

## **El cerebro del envidioso**

*Que yo me quede tuerto  
Si mi vecino se queda ciego.*  
**Refrán español**

Escribe Ignacio Morgado<sup>1</sup>, catedrático de Psicobiología y director del Instituto de Neurociencia de la Universidad Autónoma de Barcelona, que las personas más envidiosas o con más propensión a la envidia también son más proclives que las menos envidiosas a sacrificar sus propias ganancias o logros para reducir los de sus oponentes o rivales. Lo que más y mejor caracteriza a la verdadera envidia es el deseo de que el otro, el envidiado, no tenga lo que tiene, de que no sea verdad que lo tenga, de que no sea cierto su éxito o no sea tanta como parece su riqueza material.

Lo anterior, escribe Morgado, quedó patente en el trabajo de un grupo de psicólogos israelíes que obtuvieron imágenes de resonancia magnética funcional del cerebro de personas voluntarias mientras realizaban un juego interactivo de azar. Lo que observaron fue que algunos jugadores incluso cuando perdían dinero estaban contentos y mostraban alegría si el otro jugador, el rival, perdía todavía más. Algunos de ellos incluso cuando iban ganando expresaron envidia si el otro ganaba todavía más. Esa envidia tuvo un claro reflejo en la activación que mostraron durante el juego las imágenes obtenidas en el estriado ventral, una parte del cerebro relacionada con la recompensa y el placer. Fue así hasta el punto de que sentir que el otro perdía más que uno mismo activaba esa parte tanto como cuando el propio sujeto ganaba. La derrota del rival, como vemos, puede alegrar tanto o más que la propia victoria, que el propio éxito.

Esta extraña pasión no es nueva. Se puede decir que nace en los principios mismos de nuestra especie u evoluciona en la medida en la que han evolucionado los sistemas políticos, económicos y sociales de la humanidad. En lo que nos concierne, la envidia es un sentimiento malsano típicamente español y, por lo tanto, muy nuestro. A esta pasión se han referido los filósofos y ahora los científicos de las neurociencias, particularmente de la neuropsicología,

---

<sup>1</sup> *'Aprender, recordar y olvidar: claves cerebrales de la memoria y la educación.* Ariel Barcelona, 2014.

los estudiosos del cerebro y su funcionalidad. Ya el sabio Sapinoza decía que el envidioso se constricta ante el bien ajeno. la envidia. No se sabía entonces que la envidia se localiza en el funcionamiento de algunas neuronas cerebrales. En la clasificación moral de Carlo M. Cipolla<sup>2</sup> el envidioso cabe muy bien en el género moral de la estupidez: se hace daño a uno mismo al hacer daño al otro. Escribe:

“Una persona estúpida es una persona que causa un daño a otra persona o grupo de personas sin obtener, al mismo tiempo, al mismo tiempo, un provecho para sí , o incluso obteniendo un perjuicio”.

Morgado afirma que no deberíamos conceder demasiada credibilidad a quien afirme que nunca ha sentido envidia, pues estamos hablando de un sentimiento muy arraigado en la naturaleza humana. Eso significa que estamos hablando de un sentimiento con profundas raíces evolutivas, es decir, de un sentimiento que se vino gestando con fuerza en el pasado ancestral. Una adecuada información y educación desde la infancia sobre la envidia y sus negativas y dolorosas consecuencias debería ser una buena manera de empezar a combatirla. Pero una vez instaurada no es fácil poder con la envidia, aunque siempre valdrá la pena intentarlo para evitar el daño que produce. Ese intento debería discernir en primer lugar el sentimiento de envidia propiamente dicho y separarlo del modo de comportarnos cuando lo tenemos. Una cosa es el sentimiento y otra sus consecuencias. Evitar el sentimiento de envidia cuando hay circunstancias que nos abocan a él es muy difícil, si no imposible, pues las emociones se nos imponen, incluso contra nuestra voluntad, y su control no está en nuestras manos. Otra cosa es nuestra reacción, es decir, el modo de comportarnos cuando sentimos envidia, y eso sí que es controlable. Podemos, por ejemplo, evitar hablar mal del envidiado, o hacerle cualquier tipo de daño, como negarle cosas, marginarle, difamarlo, ofenderle o maltratarle psíquica o físicamente. Siempre podremos evitar la hostilidad hacia el envidiado. La calumnia es el arma más letal en el arsenal del que dispone el envidioso para causar daño al otro. “calumnia, que algo queda”<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> *Allegro ma non troppo*. Ed. Crítica Barcelona, 2017. P. 76.

<sup>3</sup> La expresión la encontramos en Francis Bacon, en su obra *De la dignidad y el crecimiento de la ciencia* (De Dignateet Argumentis Scientiarum): “Calumniad con audacia; siempre quedará algo”. En realidad la expresión es más antigua. Es un dicho popular latino: “*Calumniare fortier aliquid adhaerebit*”. La encontramos también

Dice Morgado, especialista en educación, que trabajar educativamente contra la envidia se consigue de diversos modos. Uno de ellos especialmente eficaz consiste en hacer un esfuerzo para razonar sobre el envidiado y sus éxitos o prebendas de un modo positivo. Quizá lo que tiene lo ganó con esfuerzo y dedicación y sin ningún deseo de perjudicarnos. No solemos hacerlo porque casi nunca razonamos sobre aquello que detestamos y el envidiado casi siempre suele acabar convirtiéndose en un ser detestable, aunque nunca lleguemos a manifestarlo de un modo explícito. Por eso, la clave para evitar o reducir la envidia está en ser capaces de evitar ese rechazo. En definitiva, ¿por qué ser tan celosos de que a los demás les vayan bien las cosas si eso a nosotros no nos perjudica? Las inercias y energías competitivas siempre están mejor empleadas cuando las utilizamos para competir con nosotros mismos y superarnos que cuando las dedicamos a tratar de denigrar a quienes envidiamos.

Con el trabajo de los psicólogos de Israel con estudios de resonancia magnética funcional del cerebro, ha empezado en serio un intento por entender el cerebro del envidioso y las maneras en las que la educación básica es capaz de hacer que los alumnos sean ellos mismos y contentos de ser lo que son y orgullosos con sus propios logros; y alegrarse de los mejores logros de los otros. Uno debe aprender de los demás y sentir el orgullo de ese aprendizaje.

---

en la obra de teatro *El barbero de Sevilla* de Pierre Augustin de Beaumarchais de 1775. Se popularizó en la obra musical *El barbero de Sevilla* de Rossini de 1810.