención del envidioso y a la atribución externa (en lugar de interna) de su sufrimiento, más que a la percepción de control residual y a la esperanza de vencer su inferioridad. Pero esta cuestión es compleja, como se ha señalado es cierto que es más probable envidiar a las personas similares en características generales que a las que son diferentes; esta similitud sugiere la capacidad de obtener el atributo deseado aportando un mayor sentido de control. En el control percibido influye la privación relativa, que hace percibir la ventaja obtenida por la persona envidiada como inmerecida, produciendo reacciones emocionales de resentimiento. Además, una percepción baja de control puede conducir a depresión y sentimiento de indefensión, por el contrario una percepción alta puede dar lugar a indignación e ira. Las condiciones que conducen a la envidia pueden habitar en un territorio entre estos dos extremos, donde la percepción de control es baja, pero el resultado deseado se puede imaginar y los juicios sobre el merecimiento del mismo son subjetivos (Smith & Kim, 2007). En esta línea González et al. (2011) han encontrado en población infantojuvenil que la envidia se encuentra asociada a experiencias emocionales como la ira, aunque también podría expresarse como ansiedad o sintomatología depresiva, estando el entramado de relaciones entre la envidia y otras emociones condicionado por la edad y el sexo de los sujetos.

Pero en esta comparación social, donde emerge la envidia se encuentra una persona que es envidiada. Esta posee lo que es deseado por el envidioso. La experiencia emocional de ser envidiado se puede considerar ambivalente, ya que produce tanto placer como desagrado. Como ya se ha comentado, la dimensión negativa de ser envidiado se muestra por la manera hostil en la que los envidiosos expresan envidia hacia los envidiados, y por el temor de estos acerca de las implicaciones relacionales negativas que conlleva ser envidiado. A pesar del temor de un empeoramiento en la relación social, y de contar con la mala voluntad del envidioso (hay que pensar que esta puede ser una persona cercana), la envidia también hace que el envidiado se sienta satisfecho con su condición, proporcionando la confirmación de que tienen algo de valor. Por lo tanto, ser envidiado

es una experiencia emocional ambivalente: por un lado nos preocupamos y tememos las consecuencias de la envidia de los demás, y, al mismo tiempo, nos regocijamos en la posesión de un bien superior. Esta aparente paradoja de la envidia se debe a la importancia de la imagen social de la propia imagen personal, y su repercusión. Las emociones acerca de los éxitos de uno mismo entre los demás también influyen en la propia imagen. Así, si una persona dice a otras que tienen algo de valor, esto afirma su propia imagen, y aumenta su autoestima. La envidia es una emoción que es inequívocamente negativa cuando se experimenta en primera persona, siendo socialmente desaprobada en muchas sociedades. Esta experiencia es dependiente del ámbito socio-cultural. El placer de ser envidiado tiene un significado más positivo en una cultura más individualista que en otra más colaborativa (Rodríguez-Mosquera et al., 2010).

2.6.- La envidia y su relación con otras emociones.

Como se ha señalado anteriormente, la envidia se confunde a menudo con su forma más benigna que está más cerca de la admiración, ambición o emulación. Estas y otras emociones (vergüenza, celos, resentimiento...) surgen de la comparación social, por lo que se asume la existencia de un parentesco entre ellas, compartiendo uno o más componentes. Pero, como ya se señaló, esto no impide que en nuestra vida habitual se hagan distinciones adecuadas entre estas emociones relacionadas.

En este sentido, Smith (2000) describe cómo las emociones que pueden resultar de las comparaciones sociales difieren en tres factores: sentido de la comparación (alza vs baja), enfoque de las diferencias (en la propia persona o en otra persona) y control percibido de la situación (alto vs bajo). Así, Van de Ven et al. (2009) sugieren que, por ejemplo, la admiración y el resentimiento son dos emociones que surgen a partir de una comparación al alza y con un enfoque en la otra persona, o Fiske (2010) indica que la comparación hacia abajo provoca desprecio, alterando las interacciones sociales. El desprecio puede desensibilizar la comparación social haciendo que el foco de las personas se encuentre en sus propias metas y necesidades sin pensar en las demás personas, descuidando las consecuencias de conseguir las mismas.

La ambición y la admiración se pueden ver como parte constituyente de la configuración típica de la envidia, siendo ambas algunos de los ingredientes que la conforman. Ante la comparación desfavorable surge la ambición cuando el deseo de poseer el bien que falta es particularmente relevante, o la admiración cuando la apreciación positiva de lo que el otro es o tiene es particularmente relevante. En cualquier caso, se supone que solo cuando estas emociones faltan no hay envidia (Miceli & Castelfranchi, 2007). La admiración conlleva una motivación para mejorar al igual que la envidia benigna, pudiendo existir entre ambas una diferencia cualitativa basada en la duración (más largo plazo en la admiración) o diferentes efectos en el comportamiento siendo la automejora que provocan cada una de ellas cualitativamente diferente (Van de ven, 2015).

Se debe establecer una diferencia entre envidia y ambición, aunque es difícil imaginar la envidia sin ambición. No se puede equiparar envidia con ambición, pero parece que sea necesaria esta última para que la envidia pueda surgir. A diferencia de la envidia, la ambición se centra en el objeto que uno quiere poseer y no en la persona que lo posee; implicando un reconocimiento por lo que se desea. El uso de la envidia como ambición nos indica un carácter inofensivo. Además, se debe señalar que comparte una serie de características con la admiración, ya que ambas están libres de sentimientos de inferioridad u hostilidad. Aún así, en el caso de que la ambición sea excesiva, puede tener connotaciones negativas convirtiéndose en codicia (Smith & Kim, 2007). Por otra parte, la comparación implícita en la admiración, aunque desfavorable para uno mismo, también está desprovista de una disminución de la autoestima: por ejemplo, se puede admirar a otra persona en habilidades atléticas, y reconocer la inferioridad, sin ningún sufrimiento en particular y sin deterioro en la autoestima. La diferencia puede encontrarse en la auto-importancia del objeto de deseo: si el logro del objeto de deseo y la posesión de los medios para conseguirlo no son autodefinidos, la admiración puede ocurrir sin sufrimiento, manteniendo una distancia de seguridad con la envidia (Miceli & Castelfranchi, 2007). La diferencia entre la forma más benigna de la envidia y la admiración se refiere a que esta última no aumenta el rendimiento de la tarea; así, Van de Ven et al. (2011) señalan que la comparación que desencadena la envidia benigna tiene un mayor impacto en el rendimiento que aquellos que provocan admiración

Otra reacción que surge ante una comparación desfavorable es la emulación. En la misma, se evidencia el sufrimiento derivado de dicha comparación, y además un deseo de ser como la persona que se percibe como poseedora de la ventaja, pero existen algunas características distintivas con la envidia. En primer lugar, en la emulación se asume que no hay mala voluntad hacia la persona que se compara. Esta última es vista como un ejemplo a seguir (y posiblemente a superar), y la desventaja es vista como un desafío más que una amenaza a la propia autoestima. Es decir, en la emulación uno siente que la desventaja es buena, ya que se encuentra en un dominio dentro de su alcance; por lo tanto, se siente capaz de superar dicha situación de desventaja. Miceli y Castelfranchi (2007) argumentan que la envidia o sus diferentes tipos no es emulación, ya que mientras que en la envidia se hace evidente la impotencia y la desesperanza del envidioso sobre la posibilidad de superar la desventaja, en la emulación las creencias de eficacia de mejorar la situación, junto con el sufrimiento producido por la comparación desfavorable,

proporcionan la fuerza para la motivación de la emulación. No en vano, la comparación social ascendente es probable que ejerza efectos positivos sobre la auto-visión de uno mismo, especialmente cuando se cree en la capacidad de reducir la discrepancia producida por la comparación social.

Entre los celos y la envidia existe una estrecha relación, que produce la equivocación en el uso de ambos términos. Así, para Anderson (2002) la envidia y los celos son estados de ánimo que se manifiestan con los patrones de respuesta biopsicosocial, incluyendo funciones perceptivas, cognitivas, afectivas y motivacionales. Estos patrones de respuesta son evocados por sucesos perceptivos que informan al individuo de la propia posición relativa, en relación con los requisitos satisfechos dentro de sus vivencias particulares. Pero la envidia suele implicar dos personas, y una de ellas carece de algo que goza la otra, los celos suelen implicar a tres personas, y se producen cuando una persona teme perder a otra. Las investigaciones que comparan estas dos emociones indican varias razones por las que pueden ser consideradas más similares de lo que en realidad son (Riedl, 2005).

De esta manera, Smith y Kim (2007) señalan que las similitudes se deben a su confusión semántica, su coocurrencia y la manifestación emocional. En primer lugar, la confusión semántica que se produce, porque muchas personas realizan un uso intercambiable de ambos términos de una manera generalizada, lo que les indica que se encuentran ante la misma emoción. En segundo lugar la co-ocurrencia, en una relación romántica puede verse a un rival como amenazador porque tiene cualidades envidiables. Un rival puede representar una amenaza, precisamente porque él o ella tienen cualidades envidiables, que luego pueden aumentar los celos. Los celos y la envidia pueden coexistir. En el caso de los celos, el bien preciado es una persona y la persona celosa puede creer que el amado les compara desfavorablemente con el rival. Así que la persona celosa, al compararse con el rival, puede obtener un sentimiento de inferioridad y obteniendo como resultado de esta comparación una baja autoestima. En este caso, en los celos puede estar incluido un componente de la envidia (Miceli & Castelfranchi, 2007). La envidia se refiere a casos en los que otra persona tiene lo que queremos, pero no podemos poseerlo; mientras que los celos implican una amenaza de perder a alguien ante un rival (Riedl, 2005).

Una tercera razón de porque los celos y la envidia parecen similares se deriva de una característica que a menudo los hace diferentes, los celos son más intensos que la envidia. Así, además de los componentes afectivos que normalmente son considerados en la envidia por Parrott y Smith (1993): la ambición de lo que otro tiene, la inferioridad, el resentimiento y la hostilidad, en los celos nos encontramos con el miedo a la pérdida, la desconfianza, la ira por la traición y la incertidumbre acerca de las circunstancias futuras. La mayor intensidad de los síntomas emocionales de la mayoría de los casos de celos frente a la envidia, puede enmascarar estas diferencias cualitativas, haciendo que ambos sentimientos sean percibidos como semejantes. También podría ser que la manifestación más intensa fuera debida a que la hostilidad implícita de los celos se expresa de manera más abierta y libremente, por lo que los celos conducen a violencia más a menudo que la envidia. Esto puede ser debido a que la persona celosa siente dicha hostilidad como un resentimiento justificado y por lo tanto adecuado. (Miceli & Castelfranchi, 2007).

Además del miedo a la pérdida de los celos frente a su falta de la envidia, otra característica distintiva de los celos es la creencia de que la pérdida del bien preciado implica alguna infracción de los derechos. En los celos se encuentra resentimiento y culpa, derivados de la infracción del derecho percibido (Miceli & Castelfranchi, 2007).

Otra reacción emocional que se ha relacionado con la envidia por numerosos investigadores es el regodeo. Cuando sobreviene una desgracia a otra persona, nuestras reacciones pueden tomar varias formas. Podemos simpatizar y tener sentimientos de preocupación y de dolor por el otro, pero podemos experimentar también regodeo, una reacción emocional que se define como tener placer ante la desgracia de otros o alegrarse del mal ajeno. Las investigaciones han mostrado resultados contradictorios sobre el papel de la envidia en la predicción del placer en la desgracia ajena, debido por un lado a la inclusión o no de sentimientos hostiles en la evaluación de la envidia, y por otro, a la similitud entre los participantes. Van Dijk, Ouwerkerk, Goslinga, Nieweg y Gallucci (2006) indicaron que no se puede atribuir la relación entre estas emociones a la inclusión del componente hostil en la evaluación de la envidia, ya que la envidia y la hostilidad tienen su propia contribución a la experiencia del regodeo. La envidia predice regodeo cuando hay una similitud entre el objetivo del regodeo y la persona que se envidia, y por lo tanto es probable que sirva de comparación social relevante. La auto-importancia del dominio de la comparación social es importante en la determinación del regodeo en la

medida en que es capaz de mantener o mejorar la auto-evaluación de la persona (Van Dijk et al., 2011).

Smith et al. (1996) sugieren que el regodeo podría desempeñar el papel de apaciguar el sentimiento de injusticia que implica la envidia. Miceli & Castelfranchi (2007) señalan que es debido a que cumple el objetivo consecuente con la mala voluntad, ya que la observación de que la persona envidiada sufre algún daño basta para justificar el placer que experimenta el envidioso. Ante lo que McNamee (2010) indica que hay que ser capaces de distinguir el regodeo de lo que es realmente una expresión de la envidia.

Van Dijk et al. (2011) llevaron a cabo una situación experimental en la que controlando la envidia en la evocación de regodeo no encontraron una relación entre la envidia y el mal ajeno, una relación que se ha demostrado en algunas investigaciones anteriores (v.g. Smith et al., 1996), pero no en todas ellas (v.g. Hareli & Weiner, 2002). Esto no es indicativo de que la envidia no sea un factor determinante de mal ajeno, o que en ningún caso, pueda mediar en el impacto de la autoevaluación resultante del regodeo, sino que se debe abordar la cuestión de qué características debe tener la envidia para predecir regodeo. Por lo tanto, el regodeo es una emoción multideterminada, pudiendo ser evocado por la aversión y la envidia hacia el objetivo, la evaluación de la desgracia en términos de merecimiento, y con un componente de amenaza a la auto-evaluación dependiendo del contexto específico de la situación.

Entre la evidencia de las relaciones entre envidia y regodeo, Shamay-Tsoory et al. (2007) encontraron una asimetría (diferente lado afecto) entre las lesiones asociadas a regodeo y a envidia. El daño ventromedial se relaciona con ambas emociones, pero en el reconocimiento del regodeo participan lesiones en el lóbulo parietal inferior. Cabe destacar el estudio sobre la implicación del sistema oxitocinérgico en la modulación de la envidia y el regodeo, donde sus resultados indican que, contrariamente a la creencia predominante de que este sistema se dedica exclusivamente a las conductas prosociales positivas, seguramente desempeña un papel clave en una gama más amplia de conductas sociales relacionadas con las emociones.

Como se ha señalado, la vergüenza también comparte ciertas características con la envidia, ya que ambas son displacenteras, pero la vergüenza se relaciona con un

comportamiento indebido o incompetencia de ella misma. La vergüenza comparte con la envidia el sentimiento de inferioridad, diferenciándose de la misma en que no surge por comparación social, sino que suele ser debida al sentimiento de inferioridad en si mismo.

Otra dificultad en la comprensión de la envidia son las complejas relaciones con el resentimiento, ya que se trata de una emoción a menudo causada por la comparación social con una o varias personas que disfrutaban de algún tipo de ventaja, produciendo una percepción de injusticia. Una diferencia inicial puede ser debida a que la envidia surge en una comparación social centrada en uno mismo y otra persona, mientras que el resentimiento surge principalmente de un enfoque centrado en la otra persona (Van de Ven et al., 2009).

Recordando que la envidia contiene una sensación de injusticia, ya que normalmente se produce entre personas que son similares en cuanto a una o varias características, podemos considerar que el resentimiento y la envidia son similares o están relacionadas de manera insidiosa. La envidia tiene complejas asociaciones con el resentimiento, ya que muchas definiciones incorporan un sentido de injusticia dentro de la experiencia inicial de la envidia, pero la envidia no es igual que el resentimiento. Así, para Smith, Parrott, Ozer y Moniz, (1994) el resentimiento y la envidia difieren en la justificación de la emoción. En efecto, los sentimientos negativos y las consecuencias son más pronunciadas en el resentimiento, y esto es probablemente debido a la experiencia emocional se atribuye de manera directa a una conducta dolosa de la otra persona que obtiene ventaja. Generalmente, si la ventaja es desleal, objetiva y derivada del acuerdo sobre unas normas, se producirá una emoción de resentimiento e indignación; es decir, la indignación y el resentimiento surgen de un trato injusto, apareciendo un resentimiento envidioso cuando la ventaja produce dolor, pero siendo justa para tales normas objetivas. En la medida en que la envidia contiene un sentimiento de injusticia, debe ser cualitativamente diferente de la clase que produce indignación y resentimiento (Smith & Kim, 2007). Las creencias objetivas sobre el origen de la injusticia predicen una forma de resentimiento, que es a la vez personal y socialmente justificada por haber sufrido algún mal. Pero este resentimiento es muy diferente de la mala voluntad de la envidia. Es decir, si uno fuera a sentir sólo esta forma de resentimiento, se podría argumentar que uno no siente verdadera envidia (Miceli & Castelfranchi, 2007). La percepción de injusticia en la

envidia es subjetiva, la persona envidiosa suele ser consciente de la no legitimidad de la misma.

Más específicamente, si uno cree verdaderamente que ha sido tratado injustamente por otra persona, y esa creencia es el motivo real de la hostilidad, es resentimiento, no envidia, independientemente de los hechos reales. Se puede estar justificada o injustificadamente resentido (de acuerdo con los hechos objetivos o juicio de otras personas), pero el resentimiento injustificado todavía no es igual que la mala voluntad envidiosa y continua siendo resentimiento. La mala voluntad típica de la envidia tiene que ver y está motivada por la mera creencia de inferioridad hacia la parte con ventaja, a pesar de la creencia de que esta última se ha comportado de manera injusta. Por otra parte, se supone que la envidia puede surgir a pesar de la creencia de que el envidiado se ha comportado de manera justa. Sin duda, esta última creencia puede ser inconsciente o semi-consciente, y puede ser contrarrestada por una creencia consciente de oposición motivada por el deseo del envidioso de encontrar alguna justificación (moral o de otro tipo) para su propio sentimiento reprochable (Miceli & Castelfranchi, 2007).

Además, un problema añadido de la envidia es precisamente la conciencia de que se experimenta una sensación reprochable, con una reducción implícita en la autoestima (Sabini & Silver, 1982). Como consecuencia, la envidia tiende a hacerse pasar como resentimiento o indignación moral; de numerosas maneras el envidioso persigue este objetivo (a menudo inconscientemente). Una maniobra clásica es tratando de socavar los méritos envidiados, poniendo en duda la forma en que ha obtenido su éxito. El envidioso puede tratar de convencerse a sí mismo (y a otros) que la persona envidiada ha obtenido sus méritos deshonestamente, rompiendo ciertas reglas y dañando a otros de carácter más digno. Igualmente, es posible culpar a la envidia, incluso cuando el éxito se atribuye a la suerte. Otra posible forma de enmascarar la envidia como resentimiento es cuando el envidioso, para tratar de convencerse a sí mismo (y a otros), admite que el envidiado tenía por objeto hacerle sufrir debido a su inferioridad (Miceli & Castelfranchi, 2007). Así, la ocurrencia simultánea de resentimiento y envidia es debida a la racionalización de la causa de la envidia llevada a cabo por el individuo.

En este apartado se han señalado las diferencias y similitudes de la envidia con otras emociones que surgen en la comparación social. Algunas de las mismas (admiración,

ambición, resentimiento...) y otras emociones como el orgullo (Lange & Crusius, 2015 b) se entrelazan en una relación funcional modulando las intenciones y el comportamiento de las personas.

2.7.-Acercamientos a la evaluación de la envidia.

El objetivo de los diferentes estudios realizados sobre la envidia oscila desde la contribución del papel de la comparación social o la equidad en la envidia hasta su repercusión en diferentes ámbitos, incluyendo su influencia en actividades educativas (Heikkinen & Isola, 2004; Heikkinen, Latvala & Isola, 2003), laborales (Kragl & Schmid, 2010; Leon 2002; Tai et al., 2012), o deportivas (McNamee, 2010).

Esto ha llevado a que los investigadores, para conocer los diferentes aspectos relacionados con la envidia, han tenido que recurrir en algunos casos a la inducción de la misma. Así, se ha estudiado la envidia obtenida mediante el recuerdo de un episodio que provoca la misma en una persona, sintiéndolo vivamente, y describiendo lo que estaba pasando (v.g. Krizan & Johar, 2012; Polman & Ruttan, 2012), o siguiendo una metodología narrativa emocional en la que a través de la lectura de un texto se incitaba a la envidia (v.g. Hill et al., 2011; Rodriguez-Mosquera et al., 2010) para que posteriormente los participantes informaran sobre sus percepciones, sentimientos y emociones.

Se ha originado envidia experimentalmente mediante incentivación económica directa (Van de Ven et al., 2010), o ligada a incentivos alimentarios (Crusius & Mussweiler, 2011). Otras formas de inducir la envidia ha sido a través de la proposición de paradigmas experimentales, unos basados en tareas de elección y otros en juegos de recompensas (Krajbich et al., 2009). Así, se ha elaborado un paradigma en el que los participantes realizan una tarea de elección entre pares, compitiendo contra un oponente virtual (Bediou et al., 2011), o la realización de una tarea que implica ganancias y pérdidas monetarias inmediatas, en el que los participantes ganaron más dinero o recibieron menos dinero que un jugador predeterminado (Dvash et al, 2010).

Para la valoración de la envidia se han utilizado evaluaciones directas e indirectas, debido al problema generado por la tendencia de evitar admitir su existencia, ya que su valoración es sumamente negativa, pues se le considera causa de agresiones verbales y físicas, opuesta de forma radical a afectos prosociales (Foster, 1972). Esto ha llevado a que se realicen evaluaciones indirectas, al ser ésta una emoción vergonzosa y por tanto no exhibible (Habimana y Massé, 2000). Como ejemplo se encuentran los estudios que se

han llevado a cabo mediante el uso de viñetas, que consisten en pequeñas historias o cuentos de situaciones o eventos emocionales que se les presentan a los sujetos a quienes se les pide que se pongan en lugar de algún personaje y después se les interroga sobre los sentimientos que creen que tiene dicho personaje (Reidl, 2005). También se ha estudiado de manera indirecta mediante la medición del rendimiento de una tarea (Kragl & Schmid, 2009), por medio de medidas biofisiológicas, evaluando la activación fisiológica mediante la conductancia de la piel (Bediou et al., 2011), y la expresión emocional usando la electromiografía facial (Bediou et al., 2011; Fiske 2010), e incluso se han analizado las conductas verbales y no verbales (Leon & Martell, 1994) incluyendo aspectos no verbales como transmisión de emociones entre ellas la envidia a través del tacto (Thompson & Hampton 2011).

Para la valoración de la envidia se han utilizado evaluaciones directas, como el uso de autoinformes o de relatos emocionales, o ya desde un punto de vista psicométrico se han desarrollado diferentes cuestionarios. Por lo tanto, existen distintas aproximaciones a la valoración de la envidia, siempre dependiendo de los objetivos específicos de las investigaciones realizadas.

Por todo ello, se han desarrollado cuestionarios sobre la envidia, muy específicos y ad-hoc como en el estudio de Heikkinen et al. (2003), en el que desarrollaron un instrumento compuesto de 81 ítems distribuidos en 4 dimensiones relacionadas con las autosensaciones, el objeto de envidia entre los estudiantes, la influencia de los profesores en la envidia y las formas de afrontamiento ante la envidia. Estas mismas autoras realizaron un estudio posterior (Heikkinen & Isola, 2004), utilizando un instrumento de 15 preguntas abiertas, con el fin de describir las diferentes definiciones de la envidia en un entorno de formación. Existen también estudios en el ámbito laboral, que desarrollan cuestionarios específicos para el mismo sobre las creencias de la envidia, una valoración de la envidia percibida ligándola con la satisfacción laboral. (Leon, 2002; Vecchio, 2005).

De una manera más genérica, se encuentra el cuestionario desarrollado por Gold (1996) que utiliza ítems que contienen expresiones familiares, resultando un método fiable, y cuyos resultados correlacionan con otras medidas, sugiriendo una adecuada validez de constructo. Con la Social Comparisons Inventory (Masse, Habimana & Gagné,

1996) de los que se han obtenido 4 factores relativos a contenidos de popularidad, bienestar financiero, bienestar personal, inteligencia y talento. Y con el Dispositional Envy Scale (DES; Smith et al. 1999), existiendo su versión para niños con similares propiedades psicométricas Dispositional Envy Scale for Children (DESC; Sawada y Arai, 2002). Smith et al (1999) realizaron un estudio con una muestra de estudiantes de Estados Unidos poniendo en práctica un instrumento con 54 ítems relacionados con la envidia. Después de un análisis factorial exploratorio se obtuvo la versión final de 8 ítems, cuatro de los cuales preguntan a los entrevistados el grado y la frecuencia de sus experiencias de la envidia. La estructura unidimensional fue replicada por sus autores en un análisis confirmatorio con una muestra de nuevos estudiantes. Posee aceptables propiedades psicométricas, destacando la estabilidad temporal, la consistencia interna y la validez predictiva. Las propiedades psicométricas obtienen unos resultados similares con muestras de participantes de otros países. Mola, Saavedra y Reyna con muestras argentinas (2014) al igual que Milfort y Gouvenia (2009) con muestras brasileñas, encuentran que la estructura factorial de la envidia en este cuestionario es unidimensional y obtuvieron evidencia de una adecuada consistencia interna. Además, Mola et al. (2014) encuentran validez de criterio relacionando a la envidia de manera positiva con el *Psychological Entitlement* (derecho psicológico) y negativa con la felicidad subjetiva.

A diferencia de la estructura unidimensional del DES encontrada por los anteriores autores, Rodríguez-Mosquera et al (2010) encontraron una solución de tres factores: inferioridad (dos ítems, p.e.: " *The truth is that I generally feel inferior to others*"-" *La verdad es que por lo general me siento inferior a los demás*"), la frustración por el éxito de los demás (dos ítems, p.e., " *It is so frustrating to see some people succeed so easily*" – " *Es frustrante ver que algunas personas obtienen éxito con facilidad*"-), y la propensión a sentir envidia de los demás. Debido a que este último factor incluye los cuatro ítems restantes del DES, que se centran en la experiencia de la envidia (por ejemplo, " *I feel envy every day*" – " *Siento envidia todos los días*", " *Feelings of envy constantly occupy my mind*"- " *Los sentimientos de envidia ocupan constantemente mis pensamientos*"), Rodríguez-Mosquera et al. (2010) indican que estos cuatro ítems miden realmente la envidia disposicional.

Otro cuestionario derivado del DES es el realizado por Krizan y Johar (2012) en el que se tenía en cuenta los componentes cognoscitivo-afectivos de la envidia: sensaciones

de inferioridad (4 ítems, e.g., “*la persona que envidio me hizo sentir inferior*”), sensaciones depresivas (4 ítems, e.g., “*me sentía triste*”), injusticia subjetiva (6 ítems, e.g., “*me sentía injustamente tratado por la vida*”), sensaciones hostiles (4 ítems, e.g., “*sentía odio*”), y mala voluntad (3 ítems, e.g., “*sentía ganas de vengarme*”). Estos autores identifican varios factores que se basan en la respuesta emocional, la hostilidad, el bajo estado de ánimo, el resentimiento y la admiración.

Recientemente, Lange y Crusius (2015 a) para la medición de la envidia como un rasgo de personalidad compuesto de dos dimensiones (maliciosa y benigna) han desarrollado un instrumento (BeMaS -*Benign and Malicious Envy Scale*-) que se compone de 10 ítems (5 ítems en cada subescala). Se seleccionaron como ítems identificativos de la envidia benigna a los centrados en la identificación con el envidiado, en el esfuerzo positivo para conseguir el objeto de la envidia, y en el aumento de comportamiento establecido para alcanzar el objeto de deseo. Los ítems de la envidia maliciosa giran en torno al comportamiento hostil, al resentimiento y a los sentimientos generales de ira relacionados con las comparaciones. De esta manera, se demuestra que el BeMaS disocia entre la motivación para mejorar el rendimiento personal y la motivación de hacer daño ante una situación de comparación social. Ambos factores no se encuentran relacionados. La independencia entre los factores no ayuda a comprender el nexo entre ambas dimensiones ya que debería quedar patente en la escala que mide un único rasgo dado que la envidia tal como señalan Van de Ven et al. (2009) se considera una emoción negativa constituida por sentimiento de inferioridad y frustración en ambos tipos de envidia (maliciosa y benigna). Este instrumento tienen buenas propiedades psicométricas, pero al igual que en el DES en el BeMaS consta explícitamente en varios ítems la palabra envidia.

El principal problema en la cumplimentación de las escalas anteriores se debe a que es muy probable que muchos de los encuestados que las completan, tiendan a ocultar la misma, y probablemente no se capten todos los aspectos implicados en la envidia, sobre todo aquellos relacionados con el sentimiento de autoamenaza. (Smith & Kim, 2007). Esto impulsa a intentar obtener un instrumento psicométrico de la envidia evitando elementos que contengan validez aparente, midiéndola de una manera menos directa. Al analizar los resultados obtenidos es importante tener en cuenta la posible influencia de la deseabilidad social en las respuestas de los participantes (Mola et al., 2014).

Es decir, que sin olvidar que los diferentes cuestionarios e inventarios también pueden presentar problemas como el auto-alabarse, los prejuicios defensivos, la incertidumbre acerca de la interpretación que los sujetos hacen de las preguntas, las predisposiciones de respuesta tales como la deseabilidad social, la equidiscencia o el uso de respuestas extremas y la codificación incompleta del evento (Rield, 2005); el BeMaS, la escala DES y las de ella derivadas se encuentran además con el reconocimiento explícito de la emoción analizada, lo que provoca que se tienda a ocultarla por la naturaleza indeseable de la misma. Especialmente se deberían evitar aquellos ítems que de una manera explícita se encuentre la palabra envidia, ya que las personas pueden no aceptar todos los sentimientos que esta conlleva, evitando contestar adecuadamente aquellos ítems con gran carga social como la hostilidad y el resentimiento (Smith & Kim, 2007).

Entre los instrumentos que no presentan este problema se encuentra el Cuestionario de envidia infantil (CEI) desarrollado por Carrasco, González y del Barrio, (2004) realizado con población española, con la finalidad de poder medir de una forma fácil la envidia en los niños. La versión definitiva de este cuestionario consta de 21 ítems, cada uno de ellos con 5 opciones de respuesta. Se obtuvieron adecuados valores de fiabilidad y validez, y en el análisis factorial confirmatorio se identifica una estructura bifactorial de la envidia, compuesta por un primer factor relacionado con la reacción envidiosa que incluye los sentimientos negativos ante el logro o la admiración de los otros, la degradación de la posición social o la imagen del envidiado, y los pensamientos de injusticia ante los logros y adquisiciones de los demás y un segundo factor, de deseo por lo ajeno, siendo coincidentes con los elementos definitorios descritos por Castilla del Pino (1994, 2000). A pesar de no aparecer de manera explícita la envidia en el cuestionario, los autores señalan como limitación la dificultad producida por el posible reconocimiento de la evaluación de la misma ante la realización del cuestionario, por lo que recomiendan la conveniencia de usar escalas de deseabilidad social en futuros estudios. Como se ha comentado anteriormente, González et al. (2011) han estudiado con este instrumento las relaciones de la envidia con otras emociones y las diferencias por edad y sexo.

2.8.- Importancia de la envidia en los procesos clínicos, cognitivos y sociales

Desde la psicología social se ha llevado a cabo principalmente un trabajo vital en el conocimiento de las emociones clínicamente pertinentes. Ira, miedo, alegría y tristeza son las emociones más comúnmente inducidas en los experimentos que investigan la influencia de los estados emocionales en la conducta y otros procesos psicológicos. Sin embargo, las emociones que emergen de la comparación social hasta hace poco tiempo han recibido poca atención desde el punto de vista empírico de la investigación de la emoción. La mayor parte de la investigación inicial sobre la emoción se centró en aquellas llamadas emociones básicas, que emergen en edad temprana en la vida y que se identifican fácilmente mediante expresiones faciales únicas (para poder así eludir la necesidad de confiar únicamente en autoinformes de fenómenos internos). La importancia de las emociones sociales se debe a que se encuentran a menudo en entornos clínicos. Muchas veces, se solicita ayuda y terapia por problemas inquietantes debidos a excesos de vergüenza, culpa, celos o envidia. E igualmente indicar que suponen un especial interés para psicólogos clínicos y sociales porque son, sobre todo, emociones autorelevantes y autoimportantes para las personas pudiendo suponer, según el caso, alguna amenaza para ellos mismos (Tangney & Salovey, 2010)

En este sentido, tanto Milfort y Gouvenia (2009) como Mola et al. (2014) confirman la relación negativa entre la envidia y la percepción de bienestar, ya que las personas con una disposición envidiosa tienen más probabilidades de sentirse infelices y de estar insatisfechos con sus vidas, acompañado de sentimientos de baja vitalidad y energía. Por lo tanto, la tendencia a la envidia debería reducirse si se busca el bienestar. En la misma línea, Fernández-Abascal y Palmero (1999) señalan que las emociones negativas tienden a disminuir la salud. Por un lado, la naturaleza negativa de la envidia se reafirma al conllevar acciones de naturaleza hostil (Riedl, 2005; Smith & Kim, 2007), y por otro, de naturaleza depresiva (Fiske, 2010). En la envidia, con el tiempo los comportamientos hostiles en unión con el resentimiento pueden conducir a pensamientos psicopáticos (Gold, 1996).

También dentro del ámbito clínico se debe recalcar el papel de la envidia en el desarrollo de la personalidad. Al derivar la envidia de una comparación interpersonal, todas las personas tenemos que gestionar la envidia, de alguna manera u otra a lo largo de

nuestro ciclo vital. Analizando individualmente las diferencias encontradas en la comparación social se llega a desarrollar envidia, admiración, espíritu competitivo, sentido de baja autoestima o un temor de ser envidiado. West (2010) argumenta que la organización particular de la personalidad y su pauta de relación asociada determinarán la experiencia de la envidia. Ésta se relaciona con el estado de funcionamiento del ego y la organización de la personalidad correspondiente: esquizoide, límite, histérica y narcisista. Estas personalidades reflejan y encarnan diferentes patrones relacionales, formas de ser con los demás. Especialmente, se ha considerado la envidia como una característica central de la personalidad narcisista. De hecho, en el manual de DSM IV-R (Asociación Psiquiátrica Americana, 2002) se incluye “*A menudo envidiosas de otras o que creen que otros son envidiosos de él*” como uno de los criterios de diagnóstico para el trastorno narcisista de la personalidad, junto con otros criterios tales como presunción y la necesidad de la admiración. A pesar de que las visiones clínicas exaltan la importancia de la envidia para el narcisismo, el papel exacto de la envidia en la manifestación de personalidades narcisistas debe todavía ser aclarado. Una diferenciación importante en el narcisismo es distinguir entre los narcisistas grandiosos y vulnerables. Ambos tipos tienen una alta necesidad de ser admirados y carecen de empatía, pero los narcisistas grandiosos tienen una muy alta confianza en sí mismos, mientras que los que presentan una vulnerabilidad narcisista en realidad tienen una autoestima baja siendo sólo esos últimos más propensos a tener envidia. Krizan y Johar (2012) sugieren que la envidia es una emoción central en la vida de las personas con vulnerabilidad narcisista, e implican que la envidia debe ser reconsiderada como un síntoma que acompaña a las características de grandiosidad en el diagnóstico de trastorno de personalidad narcisista. En la misma línea, Neufeld y Johnson (2015) encuentran al narcisismo como un predictor indirecto de envidia en una situación de privación relativa, proponiendo un modelo en el cual la envidia disposicional conjuntamente con la privación de un bien median diferencialmente entre la vulnerabilidad y la grandiosidad narcisista.

Otras repercusiones de la envidia sin una consecuencia directa en el ámbito clínico son las consecuencias cognitivas. Así, cuando se activa la envidia, las personas procesan diferencialmente la información sobre los objetivos sociales y son más capaces de recordar correctamente esta información. Estos efectos se deben a los cambios en la envidia, y no pueden ser explicados por los cambios en la admiración, por ser una emoción negativa o por el proceso de hacer comparaciones sociales al alza. Por lo tanto,

la envidia parece desempeñar un papel importante en los sistemas de atención y memoria, repercutiendo en los recursos cognitivos disponibles para actos de voluntad. Estos efectos podrían no ser iguales en ambos sexos, pudiendo estar diferenciados sexualmente debido a las desigualdades en los dominios que inducen envidia o a las diferencias en el sexo de la persona que la evoca (Hill et al., 2011). En este punto, hay que remarcar que en población infantojuvenil se han encontrado diferencias en la envidia según el sexo, puntuando los varones más alto tanto en su medida global como en otras medidas específicas, incluyendo la propia reacción emocional envidiosa (González et al., 2011).

Por otro lado, el impacto de la envidia en la esfera social viene determinado por las tendencias de acción que puede activar, como pueden ser las relacionadas con la percepción de amenaza, estableciendo acciones centradas en socavar a los demás y/ o aquellas que interpreta la envidia como un desafío incitando tendencias de acción orientadas a proporcionar un impulso de superación. Por ejemplo, una favorable auto-evaluación de la comparación (reflejadas a través de una alta autoestima, alta autoeficacia, locus de control interno, y estabilidad emocional) fortalece que sea vista la misma como un desafío (Tai et al., 2012).

Dado el carácter adaptativo de la envidia, se debe considerar la promoción de comportamientos derivados de la misma, incluyendo que las personas que temen ser envidiados actúan más prosocialmente. Las desigualdades dan lugar a la envidia y sus efectos potencialmente destructivos, por lo que prevenir o amortiguar estos efectos tiene un valor de supervivencia social. El temor de ser envidiado, y el comportamiento que se deriva de ella, sirve como apaciguamiento social que suaviza las interacciones y fomenta la cohesión del grupo. Así, la conducta de ayuda es debida al miedo de ser envidiado, por lo tanto está dirigida a apaciguar a los envidiosos. De ahí, la importancia del papel del miedo de ser envidiado en el comportamiento de las personas que están en mejor situación que otros (Van de Ven et al., 2010).

Más específicamente, dentro del ámbito social cabe destacar el estudio de la envidia en el ambiente laboral. La mayor parte de las personas desarrollan su trabajo en sistemas más o menos competitivos, donde es inevitable la comparación de sí mismo con los compañeros de trabajo. Por un lado esto se puede considerar motivador, pero también puede desencadenar envidia (Menon & Thompson, 2010).

Los intercambios sociales pueden explicar tanto las reacciones a la injusticia y las reacciones a la envidia. De esta manera, cuando los empleados perciben que han sido tratados injustamente, pueden responder perjudicando la organización de varias maneras. Si la persona envidiosa cree que la persona envidiada es responsable de su inferioridad (Smith et al., 1996), la persona envidiosa puede, en cambio, impedir el éxito futuro del envidiado. Esto se puede hacer mediante la participación en las conductas perjudiciales contraproducentes, aprovechando el hecho de que parte de las relaciones de trabajo entre el envidioso y el envidiado podría implicar el intercambio de información, ayuda y coordinación. Algunos comportamientos interpersonales contraproducentes en el trabajo están dirigidos a dañar estos aspectos exactos de intercambio con otros, ya que incluyen, entre otras cosas, interferencia con el funcionamiento, retención de información, o información incorrecta. Por lo tanto, puede perjudicar el rendimiento de manera indirecta, así como dañar la reputación del envidiado en la organización (Cohen-Charash & Mueller, 2007).

Ante el éxito en el lugar de trabajo las personas envidiosas pueden experimentar molestia y convertirse en reflexivas; obsesionándose sobre las interacciones con sus compañeros de trabajo (que son vistos como rivales), comparando y analizando las recompensas y los elogios que el jefe o la organización otorga a los demás. Algunas personas en esta situación, se vuelven tan obsesivas con el rival que pierden el enfoque en su propio desempeño profesional. Es decir, la envidia puede causar daños reales, tanto para la propia carrera individual de la persona envidiosa como para el éxito global de la organización laboral (Menon & Thompson, 2010). La envidia se encuentra indirectamente relacionada con la satisfacción laboral a través de la ansiedad e indirectamente relacionado con el comportamiento de colaborativo a través de la cohesión (Thompson, Glaso & Martinsen, 2015 b).

Las comparaciones sociales llevan a los empleados a reducir el efecto de la envidia mediante la adopción de estrategias de comportamientos que imponen costos sobre la organización. Negar u ocultar la envidia hace que el problema empeore. Todas las personas que trabajan en una organización en cualquiera de sus niveles son vulnerables a la envidia. La envidia es difícil de gestionar, en parte porque es difícil admitir que se alberga una emoción tan socialmente inaceptable, pero su abordaje debe hacer posible

evitar sus efectos, e incluso aprovecharla para tener ventaja con acciones positivas, tales como reconocer los pensamientos y comportamientos potencialmente destructivos, centrarlos en otros más generosos y productivos, ser más abierto a los demás o receptivo al cambio. Las organizaciones y sus directivos deben tomar decisiones conscientes de los costos comparativos sociales que pueden obstaculizar la capacidad de estructurar de manera óptima los incentivos, y por lo tanto influir negativamente en la producción de la organización. Las organizaciones y sus directivos deben prestar mucha atención a las desigualdades y a la injusticia, ya que puede tener consecuencias perjudiciales y ser susceptibles de dar lugar a la falta de honradez en el trabajo, incluyendo comportamientos contraproducentes tales como el robo. (Gino & Pierce, 2009; Menon & Thompson, 2010; Nickerson & Zenger, 2008; Wilkin, 2011).

La comprensión de la dinámica de trabajo la envidia puede ayudar a las organizaciones a gestionar tales emociones negativas. Las organizaciones pueden reducir el impacto de la envidia, por un lado a través de iniciativas de selección y formación de los empleados (Wilkin, 2011), y por otro mediante la gestión de la equidad y de la injusticia. Para la gestión de la envidia se hace necesario un liderazgo de apoyo y supervisión. Para la reducción de la envidia se puede enfatizar la comunicación abierta informativa y fomentar una mayor participación en la toma de decisiones y en la realización de actividades de grupo de trabajo, de tal manera que aumente la percepción de identificación con la institución pudiendo reducir los sentimientos de envidia. Las tácticas para aumentar la autoestima pueden disminuir los sentimientos de la envidia de tal manera que las personas pueden centrarse en fortalezas personales y atributos positivos. Los grupos de trabajo, con responsabilidad compartida para la realización de tareas y la dependencia mutua de trabajo, disminuyendo la competencia entre los compañeros de trabajo contribuyen a reducir la probabilidad de la ocurrencia de envidia en el ámbito laboral (Thompson et al., 2015 b). Pero las organizaciones deben centrarse en disminuir al mismo tiempo los niveles de envidia y de la injusticia como una forma de reducir los comportamientos interpersonales contraproducentes en el trabajo. Indican que la justicia no puede mitigar la influencia negativa de la envidia por una disminución de la conducta global, los niveles más bajos de injusticia reducen considerablemente la probabilidad de que los empleados envidiosos perjudiquen el rendimiento y dañen la reputación de los demás. Ante la envidia, los empleados con autoestima alta pueden ser particularmente susceptibles a provocar daño a los compañeros envidiados en el marco de

una situación injusta. Las organizaciones que promueven y contratan "estrellas" corren un mayor riesgo de que los empleados participen en comportamientos interpersonales contraproducentes en el trabajo hacia estos empleados, debido a que los trabajadores estrella pueden provocar envidia hacia ellos mismos. (Cohen-Charash & Mueller, 2007). Se puede reducir la probabilidad de acoso al envidiado promoviendo la identificación a través de grupos de trabajo. Para aumentar la identidad con el grupo, se deben hacer experiencias que cohesionen el equipo tales como sesiones de entrenamiento, reuniones sociales frecuentes, y fomentar rivalidades amistosas con otros equipos (Kim & Glomb, 2014).

También para reducir la envidia, las organizaciones se deben adherir a la estrategia de mantener el secreto sobre la asignación de recompensas. Mantener los incentivos o recompensas en secreto impide la comparación social y, por lo tanto, reduce la posibilidad de percepción de injusticia y de la envidia (Cohen-Charash & Mueller, 2007).

Por el contrario, Kragl y Schmid (2009) consideran que la envidia, en algunas ocasiones, sirve como un dispositivo de fortalecimiento de la influencia de los incentivos en la producción de la organización, demostrándose un efecto beneficioso de la envidia, que se produce por el análisis comparativo llevado a cabo y recomendando establecer relaciones contractuales que comprendan la desigualdad de resultados.

Otro aspecto que tiene fuertes implicaciones en el intercambio social y los posibles efectos de la envidia en el desempeño del trabajo, es la percepción de apoyo de la organización y la calidad de la relación entre organización y las personas que en ella trabajan. De tal manera que la relación entre la envidia y el rendimiento en el trabajo se vuelve cada vez más positiva cuando las autoevaluaciones se vuelven más favorables (Tai et al., 2012)

Existen ventajas de la competencia y la comparación social, como pueden ser que las personas pueden estar motivados para hacerlo mejor, mejorarse a sí mismos y a sus organizaciones cuando ven competidores superiores. Como ya se ha indicado, la envidia también puede impulsar un aumento de la conducta prosocial, y por lo tanto puede estimular una respuesta competitiva (Menon & Thompson, 2010; Nickerson & Zenger, 2008; Tai et al., 2012). Aunque la envidia puede dar lugar a resultados organizacionales

positivos, incluyendo la ejecución de tareas superiores en algunos casos, la envidia también puede dar lugar a resultados organizacionales perjudiciales tales como el acoso al compañero de trabajo envidiado (Kim & Glomb, 2014).

En resumen y tal como señalan Smith y Kim (2007), las aplicaciones y direcciones futuras de la investigación en el campo de la envidia van encaminadas al conocimiento de las relaciones intergrupales y al estudio del prejuicio envidioso (especialmente en el ámbito laboral), las relaciones entre la envidia y la salud (psíquica y física), y los tipos de estrategias de afrontamiento de la envidia. Así, se hace necesario el desarrollo de instrumentos adecuados para la medición de la envidia.

3.-OBJETIVOS.

El objetivo general de este trabajo es explorar la envidia en población adulta. Para ello, y debido a los pocos instrumentos adaptados y validados en nuestro medio cultural, se elaborará un instrumento autoinformado de fácil aplicación basado en el CEI desarrollado por Carrasco et al. (2004).

Los objetivos específicos serán:

- Obtener evidencias de validez de contenido del conjunto inicial de ítems propuesto.
- Analizar la estructura factorial del instrumento resultante.
- Estudiar las propiedades psicométricas del mismo y de las dimensiones encontradas.
- Obtener evidencias de validez de criterio de la envidia medida.
- Identificar la influencia de la deseabilidad social en el cuestionario.
- Analizar la existencia de diferencias en la envidia relativas a edad, sexo y otras variables sociodemográficas: ocupación, responsabilidad laboral, nivel de estudios, nivel socioeconómico y lugar de residencia habitual.
- Establecer una baremación del cuestionario que posibilite la adecuada evaluación de la envidia.

4.-Estudio 1: VALIDACIÓN DE CONTENIDO

4.1. Metodología

4.1.1-Muestra

La muestra para el juicio de expertos estuvo compuesta por expertos en evaluación y/o medida, tanto del ámbito académico (Facultad de Psicología de la UNED y Facultad de Pedagogía de la Universidad de Zaragoza) como de la psicoterapia (personal adscrito al Sistema Aragonés de Salud). Por lo tanto, el muestreo fue intencional. La muestra estuvo compuesta por un total de 12 psicólogos, 6 jueces relacionados con el área de enseñanza e investigación y el resto con la actividad psicoterapéutica.

4.1.2.-Instrumentos.

Los instrumentos utilizados para la realización de este primer estudio fueron:

El pool inicial de ítems sobre la Envidia.

Para el diseño del cuestionario de la envidia se utilizó el pool inicial de ítems usados en el desarrollo del CEI (Anexo I) que evalúa la envidia infantil y adolescente (Carrasco et al, 2004) donde se recogían las siguientes dimensiones teóricas de la misma identificadas por Castilla del Pino (1994, 2000):

- ✓ Dimensión A: Sentimientos negativos cuando se elogia a alguien que se admira o que tiene algo que se desea: ítems 1, 6, 11, 16, 21, 26 y 31.
- ✓ Dimensión B: Degradación de la posición social o la imagen del envidiado: ítems 2, 3, 7, 8, 12, 17, 22, 32, 36, 37, 41, 42, 45 y 46.
- ✓ Dimensión C: Desear cosas que tienen los demás: ítems 13, 18, 21, 23, 28, 33, 38, 43 y 47.
- ✓ Dimensión D: Pensamientos de injusticia ante los logros y adquisiciones de los demás: ítems 4, 9, 14, 19, 24 y 29.
- ✓ Dimensión E: Sentimientos negativos ante la adquisición de logros de los demás: ítems 34, 35, 39, 40, 44 y 48.
- ✓ Dimensión F: Relación con el envidiado: ítems 5, 10, 15, 20, 25, 27 y 30.

Protocolo para la obtención de evidencias de validez de contenido.

Para la valoración de las dimensiones utilizadas en el CEI se diseñó un cuestionario (Anexo II) que permitía a los expertos evaluar el grado de “idoneidad–congruencia” en la asignación de cada uno de los distintos indicadores a cada una de las dimensiones de la envidia planteadas.

La escala que se utilizó para valorar los indicadores, fue la siguiente:

- *A (alto grado de idoneidad).*
- *M (medio grado de idoneidad).*
- *B (bajo grado de idoneidad).*

Para la valoración de las respuestas de los jueces se calculó el *índice de congruencia de Osterlind* (1989) para cada indicador, de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$I_{ik} = \frac{(N - 1) \sum_{j=1}^n X_{ijk} + N \sum_{j=1}^n X_{ijk} - \sum_{j=1}^n X_{ijk}}{2 (N - 1) n}$$

- X_{ijk} = Valoración del indicador i en el dominio k por el juez j .
- N = Número de dominios que se contemplan en el instrumento.
- n = Número de jueces que valoran el indicador.

Se consideró un nivel de congruencia adecuado aquel con una puntuación obtenida en este índice mayor o igual a 0,5 ($I_{ik} \geq 0,5$).

4.1.3.-Procedimiento

En primer lugar se revisó la redacción de los ítems utilizados para la construcción del CEI, para adaptar su contenido y redacción a población adulta. El trabajo consintió en una adaptación de los ítems empleados para la construcción del mismo, por lo que la conceptualización de la medida mediante la delimitación del rasgo a evaluar (en este caso la envidia), su definición, la descripción de los contenidos propios del constructo a medir, y la revisión de la bibliografía necesaria para la identificación de los ítems representativos de los contenidos consultados ya se había realizado. Por lo tanto, el siguiente paso que se dió fue la adaptación de dicho cuestionario para la población adulta respetando las dimensiones representadas, para lo cual se contó con la colaboración de 17 estudiantes del Campus universitario de Huesca, que realizaron una valoración morfosemántica aportando sus oportunas correcciones. Seguidamente se realizó la primera prueba piloto para conocer sus condiciones de aplicación, y detectar ítems con problemas de comprensión.

Posteriormente se rectificaron términos que, en alguno de los ítems, mostraron confusión o dificultades de comprensión. Para finalizar con esta fase preliminar se diseñó el formato de la prueba (ver Anexo III) que se compuso de 48 ítems adaptados a adultos. Por último, se establecieron unas breves instrucciones para los sujetos (Anexo IV).

Para analizar la validez de contenido de los ítems se llevo a cabo el juicio de expertos, que permitió delimitar aquellos ítems que cumplían los requisitos adecuados de relevancia y representatividad. Para facilitar el trabajo de los expertos, se elaboraron unas breves instrucciones relacionadas con el protocolo para la obtención de evidencias de validez de contenido (Anexo II). A partir de los resultados obtenidos, se seleccionaron los indicadores con mayor puntuación ($I_{ik} \geq 0,5$) en el *índice de Osterlind*, para formar parte del sistema exploratorio de indicadores.

4.2.-Resultados

Como se ha mencionado anteriormente, la valoración de los diferentes expertos fue operativizada utilizando el índice de congruencia entre cada indicador y el dominio que mide, indicando el grado de consenso existente entre los diferentes jueces.

A continuación se muestran una serie de tablas en las que se presentan los indicadores más representativos de las dimensiones particulares de cada una de dichas áreas. Cada tabla contiene en las primeras dos columnas el número de ítem y su denominación. En la tercera columna aparece el valor del índice de Osterlind. En la siguiente columna aparecen los comentarios de los jueces y para concluir se muestra una columna donde aparece el número de expertos que valoraron el ítem. Se presentan en negrita los indicadores que han obtenido una mejor puntuación en cuanto a su grado de idoneidad ($I_{ik} > 0,5$).

En la tabla 1, respecto a la dimensión A (“*Sentimientos negativos cuando se elogia a alguien que se admira o que tiene algo que se desea*”), se encuentran dos ítems con un amplio consenso ($I_{ik} = 0,92$) sin que existan comentarios de los jueces.

Tabla 1.

Dimensión A: Sentimientos negativos cuando se elogia a alguien que se admira o que tiene algo que se desea

<i>Nº ítem</i>	<i>Enunciado</i>	<i>I_{ik}</i>	<i>Comentarios de los expertos</i>	<i>N</i>
ítem 11	Me siento mal cuando alguien reconoce las cualidades y lo bueno de mis compañeros	0,92		12
ítem 16	Me molesta que mis compañeros reciban elogios como yo querría para mí.	0,92		12
ítem 1	Me mantengo en silencio cuando hablan bien de un compañero.	0,00	Ítem con componente adicional en términos de competencia social o de reticencia.	12
ítem 26	Me gustan las personas que destacan en un grupo	-0,25	Agregar que destacan por cosas positivas, méritos, habilidades.	12
ítem 6	Me agrada que se reconozcan las buenas cualidades de mis compañeros.	-0,25		12
ítem 31	Me agrada cuando un compañero hace bien su trabajo.	-0,33		12

En la dimensión B (tabla 2) se aprecia que han sido seleccionados ocho ítems entre los que destaca el consenso absoluto del ítem 36. Respecto a los comentarios de los jueces reseñar la existencia de solapamientos entre los ítems.

Tabla 2.

Dimensión B: Degradación de la posición social o la imagen del envidiado

<i>Nº ítem</i>	<i>Enunciado</i>	<i>I_{ik}</i>	<i>Comentarios de los expertos</i>	<i>N</i>
ítem 36	Hablo mal de las personas que tienen cosas que a mí me gustaría tener	1,00	Solapamiento con el ítem 46. Se podría añadir la posibilidad de "difamación del envidiado".	12
ítem 41	Me gusta hacer daño a los que consiguen cosas que yo no he podido conseguir	0,92		12
ítem 42	Si un compañero recibe una recompensa o distinción, lo menosprecio	0,92		12
ítem 17	Le quito importancia a los meritos que consiguen mis compañeros	0,83		12
ítem 37	Desprecio a los que consiguen cosas que yo quiero	0,83		12
ítem 32	Cuando un compañero obtiene buenos resultados no ha sido por meritos propios.	0,75	Solapamiento con ítem 9.	12
ítem 8	Si un compañero tiene éxito suelo decir que ha sido suerte	0,58	Solapamiento con el 33. La redacción sería mejor si se escribe: suelo decir que ha sido debido a la suerte	12
ítem 45	Comento principalmente cosas negativas de mis compañeros	0,50	La redacción sería mejor si se escribe: Intento disminuir la imagen positiva de algún compañero incluso recurriendo a la mentira.	12
ítem 46	Las recompensas y premios que reciben mis compañeros suelen ser de poca importancia	0,33		12
ítem 2	Le doy mucha importancia a las virtudes que tienen mis compañeros	-0,08	Se puede dar mucha importancia a las virtudes de los otros porque siempre se intenta "ver" lo positivo de los demás (lo cual sería una costumbre muy positiva y alejada de la envidia) o porque se focaliza la mirada en nuestras carencias y que no podemos soportar que otras personas posean (envidia).	12
ítem 22	Me resulta fácil reconocer lo bueno que tienen mis compañeros	-0,17		12
ítem 12	Reconozco fácilmente lo bueno que tienen mis compañeros	-0,25		12
ítem 3	Considero que ni el éxito ni el dinero da la felicidad	-0,42		12
ítem 7	Hablo bien de mis compañeros.	-0,50	Ítem que puede tener otro componente adicional en términos de competencia social o de reticencia	12

En la tabla 3 se exponen los resultados de la dimensión C, relativa a “*Desear cosas que tienen los demás*”; en ella se observa que los cuatro ítems seleccionados tienen el valor de consenso mínimo para ser seleccionados.

Tabla 3.

Dimensión C: Desear cosas que tienen los demás

<i>Nº ítem</i>	<i>Enunciado</i>	<i>I_{ik}</i>	<i>Comentarios de los expertos</i>	<i>N</i>
ítem 21	Deseo tener las cosas que tienen los demás	0,50	"algunas cosas"	12
ítem 33	Creo que merezco las cosas buenas que tienen los demás	0,50		12
ítem 38	Querría tener el nivel de vida y los recursos económicos que tienen los demás	0,50		12
ítem 43	Me gustaría que todos mis compañeros quisieran estar más conmigo que con los otros	0,50		12
ítem 28	Quisiera recibir los elogios que reciben alguno de mis compañeros	0,00		12
ítem 13	Quisiera tener algunas cosas que tienen los demás.	-0,08	El deseo de tener "algo" que los demás poseen puede convertirse en admiración, convirtiéndose la persona en un modelo a seguir y no en un objeto de envidia.	12
ítem 23	Quisiera tener tan buenos resultados como algunos compañeros	-0,17	Ítem indicativo de autoestima	12
ítem 47	Quisiera ser el que decidiera a dónde ir o a qué hacer cuando salgo con mis amigos	-0,17	Ítem con alto componente de competencia social	12
ítem 18	Desearía ser tan bueno en el trabajo (estudio) como los demás.	-0,25	ítem indicativo de autoconcepto y autoestima	12

En la tabla 4 aparecen los datos relativos a los “*Pensamientos de injusticia ante logros y adquisiciones de los demás*”. Para la medida de esta dimensión fueron seleccionados 5 ítems, encontrando un gran valor de consenso en el ítem 24. Los cambios de redacción fueron propuestos por uno de los jueces.

Tabla 4.

Dimensión D: Pensamientos de injusticia ante los logros de los demás

<i>Nº ítem</i>	<i>Enunciado</i>	<i>I_{ik}</i>	<i>Comentarios de los expertos</i>	<i>N</i>
ítem 24	Cuando alguien me supera suelo pensar que es injusto	0,92	También se podría redactar así: Tengo más atributos que los demás, pero no se me reconocen (el envidioso suele afirmar que él posee muchos más atributos y habilidades que los demás, pero que injustificadamente no se le valoran.)	12
ítem 4	Pienso que es injusto que los demás tengan cosas que yo no tengo	0,75	Agregaría: cosas que yo no tengo y deseo	12
ítem 9	Los demás no deberían conseguir lo que yo no puedo tener	0,67	Se podría redactar así: Los demás no deberían conseguir las cosas que deseo y no logro tener.	12
ítem 19	Nadie debería ser mejor que yo.	0,58	Ítem con un posible componente de alta deseabilidad social	12
ítem 29	Si pierdo pienso que no es justo	0,50		12
ítem 14	Es injusto que existan personas que tengan más dinero que yo	0,42	Sería oportuno especificar a las "personas". En lugar de ser tan genéricas, podría centrarse en grupos más cercanos como "mis amigos", "mis colegas", "mis compañeros de trabajo/estudio".	12

En la siguiente tabla (Tabla 5), aparecen los datos de la dimensión relacionada con los “*Sentimientos negativos ante la adquisición de los logros de los demás*”. Se seleccionaron 4 ítems con un valor mínimo de 0,75. Resaltar el consenso encontrado en esta dimensión en general y en concreto en los Ítem 40 y 44.

Tabla 5.

Dimensión E: Sentimientos negativos ante la adquisición de logros de los demás.

<i>Nº ítem</i>	<i>Enunciado</i>	<i>I_{ik}</i>	<i>Comentarios de los expertos</i>	<i>N</i>
ítem 40	Me molesta que los demás logren alguna cosa que yo quiero	1,00		12
ítem 44	Me da rabia que los demás consigan cosas que llevo tiempo intentando conseguir	1,00		12
ítem 34	Me siento triste cuando me doy cuenta de que los otros consiguen cosas que yo quiero	0,75	Identificación de autoestima	12
ítem 35	Me enfado cuando alguien obtiene mejores resultados.	0,75	Identificación de un sentimiento de culpabilidad.	12
ítem 39	Cuando a alguien le ocurre algo importante siento pena de que no me haya ocurrido a mí	0,25	Clarificar a qué se refiere con "algo importante". También es algo importante la muerte de un ser querido o ser diagnosticado de una grave enfermedad y ello no se suele desear ni envidiar. Por eso, tal vez sea mejor colocar "algo positivo".	12
ítem 48	Me siento muy bien si un compañero logra mejores resultados que yo	-0,17		12

Por último, comentar que en la dimensión F solamente fue seleccionado un ítem (el número 5), pero con un consenso absoluto.

Tabla 6.

Dimensión F: Relación con el envidiado

<i>Nº ítem</i>	<i>Enunciado</i>	<i>I_{ik}</i>	<i>Comentarios de los expertos</i>	<i>N</i>
ítem 5	Siento desprecio hacia las personas que poseen las cosas que yo quiero	1,00		12
ítem 30	Intento que mis compañeros no sepan las cosas que deseo y que no tengo	0,00		12
ítem 25	No quiero que los demás conozcan mis defectos	-0,25		12
ítem 27	Me gusta participar en proyectos y actividades con las personas mejores que yo.	-0,33		12
ítem 10	Me llevo muy bien con las personas que tienen éxito en el trabajo (estudio) o en sus relaciones.	-0,42		12
ítem 20	Soy muy buen amigo de los que consiguen las cosas que yo quiero	-0,42	No me gusta la redacción... "Mantengo la amistad con las personas que han alcanzado éxitos que yo deseo"	12
ítem 15	Me gustan las personas que son mejores que yo en algo	-0,50		12

Resaltar que en los comentarios de los jueces aparecen posibles relaciones de los ítems con otros sentimientos y/o atributos psicológicos como son: la autoestima, la culpabilidad, la deseabilidad social, la comparación social... etc.

En resumen, el número de ítems cuyo *índice de Osterlind* fue mayor o igual a 0,5 fue de 24 distribuidos en las diferentes dimensiones teóricas de la siguiente manera:

- ✓ Dimensión A: Sentimientos negativos cuando se elogia a alguien que se admira o que tiene algo que se desea: ítems 11 y 16.
- ✓ Dimensión B: Degradación de la posición social o la imagen del envidiado: ítems 8, 17, 32, 36, 37, 41, 42 y 45.
- ✓ Dimensión C: Desear cosas que tienen los demás: ítems 21, 33, 38 y 43.
- ✓ Dimensión D: Pensamientos de injusticia ante los logros y adquisiciones de los demás: ítems 4, 9, 19, 24 y 29.
- ✓ Dimensión E: Sentimientos negativos ante la adquisición de logros de los demás: ítems 34, 35, 40 y 44.
- ✓ Dimensión F: Relación con el envidiado: ítem 5.

4.3. Discusión.

En primer lugar, reseñar que la participación de expertos en la evaluación y/o medida, provenientes tanto de la universidad como de la asistencia psicológica implica un valor añadido a la validación de contenido realizada, ya que no se circunscribe solamente a uno de los posibles ámbitos de aplicación del instrumento resultante. El juicio de expertos realizado reduce el número inicial de ítems, quedando éste formalmente constituido por 24 ítems. Tal como proponen Smith y Kim (2007), en los ítems iniciales no aparece la envidia explícitamente, lo que conlleva que los expertos identifiquen en sus comentarios los aspectos constituyentes de la misma.

A continuación se analiza el contenido de las diferentes dimensiones teóricas de la propuesta inicial descritos por Castilla del Pino (1994, 2000) con respecto a los ítems identificados.

Entre las dimensiones teóricas se observa la existencia de dos de ellas relacionadas con sentimientos negativos: una cuando se elogia a alguien que se admira (Dimensión A) y otra ante los logros de los demás (Dimensión E). Ambas se encuentran representadas en el cuestionario final por dos y cuatro ítems respectivamente obteniendo un grado alto de consenso ($I_{ik} \geq 0,75$). Estos ítems se podrían identificar con el elemento emocional de resentimiento constituyente de la envidia (Parrott & Smith, 1993), siendo parte del componente hostil de la envidia (Smith et al., 1994; Milfont & Gouveia, 2009). Estos sentimientos tienen su origen en la percepción de injusticia (Smith & Kim, 2007). De los ítems propuestos, relacionados con los pensamientos de injusticia ante los logros de los demás (Dimensión D), la mayor parte han tenido un nivel adecuado de congruencia, lo que resulta indicativo de la adecuación de los ítems propuestos con esta dimensión teórica.

En la dimensión B de la envidia relacionada con la degradación de la posición social o imagen del envidiado, se consideran adecuados 8 ítems, la mayor parte de ellos con un nivel muy alto de congruencia, la importancia de la correspondencia entre esta dimensión con la envidia viene reflejada porque los ítems constituyentes de la misma se relacionan con el sentimiento de hostilidad presente en la envidia (Smith & Kim, 2007). Igualmente el ítem seleccionado en la dimensión F, indicativa de la relación con el

envidiado, se puede considerar constituyente del sentimiento de hostilidad a pesar del nivel de consenso encontrado ($I_{ik}=1$).

En la dimensión C referente al deseo de posesiones de los demás, encontramos que 4 ítems con una congruencia en el punto de corte ($I_{ik}=0,50$) se han constituido como parte del cuestionario. Resaltar que siendo este componente esencial en la gestación de la envidia (Etxebarria, 2008; Riedl, 2005; Smith & Kim, 2007; Tangney & Salovey, 2010) debe constituir una parte fundamental para la construcción de un cuestionario que nos permita evaluarla tal como indican Carrasco et al. (2004) al identificar que uno de los dos factores constituyentes de la envidia es el deseo por lo ajeno, estando todas las demás dimensiones teóricas propuestas inicialmente reflejadas en el factor relativo a la reacción emocional.

En resumen, se observa que todas las dimensiones propuestas por Castilla Del Pino (1994, 2000), se encuentran representadas, aunque por desigual número de ítems. La dimensión relativa a sentimientos negativos cuando se elogia a alguien admirado, se encuentra representada por dos ítems y la dimensión referente a la relación con la persona envidiada está representada por un solo ítem; en el extremo opuesto se encuentra la dimensión relacionada con la degradación de la persona envidiada, que está representada por 8 ítems. El resto de dimensiones están representadas: desear las cosas de los demás, los pensamientos de injusticia y sentimientos ante la adquisición de logros, en la versión final con cuatro o cinco ítems cada una.

En la comparación de este cuestionario con el realizado por Carrasco et al. (2004) en su estudio sobre envidia infantil (CEI), se puede considerar que ambos se encuentran 18 ítems equivalentes; ya que 6 ítems no aparecen en la versión infantil, estos ítems distintivos son el ítem 8 "*Si un compañero tiene éxito suelo decir que ha sido suerte*", el ítem 11 "*Me siento mal cuando alguien reconoce las cualidades y lo bueno de mis compañeros*", el ítem 16 "*Me molesta que mis compañeros reciban elogios como yo querría para mí*", el ítem 19 "*Nadie debería ser mejor que yo*", el ítem 32 "*Cuando un compañero obtiene buenos resultados no ha sido por motivos propios*" y el 43 "*Me gustaría que todos mis compañeros quisieran estar más conmigo que con los otros*". Destacar que como se puede observar, los ítems 11 y 16 se encontraban relacionados con la dimensión teórica relativa a sentimientos negativos cuando se elogia a alguien

admirado, por lo que en la versión final del CEA se encuentren representadas todas las dimensiones teóricas propuestas por Castilla Del Pino (1994, 2000), lo que en principio hace que se diferencie del CEI ya que en el mismo no aparece representada esta dimensión. La inclusión de los ítems 8 y 32 relativos a la degradación de la persona envidiada, acarrea que esta dimensión conste de un mayor número de ítems, tal como sucedía en el CEI.

Mencionar que solamente 3 ítems de la escala de niños no se encuentran representados en esta versión para adultos. A pesar de estas diferencias se puede considerar la equiparación entre ambos, ya que el CEI contiene el 85,71% de los ítems constituyentes de la escala adaptada a la población adulta.

De esta forma en este estudio se obtuvieron evidencias de validez de contenido de los ítems propuestos, creándose un Cuestionario para la evaluación de la envidia en adultos (CEA) compuesto de 24 ítems que son representativos de dicho constructo. Dicho cuestionario es una adaptación de la versión infantil, siendo su contenido equivalente.

Este estudio se puede considerar como el primer eslabón del proceso de validación encaminado a la obtención de evidencias de validez de constructo y de criterio de la envidia, así que una vez obtenidos los datos sobre la relevancia y representatividad de los ítems utilizados en el cuestionario, se procederá en el siguiente estudio al análisis de la dimensionalidad y de las propiedades psicométricas del mismo.

5.- Estudio 2: ESTUDIO PSICOMÉTRICO DE LA ESCALA

5.1.-Metodología

5.1.1-Muestra

La muestra estaba compuesta por 531 sujetos, que fueron seleccionados mediante un muestreo por accesibilidad entre las personas del entorno del Campus universitario de la ciudad de Huesca con el fin de obtener una muestra no procedente exclusivamente de estudiantes universitarios. Aunque este proceso no garantiza la aleatoriedad de la muestra, permite que ésta sea mucho más heterogénea que las utilizadas habitualmente en este tipo de estudios.

Dicha muestra estaba compuesta por un 55,87% de mujeres y un 44,13% de hombres (44,13%). La edad media fue de 32,84 años con una desviación estándar de 12,85 en las mujeres y una media de 33,11 años con una desviación estándar de 14,82 en los hombres. El rango de edad fue de 16 a 90 años. La mayor parte de la muestra se encontraba en un rango de edad entre 22 a 35 años (Figura 1).

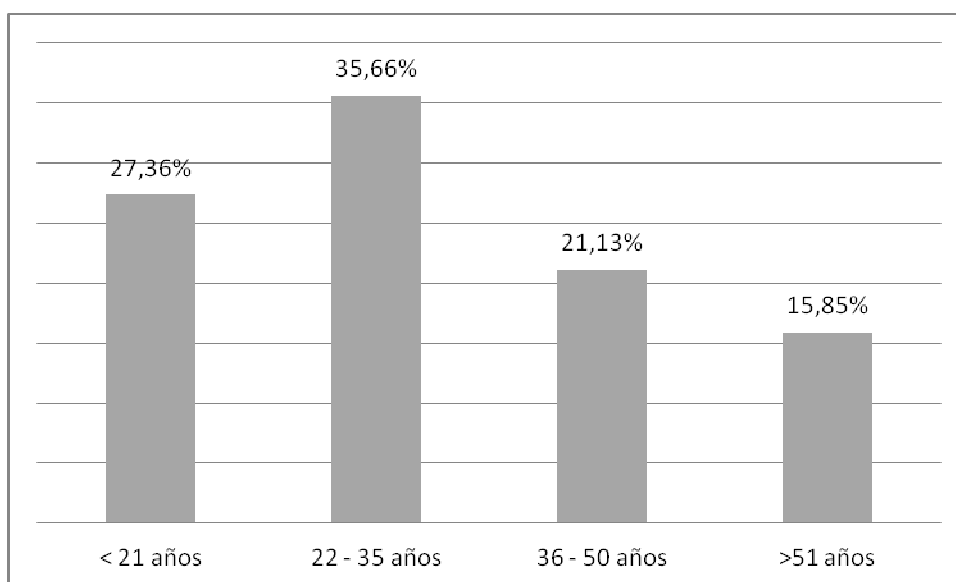


Figura 1. Muestra: Edad por grupos etarios

En la figura 2 se observa que un 61,52% de los sujetos de la muestra no fueron estudiantes ya que estos representaron el 38,48% de la misma. La mayor parte estaba constituida por sujetos que estaban trabajando (52,38%), siendo la mayoría trabajadores por cuenta ajena (31,43%). El 13,21% de las personas entrevistadas tenían responsabilidades laborales o similares: director, jefe, coordinador, supervisor, delegado...

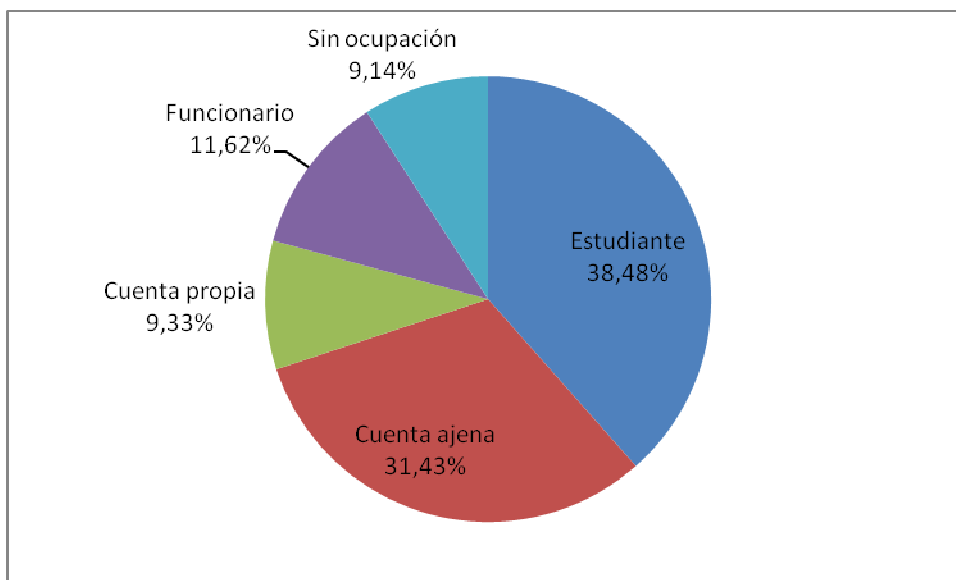


Figura 2. Muestra: Ocupación

Con respecto al nivel de estudios alcanzado, un 37,30% habían superado estudios universitarios, en contraste con los que habían superado primaria (14,73%) o refirieron no tener estudios (1,57%) (Figura 3).

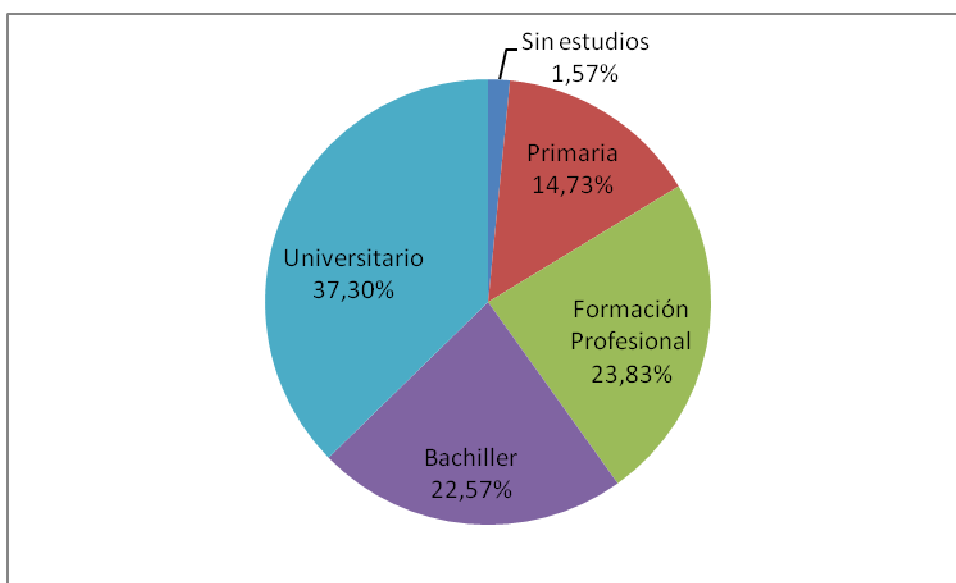


Figura 3. Muestra: Nivel de estudios superado.

Los ingresos de la unidad familiar se muestran en la figura 4, donde se observa que entre 10.001-40.000 € se encuentran el 69,02 % de los sujetos de la muestra. Con respecto a la ubicación de la residencia de los sujetos un 75,87 % pertenece a un entorno rural. En consecuencia, la muestra es mayoritariamente urbana y con unos ingresos medios de entre 10001 € y 40000 €.

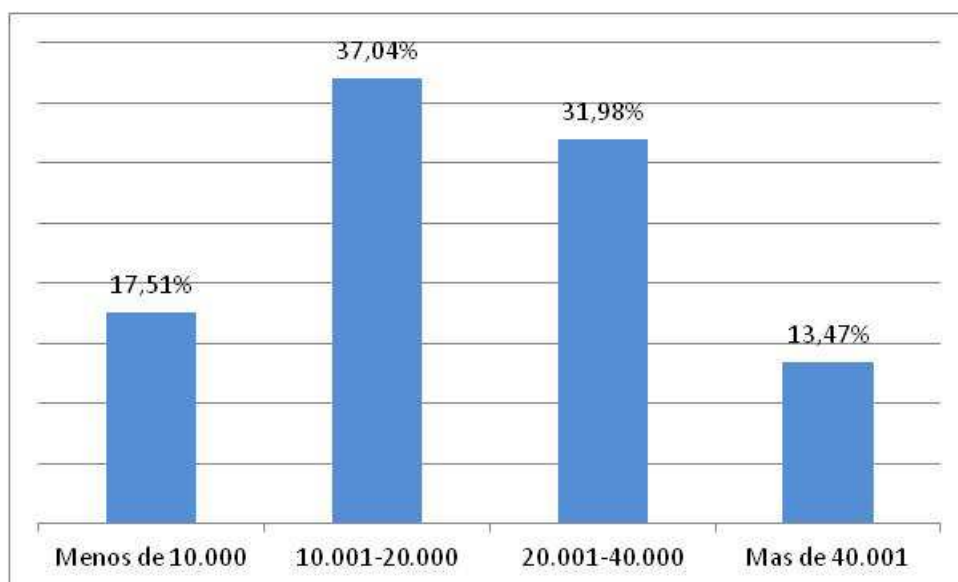


Figura 4. Muestra: Ingresos familiares

5.1.2.-Instrumentos.

Los instrumentos utilizados para la realización de este trabajo fueron:

Cuestionario de Envidia Adultos (CEA). El cuestionario de envidia fue diseñado para la realización de este trabajo después del proceso de selección de los ítems en el estudio anterior (Vila Abad, Hijós Larraz & Holgado-Tello, 2013). La versión final del CEA constó de 24 ítems (Anexo V), cada uno de ellos con cinco opciones de respuesta: 1 Nunca 2 Pocas veces, 3 A veces, 4 Muchas veces, 5 Siempre. Siendo este el cuestionario en el que se analizan las distintas propiedades psicométricas en el presente trabajo. En el que encuentran representadas las siguientes dimensiones teóricas propuestas por Castilla del Pino, (1994, 2000):

- Dimensión A: Sentimientos negativos cuando se elogia a alguien que se admira o que tiene algo que se desea: ítems 11 y 16.
- Dimensión B: Degradación de la posición social o la imagen del envidiado: ítems 8, 17, 32, 36, 37, 41, 42 y 45.
- Dimensión C: Desear cosas que tienen los demás: ítems 21, 33, 38 y 43.
- Dimensión D: Pensamientos de injusticia ante los logros y adquisiciones de los demás: ítems 4, 9, 19, 24 y 29.
- Dimensión E: Sentimientos negativos ante la adquisición de logros de los demás: ítems 34, 35, 40 y 44.
- Dimensión F: Relación con el envidiado: ítem 5.

Iowa-Netherlands Comparison Orientation Scale. Versión española de la escala (INCOM-E). Esta escala, realizada por Gibbons & Buunk en 1999, permite evaluar las diferencias individuales en la orientación hacia la comparación social, desarrollada originalmente de manera simultánea en inglés y holandés. En su validación española (Buunk, Belmonte, Peiro, Zurriaga & Gibbons, 2005) la fiabilidad de la INCOM-E es buena, siendo la estructura factorial muy similar a la de las versiones inglesa y holandesa. La escala no presenta una correlación significativa con la deseabilidad social. Se compone de 11 ítems (la versión reducida es de 6 ítems), siendo el tipo de repuestas admitidas de: 1=Totalmente en desacuerdo, 2=Parcialmente en desacuerdo, 3= Ni de acuerdo, ni en desacuerdo, 4=Parcialmente de acuerdo y 5=Muy de acuerdo. En este estudio, el coeficiente *alpha de Cronbach* del INCOM-E fue de 0,74.

Cuestionario de Auto-conciencia (SCS). Este cuestionario realizado por Scheier y Carver (1985), evalúa diferencias individuales en la tendencia a dirigir la atención hacia el interior o exterior del individuo. La escala está compuesta por 23 ítems que se agrupan en tres factores: Auto-Conciencia Privada (SCS-PRIV; atención hacia los sentimientos y pensamientos internos de la persona) compuesta de 10 ítems, Auto-Conciencia Pública (SCS-PUB; conciencia del propio yo como objeto social y su efecto sobre los demás) compuesta de 7 ítems y Ansiedad Social (SCS-AS; refleja la ansiedad producida por la presencia de los demás) compuesta de 6 ítems. Se utilizó la versión española de Belloc, Botet y Pascual (1990). El coeficiente *alpha de Cronbach* del SCS fue de 0,81; siendo en los factores SCS-PRIV, SCS-PUB y SCS-AS de 0,64, 0,70 y 0,80 respectivamente.

Buss Perry Agresion Questionnaire (AQ). El cuestionario de agresión (AQ) de Buss y Perry (1992). En este estudio se administró la versión española, y más concretamente la versión reducida de Bryant y Smith (2001) con los ítems adaptados por Andreu, Peña y Graña (2002), ya que los resultados aportados por Morales, Codorniu y Vigil (2005) señalan que las versiones reducidas del AQ y más concretamente ésta, presentan unas propiedades adecuadas desde el punto de vista de su consistencia interna y de su estructura factorial, lo que hace recomendable su aplicación. Este instrumento está compuesto por 12 ítems tipo Likert (1= Muy poco característico; hasta 5= Muy característico) y presenta un ajuste al modelo de cuatro factores tal como se encuentra compuesta la versión original. Cada escala consta de tres ítems: los ítems 2, 6 y 8 de la escala de Agresividad Física original; los ítems 2, 4 y 5 de la escala de Agresividad Verbal original; los ítems 1, 6 y 7 de la escala original de Ira y, finalmente, los ítems 2, 3 y 4 de la escala original de Hostilidad. En la versión abreviada los ítems 2, 9 y 12 configuran la escala de Agresividad Física; los ítems 3, 6 y 8 la escala de Agresividad Verbal; los ítems 1, 10 y 11 la escala de Ira; y los ítems 4, 5 y 7 la escala de Hostilidad. La fiabilidad encontrada del AQ en este estudio mediante el coeficiente *alpha de Cronbach* es de 0,85, siendo en las escalas de Agresividad Física, Agresividad Verbal, Ira y Hostilidad de 0,82, 0,75, 0,73 y 0,76 respectivamente.

Escala de ansiedad y depresión de Goldberg (EADG). Esta escala fue desarrollada por Goldberg, Bridges, Duncan-Jones y Grayson en 1989 a partir de una versión modificada de la *Psychiatric Assessment Schedule*. En este trabajo se utilizó la escala adaptada y validada para la población española por Montón, Perez-Echevarria, Campos, García y Lobo (1993), miembros del grupo de trabajo para el estudio de morbilidad psíquica. Esta escala está diseñado para detectar la presencia de sintomatología ansiosa y/o depresiva, consta de dos subescalas de 9 ítems para cada uno de los problemas mencionados. Las subescalas se estructuran en 4 ítems iniciales, si se obtienen 2 o más respuestas positivas los mismos se analizan un segundo grupo de 5 ítems. El resultado del análisis de la fiabilidad mediante el coeficiente *alpha de Cronbach*, fue de 0,80 y 0,70 para las escalas de ansiedad y depresión del EADG respectivamente.

Escala de discapacidad social de Marlowe y Crowne (SDS). Desarrollada por Crowne y Marlowe (1960) quienes decidieron elaborar una escala totalmente nueva con ítems que incluyesen un mínimo de contenido patológico. La validación en la población española fue realizada por Ferrando y Chico (2000). En este estudio se utilizó la versión reducida “forma C” (Reynolds, 1982 citada en Ferrer 2006), que consta de 13 ítems de los 33 originales (ítems 3, 6, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 26, 28, 30 y 33), y que mide el impacto de la discapacidad social en medidas de autoinforme. La fiabilidad (*alpha de Cronbach*) de la SDS en este estudio fue de 0,69.

Todas las pruebas psicométricas descritas aparecen en el anexo VI.

5.1.3.-Procedimiento

En este segundo estudio, el CEA obtenido en el primer estudio se administró a una muestra de 531 sujetos, conjuntamente con los demás instrumentos utilizados. Igualmente, se recogieron variables sociodemográficas (sexo, edad y ocupación, nivel de estudios, nivel socioeconómico y el área de residencia habitual). Para el análisis de la estabilidad temporal a 110 de estos sujetos se les administro posteriormente el cuestionario transcurrido un tiempo de 4-5 semanas de la primera aplicación.

Todos los sujetos recibieron las mismas instrucciones, se les informo del estudio mediante un breve protocolo informativo que incluía la resolución de las dudas que pudieran surgir. Indicando la voluntariedad en la realización del cuestionario. El cuestionario era anónimo, no debiendo figurar el nombre u otro dato que pudiese identificar a un sujeto con el fin de garantizar la privacidad de los datos. Con el mismo fin a los sujetos en los que se analizó la estabilidad temporal se les asignó un código alfanumérico para posibilitar su cálculo

Finalizada la recogida de datos se procedió al análisis estadístico de los resultados. En primer lugar, para la obtención de evidencias de validez de constructo y analizar la dimensionalidad, mediante una validación cruzada, se realizó un análisis factorial, tanto exploratorio como confirmatorio, en distintas muestras de sujetos. Para lo cual se realizó una distribución aleatoria de la muestra de sujetos en dos grupos.

Para el análisis de datos se usaron los programas estadísticos SPSS 18.00 y específicamente para el análisis factorial, tanto exploratorio (AFE) como confirmatorio (AFC), el programa LISREL 8.0, previa obtención de las matrices pertinentes con el programa PRELIS.

Previamente a efectuar el AFE, se calculó la *prueba de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin* y la *prueba de esfericidad de Bartlett* para confirmar la pertinencia de la realización del análisis factorial. En el AFE se empleó el método de estimación *MINRES* y la rotación *promax*. Para realizar el AFC se utilizó la matriz de correlaciones policóricas y como método de estimación el basado en Mínimos Cuadrados no Ponderados robusto ya que proporciona estimadores consistentes y adecuados índices de

bondad de ajuste (Morata-Ramírez & Holgado-Tello, 2013; Morata-Ramírez., Holgado-Tello, Barbero-García & Méndez, 2015; Yang-Wallentin, Jöreskog y Luo, 2010).

Para comprobar la bondad del ajuste de los datos a los modelos propuestos, dada la sensibilidad del estadístico χ^2 al tamaño de la muestra se decidió emplear el valor Chi-cuadrado de Satorra Bentler (χ^2_{SB} , en adelante) dividido entre sus grados de libertad ($\chi^2_{SB}/g.l.$) considerando como indicador de un ajuste adecuado que dicho valor fuese inferior o igual a 2,0 (Byrne, 1998). Por el mismo motivo se utilizaron otros índices, entre los que destacan el índice de bondad de ajuste (“*Goodness of fit index*” –*GFI*-) o el índice de bondad de ajuste corregido (“*Adjusted goodness of fit index*” –*AGFI*-) que miden la cantidad relativa de la varianza que es explicada por el modelo. En estos índices valores superiores a 0,90 se consideran indicadores de un ajuste aceptable del modelo. También se usó el *Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA)* basado en los errores de aproximación, donde valores menores de 0,045 indican un ajuste apropiado (Bentler, 1992; Browne & Cudeck, 1993; Hoyle, 1995).

Además también se consideraron otros índices como el error cuadrático medio (“*Root Mean Square Error*”-*RMR*), el Criterio de información de Akaike (“*Akaike’s information Criterion*”-*AIC*) y el índice esperado de validación cruzada (“*Expected Cross-Validation Index*”-*ECVI*) que permite comparar distintos modelos en una muestra de sujetos.

Después se llevó a cabo el análisis descriptivo de la escala resultante. Se determinó la consistencia interna mediante el coeficiente alpha de Cronbach, de cada subescala así como de la escala total. Valores de alpha entre 0,70 y 0,90 indican una buena consistencia interna (Oviedo & Campo-Arias, 2005). La consistencia interna también se analizó por el método de las dos mitades de Guttman. Y finalmente se realizó utilizando el método test-retest el análisis de la estabilidad temporal de cada uno de los ítems. Éste se llevó a cabo mediante el coeficiente de Spearman y el coeficiente Gamma de Gooman-Kruskal para datos ordinales obtenidos entre los dos momentos temporales (Cheng & Lin, 2009).

El análisis de discriminación de los ítems se realizó mediante el coeficiente de correlación corregido entre la puntuación del elemento y la puntuación obtenida en el total de la escala.

Para el estudio de las evidencias de la validez relacionadas con otras variables se utilizaron las correlaciones encontradas entre la puntuación total de la escala con el resto de medidas analizadas (autoconciencia, agresividad, deseabilidad social, comparación social, ansiedad y depresión); utilizando el mismo procedimiento se analizaron los cuatro factores encontrados. Se consideraron las puntuaciones totales de cada individuo en cada escala y en las diferentes dimensiones constituyentes de la misma. Dada la correlación encontrada entre la deseabilidad social y la envidia en primer lugar se calcularon los coeficientes de correlación parciales, y en segundo lugar se conformaron dos grupos según su nivel de deseabilidad social. Para ello, se tomó como punto de corte una desviación estándar alrededor de la media. Con los sujetos que estaban por debajo de dichos límites se configuró un grupo con baja deseabilidad social compuesto por 127 sujetos, y con los que estaban por encima otro con alta deseabilidad con 211 sujetos. A partir de aquí, se analizó si el modelo era equivalente entre ambos grupos y si existían diferencias significativas en cada uno de los factores de envidia estudiados, determinando si el modelo es invariante respecto a este aspecto.

Posteriormente se analizaron las diferencias de las puntuaciones de los sujetos en la escala de la envidia y en sus factores con relación al sexo, la edad y las demás variables sociodemográficas mediante la *t de student* cuando las variables tenían dos niveles y a través de un *ANOVA* en el caso de presentar tres o más niveles. Para analizar las diferencias entre los niveles, se comprobó previamente la homogeneidad de las varianzas con el *contraste de Levene*. En el caso de que las varianzas iguales se utilizó como contraste Post-hoc el test de *DHS de Tukey* y en caso contrario el test de *Tamhane*.

Como punto final, se establecieron diferentes baremos en la medición de la envidia realizada por el CEA para aquellas variables sociodemográficas cuyos resultados indicaron tener diferencias significativas. Con el fin de facilitar la interpretación de los datos obtenidos en la aplicación del cuestionario se convirtieron las puntuaciones directas en puntuaciones tipificadas *Z* y *T de McCall* en cada una de las dimensiones propuestas.

5.2.-Resultados

5.2.1- Estudio de la dimensionalidad del instrumento

En primer lugar, reseñar que se presentan los ítems con la numeración originaria, para así facilitar el seguimiento de los mismos y favorecer la comprensión del presente estudio con respecto a los resultados del estudio anterior.

La escala analizada estaba compuesta por los 24 ítems seleccionados después del juicio de expertos, por lo que se obtuvieron un total de 276 correlaciones ($24 \times 23 / 2$). En primer lugar, se analizó el supuesto de normalidad bivariada teniendo en cuenta que estos ítems son ordinales y que los valores en su mayoría encontrados eran asimétricos. A pesar de que en 51 de las correlaciones fue rechazada la normalidad bivariada mediante χ^2 para un nivel de significación de $\alpha=0,05$ con 15 g.l., el valor del índice RMSEA encontrado fue inferior o igual a 0,085 en cada una de ellas siendo indicativo de un buen ajuste de los datos ($p>0,05$) (Ver anexo VII). Estos resultados indican que la estimación de los diferentes parámetros no se encuentra afectada por la ausencia de normalidad bivariada apoyando el uso de la matriz de correlaciones policóricas como base para la realización de los análisis factoriales posteriores (Jöreskog, 2001).

La prueba de adecuación muestral de *Kaiser-Meyer-Olkin* ($KMO=0,91$) y el *test de esfericidad de Barlett* fueron estadísticamente significativos ($\chi^2 = 2619,45$; g.l. = 276; $p < 0,001$), indicando la pertinencia del análisis factorial al poderse rechazar la hipótesis de que la matriz de correlaciones sea nula.

5.2.1.1.-Análisis factorial exploratorio (AFE).

Con la submuestra A, compuesta por 266 sujetos se realizó un AFE. Al tratarse de variables ordinales, se utilizó como el método de estimación *MINRES*, obteniéndose una solución factorial compuesta por cuatro factores con autovalores mayores de 4 y explicando un 54,44 de la varianza encontrada (Tabla 7)

Tabla 7.

Análisis factorial exploratorio. Autovalores.

	Autovalores iniciales	% varianza	% var. acumulado
<i>Factor 1</i>	9,13	38,04	38,04
<i>Factor 2</i>	1,59	6,62	44,66
<i>Factor 3</i>	1,26	5,23	49,89
<i>Factor 4</i>	1,09	4,56	54,44

El alto porcentaje de la varianza explicada por el primer factor (el primer factor explicó 38,04% de la varianza, el segundo 6,62%, el tercero 5,23%, y el cuarto 4,56%) y las correlaciones encontradas entre los factores (Tabla 8) podría indicar la existencia de un factor general indicativo de una estructura simple. Pero la búsqueda de una estructura latente compuesta de varios factores resultaba más coherente con el estudio de validez de contenido realizado anteriormente, dada las diferentes dimensiones de partida constituyentes de la envidia.

Tabla 8.

Análisis factorial exploratorio. Correlaciones entre factores.

	<i>Factor 1</i>	<i>Factor 2</i>	<i>Factor 3</i>
<i>Factor 2</i>	0,40		
<i>Factor 3</i>	0,60	0,56	
<i>Factor 4</i>	0,51	0,40	0,58

En la Tabla 9 se muestran las cargas factoriales de la rotación Promax para cada uno de los elementos con respecto a los cuatro factores. En el factor 1, saturaron ítems de todas las dimensiones excepto la dimensión E (*“Sentimientos negativos ante la*

adquisición de logros de los demás”), apareciendo con un mayor número de ítems la dimensión B relacionada con la “*Degradación de la posición social o a la imagen del envidiado*” (cinco ítems). Se encontraron saturaciones de dos ítems de la dimensión D (“*Percepción de injusticia ante los logros y adquisiciones de los demás*”) y de los dos ítems constituyentes de la dimensión A (“*Sentimientos negativos cuando se elogia a alguien que se admira o que tiene algo que se desea*”). Se observó en el mismo la máxima saturación del único ítem de la dimensión F (“*Relación con el envidiado*”). El factor 2 pareció asociarse con la dimensión C (“*Deseo por los bienes del otro*”) ya que saturaban tres ítems de la misma y en menor medida con la dimensión B (“*Degradación de la posición social o a la imagen del envidiado*”). En el factor 3, destacar que los cuatro ítems de la dimensión E (“*Sentimientos negativos ante la adquisición de los logros de los demás*”) saturaron en el mismo no observándose saturaciones mayores a 0,3 de estos ítems en ninguno de los otros factores identificados. Y en el factor 4, los ítems con mayor saturación eran pertenecientes a las dimensiones B (“*Degradación de la posición social o a la imagen del envidiado*”) y D (“*Percepción de injusticia ante los logros y adquisiciones de los demás*”) con 5 y 2 ítems respectivamente, algunos de los mismos presentaron saturaciones en otros de los factores anteriores.

Desde el punto de vista de las dimensiones teóricas se pudo observar que los dos ítems relacionados con “*Sentimientos negativos cuando se elogia a alguien que se admira o que tiene algo que se desea*” (dimensión A) alcanzaron su mayor saturación en el Factor 1.

La dimensión B relativa a la “*Degradación de la posición social o a la imagen del envidiado*” se encontró distribuida por los cuatro factores, encontrándose cinco ítems de esta dimensión en los factores 1 y 4; señalar que alcanzan una mayor saturación en el factor 4 (rango 0,88-0,38) que en el factor 1 (rango 0,56-0,32).

Con respecto a la dimensión C, (“*Deseo por los bienes del otro*”) resaltar que ninguno de sus ítems alcanzó una saturación mayor de 0,30 en el factor 4 y la mayoría de los ítems de esta dimensión saturaron en el factor 2, encontrando la mayor saturación en el ítem 38 (0,74).

La “*Percepción de injusticia ante los logros y adquisiciones de los demás*” (dimensión D), no se mostró saturación en el factor 3, encontrándose con dos ítems en los factores 1 y 4, las mayores saturaciones correspondieron a los ítems del factor 1 (0,70 y 0,46).

Al contrario que la dimensión anterior, la dimensión E relativa a los “*Sentimientos negativos ante la adquisición de los logros de los demás*” solamente se encontró expresada en el factor 3, de tal manera que dicha dimensión se identificó claramente con dicho factor.

El único ítem relativo a la relación con el envidiado (dimensión F) muestra saturación mayor de 0,30 en los factores 1 y 2.

Como se puede observar, las diferentes dimensiones teóricas encontraron expresión en mayor o menor medida en los distintos factores encontrados. Así, después de analizar el contenido de los distintos ítems se podría indicar que en el factor 1, se centró en aquellos ítems compatibles con la comparación social como base de la envidia. Encontrándose en este factor, por un lado ítems indicativos de percepción de injusticia (por ejemplo, ítem 9 “*Los demás no deberían conseguir lo que yo no puedo tener*” y ítem 32 “*Cuando un compañero obtiene buenos resultados no ha sido por meritos propios*”) y por otro lado ítems relacionados con sentimientos negativos evocados por la envidia (por ejemplo, ítem 11 “*Me siento mal cuando alguien reconoce las cualidades y lo bueno de mis compañeros*” e ítem 16 “*Me molesta que mis compañeros reciban elogios como yo querría para mí*”). Todos ellos están relacionados con las percepciones relacionadas con la comparación social, entre ellas aquellas que expresan la injusticia que resulta de la misma para las personas envidiosas. Por lo tanto en este factor se identifica la importancia de la comparación social (y su resultado) como base de la envidia.

En el factor 2, los ítems que encontraron una mayor saturación correspondieron a la posesión de bienes/cosas que desean las personas envidiosas (por ejemplo: ítem 38 “*Querría tener el nivel de vida y los recursos económicos que tienen los demás*”, ítem 5 “*Siento desprecio hacia las personas que poseen las cosas que yo quiero*”, ítem 21 “*Deseo tener las cosas que tienen los demás*” e ítem 33 “*Creo que merezco las cosas buenas que tienen los demás*”).

En el factor 3, los ítems con mayor saturación correspondieron a aquellos indicativos de una reacción emocional relacionada con la envidia especialmente los indicativos a una reacción hostil (por ejemplo: ítem 35 “*Me enfado cuando alguien obtiene mejores resultados*”, ítem 40 “*Me molesta que los demás logren alguna cosa que yo quiero*” e ítem 44 “*Me da rabia que los demás consigan cosas que llevo tiempo intentando conseguir*”). Estos ítems podrían identificar un factor que comprendería aquellos sentimientos negativos provocados por la envidia.

Los ítems con mayor saturación en el factor 4 resultaron indicativos de la degradación de la posición del envidiado (ítem 37 “*Desprecio a los que consiguen cosas que yo quiero*”, ítem 41 “*Me gusta hacer daño a los que consiguen cosas que yo no he podido conseguir*” e ítem 42 “*Si un compañero recibe una recompensa o distinción, lo menosprecio*”). A diferencia del factor 3, donde se concentra la reacción emocional provocada por la envidia, en este factor 4 se aglutinan aquellos ítems indicativos de una parte de la reacción provocada por la misma que se focaliza en sentimientos hacia otras personas; es decir, expresan la mala voluntad contra alguien. Este factor se puede considerar representativo del resentimiento fruto de la experiencia de la envidia que se manifiesta con la animadversión hacia las personas que tienen el objeto deseo.

Por lo tanto, los resultados obtenidos en el AFE sugirieron, que la estructura subyacente a las respuestas de los sujetos a las preguntas de la encuesta no se ajustaba totalmente a los resultados de la validez del contenido de estudio utilizado en su desarrollo.

Tabla 9.

Análisis Factorial exploratorio. Rotación Promax.

		<i>Factor 1</i>	<i>Factor 2</i>	<i>Factor 3</i>	<i>Factor 4</i>
Dimensión A					
Ítem 11	<i>Me siento mal cuando alguien reconoce las cualidades y lo bueno de mis compañeros</i>	0,63	0,04	-0,08	0,15
Ítem 16	<i>Me molesta que mis compañeros reciban elogios como yo querría para mí.</i>	0,39	-0,04	0,34	0,20
Dimensión B					
Ítem 08	<i>Si un compañero tiene éxito suelo decir que ha sido suerte</i>	0,35	-0,07	0,07	0,24
Ítem 17	<i>Le quito importancia a los meritos que consiguen mis compañeros</i>	0,32	-0,04	0,20	0,36
Ítem 32	<i>Cuando un compañero obtiene buenos resultados no ha sido por meritos propios.</i>	0,45	0,15	-0,04	0,01
Ítem 36	<i>Hablo mal de las personas que tienen cosas que a mí me gustaría tener</i>	0,25	0,43	0,01	0,38
Ítem 37	<i>Desprecio a los que consiguen cosas que yo quiero</i>	0,20	0,00	0,42	0,40
Ítem 41	<i>Me gusta hacer daño a los que consiguen cosas que yo no he podido conseguir</i>	0,22	0,25	-0,24	0,88
Ítem 42	<i>Si un compañero recibe una recompensa o distinción, lo menosprecio</i>	0,32	-0,02	0,17	0,57
Ítem 45	<i>Comento principalmente cosas negativas de mis compañeros</i>	0,56	0,47	-0,09	-0,08
Dimensión C					
Ítem 21	<i>Deseo tener las cosas que tienen los demás</i>	0,11	0,34	0,47	-0,17
Ítem 33	<i>Creo que merezco las cosas buenas que tienen los demás</i>	-0,11	0,55	0,12	0,14
Ítem 38	<i>Querría tener el nivel de vida y los recursos económicos que tienen los demás</i>	-0,02	0,74	0,05	0,00
Ítem 43	<i>Me gustaría que todos mis compañeros quisieran estar más conmigo que con los otros</i>	0,32	0,15	0,37	0,03
Dimensión D					
Ítem 04	<i>Pienso que es injusto que los demás tengan cosas que yo no tengo</i>	-0,13	0,37	0,09	0,38
Ítem 09	<i>Los demás no deberían conseguir lo que yo no puedo tener</i>	0,46	-0,10	0,15	0,28
Ítem 19	<i>Nadie debería ser mejor que yo.</i>	0,17	0,06	0,28	0,39
Ítem 24	<i>Cuando alguien me supera suelo pensar que es injusto</i>	0,70	-0,12	0,25	-0,00
Ítem 29	<i>Si pierdo pienso que no es justo</i>	0,15	0,28	0,15	0,03
Dimensión E					
Ítem 34	<i>Me siento triste cuando me doy cuenta de que los otros consiguen cosas que yo quiero</i>	-0,01	0,20	0,47	0,10
Ítem 35	<i>Me enfado cuando alguien obtiene mejores resultados.</i>	0,05	0,11	0,67	-0,06
Ítem 40	<i>Me molesta que los demás logren alguna cosa que yo quiero</i>	0,13	0,01	0,71	0,03
Ítem 44	<i>Me da rabia que los demás consigan cosas que llevo tiempo intentando conseguir</i>	0,17	0,08	0,67	-0,15
Dimensión F					
Ítem 05	<i>Siento desprecio hacia las personas que poseen las cosas que yo quiero</i>	0,56	0,47	-0,09	-0,08

5.2.1.2.-Análisis factorial confirmatorio (AFC).

En la submuestra B, compuesta por 265 sujetos, se realizó un AFC. Los criterios utilizados para definir el modelo en el AFC fueron la coherencia teórica con respecto al estudio sobre la validez de contenido y las cargas factoriales obtenidas en los factores del AFE. Para conseguir un adecuado ajuste del modelo propuesto a los datos se han utilizado los índices de modificación propuestos por el programa LISREL, siempre teniendo en cuenta el contenido sustantivo de los ítems antes de incluirlos en cada factor. Así el modelo analizado, consta de cuatro factores.

En el factor 1 conjuntamente con los ítems con una mayor carga factorial en el AFE en el mismo, se han incluido los ítems 4 (*“Pienso que es injusto que los demás tengan cosas que yo no tengo”*) y 29 (*“Si pierdo pienso que no es justo”*) constituyentes de la dimensión teórica relacionada con los pensamientos de injusticia ante los logros de los demás. Dando lugar a que en este factor se concentren aquellos ítems que indican la comparación social (*“los demás”, “compañeros”*) conjuntamente con la percepción de injusticia de la persona envidiosa frente a la misma.

El factor 2 y el factor 3, se encontraban constituidos con los ítems con una mayor carga factorial en el AFE en dichos factores. En la línea indicada anteriormente, en el factor 2 se evidencia la ambición/deseo por las cosas de los demás con un componente de sentimientos displacenteros; y en el factor 3, los ítems constituyentes mostraron la reacción sentimental negativa (tristeza, rabia, enfado...) consecuente de la percepción de la envidia por la persona envidiosa existiendo componentes de hostilidad en ella, siendo un factor indicativo de la reacción envidiosa ante los demás.

En el factor 4, en unión a los ítems con una mayor carga factorial en el AFE en dicho factor se incluyeron los ítems 5 (*“Siento desprecio hacia las personas que poseen las cosas que yo quiero”*) y 45 (*“Comento principalmente cosas negativas de mis compañeros”*). Así en este factor se resalta la degradación de la posición social o la imagen del envidiado, evocando la animadversión hacia el mismo. Los ítems componentes del factor 4 muestran el resentimiento envidioso manifestado a través de dicha animadversión hacia las personas que son poseedoras del objeto de deseo.

El primer modelo propuesto se configuró a partir de los 4 factores de primer orden comentados anteriormente (modelo 1). La solución completamente estandarizada se muestra en la tabla 10. Este modelo presenta unos índices de ajuste adecuados (ver tabla 11); lo que implica que no se puede rechazar la hipótesis que sostiene que este modelo sirve para representar la manera en que se relacionan las variables.

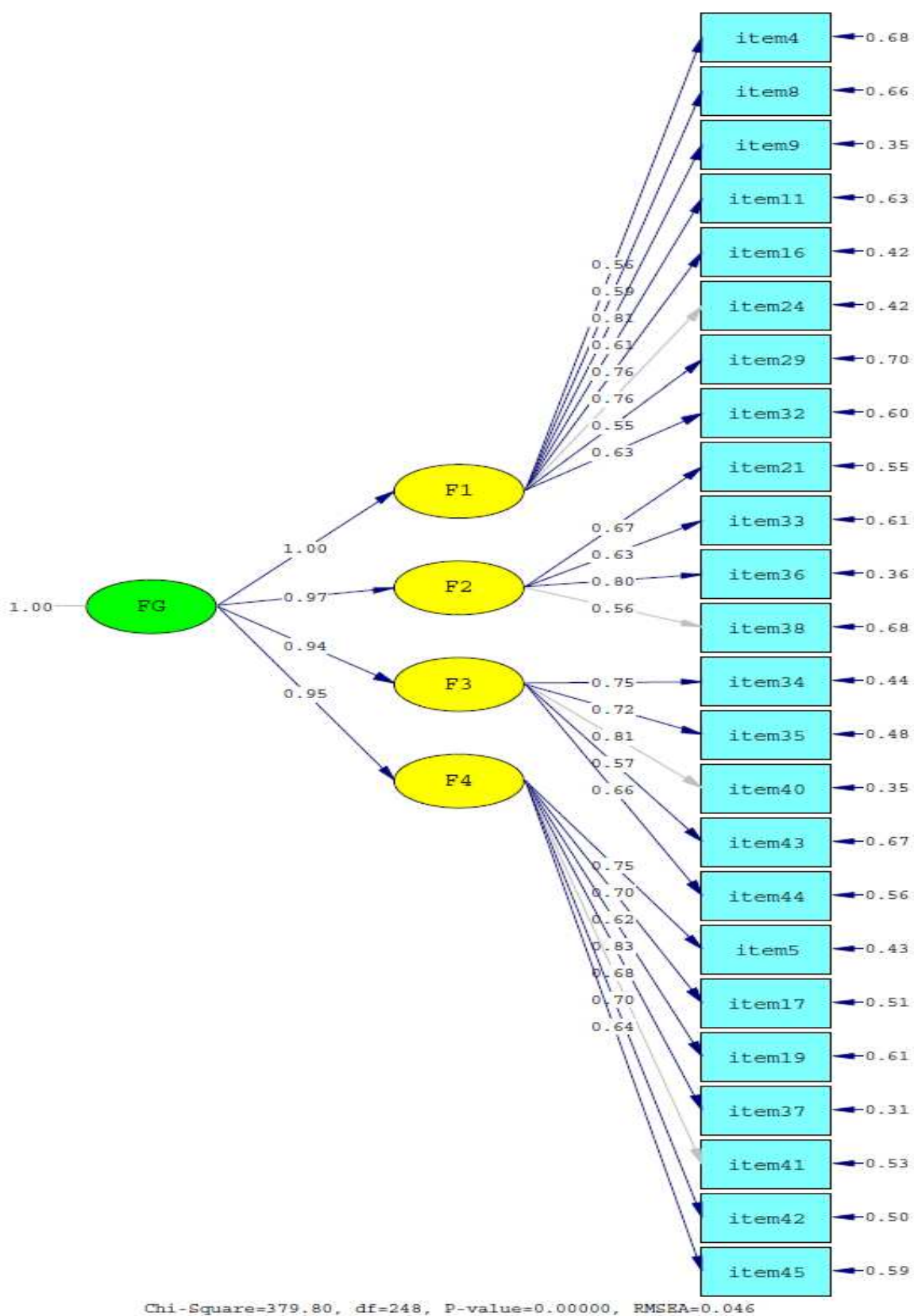
Tabla 10.

Contenido de los Factores. AFC. Solución completamente estandarizada

Envidia		
Factor1: Injusticia/Comparación social		
Ítem 04	Pienso que es injusto que los demás tengan cosas que yo no tengo	0,56
Ítem 08	Si un compañero tiene éxito suelo decir que ha sido suerte	0,59
Ítem 09	Los demás no deberían conseguir lo que yo no puedo tener	0,81
Ítem 11	Me siento mal cuando alguien reconoce las cualidades y lo bueno de mis compañeros	0,61
Ítem 16	Me molesta que mis compañeros reciban elogios como yo querría para mí.	0,76
Ítem 24	Cuando alguien me supera suelo pensar que es injusto	0,76
Ítem 29	Si pierdo pienso que no es justo	0,55
Ítem 32	Cuando un compañero obtiene buenos resultados no ha sido por meritos propios.	0,63
Factor 2 Ambición/deseo por las cosas de los demás		
Ítem 21	Deseo tener las cosas que tienen los demás	0,67
Ítem 33	Creo que merezco las cosas buenas que tienen los demás	0,63
Ítem 36	Hablo mal de las personas que tienen cosas que a mí me gustaría tener	0,80
Ítem 38	Querría tener el nivel de vida y los recursos económicos que tienen los demás	0,56
Factor 3: Reacción emocional.		
Ítem 34	Me siento triste cuando me doy cuenta de que los otros consiguen cosas que yo quiero	0,75
Ítem 35	Me enfado cuando alguien obtiene mejores resultados.	0,72
Ítem 40	Me molesta que los demás logren alguna cosa que yo quiero	0,81
Ítem 43	Me gustaría que todos mis compañeros quisieran estar más conmigo que con los otros	0,57
Ítem 44	Me da rabia que los demás consigan cosas que llevo tiempo intentando conseguir	0,66
Factor 4: Resentimiento		
Ítem 05	Siento desprecio hacia las personas que poseen las cosas que yo quiero	0,75
Ítem 17	Le quito importancia a los meritos que consiguen mis compañeros	0,70
Ítem 19	Nadie debería ser mejor que yo.	0,62
Ítem 37	Desprecio a los que consiguen cosas que yo quiero	0,83
Ítem 41	Me gusta hacer daño a los que consiguen cosas que yo no he podido conseguir	0,68
Ítem 42	Si un compañero recibe una recompensa o distinción, lo menosprecio	0,70
Ítem 45	Comento principalmente cosas negativas de mis compañeros	0,64

Debido a que las correlaciones encontradas entre los factores (tabla 8) con valores que oscilan entre 0,40 y 0,60 podrían indicar la existencia de un factor común entre ellos, se consideró la necesidad de realizar un análisis factorial de segundo orden (modelo 2) para

objetivar un factor que comprendiera los factores mencionados anteriormente. La solución completamente estandarizada de este modelo se muestra en la figura 5. De nuevo, los índices globales de ajuste de este nuevo modelo son adecuados (Tabla 11), con lo que tampoco se puede rechazar la hipótesis acerca de la existencia de un factor de segundo orden (envidia) que explique los 4 factores del constructo. A pesar de que el modelo presenta también un ajuste razonable, el incremento en Chi-Cuadrado no es significativo, con lo que a nivel estadístico este nuevo modelo no mejora al modelo anterior. Ello implica que ambos modelos son estadísticamente factibles. Al analizar el modelo 2, se indica la posibilidad de la existencia de un factor de segundo orden (envidia) ya que se encontró evidencia del mismo en los altos índices de correlación entre los 4 factores de primer orden, así como en el autovalor encontrado en el AFE.



Nota: F1=Injusticia; F2=Ambición/ deseo por las cosas de los demás; F3=Reacción emocional; F4=Resentimiento; FG=Envidia

Figura 5. Diagrama modelo de segundo orden. Solución completamente estandarizada

Tabla 11.
Índices de Ajuste. AFC

Modelo	RMSEA	RMSEA -IC(90%)	GFI	AGFI	ECVI	AIC	CAIC	RMR	PGFI	χ^2_{SB}	g.l.	$\chi^2_{SB}/g.l.$	$\Delta\chi^2$	$\Delta g.l.$
1	0,046	0,037-0,055	0,98	0,98	1,94	485,7	730,1	0,063	0,81	377,7	246	1,54		
2	0,046	0,037-0,055	0,98	0,98	1,94	483,8	719,1	0,063	0,81	379,8	248	1,53	2,12	2

En síntesis, con los datos obtenidos en el AFE se estableció la estructura de la envidia medida mediante el cuestionario analizado compuesta por 4 factores. Después de la realización del AFC, en primer lugar ante el buen ajuste encontrado de los datos a los modelos propuestos se consideró la existencia de los cuatro factores identificados en el AFE. En segundo lugar, se indicó la posibilidad de la existencia de un factor de segundo orden (envidia) por un lado por la evidencia indicada anteriormente y por otro, por ser este factor de segundo orden totalmente compatible con el punto de vista teórico que indicaría la existencia del mismo ya que la envidia se considera una emoción secundaria que estaría compuesta por otras emociones más simples; estas serían aquellas que se ven reflejadas en los factores analizados relativos a la reacción emocional y al resentimiento. En el mismo sentido, los otros dos factores constituyentes de la envidia reflejan la percepción de injusticia y el deseo de las cosas de los demás que se consideran condiciones necesarias para la génesis de la envidia. Por lo que una vez realizado el AFC se debe considerar la existencia de un factor de segundo orden compuesto por 4 factores siendo congruente con las aportaciones teóricas existentes.

5.2.2.-Análisis de los elementos.

Una vez establecido el modelo, se realizó un análisis descriptivo de la escala resultante y de los cuatro factores componentes (Tabla 12). La escala utilizada en el CEA presentó una media de 44,32 y una desviación típica de 12,69 (IC 95%: 43,14-45,33) oscilando sus valores entre 24 y 108. El Factor 1 compuesto de 8 ítems obtuvo un valor medio de 15,19 y una desviación típica de 4,51 (IC 95%: 14,75-15,52). En el Factor 2 se obtiene una media de 8,76 y una desviación típica de 2,78 (IC 95%: 8,48-8,95). El Factor 3 compuesto por 5 ítems da un valor medio de 10,09 y una desviación típica de 3,60 (IC 95%: 9,77-10,39). El Factor 4 que consta de 7 ítems alcanza un valor medio de 10,32 y una desviación típica de 3,76 (IC 95%: 9,99-10,64). Como se puede observar el valor mínimo corresponde al factor 2, ya que solo consta de 4 ítems.

La media de la puntuación obtenida en cada uno de los 24 ítems analizados fue de 1,84 oscilando entre 1,38 observado en el ítem 9 del factor 1, y 2,53 correspondiente al ítem 38 del factor 2. Indicar que 3 de los 4 ítems del factor 3 alcanzan los valores medios más altos además del ítem mencionado, los ítems 21 (2,34) y 33 (2,38).

Al analizar la fiabilidad mediante el coeficiente *alpha de Cronbach*, en la escala total se obtiene un valor de 0,92, oscilando en los 4 factores analizados desde 0,71 en el factor 2 a 0,82 del factor 4. Así mismo se observó que la eliminación de cualquiera de los ítems no aumentaba la consistencia interna obtenida en ninguno de los factores analizados.

En la misma línea se encuentran los resultados obtenidos mediante la prueba de las dos mitades de *Guttman* con un valor de 0,90 al dividir en dos mitades el cuestionario. Igualmente los valores encontrados con este procedimiento en los factores encontrados es mayor de 0,70 siendo de 0,78, 0,71, 0,75 y 0,74 en los factores 1,2,3 y 4 respectivamente.

Para el cálculo de la estabilidad temporal se utilizaron, dada la naturaleza de los ítems, la correlación de *Spearman* y el coeficiente *Gamma* de *Gooman-Kruskal*, encontrándose unos valores elevados tanto a nivel de los ítems como a nivel de los

factores con una significación estadística en todos los casos ($p < 0,001$). Hay que destacar el alto valor encontrado en la puntuaciones de la envidia total (0,84).

Los índices de discriminación medios encontrados en los factores fueron mayores de 0,3 en todos ellos alcanzando los valores de 0,51, 0,50, 0,58 y 0,57 en los factores 1, 2, 3 y 4, respectivamente. A nivel de ítem igualmente sus valores se encuentran por encima de 0,30, oscilando entre 0,44 de los ítems 4 y 29 y 0,66 del ítem 37.

En resumen los valores encontrados en los diferentes índices de fiabilidad (consistencia interna, dos mitades y estabilidad) son altos por lo que se consideran adecuados y respaldan la alta fiabilidad de la escala analizada. De la misma manera los índices de discriminación elevados tanto a nivel de cada uno de los ítems como a nivel de las discriminaciones medias encontradas en cada factor sugieren un grado adecuado en el modo que dichos ítems está midiendo el mismo constructo que la prueba global. Pudiendo ser estos altos índices de discriminación indicativos de la adecuada validación de contenido realizada en el estudio previo, sugiriendo la apropiada consistencia de la envidia medida mediante este cuestionario.

Tabla 12.

Análisis de los elementos.

	<i>Alpha de Cronbach</i>	Dos mitades <i>Guttman</i>	Media	Desviación Típica (DT)	Correlación elemento- total corregida	<i>Alpha de Cronbach</i> del factor si se elimina el ítem	Estabilidad temporal	
							<i>Correlación Spearman</i>	<i>Gamma</i>
Escala total	0,92	0,90	44,32	12,69			0,84*	
FACTOR 1	0,80	0,78	15,19	4,51			0,73*	
Ítem 04			2,20	0,93	0,44	0,79	0,55*	0,67*
Ítem 08			2,16	0,92	0,50	0,78	0,68*	0,88*
Ítem 09			1,38	0,73	0,54	0,78	0,58*	0,86*
Ítem 11			1,49	0,76	0,51	0,78	0,62*	0,86*
Ítem 16			1,84	0,89	0,59	0,77	0,66*	0,82*
Ítem 24			1,81	0,88	0,61	0,76	0,61*	0,78*
Ítem 29			2,34	0,95	0,44	0,79	0,68*	0,84*
Ítem 32			1,96	0,89	0,49	0,78	0,68*	0,83*
FACTOR 2	0,71	0,71	8,76	2,78			0,81*	
Ítem 21			2,34	0,96	0,51	0,64	0,65*	0,80*
Ítem 33			2,38	1,03	0,51	0,64	0,68*	0,78*
Ítem 36			1,50	0,77	0,47	0,67	0,68*	0,89*
Ítem 38			2,53	1,01	0,51	0,64	0,78*	0,91*
FACTOR 3	0,80	0,75	10,08	3,61			0,77*	
Ítem 34			2,14	0,98	0,55	0,77	0,62*	0,73*
Ítem 35			1,88	0,96	0,55	0,77	0,71*	0,89*
Ítem 40			1,90	0,90	0,68	0,73	0,68*	0,82*
Ítem 43			1,93	1,00	0,52	0,78	0,71*	0,84*
Ítem 44			2,25	1,01	0,60	0,75	0,73*	0,83*
FACTOR 4	0,82	0,74	10,32	3,76			0,78*	
Ítem 05			1,49	0,74	0,55	0,80	0,64*	0,89*
Ítem 17			1,79	0,89	0,58	0,80	0,66*	0,81*
Ítem 19			1,49	0,92	0,53	0,81	0,59*	0,79*
Ítem 37			1,45	0,77	0,66	0,78	0,65*	0,90*
Ítem 41			1,21	0,58	0,60	0,80	0,63*	0,92*
Ítem 42			1,29	0,63	0,61	0,79	0,48*	0,79*
Ítem 45			1,60	0,78	0,49	0,81	0,63*	0,84*

Nota: F1=Injusticia; F2=Ambición/ deseo por las cosas de los demás; F3=Reacción emocional; F4=Resentimiento

*p<0,001

5.2.3.-Evidencias de validez del criterio.

En la tabla 13, aparecen la media y desviación estándar (DT) alcanzados por la muestra de este estudio en los distintos instrumentos utilizados. Los resultados obtenidos en la escala de Autoconciencia (SCS) y en cada una de sus tres dimensiones se encontraron dentro del rango esperado; Auto-Conciencia privada: 27-40, Auto-Conciencia Pública: 10-18 y Ansiedad Social: 9-16. Con respecto a la escala de Agresividad (AQ) y sus diferentes dimensiones, se observó un menor valor medio obtenido en la Agresividad Física que en el resto de dimensiones de la misma.

Tabla 13.

Estadísticos descriptivos instrumentos

	Rango			
	Mín.	Máx.	Media	DT
INCOM-E: Comparación Social	6	28	16,34	4,78
SCS: Auto-Conciencia Privada	6	34	20,64	5,08
SCS: Auto-Conciencia Publica	2	26	14,58	5,03
SCS: Ansiedad Social	0	24	9,32	5,79
AQ: Agresividad Física	3	15	5,07	2,98
AQ: Agresividad Verbal	3	15	6,01	2,61
AQ: Ira	3	15	6,54	3,06
AQ: Hostilidad	3	17	6,09	2,86
AQ: Agresividad Total	12	54	23,62	8,97
SDS: Deseabilidad Social	0	13	6,52	2,86

En la figura 6 se pueden ver los resultados obtenidos mediante el EADG, según el cual se pudo clasificar como un 60,61 % de la muestra con posibles síntomas ansiosos y se detectó un 48,25 % de personas con posible sintomatología depresiva.

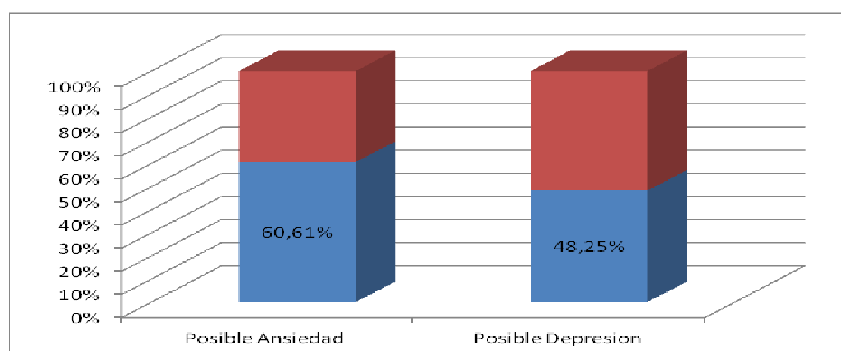


Figura 6. Ansiedad/depresión

En la tabla 14, se muestran las correlaciones encontradas entre la puntuación total de la escala con las mediciones del resto de medidas analizadas (autoconsciencia en sus 3 dimensiones, agresividad con sus 4 dimensiones, deseabilidad social, comparación social, ansiedad y depresión). De la misma manera se analizaron los cuatro factores encontrados.

En primer lugar, señalar que la puntuación total del CEA muestra correlaciones significativas con una $p < 0,001$ con todas las escalas del SCS, del AQ, INCOM-E, SDS y EADG. Según los criterios de Cohen (1988) la magnitud de estas correlaciones fue baja con el SCS (rango 0,16-0,22) y la subescala de Ansiedad del EADG (0,18), media (próximas a 0,30) en la subescala de Depresión del EADG y, en algún caso, media-alta como por ejemplo las correlaciones encontradas relativas al AQ (rango 0,32-0,52) o en el INCOM-E (0,42). Destacar la correlación negativa entre el CEA y el SDS (-0,40).

En cuanto a la medida de Comparación Social del INCOM-E, se obtuvieron correlaciones con significación estadística para todos los resultados obtenidos, pero al contrario que en el caso anterior la puntuación menor (0,31) corresponde al factor 4 (Resentimiento). Siguiendo los criterios de Cohen las correlaciones encontradas son de magnitud media excepto en el factor 3 (Reacción emocional) donde la magnitud de la misma es alta (0,44).

Como se puede observar, a pesar de obtener valores bajos, los factores estudiados y la puntuación total del cuestionario de la envidia obtuvieron distintos resultados en su relación con las distintas subescalas de la escala SCS. Dado el carácter social de la envidia, en la escala de Auto-Conciencia Privada se encontró una baja correlación en los cuatro componentes de la envidia oscilando los valores entre 0,10 y 0,19, siendo mayores la correlaciones entre dichos factores y la escala de Auto-Conciencia Pública con un resultado de 0,15, 0,18 y 0,24, en los factores 1 (Injusticia), 2 (Ambición/deseo por las cosas de los demás) y 3 (Reacción emocional), respectivamente. La subescala del SCS que refleja la Ansiedad producida por la presencia de los demás correlacionó significativamente con los cuatro factores ($p < 0,001$). Debido a que en el factor 3 se analizan los ítems relacionados con la reacción emocional de la envidia, las correlaciones más altas encontradas entre el CEA y el SCS correspondieron al mismo especialmente con la Auto-Conciencia Pública y con la Ansiedad Social, con valores de 0,24 y 0,22

respectivamente. No obstante los criterios de Cohen (1988) indican que la magnitud de estas correlaciones fue pequeña.

Con respecto a las 4 escalas que componen el AQ y su valor total, se mostró una correlación significativa con todos los factores constituyentes del CEA ($p < 0,001$). Los valores encontrados fueron menores en el factor 2 (Ambición/deseo por las cosas de los demás). Así, las correlaciones entre dicho factor y la Agresividad Verbal y la Ira fue de 0,19 y 0,18 respectivamente. Según los criterios de Cohen la magnitud de estas correlaciones fue baja. En cambio los valores máximos alcanzados fueron aquellos relacionados con el valor total del AQ, alcanzando su máximo valor (0,52) en el factor 4 (Resentimiento). Desde el punto de vista del AQ, se puede observar que la Ira es la dimensión que mostró unas correlaciones más bajas con los factores analizados de la envidia. Al tener en cuenta los criterios de Cohen (1988) la magnitud de las correlaciones fue media y, en algún caso alta (e.g., AQ hostilidad).

De la misma manera, indicar que se mostraron correlaciones significativas entre la posible presencia de sintomatología depresiva y los distintos factores analizados del CEA, correspondiendo el mayor valor a los factores 3 y 4, es decir con aquellos ítems relacionados con la reacción emocional evocada por la envidia y la animadversión consecuente. Con respecto a la relación significativa entre estos factores y la posible sintomatología ansiosa, las correlaciones encontradas fueron menores que en el caso anterior, oscilando entre 0,11 ($p < 0,05$) en los factores relacionados con la percepción de injusticia y ambición y 0,19 ($p < 0,001$) del factor relativo a la reacción emocional. Así, de acuerdo con los criterios de Cohen (1988) las correlaciones entre los factores constituyentes del CEA y la Ansiedad son bajas y con la Depresión la magnitud es media.

Por último, la Deseabilidad Social medida con el SDS y los resultados de la escala mostraron una correlación inversa con significación estadística, oscilando entre -0,40 y -0,31, siendo por lo tanto estos valores indicativos de una magnitud media-alta en todos los factores.

Tabla 14.

Correlaciones entre escalas

	Envidia total		Factor 1		Factor 2		Factor 3		Factor 4	
	Correl.	<i>p</i> -valor	Correl.	<i>p</i> -valor	Correl.	<i>p</i> -valor	Correl.	<i>p</i> -valor	Correl.	<i>p</i> -valor
INCOM-E: Comparación Social	0,42	0,000**	0,34	0,000**	0,36	0,000**	0,44	0,000**	0,31	0,000**
SCS: Auto-Conciencia Privada	0,16	0,001**	0,11	0,019*	0,16	0,001**	0,19	0,000**	0,10	0,038*
SCS: Auto-Conciencia Publica	0,19	0,000**	0,15	0,002**	0,17	0,000**	0,24	0,000**	0,09	0,052
SCS: Ansiedad Social	0,22	0,000**	0,17	0,000**	0,18	0,000**	0,22	0,000**	0,19	0,000**
AQ: Agresividad Física	0,40	0,000**	0,32	0,000**	0,29	0,000**	0,33	0,000**	0,44	0,000**
AQ: Agresividad Verbal	0,36	0,000**	0,33	0,000**	0,19	0,000**	0,31	0,000**	0,38	0,000**
AQ: Ira	0,32	0,000**	0,32	0,000**	0,18	0,000**	0,27	0,000**	0,30	0,000**
AQ: Hostilidad	0,49	0,000**	0,41	0,000**	0,37	0,000**	0,44	0,000**	0,45	0,000**
AQ: Agresividad Total	0,52	0,000**	0,46	0,000**	0,34	0,000**	0,44	0,000**	0,52	0,000**
EADG: Ansiedad	0,18	0,000**	0,11	0,023*	0,11	0,018*	0,19	0,000**	0,17	0,000**
EADG: Depresión	0,33	0,000**	0,27	0,000**	0,24	0,000**	0,32	0,000**	0,32	0,000**
SDS: Deseabilidad Social	-0,40	0,000**	-0,36	0,000**	-0,31	0,000**	-0,40	0,000**	-0,33	0,000**

Nota: F1=Injusticia; F2=Ambición/ deseo por las cosas de los demás; F3=Reacción emocional; F4=Resentimiento

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

En resumen, las correlaciones encontradas evidencian el papel que pueden jugar la agresividad (0,52), la comparación social (0,42) y la depresión (0,33) en la envidia. Especialmente señalar la correlación encontrada entre la envidia y la agresividad. Indicar que las mayores correlaciones entre el cuestionario de envidia y el de agresividad se concentraron en el factor relacionado con la animadversión producto del resentimiento envidioso obteniendo un valor de 0,44, 0,38 y 0,45 en las dimensiones de Agresividad Física, Agresividad Social y Hostilidad respectivamente; siendo 0,52 la correlación entre la Agresividad Total y dicho factor. Estos resultados hicieron que quedase en manifiesto el papel de la agresividad en la envidia. Igualmente mencionar que la comparación social se constituyó como otro factor integrante básico de la envidia. Entre la comparación social y los factores componentes de la envidia se obtuvieron correlaciones entre 0,31 y 0,44, correspondiendo el mayor valor encontrado al factor de la envidia relacionado con la reacción emocional. Igualmente se evidenció la relación de la envidia con la depresión con valores que oscilan entre 0,24 y 0,32 en los diferentes factores analizados.

5.2.4.-Valoración de la deseabilidad social en el CEA

5.2.4.1-Efecto de la deseabilidad social en el CEA.

Una validación para cualquier test concerniente a una faceta de personalidad, y más en el caso de la envidia, debe incluir una valoración de la deseabilidad social que indique la afectación de la prueba por la variable de deseabilidad social (Ferrando & Chico, 2000). No tratándose tanto de estudiar hasta qué punto las características de los ítems invitan a la disimulación, como de estudiar hasta qué punto un rasgo de personalidad está influenciado con el rasgo de deseabilidad social; es decir, en términos psicométricos el problema no es de sesgos de respuesta sino de validez discriminante (Hogan & Nicholson, 1988).

Para su valoración, se realizó en primer lugar (Tabla 15) el cálculo de los coeficientes de las correlaciones parciales controlando el efecto atribuible a la deseabilidad social, evidenciándose altas correlaciones entre la escala CEA y sus factores, y entre sus factores en sí mismos, con valores comprendidos entre 0,59-0,89 ($p<0,001$); estos resultados son similares a los que se encontraron anteriormente.

Tabla 15.

Correlaciones parciales CEA. Control deseabilidad social.

	Envidia total		Factor 1		Factor 2		Factor 3	
	Correl.	<i>p</i> -valor	Correl.	<i>p</i> -valor	Correl.	<i>p</i> -valor	Correl.	<i>p</i> -valor
Factor 1	0,89	0,000**						
Factor 2	0,79	0,000**	0,58	0,000**				
Factor 3	0,85	0,000**	0,65	0,000**	0,62	0,000**		
Factor 4	0,87	0,000**	0,71	0,000**	0,59	0,000**	0,63	0,000**

Nota: F1=Injusticia; F2=Ambición; F3=Reacción emocional; F4=Resentimiento

* $p<0,05$.

** $p<0,01$.

Posteriormente, debido a la correlación encontrada entre la deseabilidad social y la envidia se calcularon los coeficientes de correlación parciales entre el CEA, sus factores y las variables criterio utilizadas (Tabla 16).

Así las correlaciones parciales que alcanzó la puntuación total del CEA arrojó unas correlaciones significativas con una $p < 0,001$ con todas las escalas excepto con SCS: Autoconciencia Privada y EADG: Ansiedad, alcanzando los máximos valores con la escala AQ y sus componentes al igual que sucedía antes de controlar el efecto de la deseabilidad social.

Con respecto a las correlaciones parciales de las subescalas y la medida de comparación social del INCOM-E, no se muestran cambios ya que resultaron significativas en todos los factores ($p < 0,001$). Las correlaciones parciales de la escala SCS con los factores del CEA, no resultaron significativas todas ellas. Así al analizar los datos de SCS, se encontró que la subescala de la Auto-Conciencia Privada solamente correlacionaba significativamente ($p < 0,05$) con los factores 2 (Ambición/deseo por las cosas de los demás) y 3 (Reacción emocional), y la subescala de la Auto-Conciencia Pública además de los dos anteriores correlacionaba con el factor 1 (Injusticia). En cambio la subescala de Ansiedad Social mantuvo correlaciones con todos los factores manifestando la relación entre la misma y los componentes de la envidia alcanzando el mayor valor (0,15) en la reacción emocional de la envidia siendo baja la magnitud de la misma según los criterios de Cohen (1988).

En las correlaciones parciales relacionadas con el AQ, se siguieron mostrando una correlación significativa con casi todos los factores constituyentes del CEA, excepto en el factor 2 (Ambición/deseo por las cosas de los demás) que no presenta correlación con la agresividad verbal y la ira.

De la misma manera, continuaron siendo significativas las correlaciones entre la posible presencia de sintomatología depresiva del EADG y los distintos factores analizados del CEA. Al contrario que en la correlación entre estos factores y la posible sintomatología ansiosa evaluada por el EADG, las correlaciones parciales resultaron no ser significativas.

Tabla 16.

Correlaciones parciales. Control deseabilidad social.

	Envidia total		Factor 1		Factor 2		Factor 3		Factor 4	
	Correl.	p-valor	Correl.	p-valor	Correl.	p-valor	Correl.	p-valor	Correl.	p-valor
INCOM-E: Comparación Social	0,31	0,000**	0,24	0,000**	0,28	0,000**	0,34	0,000**	0,21	0,000**
SCS: Auto-Conciencia Privada	0,09	0,077	0,05	0,324	0,10	0,043*	0,12	0,011*	0,03	0,476
SCS: Auto-Conciencia Publica	0,13	0,006**	0,10	0,035*	0,12	0,010*	0,18	0,000**	0,04	0,382
SCS: Ansiedad Social	0,14	0,003**	0,11	0,028*	0,11	0,023*	0,15	0,003**	0,12	0,010*
AQ: Agresividad Física	0,29	0,000**	0,21	0,000**	0,20	0,000**	0,21	0,000**	0,36	0,000**
AQ: Agresividad Verbal	0,23	0,000**	0,22	0,000**	0,08	0,117	0,17	0,001**	0,28	0,000**
AQ: Ira	0,21	0,000**	0,22	0,000**	0,09	0,078	0,16	0,001**	0,21	0,000**
AQ: Hostilidad	0,42	0,000**	0,34	0,000**	0,30	0,000**	0,36	0,000**	0,39	0,000**
AQ: Agresividad Total	0,40	0,000**	0,35	0,000**	0,23	0,000**	0,32	0,000**	0,43	0,000**
EADG: Ansiedad	0,03	0,543	-0,01	0,869	0,02	0,713	0,07	0,160	0,03	0,550
EADG: Depresión	0,23	0,000**	0,18	0,000**	0,14	0,003**	0,21	0,000**	0,21	0,000**

Nota: F1=Injusticia; F2=Ambición/ deseo por las cosas de los demás; F3=Reacción emocional; F4=Resentimiento

* p<0,05.

** p<0,01.

Después de controlar el efecto de la deseabilidad social, indicar en primer lugar que los resultados encontrados en las correlaciones parciales entre la envidia total y los diferentes instrumentos utilizados, se encontraron en una línea similar a lo señalado previamente, especialmente en la relación entre la envidia y la agresividad, destacando las correlaciones con valores superiores a 0,30 entre la envidia total con la medida de la agresividad total y la hostilidad. Este mismo resultado se evidenció en las correlaciones parciales obtenidas entre la hostilidad y los cuatro factores de la envidia, siendo éstas mayores en el factor 4 relativo al resentimiento (0,39); de la misma manera en este factor se obtuvo un resultado similar en relación con la agresividad física (0,36) y con la agresividad total (0,44). También se deben destacar los valores encontrados entre la comparación social con el total de la envidia (0,31) y con el factor 3 (Reacción emocional) de la misma (0,34). Reseñar que continuaron siendo las correlaciones comentadas anteriormente de magnitud media-alta según los criterios de Cohen (1988). Y por último reseñar que después de controlar la deseabilidad social, la depresión continuaba alcanzando correlaciones significativas con los 4 factores de la envidia (rango: 0,14-0,21), siendo la correlación entre la envidia y la depresión de 0,23. De este modo, esta correlación seguía siendo de magnitud media.

Una vez controlado el efecto de la deseabilidad social se recalca la importancia de la comparación social, la agresividad (y más concretamente de la hostilidad) y de la sintomatología depresiva en la medición de la envidia y sus cuatro factores constituyentes mediante el CEA.

5.2.4.2-Evaluación del modelo en sujetos con deseabilidad social alta y baja.

Dada la influencia de la deseabilidad social, cabría suponer que el modelo de medida de la escala de la Envidia tuviera un comportamiento distinto en función de los niveles de deseabilidad social. De esta manera, con el fin de evaluar el modelo en sujetos con deseabilidad social alta y baja, se seleccionaron a los que habían obtenido valores altos y bajos en este instrumento, obteniéndose una muestra con deseabilidad social “alta” y otra con deseabilidad social “baja”, ambos grupos estaban constituidos por 211 y 127 sujetos, respectivamente. En la tabla 17 se pueden observar las comparaciones entre ambos grupos, usando como estadístico de contraste la *T de student* para muestras independientes, respecto a los valores del CEA y sus cuatro factores se encontraron diferencias significativas entre las medidas obtenidas en ambos grupos que hacen evidente la influencia de la deseabilidad social en la envidia: lo valores del CEA y los cuatro factores son más bajos si la deseabilidad social es alta.

Tabla 17.

CEA según deseabilidad social.

		Baja deseabilidad social	Alta deseabilidad social	<i>p-valor</i>
Total Envidia	Media	50,99	39,42	0,000**
	Desviación típica	13,68	10,88	
Factor 1	Media	17,26	13,65	0,000**
	Desviación típica	4,94	3,89	
Factor 2	Media	9,59	7,82	0,000**
	Desviación típica	2,76	2,67	
Factor 3	Media	12,13	8,73	0,000**
	Desviación típica	3,48	3,1	
Factor 4	Media	12,02	9,22	0,000**
	Desviación típica	4,29	3,16	

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

Dadas las diferencias anteriores el siguiente paso fue analizar la invarianza entre los grupos conformados según su deseabilidad social, pero antes fue necesario establecer

por separado el modelo de partida en cada uno de los grupos, basándose para ello en el modelo de segundo orden propuesto anteriormente.

Al evaluar el ajuste del modelo en el grupo de discapacidad social alta los índices de bondad de ajuste globales fueron: $\chi^2_{\text{Satorra-Bentler}}(g.l = 247; p = ,0001) = 375,05$; $ECVI = 2,33$; $RMSEA = 0,047$ con un intervalo al 90% comprendido entre 0,036 y 0,058; $GFI = 0,97$; $AGFI = 0,96$; $CFI = 0,99$; $NFI = 0,96$; $NNFI = 0,99$; $RMR = ,080$. Para el grupo conformado por los sujetos con discapacidad social baja, los índices fueron: $\chi^2_{\text{Satorra-Bentler}}(g.l = 247; p = ,0001) = 308,00$ ($p = ,0001$); $ECVI = 3,80$; $RMSEA = ,048$ con un intervalo al 90% comprendido entre 0,027 y 0,064; $GFI = 0,97$; $AGFI = 0,96$; $CFI = 0,99$; $NFI = 0,94$; $NNFI = 0,99$; $RMR = 0,084$.

La estructura del modelo 2 con la solución completamente estandarizada para ambos grupos se muestra en la Tabla 18.

Tabla 18.

Contenido de los Factores AFC/ Deseabilidad social.

		Alta deseabilidad	Baja deseabilidad
Factor 1: Injusticia/Comparación social			
Ítem 04	Pienso que es injusto que los demás tengan cosas que yo no tengo	0,52	0,57
Ítem 08	Si un compañero tiene éxito suelo decir que ha sido suerte	0,52	0,57
Ítem 09	Los demás no deberían conseguir lo que yo no puedo tener	0,72	0,74
Ítem 11	Me siento mal cuando alguien reconoce las cualidades y lo bueno de mis compañeros	0,65	0,60
Ítem 16	Me molesta que mis compañeros reciban elogios como yo querría para mí.	0,73	0,73
Ítem 24	Cuando alguien me supera suelo pensar que es injusto	0,76	0,68
Ítem 29	Si pierdo pienso que no es justo	0,49	0,49
Ítem 32	Cuando un compañero obtiene buenos resultados no ha sido por meritos propios.	0,46	0,63
Factor 2 Ambición/ deseo por las cosas de los demás			
Ítem 21	Deseo tener las cosas que tienen los demás	0,59	0,65
Ítem 33	Creo que merezco las cosas buenas que tienen los demás	0,62	0,55
Ítem 36	Hablo mal de las personas que tienen cosas que a mí me gustaría tener	0,83	0,81
Ítem 38	Querría tener el nivel de vida y los recursos económicos que tienen los demás	0,64	0,51
Factor 3: Reacción emocional			
Ítem 34	Me siento triste cuando me doy cuenta de que los otros consiguen cosas que yo quiero	0,71	0,64
Ítem 35	Me enfado cuando alguien obtiene mejores resultados.	0,75	0,63
Ítem 40	Me molesta que los demás logren alguna cosa que yo quiero	0,76	0,80
Ítem 43	Me gustaría que todos mis compañeros quisieran estar más conmigo que con los otros	0,66	0,67
Ítem 44	Me da rabia que los demás consigan cosas que llevo tiempo intentando conseguir	0,61	0,67
Factor 4: Resentimiento			
Ítem 05	Siento desprecio hacia las personas que poseen las cosas que yo quiero	0,73	0,74
Ítem 17	Le quito importancia a los meritos que consiguen mis compañeros	0,61	0,72
Ítem 19	Nadie debería ser mejor que yo.	0,74	0,66
Ítem 37	Desprecio a los que consiguen cosas que yo quiero	0,86	0,85
Ítem 41	Me gusta hacer daño a los que consiguen cosas que yo no he podido conseguir	0,87	0,63
Ítem 42	Si un compañero recibe una recompensa o distinción, lo menosprecio	0,83	0,71
Ítem 45	Comento principalmente cosas negativas de mis compañeros	0,66	0,55

A la vista de estos resultados se puede concluir que el modelo base presenta un buen ajuste en los grupos estudiados. Una vez verificado que el modelo se ajusta razonablemente en los dos grupos estudiados, se realizó un análisis multigrupo para determinar si el modelo se comporta de la misma forma en ambos grupos.

5.2.4.3-Equivalencia fuerte o estricta del modelo factorial. Invarianza del modelo de medida y estructural.

Para evaluar la invarianza según la deseabilidad social, tal y como recomienda Jöreskog (1971) en el análisis multigrupo se comenzó poniendo a prueba la hipótesis de equivalencia o igualdad de la estructura de la matriz de varianza-covarianza entre ambos grupos. Ello supuso imponer restricciones de igualdad tanto a los parámetros del modelo de medida (saturaciones factoriales, errores de los ítems), como del modelo estructural (varianzas-covarianzas de los factores, errores de los factores de primer orden y saturaciones de los factores de segundo orden sobre los de primer orden). A este modelo se le denomina equivalencia estricta o fuerte. Si la hipótesis de equivalencia fuerte no puede ser rechazada, implicaría que la estructura factorial entre ambos grupos pueden ser considerada equivalente y por tanto el análisis de la invarianza secuencial en el modelo de medida y estructural ya no tendría sentido.

El análisis multigrupo indica que los índices de ajuste globales para el modelo de comparación, es decir, aquel donde se incluye en el mismo análisis ambos grupos y en cada uno se estiman sus parámetros libremente es: $\chi^2_{\text{Satorra-Bentler}}(g.l = 494; p = 0,0001) = 679,28$; $ECVI = 2,89$; $RMSEA = 0,049$ con un intervalo al 90% comprendido entre 0,040 y 0,058; $GFI = 0,97$; $CFI = 0,99$; $NFI = 0,95$; $NNFI = 0,99$; $RMR = 0,084$. Con estos datos, no podemos rechazar la hipótesis que sostiene que el modelo mide los mismos factores en ambos grupos. En el siguiente paso, imponemos restricciones de igualdad en todos los parámetros del modelo de medida (lambdas, y errores de los ítems), y del modelo estructural (varianzas-covarianzas de los factores, errores de los factores de primer orden y saturaciones de los factores de segundo orden sobre los de primer orden), y obteniéndose los siguiente índices globales de ajuste $\chi^2_{\text{Satorra-Bentler}}(g.l = 543; p = 0,0001) = 731,44$; $ECVI = 2,74$; $RMSEA = 0,047$ con un intervalo al 90% comprendido entre 0,038 y 0,056; $GFI = 0,95$; $CFI = 0,99$; $NFI = 0,95$; $NNFI = 0,99$; $RMR = 0,10$. Estos resultados implican que con respecto al modelo de comparación se encuentra un incremento en Chi-cuadrado que no es significativo ($\Delta\chi^2 = 52,16$; $\Delta d.f = 49$; $p = 0,35$), lo que supone que la estructura del modelo configurado a partir de un factor de segundo orden con cuatro de primer orden puede considerarse invariante entre los sujetos de alta y baja deseabilidad social.

Es decir, podemos aceptar la hipótesis de que el modelo factorial que relaciona la envidia con injusticia, ambición, reacción emocional y resentimiento envidioso, se mantiene invariante respecto la deseabilidad social, por lo tanto, no sería necesario buscar un modelo específico para cada grupo en función de su nivel de deseabilidad social.

Dentro de la medición, estos resultados tienen importantes repercusiones no sólo para la validez, sino también para la precisión o fiabilidad de la escala. Dado que tanto las saturaciones factoriales de los ítems como sus errores son equivalentes, las fiabilidades de los mismos en ambos grupos también son equivalentes.

5.2.5.- Diferencias de la envidia y sus factores con relación al sexo, la edad y otras variables sociodemográficas.

En este apartado se analizaron las diferencias del constructo y los cuatro factores de la envidia medidos por la escala resultante con relación a la edad, sexo, ocupación laboral, asunción de algún tipo de responsabilidades en el trabajo (jefe, coordinador, director...) o los estudios (delegado...), nivel de estudios, ingresos medios de la unidad familiar y el área de residencia habitual (rural/urbana).

En primer lugar, se analizó la envidia y sus factores en relación con la edad, obteniéndose los siguientes resultados (Tabla 19).

Tabla 19.
Correlación entre envidia y edad

	Edad	
	Correl.	<i>p-valor</i>
Total Envidia	-0,20	0,000**
Factor 1	-0,14	0,001**
Factor 2	-0,13	0,002**
Factor 3	-0,27	0,000**
Factor 4	-0,17	0,000**

Nota: F1=Injusticia; F2=Ambición; F3=Reacción emocional; F4=Resentimiento.

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

La correlación negativa encontrada fue mayor en el Factor 3 (Reacción emocional) y en la envidia total, con valores de -0,27 y -0,20 respectivamente: estos valores indican que a valores altos de la edad corresponderían valores bajos en la envidia y viceversa.

En el mismo sentido, se encontraron diferencias entre las puntuaciones medias obtenidas por los diferentes grupos de edad en el CEA y sus 4 factores (Ver tabla 20). En la puntuación total de la envidia se obtuvieron mayores valores en el grupo de los 21-35 años (media: 46,82) y menores en el grupo de los mayores de 51 años (media: 38.86). Las puntuaciones máximas y mínimas en los diferentes factores correspondieron a los mismos grupos etarios que la puntuación total. Así en el grupo de 21-35 años se encontraron unas

puntuaciones de 15,96, 9,12, 10,79 y 10,95 en los factores 1, 2, 3 y 4 respectivamente, que correspondieron con las puntuaciones máximas de cada uno de ellos; y en el grupo de mayores de 51 años fueron de 13,77, 7,95, 8,27 y 8,87 en los factores 1, 2, 3 y 4 respectivamente que correspondieron con las puntuaciones mínimas alcanzadas en los factores componentes de la envidia. Las diferencias encontradas entre los diferentes grupos etarios resultaron estadísticamente significativas.

Tabla 20.
Anova de un factor. Diferencias envidia según edad

		≤20	21-35	36-50	>51	<i>p-valor</i>	Eta cuadrado parcial
Total Envidia	Media	44,68	46,82	43,41	38,86	0,000**	0,043
	Desviación típica	10,94	14,64	13,13	9,18		
Factor 1	Media	14,97	15,96	14,98	13,77	0,003**	0,027
	Desviación típica	3,81	5,06	4,6	3,89		
Factor 2	Media	8,68	9,12	8,7	7,95	0,016*	0,019
	Desviación típica	2,55	2,95	2,97	2,43		
Factor 3	Media	10,62	10,79	9,54	8,27	0,000**	0,065
	Desviación típica	3,44	3,8	3,57	2,72		
Factor 4	Media	10,41	10,95	10,2	8,87	0,000**	0,034
	Desviación típica	3,33	4,42	3,86	2,29		

Nota: F1=Injusticia; F2=Ambición/deseo por las cosas de los demás; F3=Reacción emocional; F4=Resentimiento

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$

La homogeneidad de las varianzas se presenta en la tabla 21, donde se presentan los datos obtenidos al analizar las diferencias entre los distintos niveles de la edad establecidos. Para el factor 2, las varianzas se asumieron iguales, y por lo tanto se usó como estadístico de contraste post-hoc *DHS de Tukey*; mientras que para el resto no se cumplió el supuesto de homocedasticidad, usándose como estadístico de contraste post-hoc el test de *Tamhane*.

Tabla 21.

Contraste de Levene sobre la igualdad de las varianzas. Diferencias envidia según edad

	<i>F</i>	<i>p-valor</i>
Total envidia	7,398	0,000**
Factor 1	2,803	0,039*
Factor 2	1,874	0,133
Factor 3	3,589	0,014*
Factor 4	11,146	0,000**

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

En la Tabla 22 se evidencia que las diferencias encontradas en los factores relativos a la injusticia/comparación social (factor 1) se hallaron entre el grupo de 21-35 años y el grupo de los mayores de 51 años ($p=0,001$).

Tabla 22.

Pruebas post-Hoc diferencias Factor 1- Injusticia/comparación social según edad

Tamhane		Diferencia entre medias (I-J)	Error típ.	<i>p-valor</i>	Intervalo de confianza al 95%.	
Edad	Edad				Límite superior	Límite inferior
≤20	21 – 35	-0,99	0,49	0,233	-2,27	0,30
	36 – 50	-0,01	0,54	1,000	-1,44	1,42
	>51	1,20	0,53	0,140	-0,21	2,61
21 - 35	≤20	0,99	0,49	0,233	-0,30	2,27
	36 – 50	0,98	0,57	0,425	-0,54	2,49
	>51	2,18	0,56	0,001**	0,69	3,68
36 - 50	≤20	0,01	0,54	1,000	-1,42	1,44
	21 – 35	-0,98	0,57	0,425	-2,49	0,54
	>51	1,21	0,61	0,256	-0,41	2,82
>51	≤20	-1,20	0,53	0,140	-2,61	0,21
	21 – 35	-2,18	0,56	0,001**	-3,68	-0,69
	36 – 50	-1,21	0,61	0,256	-2,82	0,41

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

La diferencia encontrada en el factor anterior se reproduce en el factor 2 concerniente a la ambición/deseo de las cosas de los demás entre el grupo de 21-35 años y el grupo de los mayores de 51 años ($p < 0,01$). Ver tabla 23.

Tabla 23.
Pruebas post-Hoc diferencias Factor 2- Ambición/deseo por las cosas de los demás según edad

DHS de Tukey		Diferencia entre medias (I-J)	Error típ.	<i>p</i> -valor	Intervalo de confianza al 95%.	
Edad	Edad				Límite superior	Límite inferior
≤20	21 – 35	-0,44	0,31	0,475	-1,23	0,35
	36 – 50	-0,02	0,35	1,000	-0,92	0,88
	>51	0,72	0,38	0,227	-0,26	1,70
21 – 35	≤20	0,44	0,31	0,475	-0,35	1,23
	36 – 50	0,42	0,33	0,582	-0,43	1,27
	>51	1,16	0,36	0,008**	0,23	2,10
36 – 50	≤20	0,02	0,35	1,000	-0,88	0,92
	21 - 35	-0,42	0,33	0,582	-1,27	0,43
	>51	0,74	0,40	0,246	-0,29	1,77
>51	≤20	-0,72	0,38	0,227	-1,70	0,26
	21 – 35	-1,16	0,36	0,008**	-2,10	-0,23
	36 - 50	-0,74	0,40	0,246	-1,77	0,29

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

En el Factor 3 relacionado con la reacción emocional (tabla 24) se constataron diferencias entre el grupo de mayores de 51 años con los dos grupos de edad inferior a 35 años ($p < 0,001$) y con el grupo de 36-50 años ($p < 0,05$). De la misma manera se encontraron diferencias significativas entre el grupo de 36-50 años y el grupo de 21-35 años ($p < 0,05$).

Tabla 24.
Pruebas post-Hoc diferencias Factor 3- Reacción emocional según edad

Tamhane		Diferencia entre medias (I-J)	Error típ.	<i>p</i> -valor	Intervalo de confianza al 95%.	
Edad	Edad				Límite superior	Límite inferior
≤20	21 - 35	-0,17	0,40	0,999	-1,23	0,88
	36 - 50	1,08	0,44	0,086	-0,09	2,26
	>51	2,35	0,41	0,000**	1,25	3,44
21 - 35	≤20	0,17	0,40	0,999	-0,88	1,23
	36 - 50	1,26	0,44	0,026	0,10	2,42
	>51	2,52	0,41	0,000**	1,44	3,60
36 - 50	≤20	-1,08	0,44	0,086	-2,26	0,09
	21 - 35	-1,26	0,44	0,026*	-2,42	-0,10
	>51	1,26	0,45	0,033*	0,07	2,46
>51	≤20	-2,35	0,41	0,000**	-3,44	-1,25
	21 - 35	-2,52	0,41	0,000**	-3,60	-1,44
	36 - 50	-1,26	0,45	0,033*	-2,46	-0,07

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

En la tabla 25, se observa que también se constataron resultados similares en el factor 4 (Resentimiento) mostrándose diferencias significativas entre el grupo de mayor edad y el resto: menores de 20 años ($p < 0,001$), 31 a 35 años ($p < 0,001$), 36 a 50 años ($p < 0,05$).

Tabla 25.
Pruebas post-Hoc diferencias Factor 4- Resentimiento según edad

Tamhane		Diferencia entre medias (I-J)	Error típ.	<i>p</i> -valor	Intervalo de confianza al 95%.	
Edad	Edad				Límite superior	Límite inferior
≤20	21 - 35	-0,55	0,42	0,736	-1,67	0,58
	36 - 50	0,21	0,46	0,998	-1,01	1,43
	>51	1,54	0,37	0,000**	0,55	2,53
21 - 35	≤20	0,55	0,42	0,736	-0,58	1,67
	36 - 50	0,76	0,49	0,539	-0,53	2,04
	>51	2,08	0,41	0,000**	1,00	3,16
36 - 50	≤20	-0,21	0,46	0,998	-1,43	1,01
	21 - 35	-0,76	0,49	0,539	-2,04	0,53
	>51	1,33	0,44	0,018*	0,15	2,50
>51	≤20	-1,54	0,37	0,000**	-2,53	-0,55
	21 - 35	-2,08	0,41	0,000**	-3,16	-1,00
	36 - 50	-1,33	0,44	0,018*	-2,50	-0,15

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

Con respecto a la envidia total (tabla 26), se encuentran diferencias significativas similares a los factores 3 (Reacción emocional) y 4 (Resentimiento); es decir, se encontraron diferencias significativas entre el grupo de mayor edad y el resto de grupos etarios: menores de 20 años ($p < 0,001$), 31 a 35 años ($p < 0,001$), 36 a 50 años ($p < 0,05$).

Tabla 26.
Pruebas post-Hoc diferencias Envidia total según edad

Tamhane		Diferencia entre medias (I-J)	Error típ.	<i>p</i> -valor	Intervalo de confianza al 95%.	
Edad	Edad				Límite superior	Límite inferior
≤20	21 - 35	-2,14	1,40	0,556	-5,85	1,56
	36 - 50	1,27	1,54	0,959	-2,82	5,35
	>51	5,81	1,35	0,000**	2,21	9,40
21 - 35	≤20	2,14	1,40	0,556	-1,56	5,85
	36 - 50	3,41	1,64	0,208	-0,93	7,75
	>51	7,95	1,46	0,000**	4,07	11,83
36 - 50	≤20	-1,27	1,54	0,959	-5,35	2,82
	21 - 35	-3,41	1,64	0,208	-7,75	0,93
	>51	4,54	1,59	0,029*	0,30	8,78
>51	≤20	-5,81	1,35	0,000**	-9,40	-2,21
	21 - 35	-7,95	1,46	0,000**	-11,83	-4,07
	36 - 50	-4,54	1,59	0,029*	-8,78	-0,30

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

Estos resultados sugieren que la influencia de la edad en la envidia se podría concentrar principalmente en los factores de reacción emocional y resentimiento envidioso siendo consecuente por un lado con la mayor reacción emocional producida en los grupos de menor edad, y por otro en la menor importancia de la comparación social y ambición del grupo de mayor edad. Estas diferencias podrían ser debidas a los cambios en la ambición, en la necesidad de comparación social y en el control emocional relacionados con la edad.

En la tabla 27, se muestran las puntuaciones medias y las desviaciones estándar de las medidas de la envidia según el sexo. A pesar de que los hombres obtuvieron un mayor valor en la envidia total y en los factores relacionados con la injusticia/comparación

social, la reacción emocional y el resentimiento; solamente se pudieron apreciar diferencias significativas en el factor 4, donde se encontró un mayor valor medio de este factor en los hombres que en las mujeres (10,74 vs 10,00); es decir, el factor indicativo del resentimiento inducido por la envidia mostró diferencias significativas según el sexo, siendo mayor el resultado alcanzado en los hombres.

Tabla 27.
Diferencias envidia según sexo

		Mujer	Hombre	<i>p</i> -valor
Total Envidia	Media	43,93	44,75	0,483
	Desviación típica	11,88	14,02	
Factor 1	Media	15,11	15,21	0,807
	Desviación típica	4,23	4,87	
Factor 2	Media	8,8	8,62	0,465
	Desviación típica	2,59	3,02	
Factor 3	Media	10,03	10,18	0,629
	Desviación típica	3,51	3,74	
Factor 4	Media	10	10,74	0,031*
	Desviación típica	3,31	4,30	

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

Con respecto a las diferencias entre la envidia y las diferentes ocupaciones (Tabla 28), los mayores valores se encontraron en el grupo de estudiantes salvo en el factor 4 (Resentimiento) donde el valor máximo corresponde al grupo que no refiere ocupación actual. Se encontraron diferencias que resultaron significativas en el factor 3 (Reacción emocional) correspondiendo el valor más alto con el grupo de estudiantes (media: 10,64) y el más bajo con el grupo de funcionarios (media: 9,20).

Tabla 28.

Anova de un factor. Diferencias envidia según ocupación.

		Estudiante	Trab. Cuenta propia	Trab. Cuenta ajena	Funcionario	Sin ocupación actual	p-valor	Eta cuadrado parcial
Total Envidia	Media	45,21	44,18	44	42,21	43,83	0,606	0,005
	Desviación típica	12,22	13,81	14,05	10,29	13,89		
Factor 1	Media	15,26	15,29	14,88	14,89	14,77	0,912	0,002
	Desviación típica	4,39	4,77	4,88	4,3	4,33		
Factor 2	Media	8,81	8,88	8,67	8,25	8,63	0,633	0,005
	Desviación típica	2,72	2,88	3,04	2,36	2,99		
Factor 3	Media	10,63	9,92	9,9	9,2	9,79	0,046*	0,018
	Desviación típica	3,47	3,75	3,61	2,87	4,23		
Factor 4	Media	10,51	10,1	10,55	9,89	10,65	0,662	0,005
	Desviación típica	3,63	3,99	4,35	2,8	4,28		

* $p < 0,05$.** $p < 0,01$.

Después de comprobar mediante el contraste de *Levene* la igualdad de varianzas (Tabla 29) para la aplicación de la prueba post-hoc correspondiente, se evidenció que las diferencias significativas en el factor de la reacción emocional negativa consecuente con la envidia se concretaron entre los grupos de funcionarios y estudiantes, siendo mayor dicha reacción en estos últimos tal como se puede observar en la Tabla 30.

Tabla 29.

*Contraste de Levene sobre la igualdad de las varianzas.**Diferencias envidia según ocupación.*

	<i>F</i>	<i>p-valor</i>
Total envidia	1,616	0,169
Factor 1	0,630	0,641
Factor 2	1,038	0,386
Factor 3	2,275	0,060
Factor 4	1,471	0,210

* $p < 0,05$.** $p < 0,01$.

Tabla 30

Pruebas post-Hoc diferencias Factor 3-Reacción emocional según ocupaciones.

DHS de Turkey		Diferencia entre medias			Intervalo de confianza al 95%.	
Edad	Edad	(I-J)	Error típ.	<i>p</i> -valor	Límite superior	Límite inferior
Estudiante	Cuenta ajena	0,72	0,38	0,314	-0,31	1,75
	Cuenta propia	0,74	0,57	0,699	-0,83	2,30
	Funcionario	1,44	0,52	0,049*	0,00	2,87
	Sin ocupación actual	0,84	0,58	0,588	-0,73	2,42
Cuenta ajena	Estudiante	-0,72	0,38	0,314	-1,75	0,31
	Cuenta propia	0,02	0,58	1,000	-1,58	1,61
	Funcionario	0,72	0,54	0,668	-0,75	2,19
	Sin ocupación actual	0,12	0,59	1,000	-1,49	1,73
Cuenta propia	Estudiante	-0,74	0,57	0,699	-2,30	0,83
	Cuenta ajena	-0,02	0,58	1,000	-1,61	1,58
	Funcionario	0,70	0,69	0,847	-1,18	2,58
	Sin ocupación actual	0,11	0,73	1,000	-1,89	2,10
Funcionario	Estudiante	-1,44	0,52	0,049*	-2,87	0,00
	Cuenta ajena	-0,72	0,54	0,668	-2,19	0,75
	Cuenta propia	-0,70	0,69	0,847	-2,58	1,18
	Sin ocupación actual	-0,59	0,69	0,911	-2,49	1,30
Sin ocupación actual	Estudiante	-0,84	0,58	0,588	-2,42	0,73
	Cuenta ajena	-0,12	0,59	1,000	-1,73	1,49
	Cuenta propia	-0,11	0,73	1,000	-2,10	1,89
	Funcionario	0,59	0,69	0,911	-1,30	2,49

* $p < 0,05$.

** $P < 0,01$.

A pesar de encontrar un mayor nivel tanto de la envidia como de sus factores componentes (excepto en el factor 2 correspondiente a la ambición/deseo de las cosas de los demás) en el grupo de individuos de la muestra que indicaron algún tipo de responsabilidad en recursos humanos con respecto a los que indicaron no tener dicha responsabilidad, no se hallaron diferencias significativas entre los mismos (Tabla 31)

Tabla 31.
Diferencias envidia según responsabilidad.

		No responsabilidad	Responsabilidad	
		RRHH	RRHH	<i>p</i> -valor
Total Envidia	Media	44,59	45,08	0,783
	Desviación típica	12,8	13,44	
Factor 1	Media	15,25	15,37	0,850
	Desviación típica	4,54	4,78	
Factor 2	Media	8,82	8,55	0,481
	Desviación típica	2,78	2,77	
Factor 3	Media	10,19	10,29	0,835
	Desviación típica	3,56	3,49	
Factor 4	Media	10,34	10,87	0,307
	Desviación típica	3,74	4,29	

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

En la tabla 32, se muestran los resultados obtenidos con respecto al nivel de estudios. Señalar que aunque los mayores resultados se alcanzaron en el grupo de formación profesional en el total de la envidia y en cada uno los factores estudiados, no se evidenciaron diferencias significativas entre los diferentes grupos.

Tabla 32.
Diferencias envidia según nivel de estudios

		Formación				<i>p</i> -valor	Eta cuadrado parcial
		Primaria	Profesional	Bachiller	Universitario		
Total Envidia	Media	42,4	44,22	42,83	43,23	0,862	0,002
	Desviación típica	13,56	14,21	12,96	10,72		
Factor 1	Media	14,91	15,22	14,79	14,76	0,901	0,002
	Desviación típica	4,96	5,07	4,37	3,69		
Factor 2	Media	8,06	8,55	8,29	8,53	0,736	0,004
	Desviación típica	2,92	2,86	2,87	2,64		
Factor 3	Media	9,57	10,13	9,71	10,09	0,766	0,004
	Desviación típica	4,07	3,61	4,06	3,37		
Factor 4	Media	9,85	10,32	10,04	9,85	0,814	0,003
	Desviación típica	3,67	4,11	3,26	3,06		

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

No se evidenciaron diferencias significativas entre los grupos relativos al nivel económico en el resultado global del CEA ni con los resultados alcanzados en los diferentes factores. En la tabla 33 se puede observar que los valores máximos correspondieron en la envidia total y en los factores que se refieren a la injusticia/comparación social y a la ambición/deseo de las cosas de los demás al grupo con mayor recursos; al contrario que en el factor 4 (Resentimiento) donde el mayor valor se encuentra en el grupo de menor recursos económicos. En el factor relacionado con la reacción emocional los mayores valores se encontraron en el grupo medio alto (20.001-40.000€)

Tabla 33.

Anova de un factor. Diferencias envidia según nivel económico unidad familiar

		Menos de 10000	10001- 20000	20001- 40000	Más de 40001	<i>p</i> -valor	Eta cuadrado parcial
Total Envidia	Media	43,83	43,66	42,75	44,28	0,914	0,002
	Desviación típica	12,32	13,41	12,41	12,91		
Factor 1	Media	15,15	15,15	14,29	15,3	0,461	0,009
	Desviación típica	4,63	4,7	4,1	4,28		
Factor 2	Media	8,52	8,57	8,38	8,65	0,949	0,001
	Desviación típica	2,87	2,73	2,92	2,76		
Factor 3	Media	9,85	9,98	10,11	10,1	0,979	0,001
	Desviación típica	3,47	3,75	3,81	3,73		
Factor 4	Media	10,31	9,96	9,97	10,23	0,920	0,002
	Desviación típica	3,15	3,74	3,41	3,58		

* $p < 0,05$.

** $P < 0,01$.

Al analizar los datos relacionados con el área de residencia habitual (Tabla 34), se encontraron mayores valores en la envidia total y en sus cuatro factores en los individuos de la muestra que indicaron que residían en el área rural. Dichas diferencias encontradas resultaron significativas para el total de la envidia y para los factores 1 (Injusticia/Comparación social) y 4 (Resentimiento). Así en el grupo con residencia habitual en el área urbana se alcanzó un resultado en el CEA de 42,78 y de 46,97 en el grupo con residencia habitual rural. Igualmente en los factores 1 y 4 los valores medios

encontrados fueron mayores en el área rural que en el área urbana, siendo en el factor 1 de 14,73 (medio urbano) y 16,20 (medio rural) y en el factor 4 de 9,77 (medio urbano) y 11,09 (medio rural); es decir se alcanza un valor mayor de la envidia en el medio rural debido fundamentalmente al mayor nivel alcanzado en los factores relacionados con la percepción de injusticia/comparación social y el resentimiento envidioso.

Tabla 34.
Diferencias envidia según área residencia habitual

		Área urbana	Área rural	p-valor
Total Envidia	Media	42,70	46,97	0,010*
	Desviación típica	11,99	13,87	
Factor 1	Media	14,73	16,20	0,011*
	Desviación típica	4,15	5,04	
Factor 2	Media	8,35	8,91	0,129
	Desviación típica	2,77	2,77	
Factor 3	Media	9,85	10,78	0,059
	Desviación típica	3,64	3,86	
Factor 4	Media	9,77	11,09	0,011*
	Desviación típica	3,22	4,10	

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

Los resultados de este apartado fueron sugestivos especialmente de la relación existente entre la edad y la envidia. La relación de la edad con la envidia se encontró en todos los factores de la misma principalmente en los factores relacionados con la reacción emocional y el resentimiento envidioso. Del resto de variables sociodemográficas analizadas se encontraron relaciones significativas entre el sexo y el resentimiento envidioso, entre la ocupación (estudiantes vs. funcionarios) con el factor relacionado con la reacción emocional, y entre el área de residencia habitual con la medida total de la envidia y los factores relativos a la percepción de injusticia y el resentimiento envidioso.

5.2.6.-Baremación del Cuestionario de Envidia en Adultos. Puntuaciones T de McCall.

Dadas las diferencias encontradas con respecto a la edad, debido a las limitaciones del tamaño muestral, se establecieron a título exploratorio diferentes baremos para los grupos de edad analizados que resultaron tener diferencias de medias significativas en la escala total así como en todos y cada uno de los factores integrantes del CEA. Para la muestra total, los baremos recogidos en este trabajo permiten la conversión de puntuaciones directas en puntuaciones tipificadas Z y T de McCall en la puntuación total y en cada uno de los factores identificados. Para esta conversión se busca la puntuación directa emitida por el sujeto haciéndose corresponder dicha puntuación con los percentiles y las puntuaciones Z y T situadas en la zona marginal derecho de la tabla.

Obtenidas las puntuaciones pueden elaborarse los perfiles pertenecientes a cada persona teniendo en cuenta la escala total (Tabla 35) y sus factores componentes: Percepción de injusticia/comparación social (Tabla 36), ambición/deseo por las cosas de los demás (Tabla 37), reacción emocional (Tabla 38) y resentimiento (Tabla 39).

Tabla 35.

Conversión de puntuaciones directas a percentiles y puntuaciones tipificadas para la puntuación de total de Envidia.

Pc	PUNTUACIONES DIRECTAS					TOTAL	Pc	Z	T	
	≤ 20	21-35	36-50	>51						
1	24-26	24-26	24	24	24-25	1	-1,47	35,3	BAJO	
2						2	-1,42	35,8		
3	27		25	25	26	3	-1,42	35,8		
4	28	27	26-27	26	27-30	4	-1,34	36,6		
5	29	28-29	27	27-28		5	-1,3	37		
10	30-32	30-31	28-30	29-30	30-31	10	-1,09	39,1		
15	33	32-33	31	31	32-33	15	-0,89	41,1	MEDIO	
20	34-36	34-35	32-33	32	35-36	20	-0,72	42,8		
25	37	36-37	34	33	37	25	-0,56	44,4		
30	38	38	35	34-35	38	30	-0,49	45,1		
35	39	39-40	36-39	36	39-40	35	-0,41	45,9		
40	40-41	41-42	40		41-42	40	-0,25	47,5		
45	42	43-44	41		43	45	-0,1	49		
50	43-44	45-46	42-43	37	44-45	50	-0,02	49,8		
55	45	47	44	38	46	55	0,14	51,4		
60	46-47	48	45	39	47	60	0,21	52,1		
65	48	49-50	46	40-41	48-49	65	0,35	53,5		
70	49-50	51-54	47-48	42	50-51	70	0,45	54,5		
75	51-53	55-57	49-50	43	52-54	75	0,6	56		
80	53-54	58-59	51-54	44-45	55-57	80	0,88	58,8		
85	55-59	60-66	55-57	46-47	58-61	85	1,09	60,9		
90	60-63	67-75	58-69	48-52	62-69	90	1,38	63,8	ALTO	
95	64-65	76-77	70	53-55	70-71	95	2,04	70,4		
96	66-67	78-79	71-73	56-59	72-75	96	2,16	71,6		
97	68-69	80	74	60-62	76-77	97	2,47	74,7		
98	70-75	81-107	75-99	63-78	78-107	98	2,68	76,8		
100	76-120	108-120	100-120	79-120	108-120	100	4,96	99,6		
N	145	189	112	85	531					
Media	44,68	46,82	43,41	38,87	44,32					
DT	10,94	14,64	13,13	9,18	12,69					

Tabla 36.

Conversión de puntuaciones directas a percentiles y puntuaciones tipificadas para la puntuación del Factor 1: Injusticia/Comparación social.

Pc	PUNTUACIONES DIRECTAS					Pc	Z	T	
	≤ 20	21-35	36-50	>51	TOTAL				
1	8	8	8	8	8	1	-1,58	34,2	BAJO
2	9-10					2	-1,44	35,6	
3					9	3	-1,36	36,4	
4			9			4	-1,36	36,4	
5		9				5	-1,36	36,4	
10	11	10	10		10	10	-1,14	38,6	
15		11	10	10	11	15	-0,92	40,8	MEDIO
20	12	12	11		12	20	-0,69	43,1	
25		13		11		25	-0,69	43,1	
30	13		12	12	13	30	-0,47	45,3	
35		14	13		14	35	-0,25	47,5	
40	14		13	13		40	-0,25	47,5	
45		15	14		15	45	-0,03	49,7	
50	15			14		50	-0,03	49,7	
55		16	15			55	0,1	51	
60	16		16		16	60	0,19	51,9	
65		17	16	15		65	0,19	51,9	
70			17		17	70	0,41	54,1	
75	17	18	18	16		75	0,41	54,1	
80	18	19-20	18		18	80	0,63	56,3	
85	19	21-22	19	17-19	19-20	85	0,86	58,6	
90	20-21	23-25	20-22		21-23	90	1,3	63	ALTO
95	22	26	23	20	24	95	1,96	69,6	
96	23	27-28			25-26	96	2,18	71,8	
97			24-25	21-22	27-38	97	2,63	76,3	
98	24-26	29-38	26-32	23-25		98	2,63	76,3	
100	27-40	39-40	33-40	28-40	39-40	100	5,28	102,8	
N	145	189	112	85	531				
Media	14,97	15,96	14,98	13,77	15,19				
DT	3,81	5,07	4,6	3,89	4,51				

Tabla 37.

Conversión de puntuaciones directas a percentiles y puntuaciones tipificadas para la puntuación del Factor 2: Ambición/deseo por las cosas de los demás

F	Pc	PUNTUACIONES DIRECTAS				TOTAL	Pc	Z	T	
		≤ 20	21-35	36-50	>51					
1		4	4	4	4	4	1	-1,69	33,1	BAJO
2							2	-1,69	33,1	
3							3	-1,69	33,1	
4							4	-1,69	33,1	
5						5	5	-1,34	36,6	
10		5	5	5	5	10	10	-1,34	36,6	MEDIO
15		6	6	6	6	15	15	-0,98	40,2	
20			7		6	20	20	-0,62	43,8	
25		7		7		25	25	-0,62	43,8	
30						30	30	-0,62	43,8	
35			8	8		35	35	-0,26	47,4	
40		8			7	40	40	-0,26	47,4	
45		9			8	45	45	0,1	51	
50			9	9		50	50	0,1	51	
55						55	55	0,46	54,6	
60		10	10	10		60	60	0,46	54,6	
65					9	65	65	0,46	54,6	
70						70	70	0,46	54,6	
75			11			75	75	0,82	58,2	
80		11		11	10	80	80	0,82	58,2	
85			12			85	85	1,18	61,8	
90		12	13-14	12	11	90	90	1,46	64,6	ALTO
95		13	15-19	13		95	95	1,89	68,9	
96				14	12	96	96	1,89	68,9	
97						97	97	2,25	72,5	
98		14		15-19	13-14	98	98	2,25	72,5	
100		15-20	20	19-20	15-20	100	100	4,05	90,5	
N		145	189	112	85	531				
Media		8,68	9,12	8,7	7,95	8,76				
DT		2,55	2,95	2,97	2,43	2,78				

Tabla 38.

Conversión de puntuaciones directas a percentiles y puntuaciones tipificadas para la puntuación del Factor 3: Reacción emocional.

Pc	PUNTUACIONES DIRECTAS					TOTAL	Pc	Z	T	
	≤ 20	21-35	36-50	>51						
1	5	5	5	5		5	1	-1,41	35,9	BAJO
2							2	-1,41	35,9	
3							3	-1,41	35,9	
4							4	-1,41	35,9	
5	6						5	-1,41	35,9	
10	7	6	6			6	10	-1,13	38,7	
15		7				7	15	-0,85	41,5	MEDIO
20				6			20	-0,85	41,5	
25	8	8	7			8	25	-0,58	44,2	
30				7			30	-0,58	44,2	
35	9	9	8			9	35	-0,3	47	
40		10					40	-0,3	47	
45	10		9			10	45	-0,02	49,8	
50			9				50	-0,02	49,8	
55	11	11		8		11	55	0,26	52,6	
60			10				60	0,26	52,6	
65		12	10	9			65	0,26	52,6	
70	12	13	11			12	70	0,53	55,3	
75	13		12	10			75	0,53	55,3	
80		14	12	11		13	80	0,81	58,1	
85	14-15	15	13-14			14	85	1,09	60,9	
90	16	16-17	15	12		15-16	90	1,36	63,6	ALTO
95	17	18	16	13		17	95	1,92	69,2	
96							96	1,92	69,2	
97			17	14		18	97	2,2	72	
98	18	19-21	18-19	15		19-21	98	2,47	74,7	
100	19-25	22-25	20-25	16-25		22-25	100	3,3	83	
N	145	189	112	85		531				
Media	10,62	10,79	9,54	8,27		10,08				
DT	3,44	3,8	3,57	2,72		3,61				

Tabla 39.

Conversión de puntuaciones directas a percentiles y puntuaciones tipificadas para la puntuación del Factor 4: Resentimiento.

Pc	PUNTUACIONES DIRECTAS					TOTAL	Pc	Z	T	
	≤ 20	21-35	36-50	>51						
1	7	7	7	7		7	1	-0,87	41,3	BAJO
2							2	-0,87	41,3	
3							3	-0,87	41,3	
4							4	-0,87	41,3	
5							5	-0,87	41,3	
10							10	-0,87	41,3	
15							15	-0,87	41,3	MEDIO
20	8			8		8	20	-0,61	43,9	
25							25	-0,61	43,9	
30		8	8				30	-0,61	43,9	
35						9	35	-0,35	46,5	
40	9	9					40	-0,35	46,5	
45			9	9			45	-0,35	46,5	
50							50	-0,35	46,5	
55	10	10		9		10	55	-0,08	49,2	
60		11					60	-0,08	49,2	
65	11			10		11	65	0,18	51,8	
70		12				12	70	0,45	54,5	
75	12	13	10	11		13	75	0,71	57,1	
80	13	14		12		14-15	80	0,97	59,7	
85	14-15	15-16	11	13-15			85	0,97	59,7	
90		17-19	14-17	16		16-19	90	1,5	65	ALTO
95	16	20-21	18-19	17-18		20	95	2,56	75,6	
96	17	22	20	19		21	96	3,01	80,1	
97	18-19		21	20-22		22-23	97	3,1	81	
98	20-23	23-28	22-23	23-27		24-25	98	3,61	86,1	
100	24-30	29-30	24-30	28-30		29-30	100	4,93	99,3	
N	145	189	112	85		531				
Media	10,41	10,95	9,8	10,2		10,32				
DT	3,33	4,42	4,1	3,86		3,76				

Así con el uso de las tablas anteriores se puede identificar las diferencias entre dos personas con respecto a las dimensiones de la envidia aunque en principio ambas se encuentren en el mismo nivel de la misma. Por ejemplo (figura 7), al analizar la envidia de dos personas (Persona A: X= 35 puntos, T-Mc Call= 42,8 y Persona B: X= 61 puntos, T-Mc Call= 60,9) si ambas tienen entre 21-35 años, tanto la primera como la segunda se encuadrarían en el nivel medio del cuestionario de la envidia analizada en este estudio, no teniendo diferencias entre ellas. Pero los factores constituyentes de la misma indicarían una clara diferencia entre ambos ya que el primero de ellos podría tener un bajo nivel de percepción de injusticia (X= 10 puntos, T-Mc Call= 38,6), un nivel medio de ambición (X= 10 puntos, T-Mc Call= 54,6), nivel medio de reacción emocional ante la envidia (X= 7 puntos, T-Mc Call= 41,5) y mismo nivel de resentimiento envidioso (X=8 puntos, T-Mc Call 43,9); y el segundo un medio nivel de percepción de injusticia (X= 15 puntos, T-Mc Call= 49,7), un nivel medio de ambición (X= 11 puntos, T-Mc Call= 58,2), nivel alto de reacción emocional ante la envidia (X= 17 puntos, T-Mc Call= 63,6) e igualmente nivel alto en resentimiento envidioso (X= 18, T-Mc Call=65). Por lo que las consecuencias y repercusiones de la envidia serían distintas en ambos, haciendo que pudiese ser preciso un abordaje diferencial ante el mismo nivel de envidia dado la existencia de diferencia entre las dimensiones.

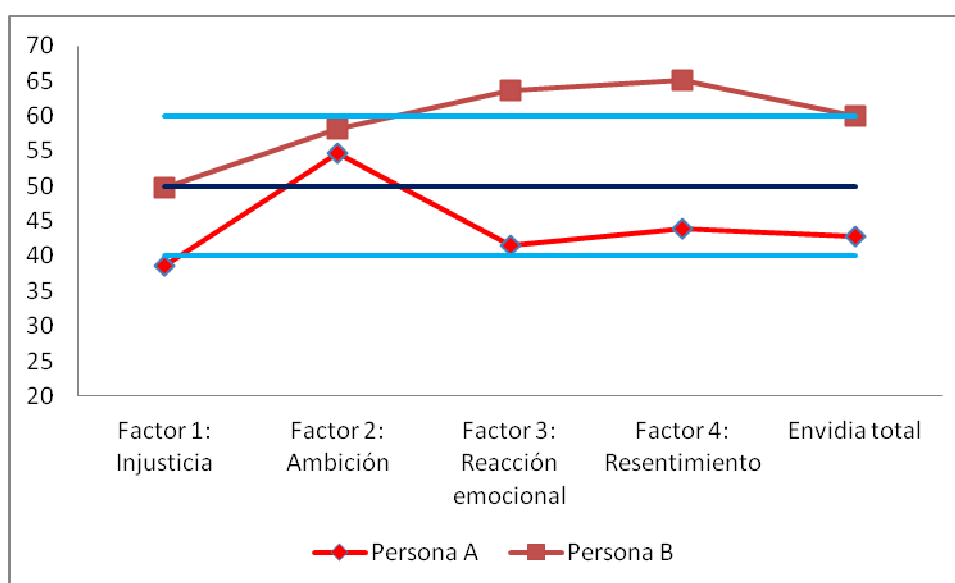


Figura 7. Ejemplo Perfil envidia. Puntuaciones T de Mc Call.

5.3.-Discusión

Una vez que en el primer estudio se definieron los ítems incluidos en el instrumento desarrollado, y se aportaron evidencias de validez de contenido del cuestionario. En este segundo estudio, se profundizó en el estudio de su validez, siempre considerando que como instrumento de medición debe permitir generar puntuaciones que representen a un constructo (Nunnally & Bernstein, 1995), en este caso obtener una medición cuantitativa de la envidia. De esta manera se han analizado la estructura factorial y se han evaluado las propiedades psicométricas del mismo y de las dimensiones encontradas. Igualmente se han obtenido evidencias de validez de criterio de la envidia medida mediante el cuestionario, y más concretamente se ha identificado la influencia de la deseabilidad social. Por último se ha evaluado la existencia de diferencias en la envidia relativas a edad, sexo y otras variables sociodemográficas, estableciendo una propuesta de baremación del cuestionario que posibilite la adecuada evaluación de la envidia.

Así, como primer paso en el segundo estudio se procedió a analizar la dimensionalidad del mismo mediante un AFC, teniendo como punto de partida las dimensiones teóricas por un lado y los resultados obtenidos en el AFE realizado por otro. De esta manera se identificaron los diferentes componentes necesarios para una evaluación adecuada de la envidia. Así, en el CEA queda patente la importancia de la comparación social (Garay & Móri, 2011; Gino & Pierce, 2009; Miceli & Castelfranchi, 2007; Smith et al., 1999), al encontrarse distribuida en los distintos ítems referencias a la misma (por ejemplo “...que tienen los demás”, “...que consiguen mis compañeros”) constituyendo una referencia directa o indirecta a la comparación de un individuo con los demás. En este cuestionario la comparación social se encuentra en la mayoría de los ítems. Indudablemente la comparación social debe estar presente en la envidia ya que es el núcleo de la envidia (Riedl, 2005) porque surge cuando un individuo se compara con otros. Las personas al compararse con los demás sienten envidia (Crusius & Mussweiler, 2011; Smith & Kim, 2007; van de Ven et al, 2011) y por lo tanto esta debe ser tenida en cuenta en su evaluación.

En ocho ítems del CEA se encuentra la referencia a “los compañeros” reflejando la importancia de la comparación entre iguales en el origen de la envidia. Por lo tanto queda

patente en el cuestionario la influencia de las relaciones sociales comunes, ya que estas hacen que el envidioso se sienta cercano al envidiado con respecto a la obtención del bien deseado. Esta similitud entre ambos es una característica compartida con Smith y Kim (2007), dado que ante una comparación social la persona envidiosa debe compartir características semejantes con la persona envidiada. En caso contrario no se provocan sentimientos envidiosos; es decir, debe considerarse la existencia de similitud entre ellos para la producción de la envidia y por lo tanto para su evaluación. De los ítems que contienen esta referencia cuatro se encuentran en el factor relacionado con la injusticia y tres en el factor indicativo del resentimiento envidioso. Recordando que Milfont y Gouveia (2009), y Smith et al (1999) han señalado que existe una relación entre la sensación de injusticia y el resentimiento envidioso, la base de la misma se podría encontrar la similitud en la comparación social. Esta puede resultar necesaria para dichos componentes. La injusticia requiere de la similitud con el envidiado para ser percibida como tal y el resentimiento envidioso puede ir dirigido hacia aquellos que se perciben como similares que a su vez son el objeto de la envidia. De la envidia surge un comportamiento de naturaleza hostil hacia la persona envidiosa (van de Ven et al., 2009), creándose una relación mutua entre la sensación de injusticia y el resentimiento envidioso.

La injusticia se encuentra reflejada en el primer factor del CEA. Esta es considerada como un componente esencial en la envidia para varios autores (v.g. Fiske, 2010; Smith et al, 1999; Smith & Kim, 2007) resultando ser un factor clave diferencial de la misma con otras emociones similares (van de Ven et al., 2010). Ante una comparación social, la diferencia que encuentra el envidioso se debe a que la persona envidiada obtuvo una ventaja sobre el objeto de la envidia que se siente como obtenida de manera injusta. Tanto Miceli y Castelfranchi (2007) como Smith y Kim (2007) (aunque con matices diferentes) señalan el carácter subjetivo del sentimiento de injusticia dentro de la envidia. Al tener el presente cuestionario una naturaleza de autoinforme ya que indaga sobre aspectos cognitivos relacionados con la envidia que tiene la persona sobre sí misma. De esta manera, en su resultado deben reflejarse los pensamientos, cogniciones o procesos emocionales relacionados con la envidia. Esta subjetividad en su resultado puede estar presente en la envidia y en los cuatro factores que la constituyen, especialmente en la percepción de injusticia ante la comparación social.

En el segundo componente de la envidia analizado en el CEA se muestra el deseo de conseguir los bienes que disfrutaban otras personas. No cabe ninguna duda de que la envidia surge de este deseo (Choliz & Gómez, 2002; Miceli & Castelfranchi, 2007; Smith & Kim, 2007). Como resultado de la comparación social, se produce una desigualdad que provoca que el envidioso tenga un sentimiento de inferioridad que desencadena un deseo de obtener el atributo o bien de la otra persona produciéndose sentimientos de envidia hacia ella (Garay & Móri, 2011; Gino & Pierce, 2009, Miceli & Castelfranchi, 2007). Por lo tanto se puede considerar que valorar este factor es esencial para una adecuada evaluación de la envidia.

En la reacción emocional del tercer factor se ve reflejada tanto una parte de la reacción hostil como depresiva secundarias a la envidia tal como sugieren Fiske (2010), Milfont y Gouveia (2009) y Smith et al. (1999). La evaluación de este componente dentro de la envidia resulta apropiada tal como se reconoce su papel en la mayoría de las definiciones de la envidia (v.g. Miceli & Castelfranchi, 2007; Parrott & Smith, 1993; Smith & Kim, 2007).

En el cuarto componente se considera igualmente parte del componente hostil de la envidia, pero a diferencia de la expresión emocional hostil del factor anterior en este se manifiesta agresividad que es orientada o dirigida hacia otras personas. En una línea similar a lo señalado por Miceli y Castelfranchi (2007) o Rodríguez-Mosquera et al. (2010) no se trataría de un sentimiento de resentimiento global tal como señala Parrott y Smith (1993) sino que estaríamos ante un componente de mala voluntad del envidioso. Entre los diferentes ítems de este factor se encuentran referencias a la inferioridad de la que surge la envidia y hacia la que se dirige la animadversión como por ejemplo en el ítem 41 *“Me gusta hacer daño a los que consiguen cosas que yo no he podido conseguir”* o el ítem 42 *“Si un compañero recibe una recompensa o distinción, lo menosprecio”*.

Por lo tanto, se hizo evidente que los ítems que más saturaban en el factor 1 se relacionaban con la percepción de injusticia ante la comparación social, y que en el factor 2 se concentran en los ítems del factor el deseo de las cosas que no se poseen, por lo que en este factor se manifiesta la ambición dentro de la envidia, ya que se podría considerar que en él se focaliza la envidia en los objetos y/o atributos que las personas quieren poseer. En torno al factor 3 se encontraron ítems relacionadas con la consecuencia de la

percepción de la envidia; es decir, se encuentra la reacción emocional derivada de la misma incluyendo componentes de hostilidad y depresión que de ella emergen; y alrededor del factor 4 se hace evidente el resentimiento generado por la misma.

En el análisis factorial debido a las correlaciones existentes entre los factores de primer orden se estableció la posible existencia de un factor de segundo orden que permite identificar a la envidia como el constructo global, incorporando a los cuatro factores identificados. Así, desde un punto de vista teórico y con los resultados de este trabajo se revela como la estructura que mejor se ajusta a los datos aquella compuesta por estos 4 factores, que son integrados en una estructura superior, con resultados similares al estudio ya mencionado de Carrasco et al (2004) con el CEI, aunque en él se indica una posible estructura con un factor de segundo orden y 2 de primer orden interrelacionados entre ellos: deseo por lo ajeno y reacción envidiosa. En el primero de ellos aparecen representados los ítems englobados en el presente estudio en los factores 1 y 2, encontrándose que la reacción envidiosa queda más patente en los otros dos factores. Se pueden considerar los dos primeros factores mencionados como necesarios para el desarrollo de la envidia en contraposición con los dos últimos factores ya que estos se consideran consecuencia de los anteriores coincidiendo con lo indicado por Milfont y Gouveia (2009). En los dos últimos se hizo palpable la reacción emocional ante la persona envidiada por un lado mostrando un mayor grado de indignación en los ítems del factor 3 (haciendo evidente el componente de hostilidad de la envidia); y por otro el resentimiento envidioso manifestado por la degradación hacia la persona envidiada que se refleja en los ítems del factor 4.

En relación a otras las soluciones factoriales encontradas en la evaluación de la envidia por el CEA, la estructura propuesta en este trabajo es coincidente por la realizada por Krizan y Johar (2012) en el análisis de su cuestionario derivado del DES. Así, se puede considerar una correspondencia entre sus componentes y los del CEA, relacionándose de forma directa las sensaciones de la inferioridad con el factor de deseo de las cosas de los demás, la injusticia subjetiva, la mala voluntad y la reacción emocional con las sensaciones depresivas y hostiles. De forma más insidiosa se podría establecer una relación entre los factores propuestos por Rodríguez-Mosquera et al. (2010); la inferioridad, la frustración ante el éxito de los demás y la experiencia envidiosa. De este modo, la estructura estudiada se contrapone por un lado con la hallada

en otros estudios como el referido a la Validación del DES por Milfont y Gouvenia (2009), donde la estructura subyacente que mejor representaba los datos obtenidos del constructo envidia eran de primer orden unidimensional.

Después de analizar la dimensionalidad se puede considerar que las dimensiones teóricas comentadas se encuentran adecuadamente identificadas en los distintos ítems componentes de los cuatro factores comentados:

a.- Percepción de injusticia relacionada con la comparación social (compuesto por 8 ítems).

b.- Ambición por las cosas/atributos de los demás (compuesto por 4 ítems).

c.- Reacción emocional (compuesto de 5 ítems).

d.- Resentimiento envidioso, manifestado por animadversión hacia la persona o personas envidiadas (compuesto por 7 ítems).

El estudio de la dimensionalidad del instrumento revela la existencia de cuatro posibles factores como la estructura más óptima que representan los datos, que pueden ser asumidos en una estructura de segundo orden. Igualmente resaltar que los altos índices psicométricos obtenidos en la fiabilidad y estabilidad temporal junto con la discriminación de la puntuación obtenida en el CEA y sus cuatro factores constituyentes (ambición/deseo por las cosas de los demás, injusticia, reacción envidiosa y resentimiento envidioso) se consideran reflejo de la rigurosa y minuciosa validación de contenido realizada en el primer estudio.

Para el cumplimiento del siguiente objetivo se ha indagado en la validez de criterio de la envidia, identificándose el grado de correspondencia con otras variables distintas que podrían tener influencia en la misma: comparación social, autoconciencia (privada y pública), agresividad, ansiedad, depresión y especialmente la deseabilidad social. Con el objeto de estudiar la validez de criterio se buscó la relación de la envidia con estos sentimientos y/o atributos

En primer lugar, teniendo en cuenta el papel de la comparación social en la envidia, la presencia de correlaciones entre el CEA y sus factores con la INCOM-E van en consonancia con los conocimientos marcados por la teoría, ya que como se ha comentado este cuestionario contiene varios ítems tributarios de ser considerados la base de la

comparación social necesaria en la envidia (Garay & Móri, 2011; Gino & Pierce, 2009; Miceli & Castelfranchi, 2007; Smith et al., 1999). Podemos encuadrar nuestro hallazgo en la misma línea que Buunk et al. (2005), que indican que las personas con puntuaciones elevadas en el INCOM-E, realizan más comparaciones sociales mostrándose más afectadas por ellas, asociándose con percepciones (como por ejemplo la insatisfacción) o sentimientos negativos, como podría ser la generación de envidia en este caso.

En segundo lugar, teniendo en cuenta que la envidia surge de una autoevaluación ante una comparación social (Fiske, 2010), se ha valorado la conciencia pública, concepto indicativo de la capacidad de verse a si mismo como un objeto social y con efecto sobre los demás, y contrapuesto a la conciencia privada, que es aquella que hace referencia a la atención que la persona presta a sus propios pensamientos, sentimientos y conductas. La conciencia pública y privada hacen referencia a un proceso de focalización de la atención, siendo en este contexto la ansiedad social una reacción ante dicho proceso. De esta manera, teniendo como base de unión la reacción ante la comparación social previa del envidioso se explica la relación encontrada entre la ansiedad social y la envidia. Igualmente, se hace necesaria la existencia de una focalización pública de la atención para que surja la autoevaluación necesaria para la envidia (Miceli & Castelfranchi, 2007; Tai et al., 2012), evidenciándose con la relación encontrada en este estudio entre la autoconciencia pública con todos los factores excepto el relacionado con el resentimiento envidioso. Por el contrario la conciencia privada correlaciona solamente con el segundo y tercero de los factores estudiados, haciendo patente la autoimportancia dada al objeto de deseo (Crusius & Mussweiler, 2011) y los sentimientos derivados de una comparación social desfavorable, respectivamente. De esta manera la presencia de estas correlaciones aun siendo de baja magnitud permite diferenciar los diferentes factores componentes de la envidia.

En tercer lugar, se observó que el CEA y sus factores obtienen correlaciones con los datos procedentes del cuestionario de agresividad (AQ) y sus subescalas. Entre los resultados se pueden evidenciar diferencias entre la ira (rango de correlaciones 0,18-0,32) y la hostilidad (rango de correlaciones 0,37-0,49) presente en los distintos factores de la envidia ya que en este último caso son todas de alta magnitud, diferenciación que podría ser debida a que los sentimientos de hostilidad son parte integrante de la envidia y de todos sus factores. Así, se muestra que el componente emocional de la agresividad que

se puede manifestar en el CEA es la hostilidad, que obtiene unos índices muy similares a la agresividad total que valora dicho test. Esto hace evidente la presencia de hostilidad, que diversos autores creen componente necesario en la envidia, en este cuestionario (Miceli & Castelfranchi, 2007; Smith & Kim, 2007). Reseñar que la agresividad verbal y la ira no se encuentran relacionadas con el factor de ambición/deseo de las cosas de los demás por lo que establece una evidencia de validez discriminante entre los factores. Asimismo, se puede considerar la magnitud de la correlación encontrada entre el resentimiento envidioso (factor 4 del CEA) con la agresividad física y la hostilidad obteniendo los mayores valores.

Por último, con respecto al EADG resaltar el alto porcentaje de la población que presentó síntomas de posible ansiedad o de posible depresión, según la citada escala. Balanza, Morales y Guerrero (2009), en una población de estudiantes universitarios encontraron unos resultados concordantes, en cuanto al nivel de sintomatología ansiosa, a los mostrados en este estudio, pero es bastante menor con relación al posible trastorno depresivo, que en este estudio citado es del 63,8%. A pesar de la menor prevalencia de síntomas depresivos en la muestra, se ha encontrado que estos correlacionan con la envidia tal como indicó Fiske (2010), lo que indica que podría estar presente también en nuestro cuestionario un componente de inferioridad (Smith et al., 1999). Estas correlaciones son mayores con los factores de reacción emocional y de resentimiento envidioso, que obtienen un índice similar al del cuestionario total, aportando una diferenciación entre los factores componentes de la envidia, concentrándose en ella la sintomatología depresiva, de forma similar al segundo de los factores analizados por Carrasco et al.(2004). Remarcar que queda patente la existencia de una relación entre la hostilidad y la sintomatología depresiva en la envidia tal como predecían Smith y Kim (2007) y Miceli y Castelfranchi (2007), especialmente en los factores mencionados. La discriminación entre ambos se debe al mayor valor de la hostilidad presente en el resentimiento envidioso. En relación a la sintomatología ansiosa indicar que al contrario que en el resultado indicado por González et al. (2011) en población infantojuvenil, la envidia no se manifiesta como ansiedad.

El análisis de los resultados obtenidos con la deseabilidad social está determinado por el punto de vista de que se trate. De esta manera, al analizar las relaciones entre los resultados obtenidos en el CEA y la deseabilidad social medida a través del SDS en

términos de validez de criterio (Hogan & Nicholson, 1988), los sujetos con alta deseabilidad social puntúan menos en envidia. Este hecho podría ser debido a que dado el carácter negativo de la envidia se hace patente la necesidad de las personas que responden al CEA de obtener aprobación al responder de una manera apropiada y culturalmente aceptable y por lo tanto se evita contestar correctamente los ítems con mayor peso social (Smith & Kim, 2007). Estando estos resultados en la línea señalada por Nuevo et al. (2009) de que las personas con mayores niveles en deseabilidad social facilitan menos síntomas psicológicos autoinformados. La existencia de esta correlación inversa el CEA y la deseabilidad social hace necesario controlar el efecto de la deseabilidad social para analizar el cuestionario. De esta manera se manifiesta todavía más el papel y la importancia de la hostilidad, de la comparación social y de la depresión en la medición de la envidia y sus cuatro factores constituyentes mediante el CEA.

Cuando se emplean medidas de autoinforme como el CEA se debe tener en cuenta la evolución del concepto de deseabilidad social que ha llevado a considerar la misma, además de como una distorsión de la información que la persona da sobre sí misma que puede controlarse, como un rasgo de personalidad vinculado a la conformidad social y la necesidad de aprobación. De esta forma, al valorar la influencia de la deseabilidad social no como una característica del cuestionario sino como una variable constituyente de la estructura psíquica de cada persona que se encuentra ante una interacción social (Domínguez-Espinosa, Aguilera, Acosta, Navarro & Ruiz-Paniagua, 2012). Hay que resaltar que al permanecer invariante el modelo propuesto respecto a la deseabilidad social se remarca por un lado que la envidia compuesta de envidia con injusticia, ambición, reacción emocional y resentimiento envidioso no se ve influida por la deseabilidad social y por otro lado que la precisión de la escala es independiente de la deseabilidad social que muestran los sujetos en la respuesta de la escala. Así, hay que considerar que las escalas de deseabilidad social miden un rasgo estable cuando se administran en condiciones neutrales o de baja motivación como es el caso de este estudio, pueden pasar a medir disimulación en situaciones de presión. Por lo tanto, en futuros estudios, tal como señalan Ferrando y Chico (2000), se debería valorar el carácter diferencial de las condiciones de administración de un cuestionario y la influencia de la deseabilidad social como estado de cada individuo en particular.

Con respecto a la existencia de diferencias en la envidia relacionadas con las variables sociodemográficas, los resultados obtenidos son indicativos de una relación entre la edad y la envidia. Al igual que González et al. (2011), se hallaron diferencias entre los grupos de edad, siendo los más jóvenes los que tuvieron valores más elevados de envidia, constatar que estas diferencias en los niveles de envidia según la edad no han sido evidenciadas en otros estudios (Carrasco et al., 2004). Al contrario del estudio realizado en población infantojuvenil por González et al. (2011) que solamente evidenció que estaba relacionada con la edad la dimensión relativa al deseo por lo ajeno, en este estudio las diferencias se encontraron en todas las dimensiones estudiadas especialmente en los factores relacionados con la reacción emocional y el resentimiento envidioso. Estos resultados están de acuerdo con Sawada (2010) ya que demuestran la relación de la edad con el nivel de envidia. Así, la envidia se genera y se manifiesta en mayor medida en los individuos de menor edad, ya que por un lado en ellos se encuentran mayores índices de injusticia y ambición que sugieren un mayor deseo por las cosas de los demás y por otro lado, los menores valores de reacción emocional y resentimiento envidioso en el grupo de mayor edad podría estar relacionado con un mejor control emocional derivado del propio desarrollo personal.

De forma similar a las diferencias de la envidia con la edad, según el sexo los estudios anteriores muestran resultados discrepantes señalando tanto su existencia (González et al., 2011) como no (Carrasco et al., 2004). Los hallazgos de este estudio están en la línea del primero de ellos, encontrándose diferencias en el componente que expresa el resentimiento envidioso, siendo mayor el valor alcanzado en los hombres. Este hecho entraría en confrontación con los teóricos de corte psicoanalítico, que mantienen que la envidia es una emoción fundamentalmente femenina. Debido a la ausencia de diferencias con el resto de componentes de la envidia se precisaría un mayor número de estudios sobre este aspecto para poder corroborar la relación existente entre la envidia y el sexo.

Dado el carácter inminente social de la envidia, se analizaron las diferencias con las diversas variables socioculturales. Estas solamente se encontraron en algunos de los componentes de la envidia: ocupación laboral (con la reacción emocional) y el área de residencia habitual (con la injusticia y resentimiento envidioso), no evidenciándose en el nivel de estudios, el nivel económico familiar, las responsabilidades laborales... La

existencia de un mayor el índice de envidia en el área rural podría ser indicativos de la variabilidad cultural en la gestación, percepción y repercusión de la envidia por lo que se debe recomendar la realización de análisis posteriores de la envidia en diferentes ámbitos geográficos y/o con muestras compuestas por una mayor diversidad intercultural.

6.-DISCUSIÓN GENERAL y CONCLUSIONES

6.1.-Aportación al estudio de la envidia y direcciones en su investigación

Después de la búsqueda de evidencias de validez realizada, el CEA resultante posee adecuadas propiedades psicométricas, encontrándose unos valores apropiados tanto en la discriminación de los ítems como en la fiabilidad tanto de la escala total como de los 4 factores hallados. Las saturaciones mostradas en cada factor en el AFC se pueden considerar elevadas y el contenido de los ítems abarca los distintos aspectos integrantes de la envidia. Una estructura con un factor de segundo orden y 4 de primer orden es la que mejor explica los datos obtenidos en la muestra empleada siendo concordante con la propuesta teórica.

Como se ha comentado anteriormente se han presentado argumentos indicativos de que en la envidia se expresa la injusticia, la ambición, la reacción emocional y la animadversión; aportando en la validación de criterio la importancia en la medición de la envidia de la comparación social por un lado, y por otro la consideración de la hostilidad y de los síntomas depresivos como expresión de la misma. De esta manera, se han identificado los distintos componentes afectivos considerados por Smith y Kim (2007) en la envidia: ambición o deseo por lo que otras personas poseen, resentimiento, hostilidad e inferioridad, ya que en este cuestionario, como ya se ha señalado, encontramos la hostilidad, y la reacción depresiva como expresión de inferioridad. En la envidia aparecen estos sentimientos de hostilidad y resentimiento debido a las comparaciones sociales que realizan los individuos envidiosos, siendo provocados por la percepción de que otras personas poseen un atributo de una manera inmerecida; esta injusticia en el cuestionario se encuentra reflejada en su primer componente. Igualmente se puede indicar la correspondencia del CEA con los componentes necesarios para sentir envidia señalados por Miceli y Castelfranchi (2007) ya que en los diferentes ítems y más explícitamente en los factores componentes se reconocen tanto la comparación desfavorable como la reacción emocional secundaria a la misma. En esta se incluyen la pérdida de la autoestima y la animadversión respecto al envidiado. Así en el CEA quedan reflejados los antecedentes de la envidia (deseo e inferioridad) y la reacción emocional consiguiente, siendo independiente de las consecuencias de la misma. En este cuestionario se evita que se confunda la envidia con sus consecuencias Tai et al. (2012) reconocen que la envidia tiene consecuencias conductuales tanto positivas como

negativas, pero sostienen que el comportamiento que se desprende de la envidia es dependiente de las características de la persona y la situación.

Teniendo en cuenta las aportaciones de la investigación que sugieren la existencia de dos tipos de envidia mencionados, benigna y maligna (van de Ven et al, 2012; Lange & Crusius, 2015 a), y dado que algunos autores postulan diferencias con la envidia propiamente dicha (Miceli & Castelfranchi, 2007; Smith & Kim, 2007), sería relevante investigar la relación entre las puntuaciones obtenidas a partir de la CEA y estos tipos particulares de envidia. La adecuada medición de la envidia compuesta por la injusticia, la ambición, la reacción emocional y la animadversión debe ayudar a clarificar la existencia de los dos tipos de envidia, benigna y maligna. Aunque en un principio el CEA indicaría envidia propiamente dicha (“*envy proper theory*”) al contener implícitamente hostilidad, su uso debe posibilitar la diferenciación entre los dos tipos de envidia ya que como Van de Ven et al. (2009) la envidia benigna todavía se siente como frustrante, por lo que las puntuaciones en el cuestionario deberían reflejar dicho componente de naturaleza negativa haciendo posible que se pueda diferenciar de otras emociones similares. Por ejemplo, en ambos tipos de envidia se debería evidenciar la injusticia y el deseo por las cosas de los demás y se podría discriminar entre ambos por la presencia o ausencia de la reacción emocional y/o resentimiento envidioso, así ante puntuaciones mayores en los factores que reflejan la hostilidad se establecería la existencia de envidia propiamente dicha (Rawls, 1971; Smith & Kim, 2007). Por lo que sería relevante en futuros estudios investigar la relación entre la envidia, sus tipos y sus vínculos con otras emociones mediante los valores del CEA en cada uno de los componentes encontrados. El CEA debe permitir identificar las diferencias en los mismos y diferenciar si nos encontramos ante envidia u otro de los sentimientos que podrían estar relacionados con el resultado de una comparación social desfavorable (admiración, emulación...).

Por lo tanto desde el punto de vista empírico se corrobora la definición teórica propuesta ya que la envidia expresada en el CEA refleja los sentimientos de inferioridad, reacción emocional y resentimiento provocados por la percepción de injusticia cuando una persona envidiosa desea un objeto, posición social o atributo que otra persona disfruta.

6.2.-Implicaciones del uso del CEA en la evaluación psicológica.

Este instrumento puede ser utilizado en la evaluación psicológica. Hay que recordar que la evaluación psicológica, y más concretamente dentro de un contexto práctico tiene el propósito básico de recopilar información que permita comprender a la persona o algunas de sus características para realizar una serie de predicciones de comportamientos que tengan que ver con el objetivo de la evaluación. Si este objetivo es intervenir o producir cambios puede tener especial importancia la medición de la envidia. Así se podría hacer patente la influencia de la envidia y sus factores en la salud física y psíquica, haciendo especial hincapié en la valoración de las personas con vulnerabilidad narcisista ya que como Krizan y Johar (2012) sugieren un papel importante de la envidia en los individuos con personalidad narcisista. Además del objetivo anterior de la evaluación psicológica, el propósito de la misma puede ser la selección de personal. Con ambos objetivos, la utilización de este cuestionario debe favorecer el adecuado manejo de la envidia en el medio social y principalmente en el ámbito laboral. De tal manera que los gestores de las organizaciones podrían disminuir las repercusiones negativas de la envidia mediante la selección de sus trabajadores o favoreciendo a través de la medición de la envidia una gestión adecuada de la injusticia (Cohen-Charash & Mueller, 2007; Wilkin, 2011), o en caso contrario aumentar aquellas acciones que conllevan una conducta competitiva que mejore la producción de la organización (Kragl & Schmid, 2009; Nickerson & Zenger, 2008, Menon & Thompson, 2010; Tai et al., 2012). Analizar la influencia de la envidia y sus componentes en el ámbito laboral debe apoyar que acciones son necesarias para llevar una adecuada gestión de la misma evitando los efectos contraproducentes que tienden a disminuir la producción y favoreciendo aquellas que den lugar a respuestas competitivas que mejoren la productividad de la organización.

Así, el modelo recogido en este cuestionario nos debe permitir realizar una valoración adecuada de la envidia que posibilite una distintiva actuación ante la existencia de personas con conducta envidiosa dependiendo de los cuatro factores analizados, evaluando la importancia de los mismos en cada caso en particular.

6.3.-Limitaciones y consideraciones futuras.

Tal como se ha comentado anteriormente, entre las limitaciones de este estudio se encuentra la variabilidad intercultural de la envidia. Por lo que se hace necesaria la realización de estudios en contextos específicos, especialmente en el ámbito laboral que nos ayudaran a comprender el papel de la envidia en el comportamiento contraproducente entre los compañeros de trabajo. Tal como se ha indicado se debería analizar la envidia en situaciones de rendimiento máximo (cuando trata de encontrarse una diferencia máxima), y en situaciones de rendimiento típico (cuando se trata de encontrar la diferencia habitual entre dos condiciones) sin olvidar las situaciones de selección del personal. Otra limitación de este estudio se deriva de que la aportación en el mismo de las evidencias de validez convergente/discriminante está limitada a una serie de características psicológicas que se consideraron relevantes para la envidia pero no se analizaron otros atributos relacionadas con la envidia como puede ser la personalidad narcisista, la satisfacción con la vida o la cooperación. Así por ejemplo, la relación entre ésta última y la envidia podría explicar su importancia en el ámbito laboral o en la toma de decisiones ante diferentes situaciones. Por último, cabe mencionar como otra limitación la selección no probabilística de la muestra y el tamaño de la misma para el análisis de las diferencias entre los grupos en las variables sociodemográficas estudiadas (v.g. nivel de estudios).

Por lo tanto, los resultados presentados habrán de ser objeto de contrastación posterior, el instrumento propuesto deberá ser analizado en diferentes muestras, en diferentes ámbitos culturales, ante diferentes tareas (con y sin presión) y en relación con otras medidas que permitan validarlo con una mayor claridad.

6.4-Conclusiones finales

A modo de conclusión podemos decir que:

-Se ha desarrollado un Cuestionario para la evaluación de la envidia en adultos (CEA) compuesto de 24 ítems que son representativos de dicho constructo.

-Este cuestionario es una adaptación de la versión infantil, siendo su contenido equivalente.

-Se puede considerar que la envidia analizada se compone de cuatro factores: uno relacionado con la percepción de injusticia, otro con la ambición o deseo por las cosas de los demás, otro la reacción emocional consecuyente y finalmente la animadversión o resentimiento envidioso, concordantes con las dimensiones que se describen teóricamente.

-Las características psicométricas analizadas del cuestionario resultante son adecuadas.

-Las evidencias de validez de criterio analizadas nos indican que es una emoción negativa, con un componente social, y entre cuyas manifestaciones se encuentra la hostilidad o la depresión.

-La estructura de la envidia identificada en el cuestionario no se ve influenciada por la deseabilidad social permaneciendo invariante ante la misma, aunque si hay diferencias en magnitud entre sujetos con alta y baja deseabilidad social.

-Existen diferencias con la edad en todas las dimensiones de la envidia principalmente en los factores relacionados con la reacción emocional y el resentimiento envidioso. En concreto, los jóvenes puntúan más alto que el resto de grupos de edad. Así mismo, se han encontrado diferencias con relación al sexo en el resentimiento envidioso, relativo a la ocupación en la reacción emocional envidiosa, y relacionadas con el lugar de residencia habitual en la injusticia y el resentimiento envidioso.

-Se ha establecido una baremación del cuestionario que debe permitir la valoración de la envidia y de sus factores constituyentes.

En resumen, este estudio nos indica que el CEA es un instrumento adecuado para la evaluación de la envidia de forma fiable y válida en población adulta. La utilización del mismo debe aumentar el conocimiento de la envidia tanto a nivel teórico como a nivel práctico. De esta forma, a nivel teórico, permitirá diferenciar la importancia de los diferentes componentes en dicha emoción y posibilitará la evaluación de los diferentes tipos y manifestaciones de la envidia. A nivel práctico hará posible el establecimiento de las acciones oportunas para su gestión, con la finalidad de evitar las consecuencias negativas de la misma, especialmente en el ámbito clínico y laboral.

7.-BIBLIOGRAFÍA

- American Psychiatric Association (APA). (2002). *Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales DSM-IV-TR*. Barcelona, España: Masson.
- Anderson, R.E. (2002). Envy and jealousy. *American Journal of Psychotherapy*, 56(4), 455-79.
- Andréu, J.M., Peña, E. & Graña, J.L. (2002), Adaptación psicométrica de la versión española del cuestionario de la agresión. *Psicothema*, 14(2), 476-482.
- Balanza, S., Morales, I. & Guerrero, J. (2009). Prevalencia de Ansiedad y Depresión en una Población de Estudiantes Universitarios: Factores Académicos y Sociofamiliares Asociados. *Clínica y Salud*, 20 (2), 177-187.
- Belloch, A., Botet, R. & Pascual, L.M. (1995). “Adaptación de la escala de autoconciencia en la población general española”. *Boletín de Psicología*, 47, 31-48.
- Bediou, B., Mohri, C., Lack, J. & Sander, D. (2011). Effects of outcomes and random arbitration on emotions in a competitive gambling task. *Frontiers in Psychology*, 2, 213.
- Bentler, P.M. (1992). On the fit of models to covariances and methodology to the Bulletin. *Psychological Bulletin*, 112, 400-404.
- Boza, G. & Számadó, S. (2010). Beneficial laggards: multilevel selection, cooperative polymorphism and division of labour in threshold public good game. *BMC Evolutionary Biology*, 10, 336.
- Bowles, S. (2009). Did warfare among ancestral hunter-gatherers affect the evolution of human social behaviors?. *Science*, 324, 1293-1298.
- Browne, M.W. & Cudeck, R. (1993). Alternative ways of asserting model fit. En K.A. Bollen & L.S. Long (Eds.), *Testing Structural Equation Models* (pp. 136-162). Newbury Park, USA: Sage.

- Bryant, F.B. & Smith, B.D. (2001). Refining the architecture of aggression: a measurement model for the Buss-Perry aggression questionnaire. *Journal of Research on Personality*, 35, 138-167.
- Buss, A. H. & Perry, M. P. (1992). The aggression questionnaire. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 452-459.
- Buunk, A., Belmonte J., Peiro, J.M., Zurriaga, R. & Gibbons, F. (2005). Diferencias individuales en la comparación social: propiedades de la escala española de orientación hacia la comparación social. *Revista latinoamericana de Psicología*, 37 (3) 561-579.
- Byrne, B. M. (1998). *Structural equation modeling with LISREL, PRELIS, and SIMPLIS: Basic concepts, applications, and programming*. Londres, UK: Lawrence Erlbaum Associates.
- Carrasco, M.A., González-Calderón, M.J. & Del Barrio M.J. (2004). Evaluación de la envidia infantil: Construcción de un instrumento autoinformado [Evaluation of Childhood envy: Building a self-report instrument]. *Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación Psicológica*, 18 (2), 9-27.
- Carter, C. (2003). Developmental consequences of oxytocin. *Physiology & Behavior*, 79, 383-397.
- Castelfranchi, C., Miceli, M., & Parisi, D. (1980). *Invidia*. *Giornale Italiano di Psicologia*, 7, 95-119.
- Castilla del Pino, C., Tubert, S., Mate, R., Valcárcel, A., Camps, V., Aranguren, J.L. y Fraijó M. (1994). *La envidia*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Castilla del Pino, C. (2000). *Teoría de los sentimientos*. Barcelona, España: Tusquets Editores, S.A.
- Cheng, C.M. & Lin, W.Y. (2009). Measures of ordinal association: A new look at an old problem. *Methodology: European Journal of Research Methods for the Behavioral and Social Sciences*, 5(4), 112-122.

- Chóliz, M. & Gómez, C. (2002). Emociones sociales II (enamoramamiento, celos, envidia y empatía). En F. Palmero, E.G. Fernández-Abascal, F. Martínez & M. Chóliz (eds.), *Psicología de la Motivación y Emoción [Psychology of Motivation and Emotion]* (pp. 395-418). Madrid, España: McGraw-Hill.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioural sciences* (2ª edición). Hillsdale, USA: Erlbaum.
- Cohen-Charash, Y. & Mueller, J. (2007) Does perceived unfairness exacerbate or mitigate interpersonal counterproductive work behaviors related to envy?. *Journal of Applied Psychology*, 92(3), 666-680.
- Colman, W. (1991). Envy, self-esteem and the fear of separateness. *British Journal of Psychotherapy*, 7, 4, 356–367.
- Coricelli, G. & Rustichini, A. (2010). Counterfactual thinking and emotions: regret and envy learning. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 365, 241-247.
- Crowne, D.P. y Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24, 349-354.
- Crusius, J. & Mussweiler, T. (2011). When people want what others have: The impulsive side of envious desire. *Emotion*, 12(1), 142–153.
- Domínguez-Espinosa, A.C., Aguilera, S., Acosta, T.T., Navarro, G. & Ruiz- Paniagua, Z. (2012). La deseabilidad social revalorada: más que una distorsión, una necesidad de aprobación social. *Acta de investigación psicológica*, 2(3), 808-824.
- Dvash J., Gilam G., Ben-Ze'ev A., Hendler T. & Shamay-Tsoory S.G. (2010). The envious brain: the neural basis of social comparison. *Human Brain Mapping*, 31(11):1741-50.
- Eisenberger, N., Lieberman M. & Williams, K. (2003). Does rejection hurt? An fMRI study of social exclusion. *Science*, 302, 290-292.

- Etchegoyen, R.H. & Nemas, C.R. (2003). Salieri's dilemma: a counterpoint between envy and appreciation. *International Journal of Psychoanalysis*, 84(1), 45-58.
- Ettxebarria, I. (2008). Emociones sociales: culpa, vergüenza, orgullo, envidia y celos. En P. Palmero & F. Martínez-Sánchez (Coors.), *Motivación y emoción [Motivation and Emotion]*, (pp. 275-314). Madrid, España: McGraw-Hill.
- Fernández-Abascal, E.G. (2011). Procesamiento emocional. En E.G. Fernández-Abascal, B. García-Rodríguez, M.P. Jiménez Sánchez, M.D. Martín Díaz, & F. J. Domínguez-Sánchez. *Psicología de la emoción*. (pp.75-121). Madrid, España: Centro de Estudios Ramón Areces.
- Fernández-Abascal, E. G. & Palmero, F. (1999). *Emociones y salud [Emotions and Health]*. Barcelona, España: Ariel.
- Fernández-Abascal, E.G., Jiménez-Sánchez, M.P. & Martín Díaz, M.D. (2007). *Emoción y Motivación. La adaptación humana [Emotion and Motivation. Human adaptation]*. Madrid, España: Centro de Estudios Ramón Areces.
- Fernández-Abascal, E.G & Jiménez-Sánchez, M.P. (2011). Psicología de la emoción. En Fernández-Abascal, E.G., García-Rodríguez, B., Jiménez Sánchez, M.P, Martín Díaz, M.D. & Domínguez-Sánchez F.J. *Psicología de la emoción*. (pp.17-74). Madrid, España: Centro de Estudios Ramón Areces.
- Ferrando, P. & Chico, E. (2000). Adaptación y análisis psicométrico de la escala de deseabilidad social de Marlowe y Crowne. *Psicothema*, 12(3), 383-389.
- Ferrer, V., Bosch, E., Ramis, C., Torres, G. & Navarro, C. (2006). La violencia contra las mujeres en la pareja: creencias y actitudes en estudiantes universitarios. *Psicothema*, 18(3), 359-366.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison process. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Fiske, S. T.(2010). Envy up, scorn down: How status divides us. *American Psychology*. 65 (8), 698-706.

- Fliessbach, K., Weber, B., Trautner, P., Dohmen, T., Sunde, U., Elger, C.E. & Falk, A. (2007). Social comparison affects reward-related brain activity in the human ventral striatum. *Science*, *318*, 1305-1308.
- Foster, G. M. (1972). The Anatomy of Envy: A Study in Symbolic Behavior. *Current Anthropology*, *13* (2), 165–186.
- Garay, J. & Móri, T.F. (2011). Is envy one of the possible evolutionary roots of charity? *Biosystems*, *106* (1), 28-35.
- Gibbons, F.X. & Buunk, B.P. (1999). Individual differences in social comparison: The development of a scale of social comparison orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *76*, 129-142.
- Gino, F. & Pierce, L.(2009). Dishonesty in the name of equity. *Psychological Science*, *20* (9), 1153-1160.
- Gold B.T. (1996). Enviousness and its relationship to maladjustment and psychopathology. *Personality and individual differences*, *21* (2), 311-321.
- Guedes, S. & Álvaro, J. (2010). Naturaleza y cultura en el estudio de las emociones. *Revista Española de Sociología*, *13*, 31-47.
- Goldberg, D., Bridges, K., Duncan-Jones, P. & Grayson, D. (1989) Detección de la ansiedad y la depresión en el marco de la medicina general. *British Medical Journal (ed. esp.)* 1989; *4*(2): 49-53.
- González, M.A., Carrasco, M.J. & del Barrio, M.J. (2011). Estudio sobre la Red Nomológica de la Envidia en Población Infanto-juvenil [Study on the nomological network Envy Child and Adolescent Population]. *Revista Latinoamericana de Psicología*. *43*(1) ,45-58.
- Habimana, E., & Massé, L. (2000). Envy manifestations and personality disorders. *European Psychiatry*, *15*, 15-21.
- Hareli, S., & Weiner, B. (2002). Dislike and envy as antecedents of pleasure at another's misfortune. *Motivation and Emotion*, *26*, 257-277.

- Heikkinen, E. & Isola, A. (2004). Student nurses' experiences and perceptions of envy in one nurse education environment in Finland. *Nurse Education Today*, 24(3), 160-168.
- Heikkinen, E, Latvala, E. & Isola, A. (2003). Envy in a nurse education community. *International Journal Nurse Studies*, 40(3), 259-268.
- Hill, S.E., DelPriore, D.J. & Vaughan, P.W. (2011). The cognitive consequences of envy: attention, memory, and self-regulatory depletion. *Journal Personality and Social Psychology*. 101(4):653-66.
- Hogan, R. & Nicholson, R.A. (1988). The meaning of personality test scores. *American Psychologist*, 43, 621-626.
- Horney, K. (1926). The flight from womanhood. En N. Burke (Ed). *Gender and Envy* (pp 27-37). New York, USA: Routledge.
- Hoyle, R. H. (1995). The Structural Equation Modeling approach: Basic concepts and fundamental issues. En R. H. Hoyle (Ed.). *Structural Equation Modeling: Concepts, Issues, and Applications* (pp. 1-15). Thousand Oaks, USA: Sage.
- Izquierdo, C. & Johnson, A. (2004). Desire, envy and punishment: a Matsigenka emotion schema in illness narratives and folk stories. *Culture, Medicine and Psychiatry*, 31(4), 419-444.
- Jankowski, K.F. & Takahashi, H. (2014). Cognitive neuroscience of social emotions and implications for psychopathology: examining embarrassment, guilt, envy, and schadenfreude. *Psychiatry and Clinical Neurosciences*, 68(5), 319-36.
- Jöreskog, K.G. (1971). Simultaneous factor analysis in several populations. *Psychometrika*, 36, 409-426.
- Jöreskog, K.G. (2001). Analysis of ordinal variables 2: Cross-Sectional Data. Text of the workshop "Structural equation modelling with LISREL 8.51". Jena, Alemania: Friedrich-Schiller-Universität Jena.
- Kemp, A.& Guastella, A.(2010). *Biological Psychiatry*, 67(6), 33-34.

- Kim, E. & Glomb, T.M. (2014). Victimization of high performers: the roles of envy and work group identification. *Journal of Applied Psychology*, 99(4), 619-34.
- Kragl, J. & Schmid, J. (2009). The impact of envy on relational employment contracts. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 72(2), 766-779.
- Krajbich, I., Adolphs, R., Tranel, D., Denburg, N.L. & Camerer, C.F. (2009). Economic games quantify diminished sense of guilt in patients with damage to the prefrontal cortex. *Journal Neuroscience*, 29(7), 2188-92.
- Klein, M. (1957). *Envy and Gratitude and Other Works 1946–1963*. Londres, UK: Virago.
- Krizan, Z. & Johar, O.(2012). Envy Divides the Two Faces of Narcissism. *Journal of Personality*, 80, 1415-1451.
- Lange, J. & Crusius J. (2015 a). Dispositional envy revisited: unraveling the motivational dynamics of benign and malicious envy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41(2), 284-94.
- Lange, J. & Crusius, J. (2015 b). The tango of two deadly sins: The social-functional relation of envy and pride. *Journal of Personality and Social Psychology*. 109(3), 453-72.
- Laverde-Rubio, E.(2004). Envy: one or many?. *International Journal of Psychoanalysis*, 85(2), 401-418.
- León, R. (2002). Un estudio acerca de la envidia en los centros laborales en el Peru. *Persona*, 5, 147-165.
- León, R., & Martell, E. (1994). Valoración de conductas verbales y no verbales como expresión de envidia. *Revista de Psicología*, 12(2), 191-219.
- Masse, L., Habimana, E. & Gagné, T. (1996). *Élaboration d'un instrument de mesure de l'envie: Inventarie des comparaisons sociales*. Quebec, Canada: Université du Québec à Montréal et Université du Québec à Trois-Rivières.

- McNamee, M. (2010). Schadenfreude in sports: Envy, justice and self-esteem. En M. McNamee (Ed.), *The ethics of sports: A reader* (pp. 327-339). New York, USA: Routledge/Taylor & Francis Group.
- Menon, T., & Thompson L. (2010). Envy at work. *Harvard Business Review*, 88(4), 74-79.
- Miceli, M. & Castelfranchi, C. (2007). The envious mind. *Cognition and Emotion*, 21(3), 449-479.
- Milfont, T. & Gouveia, V.(2009). A Capital Sin: Dispositional Envy and its Relations to Wellbeing. *Revista Interamericana de Psicología/Interamerican Journal of Psychology*, 43 (3), 547-551.
- Mola, D. J., Saavedra, B.A., & Reyna, C. (2014). Evidences of Reliability and Validity of the Dispositional Envy Scale in Argentinian Samples. *International Journal of Psychological Research*, 7(1), 73-80.
- Montón, C., Perez-Echevarria, M.J., Campos, R., García, J. & Lobo, A.(1993). Escalas de ansiedad y depresión de Goldberg: una guía de entrevista eficaz para la detección del malestar psíquico. *Atención primaria*, 12, 345-349.
- Morales, F., Codorniu, M.J. & Vigil, A . (2005). Características psicométricas de las versiones reducidas del cuestionario de agresividad de Buss y Perry. *Psicothema*, 17(1), 96-100.
- Morata-Ramirez, M. A. & Holgado-Tello, F. P. (2013). Construct Validity of Likert Scales through Confirmatory Factor Analysis: A Simulation Study Comparing Different Methods of Estimation Based on Pearson and Polychoric Correlations. *International Journal of Social Science Studies*, 1(1), 54-61.
- Morata-Ramírez, M.A., Holgado-Tello, F.P., Barbero-García, M.I. & Méndez, G. (2015). Análisis factorial confirmatorio. Recomendaciones sobre mínimos cuadrados no ponderados en función del error Tipo I de Ji-Cuadrado y RMSEA [Confirmatory factor analysis. Recommendations for unweighted least squares method related to Chi-Square and RMSEA]. *Acción psicológica*, 12(1), 79-90.

- Nickerson, J. A. & Zenger, T. R. (2008). Envy, comparison costs, and the economic theory of the firm. *Strategic Management Journal*, 29, 1429-1449.
- Nuevo, R., Montorio, I., Márquez-González, M., Cabrera, I., Izal. M., & Pérez-Rojo G, (2009). Diferencias asociadas a la edad en el efecto de la deseabilidad social en el autoinforme del estado emocional. *Revista Española de Geriátria y Gerontología*, 44(2), 85–89.
- Neufeld, D.C. & Johnson, E.A. (2015, 29 de Julio). Burning With Envy? Dispositional and Situational Influences on Envy in Grandiose and Vulnerable Narcissism. *Journal of personality*. Recuperado el 1 de Noviembre 2015 <http://onlinelibrary.wiley.com/enhanced/doi/10.1111/jopy.12192/>
- Nunnally, J. & Berstein, I. (1999). *Teoría psicométrica*. México, México: McGraw-Hill.
- Osterlind, S.J. (1989). *Constructing tests ítems*. Boston, USA: Kluwer Academic Publishers.
- Oviedo, H.C. & Campo-Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 34(4), 572-580.
- Parrott, W. G. & Smith, R. H. (1993). Distinguishing the experiences of envy and jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 906–920.
- Polman, E. & Ruttan, R.L.(2012). Effects of anger, guilt, and envy on moral hypocrisy. *Personality and Social Psychology Buletin*, 38 (1):129-39.
- Rawls, J. (1971). *A theory of justice*. Cambridge, USA: Harvard University Press.
- Real Academia Española. (2014). Emoción. En *Diccionario de la lengua española* (23.^a ed.). Recuperado de <http://lema.rae.es/drae/?val=emocion>.
- Reidl, L.M. (2005). *Celos y envidia: emociones humanas*. México, México: UNAM postgrado.

- Rodriguez-Mosquera, P.M., Parrott, W.G. & Hurtado de Mendoza, A. (2010). I fear your envy, I rejoice in your coveting: on the ambivalent experience of being envied by others. *Journal Personality Social Psychology*, 99(5), 842-54.
- Rosenberger, J.W.(2005). Envy, shame, and sadism. *Journal American Academy Psychoanalysis and Dynamic Psychiatry*, 33(3), 465-489.
- Sabini, J., & Silver, M. (1982). *Moralities of everyday life*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Salovey, P. (1991). *The psychology of envy and jealousy*. Nueva York, USA: Academic Press.
- Satorra, A. & Bentler, P. M. (2001). A scaled difference chi-square test statistic for moment structure analysis. *Psychometrika*, 66, 507-514.
- Sawada, M. (2010). Developmental features of envy. *Japanese Psychological Review*, 53 (1), 110-123.
- Sawada, M. y Arai, K. (2002). Dispositional envy, domain importance and obtainability of desired objects: Selection of strategies for coping with envy. *Japanese Journal of Educational Psychology*, 50(2), 246-256.
- Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1985). The Self-Consciousness Scale: A revised version for use with general populations. *Journal of Applied Social Psychology*, 15, 687-699.
- Schoeck, H. (1969). *Envy: a theory of social behavior*. Nueva York, USA: Harcourt, Brace and World.
- Schwartz, S. H. (2004). Mapping and interpreting cultural differences around the world. En V. Vinken, J. Soeters, & P. Ester (Eds.). *Comparing cultures: Dimensions of culture in a comparative perspective* (pp. 43-73). Leiden, USA: Brill.
- Shamay-Tsoory, S.G., Tibi-Elhanany, Y. & Aharon-Peretz, J. (2007). The green-eyed monster and malicious joy: the neuroanatomical bases of envy and gloating (schadenfreude). *Brain*, 130(6), 1663-1678.

- Shamay-Tsoory, S.G., Fischer, M., Dvash, J., Harari, H., Perach-Bloom, N. & Levkovitz, Y. (2009). Intranasal administration of oxytocin increases envy and schadenfreude (gloating). *Biological Psychiatry*, *66*(9), 864-870.
- Shamay-Tsoory, S.G. (2010). Oxytocin, social salience, and social approach. *Biological Psychiatry*, *67*, 6
- Shoshani, M., Shoshani, B., Kella, R. & Becker, M. (2011). Green eyes, crows, and scorpions: Envy in the contexts of neediness, separateness, and narcissism. *Psychoanalytic Psychology*, *29*(4), 440-458.
- Smith, R. H. (2000). Assimilative and contrastive emotional reactions to upward and downward social comparisons. En Suls J. & Wheeler L. *Handbook of social comparison* (pp. 173–200). Nueva York, USA: Kluwer Academic/Plenum Press Publishers.
- Smith, R. H., Parrott, W. G., Ozer, D., & Moniz, A. (1994). Subjective injustice and inferiority as predictors of hostile and depressive feelings in envy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 705–711.
- Smith, R. H., Turner, T. J., Garonzik, R., Leach, C. W., Urch-Druskat, V., & Weston, C. M. (1996). Envy and schadenfreude. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 158-168.
- Smith, R.H., Parrott, W.G., Diener, E.F. (1999). Dispositional Envy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *25* (8), 1007-1020.
- Smith, R.H. & Kim, S.H. (2007). Comprehending envy. *Psychological Bulletin*, *133*(1),46-64.
- Steinbeis, N. & Singer, T. (2013). The effects of social comparison on social emotions and behavior during childhood: the ontogeny of envy and Schadenfreude predicts developmental changes in equity-related decisions. *Journal of Experimental Child Psychology*, *115*(1), 198-209.

- Tai, K., Narayanan, J. & McAllister, D. J. (2012). Envy as pain: Rethinking the nature of envy and its implications for employees and organizations. *The Academy of Management Review*, 37 (1), 107-129.
- Takahashi, H., Kato, M., Matsuura, M., Mobbs, D., Suhara, T., Okubo, Y. et al. (2009) When your gain is my pain and your pain is my gain: Neural correlates of envy and Schadenfreude. *Science* 323 , 937-939.
- Tangney, J. P. & Salovey, P. (2010). Emotions of the imperiled ego: Shame, guilt, jealousy, and envy. En J.E. Maddux & J.P. Tangney (Eds.). *Social psychological foundations of clinical psychology*, (pp. 245-271). Nueva York, USA: Guilford Press.
- Tapias, M. & Escandell, X. (2011). Not in the eyes of the beholder: envy among Bolivian migrants in Spain. *International Migration*, 49(6), 74-9.
- Tesser, A. & Campbell, J. (1980). Self-definition: The impact of the relative performance and similarity of others. *Social Psychology Quarterly*, 43, 341-347.
- Thompson, G., Glaso, L. & Martinsen, O. (2015 a). Antecedents and Consequences of Envy. *Journal Social Psychology*, 11, 1-15.
- Thompson, G., Glaso, L. & Martinsen, O. (2015 b). The relationships between envy and attitudinal and behavioral outcomes at work. *Scandinavian Journal of Organizational Psychology*, 7(1), 5-17.
- Thompson, E.H. & Hampton, J.A. (2011). The effect of relationship status on communicating emotions through touch. *Cognition and Emotion*, 25(2), 295-306.
- Tops, M. (2010). Oxytocin: envy or engagement in others?. *Biological Psychiatry*, 67(1), 5-6.
- Van de Ven, N. (2015). Envy and admiration: emotion and motivation following upward social comparison. *Cognition and Emotion.*, 24:1-8
- Van de Ven, N., Zeelenberg & M., Pieters, R. (2009). Leveling up and down: the experiences of benign and malicious envy. *Emotion*, 9 (3), 419-429.

- Van de Ven, N., Zeelenberg, M. & Pieters, R. (2010). Warding off the evil eye: when the fear of being envied increases prosocial behavior. *Psychological Science*, 21(11), 1671-7.
- Van de Ven, N., Zeelenberg, M. & Pieters, R. (2011). Why envy outperforms admiration. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37(6):784-95.
- Van de Ven, N. & Zeelenberg, M. (2015). On the counterfactual nature of envy: "It could have been me". *Cognition and emotion*, 29(6), 954-71.
- Van Dijk, W.W., Ouwerkerk, J.W., Goslinga, S., Nieweg, M. & Gallucci, M. (2006). When people fall from grace: reconsidering the role of envy in Schadenfreude. *Emotion*, 6(1), 156-160.
- Van Dijk, W.W., Ouwerkerk, J.W., Wesseling, Y.M. & van Koningsbruggen, G.M.. (2011). Towards understanding pleasure at the misfortunes of others: the impact of self-evaluation threat on schadenfreude. *Cognition and Emotion*, 25(2), 360-368.
- Vecchio, R. P. (2005). Explorations in employee envy: Feeling envious and feeling envied. *Cognition and Emotion*, 19(1): 69–81.
- Vila Abad, E., Hijós Larraz, L. A. y Holgado-Tello, F. P. (2013). Adaptación y Validez de Contenido del Cuestionario de Envidia Infantil a Población Adulta [Adaptation and Content Validity of the Child Envy Questionnaire to Adult Population]. *Acción Psicológica*, 10(2), 59-72.
- Vivas, M., Gallego, D. y González, B. (2007). *Educación de las emociones*. Mérida, Venezuela: Producciones Editoriales C. A.
- West, M. (2010). Envy and difference. *Journal of Analytical Psychology*, 55(4):459-84.
- Winarick, K. (2010). Thoughts on greed and envy. *American Journal of Psychoanalysis*, 70(4), 317-27.

Wilkin, C. (2011). *The green-eyed monster strikes back: Moderators and mediators of the relationship between distributive justice and theft*. Ottawa, Canada: McMaster University.

Yang-Wallentin, F., Jöreskog, K. G., & Luo, H. (2010). Confirmatory factor analysis of ordinal variables with misspecified models. *Structural Equation Modeling*, 17, 392-423.

8.- APÉNDICE DOCUMENTAL.

Anexo I.-Pool inicial de ítems.

Cuestionario envidia infantil.CEI

(Del Barrio y Carrasco. Versión Experimental. UNED)

Nombre.....
Edad.....Sexo.....
Fecha:.....Centro Escolar.....

Por favor, señala en qué medida las siguientes situaciones te ocurren a ti: *siempre, muchas veces, a veces, pocas veces, nunca.*

Por ejemplo:

	Siempre	Muchas veces	A veces	Pocas veces	Nunca
Me gusta salir con mis amigos		X			

Puede comenzar a marcar cada frase:

	Siempre	Muchas veces	A veces	Pocas veces	Nunca
1.-Me mantengo en silencio cuando mis padres o mi profesor hablan bien de un amigo					
2.- Le doy mucha importancia a las cosas buenas que tienen mis amigos					
3.- Considero que no son felices los que son buenos en los deportes o tienen mucho dinero					
4.- Pienso que es injusto que los demás tengan cosas que yo no tengo					
5.- Me caen mal las personas que poseen las cosas que yo quiero					
6.- Me agrada que se reconozcan las buenas cualidades de mis amigos					
7.- Hablo bien de mis amigos a mis padres y profesores					
8.- Si un compañero mete un gol o encesta suelo decir que ha sido suerte					
9.- Los demás no deberían recibir regalos que yo no puedo tener					
10.-Me llevo muy bien con las personas que tienen éxito en los juegos o con los demás					
11.- Me siento mal cuando alguien reconoce las cualidades y lo bueno de mis amigos					

	Siempre	Muchas veces	A veces	Pocas veces	Nunca
12.- Reconozco fácilmente lo bueno que tienen mis compañeros					
13.- Quisiera tener algunas cosas que tienen mis amigos					
14.- Es injusto que algunos amigos tengan más dinero que yo					
15.- Me gustan las personas que son mejores que yo en algo					
16.- Me molesta que mi hermano o amigo reciba un regalo que yo quiero					
17.- Le quito importancia a las cosas buenas que consiguen mis compañeros					
18.- Desearía ser tan bueno en los deportes como otros niños					
19.- Nadie debería ser mejor que yo en los deportes					
20.- Soy muy buen amigo de los que consiguen cosas que yo quiero					
21.-Deseo tener las cosas que tienen los demás					
22.-Me resulta fácil reconocer lo bueno que tienen mis compañeros					
23.-Quisiera tener tan buenas notas como algunos compañeros					
24.-Cuando alguien gana en un juego suelo pensar que es injusto					
25.-No quiero que los demás conozcan mis defectos					
26.- Me gustan las personas que destacan en un grupo					
27.- Me gusta participar en juegos con los amigos que juegan mejor que yo					
28.-Quisiera recibir los regalos que reciben alguno de mis amigos					
29.-Si pierdo en algún concurso o juego pienso que no es justo					
30.-Intento que mis compañeros no sepan las cosas que deseo y que no tengo					
31.- Me agrada cuando un compañero juega muy bien al fútbol o al baloncesto					
32.-Cuando un compañero saca buena nota seguro que ha copiado					
33.-Creo que merezco las cosas buenas que tienen los demás					

	Siempre	Muchas veces	A veces	Pocas veces	Nunca
34.-Me siento triste cuando me doy cuenta de que los otros consiguen cosas que yo quiero					
35.-Me enfado cuando alguien me gana en un juego					
36.-Hablo mal de las personas que tienen cosas que a mí me gustaría tener					
37.-Desprecio a los que consiguen cosas que yo quiero					
38.-Querría tener la ropa o los juegos que tienen los demás					
39.-Cuando a alguien le ocurre algo importante siento pena de que no me haya ocurrido a mí					
40.-Me molesta que los demás consigan alguna cosa que yo quiero					
41.-Me gusta hacer daño a los que consiguen cosas que yo no he podido conseguir					
42.-Si un amigo recibe un regalo, suelo decir que no vale nada o es una basura					
43.-Me gustaría que todos mis compañeros quisieran estar más conmigo que con los otros					
44.-Me da rabia que los demás consigan cosas que llevo tiempo intentando conseguir					
45.-Comento principalmente cosas negativas de mis compañeros					
46.-Los regalos que reciben mis compañeros suelen ser de poca importancia					
47.-Quisiera ser el que decidiera a dónde ir o a qué jugar cuando salgo con mis amigos					
48.-Me siento muy bien si un compañero saca mejores notas que yo					

DIMENSIONES RECOGIDAS EN EL INSTRUMENTO

- A) Sentimientos negativos cuando se elogia a alguien que se admira o que tiene algo que se desea: ítems 1, 6, 11, 16, 21, 26, 31
- B) Degradación de la posición social o la imagen del envidiado: ítems 2, 3, 7, 8, 12, 17, 22, 32, 36, 37, 41, 42, 45, 46
- C) Desear cosas que tienen los demás: ítems 13, 18, 21, 23, 28, 33, 38, 43, 47
- D) Pensamientos de injusticia ante los logros y adquisiciones de los demás: ítems 4, 9, 14, 19, 24, 29
- E) Sentimientos negativos ante la adquisición de logros de los demás: ítems 34, 35, 39, 40, 44, 48
- F) Relación con el envidiado: 5, 10, 15, 20, 25, 27, 30

CORRECCION

La escala de respuesta se puntuará de 1 a 5 : 5 *siempre*, 4 *muchas veces*, 3 *a veces*, 2 *pocas veces*, 1 *nunca*. A excepción de los ítems inversos señalados en negrita que puntúan de 1 a 5.

A mayor puntuación mayores sentimientos de envidia.

Anexo II.- Instrucciones y cuestionario evaluación de contenido

Estimado/a colega:

El objeto de esta carta es solicitarle su colaboración para participar en un juicio de expertos. Pretendemos analizar la idoneidad en la asignación de una serie de indicadores para medir el concepto de “*envidia*” en población adulta. Por este motivo, le enviamos, basándonos en el procedimiento de Osterlind (1989), una copia de las tablas en las que se incluyen los indicadores inicialmente propuestos para medir este concepto, así como un cuestionario en el que se le solicita que valore el grado de idoneidad de cada indicador.

Con este trabajo se pretende obtener un primer modelo exploratorio que recoja los principales elementos con los que acercarnos al estudio y análisis del complejo concepto de “*envidia*”.

Le adjuntamos un fichero de Excel en el que encontrará el protocolo de respuesta.

Aprovechamos esta ocasión para enviarte un cordial saludo y darte las gracias anticipadas por el tiempo que nos ha prestado, atentamente,

Instrucciones: Los ítems inicialmente propuestos aparecen en una hoja de Excel en el fichero que se adjunta. Lea el primer ítem. Considere cuidadosamente el grado de idoneidad de este indicador con la dimensión. Evalúe la idoneidad según la siguiente gradación:

- A* Alto grado de idoneidad
- M* Grado medio de idoneidad
- B* Bajo grado de idoneidad

Si Vd. quiere hacer algún comentario adicional sobre cada indicador regístrelo en el lugar reservado para ello. Después de que haya terminado con el primer indicador, proceda con el segundo indicador, e igualmente con todos los indicadores siguientes, evaluándolos de igual forma.

CUESTIONARIO EVALUACION CONTENIDO ENVIDIA

Dimensión A: Sentimientos negativos cuando se elogia a alguien que se admira o que tiene algo que se desea

Nº Ítem	Enunciado	Grado de idoneidad	Comentarios adicionales
Ítem 1	Me mantengo en silencio cuando hablan bien de un compañero.		
Ítem 6	Me agrada que se reconozcan las buenas cualidades de mis compañeros.		
Ítem 11	Me siento mal cuando alguien reconoce las cualidades y lo bueno de mis compañeros		
Ítem 16	Me molesta que mis compañeros reciban elogios como yo querría para mí.		
Ítem 26	Me gustan las personas que destacan en un grupo		
Ítem 31	Me agrada cuando un compañero hace bien su trabajo.		

Dimensión B: Degradación de la posición social o la imagen del envidiado

Nº Ítem	Enunciado	Grado de idoneidad	Comentarios adicionales
Ítem 2	Le doy mucha importancia a las virtudes que tienen mis compañeros		
Ítem 3	Considero que ni el éxito ni el dinero da la felicidad		
Ítem 7	Hablo bien de mis compañeros.		
Ítem 8	Si un compañero tiene éxito suelo decir que ha sido suerte		
Ítem 12	Reconozco fácilmente lo bueno que tienen mis compañeros		
Ítem 17	Le quito importancia a los meritos que consiguen mis compañeros		
Ítem 22	Me resulta fácil reconocer lo bueno que tienen mis compañeros		
Ítem 32	Cuando un compañero obtiene buenos resultados no ha sido por meritos propios.		
Ítem 36	Hablo mal de las personas que tienen cosas que a mí me gustaría tener		
Ítem 37	Desprecio a los que consiguen cosas que yo quiero		
Ítem 41	Me gusta hacer daño a los que consiguen cosas que yo no he podido conseguir		
Ítem 42	Si un compañero recibe una recompensa o distinción, lo menosprecio		
Ítem 45	Comento principalmente cosas negativas de mis compañeros		
Ítem 46	Las recompensas y premios que reciben mis compañeros suelen ser de poca importancia		

Dimensión C: Desear cosas que tienen los demás

Nº Ítem	Enunciado	Grado de idoneidad	Comentarios adicionales
Ítem 13	Quisiera tener algunas cosas que tienen los demás.		
Ítem 18	Desearía ser tan bueno en el trabajo (estudio) como los demás.		
Ítem 21	Deseo tener las cosas que tienen los demás		
Ítem 23	Quisiera tener tan buenos resultados como algunos compañeros		
Ítem 28	Quisiera recibir los elogios que reciben alguno de mis compañeros		
Ítem 33	Creo que merezco las cosas buenas que tienen los demás		
Ítem 38	Querría tener el nivel de vida y los recursos económicos que tienen los demás		
Ítem 43	Me gustaría que todos mis compañeros quisieran estar más conmigo que con los otros		
Ítem 47	Quisiera ser el que decidiera a dónde ir o a qué hacer cuando salgo con mis amigos		

Dimensión D: Pensamientos de injusticia ante los logros y adquisiciones de los demás

Nº Ítem	Enunciado	Grado de idoneidad	Comentarios adicionales
Ítem 4	Pienso que es injusto que los demás tengan cosas que yo no tengo		
Ítem 9	Los demás no deberían conseguir lo que yo no puedo tener		
Ítem 14	Es injusto que existan personas que tengan más dinero que yo		
Ítem 19	Nadie debería ser mejor que yo.		
Ítem 24	Cuando alguien me supera suelo pensar que es injusto		
Ítem 29	Si pierdo pienso que no es justo		

Dimensión E: Sentimientos negativos ante la adquisición de logros de los demás

Nº Ítem	Enunciado	Grado de idoneidad	Comentarios adicionales
Ítem 34	Me siento triste cuando me doy cuenta de que los otros consiguen cosas que yo quiero		
Ítem 35	Me enfado cuando alguien obtiene mejores resultados.		
Ítem 39	Cuando a alguien le ocurre algo importante siento pena de que no me haya ocurrido a mí		
Ítem 40	Me molesta que los demás logren alguna cosa que yo quiero		
Ítem 44	Me da rabia que los demás consigan cosas que llevo tiempo intentando conseguir		
Ítem 48	Me siento muy bien si un compañero logra mejores resultados que yo		

Dimensión F: Relación con el envidiado

Nº Ítem	Enunciado	Grado de idoneidad	Comentarios adicionales
Ítem 5	Siento desprecio hacia las personas que poseen las cosas que yo quiero		
Ítem 10	Me llevo muy bien con las personas que tienen éxito en el trabajo (estudio) o en sus relaciones.		
Ítem 15	Me gustan las personas que son mejores que yo en algo		
Ítem 20	Soy muy buen amigo de los que consiguen las cosas que yo quiero		
Ítem 25	No quiero que los demás conozcan mis defectos		
Ítem 27	Me gusta participar en proyectos y actividades con las personas mejores que yo.		
Ítem 30	Intento que mis compañeros no sepan las cosas que deseo y que no tengo		

ANEXO III.-CEA Formato prueba

CUESTIONARIO ENVIDIA ADULTOS (CEA)
(Adaptación de CEI de Del Barrio y Carrasco. Versión Experimental.)

Por favor, señale en qué medida **EXPERIMENTA** las siguientes situaciones o pensamientos cuando le ocurren a Vd.: *siempre, muchas veces, a veces, pocas veces, nunca.*

Por ejemplo:

	Siempre	Muchas veces	A veces	Pocas veces	Nunca
Me gusta salir con mis amigos		X			

Puede comenzar a marcar cada frase:

	Siempre	Muchas veces	A veces	Pocas veces	Nunca
1.-Me mantengo en silencio cuando hablan bien de un compañero.					
2.- Le doy mucha importancia a las virtudes que tienen mis compañeros					
3.- Considero que ni el éxito ni el dinero dan la felicidad					
4.- Pienso que es injusto que los demás tengan cosas que yo no tengo					
5.- Siento desprecio hacia las personas que poseen las cosas que yo quiero					
6.- Me agrada que se reconozcan las buenas cualidades de mis compañeros.					
7.- Hablo bien de mis compañeros.					
8.- Si un compañero tiene éxito suelo decir que ha sido suerte					
9.- Los demás no deberían conseguir lo que yo no puedo tener					
10.-Me llevo muy bien con las personas que tienen éxito en el trabajo (estudio) o en sus relaciones.					
11.- Me siento mal cuando alguien reconoce las cualidades y lo bueno de mis compañeros					

	Siempre	Muchas veces	A veces	Pocas veces	Nunca
12.- Reconozco fácilmente lo bueno que tienen mis compañeros					
13.- Quisiera tener algunas cosas que tienen los demás.					
14.- Es injusto que existan personas que tengan más dinero que yo					
15.- Me gustan las personas que son mejores que yo en algo					
16.- Me molesta que mis compañeros reciban elogios como yo querría para mí.					
17.- Le quito importancia a los méritos que consiguen mis compañeros					
18.- Desearía ser tan bueno en el trabajo (estudio) como los demás.					
19.- Nadie debería ser mejor que yo.					
20.- Soy muy buen amigo de los que consiguen las cosas que yo quiero					
21.- Deseo tener las cosas que tienen los demás					
22.- Me resulta fácil reconocer lo bueno que tienen mis compañeros					
23.- Quisiera tener tan buenos resultados como algunos compañeros					
24.- Cuando alguien me supera suelo pensar que es injusto					
25.- No quiero que los demás conozcan mis defectos					
26.- Me gustan las personas que destacan en un grupo					
27.- Me gusta participar en proyectos y actividades con las personas mejores que yo.					
28.- Quisiera recibir los elogios que reciben alguno de mis compañeros					
29.- Si pierdo pienso que no es justo					
30.- Intento que mis compañeros no sepan las cosas que deseo y que no tengo					
31.- Me agrada cuando un compañero hace bien su trabajo.					
32.- Cuando un compañero obtiene buenos resultados no ha sido por méritos propios.					
33.- Creo que merezco las cosas buenas que tienen los demás					
34.- Me siento triste cuando me doy cuenta de que los otros consiguen cosas que yo quiero					
35.- Me enfado cuando alguien obtiene mejores resultados.					
36.- Hablo mal de las personas que tienen cosas que a mí me gustaría tener					

	Siempre	Muchas veces	A veces	Pocas veces	Nunca
37.-Desprecio a los que consiguen cosas que yo quiero					
38.-Querría tener el nivel de vida y los recursos económicos que tienen los demás					
39.-Cuando a alguien le ocurre algo importante siento pena de que no me haya ocurrido a mí					
40.-Me molesta que los demás logren alguna cosa que yo quiero					
41.-Me gusta hacer daño a los que consiguen cosas que yo no he podido conseguir					
42.-Si un compañero recibe una recompensa o distinción, lo menosprecio					
43.-Me gustaría que todos mis compañeros quisieran estar más conmigo que con los otros					
44.-Me da rabia que los demás consigan cosas que llevo tiempo intentando conseguir					
45.-Comento principalmente cosas negativas de mis compañeros					
46.-Las recompensas y premios que reciben mis compañeros suelen ser de poca importancia					
47.-Quisiera ser el que decidiera a dónde ir o a qué hacer cuando salgo con mis amigos					
48.-Me siento muy bien si un compañero logra mejores resultados que yo					

ANEXO IV. Instrucciones CEA

Estamos realizando un estudio con el objetivo para validar un cuestionario para la medición de la comparación social y las consecuencias emocionales y conductuales. Las personas basamos la valoración de nuestras propias características- tales como la salud, éxito profesional, aptitudes y opiniones- en comparación con los demás. Estas comparaciones- tanto positivas como negativas están en función de la propia personalidad. La utilización de un método fiable para la comparabilidad social nos permitirá un mayor conocimiento de las comparaciones sociales y los estados emocionales implicados.

¿Le gustaría participar en esta investigación respondiendo el cuestionario anexo? Sus opiniones y experiencias son de suma importancia para nosotros y para obtener un adecuado panorama de la importancia de la comparación social.

En caso positivo, responda el cuestionario anexo.

El cuestionario es anónimo, no debe poner su nombre y garantizamos la privacidad de los datos. Confiamos que no dudará en darnos francamente su opinión. Si prefiere no responder a una pregunta, tiene plena libertad en dejarla en blanco. Sin embargo, le pedimos encarecidamente responder a todas las preguntas que le sea posible. (Si tiene algún comentario o inquietud acerca de alguna, anótela al margen).

AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN PARA ESTE ESTUDIO.

ANEXO V-Cuestionario de la envidia en adultos. Versión final

CUESTIONARIO ENVIDIA ADULTOS (CEA)
(Adaptación de CEI de Del Barrio y Carrasco. Versión Experimental.)

Fecha:.....

Por favor, señale en qué medida EXPERIMENTA las siguientes situaciones o pensamientos cuando le ocurren a Vd.: *siempre, muchas veces, a veces, pocas veces, nunca.*

Por ejemplo:

	Siempre	Muchas veces	A veces	Pocas veces	Nunca
Me gusta salir con mis amigos		X			

Puede comenzar a marcar cada frase:

	Siempre	Muchas veces	A veces	Pocas veces	Nunca
4.- Pienso que es injusto que los demás tengan cosas que yo no tengo					
5.- Siento desprecio hacia las personas que poseen las cosas que yo quiero					
8.- Si un compañero tiene éxito suelo decir que ha sido suerte					
9.- Los demás no deberían conseguir lo que yo no puedo tener					
11.- Me siento mal cuando alguien reconoce las cualidades y lo bueno de mis compañeros					
16.- Me molesta que mis compañeros reciban elogios como yo querría para mí.					
17.- Le quito importancia a los meritos que consiguen mis compañeros					
19.- Nadie debería ser mejor que yo.					
21.-Deseo tener las cosas que tienen los demás					
24.-Cuando alguien me supera suelo pensar que es injusto					
29.-Si pierdo pienso que no es justo					
32.-Cuando un compañero obtiene buenos resultados no ha sido por meritos propios.					
33.-Creo que merezco las cosas buenas que tienen los demás					
34.-Me siento triste cuando me doy cuenta de que los otros consiguen cosas que yo quiero					
35.-Me enfado cuando alguien obtiene mejores resultados.					
36.-Hablo mal de las personas que tienen cosas que a mí me gustaría tener					
37.-Desprecio a los que consiguen cosas que yo quiero					
38.-Querría tener el nivel de vida y los recursos económicos que tienen los demás					

	Siempre	Muchas veces	A veces	Pocas veces	Nunca
40.-Me molesta que los demás logren alguna cosa que yo quiero					
41.-Me gusta hacer daño a los que consiguen cosas que yo no he podido conseguir					
42.-Si un compañero recibe una recompensa o distinción, lo menosprecio					
43.-Me gustaría que todos mis compañeros quisieran estar más conmigo que con los otros					
44.-Me da rabia que los demás consigan cosas que llevo tiempo intentando conseguir					
45.-Comento principalmente cosas negativas de mis compañeros					

ANEXO VI. Otros instrumentos utilizados.**VARIABLES SOCIODEMOGRAFICAS**

<p>Edad.....Sexo.....</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profesión: Trabajador cuenta propia/ Trabajador cuenta ajena /funcionario/estudiante/sin ocupación actual. • ¿Ocupa algún cargo directivo (por ejemplo: supervisor, jefe, director, coordinador, delegado (en estudiantes)...? SI NO • Nivel de estudios: sin estudios/ primaria/Formación profesional/ Bachiller/ Universitario • Ingresos en unidad familiar al año: Menos de 10.000 €/ entre 10001-20.000/ entre 20.001-40.000/ mas de 40.001. • Vivienda: Rural/Urbana. (señálese la respuesta correcta con un circulo)

COMPARACION SOCIAL. INCOM-E

Por favor, señale en qué medida considera su grado de ACUERDO con las siguientes situaciones o pensamientos:

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Ni acuerdo ni desacuerdo	Parcialmente de acuerdo	Muy de acuerdo
1. A menudo, me comparo con otros respecto a lo que he conseguido en la vida					
2. Siempre pongo mucha atención a la forma en que hago las cosas comparándola con la forma en que las hacen los demás					
3. A menudo comparo cómo actúan mis seres queridos (novio/a, familia, etc.) en relación a cómo lo hacen otras personas					
4. No soy una persona que se compara a menudo con otras					
5. Si quiero averiguar lo bien que estoy haciendo algo, comparo lo que he hecho con lo que han hecho los otros					
6. A menudo comparo cómo me estoy desarrollando socialmente (p.e.: habilidades sociales, popularidad) en relación a otras personas)					

AUTOCONCIENCIA SDS

Por favor, señale en qué medida considera que son CARACTERÍSTICAS de Vd. las siguientes situaciones o pensamientos:

	Muy poco característico	Algo Característico	No sabría decirlo	Bastante característico	Muy característico
1. A menudo trato de entenderme a mi mismo/a					
2. Me preocupo por el modo en que hago las cosas					
3. Generalmente soy muy consciente de mi mismo/a					
4. Me cuesta dominar mi timidez cuando me enfrento a nuevas situaciones					
5. Pienso mucho en mi mismo/a					
6. Me preocupa la forma en que me doy a conocer a la gente					
7. A menudo soy el/la protagonista de mis propias fantasías					
8. Me siento incómodo/a cuando me miran mientras trabajo					
9. Creo que me conozco bastante bien					
10. Me siento avergonzado/a fácilmente					
11. Soy consciente de la imagen que, los demás, poseen de mí					
12. Encuentro difícil hablar con extraños					
13. Generalmente presto atención a mis sentimientos					
14. Me preocupo, constantemente, de causar una buena impresión					
15. Constantemente estoy juzgando los motivos que me mueven a actuar del modo en que lo hago					
16. Experimento mucha ansiedad cuando tengo que hablar en público					
17. Una de las últimas cosas que hago antes de salir de casa es mirarme al espejo					
18. A veces creo verme a mi mismo/a mirándome desde fuera					

	Muy poco característico	Algo Característico	No sabría decirlo	Bastante característico	Muy característico
19. Me preocupa lo que la gente piense de mi					
20. Presto atención a mis cambios de estado de ánimo					
21. Soy consciente, casi siempre, de mi apariencia externa					
22. Soy consciente de cómo trabaja mi mente cuando estoy resolviendo un problema					
23. Los grandes grupos me ponen nervioso/a					

CUESTIONARIO DE AGRESIVIDAD. AQ DE BUSS Y PERRY. AQ.

Versión reducida de Bryant y Smith.

Por favor, señale en qué medida considera que son CARACTERISTICAS de Vd. las siguientes situaciones o pensamientos:

	Muy poco Característico	Algo Característico	No sabría decirlo	Bastante característico	Muy característico
1. Me enfado rápidamente, pero se me pasa enseguida					
2. Si se me provoca lo suficiente, puedo golpear a otra persona					
3. A menudo no estoy de acuerdo con la gente					
4. En ocasiones siento que la vida me ha tratado injustamente					
5. Parece que siempre son otros los que consiguen las oportunidades					
6. Cuando la gente no está de acuerdo conmigo, no puedo evitar discutir con ellos					
7. Me pregunto por qué algunas veces me siento tan resentido por algunas cosas					
8. Mis amigos dicen que discuto mucho					
9. Hay gente que me incita hasta tal punto que llegamos a pegarnos					
10. Algunas veces pierdo los estribos sin razón					
11. Tengo dificultades para controlar mi genio					
12. He amenazado a gente que conozco					

DESEABILIDAD SOCIAL. DS.

A continuación verás una serie de frases que están relacionadas con actitudes personales. Lea atentamente cada una de ellas y decide si tu FORMA HABITUAL de ser se parece (V) o no (F) al contenido de la frase. No deje ninguna frase sin responder. Señale la respuesta correcta con un círculo.

- 1 A veces me cuesta ponerme a trabajar si no me encuentro con ánimos.....V F
- 2 A veces estoy descontento cuando no puedo hacer las cosas a mi manera.....V F
- 3 En algunas ocasiones he renunciado a hacer algo porque pensaba que me faltaba habilidad..... V F
- 4 Ha habido veces en que he tenido sentimientos de rebeldía contra personas con autoridad aún sabiendo que ellos tenían la razón.....V F
- 5 Independientemente de con quién esté hablando, siempre escucho atentamente.....V F
- 6 En alguna ocasión me he aprovechado de alguien..... V F
- 7 Cuando cometo un error siempre estoy dispuesto a admitirlo.....V F
- 8 A veces trato de vengarme en lugar de perdonar y olvidar lo que me han hechoV F
- 9 Siempre soy cortés, aun con gente desagradable.....V F
- 10 Nunca me irrito cuando la gente expresa ideas muy distintas de las mías..... V F
- 11 En algunas ocasiones me he sentido bastante celoso de la buena fortuna de los demás ..V F
- 12 A veces me irrita la gente que me pide favores.....V F
- 13 Nunca he dicho deliberadamente nada que pudiera herir los sentimientos de alguien.....V F

ANSIEDAD DEPRESION DE GOLDBERG. EADG.

A continuación señale si ha tenido alguno de los SINTOMAS (o pensamientos) siguientes durante las dos ultimas semanas señale la respuesta correcta con un circulo:

1. ¿Se ha sentido muy excitado, nervioso o en tensión?.....SI NO
2. ¿Ha estado muy preocupado por algo?.....SI NO
3. ¿Se ha sentido muy irritable?.....SI NO
4. ¿Ha tenido dificultad para relajarse?SI NO
5. ¿Ha dormido mal, ha tenido dificultades para dormir?SI NO
6. ¿Ha tenido dolores de cabeza o nuca?.....SI NO
7. ¿Ha tenido alguno de los siguientes síntomas: temblores, hormigueos, mareos, sudores, diarrea? (síntomas vegetativos).....SI NO
8. ¿Ha estado preocupado por su salud?SI NO
9. ¿Ha tenido alguna dificultad para conciliar el sueño, para quedarse dormido?SI NO
10. ¿Se ha sentido con poca energía?SI NO
11. ¿Ha perdido usted su interés por las cosas?SI NO
12. ¿Ha perdido la confianza en si mismo?SI NO
13. ¿Se ha sentido usted desesperanzado, sin esperanzas?SI NO
14. ¿Ha tenido dificultades para concentrarse?SI NO
15. ¿Ha perdido peso? (a causa de su falta de apetito)SI NO
16. ¿Se ha estado despertando demasiado temprano?SI NO
17. ¿Se ha sentido usted enlentecido?SI NO
18. ¿Cree usted que ha tenido tendencia a encontrarse peor por las mañanas?SI NO

ANEXO VII.-PRELIS correlaciones policóricas

Var.	Var	Correlación	χ^2	g.l.	P-Valor	RMSEA	P-Valor
ítem5	vs. ítem4	0,55	13,97	15	0,53	0,000	1,00
ítem8	vs. ítem4	0,21	26,19	15	0,04	0,055	0,99
ítem8	vs. ítem5	0,42	11,04	15	0,75	0,000	1,00
ítem9	vs. ítem4	0,32	24,27	11	0,01	0,070	0,90
ítem9	vs. ítem5	0,51	18,74	11	0,07	0,053	0,97
ítem9	vs. ítem8	0,37	10,45	11	0,49	0,000	1,00
ítem11	vs. ítem4	0,27	18,27	15	0,25	0,030	1,00
ítem11	vs. ítem5	0,47	18,22	15	0,25	0,029	1,00
ítem11	vs. ítem8	0,33	24,84	15	0,05	0,052	0,99
ítem11	vs. ítem9	0,58	10,97	11	0,45	0,000	1,00
ítem16	vs. ítem4	0,36	13,09	15	0,60	0,000	1,00
ítem16	vs. ítem5	0,50	16,57	15	0,35	0,021	1,00
ítem16	vs. ítem8	0,30	12,46	15	0,64	0,000	1,00
ítem16	vs. ítem9	0,52	9,26	11	0,60	0,000	1,00
ítem16	vs. ítem11	0,56	13,08	15	0,60	0,000	1,00
ítem17	vs. ítem4	0,31	14,11	15	0,52	0,000	1,00
ítem17	vs. ítem5	0,51	16,07	15	0,38	0,017	1,00
ítem17	vs. ítem8	0,36	24,10	15	0,06	0,050	0,99
ítem17	vs. ítem9	0,42	11,81	11	0,38	0,017	1,00
ítem17	vs. ítem11	0,47	20,27	15	0,16	0,038	1,00
ítem17	vs. ítem16	0,56	9,33	15	0,86	0,000	1,00
ítem19	vs. ítem4	0,44	27,29	15	0,03	0,058	0,98
ítem19	vs. ítem5	0,61	13,17	15	0,59	0,000	1,00
ítem19	vs. ítem8	0,45	10,97	15	0,76	0,000	1,00
ítem19	vs. ítem9	0,59	9,73	11	0,56	0,000	1,00
ítem19	vs. ítem11	0,49	26,37	15	0,03	0,055	0,99
ítem19	vs. ítem16	0,42	19,42	15	0,20	0,035	1,00
ítem19	vs. ítem17	0,48	22,70	15	0,09	0,046	1,00
ítem21	vs. ítem4	0,37	31,34	15	0,01	0,066	0,96
ítem21	vs. ítem5	0,48	16,34	15	0,36	0,019	1,00
ítem21	vs. ítem8	0,21	11,80	15	0,69	0,000	1,00
ítem21	vs. ítem9	0,30	18,25	11	0,08	0,052	0,98
ítem21	vs. ítem11	0,39	28,75	15	0,02	0,061	0,98
ítem21	vs. ítem16	0,42	22,67	15	0,09	0,045	1,00
ítem21	vs. ítem17	0,33	21,88	15	0,11	0,043	1,00
ítem21	vs. ítem19	0,44	25,73	15	0,04	0,054	0,99
ítem24	vs. ítem4	0,26	33,71	15	0,00	0,071	0,93
ítem24	vs. ítem5	0,44	28,51	15	0,02	0,060	0,98
ítem24	vs. ítem8	0,46	25,08	15	0,05	0,052	0,99

Var.	Var	Correlación	χ^2	g.l.	P-Valor	RMSEA	P-Valor
ítem24	vs. ítem9	0,54	16,73	11	0,12	0,046	0,99
ítem24	vs. ítem11	0,60	7,22	15	0,95	0,000	1,00
ítem24	vs. ítem16	0,57	30,45	15	0,01	0,065	0,96
ítem24	vs. ítem17	0,50	15,52	15	0,41	0,012	1,00
ítem24	vs. ítem19	0,58	21,94	15	0,11	0,043	1,00
ítem24	vs. ítem21	0,37	22,72	15	0,09	0,046	1,00
ítem29	vs. ítem4	0,34	14,22	15	0,51	0,000	1,00
ítem29	vs. ítem5	0,30	18,87	15	0,22	0,032	1,00
ítem29	vs. ítem8	0,28	12,41	15	0,65	0,000	1,00
ítem29	vs. ítem9	0,29	18,98	11	0,06	0,054	0,97
ítem29	vs. ítem11	0,31	19,13	15	0,21	0,033	1,00
ítem29	vs. ítem16	0,22	16,89	15	0,33	0,023	1,00
ítem29	vs. ítem17	0,28	19,01	15	0,21	0,033	1,00
ítem29	vs. ítem19	0,40	19,92	15	0,18	0,036	1,00
ítem29	vs. ítem21	0,25	18,74	15	0,23	0,032	1,00
ítem29	vs. ítem24	0,35	28,89	15	0,02	0,061	0,97
ítem32	vs. ítem4	0,28	21,63	11	0,03	0,063	0,94
ítem32	vs. ítem5	0,21	18,65	11	0,07	0,053	0,98
ítem32	vs. ítem8	0,34	28,42	11	0,00	0,080	0,80
ítem32	vs. ítem9	0,27	9,93	8	0,27	0,031	0,99
ítem32	vs. ítem11	0,36	15,63	11	0,16	0,041	0,99
ítem32	vs. ítem16	0,36	18,82	11	0,06	0,054	0,97
ítem32	vs. ítem17	0,35	14,36	11	0,21	0,035	1,00
ítem32	vs. ítem19	0,24	19,91	11	0,05	0,057	0,96
ítem32	vs. ítem21	0,26	12,85	11	0,30	0,026	1,00
ítem32	vs. ítem24	0,42	23,18	11	0,02	0,067	0,92
ítem32	vs. ítem29	0,25	10,31	11	0,50	0,000	1,00
ítem33	vs. ítem4	0,31	23,50	15	0,07	0,048	0,99
ítem33	vs. ítem5	0,45	10,02	15	0,82	0,000	1,00
ítem33	vs. ítem8	0,17	15,09	15	0,45	0,005	1,00
ítem33	vs. ítem9	0,21	11,47	11	0,40	0,013	1,00
ítem33	vs. ítem11	0,19	22,62	15	0,09	0,045	1,00
ítem33	vs. ítem16	0,22	17,11	15	0,31	0,024	1,00
ítem33	vs. ítem17	0,23	16,77	15	0,33	0,022	1,00
ítem33	vs. ítem19	0,40	21,54	15	0,12	0,042	1,00
ítem33	vs. ítem21	0,36	19,70	15	0,18	0,036	1,00
ítem33	vs. ítem24	0,21	23,25	15	0,08	0,047	1,00
ítem33	vs. ítem29	0,34	14,81	15	0,47	0,000	1,00
ítem33	vs. ítem32	0,26	22,29	11	0,02	0,064	0,93

Var.	Var	Correlación	χ^2	g.l.	P-Valor	RMSEA	P-Valor
ítem34	vs. ítem4	0,43	19,62	15	0,19	0,035	1,00
ítem34	vs. ítem5	0,51	13,46	15	0,57	0,000	1,00
ítem34	vs. ítem8	0,18	9,10	15	0,87	0,000	1,00
ítem34	vs. ítem9	0,43	5,22	11	0,92	0,000	1,00
ítem34	vs. ítem11	0,32	11,01	15	0,75	0,000	1,00
ítem34	vs. ítem16	0,48	13,01	15	0,60	0,000	1,00
ítem34	vs. ítem17	0,39	14,07	15	0,52	0,000	1,00
ítem34	vs. ítem19	0,36	21,72	15	0,12	0,043	1,00
ítem34	vs. ítem21	0,40	10,63	15	0,78	0,000	1,00
ítem34	vs. ítem24	0,40	14,26	15	0,51	0,000	1,00
ítem34	vs. ítem29	0,38	34,82	15	0,00	0,073	0,91
ítem34	vs. ítem32	0,22	12,23	11	0,35	0,021	1,00
ítem34	vs. ítem33	0,35	27,26	15	0,03	0,058	0,98
ítem35	vs. ítem4	0,20	25,28	15	0,05	0,053	0,99
ítem35	vs. ítem5	0,53	15,14	15	0,44	0,006	1,00
ítem35	vs. ítem8	0,27	8,29	15	0,91	0,000	1,00
ítem35	vs. ítem9	0,39	10,79	11	0,46	0,000	1,00
ítem35	vs. ítem11	0,35	18,45	15	0,24	0,030	1,00
ítem35	vs. ítem16	0,47	21,56	15	0,12	0,042	1,00
ítem35	vs. ítem17	0,36	26,53	15	0,03	0,056	0,99
ítem35	vs. ítem19	0,48	31,56	15	0,01	0,067	0,95
ítem35	vs. ítem21	0,46	18,46	15	0,24	0,031	1,00
ítem35	vs. ítem24	0,43	43,93	15	0,00	0,088	0,71
ítem35	vs. ítem29	0,40	34,78	15	0,00	0,073	0,91
ítem35	vs. ítem32	0,21	8,10	11	0,70	0,000	1,00
ítem35	vs. ítem33	0,34	31,08	15	0,01	0,066	0,96
ítem35	vs. ítem34	0,49	18,65	15	0,23	0,031	1,00
ítem36	vs. ítem4	0,43	28,70	15	0,02	0,061	0,98
ítem36	vs. ítem5	0,59	13,21	15	0,59	0,000	1,00
ítem36	vs. ítem8	0,36	20,33	15	0,16	0,038	1,00
ítem36	vs. ítem9	0,49	16,35	11	0,13	0,044	0,99
ítem36	vs. ítem11	0,52	22,35	15	0,10	0,045	1,00
ítem36	vs. ítem16	0,53	17,40	15	0,30	0,025	1,00
ítem36	vs. ítem17	0,53	19,71	15	0,18	0,036	1,00
ítem36	vs. ítem19	0,54	24,85	15	0,05	0,052	0,99
ítem36	vs. ítem21	0,46	16,34	15	0,36	0,019	1,00
ítem36	vs. ítem24	0,50	31,78	15	0,01	0,067	0,95
ítem36	vs. ítem29	0,39	20,51	15	0,15	0,039	1,00
ítem36	vs. ítem32	0,34	22,29	11	0,02	0,064	0,93

Var.	Var	Correlación	χ^2	g.l.	P-Valor	RMSEA	P-Valor
ítem36	vs. ítem33	0,47	32,93	15	0,01	0,070	0,94
ítem36	vs. ítem34	0,47	19,52	15	0,19	0,035	1,00
ítem36	vs. ítem35	0,59	26,54	15	0,03	0,056	0,99
ítem37	vs. ítem4	0,44	14,81	15	0,47	0,000	1,00
ítem37	vs. ítem5	0,69	14,09	15	0,52	0,000	1,00
ítem37	vs. ítem8	0,35	14,02	15	0,52	0,000	1,00
ítem37	vs. ítem9	0,51	8,97	11	0,63	0,000	1,00
ítem37	vs. ítem11	0,58	14,10	15	0,52	0,000	1,00
ítem37	vs. ítem16	0,69	12,30	15	0,66	0,000	1,00
ítem37	vs. ítem17	0,60	9,39	15	0,86	0,000	1,00
ítem37	vs. ítem19	0,66	24,14	15	0,06	0,050	0,99
ítem37	vs. ítem21	0,43	12,94	15	0,61	0,000	1,00
ítem37	vs. ítem24	0,64	18,31	15	0,25	0,030	1,00
ítem37	vs. ítem29	0,34	17,46	15	0,29	0,026	1,00
ítem37	vs. ítem32	0,36	16,67	11	0,12	0,046	0,99
ítem37	vs. ítem33	0,38	16,05	15	0,38	0,017	1,00
ítem37	vs. ítem34	0,60	12,94	15	0,61	0,000	1,00
ítem37	vs. ítem35	0,58	14,17	15	0,51	0,000	1,00
ítem37	vs. ítem36	0,72	14,04	15	0,52	0,000	1,00
ítem38	vs. ítem4	0,40	28,60	15	0,02	0,061	0,98
ítem38	vs. ítem5	0,42	19,73	15	0,18	0,036	1,00
ítem38	vs. ítem8	0,14	15,06	15	0,45	0,004	1,00
ítem38	vs. ítem9	0,15	8,70	11	0,65	0,000	1,00
ítem38	vs. ítem11	0,36	11,86	15	0,69	0,000	1,00
ítem38	vs. ítem16	0,33	19,44	15	0,20	0,035	1,00
ítem38	vs. ítem17	0,30	6,30	15	0,97	0,000	1,00
ítem38	vs. ítem19	0,36	15,75	15	0,40	0,014	1,00
ítem38	vs. ítem21	0,47	30,78	15	0,01	0,065	0,96
ítem38	vs. ítem24	0,22	17,52	15	0,29	0,026	1,00
ítem38	vs. ítem29	0,30	26,79	15	0,03	0,056	0,99
ítem38	vs. ítem32	0,21	9,79	11	0,55	0,000	1,00
ítem38	vs. ítem33	0,47	36,15	15	0,00	0,076	0,89
ítem38	vs. ítem34	0,41	14,94	15	0,46	0,000	1,00
ítem38	vs. ítem35	0,38	41,87	15	0,00	0,085	0,77
ítem38	vs. ítem36	0,54	16,99	15	0,32	0,023	1,00
ítem38	vs. ítem37	0,36	18,98	15	0,22	0,033	1,00
ítem40	vs. ítem4	0,30	18,09	15	0,26	0,029	1,00
ítem40	vs. ítem5	0,63	16,36	15	0,36	0,019	1,00
ítem40	vs. ítem8	0,37	14,54	15	0,49	0,000	1,00

Var.	Var	Correlación	χ^2	g.l.	P-Valor	RMSEA	P-Valor
ítem40	vs. ítem9	0,48	10,53	11	0,48	0,000	1,00
ítem40	vs. ítem11	0,48	24,12	15	0,06	0,050	0,99
ítem40	vs. ítem16	0,55	17,95	15	0,27	0,028	1,00
ítem40	vs. ítem17	0,55	11,22	15	0,74	0,000	1,00
ítem40	vs. ítem19	0,52	18,19	15	0,25	0,029	1,00
ítem40	vs. ítem21	0,52	24,27	15	0,06	0,050	0,99
ítem40	vs. ítem24	0,50	26,28	15	0,04	0,055	0,99
ítem40	vs. ítem29	0,34	29,37	15	0,01	0,062	0,97
ítem40	vs. ítem32	0,29	15,61	11	0,16	0,041	0,99
ítem40	vs. ítem33	0,38	31,10	15	0,01	0,066	0,96
ítem40	vs. ítem34	0,48	21,12	15	0,13	0,041	1,00
ítem40	vs. ítem35	0,64	28,33	15	0,02	0,060	0,98
ítem40	vs. ítem36	0,54	24,62	15	0,06	0,051	0,99
ítem40	vs. ítem37	0,58	19,38	15	0,20	0,034	1,00
ítem40	vs. ítem38	0,37	23,99	15	0,07	0,049	0,99
ítem41	vs. ítem4	0,48	24,62	11	0,01	0,071	0,89
ítem41	vs. ítem5	0,60	10,78	11	0,46	0,000	1,00
ítem41	vs. ítem8	0,45	16,49	11	0,12	0,045	0,99
ítem41	vs. ítem9	0,59	16,86	8	0,03	0,067	0,88
ítem41	vs. ítem11	0,60	21,16	11	0,03	0,061	0,95
ítem41	vs. ítem16	0,53	17,49	11	0,09	0,049	0,98
ítem41	vs. ítem17	0,66	13,99	11	0,23	0,033	1,00
ítem41	vs. ítem19	0,64	24,10	11	0,01	0,069	0,90
ítem41	vs. ítem21	0,36	20,84	11	0,04	0,060	0,95
ítem41	vs. ítem24	0,44	15,24	11	0,17	0,039	0,99
ítem41	vs. ítem29	0,31	18,04	11	0,08	0,051	0,98
ítem41	vs. ítem32	0,33	21,17	8	0,01	0,082	0,73
ítem41	vs. ítem33	0,44	15,53	11	0,16	0,041	0,99
ítem41	vs. ítem34	0,43	15,62	11	0,16	0,041	0,99
ítem41	vs. ítem35	0,42	13,85	11	0,24	0,032	1,00
ítem41	vs. ítem36	0,78	15,93	11	0,14	0,043	0,99
ítem41	vs. ítem37	0,75	15,20	11	0,17	0,039	0,99
ítem41	vs. ítem38	0,44	16,83	11	0,11	0,046	0,99
ítem41	vs. ítem40	0,57	13,15	11	0,28	0,028	1,00
ítem42	vs. ítem4	0,36	19,07	11	0,06	0,055	0,97
ítem42	vs. ítem5	0,63	14,45	11	0,21	0,036	0,99
ítem42	vs. ítem8	0,43	11,37	11	0,41	0,012	1,00
ítem42	vs. ítem9	0,61	6,13	8	0,63	0,000	1,00
ítem42	vs. ítem11	0,66	10,98	11	0,45	0,000	1,00

Var.	Var	Correlación	χ^2	g.l.	P-Valor	RMSEA	P-Valor
ítem42	vs. ítem16	0,58	14,82	11	0,19	0,037	0,99
ítem42	vs. ítem17	0,70	10,44	11	0,49	0,000	1,00
ítem42	vs. ítem19	0,70	9,48	11	0,58	0,000	1,00
ítem42	vs. ítem21	0,41	12,72	11	0,31	0,025	1,00
ítem42	vs. ítem24	0,58	5,26	11	0,92	0,000	1,00
ítem42	vs. ítem29	0,32	19,72	11	0,05	0,057	0,97
ítem42	vs. ítem32	0,33	20,56	8	0,01	0,080	0,76
ítem42	vs. ítem33	0,38	11,24	11	0,42	0,009	1,00
ítem42	vs. ítem34	0,46	16,40	11	0,13	0,045	0,99
ítem42	vs. ítem35	0,51	13,17	11	0,28	0,028	1,00
ítem42	vs. ítem36	0,69	8,54	11	0,66	0,000	1,00
ítem42	vs. ítem37	0,73	15,56	11	0,16	0,041	0,99
ítem42	vs. ítem38	0,36	15,18	11	0,17	0,039	0,99
ítem42	vs. ítem40	0,59	9,03	11	0,62	0,000	1,00
ítem42	vs. ítem41	0,86	12,44	8	0,13	0,047	0,97
ítem43	vs. ítem4	0,37	16,19	15	0,37	0,018	1,00
ítem43	vs. ítem5	0,53	17,10	15	0,31	0,024	1,00
ítem43	vs. ítem8	0,32	11,98	15	0,68	0,000	1,00
ítem43	vs. ítem9	0,49	13,02	11	0,29	0,027	1,00
ítem43	vs. ítem11	0,54	23,36	15	0,08	0,047	1,00
ítem43	vs. ítem16	0,52	14,39	15	0,50	0,000	1,00
ítem43	vs. ítem17	0,48	11,98	15	0,68	0,000	1,00
ítem43	vs. ítem19	0,40	22,28	15	0,10	0,044	1,00
ítem43	vs. ítem21	0,52	18,17	15	0,25	0,029	1,00
ítem43	vs. ítem24	0,54	16,82	15	0,33	0,022	1,00
ítem43	vs. ítem29	0,24	17,63	15	0,28	0,027	1,00
ítem43	vs. ítem32	0,38	24,11	11	0,01	0,069	0,90
ítem43	vs. ítem33	0,38	21,70	15	0,12	0,043	1,00
ítem43	vs. ítem34	0,46	13,77	15	0,54	0,000	1,00
ítem43	vs. ítem35	0,49	18,79	15	0,22	0,032	1,00
ítem43	vs. ítem36	0,51	17,79	15	0,27	0,027	1,00
ítem43	vs. ítem37	0,68	10,70	15	0,77	0,000	1,00
ítem43	vs. ítem38	0,43	13,82	15	0,54	0,000	1,00
ítem43	vs. ítem40	0,59	19,95	15	0,17	0,037	1,00
ítem43	vs. ítem41	0,50	13,29	11	0,28	0,029	1,00
ítem43	vs. ítem42	0,58	24,11	11	0,01	0,069	0,90
ítem44	vs. ítem4	0,32	13,31	15	0,58	0,000	1,00
ítem44	vs. ítem5	0,52	10,44	15	0,79	0,000	1,00
ítem44	vs. ítem8	0,35	15,42	15	0,42	0,011	1,00

Var.	Var	Correlación	χ^2	g.l.	P-Valor	RMSEA	P-Valor
ítem44	vs. ítem9	0,40	7,34	11	0,77	0,000	1,00
ítem44	vs. ítem11	0,38	20,00	15	0,17	0,037	1,00
ítem44	vs. ítem16	0,44	24,42	15	0,06	0,050	0,99
ítem44	vs. ítem17	0,49	14,49	15	0,49	0,000	1,00
ítem44	vs. ítem19	0,52	11,17	15	0,74	0,000	1,00
ítem44	vs. ítem21	0,54	11,61	15	0,71	0,000	1,00
ítem44	vs. ítem24	0,44	25,34	15	0,05	0,053	0,99
ítem44	vs. ítem29	0,33	18,69	15	0,23	0,032	1,00
ítem44	vs. ítem32	0,28	10,50	11	0,49	0,000	1,00
ítem44	vs. ítem33	0,32	19,77	15	0,18	0,036	1,00
ítem44	vs. ítem34	0,42	11,12	15	0,74	0,000	1,00
ítem44	vs. ítem35	0,53	22,52	15	0,10	0,045	1,00
ítem44	vs. ítem36	0,39	17,48	15	0,29	0,026	1,00
ítem44	vs. ítem37	0,55	10,44	15	0,79	0,000	1,00
ítem44	vs. ítem38	0,37	33,18	15	0,00	0,070	0,94
ítem44	vs. ítem40	0,65	41,56	15	0,00	0,085	0,78
ítem44	vs. ítem41	0,35	15,18	11	0,17	0,039	0,99
ítem44	vs. ítem42	0,55	11,66	11	0,39	0,016	1,00
ítem44	vs. ítem43	0,45	21,01	15	0,14	0,040	1,00
ítem45	vs. ítem4	0,28	21,41	15	0,12	0,042	1,00
ítem45	vs. ítem5	0,36	15,90	15	0,39	0,016	1,00
ítem45	vs. ítem8	0,34	16,41	15	0,36	0,020	1,00
ítem45	vs. ítem9	0,49	16,85	11	0,11	0,046	0,99
ítem45	vs. ítem11	0,48	15,12	15	0,44	0,006	1,00
ítem45	vs. ítem16	0,41	22,36	15	0,10	0,045	1,00
ítem45	vs. ítem17	0,39	8,46	15	0,90	0,000	1,00
ítem45	vs. ítem19	0,40	10,21	15	0,81	0,000	1,00
ítem45	vs. ítem21	0,44	17,13	15	0,31	0,024	1,00
ítem45	vs. ítem24	0,49	23,69	15	0,07	0,048	0,99
ítem45	vs. ítem29	0,35	15,22	15	0,44	0,008	1,00
ítem45	vs. ítem32	0,31	11,76	11	0,38	0,017	1,00
ítem45	vs. ítem33	0,37	10,18	15	0,81	0,000	1,00
ítem45	vs. ítem34	0,34	12,49	15	0,64	0,000	1,00
ítem45	vs. ítem35	0,38	18,87	15	0,22	0,032	1,00
ítem45	vs. ítem36	0,60	16,06	15	0,38	0,017	1,00
ítem45	vs. ítem37	0,41	19,42	15	0,20	0,035	1,00
ítem45	vs. ítem38	0,46	15,23	15	0,44	0,008	1,00
ítem45	vs. ítem40	0,41	13,90	15	0,53	0,000	1,00
ítem45	vs. ítem41	0,51	18,94	11	0,06	0,054	0,97
ítem45	vs. ítem42	0,44	14,39	11	0,21	0,035	1,00
ítem45	vs. ítem43	0,44	20,61	15	0,15	0,039	1,00
ítem45	vs. ítem44	0,51	19,58	15	0,19	0,035	1,00