

La envidia, un potente estímulo para la memoria y la atención

Psicólogos distinguen entre una benigna y una maligna

Estudios muestran que puede estimular en forma positiva ciertos procesos cognitivos



NUEVA YORK.- ¿Por qué envidiar? Parece ser el más inútil de los pecados capitales: terrible de experimentar, vergonzoso de admitir, carente de un placer inmediato o de beneficios a largo plazo. Para un psicólogo evolucionista, hay una cierta lógica en seducir a la mujer del vecino o en robarle sus bienes, pero ¿de qué sirve sólo codiciarlos?

Los filósofos han ofrecido teorías, pero falta la evidencia empírica, posiblemente porque la envidia es un tópico incómodo para todos. Hoy, sin embargo, gracias a varios experimentos realizados en la Universidad Texas Christian y la Universidad de Texas en Austin, podemos ver el lado positivo de codiciar y, a la vez, una nueva razón para tener un mandamiento en su contra.

Los psicólogos de Texas comenzaron con un experimento que sacó a relucir sentimientos de envidia del pasado. A algunos de los estudiantes se les solicitó que escribieran acerca de ocasiones en las que envidiaron a un amigo o relación. Luego tuvieron entrevistas con personas supuestamente pertenecientes a la universidad, que respondieron preguntas sobre sus estudios y objetivos, pero no dijeron nada que pudiera despertar envidia.

Comparados con un grupo al que no se le pidió que recordara nada, los estudiantes que acababan de finalizar la descripción de su envidia pasada invirtieron más tiempo analizando las entrevistas y pudieron recordar mejor los detalles sobre los entrevistados. El sólo revivir sus envidias del pasado hizo que prestaran más atención a sus compañeros actuales.

Si la envidia pasada agudizó la mente, ¿cuál sería el efecto de nuevas envidias? Ese fue el siguiente experimento.

Ellos y ellas

Sarah Hill y Danielle DelPriore, de la Universidad Texas Christian, y Phillip Vaughan, de la Universidad de Texas, mostraron a los estudiantes universitarios entrevistas y fotos falsas de otros estudiantes supuestamente de su misma facultad. Las estudiantes vieron fotos de otras jóvenes mientras que los varones observaron las de otros muchachos. Ambos sexos vieron una mezcla similar de personas, incluso algunas descritas por los investigadores como de "compañeros aventajados".

En las fotos, algunos de los estudiantes imaginarios eran muy atractivos y otros no. Las entrevistas revelaron claras disparidades económicas. En una se mencionaba a uno que poseía un BMW nuevo, otro manejaba un auto viejo.

Cuando los estudiantes reales analizaron cada uno de los perfiles, los investigadores les preguntaron acerca de sus propias emociones y midieron cuánto tiempo les llevó estudiarlos. Con seguridad, les llevó más tiempo contemplar a los que despertaban más envidia en ellos: los bien parecidos con BMW nuevos y padres ricos. Y más tarde pudieron recordar mejor los nombres y otros detalles de esos "objetivos" que despertaban mucha envidia.

Los resultados mostraron que la envidia puede "evocar una cascada de procesos cognitivos coordinados funcionalmente". Hill lo comparó con otra experiencia cognitiva menos sublime: el fisgoneo. "Es como un choque de autos, no podemos dejar de mirarlo. No podemos alejar nuestra mente de la gente que tiene ventajas que queremos para nosotros."

Al prestar más atención a esa gente podemos aprender a emular algunas de las estrategias que produjeron tales ventajas. O podríamos descubrir algo para hacerles las cosas difíciles, lo que no es una experiencia cognitiva interesante, pero puede ser útil para ganar batallas por el estatus y los recursos.

Para probar las explicaciones evolucionistas de la envidia, Hill y sus colegas buscaron las diferencias entre hombres y mujeres en sus reacciones ante las fotos y las entrevistas de compañeros del mismo sexo. Resultó que las mujeres eran más proclives que los hombres a ser envidiosas de una mujer atractiva, un resultado que concuerda con las teorías de la psicología evolucionista acerca de que la belleza es importante para la mujer para su éxito reproductivo.

En cambio, la riqueza, que se supone que es más importante para el éxito reproductivo de los hombres, en este experimento no mostró diferencia alguna en el género. Las mujeres envidiaron a otras con un BMW tanto como los hombres.

Se podría interpretar esto como una evidencia de que la brecha de género en cuanto al dinero se está acortando a medida que hay más mujeres que trabajan fuera de sus hogares. O también podría demostrar que la naturaleza del dinero hace que sea valioso para el éxito reproductivo de ambos sexos.

"No me sorprendió que las mujeres fueran tan envidiosas como los hombres en lo relacionado con la riqueza -dijo Hill-. Después de todo, desde una perspectiva evolucionista, o cualquier otra perspectiva sobre el asunto, los hombres no estarían tan preocupados por la adquisición de recursos si a las mujeres no les gustaran tanto esos recursos."

El precio de la envidia

La envidia es definida por algunos investigadores en psicología como intrínsecamente maligna. Otros investigadores, como el psicólogo holandés Niels van de Ven, define la envidia de dos maneras distintas. Hay una "envidia benigna", en la que uno presta atención a los superiores para emularlos y elevar la posición propia, y otra "maligna" en la que se presta atención a los superiores para encontrar sus debilidades y rebajarlos al propio nivel.

Cualquiera que sea el nombre, la envidia requiere de un esfuerzo mental, como descubrieron los investigadores de Texas en otro experimento con estudiantes. Esta vez, luego de contemplar a un compañero rico y atractivo, a los estudiantes se les pidió trabajar con rompecabezas. Al compararlos con el grupo de control, abandonaron antes.

Aparentemente fueron víctimas de lo que los psicólogos llaman "agotamiento del ego", un estado de fatiga mental documentado originalmente en personas cuya energía se agotó al realizar actos de autocontrol. La envidia puede mejorar la memoria, pero esos beneficios tienen un precio. Codiciar las pertenencias de su vecino es un trabajo arduo.

Por [John Tierney](#) |

The New York Times

Traducción de María Elena Rey.

LA NACION 05 de noviembre de 2011