

## Estrés en decisiones cotidianas

Rocío Regueiro y Orfelio G. León  
Universidad Autónoma de Madrid

Luce y colaboradores formularon un modelo para explicar el papel de las emociones en la decisión. Nuestro objetivo consiste en validar este modelo en un contexto real y empleando instrumentos de evaluación desarrollados dentro de la teoría de Lazarus. Empleamos una muestra de 154 participantes a los que preguntamos por una decisión que hubiesen tomado recientemente y de la que evaluamos: valoración primaria y secundaria; potencial de emoción negativa; nivel de ansiedad y afecto negativo; y tendencia a la evitación. Nuestros datos apoyan la relación entre valoración primaria y el potencial de emoción negativa, no así la acción conjunta de la valoración primaria y secundaria sobre el estrés en los decisores. No encontramos una mayor tendencia a evitar en los individuos con mayores niveles de estrés.

*Stress in personal decisions.* Luce et al. developed a model to explain the role of emotions in decision making process. Our aim is to validate this model in real situations, using evaluation instruments based on Lazarus' theoretical framework. 154 people were asked about a decision they had recently taken, evaluating: primary and secondary appraisal, negative emotion associated potential, stress and negative affection level, and avoidance tendency. Data confirmed that primary valuation is related to negative affection level; on the other hand, on the contrary, the combined effect of primary and secondary valuation on the stress level of decision makers is not confirmed. We didn't find higher avoidance tendency in subjects with higher stress levels.

¿Por qué compramos lotería a pesar de que su valor esperado es claramente inferior al de no comprar?, ¿por qué al enterarnos de la existencia de un nuevo modelo de coche decidimos aplazar la compra de uno que ya habíamos elegido y finalmente no compramos ninguno? Fenómenos como éste han sido descritos en numerosas ocasiones por los teóricos de la decisión conductual (e.g. Huber, Payne y Puto, 1982; Shafir, Simonson y Tversky, 1993; Tversky y Shafir, 1992). Ante la dificultad que encuentran los modelos normativos de toma de decisión a la hora de explicar este tipo de comportamientos se han ido introduciendo en los modelos variables emocionales y motivacionales. Ejemplo de ello son la teoría del conflicto decisional (Janis y Mann, 1977), la teoría del arrepentimiento (Loomes y Sugden, 1982; Bell, 1982), la teoría de la decepción (Loomes y Sugden, 1986; Bell, 1985), el modelo de elección basado en razones (Shafir, Simonson, Tversky, 1993; Shafir, 1993) o la inclusión de la protección de la autoestima como objetivo prioritario a la hora de tomar una decisión (Josephs, Larrick, Steele y Nisbett, 1992; Larrick, 1993). La participación de este tipo de variables en el proceso de toma de decisiones cuenta, asimismo, con apoyo desde la neurobiología (Simón, 1997).

Una de estas aproximaciones es la llevada a cabo por Luce y sus colaboradores (Luce, 1998; Luce, Bettman y Payne, 1997; Luce, Payne y Bettman, 1999, 2000). Los autores ampliaron el mar-

co del esfuerzo/resultado propuesto por Payne, Bettman y Johnson (1992) al añadir la minimización del malestar emocional a la minimización del esfuerzo cognitivo y la maximización de la eficacia. Para explicar el modo en que este componente afecta al proceso de elección los autores utilizaron el modelo general de estrés propuesto por Lazarus (1991).

En su modelo cognitivo transaccional del estrés, Lazarus y Folkman (1986) propusieron que los estímulos no son estresantes en sí mismos, es el individuo el que los experimenta o no como tales. La percepción de un estímulo como estresante se hace a través de un doble proceso de valoración. En el primero, denominado valoración primaria, el individuo evalúa la importancia del estímulo, su signo y su naturaleza, y como resultado obtiene un juicio acerca de si el estímulo es irrelevante, beneficioso o estresante. En el segundo, denominado valoración secundaria, evalúa su capacidad para hacer frente al estímulo: aparecerá estrés en los casos en los que considere que sus recursos no son suficientes. En tal situación el individuo pone en marcha estrategias de afrontamiento, esfuerzos cognitivos y conductuales dirigidos a manejar la situación (Lazarus y Folkman, 1984). Estos esfuerzos se dirigen a cambiar las condiciones del medio que causan la perturbación –afrontamiento dirigido al problema– y a regular la respuesta emocional que aparece como consecuencia de tal perturbación –afrontamiento dirigido a la emoción–. Como resultado de los esfuerzos de afrontamiento la valoración secundaria puede modificarse, por lo que el proceso es interactivo y dinámico.

Luce y sus colaboradores aplicaron este modelo al contexto de la decisión para explicar cómo afecta la emoción que la tarea evoca en el decisor sobre su procesamiento y elección final. Propusieron que el potencial de una tarea de decisión para evocar emo-

---

Fecha recepción: 14-11-02 • Fecha aceptación: 30-5-03

Correspondencia: Rocío Regueiro  
Facultad de Psicología  
Universidad Autónoma de Madrid  
28049 Madrid (Spain)  
E-mail: rocio.regueiro@uam.es

ciones negativas está asociado a la posibilidad de tener que aceptar valores bajos en objetivos muy importantes para el decisor, es decir, de su valoración primaria. Esta emoción negativa no llegará a experimentarse en situaciones en las que el decisor perciba que posee suficientes recursos para hacer frente a la situación. En los casos en que estos recursos se perciban insuficientes el decisor pondrá en marcha estrategias de afrontamiento enfocadas al problema, a fin de conseguir los objetivos de la decisión, y también enfocadas a la emoción, a fin de minimizar el impacto emocional. Así pues, se produce en primer lugar la valoración primaria, fruto de la cual resulta el potencial de emoción negativa de la decisión, a continuación ocurre la valoración secundaria, de cuyo resultado depende la experimentación de estrés o emoción negativa, y como respuesta a éste el afrontamiento. El afrontamiento dirigido a la emoción permite explicar algunas de las desviaciones observadas en el comportamiento de los decisores, como la elección de una alternativa que supone un aplazamiento en la toma de decisión (e.g. Luce, 1998), o el empleo de estrategias no compensatorias en decisiones importantes para el decisor (e.g. Luce et al., 1999).

El numeroso trabajo empírico que los autores han presentado en apoyo de este planteamiento (Luce, 1998; Luce et al., 1997; y Luce et al. 1999, 2000) se ha desarrollado en un marco experimental y en contexto de laboratorio en el que, como los propios autores señalan (e.g. Luce, 1998; Luce et al., 1999), el carácter figurado de las tareas limita la generalización de los resultados. Asimismo, han sugerido la conveniencia de utilizar instrumentos de evaluación desarrollados dentro del marco de la teoría de estrés de Lazarus, a fin de garantizar que los constructos a los que se refieren son los mismos. En este trabajo nos proponemos solucionar estas dos objeciones. Para lograrlo trabajaremos en un contexto real, empleando una metodología observacional, que permita una mayor generalización de los resultados y emplearemos instrumentos de evaluación desarrollados dentro del marco teórico desarrollado por Lazarus.

Esperamos encontrar que, cuanto más estresante sea la percepción que el decisor tiene de su decisión, mayor será el potencial de emoción negativa asociada a ella. Asimismo, esperamos que el efecto de la valoración primaria sobre la emoción experimentada estará mediado por la evaluación secundaria. Por último, esperamos que cuanto mayor sea la emoción negativa potencialmente asociada a la decisión, mayor será la tendencia del decisor a utilizar estrategias de afrontamiento basadas en la emoción, como la evitación.

## Método

### Participantes

En el estudio participaron 154 personas, 82 mujeres y 72 hombres, con edades comprendidas entre los 18 y los 60 años ( $M=23,69$ ,  $SD=6,23$ ). Los participantes eran estudiantes de Psicología de la Universidad Autónoma de Madrid que participaron de forma voluntaria en la investigación.

### Aparatos

Los datos fueron recogidos a través de cuestionarios de autoinforme. En ellos los participantes respondían a preguntas sobre una decisión que hubiesen tomado en los últimos tres meses y de la que previamente se les pedía una breve descripción por escrito.

La evaluación de la valoración primaria se realizó mediante un cuestionario compuesto por 13 ítems en los que se preguntaba en qué medida aspectos relacionados con la autoestima, la aprobación de otros, la economía, el trabajo y el bienestar de seres queridos podían verse amenazados por la decisión. El formato de respuesta fue una escala tipo Likert de 1 (*nada aplicable*) a 5 (*muy aplicable*). Este cuestionario fue elaborado por Folkman, Lazarus, Dunkel-Schetter, DeLongis y Gruen (1986) para evaluar la amenaza ante situaciones estresantes. El análisis factorial llevado a cabo por los autores a partir de las respuestas de 150 sujetos, a los que aplicaron el cuestionario en cinco ocasiones, arrojó dos factores. El primero de ellos incluyó 6 ítems relacionados con amenazas para la autoestima; su consistencia interna medida por el coeficiente alfa de Cronbach fue de 0,78. El segundo incluyó tres ítems relacionados con amenazas para el bienestar de un ser querido; su consistencia interna fue de 0,76. Los cuatro ítems restantes no saturaron de forma significativa en ningún factor y hacían referencia a: la amenaza para una meta laboral importante; la amenaza para los propios recursos económicos; para la salud, seguridad o el bienestar propios; y la amenaza de perder el respeto de alguien importante para nosotros.

El potencial de emoción negativa asociado a la decisión fue evaluado preguntando a los sujetos el nivel de dificultad emocional que habían encontrado en la decisión. La pregunta, que incluía una pequeña definición del término dificultad emocional basada en el trabajo de Lazarus (1991), fue una adaptación de la empleada por Luce et al. (1999) para evaluar el grado de estrés emocional que sus participantes asociaban a una determinada tarea de decisión. El formato de respuesta fue una escala tipo Likert de 1 (*nada difícil*) a 5 (*muy difícil*).

Para evaluar el estrés experimentado por los decisores tomamos dos medidas: la escala de Afecto Negativo, de la Escala de Afecto Positivo y Afecto Negativo –PANAS– (Watson, Clark y Tellegen, 1988) y la escala Estado, del Inventario de Ansiedad Estado Rasgo –STAI– (Spielberger, Gorsuch y Lushene, 1970). La primera presenta una serie de 10 adjetivos que describen estados emocionales negativos a los que los sujetos deben responder con una escala tipo Likert de cinco puntos indicando el grado en que cada uno de ellos describe sus sentimientos en el momento que se indica en las instrucciones. La fiabilidad medida con el índice alfa de Cronbach oscila entre 0,84 y 0,87. La segunda escala que empleamos consta de 20 frases con las que el sujeto puede describir el nivel de ansiedad que experimenta en un momento en particular al que hacen referencia las instrucciones. El formato de respuesta es una escala tipo Likert de 4 puntos. La versión española de la escala (Seisdedos, 1999) tiene una consistencia interna medida por la fórmula 20 de Kuder-Richardson que oscila entre 0,90 y 0,93 y de 0,94 empleando el procedimiento de las dos mitades.

Para medir la valoración secundaria empleamos la escala de Incertidumbre, de la Escala de Conflicto Decisional (O'Connor, 1995). La escala consta de tres elementos en los que el sujeto responde en una escala tipo Likert de cinco puntos, 1 (*totalmente de acuerdo*) a 5 (*totalmente en desacuerdo*). El contenido de los ítems hace referencia al nivel de dificultad y de seguridad en sí mismo que encontró durante el proceso de decisión. La consistencia interna medida con el coeficiente alfa de Cronbach oscila entre 0,92 y 0,73 y su fiabilidad test-retest es de 0,81.

Finalmente, evaluamos el estilo de afrontamiento de los decisores mediante la adaptación española del Inventario de Estrategias de Afrontamiento –CSI– (Amirkhan, 1990) llevada a cabo por

Soriano y Zorroza (1999). El inventario consta de 33 ítems, que describen modos de enfrentarse a un problema previamente descrito, a los que el sujeto debe responder en una escala tipo Likert de tres puntos, 1 (*no / en absoluto*) 3 (*totalmente*). El inventario consta de tres factores que explican un 70% de la varianza total: Estrategias Instrumentales de Solución de Problemas, Búsqueda de Apoyo y Estrategias de Evitación. La consistencia interna de las escalas medidas a través del coeficiente alfa es de 0,89, 0,92 y 0,83, respectivamente, y su fiabilidad test-retest oscila entre 0,83 a 0,77 para la primera, 0,82 a 0,79 para la segunda y 0,81 a 0,82 para la tercera. En la Tabla 1 presentamos un resumen de los constructos evaluados, así como los instrumentos utilizados.

<i>Tabla 1</i> Relación de variables e instrumentos de evaluación empleados en la investigación	
Constructo	Instrumento
Valoración primaria: evaluación del nivel de amenaza que supone un estímulo.	Cuestionario de Folkman et al. (1986); evalúa el nivel de amenaza que un estímulo supone para la autoestima, la aprobación, la economía, el trabajo y el bienestar de seres queridos.
Valoración secundaria: evaluación de los recursos para hacer frente a un estímulo.	Escala de Incertidumbre, de la Escala de Conflicto Decisional (O'Connor, 1995); evalúa el nivel de dificultad y de seguridad en sí mismo durante la decisión.
Potencial de emoción negativa: capacidad de un estímulo para provocar emociones negativas; depende de la valoración que el individuo hace de sus recursos para hacerle frente.	Escala tipo Likert de 5 puntos en los que los decisores estiman el grado en el que creen que la decisión producirá sentimientos desagradables o tensión en el momento de tomarla.
Estrés experimentado: nivel de estrés ante un estímulo; depende del potencial de emoción negativa y de los recursos de afrontamiento del decisor.	Escala de Afecto Negativo de la PANAS (Watson et al., 1988); evalúa el grado de emociones negativas en un momento determinado. Escala Estado del STAI (Spielberger et al., 1970); evalúa el nivel de ansiedad experimentado por un individuo en un momento determinado.
Estilo de afrontamiento: tipo de estrategias de afrontamiento empleadas por un individuo.	Inventario de Estrategias de Afrontamiento (Amirkhan, 1990); evalúa en qué medida los individuos emplean distintas estrategias de afrontamiento ante un estímulo.

### Procedimiento

Se comenzó señalando verbalmente y por escrito a los participantes del carácter voluntario de su participación, así como de que podían abandonar la investigación en el momento que quisieran. A continuación se les entregó un cuadernillo con una primera hoja de presentación, seguido por otra en la que, tras recoger algunos datos demográficos, se les pedía que describiesen brevemente alguna decisión que hubiesen tenido que tomar en los últimos tres meses. Posteriormente, aparecían los instrumentos de evaluación en el siguiente orden: evaluación de la dificultad emocional, evaluación de la valoración primaria, PANAS-AN, STAI-E, escala de incertidumbre en la decisión y CSI. Cada uno de los instrumentos contenía instrucciones específicas para su cumplimentación y en

todos ellos se recordaba a los participantes que las respuestas debían referirse a la decisión previamente descrita.

Para contrastar nuestras hipótesis empleamos un diseño ex post facto con más de un eslabón causal.

### Resultados

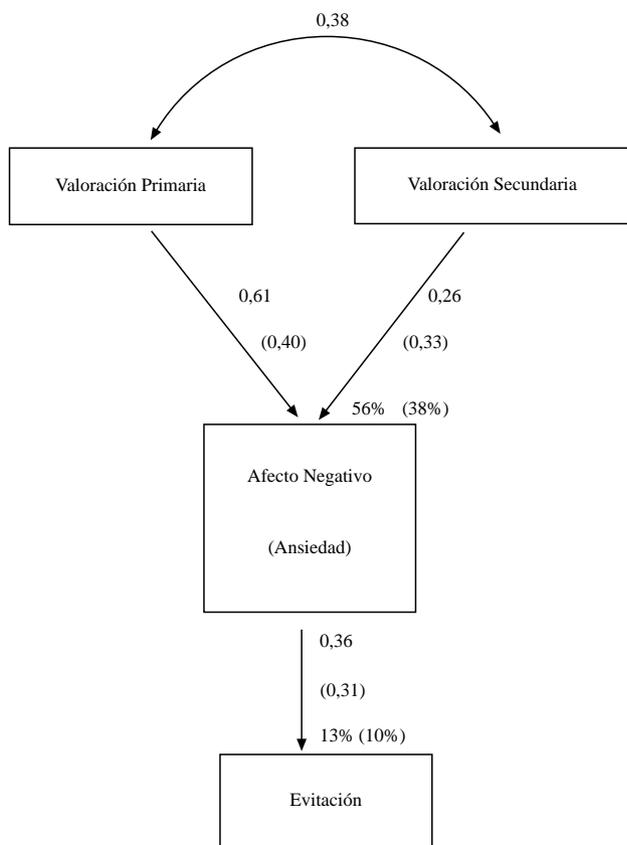
Los resultados que obtuvimos apoyan la existencia de relación entre la valoración primaria de la decisión y el potencial de emoción negativa asociado a ella. Por el contrario, no reflejan la acción conjunta de la valoración primaria y la secundaria a la hora de producir estrés en los decisores, siendo la valoración primaria la que explica un mayor nivel de varianza en el caso del afecto negativo y la secundaria en el de la ansiedad. Por último, no muestran una tendencia significativamente mayor a «evitar» en los sujetos que experimentaron niveles más altos de estrés frente a los que experimentaron niveles menores.

De acuerdo con nuestra primera hipótesis esperábamos encontrar una correlación alta y positiva entre las variables «valoración primaria» y «emoción negativa asociada a la decisión». Para comprobarlo calculamos el índice de correlación de Pearson, y obtuvimos una correlación moderada entre ambas variables ( $r = 0,58$ ,  $p < ,01$ ) con un 34,4% de varianza compartida. Posteriormente, calculamos si existían diferencias en la «emoción negativa asociada a la decisión», en función de su valoración primaria; para ello hicimos dos grupos: amenazante y no amenazante. En el grupo de «amenaza» incluimos a los individuos que percibían riesgo de pérdida en al menos un área de las evaluadas; en el segundo, incluimos a los que no percibían ningún riesgo. Los resultados fueron que el grupo de «amenaza» tenía un valor mayor de «emoción negativa asociada a la decisión» ( $n = 115$ ,  $M = 2,69$ ,  $SD = 0,95$ ) que el grupo de «no amenaza» ( $n = 39$ ,  $M = 1,41$ ,  $SD = 0,78$ ),  $t = 7,56$ ,  $p < ,01$ . El tamaño del efecto fue importante, un 91,92% de los sujetos del grupo de «no amenaza» valoraron que la decisión tenía una menor «emoción negativa asociada a la decisión» que el promedio del grupo de «amenaza».

Para contrastar nuestra segunda hipótesis calculamos los índices de correlación entre la «valoración primaria» y ambas medidas de emoción y, posteriormente, lo repetimos controlando el efecto de la valoración secundaria. Según nuestra hipótesis deberíamos encontrar que la correlación entre la «valoración primaria» y la «emoción» sería mayor tras haber controlado la valoración secundaria. Los datos encontrados no lo apoyaron. En el caso del PANAS-AN los resultados fueron semejantes ( $r = 0,68$  vs  $r_{(valoración\ secundaria)} = 0,60$ ), lo que indica que la «valoración secundaria» no modifica la relación entre la «valoración primaria» y el «afecto negativo». Con el STAI, la correlación parcial es apreciablemente menor ( $r = 0,51$  vs  $r_{(valoración\ secundaria)} = 0,38$ ), indicando que parte de la relación entre la «valoración primaria» y la «ansiedad» es debida a la relación entre la valoración primaria y secundaria.

Posteriormente, realizamos dos *path* análisis, en los que contrastamos el modelo teórico que proponíamos en las hipótesis con cada una de las variables de emoción (Figura 1). Los índices de bondad de ajuste para los modelos resultaron adecuados, si bien el ajuste de los datos resulta inferior en el caso de la «ansiedad» (AGFI = 0,91, GFI = 0,98 y AGFI = 0,83, GFI = 0,96, respectivamente). El porcentaje de varianza explicada por la «valoración primaria» y la «valoración secundaria» es adecuado para las dos variables de «estrés», 56% en el caso del «afecto negativo» y del 39% en el de la «ansiedad». En relación con la tercera hipótesis,

en contra de lo que esperábamos, con el «estrés» no se pudo explicar la tendencia a evitar, sólo un 13% en el caso del «afecto negativo» y 10% en el de la «ansiedad».



**Figura 1.** Modelo path análisis: influencia de la valoración primaria y secundaria sobre el afecto negativo, la ansiedad y la tendencia a la evitación

### Discusión

Los resultados de nuestra investigación apoyan sólo parcialmente la aplicación del modelo de Lazarus (1991) al ámbito de las decisiones en un contexto real, planteada por Luce et al. Encontramos efecto de la valoración primaria y secundaria sobre el potencial de emoción negativa asociada a la decisión, así como sobre el estrés experimentado por los sujetos. Sin embargo, nuestros datos no reflejan la existencia de relación entre el empleo de estrategias de afrontamiento basadas en la evitación y la cantidad de estrés experimentado.

Con respecto a nuestra primera hipótesis, los datos mantienen la existencia de relación entre la valoración primaria y el potencial de emoción negativa asociado a la decisión. Los decisores, que sienten amenazadas por la decisión áreas importantes de su vida, atribuyen una mayor dificultad emocional a la misma, entendiendo por ello que la decisión producirá un mayor número de sentimientos desagradables o tensión en el momento de tomarla. Estos resultados son similares a los encontrados por Luce et al. en tareas de laboratorio. El bajo porcentaje de varianza compartida por estas variables puede ser debido al carácter retrospectivo de nuestra investigación. Al preguntar a los participantes por una decisión que ya tomaron puede que parte de ellos respondieran a la pre-

gunta atendiendo al nivel de ansiedad o afecto negativo que de hecho sintieron al tomar la decisión. Estas emociones negativas están determinadas por su valoración primaria y secundaria de la decisión, y son además resultado de un proceso interactivo y dinámico en el que los niveles de estrés no se mantienen constantes a lo largo de todo el proceso, ya que varían en función del afrontamiento. Si nuestros sujetos respondieron al grado de emoción negativa potencialmente asociada a su decisión a partir del recuerdo que tenían de la que efectivamente sintieron, la valoración secundaria y el afrontamiento a la situación pudieron estar implicadas en su respuesta. El carácter retrospectivo de la investigación puede afectar también a la fiabilidad de los datos, por lo que éstos deben ser aceptados con la cautela que este tipo de diseño impone. Por otro lado, las diferencias encontradas entre las puntuaciones en dificultad emocional en los grupos con y sin amenaza sugieren que la amenaza es un elemento clave a la hora de valorar su potencial de emoción negativa. Teniendo en cuenta que en el grupo de amenaza incluimos a los que percibían pérdidas, aunque sólo fueran en un área importante de su vida, parece que el umbral para considerar emocionalmente difícil una decisión es bastante bajo.

Estos resultados resultan fundamentales de cara a elaborar un criterio de clasificación de las decisiones con base en su nivel de dificultad emocional. El interés de esta clasificación consiste en que permitiría mejorar las predicciones hechas desde los modelos de decisión, ya que en las decisiones de mayor dificultad emocional el objetivo de reducir la emoción negativa evocada por la tarea cobraría una mayor relevancia. Asimismo, mejoraría la validez de tratamiento de los programas de ayuda a la decisión, ya que en este tipo de decisiones el objetivo de reducir el malestar emocional producido por la tarea debería convertirse en un objetivo prioritario en la decisión que el asesor debería tener en cuenta.

En relación con la segunda hipótesis encontramos que la valoración primaria y secundaria explican adecuadamente la presencia de ansiedad y afecto negativo en los decisores. Estos resultados son similares a los encontrados por Luce et al. Asimismo, coinciden con el modelo de conflicto desarrollado por Janis y Mann (1977), en el que proponen que las fuentes de aparición de estrés en situaciones de conflicto decisional son la anticipación de pérdidas sociales, materiales o para la autoestima. Nuestros resultados muestran, sin embargo, un mayor porcentaje de varianza explicada en el caso del afecto negativo que en el de la ansiedad. Este resultado puede ser debido a que el abanico de emociones negativas que produce la percepción de amenazas no se limita exclusivamente a la ansiedad y, según el modelo de Lazarus (1991), depende de la valoración de la naturaleza de los elementos comprometidos en la situación. Por otro lado, el peso de la valoración primaria es mayor a la hora de explicar el afecto negativo, mientras que en el caso de la ansiedad el peso mayor lo recibe la valoración secundaria. En el caso del afecto negativo y la valoración primaria una posible explicación es que la variedad de emociones evaluadas en la medida de afecto negativo depende más de la valoración de la naturaleza de los atributos que se realiza en la valoración primaria. En relación con la ansiedad y la valoración secundaria, si recordamos que para Lazarus (1991) la ansiedad está relacionada con la percepción de un tipo de amenaza más indefinida que tiene que ver con un sentimiento de inseguridad, de no saber qué va a ocurrir, y tenemos en cuenta que el instrumento que hemos utilizado para evaluar la valoración secundaria pregunta al decisor en qué medida sabe qué hacer con la decisión, no es de extrañar que puntuaciones altas en esta escala correlacionen más con la experi-

mentación de ansiedad. Resulta difícil explicar los resultados de los análisis de correlación entre la valoración primaria y las dos medidas de emoción antes y después de controlar la influencia de la valoración secundaria. Pensamos que en el caso del afecto negativo una posible explicación es que a pesar de ser capaz de tomar la decisión, de saber qué hacer, el decisor sigue teniendo que aceptar valores bajos en objetivos importantes para él, por lo que sus sentimientos negativos se mantienen a pesar de que su valoración secundaria de la decisión sea positiva. En el caso de la ansiedad, pensamos que la explicación va en la misma dirección de lo explicado en el punto anterior, el sentimiento de inseguridad está más estrechamente ligado a la ausencia de recursos para hacer frente a la situación que a la valoración de la naturaleza de los objetivos, por lo que la presencia de ansiedad se relacionará más con la valoración secundaria que con la primaria.

Estos resultados resaltan la importancia que la valoración primaria y secundaria tienen sobre las emociones negativas experimentadas por las personas a la hora de tomar una decisión. Las implicaciones de estos resultados resultan de gran relevancia teórica y práctica. Desde un punto de vista teórico permiten conocer los mecanismos a través de los cuales las características de la tarea producen emociones negativas en los decisores en un contexto real. Desde un punto de vista práctico, ponen de manifiesto la necesidad de que los programas de ayuda a la decisión trabajen en un plano cognitivo con las valoraciones que el decisor hace de la misma. Los significados que asigna a las alternativas, el modo en que estas interpretaciones afectan a áreas relevantes de su vida y la anticipación de pérdidas, serían aspectos claves para incluir en un programa dirigido a ayudar al decisor en la toma de decisiones. Por otro lado, la independencia de la valoración primaria con respecto a la secundaria a la hora de producir

afectos negativos pone de manifiesto la necesidad de incluir, en estos tipos de intervención, ayudas que no sólo consistan en mejorar las habilidades de toma de decisión de los usuarios, ya que parece que esto no resulta suficiente para disminuir las emociones negativas.

Por último, nuestros datos no permiten establecer una relación entre la emoción negativa experimentada por los decisores y su tendencia a emplear estrategias de evitación, en contra de los resultados obtenidos por Luce (1998) y Luce et al. (1997, 1999, 2000). Una posible explicación a estos resultados es que el instrumento que hemos utilizado para medir la tendencia a evitar es una herramienta de afrontamiento a problemas de tipo más general, no específica del contexto de decisión y que, por tanto, puede no haber recogido adecuadamente las formas típicas de evitar una decisión –delegar, retrasar o mantenerse en el estatus quo– centrándose más en formas de evitación generales como ver la televisión, hacer más deporte o consumir alcohol. No obstante, es posible que estos resultados no se deban exclusivamente al problema de medida y estén indicando la existencia de otras variables no estudiadas en nuestra investigación que también afectan al afrontamiento. Una de ellas puede ser el estilo de afrontamiento de los decisores, entendido como un rasgo estable y generalizado de su comportamiento (Menaghan, 1983). Futuras investigaciones podrían dirigirse a estudiar si la inclusión de esta variable añade precisión a la hora de predecir la tendencia a evitar de los decisores.

En resumen, la amenaza que los decisores perciben en la decisión, así como la percepción de sus propios recursos de afrontamiento, afectan al nivel de dificultad emocional que atribuyen a la decisión, así como a la cantidad de estrés que experimentarán al afrontarla. Por su parte, este nivel de estrés no explica adecuadamente la tendencia a evitar en los decisores.

## Referencias

- Amirkham, J. (1990). A factor analytically derived measure of coping: The coping strategy indicator. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1.066-1.074.
- Bell, D.E. (1982). Regret in decision making under uncertainty. *Operations Research*, 30, 961-981.
- Bell, D.E. (1985). Putting a premium on regret. *Management Science*, 29, 1.156-1.166.
- Folkman, S., Lazarus, R.S., Dunkel-Schetter, Ch., DeLongis, A. y Gruen, R.J. (1986). Dynamics of a stressful encounter: Cognitive appraisal, coping, and encounters outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(5), 992-1.003.
- Huber, J., Payne, J.W. y Puto, C. (1982). Adding asymmetrical dominated alternatives: violations of regularity and the similarity hypothesis. *Journal of Consumer Research*, 9, 90-98.
- Janis, I.L. y Mann, L. (1977). *Decision making: A psychological analysis of conflict, choice and commitment*. New Haven: Free Press.
- Josephs, R.A., Larrick, R.P., Steele, C.M. y Nisbett, R.E. (1992). Protecting the self from the negative consequences of risk decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(1), 26-37.
- Jungermann, H. y Schuetz, H. (1992). Personal decision counseling: Counselors without clients? *Applied Psychology: An International Review*, 41(2), 185-200.
- Larrick, R.P. (1993). Motivational factors in decision theories: The role of self-protection. *Psychological Bulletin*, 113(3), 440-450.
- Lazarus, R.S. (1991). Progress on a cognitive-motivational-relational theory of emotion. *American Psychologist*, 46, 819-834.
- Lazarus, R.S. y Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. NY: Springer.
- Lazarus, R.S. y Folkman, S. (1986). Cognitive theories and the issue of circularity. En M.H. Appley y R. Trumbull (Eds.), *Dynamics of stress*, 63-80. NY: Plenum.
- Loomes, G. y Sugden, R. (1982). Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. *Economic Journal*, 92, 805-824.
- Loomes, G. y Sugden, R. (1986). Disappointment and dynamic consistency in choice under uncertainty. *Review of Economic Studies*, 53, 271-282.
- Luce, Bettman, J.R., Payne, J.W. (1997). Choice processing in emotionally difficult decisions. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 23, 384-405.
- Luce, M.F. (1998). Choosing to avoid: Coping with negatively emotion-laden consumer decisions. *Journal of Consumer Research*, 24, 409-433.
- Luce, M.F. Payne, J.W. y Bettman, J.R. (2000). Coping with unfavorable attribute values in choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 81(2), 274-299.
- Luce, M.F., Payne, J.W. y Bettman, J.R. (1999). Emotional trade off difficulty and choice. *Journal of Marketing Research*, 36, 143-159.
- Menaghan, E.G. (1983). Individual Coping Efforts: Moderators of the Relationship between Life Stress and Mental Health Outcomes. En H.B. Kaplan (Ed.), *Psychosocial stress. Trends in theory and research* (pp. 113-135). NY: Academic Press.
- O'Connor, A.M. (1995). Validation of a decisional conflict scale. *Medical Decision Making*, 15, 25-30.
- Payne, J.W., Bettman, J.R. y Johnson, E.J. (1992). Behavioral decision research: A constructive processing perspective. *Annual Review of Psychology*, 43, 87-131.

- Seisdedos, N. (1999). *Cuestionario de ansiedad estado-rasgo*. Madrid: TEA.
- Shafir, E. (1993). Choosing versus rejecting: Why some options are both better and worse than others. *Memory and Cognition*, 21(4), 546-556.
- Shafir, E., Simonson, I., Tversky, A. (1993). Reason-based choice. *Cognition*, 49, 11-36.
- Simón, V.M. (1997). La participación emocional en la toma de decisiones. *Psicothema*, 9(2), 365-376.
- Soriano, J. y Zorroza, J. (1999). Análisis comparativo de tres cuestionarios de afrontamiento al estrés: CSI, CM y WOC. *Boletín de Psicología*, 63, 77-97.
- Spielberger, C.D., Gorsuch, R.L. y Lushene, R.E. (1970). *STAI. Manual for the state-trait anxiety inventory*. Palo Alto California: Consulting Psychologists Press.
- Tversky, A. y Shafir, E. (1992). Choice under conflict: The dynamics of deferred decision. *Psychological Science*, 3(6), 358-361.
- Watson, D., Clark, L. y Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(6), 1.063-1.070.