

UN ESTUDIO NORMATIVO: LA DIRECCIÓN Y LA VALENCIA EN FRASES DE INTERACCIÓN SOCIAL

Trabajo Fin de Grado de Psicología

DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA COGNITIVA, SOCIAL Y ORGANIZACIONAL

Alumnas: Patricia Chaves Oliva, Beatriz Ana Guerra Marrero y Soledad Pérez Ramos

Tutorizado por Hipólito Marrero Hernández

Co-tutor: Alejandro Jesús Lemus Mesa

Curso Académico 2019-2020

Resumen:

Se ha realizado un estudio normativo cuyo objetivo fue evaluar las características afectivas de valencia, arousal e imaginabilidad de frases que representan situaciones de interacción social de aproximación y evitación para complementar estudios conductuales y de ERP. Respecto a la metodología, se llevó a cabo a través un cuestionario online, realizado por 80 estudiantes de la Universidad de La Laguna. Tras analizar los resultados del mismo, se puso en evidencia que la variable dirección motivacional ha resultado ser más determinante que la variable valencia, concluyendo que ambas son categorías de significado diferenciadas. Las frases que describían acciones de aproximación se valoraron como positivas mientras que las que describían evitación se valoraron como negativas, ya fueran dirigidas hacia personas de valencia positiva o negativa. En relación al arousal, encontramos que las frases de evitación producen más excitación que las frases de aproximación. En cuanto a la imaginabilidad las frases congruentes (aproximación a alguien positivo y evitación a alguien negativo) resultaron más imaginables. Se discute los resultados en relación a la investigación previa sobre emocionalidad de los estímulos lingüísticos, y se pone en valor su utilidad como estudios normativos para la investigación experimental

Palabras clave: estudio normativo, dirección, valencia, arousal, imaginabilidad, frases emocionales.

Abstract:

A normative study has been made attempting to evaluate emotional characteristics of arousal, valence and imaginability of sentences portraying social interaction scenarios of approachment or avoidance to support behavioural and ERP studies. Concerning methodology, an online questionnaire was taken by 80 student's from University of La Laguna. After analyzing the results, it became clear that the motivational variable showed a more determining value than the valence variable, leading to understand them as different meaning categories. The sentences that described approachment action were valued as positive, while those describing avoidance were valued as negative, either directed towards negative or positive valence people. Regarding arousal variable, we found higher values in avoidance sentences than in approaching sentences. As for imaginability, coherent sentences (approaching towards someone positive and avoidance of someone negative) lead to higher imaginability. Results are discussed in relation to previous research about emotionality of linguistic stimuli and the importance of it's utility is highlighted as normative studies for further experimental investigation.

Key words: normative study, direction, valence, arousal, imaginability, emotional sentences.

Índice

1. Marco teórico
 - 1.1. Antecedentes
 - 1.2. Lenguaje afectivo e investigación ERP
 - 1.3. Valencia y arousal de los estímulos lingüísticos, la necesidad de los estudios normativos
 - 1.4. Los estudios normativos de imaginabilidad
2. Objetivo del presente estudio
3. Estudio normativo 1: Valencia y arousal
 - 3.1. Objetivo
 - 3.2. Hipótesis
 - 3.3. Método: Participantes y Procedimiento
 - 3.4. Resultados
4. Estudio normativo 2: Imaginabilidad
 - 4.1. Objetivo
 - 4.2. Método: Participantes y Procedimiento
 - 4.3. Resultados
5. Conclusiones y discusión general
6. Referencias bibliográficas
7. ANEXOS

ANEXO 1: Cuestionarios

1. Marco teórico:

1. 1.- Antecedentes:

¿Por qué actuamos? ¿Por qué hacemos lo que hacemos? A lo largo de la historia, uno de los principios fundamentales que han explicado la conducta humana (y animal) ha sido la distinción entre los motivos de aproximación y evitación: nos atrae lo placentero y evitamos lo desagradable.

Si nos remontamos al Mundo Griego, ya predominaba la doctrina Hedonista, en la que se identificaba el bien con el placer. Esta misma idea se extendió hasta la psicología moderna, donde autores como W. James (1890) hablaban sobre mecanismos que desencadenan las acciones, a los que llamaba "potencia impulsadora" del placer (aproximación) y "potencia inhibidora" del dolor (evitación). Asimismo, Freud (1920), defendió la existencia de un "Principio del Placer", del cual emana una energía básica que subyace a cualquier conducta y que surge de los instintos.

Más adelante, ya en los años 50, durante el conductismo, Young trató de buscar evidencias empíricas sobre dicho hedonismo. Investigó lo que llamaría el continuo hedónico, el cual partía del supuesto de que los organismos evalúan las experiencias desde las más aversivas a las más deseables, buscando siempre lo más positivo.

En la psicología actual se sigue retomando esta idea de búsqueda de placer y huida de las adversidades y se defiende que las conductas de aproximación y evitación están en la base de nuestra sistema afectivo, que procesa los estímulos de manera evaluativa y esto, según Zajonc (1983), se produce de manera automática, con el fin de complementar nuestras limitaciones cognitivas estableciendo prioridades y llevándonos a las conductas más adaptativas para nuestra supervivencia.

Tal y como se ha expuesto, la aproximación parece indudablemente vinculada al placer y la evitación al dolor. Ésta es la idea principal de la motivación hedónica que, como hemos visto, es de naturaleza reactiva, ya que es la valencia del estímulo y su valor de incentivo para placer o dolor lo que determina la conducta (por lo que es de naturaleza sensorial).

Sin embargo, pese a todo este consenso que ha existido, en la actual psicología de la motivación surge una idea contrapuesta. Según la cual, la conducta humana está determinada de manera proactiva, sugiriendo que son las metas las que determinan la dirección de la conducta, al margen de la valencia (positiva-negativa) de los estímulos. Es decir, el ser humano es capaz de dirigir su conducta hacia estímulos negativos si considera que tiene que pasar por ellos para conseguir lo que desea. De modo que esta idea pone en entredicho ese supuesto básico que hasta el momento se había dado por válido en el que nos aproximamos a lo agradable y evitamos lo desagradable.

A raíz de aquí surge entonces un debate donde se comparan la relación entre dos conceptos: por una lado la dirección de la conducta y por otro la valencia del estímulo. De modo que, o bien, ambos son contingentes; o por el contrario, independientes (Carver y Harmon-Jones, 2009).

La naturaleza proactiva de la conducta humana se refleja particularmente en el lenguaje mediante el empleo de expresiones actitudinales de aproximación y evitación, bien hacia las personas o hacia las cosas; por ejemplo: “Juan es simpático. María invitó a Juan a su cumpleaños” o “Laura es arrogante. Soledad no incluyó a Laura en su trabajo”. Esto convierte al lenguaje en un instrumento para el examen científico de la relación entre la dirección de las acciones y la valencia de los estímulos a los que van dirigidas. Este estudio ha sido abordado previamente mediante la técnica de ERP en el caso de que los objetivos de

las acciones son personas (“Aproximación/evitación en el lenguaje cotidiano de acciones y diferencias individuales: Medidas conductuales y electrofisiológicas”, Sara Nila Yagual Rivera. Programa de Doctorado en Psicología, Universidad de La Laguna, 2020).

1. 2.- Lenguaje afectivo e investigación ERP:

En cuanto a las investigaciones de ERP sobre el procesamiento del lenguaje emocional, se ha descubierto que cuando procesamos tanto palabras emocionales aisladas, como en frases y contextos verbales previos, utilizamos muchos recursos cognitivos para procesar los estímulos emocionales en contraste con palabras neutras (Carretié et al., 2008; Herbert, Kissler, Junghöfer, Peyk, y Rockstroh, 2006; Kanske y Kotz, 2007; Kissler, Herbert, Winkler y Junghofer, 2009; Holt, Lynn, y Kuperberg, 2009). Además, se ha comprobado que las palabras negativas son procesadas de manera más profunda que las positivas, debido al sesgo de negatividad. (Taylor, 1991; Cacioppo y Gardner, 1999; Crawford y Cacioppo, 2002; Smith, Cacioppo, Larsen, y Chartrand, 2003; Cacioppo, Berntson, Norris, y Golan, 2012).

Por otra parte, en la investigación de Marrero et al. (2017), se comprobó a través de EEG que hay una diferencia en el procesamiento cognitivo de las acciones verbales de aproximación/evitación en función de que su objetivo fuera una persona o una cosa. Se encontró una mayor negatividad en el ERP vinculado a la integración acción-objetivo en el contexto de la frase, para la aproximación cuando el objetivo eran personas, y para la evitación cuando el objetivo eran cosas. De modo que, cuando se trata de una persona, como somos seres cooperativos, es cognitivamente más relevante la aproximación, pues de lo contrario nos implicaría una pérdida de apoyo social (Cosmides, 1989). Sin embargo, cuando se trata de cosas, tiene mayor relevancia evitarlas, ya que investigaciones han mostrado que hay una mayor actividad en reacción a cosas negativas que positivas o neutras, pues se trata de una respuesta adaptativa para la supervivencia (LeDoux, 1996).

1. 3.- Valencia y arousal de los estímulos lingüísticos, la necesidad de los estudios normativos:

En la década de los 50 Charles Osgood junto con George Suci y Percy Tannenbaum crearon (Osgood y col., 1957) la prueba del diferencial semántico. Este instrumento está basado en la teoría mediacional, creada por los propios autores, inspirada en el neoconductismo, con la cual tratan de observar la estructura del significado.

Según Osgood y col. (1957) un concepto adquiere significado, cuando al ver un signo o palabra, ésta es capaz de hacer que el sujeto reaccione al objeto, es decir, lo ha asociado. Con esta prueba, los autores llegaron a la conclusión de que el significado de las palabras posee tres dimensiones: actividad, potencia y evaluación. Refiriéndose con la potencia al poder o la fuerza de la palabra; con la evaluación (o valencia) a una entidad bipolar que se evalúa desde lo agradable hasta lo desagradable; mientras que la actividad (o arousal) evalúa desde un extremo calmado hasta uno más activado.

Teniendo en cuenta estos antecedentes, en este estudio se van a evaluar las variables de valencia y arousal de frases que representan acciones de aproximación y evitación dirigidas hacia una persona a la que previamente, se le dará una valencia (Ejemplo: Pablo es antipático. María rechaza a Pablo en su trabajo).

Se considera necesario aclarar que por valencia se entiende la valoración subjetiva que hacemos de un estímulo (por ejemplo, una palabra), pudiendo ser ésta negativa (representa cosas malas para nosotros) o positiva (representa cosas buenas para nosotros). Mientras, el arousal es la activación o excitación emocional que produce el estímulo o la palabra, ya sea interpretada de forma positiva o negativa por el sujeto.

Se ha de tener en cuenta que la evaluación de la valencia y arousal de los estímulos lingüísticos es de una gran relevancia para la investigación experimental. En la investigación

de los procesos de comprensión, perceptivos o atencionales, por poner ejemplos, si los estímulos empleados (ya sean lingüísticos o imágenes) no han sido debidamente controlados en valencia y arousal, no se podrá atribuir los efectos a la manipulación experimental efectuada. Por ejemplo, supongamos que en una investigación dada se encuentra que las palabras negativas atraen más la atención que las palabras positivas (sesgo de negatividad). Si resultara que las palabras negativas empleadas tiene un nivel de arousal significativamente mayor que el de las palabras positivas, no podría descartarse que el efecto encontrado se debe al arousal, dada que la investigación previa ha encontrado que las palabras con mayor arousal atraen más la atención. Por lo tanto, sería necesario que en la supuesta investigación, las palabras positivas y negativas tuvieran un nivel de arousal similar. Como consecuencia de esta necesidad de estudios normativos de valencia y arousal de los estímulos para la investigación experimental en psicología cognitiva, y particularmente en el lenguaje, se han elaborado varias bases de datos que contienen la evaluación de valencia y arousal de amplios conjuntos de palabras, validados para una lengua.

A continuación se mencionan varias de ellas de uso frecuente en español: como pueden ser el LEXESP, una base de datos online (Sebastián, Martí, Carreiras y Cuetos, 2000) y el “BuscaPalabras”, un programa informático para obtener estadísticas de vecindad ortográficas y fonológicas y otros índices psicolingüísticos en español (Davis y Perea, 2005; véase Pérez, Alameda y Cuetos, 2003), los cuales permiten una búsqueda rápida a los investigadores. Se cuenta con otros estudios normativos en español e incluso recientes adaptaciones como la de Redondo et al., 2007 (adaptación española del ANEW) y Soler et al., 2009 o incluso la base de Dasí, Soler y Ruiz (2004, 2007), aunque éstas siguen resultando escasas como para considerar que los datos son consistentes.

Otro banco de palabras usado es la “Base de datos afectiva de Madrid Para el Español” (MADS, del inglés: Madrid Affective Database for Spanish) de Hinojosa et al. (2016) que incluye además de normas para el arousal y la valencia de palabras, las calificaciones para cinco categorías emocionales básicas: felicidad, ira, tristeza, miedo y asco; lo cual permite un estudio más detallado de las propiedades emocionales de las palabras.

Por otro lado, se han publicado hasta la fecha otras siete bases de palabras en español que incluyen también datos acerca de estas variables emocionales (véase Fraga, Guasch, Haro, Padrón & Ferré, 2018). Estas bases normativas de palabras suponen una gran ventaja para la investigación, ya que no sólo simplifican el proceso experimental, sino que además permiten un mayor control de las variables emocionales, pues aseguran que los datos de sus valoraciones están estandarizados, dando así mayor validez y fiabilidad a los estudios que se realizan a partir de estas bases de datos.

En la actualidad, contamos con un buscador de base de datos bastante potente que es Emofinder (desarrollada por el Grupo de Investigación Procesos Cognitivos y Conducta de la Universidad de Santiago de Compostela y el Grupo de Investigación en Psicolingüística de la Universidad Rovira i Virgili). Ésta es una herramienta en línea que dispone de diferentes bases de datos baremadas, que dispone de más de 30.000 palabras con propiedades subjetivas (referidas principalmente a dimensiones emocionales como valencia y arousal). Además también incluye otras propiedades como: familiaridad, concreción, disponibilidad contextual y edad de adquisición. Emofinder, aunque es actualizada periódicamente según las bases de datos que se vayan publicando, incluye actualmente las siguientes bases de datos, a parte de las ya mencionadas anteriormente:

- Alonso, M.A., Fernández, A., & Díez, E. (2005)
- Ferré, P., Guasch, M., Martínez-García, N., Fraga, I., & Hinojosa (2017)

- Ferré, P., Guasch, M., Moldovan, C., & Sánchez-Casas, R. (2012)
- González-Nosti, M., Barbón, A., Rodríguez-Ferreiro, J., & Cuetos, F. (2014)
- Ferré, P., Guasch, M., & Fraga, I. (2016)
- Hinojosa, J.A., Martínez-García, N., Villalba-García, C., Fernández-Folgueiras, U., Sánchez Cramona, A., Pozo, M. A., & Montoro, P. R. (2016)
- Stadthagen-González, H., Imbault, C., Pérez Sánchez, M. A., & Brysbaert, M. (2017)

Sin embargo, pese a todo esto, se sigue sin contar con bases de datos amplias para la evaluación de las características emocionales de las frases. Ello supone la necesidad de llevar a cabo estudios normativos relativamente *ad hoc*, para poder contrastar la emocionalidad de este tipo de estímulos. Y ese es el objetivo del presente TFG como ya se ha ido indicando, al objeto de apoyar la investigación con ERP con frases de aproximación/evitación.

1. 4.- Los estudios normativos de imaginabilidad:

Otro factor relevante a controlar en la investigación cognitiva con estímulos lingüísticos es su imaginabilidad. Ésta puede interpretarse, en este contexto, como un índice general de la medida en que los participantes son capaces de fundamentar el significado de las palabras o frases en experiencias concretas. Se trata, así, de un "índice de brocha ancha," en el sentido de que no proporciona información sobre el tipo de simulación mental utilizado por los participantes para comprender la palabra o la frase, sino que nos informa de la percepción que tiene un participante de su propia capacidad para representar mentalmente el contenido de una palabra, o la situación descrita por las frases. De este modo, se entiende que cuanto mayor sea la imaginabilidad, más fácil debería ser construir una representación de la palabra o frase, y en consecuencia su comprensión.

Pongamos un ejemplo de ello para verlo más claramente: si en una supuesta investigación, se encuentra que las frases emocionalmente positivas se leen más rápidamente que las negativas, podemos atribuirlo a un sesgo emocional de positividad. Sin embargo, si fuera el caso de que las frases positivas son más imaginables que las negativas, esa conclusión debe descartarse, ya que podría ocurrir que la facilitación en la lectura de las frases positivas se debiera a su mayor imaginabilidad. Por lo tanto, en esta supuesta investigación tendría que haberse controlado la imaginabilidad, de tal manera que esta fuera similar para las frases positivas que para las frases negativas.

Por ello, en el presente estudio se ha trabajado la variable imaginabilidad como variable control. Para la evaluación de la misma se usan escalas tipo Likert donde las puntuaciones suelen ir de 1 ("abstracto") a 5 ("concreto"), siendo concreto el extremo de lo más fácilmente imaginable y abstracto el de lo menos imaginable. Existen bases de datos donde se recoge la imaginabilidad de las palabras como la base de datos de índices psicolingüísticos de Algarabel (1996) o otras ya mencionadas previamente como LEXESP (Sebastián et. al, 2000), Buscalpalabras (Davis et. al, 2005) o la adaptación española del ANEW (Redondo et. al, 2007). Sin embargo, no existen estudios publicados en español sobre imaginabilidad de frases, lo que hace necesario el estudio normativo de la imaginabilidad de las frases de aproximación y evitación, objeto de esta investigación.

2. Objetivo del presente estudio:

En este estudio vamos a llevar a cabo un conjunto de estudios normativos. En los mismos se representan una serie de situaciones reales a través de frases (en vez de solo palabras sueltas, las cuales por sí solas no son capaces de dar un marco de representación mental de una situación social concreta), y así poder evaluarlas en características afectivas relevantes como su valencia y arousal, así como su imaginabilidad, de manera

complementaria a los estudios conductuales y de ERP que se van a realizar con estos estímulos.

3. Estudio normativo 1: Valencia y arousal

3. 1.- Objetivo:

El propósito de este estudio es, por tanto, observar la valencia y arousal de una lista de frases paralelas a las utilizadas en otro estudio experimental de ERP y comparar y complementar ambos resultados para avanzar en el conocimiento del lenguaje afectivo de acciones en términos de aproximación-evitación. Las frases representan acciones de aproximación/evitación (dirección motivacional) de uno de los protagonistas hacia otro protagonista que ha sido calificado previamente como positivo o como negativo (valencia). Por ejemplo, “Lorena es simpática. Manuel no invitó a Lorena a su fiesta”.

3. 2.- Hipótesis:

H1. La aproximación a personas positivas tendrá valencia positiva.

H2. La evitación de personas negativas tendrá valencia positiva.

H3. La aproximación a personas negativas tendrá valencia negativa.

H4. La evitación de personas positivas tendrá valencia negativa.

3. 3.- Método:

- **Participantes:** 40 alumnos y alumnas de primero de Psicología de la Universidad de La Laguna de la asignatura de Motivación y Emoción.
- **Procedimiento:**

En primer lugar se elaboraron 4 listas con 40 frases cada una (160 en total) para cada una de las condiciones a evaluar: positiva-aproximativa, positiva-evitativa, negativa-aproximativa y negativa-evitativa.

La evaluación de valencia y arousal se hizo de manera conjunta, por lo que este primer cuestionario tuvo un total de 320 ítems: 160 frases para evaluar primero la valencia y luego se repitieron esos mismos 160 ítems para evaluar el arousal.

Las frases usadas para los distintos ítems han sido extraídos de la Tesis Doctoral “Aproximación/evitación en el lenguaje cotidiano de acciones y diferencias individuales: Medidas conductuales y electrofisiológicas” (“Aproximación/evitación en el lenguaje cotidiano de acciones y diferencias individuales: Medidas conductuales y electrofisiológicas”, Sara Nila Yagual Rivera. Programa de Doctorado en Psicología, Universidad de La Laguna, 2020).

Luego, dicho cuestionario se pasó a los participantes en formato online de Google (para facilitar su realización), con una escala tipo Likert de 1 a 5. En el cual se dieron las siguientes instrucciones para su realización:

- **Para valencia:**

“A continuación encontrarás frases distintas, donde primero se describe a una persona (referida por un nombre propio) seguido de una acción de otra persona (también referida por un nombre propio) hacia dicha persona, y que representan situaciones de la vida cotidiana. Por ejemplo: “Juan es cordial. Marisa incluyó a Juan en su grupo de amigos”.

Tu tarea consiste en valorar en qué medida cada situación que se te presenta se te asocia con algo positivo o negativo desde el punto de vista de la persona que lleva a cabo la acción (Marisa en el ejemplo), o de si en realidad hacen referencia a algo que no puede ser valorado ni como positivo ni como negativo. Una situación sería positiva cuando representa algo que implique cosas buenas para nosotros (beneficios, alegría, bienestar,...), mientras

que una situación sería negativa cuando representa algo que implique cosas malas (malestar, tristeza, perjuicios).

Para puntuar cada ítem tienes las siguientes opciones:

1: Positivo

2: Algo positivo

3: Ni positivo ni negativo

4: Algo negativo

5: Negativo

Por favor, responde a todos los ítems; no dejes ninguno en blanco. Para cada ítem marca con una cruz la puntuación que consideres. Responde a cada ítem sin preocuparte por ser “coherente” con tus respuestas, de manera rápida siguiendo tu primera respuesta. ¡Muchas gracias por tu colaboración!”

- Para arousal:

“A continuación se te presentan las mismas frases. Tu tarea ahora consiste en valorar desde el punto de vista de la persona que lleva a cabo la acción en qué medida cada situación que se te presenta se te asocia con algo que produce excitación, o tranquilidad, o de si en realidad hacen referencia a algo que no puede ser valorado ni como excitante ni como tranquilo. Cuando hablamos de excitación nos referimos al nivel de activación, alerta, energía que sentimos ante lo que representa la situación. Un nivel de excitación bajo se correspondería con sentirse calmado, tranquilo, ...ante lo que representa esa situación.

Para puntuar cada ítem tienes las siguientes opciones:

1: Excitante

2: Algo excitante

3: Ni excitante ni tranquilo

4: Algo tranquilo

5: Tranquilo

Por favor, responde a todos los ítems; no dejes ninguno en blanco. Para cada ítem marca con una cruz la puntuación que consideres. Responde a cada ítem sin preocuparte por ser “coherente” con tus respuestas, de manera rápida siguiendo tu primera respuesta.

¡Muchas gracias por tu colaboración!”

Importante resaltar, que los ítems fueron intercalados en sus diferentes condiciones al azar para evitar la respuesta en batería (tanto en la parte de valencia como en la de arousal).

Una vez respondidos los cuestionarios por todos los sujetos de la muestra seleccionada se realizó un vertido de datos, en el que las respuestas de los cuestionarios se pasaron a una tabla de Excel separando las cuatro condiciones ya mencionadas y se realizó un análisis por separado de cada una de ellas para evaluar la valencia y arousal y analizar los resultados.

3. 4.- Resultados:

- Valencia

Las medias y desviaciones típicas de las puntuaciones de valencia en las diferentes condiciones se muestran en la tabla 1.

Tabla 1: Medias y desviaciones típicas de la valencia de las frases en las distintas condiciones.

VALENCIA	DIRECCIÓN	MEDIA	SD
Positiva	Aproximación	1,716	0,511
	Evitación	4,076	0,447
Negativa	Aproximación	2,465	0,609
	Evitación	3,623	0,540

Se llevó a cabo un ANOVA de medidas repetidas de la valencia de las frases, con la Dirección de la acción (aproximativa vs. evitativa) y la Valencia del objetivo de la acción (positiva vs. negativa) como factores intrasujeto.

El efecto principal de la Valencia resultó significativo, $F(1, 39) = 32,632, p < 0,001$, muestra que las frases que tienen un personaje con valencia positiva se juzgan como más positivas que las que tienen un personaje negativo (Dif. Medias = 0,148), $t(39) = 5,712, p < 0,001$. El efecto principal de la Dirección también resultó significativo, $F(1, 39) = 183,220, p < 0,001$, y muestra que las frases de aproximación se juzgan como más positivas que las de evitación (Dif. Medias = -1,759), $t(39) = -13,536, p < 0,001$. Asimismo, el efecto de la interacción valencia x dirección fue significativo, $F(1, 39) = 43,241, p < 0,001$. La interacción muestra que el efecto principal de la Dirección (segunda parte de la frase) es

modulado por la Valencia (del personaje en la primera parte de la frase). Las frases que describen la situación de aproximarse a alguien negativo son juzgadas como menos positivas que las que describen la situación de aproximarse a alguien positivo (Dif. Medias= 0,794), $t(39) = 7,886, p < 0,001$. Además, las frases que describen la evitación de alguien negativo son juzgadas como menos negativas que las frases que describen la evitación de alguien positivo (Dif. Medias= -0,453), $t(39) = -4,766, p < 0,001$.

- Arousal

Las medias y desviaciones típicas de las puntuaciones de arousal en las diferentes condiciones se muestran en la tabla 2.

Tabla 2: Medias y desviaciones típicas del arousal de las frases en las distintas condiciones.

VALENCIA	DIRECCIÓN	MEDIA	SD
Positiva	Aproximación	3,136	0,782
	Evitación	2,470	0,683
Negativa	Aproximación	2,975	0,601
	Evitación	2,636	0,548

Se llevó a cabo un ANOVA de medidas repetidas de las puntuaciones de arousal de las frases, con la Dirección de la acción (aproximativa vs. evitativa) y la Valencia del objetivo de la acción (positiva vs. negativa), como factores intrasujetos.

El único efecto principal significativo encontrado fue el de la Dirección, $F(1,39) = 13,211, p < 0,001$. La evitación resultó más excitable que la aproximación (Dif. medias =

0.554), $t(39) = 3,635$, $p < 0,001$. Sin embargo, no hubo un efecto principal de la Valencia ni de la interacción Valencia x dirección significativo $p > 0,1$.

4. Estudio normativo 2: Imaginabilidad

4. 1.- Objetivo:

El propósito de este estudio es, por tanto, evaluar la imaginabilidad de una lista de frases paralelas a las utilizadas en otro estudio experimental de ERP y comparar y complementar ambos resultados para avanzar en el conocimiento de la concreción o abstracción del lenguaje afectivo de acciones en términos de aproximación-evitación.

4. 2.- Método:

- **Participantes:** 40 alumnos y alumnas (sujetos diferentes al “estudio normativo 1”) de primero de Psicología de la Universidad de La Laguna de la asignatura de Motivación y Emoción.
- **Procedimiento:**

En primer lugar se elaboró un cuestionario con los mismos 160 ítems que en el Estudio Normativo 1, pero con sujetos diferentes. En esta muestra solo se evaluó la variable imaginabilidad.

Luego, se pasó a los participantes dicho cuestionario en formato online de Google (para facilitar su realización), con una escala tipo Likert de 1 a 5 de más abstracto (1) a más concreto (5). Para la realización del mismo se dieron las siguientes instrucciones a sus participantes:

“A continuación, te presentamos una serie de frases en las que se exponen situaciones. Tu tarea consiste en evaluar el grado de imaginabilidad de las frases en una escala del 1 al 5, siendo 1 el valor más bajo y el 5 el más alto.

Por ejemplo, en la siguiente oración:

a) Carlos pensó en la hipoteca del piso con preocupación

El grado de imaginabilidad podría ser de 1 porque el acto de pensar no implica una acción física, sino una acción abstracta. En cambio, en la siguiente oración:

b) Fátima no admitió la comida descompuesta del restaurante

El grado de imaginabilidad podría ser de 5 porque el acto de rechazar una comida implica una serie de acciones físicas, concretas como retirar el plato, hablar con el camarero y salir del restaurante.

Otra oración como ésta:

c) Pedro valoró a Emilia por su actitud en la clase

Podría ser evaluada con un 3 porque valorar implica algunas acciones físicas como hablar, pero no tan directas como en el caso anterior.

En resumen, la idea es hacer la elección en un rango de más abstracto (1) a más concreto (5). Es muy importante que uses toda la escala para evaluar las oraciones. Recuerda que no hay respuestas malas ni buenas, sólo nos interesa saber tu criterio a la hora de evaluar las frases.

Recuerda la escala:

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

Abstracto

Concreto

¡Muchas gracias por tu colaboración!”

Importante resaltar, que los ítems han sido intercalados al azar unos con otros para evitar la respuesta en batería, ya que se encuentran frases representando las cuatro condiciones que vamos a estudiar (aproximación-positivo, aproximación-negativo, evitación-negativo y evitación-positivo).

Una vez rellenado el cuestionario por los 40 sujetos, se realizó un vertido de datos a una tabla de Excel separando las respuestas en las cuatro condiciones ya mencionadas y se llevó a cabo un análisis por separado de cada una de ellas para extraer los resultados obtenidos acerca de la imaginabilidad de las diferentes situaciones mostradas en las frases.

4. 3.- Resultados:

Las medias y desviaciones típicas de las puntuaciones de Imaginabilidad en las diferentes condiciones se muestran en la tabla 3.

Tabla 3: Medias y desviaciones típicas de la imaginabilidad de las frases en las distintas condiciones.

VALENCIA	DIRECCIÓN	MEDIA	SD
Positiva	Aproximación	3,414	0,507

	Evitación	2,964	0,501
Negativa	Aproximación	2,919	0,483
	Evitación	3,268	0,437

Se llevó a cabo un ANOVA de medidas repetidas de las puntuaciones de imaginabilidad de las frases, con la Dirección de la acción (aproximativa vs. evitativa) y la Valencia del objetivo de la acción (positiva vs. negativa), como factores intrasujetos.

El efecto principal de la Valencia resultó significativo, $F(1,39)= 8,153$, $p < 0,01$. Las frases que tenían un personaje de valencia positiva resultaron más imaginables que las que tenían un personaje de valencia negativa (Dif. medias= -0,096), $t(39)= -2,855$, $p < 0,01$. Asimismo, la interacción valencia x dirección resultó significativa, $F(1, 39) = 15,816$ $p < 0,001$. Las frases que describen la situación de aproximarse a alguien positivo resultaron más imaginables que las de aproximarse a alguien negativo (Dif. medias = -0,495), $t(39)= -4,676$, $p < 0,001$. Asimismo, las frases que describen la evitación a alguien negativo fueron valoradas como más imaginables que las que describen la evitación a alguien positivo (Dif. medias = 0,304), $t(39)= 2,869$, $p = 0,014$. Por último, las frases que describen la aproximación a alguien positivo fueron más imaginables que la que describen a evitación a alguien positivo (Dif. medias= 0,451), $t(39)= 4,203$, $p < 0,001$.

5. Conclusiones y discusión general:

En el presente Trabajo de Fin de Grado se ha estudiado la valencia y arousal de frases que representan acciones sociales de aproximación y evitación donde los objetos de dichas acciones han sido personas a las que se les ha atribuido un valor positivo o negativo.

Comparando así, cuatro condiciones principales: aproximación hacia alguien positivo, aproximación hacia alguien negativo, evitación hacia alguien positivo y evitación hacia alguien negativo. Tanto los verbos actitudinales que representan la dirección de la acción, como la valencia de las palabras que catalogan la persona hacia la que va dirigida la acción, constituyen una categoría semántica relevante para la comprensión de los aspectos afectivos del lenguaje.

Al comienzo de este estudio se partió de la premisa de que durante mucho tiempo se defendía que el ser humano tiene una conducta con tendencia hedonista, es decir, nos atrae lo placentero, y por tanto nos acercamos a aquello que consideramos agradable, y sin embargo, evitamos aquello que percibimos como desagradable (W. James 1890; Freud, 2015; Young, 1950). Suponiendo así que nuestra conducta tiene una naturaleza reactiva, lo que significa que es la valencia del estímulo (positiva o negativa) lo que determina nuestra dirección (aproximación o evitación) (Zajonc, 1983). Sin embargo, esto último fue posteriormente cuestionado, empezándose a hablar de una naturaleza de la conducta más proactiva, según la cual ya no es la valencia del estímulo lo que determina la conducta, sino los objetivos de la propia persona lo que le motivan a comportarse de una manera específica (Carver y Harmon-Jones, 2009). Por lo que se pone a prueba una hipótesis alternativa, donde la valencia de los estímulos y la dirección de la conducta son categorías de significado diferente, postulado/teoría que se vio apoyada por los resultados del presente estudio.

Nuestras hipótesis estudiadas fueron las siguientes: “La aproximación a personas positivas tendrá valencia positiva” (H1), “La evitación de personas negativas tendrá valencia positiva” (H2), “La aproximación a personas negativas tendrá valencia negativa” (H3), y “La evitación de personas positivas tendrá valencia negativa” (H4); cuyos resultados nos revelan

que las hipótesis 2, 3 y 4 se han visto refutadas. De este modo se ha descubierto que la valencia y la dirección son dos variables diferenciadas, y teniendo en cuenta que la dirección ha resultado ser más determinante que la valencia, los resultados indican que la aproximación fue valorada como más positiva y la evitación como más negativa. No obstante pese a que el efecto de la dirección es mayor, no quiere decir que la variable valencia del personaje de las frases no intervenga, sino que ésta matiza o modula el efecto anterior. Pues observamos que la evitación se valora más negativa si se dirige hacia alguien positivo y la aproximación se valora como menos positiva si va dirigida a una persona negativa. Además, destacar con respecto al arousal, que las frases evitativas producen más excitación que las aproximativas.

Todo esto nos lleva a pensar que los seres humanos como somos seres conscientes, tenemos la capacidad de decidir la dirección de nuestras conductas a voluntad propia, por lo que decidir llevar a cabo conductas, pese a que resulten desagradables para nosotros, si con ello conseguimos nuestras metas. De este modo, nuestros resultados confirman la teoría de la proactividad que apoyaban autores como Carver y Harmon-Jones en 2009, según la cual, como ya vimos, son los objetivos o metas específicas las que guían la conducta de las personas. Dicho esto, consideramos importante que para estudiar el comportamiento social con palabras resulta deficitario hacerlo con palabras aisladas, (Carretié et al., 2008; Herbert, Kissler, Junghöfer, Peyk, y Rockstroh, 2006; Kanske y Kotz, 2007; Kissler, Herbert, Winkler, y Junghofer, 2009; Holt, Lynn, y Kuperberg, 2009), por lo que debe hacerse de forma combinada con frases que contengan ambas variables: valencia y dirección.

Como ya se ha adelantado, los resultados de la valencia concuerdan con los resultados de la variable arousal, en donde la evitación tuvo un efecto de mayor excitabilidad que la aproximación. De este modo, al valorar más negativamente la evitación que la

aproximación, de forma consecuente la activación ha sido mayor para la dirección evitativa que para la aproximativa. Obteniendo el sesgo de negatividad ampliamente respaldados por investigaciones previas de ERP (Taylor, 1991; Cacioppo y Gardner, 1999; Crawford y Cacioppo, 2002; Smith, Cacioppo, Larsen, y Chartrand, 2003; Cacioppo, Berntson, Norris, y Golan, 2012). Además, tal y como ya mencionaba Marrero et. al 2017, los seres humanos somos seres sociales y cooperativos con una tendencia a acercarnos y relacionarnos con los demás. Ello sugiere que nuestra activación es menor en la variable aproximación porque no nos supone un gran esfuerzo cognitivo, ya que es algo innato en la tendencia de nuestro comportamiento y, consideramos que nadie, por “muy negativo que sea” merece ser rechazado socialmente o, al menos que cualquier situación de rechazo social nos produce cierta incomodidad, de la cual hacemos una valoración negativa y nos supone así, una mayor activación valorar dicha situación.

En cuanto a los resultados de Imaginabilidad, podemos observar que cuando la valencia (positiva y negativa) y la dirección (recordando que la aproximación es valorada como positiva y la evitación como negativa) van en consonancia, es decir: aproximación - positivo y evitación - negativo, son más fácilmente imaginables, pero cuando éstas se intercambian (aproximación-negativo y evitación-positivo) se observa el efecto de la interacción y por ello son menos imaginables.

Así, cabe destacar la necesidad de que se realicen más estudios normativos a estos niveles, pues es cierto que existen estudios que evalúan la afectividad de las palabras, sin embargo, pocos lo hacen con frases. Pues, como hemos hallado que la valencia y la dirección son variables independientes pero que se influyen entre sí, consideramos que sería interesante que se realizaran más estudios respecto a la dirección de los verbos, teniendo en cuenta que

hemos encontrado que la dirección tiene más peso que la valencia y que la mayoría de los estudios se han realizado con la valencia.

Por otro lado, pese a que existen estudios que evalúan la afectividad de las palabras, pocos lo hacen con frases. Y en este estudio hemos observamos la importancia de que se hagan con frases, en especial con frases que contengan aspectos como la emocionalidad y la imaginabilidad, ya que son variables que cuentan con datos muy interesantes que se pueden confirmar o servir como variables control para posteriores investigaciones experimentales o de ERP.

Dentro de las ventajas de este estudio normativo podemos destacar que la muestra fue grande y todas las variables han sido controladas debido al contrabalanceo realizado. Además, el tamaño del efecto fue bastante potente para la variable valencia respecto a la dirección ($\eta p^2 = 0,824$), aunque en general fue mediano-bajo, por lo que nos encontramos aquí con las limitaciones de nuestro estudio, así que proponemos que se realicen más estudios en el futuro con el propósito de que puedan ser más replicables y que los efectos que se dan se puedan observar mejor y asegurarnos que el efecto sea real.

Además, teniendo en cuenta que hemos encontrado que la dirección tiene más peso que la valencia y que sabemos que su estudio es bastante escaso, destacamos y proponemos la importancia de realizar estudios normativos sobre verbos de aproximación/ evitación con listas amplias, dirigiendo esta línea de investigación hacia la realidad de la conducta humana y los motivos de la misma, primordial para muchos ámbitos, no solo de investigación, sino también de intervención. Ya que esto nos llevará a una mayor comprensión de la conducta humana a nivel cognitivo y a conocer mejor los motivos que llevan al ser humano a realizar conductas de rechazo o aceptación de otras personas y la percepción que tenemos de esas

situaciones. En resumen, con más estudios normativos de este tipo podremos averiguar más detalladamente cómo son las emociones humanas dentro de la interacción entre sujetos, y cómo ésto es aplicable al día a día de las personas y a las intervenciones clínicas.

6. Referencias bibliográficas:

Algarabel, S. (1996). Índices de interés psicolingüístico de 1.917 palabras castellanas. *Cognitiva*, 8, 43-88. doi:10.1174/021435596321235298

Cacioppo, J. T., Berntson, G. G., Norris, C. J. y Gollan, J. K. (2012). The evaluative space model. In P. Van Lange, A. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (Vol. 1, pp. 50 –72). Thousand Oaks, CA: Sage Press.

Cacioppo, J. T. y Gardner, W. L. (1999). Emotion. *Annual Review of Psychology*, 50, 191-214.

Carretié, L., Hinojosa, J. A., Albert, J., López-Martín, S., De La Gándara, B. S., Igoa, J. M. y Sotillo, M. (2008). Modulation of ongoing cognitive processes by emotionally intense words. *Psychophysiology*, 45, 188– 196. Carver, Ch. S. (2006).

Carver, C. S. y Harmon-Jones, E. (2009). Anger is an approach-related affect: Evidence and implications. *Psychological Bulletin*, 135, 183–204.

Cosmides, L. (1989). The logic of social exchange: Has natural selection shaped how humans reason? Studies with the Watson selection task. *Cognition*, 31, 187-276.84.

Crawford, L. E. y Cacioppo, J. T. (2002). Learning where to look for danger: Integrating affective and spatial information. *Psychological Science*, 13, 449- 453.

Davis, C. J. y Perea, M. (2005). BuscaPalabras: A program for deriving orthographic and phonological neighborhood statistics and other psycholinguistic indices in Spanish. *Behavior Research Methods*, 37(4), 665-671.

Fraga, I., Guasch, M., Haro, J., Padrón, I., y Ferré, P. (2018). EmoFinder: The meeting point for Spanish emotional words. *Behavior Research Methods*, 50, 84-93. doi:10.3758/s13428-017-1006-3

Freud, S. (1984). Más allá del principio de placer. J.L. En: Etcheverry (Trad.), *Obras Completas: Sigmund Freud*. (Vol. XVIII pp. 1-62, Trabajo original publicado en 1920) Buenos Aires: Amorrortu.

Gámez, E. y Marrero, H. (2006). *¿Por qué hacemos lo que hacemos?* Santa Cruz de Tenerife, España: Ediciones Idea.

Herbert, C., Kissler, J., Junghöfer, M., Peyk, P. y Rockstroh, B. (2006). Processing of emotional adjectives: Evidence from startle EMG and ERPs. *Psychophysiology*, 43, 197–206.

Hinojosa, J. A., Martínez-García, N., Villalba-García, C., Fernández-Folgueiras, U., Sánchez-Carmona, A., Pozo, M. A. y Montoro, P. R. (2016). Affective norms of 875 Spanish words for five discrete emotional categories and two emotional dimensions. *Behavior research methods*, 48(1), 272-284. doi:10.3758/s13428-015-0572-5.

Holt, D. J., Lynn, S. K. y Kuperberg, G. R. (2009). Neurophysiological correlates of comprehending emotional meaning in context. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 21(11): 2245–2262.

James, W. (1890). *The Principles of Psychology*. (Vol. 1). Dover publications, Inc. New York.

Kanske, P. y Kotz, S. A. (2007). Concreteness in emotional words: ERP evidence from a hemifield study. *Brain Research*, 1148, 138–148.

Kissler, J., Herbert, C., Winkler, I. y Junghofer, M. (2009). Emotion and attention in visual word processing: An ERP study. *Biological Psychology*, 80, 75–83.

LeDoux J. E. (1996). *The Emotional Brain*. New York: Simon & Schuster.

Marrero, H., Urrutia, M., Beltrán, D., Gámez, E. y Díaz, J. M. (2017). Understanding approach and avoidance in verbal descriptions of everyday actions: An ERP study. *Cogn Affect Behav Neuroscience*, 17(3), 612-624. doi:10.3758/s13415-017-0500-5.

Osgood, C., Suci, G. y Tannenbaum, P. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana, IL: Universidad de Illinois.

Pérez Dueñas, C. Acosta, A. L. Megías, J. y Lupiáñez, J. (2010). Evaluación de las dimensiones de valencia, activación, frecuencia subjetiva de uso y relevancia para la ansiedad, la depresión y la ira de 238 sustantivos en una muestra universitaria. *Psicológica: Revista de metodología experimental*. Volumen 31(2), 241-273.

Pérez, M.A., Alameda, J.R. y Cuetos, F. (2003). Frecuencia, longitud y vecindad ortográfica de las palabras de 3 a 16 letras del Diccionario de la Lengua Española (RAE, 1992). *Revista Española de Metodología Aplicada*, 8, 1-20. Recuperado el 10 de junio de 2020 de <http://www.psico.uniovi.es/REMA/v8n2/a1/>

Redondo, J., Fraga, I., Padrón, I. y Comesaña, M. (2007). The Spanish adaptation of ANEW (Affective norms for English words). *Behavior research methods*, 39(3), 600-605.

Sebastián, N., Martí, M. A., Carreiras, M. F. y Cuetos, F. (2000). *LEXESP: Léxico informatizado del español*. Barcelona: Edicions de la Universitat de Barcelona.

Smith, N. K., Cacioppo, J. T., Larsen, J. T. y Chartrand, T. L. (2003). May I have your attention, please: Electrocortical responses to positive and negative stimuli. *Neuropsychologia*, 41, 171–183.

Soler, M. J., Dasí, C. y Ruiz, J. C. (2009). Datos normativos de 269 fragmentos de palabras españolas a partir de la base de Dasí, Soler y Ruiz (2004). *Psicológica*, 30(1), 91-117.

Taylor, S. E. (1991). Asymmetrical Effects of Positive and Negative Events: The Mobilization-Minimization Hypothesis. *Psychological Bulletin*, 110, 1, 67-85.

Vieitez, L. (2018). *Reconocimiento visual de palabras emocionales en una tarea de decisión léxica: el caso del arousal*. (Trabajo de fin de grado). Universidad de Santiago de Compostela, España.

Yagual, S. N. (2019). *Aproximación/ evitación en el lenguaje cotidiano de acciones y diferencias individuales: medidas conductuales y electrofisiológicas*. (Tesis doctoral). Facultad de Psicología y Logopedia, Departamento de Psicología Cognitiva, Social y Organizacional, Instituto Universitario de Neurociencia (IUNE), Universidad de La Laguna, Tenerife, España.

Young, P. T. (1966). Hedonic organization and regulation of behaviour. *Psychological Review*, 73, 59-86.

Zajonc, R. B. (1983). Validating the confluence model. *Psychological Bulletin*, 93, 457-480.

7. Anexos:

ANEXO 1: Cuestionarios

- **Instrucciones:**

A continuación encontrarás frases distintas, donde primero se describe a una persona (referida por un nombre propio) seguido de una acción de otra persona (también referida por un nombre propio) hacia dicha persona, y que representan situaciones de la vida cotidiana. Por ejemplo: “Juan es cordial. Marisa incluyó a Juan en su grupo de amigos”.

Tu tarea consiste en valorar en qué medida cada situación que se te presenta se te asocia con algo positivo o negativo desde el punto de vista de la persona que lleva a cabo la acción (Marisa en el ejemplo), o de si en realidad hacen referencia a algo que no puede ser valorado ni como positivo ni como negativo. Una situación sería positiva cuando representa algo que implique cosas buenas para nosotros (beneficios, alegría, bienestar,...), mientras que una situación sería negativa cuando representa algo que implique cosas malas (malestar, tristeza, perjuicios).

Para puntuar cada ítem tienes las siguientes opciones:

1: Positivo

2: Algo positivo

3: Ni positivo ni negativo

4: Algo negativo

5: Negativo

Por favor, responde a todos los ítems; no dejes ninguno en blanco. Para cada ítem marca con una cruz la puntuación que consideres. Responde a cada ítem sin preocuparte por ser “coherente” con tus respuestas, de manera rápida siguiendo tu primera respuesta.

¡Muchas gracias por tu colaboración!

1. 14. Íñigo es alegre. Félix despreció a Íñigo por su moral.
2. 14. Gabriela es cordial. Irma entorpeció a Gabriela en el equipo.
3. 23. Manuel es grosero. Magdalena favoreció a Manuel en el conflicto.
4. 24. Berta es quejosa. Lidia detestó a Berta por sus consejos.
5. 14. Liliana es altruista. Rosabel se olvidó de Liliana en su cumpleaños.
6. 13. Felipe es diligente. Ángela prometió a Felipe la entrada.
7. 24. Lucas es racista. Rosi desanimó a Lucas antes del partido.
8. 23. Nuria es descuidada. Natalia alabó a Nuria por su idea.
9. 13. Samuel es afable. Clara favoreció a Samuel en el conflicto.
10. 14. Efraín es simpático. Eloisa descartó a Efraín de su grupo.

11. 24. Delia es descuidada. Casandra descalificó a Delia en su iniciativa.
12. 14. Ligia es estimulante. Hugo fastidió a Ligia con su oferta.
13. 24. Ricardo es aburrido. Elvira debilitó a Ricardo en el equipo.
14. 23. Rosalía es calculadora. Roque invitó a Rosalía en su aniversario.
15. 13. Larisa es sociable. Fátima añoró a Larisa en el bar.
16. 13. Ifara es ingeniosa. Emeterio se dedicó a Ifara en la fiesta.
17. 14. Martín es cálido. Arancha recriminó a Martín por su decisión.
18. 23. Soledad es repelente. Salvador elogió a Soledad por su gusto.
19. 14. Karen es optimista. Jennifer se burló de Karen por su educación.
20. 24. Amanda es rutinaria. Emma confundió a Amanda con el baile.
21. 23. Pura es mezquina. Román elogió a Pura por su papel.
22. 14. Emilia es honesta. Gracia negó a Emilia los apuntes.
23. 13. Demelsa es leal. Pamela instruyó a Demelsa en la práctica.
24. 13. Rafael es amistoso. Miriam admiró a Rafael por su espíritu.
25. 13. Daniel es respetuoso. Dácil se encantó con Daniel en el café.
26. 23. Coromoto es sosa. Keila ensalzó a Coromoto como compañera.
27. 14. Gaspar es idealista. Fabián debilitó a Gaspar con sus ideas.
28. 13. Lucía es graciosa. Iván se interesó por Lucía en la excursión.
29. 13. Carlota es agradecida. Gara motivó a Carlota por su desempeño.
30. 14. Katia es sociable. Isaac criticó a Katia por su trabajo.
31. 24. Teresa es rutinaria. Adolfo fastidió a Teresa con su oferta.
32. 23. Priscila es cobarde. Oswaldo alegró a Priscila con su oferta.
33. 13. Andrés es amigable. Inocencio apreció a Andrés por su trabajo.

34. 13. Oscar es sosegado. Gema deseó a Oscar por su sonrisa.
35. 23. Oriol es intolerante. Olaya se encantó con Oriol en el café.
36. 14. Fabiola es cariñosa. Alejandro criticó a Fabiola por su examen.
37. 24. Daida es arrogante. Lara entorpeció a Daida en el equipo.
38. 14. Nélide es trabajadora. Marcelo desatendió a Nélide en la visita.
39. 13. Moisés es sosegado. Elena animó a Moisés tras el problema.
40. 23. Ofelia es perezosa. Octavio recompensó a Ofelia por sus palabras.
41. 23. Samanta es distante. Ronaldo aprobó a Samanta por su acción.
42. 23. Ventura es perezoso. Zenaida se enamoró de Ventura por su humor.
43. 13. Rosaura es trabajadora. Bentejuí se interesó por Rosaura en la clase.
44. 24. Carlos es intolerante. Paloma se desencantó de Carlos en la fiesta.
45. 13. Mari es idealista. Olivia tranquilizó a Mari durante la espera.
46. 13. Arturo es cordial. Grisela acogió a Arturo en la celebración.
47. 14. Engracia es espléndida. Chaxiraxi ridiculizó a Engracia por su opinión.
48. 13. Belén es enérgica. Marcos alegró a Belén con su oferta.
49. 14. Esmeralda es estimulante. Ingrid confundió a Esmeralda con el baile.
50. 14. Germán es maduro. Gloria detestó a Germán por su conducta.
51. 23. Telma es falsa. Tatiana instruyó a Telma en la práctica.
52. 23. Olimpia es distante. Oliver se dedicó a Olimpia en la fiesta.
53. 24. Eva es retraída. Jose criticó a Eva por su trabajo.
54. 24. Jorge es cobarde. Mónica dañó a Jorge con los sarcasmos.
55. 23. Paz es indiferente. Santiago amparó a Paz por la pérdida.
56. 24. Nira es odiosa. Cesar se deshizo de Nira durante la romería.

57. 23. Valeria es huraña. Domingo relajó a Valeria con sus palabras.
58. 24. David es aburrido. Rebeca se desencantó con David por su posición.
59. 23. Saúl es perezoso. Salomé prometió a Saúl la entrada.
60. 13. Alberto es cumplidor. Marisa apoyó a Alberto en el proceso.
61. 14. Abel es tolerante. Adrián empobreció a Abel con sus críticas.
62. 24. Enrique es egoísta. Jezabel recriminó a Enrique por su decisión.
63. 24. Rosa es egocéntrica. Jacob descartó a Rosa en el foro.
64. 24. Rosana es vaga. Estefanía descuidó a Rosana en el apuro.
65. 13. Carla es honrada. Sofía atendió a Carla en la reunión.
66. 24. Laura es pesimista. Andrea se burló a Laura por su educación.
67. 13. Adelina es honrada. Mariana reforzó a Adelina en la ruptura.
68. 23. Simón es hipócrita. Rocío concedió a Simón una cita.
69. 13. Carmen es cariñosa. Victoria alabó a Carmen por su idea.
70. 14. Erasmo es relajado. Érica debilitó a Erasmo en el equipo.
71. 14. Eugenio es solidario. Éter desanimó a Eugenio antes del partido.
72. 14. Carina es estimulante. Aída perjudicó a Carina en sus aspiraciones.
73. 23. Jonay es solitario. Arianna admiró a Jonay por su espíritu.
74. 24. Noemí es miserable. Cristo ridiculizó a Noemí por su opinión.
75. 23. Rogelio es indiferente. Yonatan potenció a Rogelio en el equipo.
76. 13. Aarón es idealista. Beatriz concedió a Aarón una cita.
77. 24. Raico es triste. Juan despreció a Raico por su moral.
78. 24. Ramón es manipulador. Mireya odió a Ramón por su conducta.
79. 24. Judith es sosa. Tamara dañó a Judith con las burlas.

80. 23. Nazareth es pesimista. Susa añoró a Nazareth en la fiesta.
81. 13. Sara es romántica. Luís apoyó a Sara en la crisis.
82. 24. Raúl es cruel. Blanca detestó a Raúl por su conducta.
83. 23. Malena es resentida. Itahisa motivó a Malena por su desempeño.
84. 24. Pablo es triste. Violeta censuró a Pablo por su labor.
85. 13. Inés es amena. Roberto elogió a Inés por su papel.
86. 14. Matías es amigable. Remedios odió a Matías por su conducta.
87. 23. Macarena es intransigente. Margarita destacó a Macarena por su gusto.
88. 14. Kevin es confiable. Cándida dañó a Kevin con los sarcasmos.
89. 13. Alfredo es entrañable. Mario potenció a Alfredo en el equipo.
90. 13. Ernesto es cumplidor. Cathaysa perdonó a Ernesto el comentario.
91. 14. Fidel es alegre. Isabel censuró a Fidel por su labor.
92. 24. Tomás es intransigente. Amador empobreció a Tomás con sus críticas.
93. 14. Belinda es honesta. Blás censuró a Belinda por su trabajo.
94. 23. Aitana es pesimista. Candela tranquilizó a Aitana durante la espera.
95. 23. Leandro es mezquino. Maite prefirió a Leandro para su grupo.
96. 14. Linda es bondadosa. Magali se molestó con Linda en el seminario.
97. 13. Lorena es acogedora. Gabriel invitó a Lorena en su aniversario.
98. 13. Ana es ingeniosa. René recompensó a Ana por sus palabras.
99. 14. Encarna es reflexiva. Eloy desdeñó a Encarna en la fiesta.
100. 14. Elías es risueño. Fernando excluyó a Elías de su listado.
101. 23. Zenobia es vanidosa. Micaela atendió a Zenobia en la reunión.
102. 13. Maca es comunicativa. Carmelo amparó a Maca por la pérdida.

103. 23. Mara es envidiosa. Vicente promocionó a Mara en los ascensos.
104. 24. Daniela es torpe. Víctor desdeñó a Daniela en la fiesta.
105. 14. Esperanza es positiva. Adela se molestó con Esperanza en la excursión.
106. 14. Brenda es simpática. Camila abandonó a Brenda en su problema.
107. 14. Mauricio es divertido. Matilde se desencantó con Mauricio por su posición.
108. 13. Rubén es trabajador. Rita se enamoró de Rubén por su humor.
109. 23. Soraya es huraña. Susana reforzó a Soraya en la ruptura.
110. 23. Ruperto es vago. Yolanda deseó a Ruperto por su sonrisa.
111. 24. Juana es hipócrita. Carmela abandonó a Juana en su problema.
112. 14. Emilio es alegre. Basilio excluyó a Emilio de su equipo.
113. 14. Diana es simpática. Gladis dañó a Diana con las burlas.
114. 24. Marina es odiosa. Rodrigo criticó a Marina por su examen.
115. 13. Romina es amigable. Pino destacó a Romina por su gusto.
116. 24. Alba es ruin. Mabel se molestó con Alba en el seminario.
117. 14. Asunción es generosa. Jessica degradó a Asunción por sus ideas.
118. 24. Naira es negativa. Jeza se molestó con Naira en la excursión.
119. 24. Ciro es aburrido. Petra descartó a Ciro de su grupo.
120. 23. Rosario es interesada. Tito apoyó a Rosario en la crisis.
121. 23. Milagros es vulgar. Omar se interesó por Milagros en la clase.
122. 13. Gregoria es bondadosa. Fran promocionó a Gregoria en los ascensos.
123. 24. Raquel es egoísta. Leo estresó a Raquel tras la noticia.
124. 13. Lina es ocurrente. Sandra ensalzó a Lina como compañera.

125. 24. Paula es rutinaria. Marta perjudicó a Paula en sus aspiraciones.
126. 13. Vanesa es atractiva. Gilberto elogió a Vanesa por su gusto.
127. 24. Roraima es cobarde. Benjamín censuró a Roraima por su trabajo.
128. 13. Pilar es idealista. Ivone añoró a Pilar en la fiesta.
129. 14. Julia es cariñosa. Guillermo se deshizo de Julia durante la romería.
130. 13. Cecilia es tierna. Sebastián aprobó a Cecilia por su comentario.
131. 24. Simeón es depresivo. Ramiro excluyó a Simeón de su listado.
132. 23. Virginia es vanidosa. Viviana añoró a Virginia en el bar.
133. 24. Sergio es repelente. Ulises discriminó a Sergio en el equipo.
134. 23. Ilenia es vanidosa. Tanausú aprobó a Ilenia por su comentario.
135. 23. Sixto es manipulador. Valentín apreció a Sixto por su trabajo.
136. 14. Elsa es empática. Darío descartó a Elsa en el foro.
137. 13. Romén es disciplinado. Tania concedió a Romén su confianza.
138. 13. Nisa es afectuosa. Esaú aprobó a Nisa por su acción.
139. 24. Yaiza es mezquina. Paz se olvidó de Yaiza en su cumpleaños.
140. 24. María es vulgar. Benito desatendió a María en la visita.
141. 13. Ángel es altruista. Mercedes prefirió a Ángel para su grupo.
142. 23. Romeo es torpe. Sabina apoyó a Romeo en el proceso.
143. 14. Jonás es amistoso. Imanol discriminó a Jonás en el equipo.
144. 23. Elisa es torpe. Federico se interesó por Elisa en la excursión.
145. 14. Estela es generosa. Eusebio estresó a Estela tras la noticia.
146. 23. Pascual es inseguro. Regina alegró a Pascual con las noticias.
147. 24. Cristina es egoísta. Verónica degradó a Cristina por sus ideas.

148. 23. Raimundo es anárquico. Claudia concedió a Raimundo su confianza.
149. 23. Yeray es vago. Vilma animó a Yeray tras el problema.
150. 14. Amaia es detallista. Anabel descalificó a Amaia por su iniciativa.
151. 24. Bernardo es distante. Wenceslao debilitó a Bernardo con sus ideas.
152. 14. Cristóbal es comprensivo. Bárbara se desencantó con Cristóbal en la fiesta.
153. 14. Tina es animosa. Leticia detestó a Tina por sus consejos.
154. 14. Isis es trabajadora. Graciela descuidó a Isis en el apuro.
155. 13. Eduardo es cumplidor. Cati alegró a Eduardo con las noticias.
156. 13. Doris es encantadora. Miguel relajó a Doris con sus palabras.
157. 23. Fermín es arrogante. Leonor acogió a Fermín en la celebración.
158. 24. Antonio es triste. Julio excluyó a Antonio de su grupo.
159. 23. Serafín es negligente. Arumen perdonó a Serafín el comentario.
160. 24. Esther es hipócrita. Yurena negó a Esther los apuntes.

Leyenda:

- 13: Positivo/Aproximativo
- 14: Positivo/ Evitativo
- 23: Negativo/Aproximativo
- 24: Negativo/ Evitativo