



**RELACIÓN ENTRE EL EFECTO PEOR QUE EL PROMEDIO Y LA FELICIDAD
SUBJETIVA EN UNA MUESTRA DE JÓVENES CHILENOS**

Memoria para optar al título de Psicólogo

Fabián Andrés Caro Román y Pablo Nicolás Roa Jorquera

Facultad de Psicología, Universidad de Talca

Dr. Héctor Vargas Garrido

19 Marzo, 2021

CONSTANCIA

La Dirección del Sistema de Bibliotecas a través de su unidad de procesos técnicos certifica que el autor del siguiente trabajo de titulación ha firmado su autorización para la reproducción en forma total o parcial e ilimitada del mismo.



Talca, 2022

Agradecimientos

Agradezco a mi especial y querida madre Susana, por transmitirme sus valores, por su apoyo incondicional y por su dedicación. Todo lo que soy es gracias a ella.

A mis amistades antiguas y nuevas que formaron parte de esta bella y efímera etapa de pregrado. A Salvador desde el primer día, por las conversaciones, la compañía... por estar. A mi grupo de trabajo, es decir, a mis compañeras y compañeros cercanos, por los gratos momentos compartidos. A mi equipo *The Force F* por las risas, el cariño y la aceptación.

Muchas gracias a todos y todas quienes hicieron posible esta investigación. Al profesor guía, a las revisoras, a las personas que respondieron y compartieron nuestros cuestionarios.

Fabián Caro Román

A mi madre, por ser un pilar en mi vida. Agradezco todo su esfuerzo y que sea una mujer admirable. A mis hermanos, que son mi familia, por quienes sigo en pie. A mi padre, porque este donde este, sé que debe estar apoyándome como siempre hizo, sintiéndose orgulloso de que pueda seguir lo que me apasiona.

A mis amistades y a todas aquellas personas que me brindaron su cariño, paz y comprensión. Sigamos nuestros caminos juntos o no, agradezco que hayan podido estar y el apoyo que me brindaron, en especial cuando todo se volvía complejo. A mis profesores, a todos los que han sido parte de mi formación, y por quienes gracias a su orientación, enseñanzas y vocación, es que puedo llegar a este punto en mi vida.

Y a mí mismo, gracias por mantener la fe y haber tomado las decisiones que permitieron ser quien soy hoy.

Pablo Roa Jorquera

Resumen

Introducción. En la comparación social existe contradicción respecto de si presentar percepciones más o menos realistas guarda relación con la salud mental (Taylor & Brown, 1988; Concha *et al.*, 2012). Una manifestación de la comparación es el Efecto Peor que el Promedio (ePM), donde las personas tienden a evaluarse como peores que los demás cuando se comparan en habilidades difíciles (Kruger, 1999). Asimismo, investigaciones previas plantean que las personas más felices tienden a compararse mejor que los demás (Lyubomirsky & Ross, 1997), entonces, ¿qué ocurre cuando las personas se ven enfrentadas a comparaciones que desencadenan el Efecto Peor que el Promedio? **Objetivo.** Analizar la relación entre el ePM y la Felicidad Subjetiva (FS) en una muestra de jóvenes (18 a 29 años), residentes en Chile. **Método.** El estudio fue cuantitativo, no experimental de tipo descriptivo y relacional. La muestra fue de 347 participantes; haciendo uso de un Cuestionario de Habilidades y del *Pemberton Happiness Index* (Hervás & Vázquez, 2013). **Resultados.** Se observó presencia del ePM y elevados índices de FS ($M = 6,5473$). Principalmente, se encontraron relaciones de tipo exponencial y cuadráticas mediante modelos de regresión para el ePM y la FS, en 4 de las 10 habilidades evaluadas. **Conclusión.** Los hallazgos resultan inconsistentes con las relaciones encontradas en Chile cuando se estudió el Efecto Mejor que el Promedio (Olivos & Rosales 2019). Sin embargo, concuerdan parcialmente con la literatura internacional, donde se observa que quienes se evalúan mejor que los demás son más felices (Lyubomirsky & Ross, 1997).

Palabras clave: Efecto Peor que el Promedio, Efecto Mejor que el Promedio, Felicidad Subjetiva, Comparación social.

Abstract

Introduction. In social comparison there is contradiction regarding whether presenting more or less realistic perceptions is related to mental health (Taylor & Brown, 1988; Concha et al., 2012). One manifestation of comparison is the Worse than Average Effect (ePM), where people tend to evaluate themselves as worse than others when compared on difficult skills (Kruger, 1999). Likewise, previous research posits that happier people tend to compare themselves better than others (Lyubomirsky & Ross, 1997), so what happens when people are faced with comparisons that trigger the Worse-than-Average Effect? **Objective.** To analyze the relationship between ePM and Subjective Happiness (FS) in a sample of young people (18 to 29 years old), residents of Chile. **Method.** The study was quantitative, non-experimental, descriptive and relational. The sample consisted of 347 participants; making use of a Skills Questionnaire and the Pemberton Happiness Index (Hervás & Vázquez, 2013). **Results.** The presence of ePM and high FS indices were observed ($M = 6.5473$). Mainly, exponential and quadratic type relationships were found through regression models for ePM and FS, in 4 of the 10 skills evaluated. **Conclusion.** The findings are inconsistent with the relationships found in Chile when the Better than Average Effect was studied (Olivos & Rosales 2019). However, they are partially consistent with the international literature, where it is observed that those who evaluate themselves better than others are happier (Lyubomirsky & Ross, 1997).

Key words: Worse-than-average effect, Better-than-average effect, Subjective happiness, Social comparison.

Índice

Introducción.....	8
Discusión Bibliográfica	12
Salud mental	12
Psicología Positiva.....	13
Bienestar Subjetivo, Felicidad y Calidad de Vida	14
Efecto Mejor que el Promedio (eMP)	18
Variables subyacentes y factores moderadores	20
Efecto Peor que el Promedio (ePM).....	22
La naturaleza egocéntrica de las habilidades de comparación	24
Ancla en el juicio comparativo.....	25
Contraste cultural y su incidencia en los efectos	25
Objetivos.....	28
Objetivo General.....	28
Objetivos Específicos	28
Hipótesis.....	29
Método.....	29
Tipo de Estudio.....	29
Diseño de Estudio.....	30

Participantes	30
Instrumentos y Variables	31
Procedimiento.....	34
Resultados.....	36
I.- Demográficos.....	36
II.- Efecto Peor que el Promedio	37
III.- Felicidad Subjetiva.....	41
Bienestar Recordado.....	41
Bienestar Experimentado.....	41
Índice General de Felicidad <i>Pemberton Happiness Index</i>	41
IV.- Relación entre el Efecto Peor que el Promedio y Felicidad Subjetiva.....	41
Bienestar Recordado.....	42
Bienestar Experimentado.....	46
Índice General de Felicidad <i>Pemberton Happiness Index</i>	48
V.- Comparaciones de medias por grupos.....	53
Bienestar Recordado.....	53
Bienestar Experimentado.....	54
Índice General de Felicidad <i>Pemberton Happiness Index</i>	55
Discusión	56

I.- Efecto Peor que el Promedio.....	56
II.- Felicidad Subjetiva	59
III.- Relación entre el Efecto Peor que el Promedio y Felicidad Subjetiva.....	60
Limitaciones del estudio y recomendaciones	65
Conclusión	66
Referencias	68
Dossier de Instrumentos	82

Introducción

Festinger (1954) en su teoría de la comparación social, postula que las personas tienen un impulso innato para realizar evaluaciones de sí mismas y de compararse con otros en relación con opiniones, habilidades, capacidades, atributos y características. Así, a partir de esas evaluaciones los individuos lograban obtener una valoración precisa de sí mismos (León-Donayre, 1998).

Ante estos postulados, surgió un punto de consenso en la ciencia referido a la creencia de que tener “percepciones precisas” del Yo, del mundo y del futuro correspondían a una adecuada salud mental junto a un mayor bienestar psicológico (Jahoda, 1958). No obstante, investigaciones posteriores aportaron información en desacuerdo con esas ideas, señalando que el bienestar y la salud mental guardan relación con “evaluaciones poco realistas” (Taylor & Brown, 1988; Brown & Dutton, 1995). Es decir, se abrió una nueva arista referida a la existencia de una tendencia de las personas a distorsionar la realidad para experimentar mayor Felicidad y bienestar (Concha *et al.*, 2012).

De esas diferencias en la literatura, se ha enfatizado en el rol que cumplen los sesgos cognitivos en la comparación y el comportamiento social, ya que a partir de estos se favorece la imagen personal y lleva a las personas a sentirse más felices (Concha *et al.*, 2012). Dentro de los principales sesgos revisados se encuentran: el Sesgo del Beneficio Propio (*self-serving bias* – *SSB*) (Campbell & Sedikides, 1999; Páez & Zubieta, 2004), el Sesgo de Optimismo Ilusorio (Sánchez *et al.*, 1998) y la Ilusión de Invulnerabilidad (Torres *et al.*, 2020).

Para estos sesgos se han documentado explicaciones motivacionales, cuya manifestación sería para reducir experiencias negativas; y explicaciones cognitivas, en las que el sesgo se

produce por la falta de información respecto a los eventos, o porque las personas se encuentran limitadas cognitivamente a sus estrategias de procesamiento de información que usan a diario (Sánchez *et al.*, 1998).

Una de las manifestaciones relacionadas con la comparación social y los sesgos de procesamiento es el Efecto Mejor que el Promedio (eMP), el cual corresponde al fenómeno que se presenta cuando las personas tienden a evaluarse a sí mismas como mejores o más competentes que el promedio (Guenther & Alicke, 2010), principalmente en atributos positivos y normativos (Concha *et al.*, 2012). Para este fenómeno, al igual que con los sesgos, se han propuesto explicaciones motivacionales (Alicke, 1985; Alicke *et al.*, 1995) y cognitivas (Kruger, 1999; Concha *et al.*, 2012, Brown, 2012; Kim *et al.*, 2017), donde además, se han documentado diversos factores moderadores que alteran su fuerza (Alicke & Govorun, 2005). Prueba de ello, es que se ha constatado que frente a dominios desafiantes ocurre un fenómeno contrario al eMP, el cual se traduce en un Efecto Peor que el Promedio (ePM); desencadenado cuando los individuos tienden a evaluarse por debajo de la media al compararse en habilidades o atributos percibidos como “difíciles” (Kruger, 1999).

Cabe mencionar que tanto el Efecto Mejor que el Promedio, como el Peor que el Promedio corresponden a un mismo fenómeno (referido a una manifestación de la comparación social), pero para fines de esta investigación se articulan en dos. La relevancia del estudio de estos efectos radica en la percepción desviada que se manifiesta respecto del Yo, de los Otros y del mundo; lo que contrasta con lo postulado por Festinger (1954) respecto de la importancia de que las personas cuenten con evaluaciones precisas en estas áreas.

Respectivamente, la literatura ha destacado implicancias culturales, contrastando la presencia de estos fenómenos, tanto en contextos colectivistas como individualistas (Myers,

2002). En estos últimos, el Efecto Mejor que el Promedio tiende a verse potenciado, en el sentido de que en la comparación social existen mayores diferencias entre el Yo y los demás; lo cual se relaciona estrechamente con la Felicidad y el bienestar (Heine, 2001). En cambio, en las culturas colectivistas este efecto suele verse atenuado, dado que esas diferencias en la comparación suelen ser menores (Hamamura *et al.*, 2007).

Por otra parte, en cuanto a la Felicidad, se ha constatado en algunos estudios que las personas tienden a distorsionar la realidad haciendo uso de sesgos, lo cual les permite sentirse más felices y presentar una mayor percepción de bienestar (Concha *et al.*, 2012). Ante esto, se ha encontrado que los sujetos más felices son más propensos a autoevaluarse mejor que los otros para proteger su bienestar y autoestima (Lyubomirsky & Ross, 1997); dando paso por tanto a la posibilidad de que el hacer uso de sesgos cognitivos o percepciones poco precisas pueda tener incidencias positivas en el bienestar de las personas (Concha, *et al.*, 2012; Torres *et al.*, 2020).

Ahora bien, específicamente para el caso de Chile, se ha encontrado presencia del Efecto Peor que el Promedio al considerar categorías difíciles (programar un computador, jugar ajedrez y hacer malabarismo) e incluso en una habilidad fácil (manejar un auto); donde además se destacan diferencias en las autoevaluaciones de hombres y mujeres (Olguín & Vidal, 2018). Asimismo, al explorar la Felicidad, Chile se encuentra con puntuaciones altas sobre la media, a pesar de haber descendido del puesto 26 al 39 en el ranking mundial (Helliwell *et al.*, 2020).

De modo similar, la literatura ha señalado que los primeros y los últimos años de vida son los que presentan mayor Felicidad (Portela & Neira, 2012). Sin embargo, estos hallazgos difieren de lo encontrado en Chile por Moyano y Ramos (2007) en la Región del Maule; donde los participantes más felices fueron los de mayor edad (47-73 años) y los que presentaron menores índices de felicidad fueron los de menor edad (17-25 años).

Por otra parte, una de las principales diferencias con nuestro país se encuentra en lo reportado por Lyubomirsky y Ross (1997), al señalar que los sujetos más felices son más propensos a autoevaluarse mejor que los otros para proteger su bienestar y autoestima. De esta forma, al evaluar específicamente la relación del Efecto Mejor que el Promedio y la Felicidad en Chile, los individuos que tienen una comparación similar a los demás (nula o cercana a 0), son los que presentan mayor Felicidad (Olivos & Rosales, 2019). Por lo cual, este hallazgo difiere con lo expuesto por Lyubomirsky y Roos (1997) al considerar que los sujetos más felices tienden a evaluarse diferente y por encima del promedio.

Por estos motivos, a partir de los antecedentes contradictorios en la literatura referidos a la comparación social, junto a la cuestión de si tener una visión más o menos realista (mayores o menores sesgos) se encuentra relacionada con la salud mental y el bienestar, se hace necesaria la realización de esta investigación.

Asimismo, producto de que en nuestro país aparentemente se da un fenómeno opuesto a lo reportado en la literatura internacional, a la escasez de estudios sobre el Efecto Peor que el Promedio; y la necesidad de corroborar si efectivamente los hallazgos en literaturas extranjeras son aplicables a las particularidades de nuestro contexto, es que se justifica este estudio.

De esta forma, se busca analizar la relación que pudiese existir entre el Efecto Peor que el Promedio y la Felicidad Subjetiva teniendo en cuenta los antecedentes anteriormente expuestos. Es así, que se ha decidido analizar estas variables en una muestra de jóvenes, ya que no se encuentran estudios previos que las relacionen en la población chilena.

Por último, se pretende responder las preguntas de investigación referidas a ¿Qué ocurre cuando las personas se ven enfrentadas a comparaciones que desencadenan el Efecto Peor que

el Promedio? ¿Cómo se encuentran los índices de Felicidad Subjetiva? y ¿Cómo es la relación entre la presencia del Efecto Peor que el Promedio y la Felicidad Subjetiva en Chile?

Discusión Bibliográfica

Salud mental

La salud mental se ha reconocido como un aspecto esencial del bienestar y el desarrollo de individuos, sociedades y países (Restrepo & Jaramillo, 2012). Como señala la Organización Mundial de la Salud (OMS), la salud en general es comprendida como un estado de bienestar físico, mental, y social, que no implica exclusivamente la ausencia de enfermedad (OMS, 2004). De este modo, específicamente la salud mental es definida como un estado de bienestar, en el que los individuos pueden reconocer sus aptitudes, hacer frente a las dificultades diarias, trabajar de manera productiva y contribuir a la comunidad (OMS, 2004).

Producto de lo anterior, se afirma la relevancia de promover, cuidar y mantenerla, debido a su importancia en el bienestar individual y el funcionamiento óptimo de las comunidades (OMS, 2018). Además, se enfatiza que las propuestas, programas y políticas en favor de la salud mental no deben abordar sólo la enfermedad, sino que también deben considerar aspectos relacionados con la educación, trabajo, justicia, transporte, entre otros; que permitan un ambiente de protección de los derechos civiles, políticos, socioeconómicos y culturales (OMS, 2018).

Esta perspectiva de salud que no solo se enfoca en condiciones patológicas, coincide con la postura del nuevo paradigma económico enfocado en el bienestar y la Felicidad de las personas. Así, se consideran factores como el ingreso per cápita, la percepción de generosidad, apoyo social, corrupción, entre otras variables, que median la Calidad de Vida, que componen

el bienestar y que otorgan una definición en conjunto de lo que es Felicidad (Helliwell *et al.*, 2019).

Psicología Positiva

En el año 1998 Martin Seligman, en ese entonces presidente de la Asociación Americana de Psicología, planteó una nueva perspectiva para la investigación psicológica orientada en los aspectos saludables de las personas. Así, surgió el paradigma que pasaría a ser conocido como Psicología Positiva (Hervás, 2009).

Esta corriente, se encarga de comprender las emociones positivas, las virtudes y fortalezas; potenciando las mejoras y el desarrollo humano. Su accionar parte desde un abordaje científico, con el supuesto de que el bienestar de las personas y la búsqueda de excelencia, son factores tan válidos como las enfermedades y desórdenes psicológicos (Bolaños & Cruz, 2017).

La psicología Positiva sirvió como complemento al modelo médico-clínico dominante, que se centraba en mayor medida en lo psicopatológico. En contraste, el nuevo paradigma, propuso una orientación por el desarrollo personal, la promoción de aspectos positivos, fortalecedores y adaptativos de cada individuo (García, 2014). Es decir, entre los propósitos y fines que persigue esta nueva corriente, se encuentran el colaborar con el Bienestar, la Satisfacción con la Vida y la Felicidad; mediante recursos que orienten el desarrollo de habilidades para conseguir una vida plena (Bolaños & Cruz, 2017).

Cabe mencionar que este enfoque surge con una base investigativa previa, como se ilustra con el trabajo de Jahoda (1958), quien en ese entonces mencionaba un modelo con características que median lo que se conoce como un estado de salud mental positiva.

Por su parte, en 1967, Warner Wilson realizó una amplia revisión del término de Felicidad y abordó el interés creciente por el estudio del Bienestar Subjetivo, el cual se encuentra en relación con factores no solo de Calidad de Vida, tales como niveles de ingreso o delincuencia; puesto que cada persona se puede relacionar con ellos de manera diferente (Diener *et al.*, 1999).

Bienestar Subjetivo, Felicidad y Calidad de Vida

En cuanto al Bienestar subjetivo (BS), los intentos por su definición se podrían agrupar en tres categorías: una de bienestar como valoración de la vida en términos positivos (satisfacción con la vida); otra que considera la percepción de los sentimientos y el predominio de la experiencia afectiva positiva ante la negativa; y la última categoría, en que se le considera al bienestar como una cualidad particular deseable (Diener & Diener, 1995).

A partir de esto, actualmente se sostiene que el Bienestar Subjetivo es un área general de estudio que posee dos facetas básicas: una que alude a aspectos afectivos-emocionales (referente a estados de ánimo); y otra sobre aspectos cognitivos valorativos (evaluación de satisfacción que el sujeto hace de su propia vida) (Cuadra & Florenzano, 2003).

De modo similar, la Felicidad se refiere comúnmente a cuando las personas experimentan mayor cantidad de emociones agradables y pocas experiencias desagradables (Diener, 2000). Asimismo, alude a cuando los individuos están comprometidos en actividades interesantes y satisfechos con sus vidas (Diener, 2000).

Al referirnos al estudio del Bienestar Subjetivo y la Felicidad, se puede señalar que ambos constructos se encuentran asociados al concepto Calidad de Vida (Veenhoven, 2001a;

Ardila, 2003). Esta última, se refiere a un estado general de satisfacción, que genera una sensación de bienestar físico, psicológico y social (Ardila, 2003).

De modo similar, la Calidad de Vida posee elementos subjetivos y aspectos objetivos (Ardila, 2003). De esta forma, la parte subjetiva es la que corresponde al Bienestar Subjetivo (B.S), a la Satisfacción Vital (S.V) y a la Felicidad (Moyano & Ramos, 2007) (Ver Anexo 1).

Asimismo, en un modelo explicativo de Moyano y Ramos (2007) sitúan a la Felicidad relacionada directamente con el Bienestar Subjetivo. Por lo tanto, específicamente la Felicidad Subjetiva, corresponde al extremo positivo de la valoración afectiva en dicho modelo; y es entendida como un estado psicológico de tipo emocional y cognitivo que implica la valoración afectiva acerca de la vida. (Ver Anexo 1).

La Felicidad como concepto resulta en implicaciones en el bienestar de las personas, puesto que es considerada un factor protector del estrés; el que guarda relación con el riesgo de contraer enfermedades. A su vez, modera la percepción y el afrontamiento ante acontecimientos amenazantes, conlleva crecimiento mental y favorece la efectividad psicológica (Veenhoven, 2001b).

Por otra parte, como señala Reyes del Villar (2017) sentirse feliz resulta beneficioso para la salud, pues implica mejoras en las relaciones familiares y comunitarias e incluso puede tener incidencias en la economía; pues contribuye a que los individuos sean más saludables, sociables, cooperadores, confiados, optimistas, productivos y creativos.

De manera específica en Latinoamérica, se ha demostrado que los hombres son más felices que las mujeres, así como quienes están casados o en parejas presentan mayor felicidad que los solteros, los empleados más que los desempleados, los de mayor ingreso más que quienes reciben menor ingreso, los que tienen mayor nivel educacional más que los que han

tenido una menor educación, y mayor felicidad en individuos de menor y mayor edad que en los de edad intermedia (Reyes del Villar, 2017).

Sesgos de Procesamiento

Con el paso del tiempo se ha documentado la importancia de los sesgos de procesamiento en la comparación social, dado que a partir de estos se experimenta mayor bienestar (Concha *et al.*, 2012). Uno de ellos es el Sesgo del Beneficio Propio también denominado sesgo del auto-servicio (*self-serving bias - SSB*), donde las personas suelen atribuirse a sí mismas el mérito de sus éxitos pero tienden a culpar a factores externos de sus fracasos; implicando a su vez que recuerden más la información positiva que la negativa (Campbell & Sedikides, 1999; Páez & Zubieta, 2004).

Asimismo, en otras literaturas hacen mención del Sesgo de Optimismo Ilusorio u optimismo comparativo, el cual hace referencia a las creencias de las personas de que sea mayor la probabilidad de que les ocurran eventos positivos, y menor la de que les ocurran sucesos negativos; con la implicación de expectativas más optimistas ante el futuro (Sánchez *et al.*, 1998).

El sesgo de optimismo engloba tanto el Sesgo de Optimismo Ilusorio (SOI), donde las expectativas “irracionalmente” optimistas sobre el futuro no poseen justificación; y también incluye el sesgo de la Ilusión de Invulnerabilidad (SII), que es la tendencia a creer que al propio sujeto le sucederán acontecimientos negativos de manera menos probable que a los demás (Torres *et al.*, 2020).

Para estos sesgos se han buscado explicaciones motivacionales, cuya finalidad sería reducir experiencias negativas; como también cognitivas, en las que el sesgo se manifiesta ante

la ausencia de información respecto a los eventos, o porque las personas se encuentran limitadas cognitivamente a sus estrategias de procesamiento de información (Sánchez *et al.*, 1998).

Comparación Social

La comparación social es una característica humana. Según Festinger (1954) en su formulación de la teoría de la comparación social, propone que las personas tienen un impulso innato para realizar evaluaciones de sí mismas y de compararse con los otros en base a opiniones, habilidades, capacidades, atributos y características. De esta forma, se señala que esa comparación se realiza a partir de indicadores objetivos con el cual se pretende obtener una valoración precisa de sí mismo (Festinger, 1954; León-Donayre, 1998).

A partir de esos postulados, Jahoda en 1958, afirmaba que las teorías de salud mental de aquella época consideraban la percepción precisa de la realidad como un componente esencial para esta (Jahoda, 1958).

Sin embargo, estas afirmaciones tuvieron diferencias, al presentarse estudios relacionados con sesgos a favor de las personas, con los cuales se sobredimensionan las diferencias con el resto para proteger o resaltar la autoestima (Taylor & Lobel, 1989). De esta forma, se amplió el estudio y las investigaciones por conocer cuán normal y saludable resulta hacer uso de percepciones sesgadas de la realidad (Taylor & Brown, 1988).

Asimismo, surgió la perspectiva de comparación con dirección: hacia arriba o hacia abajo (Guyer & Vaughan-Johnston, 2018). De este modo, un individuo puede compararse con personas que se desempeñen mejor o tengan una posición superior (*upward comparison*); o un peor desempeño, y posición inferior (*downward comparison*) (Van der Zee *et al.*, 2000). Sin embargo, este tipo de comparación parece conllevar consecuencias, como comparaciones poco

realistas o baja autoestima al hacer uso de comparaciones hacia arriba (Guyer & Vaughan-Johnston, 2018).

Con una presunción similar, Lyubomirsky y Ross (1997) señalaron que por un lado, la comparación hacia abajo podía ser auto mejoradora, mientras que la comparación hacia arriba podía perjudicar al Bienestar Subjetivo y la autoestima. En base a esta premisa, llevaron a cabo estudios, obteniendo como conclusiones, que las personas más felices confían más en su propia experiencia o desempeño al compararse, mientras que las personas infelices suelen tener menos certeza en su eficacia y menor confianza; por lo que es más probable que se centren en el desempeño de los demás al hacer comparaciones (Lyubomirsky & Ross, 1997).

Efecto Mejor que el Promedio (eMP)

El Efecto Mejor que el Promedio se presenta cuando las personas se tienden a evaluar a sí mismas en términos de habilidades, atributos o rasgos de personalidad de una forma más favorable, mejor o más competente que un sujeto promedio (Guenther & Alicke, 2010; Zell *et al.*, 2020).

Este efecto puede circunscribirse dentro de la teoría de la comparación social de Festinger (1954), que indica que las personas tienen la necesidad de compararse con los demás a través de una medida objetiva y subjetiva; orientando a las personas a obtener una evaluación “precisa” de sus habilidades (Festinger, 1954).

Bajo esta línea, autores como Allport, Fromm y Rogers, concuerdan con la idea de Festinger, argumentando que la capacidad de las personas de percibirse a sí mismas sin distorsiones es esencial para el bienestar psicológico (Brown & Dutton, 1995). Sin embargo, este postulado central de autoevaluarse de una manera “concreta” es cuestionado, debido a que

existen investigaciones que apuntan a que las personas tienen percepciones poco realistas de sí mismas (Taylor & Brown, 1988). De este modo, se desarrolla una gran cantidad de literatura que data sobre la tendencia de las personas a evaluarse a sí mismas como mejores que la media, constituyendo así lo que se conoce como el Efecto Mejor que el Promedio (eMP); uno de los fenómenos con basta documentación en socio-psicología (Guenther & Alicke, 2010).

Además, al relacionarse con la comparación social, diversos estudios consideran el Efecto Mejor que el Promedio como una de las diversas manifestaciones de los sesgos de autoevaluación; a partir de los cuales se favorece la imagen personal (Zell *et al.*, 2020)

Ahora bien, con respecto a la comprensión del eMP, las explicaciones teóricas se han enfocado en dos corrientes, una que intenta explicar el fenómeno desde lo motivacional y otra que basa su comprensión en el del procesamiento cognitivo.

En relación con las explicaciones motivacionales, se menciona que las personas tienden a evaluarse mejor que el promedio dado a necesidades de mantenimiento de la autoestima y de un autoconcepto positivo, lo cual puede constituirse a su vez como una forma de adaptación del individuo (Alicke, 1985). Asimismo, desde esta perspectiva, el eMP se comprende como un auto-mejoramiento; es decir, una autoprotección a partir de la percepción de comportamientos, opiniones, características y aspectos personales de forma más favorable en relación con los demás (Alicke *et al.*, 1995).

No obstante, desde la corriente cognitiva, ponen énfasis en los criterios de comparación y la influencia de estos en la evaluación de las personas con los demás (Kruger, 1999).

Variables subyacentes y factores moderadores

En cuanto a la edad, es una variable poco estudiada en investigaciones relacionadas con el eMP; sin embargo, la mayoría de los estudios presentan participantes jóvenes como muestra (Zell & Alicke, 2011). De modo similar, se destaca que la comparación social suele acentuarse principalmente en la adolescencia, ya que en estas se producen cambios físicos por lo que los jóvenes tienden a compararse para comprender las expectativas sobre su imagen corporal y el desarrollo de su autoestima (Jones, 2001).

En cuanto a la variable sexo, se afirma que se debe prestar importancia a la relevancia de los dominios evaluados, puesto que algunos pueden ser más importantes en relación con los estereotipos culturales respecto a hombres y mujeres (Guimond *et al.*, 2007). Prueba de ello, es que el atractivo físico posiblemente en las mujeres es más relevante en cuanto a la comparación social que en los hombres; esto producto de la norma cultural predominante (Subotic & Borojevic, 2018).

Por otra parte, en cuanto a factores moderadores que alteran la fuerza del Efecto Mejor que el Promedio, Alicke y Govorun (2005), señalan que se han identificado cuatro tipos de moderadores principales:

- 1) Las escalas con las que se mide, es decir, la utilización de medidas directas (cuando el Yo se compara con un promedio) e indirectas (cuando se evalúa a la persona y al promedio de forma separada y luego se restan esos resultados).

- 2) La naturaleza de la dimensión del juicio, referida a que el eMP se ve acentuado cuando la dimensión del juicio es subjetiva o abstracta en oposición a una concreta.

3) La naturaleza del objetivo de comparación, referida a que el eMP suele utilizar una entidad hipotética (“el promedio”) para basar la comparación, lo cual puede influir en la presencia de este. Asimismo, el eMP podría verse influido cuando la naturaleza del objeto de comparación es entre “personas reales” (y no una medida estadística).

4) Las características del evaluador, referidos a las diferencias individuales de las personas en relación con el sexo, autoestima, depresión, entre otras variables personales.

Ante estos factores moderadores y su capacidad de generar resultados diferenciados, es importante indicar que según cómo se midan estos efectos se pueden amplificar. Por ejemplo, al pedir a las personas que se comparen de manera directa con otros, el Efecto Mejor (y también el Efecto Peor que el Promedio) se ven acentuados significativamente, mientras que, de la forma indirecta; es decir, preguntando por la percepción sobre sí mismo y sobre los demás de manera separada, se destaca en menor medida la presencia de estos (Kruger, 1999).

En línea con estos factores moderadores, en el estudio de Brown (2012), al evaluar el eMP en estudiantes de la Universidad de Washington, encontró que la importancia atribuida a los rasgos aumenta el efecto. Asimismo, se observó que cuando existían amenazas a la autoestima este eMP también se ve favorecido. Este autor argumenta sobre la relevancia a la “importancia atribuida a los dominios” (los cuales favorecen el efecto), así como también, señala que los factores motivacionales son suficientes para producir este fenómeno, pero no necesarios para su generación. Por esta razón, pueden existir procesos cognitivos que también pueden influir en las comparaciones de los sujetos.

De este modo, en el estudio de Kruger (1999), se encontró una contradicción a la teoría motivacional que explicaba este efecto, señalando que, si bien los individuos exageran sus habilidades, rasgos y destrezas, a veces también se da el caso contrario; en que las personas

tienen percepciones negativas y poco realistas de sus capacidades. De esta forma, un predictor de este sesgo vendría a ser la “dificultad” del dominio. Es decir, que cuando las personas consideran que su habilidad en un dominio es baja subyacen fenómenos cognitivos produciendo un efecto por debajo de la media (Efecto Peor que el Promedio).

Siguiendo esta línea, estudios recientes desde la corriente cognitiva señalan que las personas tienden a interpretar el “promedio” con una capacidad “inferior”, es decir, que los individuos tienden a comprender diferentes niveles del “promedio” en relación con diversas habilidades dependiendo del grado de facilidad o dificultad de estas (Kim *et al.*, 2017). Es así, que se sugiere que los sujetos tienden a interpretar el “promedio” no como una mediana estadística, sino que más bien tienden a asociarlo a un objetivo de comparación representativo del dominio que se evalúa, el cual suele tener una capacidad inferior o mediocre. Asimismo, se ha encontrado que el eMP se ve acentuado cuando la habilidad es percibida como “fácil”, y se encuentra atenuado cuando el dominio es concebido como “difícil” (Kim *et al.*, 2017).

Efecto Peor que el Promedio (ePM)

Una de las explicaciones más acertadas para describir este fenómeno viene de la mano de Kruger (1999), quien indica que las personas suelen hacer sus evaluaciones de comparación con el resto tomando en cuenta su propia capacidad antes que la capacidad del grupo de comparación (o la capacidad de los pares). Esto deriva en situaciones o aspectos en los que el umbral para un buen desempeño es bajo, es decir, aspectos fáciles, donde las personas se consideran como superiores a los otros; mientras que, ante ámbitos con un umbral de desempeño satisfactorio alto, es decir, que son consideradas difíciles, ocurre el efecto inverso, y las personas se califican como peores que la media. De este modo, frente a estos dominios desafiantes, el

centrarse en la propia capacidad genera que las personas consideren su propio desempeño como peor a la media, ignorando el hecho de que, por ser un desempeño menos adecuado, no necesariamente implica que sean peores que el resto en el mismo ámbito (Kruger, 1999).

De hecho, esta explicación también fue usada para intentar abordar otra excepción al Efecto Mejor que el Promedio, el llamado Efecto del Impostor (llamado síndrome del impostor en algunas revisiones de literatura), el que es descrito como la sensación de falsa autenticidad frente a la imagen personal de competencia; donde las personas a pesar de sus logros dudan de sus propias habilidades, asumiendo que el resto las sobreestima (Fernández & Bermúdez, 2000). Este efecto del impostor se ha asociado con el denominado efecto *Dunning-Kruger* (McLean & Avella, 2016), un sesgo cognitivo en el que las personas con un escaso conocimiento o habilidad creen destacar, evaluándose por sobre el resto, en una especie de superioridad ilusoria (McLean & Avella, 2016; Kruger & Dunning, 1999). Sin embargo, volviendo al Efecto Impostor, Kruger (1999), lo ejemplifica con la situación de los universitarios y académicos novatos, que se sienten fuera de lugar ante personas competentes y de alto rendimiento, a pesar de sus títulos, logros, y el reconocimiento de sus colegas; ignorando que ellos pueden presentar problemas similares a los suyos, lo que hace que se vean como peor que sus pares.

Por último, Kruger (1999) señala, como posible explicación para el fenómeno de que las personas suelen centrarse en el desempeño propio antes que en la capacidad del resto, puede deberse por una especie de anclaje; en el cual al evocar una comparación de habilidades, surjan primero las propias y luego las del resto. Asimismo, es probable que las propias habilidades puedan recordarse antes porque se usan más, lo que hace que sean más accesibles. Así, también se indica que puede deberse a una mayor cantidad de información disponible sobre la propia persona, que sobre el resto. De esta forma, todo lo anterior puede explicar el hecho de que el

Efecto Mejor que el Promedio sea más evidente al compararse con alguien desconocido, en vez de con un familiar o cercano. Por último, esto puede predecir que al considerar dominios con un alto umbral de desempeño o que son más difíciles, los individuos se anclan al recordar su bajo desempeño, en vez de considerar que el resto podría ser igual de incompetente en la misma situación; llegando a considerarse como peores que el resto a pesar de la fuerte motivación presente para creer lo contrario (Kruger, 1999).

La naturaleza egocéntrica de las habilidades de comparación

Para la explicación de estos fenómenos de comparación ha surgido la hipótesis egocéntrica, la cual señala que al momento de realizar comparaciones con los demás, las personas tienden a otorgarle mayor peso o importancia a la información relevante para sí mismos (Kruger, 1999; Alicke & Govorun, 2005; Guenther 2009).

De esta forma, como lo señala Kruger (1999), tal parece que los juicios sobre la capacidad comparativa poseen cualidades inherentemente egocéntricas, es decir, para compararse, las personas suelen basar sus evaluaciones teniendo mayor consideración en el propio nivel de habilidad, dejando en segundo lugar las aptitudes del grupo de comparación. Esto tiene como resultado que los sujetos se consideren superiores a la media en aspectos donde sus capacidades son altas, sin tener en cuenta el hecho de que si ellos están bien cualificados en una tarea, también podrían estarlo las demás personas; ocurriendo lo mismo cuando sus aptitudes son bajas, considerándose inferiores a la media basados en la evaluación del desempeño del Yo, pero olvidando que la incapacidad no implica necesariamente que estén por debajo del promedio en una actividad en concreto (Kruger, 1999).

Ancla en el juicio comparativo

Es probable que, al compararse con los otros, sean las propias habilidades las que sirvan de ancla para los propios juicios comparativos, llevando a considerarlas primero; por tanto, las habilidades de los otros son consideradas después (Srull & Gaelick, 1983). También es mayor la probabilidad de que las propias habilidades surjan en la mente con mayor facilidad y de manera automática; esto debido a que, si las representaciones conceptuales se vuelven más accesibles a mayor cantidad de activaciones, las auto-representaciones deben hallarse entre las más accesibles para las personas (Dunning & Hayes, 1997; Higgins & Bargh, 1987; Santoro, 2012). Además, las personas tienen mayor cantidad de conocimiento sobre ellos mismos que sobre los demás (Ross & Sicoly, 1979); lo cual también podría explicar por qué estos efectos podrían ser mayores al compararse con un otro desconocido (el promedio), que con un par conocido (un familiar o amigo) (Alicke *et al.*, 1995; Klar *et al.*, 1996).

Contraste cultural y su incidencia en los efectos

Otro factor que parece incidir en cómo se presenta el Efecto Mejor/Peor que el promedio son las diferencias culturales. La literatura señala que las personas que viven en culturas occidentales suelen tener inclinaciones por el individualismo, es decir que su identidad se centra mayoritariamente en el Yo. De modo contrario, en las culturas de Asia, África, América Central y Sudamérica se destaca un valor por el colectivismo predominando el Yo interdependiente (Myers, 2002). De modo similar, las personas de culturas colectivistas suelen tener mayor autocritica presentando menor necesidad de evaluarse a sí mismo positivamente (Heine *et al.*, citado en Myers, 2002).

Como indican Vera *et al.* (2009), suele existir un proceso identitario basado en los valores del grupo de pertenencia, y específicamente del colectivo al que se adscribe una persona; así, los individuos se vinculan con las reglas del grupo y sus normas, por lo cual reciben protección y menores índices de riesgo; lo cual tiene incidencias en el autoconcepto y bienestar subjetivo (Vera *et al.*, 2009). Un ejemplo, es en las muestras estadounidenses, quienes otorgan un mayor valor al desarrollo personal y a las cualidades individuales; mientras que en culturas asiáticas predomina la interdependencia, puesto que el “Yo” y los individuo son valorados como parte de un contexto social (dando prioridad a las relaciones y coordinación con los otros) (Vera *et al.*, 2009).

Por tanto, los sesgos positivistas presentan variaciones en intensidad, que pueden depender de la cultura, los que pueden verse potenciados en culturas individualistas, donde brindan más importancia a la autonomía y la independencia del sujeto; mientras en culturas colectivistas asiáticas suelen verse atenuados, caso que se ejemplifica con la sobreestimación de los norteamericanos ante su capacidad de conducir (90% cree ser mejor que la media), mientras que los japoneses estiman como media que el 50% son mejores que ellos en capacidades y rasgos (por ejemplo, memoria, capacidad física, independencia y simpatía) (Páez & Zubieta, 2004).

Otros estudios se centran en la autocrítica asiática, como Kitayama *et al.* (1997), quienes indican que los japoneses, al imaginarse frente a diversas situaciones poseen más probabilidades de experimentar disminuciones de su autoestima que aumentos sobre la misma; mientras que los estadounidenses presentan el efecto contrario.

Asimismo, Hamamura *et al.* (2007) encontraron resultados interesantes respecto al contraste cultural. En su investigación con muestras de estudiantes canadienses y japoneses no

se encontraron diferencias en cuanto al eMP. Sin embargo, cuando se evaluaban a sí mismos y a una persona ficticia en relación con un promedio, se presentó un sesgo negativo para los asiáticos, los cuales no se evaluaron a sí mismos más positivamente. Además, cuando se hace la comparación con un otro “aleatorio”, los japoneses califican a ese aleatorio mejor que ellos sin importar la relevancia atribuida a los rasgos que se evalúan. De este modo, estos hallazgos señalan que, aunque los japoneses puedan verse a sí mismos y a un otro ficticio como mejores que el promedio, aun así, ellos suelen verse a sí mismos menos positivamente que los demás, presentando una mayor autocrítica (de verse peor que un otro al azar), a diferencia de muestras canadienses, que se calificaron a sí mismos más positivamente que una persona al azar (Hamamura *et al.*, 2007).

Al referirnos a investigaciones en Chile, Olgún y Vidal (2018), exploraron el Efecto Mejor que el Promedio en una muestra de 112 participantes de la región del Maule. En el estudio, se exploraron diferencias según sexo en relación con una serie de rasgos y habilidades. Sin embargo, un hecho llamativo, fue que tanto mujeres como hombres presentaron un Efecto Peor que el Promedio en habilidades fáciles (específicamente en manejar un auto); hallazgo que difiere de lo planteado por Kruger (1999).

No obstante, para el caso de las habilidades difíciles (programar un computador, jugar ajedrez y hacer malabarismo), tanto hombres como mujeres tendieron a evaluar a “los demás” como más hábiles que a ellos mismos. Es por esta razón, que en este caso particular si se presentó el Efecto Peor que el Promedio. De modo similar, tanto en habilidades fáciles como difíciles las mujeres tendieron a evaluarse peor que los hombres y no se encontraron diferencias en el puntaje otorgado a los Otros por parte de ambos sexos (Olgún & Vidal, 2018).

Finalmente, Olivos y Rosales (2019), evaluaron la presencia del Efecto Mejor que el Promedio y su relación con la Felicidad en una muestra de 303 participantes de distintas regiones de Chile. En el estudio, se presentó el Efecto Mejor que el Promedio a partir de la evaluación de características principalmente de personalidad. Además, se encontraron relaciones cuadráticas con todos los ítems; las cuales al ser analizadas en profundidad se determinó que el grupo que se comparó con nula o poca diferencia con los demás fue el que presentó mayores índices de Felicidad.

Objetivos

Objetivo General

Analizar la relación entre el Efecto Peor que el Promedio y la Felicidad Subjetiva en una muestra de jóvenes de entre 18 a 29 años, residentes en Chile.

Objetivos Específicos

- 1.- Determinar la presencia del Efecto Peor que el Promedio (mediante 10 variables usadas previamente, seleccionadas a partir de un cuestionario piloto), en una muestra chilena de jóvenes de entre 18 a 29 años.
- 2.- Analizar la variable Felicidad Subjetiva en relación con el sexo en los participantes de entre 18 a 29 años.
- 3.- Establecer relaciones entre la Felicidad Subjetiva y el Efecto Peor que el Promedio en una muestra chilena de jóvenes de entre 18 a 29 años.

Hipótesis

Los participantes del grupo que presenten nula o escasa diferencia en la comparación entre el Yo y los demás presentan mayores niveles de Felicidad Subjetiva que aquellos que se comparen mejor o peor que los otros.

H₁: Existe presencia del Efecto Peor que el Promedio en la población chilena, en más de la mitad de las variables seleccionadas.

H₂: Se presentan altos niveles de Felicidad Subjetiva en la muestra obtenida.

H₃: Existen diferencias significativas en cuanto a la Felicidad Subjetiva de hombres y mujeres.

H₄: Existen relaciones significativas entre las variables de Felicidad Subjetiva y el Efecto Peor que el Promedio producto de la comparación en habilidades difíciles.

Método

Tipo de Estudio

Esta investigación es de tipo descriptiva, puesto que en estas se pretende encontrar propiedades, características y rasgos de los fenómenos estudiados; describiendo las tendencias de una población (Hernández *et al.*, 2014). De este modo, en este estudio se describe cómo se manifiesta el Efecto Peor que el Promedio y los índices de Felicidad mediante uso de frecuencias y medidas de tendencia central. A su vez, también es de tipo relacional, ya que se realizan regresiones estadísticas con el fin de encontrar relaciones entre el Efecto Peor que el Promedio y la Felicidad Subjetiva.

Diseño de Estudio

El estudio corresponde a un diseño cuantitativo no experimental, debido a que no se modifican ni manipulan las variables para su análisis, es decir, solo se observan los fenómenos en el contexto en que suceden. Así también, es de carácter transversal ya que los datos fueron recopilados en un único momento dado (Hernández, Fernández & Baptista, 2014).

Participantes

El muestreo fue de tipo no probabilístico. Esto quiere decir que la elección de los participantes no dependió del azar, sino de los propósitos y las características de la propia investigación (Hernández *et al.*, 2014). Asimismo, fue por bola de nieve, debido a que los participantes seleccionados se contactaron con nuevas personas; obteniendo así nuevos datos para el estudio (Hernández *et al.*, 2014).

De esta forma, la muestra inicial fue de 359 participantes que contestaron una encuesta mediante la plataforma *online* de *Google Forms* y que cumplieron los criterios de mayoría de edad y de residencia en Chile. Además, debido a que existen antecedentes que evidencian diferencias culturales en relación con el estudio de estas variables, los participantes seleccionados sólo fueron de nacionalidad chilena. Por este motivo, la muestra final resultó ser de 347 participantes, con un 55,3% de mujeres, 43,8% de hombres y un 0,9% de personas que no se identificaron con ningún sexo. Así, también se encuentra un promedio de edad de 22,06 años (rango de 18-29 años).

Cabe destacar que la participación fue voluntaria, para la cual se informó mediante un consentimiento todas las consideraciones éticas pertinentes (retirarse en cualquier momento sin

perjuicios por ello, confidencialidad, entre otros). Además, se entregaron medios de contacto de los responsables del estudio y otras consideraciones mínimas detalladas en el consentimiento informado (Colegio de Psicólogos de Chile, 1999). Esta investigación fue aprobada por el Comité de Ética de la Facultad de Psicología de la Universidad de Talca, el 22 de julio de 2020.

Instrumentos y Variables

La Felicidad Subjetiva es entendida como un estado experiencial de emociones agradables y poco desagradables, que implica valoración afectiva y se comprende como un aspecto emocional del constructo de Calidad de Vida (Diener, 2000; Moyano & Ramos, 2007).

Para su medición, se utilizó la Escala Pemberton de Felicidad (*Pemberton Happiness Index*), la cual consta de dos secciones: la primera referida al Bienestar Recordado, de 11 ítems evaluados mediante una escala tipo Likert (0-10); y la segunda que incorpora el Bienestar Experimentado, con 10 ítems de respuesta binaria “Si” y “No” (Hervás, & Vázquez, 2013). El Bienestar Recordado, alude a la memoria y al juicio que tienen los participantes acerca de sus vidas. En cambio, el Bienestar Experimentado evalúa los estados afectivos momentáneos y sentimientos en tiempo real (Hervás, & Vázquez, 2013).

Para el Bienestar Recordado, los datos se configuran en cuatro categorías: 1) bienestar general, 2) bienestar psicológico (eudaimónico), 3) bienestar subjetivo (hedónico) y 4) bienestar social; las cuales se articulan en diferentes subdominios. Por otra parte, para el Bienestar Experimentado, solo se utilizan experiencias positivas y negativas (Ver Anexo 2).

La escala Pemberton de Felicidad destaca por lo práctica y económica que resulta para obtener información en un corto periodo de tiempo (Delfino *et al.*, 2019). Además, fue ampliamente validada por Hervás y Vázquez (2013), incluyendo multitud de idiomas y países

(España, Alemania, Suecia, Rusia, Turquía, India, Japón, Estados Unidos y México); en distintas culturas y religiones (islam, cristianismo católico, ortodoxo oriental, protestante, hinduismo y budismo) ($\alpha > .89$); y con muestras de composición heterogénea en cuanto a: sexo, nivel socioeconómico y nivel educativo ($\alpha = .88$) (Delfino *et al.*, 2019). Por último, Martínez *et al.* (2018) realizaron la adaptación de la escala en Chile, Uruguay y Cuba ($\alpha = .87$); siendo un instrumento válido y con buena fiabilidad.

Por otra parte, el Efecto Peor que el Promedio es un fenómeno correspondiente a una manifestación de comparación social que aparece cuando las personas se comparan con otros (reales o ficticios), tendiendo a evaluarse a sí mismos como peores o menos competentes que los demás; ocurriendo principalmente ante sucesos desafiantes en los que el desempeño personal suele considerarse bajo, sin tener en cuenta que esto no implica necesariamente que la persona sea peor que los demás en un ámbito específico (Kruger, 1999; Kruger & Dunning, 1999; McLean & Avella, 2016).

Para la evaluación de esta variable, se elaboró una lista de habilidades por medio de la recopilación de literatura (Kruger, 1999; Olguín & Vidal, 2018; Olivos & Rosales, 2019) junto con ítems de elaboración propia que pudiesen resultar reactivos al efecto en el contexto nacional. Mediante un estudio piloto con una muestra de 105 jóvenes de nacionalidad chilena (de entre 18 a 29 años), se llevó a cabo una encuesta de escala tipo Likert (1-10) de tres secciones. De este modo, se evaluó la percepción de las personas ante 24 habilidades, ya fuese respecto de sí mismos, de los demás, y de la dificultad atribuida a cada una de ellas. A partir de los resultados se seleccionó una lista de 10 habilidades cuyos criterios de inclusión fueron dos: 1) que tuviesen una diferencia significativa en sus medias, es decir, que los puntajes otorgados a la valoración hacia los Otros fuera significativamente mayor en comparación con el puntaje del Yo ($p < 0,05$);

y 2) que el puntaje otorgado a la dificultad fuera significativamente mayor que la media de la escala ($p < 0,05$).

En consecuencia, se confeccionó un “Cuestionario de evaluación de habilidades”, conformado por tres secciones: 1) cómo las personas se evalúan a sí mismos (percepción del Yo), 2) cómo evalúan a los demás (percepción hacia los Otros), y 3) cómo evalúan el grado de dificultad de cada habilidad. Así, el cuestionario final se constituye en una escala tipo Likert, con valores de 1 (Poco hábil/Poco hábiles) a 10 (Muy hábil/Muy hábiles) para las dos primeras secciones; seguido de una escala Likert de 1 (Muy Fácil) a 5 (Muy Difícil) para la tercera sección

Ahora bien, en relación con el tipo de escala parece ser que entre 4 a 7 alternativas aumenta la confiabilidad de los instrumentos, siendo menor el incremento luego de las 7 (Cummins & Gullone, 2000). Sin embargo, no parecen existir diferencias significativas en cuanto a medias, varianzas, ni curtosis al comparar tres versiones de un mismo instrumento con escalas de 5, 7 y 10 opciones de respuestas (Dawes, 2008). De este modo, para el Cuestionario de evaluación de habilidades, variar el número de alternativas para las diferentes secciones parece no implicar diferencias en la confiabilidad del instrumento. Además, mediante su uso, la evaluación del Efecto Peor que el Promedio se articula en una medición de tipo indirecta, esto debido a que se pregunta sobre la percepción personal (Yo) y luego sobre la percepción de los demás (Otros); es decir, en secciones separadas (Alicke & Govorun, 2005).

Finalmente, se realizó un análisis de fiabilidad para el Cuestionario de Habilidades, mediante el *software IBM SPSS Statistics 26*, presentando buena fiabilidad de acuerdo con su alfa de Cronbach ($\alpha = .816$); es decir, que los ítems presentaron consistencia entre sí.

Procedimiento

El desarrollo de la presente investigación constó de 5 etapas:

1. Revisión bibliográfica

En la primera etapa se realizó una revisión de literatura científica respecto a la temática y las variables. Se elaboró una síntesis teórica que configuró las bases y las preguntas de investigación. A partir de esto, se constituyó la delimitación y orientación del estudio.

2. Diseño de estudio

En esta etapa se definieron las características del estudio en relación con sus objetivos, hipótesis, alcance, tipo, participantes, instrumentos, procedimiento y plan de análisis. Además, se efectuó el protocolo para la validación ética de la investigación con el comité correspondiente a la Facultad de Psicología de la Universidad de Talca; el cual aprobó este estudio el 22 de julio de 2020.

3. Aplicación de instrumentos

En esta etapa se aplicó el *Pemberton Happiness Index* de Hervás y Vázquez junto con el Cuestionario de Evaluación de Habilidades para la medición del Efecto Peor que el Promedio. Sus aplicaciones se realizaron de manera *online* mediante la plataforma de *Google Forms* a personas que voluntariamente decidieron participar de la investigación. Cabe mencionar que no hubo compensación monetaria ni sorteo de premios por el hecho de ser parte de este estudio, condición que fue informada con antelación a cada participante.

4. Plan de Análisis

En esta etapa se analizaron los datos obtenidos de los instrumentos mediante el uso del *software IBM SPSS Statistics 26*, a fin de obtener resultados de frecuencias y descriptivos.

De manera específica, para el Efecto Peor que el Promedio se realizaron Pruebas T para comparar las medias del Yo versus los Otros; y para obtener comparaciones en cuanto a la dificultad atribuida de cada uno de los ítems del cuestionario de evaluación de habilidades. Además, para obtener comparaciones por sexo se calculó el promedio de los puntajes totales otorgados al “Yo”, a los “Otros” y a la dificultad atribuida de todas las habilidades (para hombres y mujeres).

Para el cálculo de los puntajes de la Felicidad Subjetiva (mediante el uso del *Pemberton Happiness Index*) se siguió el procedimiento implementado por sus autores al momento de la construcción y validación del instrumento (Hervás & Vázquez, 2013). De este modo, para el Bienestar Recordado se calculó el promedio de los primeros 11 ítems; obteniendo una puntuación media que va de 0 a 10.

Para el Bienestar Experimentado se calcularon los 10 ítems restantes los cuales correspondían a experiencias positivas o negativas y cuya opción de respuesta era Sí o No. De esta forma, para cada Sí en experiencias positivas se sumó 1 punto (ítems 12, 14, 16, 18 y 20) y para cada No en experiencias negativas se sumó 1 punto (ítems 13, 15, 17, 19 y 21). Por lo tanto, a partir de esta suma a los puntos otorgados en los 10 ítems se obtuvo una puntuación que fue de 0 a 10 para cada participante.

Para el Índice de Felicidad se sumó cada una de las puntuaciones de los primeros 11 ítems (Bienestar Recordado) más el puntaje total obtenido para el Bienestar Experimentado. De este modo, el resultado de esa sumatoria se dividió en 12, obteniendo así el Índice General de Felicidad con un puntaje que va de 0 a 10 para cada participante.

Para averiguar la relación entre la Felicidad Subjetiva y el ePM, se aplicaron diversos modelos de regresión admitidos por el *software IBM SPSS Statistics 26*. De esta forma, la

variable dependiente (Y) fue el Bienestar Recordado, Bienestar Experimentado y el Índice General de Felicidad; cuya variable predictora (X) fue la magnitud de la diferencia obtenida del puntaje Yo menos Otros (de cada una de las habilidades evaluadas).

Finalmente, a partir de la diferencia del puntaje del Yo menos los Otros (de cada habilidad) se designaron tres grupos: Grupo 1 (Peor), cuya diferencia (Yo-Otros) fue menor a -1, es decir, aquellos participantes que se evaluaron peor o más bajo que los demás; Grupo 2 (Nula o poca diferencia), cuyo resultado (Yo-Otros) fue de -1 a 1, es decir, aquellos participantes que percibieron ninguna o poca diferencia con los demás; y finalmente el Grupo 3 (Mejor), cuyo resultado (Yo-Otros) fue mayor a 1, es decir, aquellos participantes que se consideraron mejor que los demás. En base a esta operación se realizaron comparaciones de medias mediante ANOVAs y análisis Post Hoc por HDS Tukey entre la Felicidad Subjetiva y esos 3 grupos; donde también se consideraron los componentes del Bienestar Recordado y Bienestar Experimentado del *Pemberton Happiness Index*.

5. Discusión y desarrollo de conclusiones.

Los resultados obtenidos fueron interpretados desde un punto de vista teórico respecto al cumplimiento o rechazo de las hipótesis propuestas.

Resultados

I.- Demográficos

La muestra total estuvo conformada por 347 participantes de nacionalidad chilena cuya residencia fue dentro del territorio nacional. En cuanto a las regiones que concentraron el mayor porcentaje de personas destacan 3: 1) La región de O'Higgins con un 33,1%; 2) el Maule con 30,3%; y 3) la Metropolitana de Santiago con 19,3%.

Ahora bien, en cuanto al sexo, el 55,3% corresponde a mujeres, el 43,8% a hombres y el 0,9% a otros. Sin embargo, para los análisis posteriores de esta variable en particular solo se consideró a los grupos mayoritarios (mujeres y hombres) dado que las personas identificadas con el sexo “otros” representan una cifra pequeña de participantes para los cálculos estadísticos ($n = 3$).

Por último, la edad promedio fue de 22,06 años, la menor fue de 18 y la máxima de 29 (Ver Tabla 2).

Tabla 2

Descriptivos según edad

N	347
Valores Perdidos	0
Media	22,06
Mediana	22
Moda	22
Mínimo	18
Máximo	29

II.- Efecto Peor que el Promedio

En primer lugar, mediante el uso de una Prueba T para muestras relacionadas, al comparar las medias de las respuestas para el Yo y los Otros se encontró que en la totalidad de las habilidades se obtuvieron puntuaciones mayores para los otros. De este modo, todos los ítems del Cuestionario de Habilidades reaccionaron al Efecto Peor que el Promedio de manera significativa ($p < 0,01$) (Ver tabla 3).

Tabla 3

Prueba t para muestras relacionadas ePM

Ítem	Media Yo	Media Otros	t	Sig. (bilateral)	Diferencia Yo-Otros
Programar un computador	4,64	5,87	-7,552	0,000	-1,231
Malabarismo	2,46	4,94	-16,340	0,000	-2,481
Jugar Ajedrez	3,88	5,32	-8,681	0,000	-1,441
Tocar el Piano	2,86	4,89	-12,249	0,000	-2,029
Bailar Tango	2,26	4,21	-12,667	0,000	-1,951
Patinar	3,61	5,65	-11,853	0,000	-2,040
Cambiar un Neumático	3,91	6,19	-12,144	0,000	-2,277
Tejer	3,84	5,69	-9,575	0,000	-1,856
Contar Chistes	4,79	6,34	-9,223	0,000	-1,548
Correr una Maratón de 42 Kilómetros	3,04	4,86	-11,319	0,000	-1,824

En relación con el sexo, al comparar la media de todas las respuestas del “Yo”, el puntaje para hombres fue de $M = 3,8243$ y para las mujeres fue de $M = 3,3203$; para los cuales existen diferencias significativas $t(342) = 3,902$; $p < 0,01$.

De modo similar, al comparar la media de todas las respuestas de los “Otros”, el puntaje para hombres fue de $M = 5,2257$ y para las mujeres fue de $M = 5,5828$. Sin embargo, para esta última comparación no se observaron diferencias estadísticamente significativas $t(342) = -1,701$; $p > 0,05$ (Ver Figura 1).

Gráfico de puntuaciones medias de Yo versus Otros según sexo

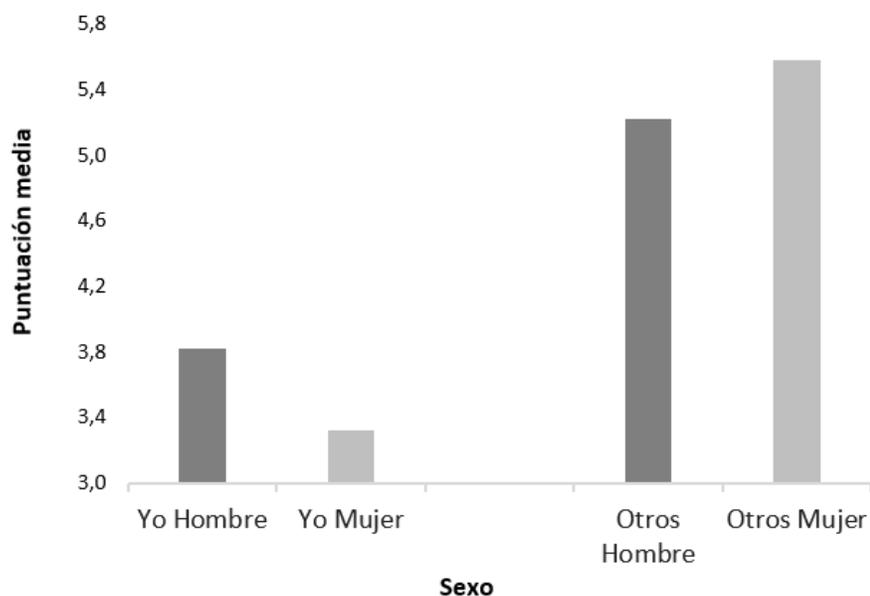


Figura 1. Elaboración propia

Además, al evaluar el grado de dificultad que los participantes atribuyen a cada habilidad (donde 1 era muy fácil y 5 muy difícil), mediante pruebas t para una muestra se encontró que para la totalidad de los ítems las medias puntúan sobre 2,5, siendo todas ellas significativamente superiores a ese valor ($p < 0,01$). De esta forma, todas las habilidades evaluadas fueron catalogadas como difíciles; para lo cual se destaca: Correr una Maratón de 42 Kilómetros ($M = 4,10$), Tocar el Piano ($M = 3,86$) y Malabarismo ($M = 3,68$) (Ver Tabla 4).

Tabla 4

Prueba T para grado de dificultad con valor de prueba de 2,5

Ítem	Media	t	gl	Sig. (bilateral)
Correr una Maratón de 42 Kilómetros	4,10	28,180	346	0,000
Tocar el Piano	3,86	23,984	346	0,000
Malabarismo	3,68	21,563	346	0,000
Programar un computador	3,49	16,527	346	0,000
Bailar Tango	3,49	16,489	346	0,000
Jugar Ajedrez	3,39	14,892	346	0,000
Patinar	3,22	12,120	346	0,000
Tejer	2,98	7,921	346	0,000
Contar Chistes	2,88	5,714	346	0,000
Cambiar un Neumático	2,80	4,718	346	0,000

Por último, en relación con el sexo, la media de la dificultad para la totalidad de los ítems fue para hombres de $M = 3,2618$ y para las mujeres de $M = 3,4859$. De este modo, si se observaron diferencias significativas en relación con el grado de dificultad para estos grupos $t(342) = -3,429; p < 0,05$; resultando que las mujeres evalúan las habilidades como más difíciles que los hombres.

III.- Felicidad Subjetiva

Bienestar Recordado

En primer lugar, para la totalidad de los participantes la media fue de $M = 6,5989$.

En segundo lugar, en relación con el sexo, la media de los hombres fue de $M = 6,7195$ y para las mujeres fue $M = 6,5374$; no se observaron diferencias significativas para estos grupos $t(342) = 0,900$; $p > 0,05$.

Bienestar Experimentado

En primer lugar, para la totalidad de los participantes la media fue de $M = 5,98$.

En segundo lugar, en relación con el sexo, la media tanto de hombres como de mujeres fue de $M = 5,98$; para la cual no existen diferencias significativas $t(342) = -0,019$; $p > 0,05$.

Índice General de Felicidad *Pemberton Happiness Index*

En primer lugar, para la totalidad de la muestra la media fue de $M = 6,5473$.

En segundo lugar, en relación con el sexo, la media de los hombres fue de $M = 6,6579$ y para las mujeres fue $M = 6,4913$; sin embargo, no se observaron diferencias significativas para estos dos grupos $t(342) = 0,854$; $p > 0,05$.

IV.- Relación entre el Efecto Peor que el Promedio y Felicidad Subjetiva

Con el propósito de averiguar las relaciones entre las dos variables mencionadas, se aplicaron diversos modelos de regresión para las 3 dimensiones de la Felicidad y la magnitud de la diferencia obtenida del promedio Yo menos Otros de cada una de las 10 habilidades;

constituyendo esta última la variable predictora (X) de cada regresión. Los modelos estadísticamente significativos se exponen a continuación (Ver tablas desde la 1 a la 10 y Figuras desde 2 al 11):

Bienestar Recordado

Para esta dimensión se encontraron relaciones significativas con 4 de las 10 habilidades evaluadas (Malabarismo, Bailar Tango y Contar Chistes con modelos de estimación curvilínea de tipo exponencial; y Correr una maratón de 42 kilómetros con un modelo cuadrático):

Como se aprecia en la Tabla 1, para la variable Malabarismo se observó una relación significativa $R^2 = 0,012$, $F(1, 345) = 4,362$; $p < 0,05$ con el Bienestar Recordado (Ver Figura 2)

Tabla 1

Resumen del modelo entre Bienestar Recordado y Puntaje de Malabarismo

R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
0,112	0,012	0,010	0,366

La variable independiente es Malabarismo.

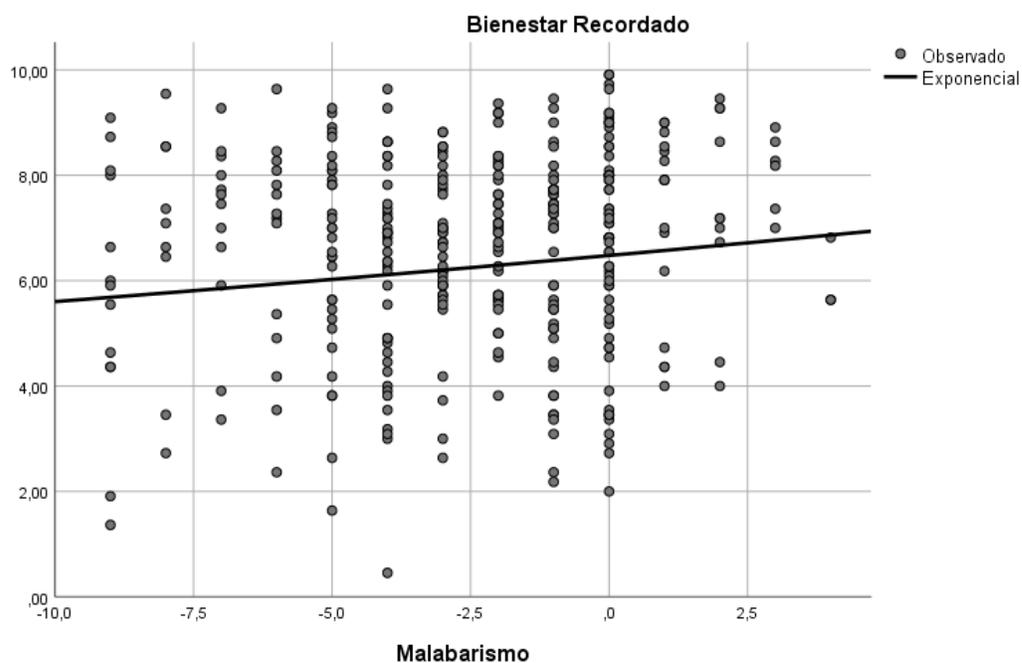


Figura 2. Obtenida a partir de SPSS

Como se aprecia en la Tabla 2, para la variable Bailar Tango se encontró una relación significativa $R^2 = 0,028$, $F(1, 345) = 9,988$; $p < 0,05$ con el Bienestar Recordado (Ver Figura 3)

Tabla 2

Resumen del modelo entre Bienestar Recordado y Puntaje de Bailar Tango

R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
0,168	0,028	0,025	0,363

La variable independiente es Bailar Tango.

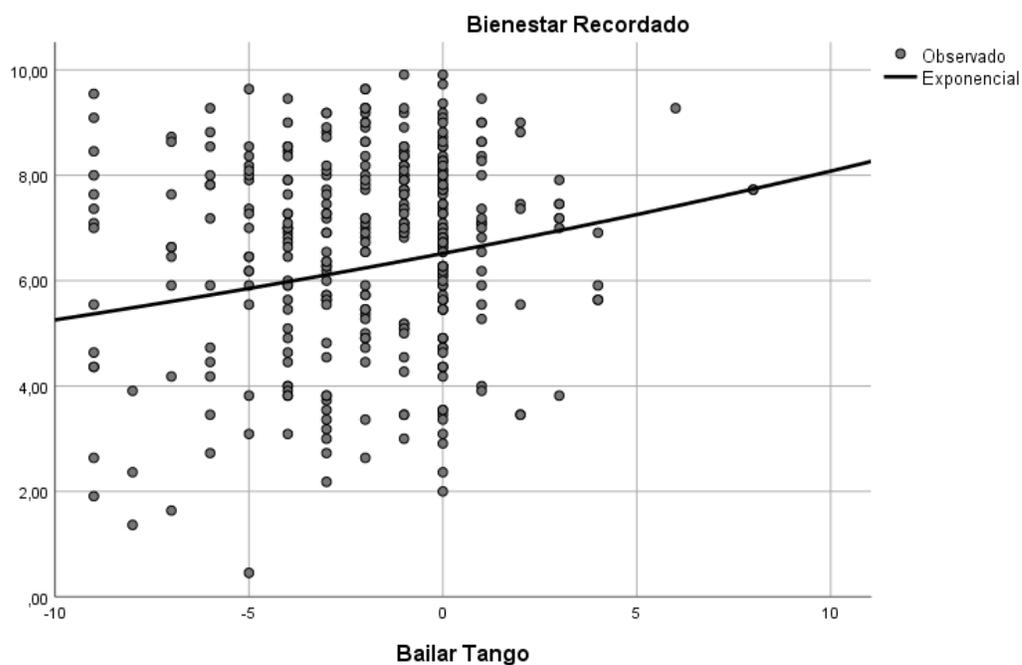


Figura 3. Obtenida a partir de SPSS

Como se aprecia en la Tabla 3, la variable Contar Chistes mostró una relación significativa $R^2 = 0,037$, $F(1, 345) = 13,317$; $p < 0,05$ con el Bienestar Recordado (Ver Figura 4)

Tabla 3

Resumen del modelo entre Bienestar Recordado y Puntaje de Contar Chistes

R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
0,193	0,037	0,034	0,361

La variable independiente es Contar Chistes.

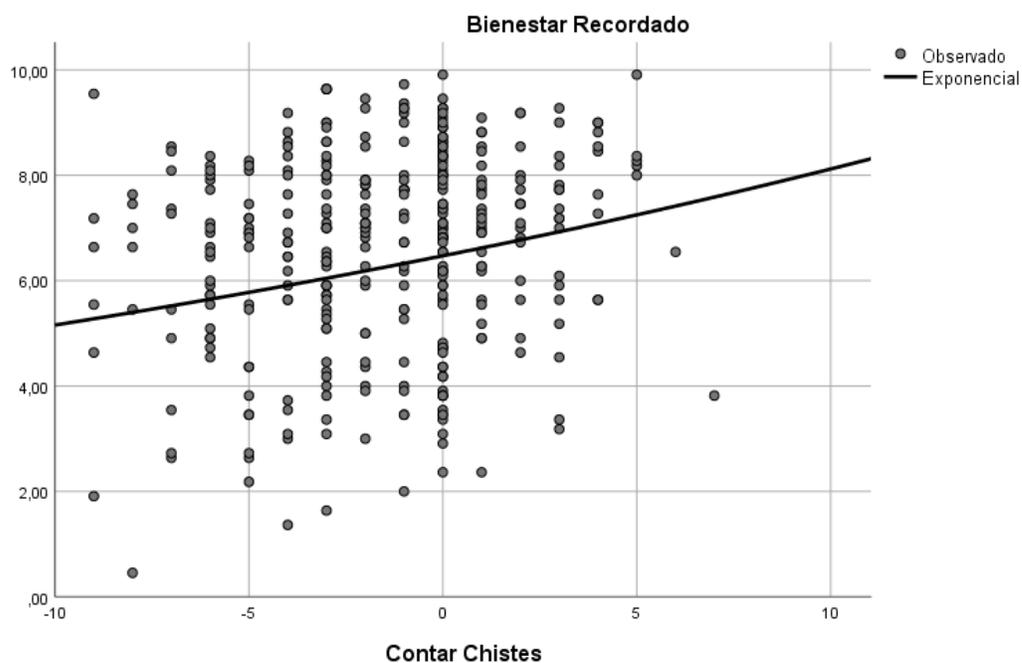


Figura 4. Obtenida a partir de SPSS

Como se aprecia en la Tabla 4, para la variable Correr una Maratón de 42 kilómetros se observó una relación significativa $R^2 = 0,020$, $F(2, 344) = 3,462$; $p < 0,05$ con el Bienestar Recordado (Ver Figura 5)

Tabla 4

Resumen del modelo entre Bienestar Recordado y Puntaje de Correr una Maratón de 42K

R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
0,140	0,020	0,014	1,858

La variable independiente es Correr una Maratón de 42 Kilómetros.

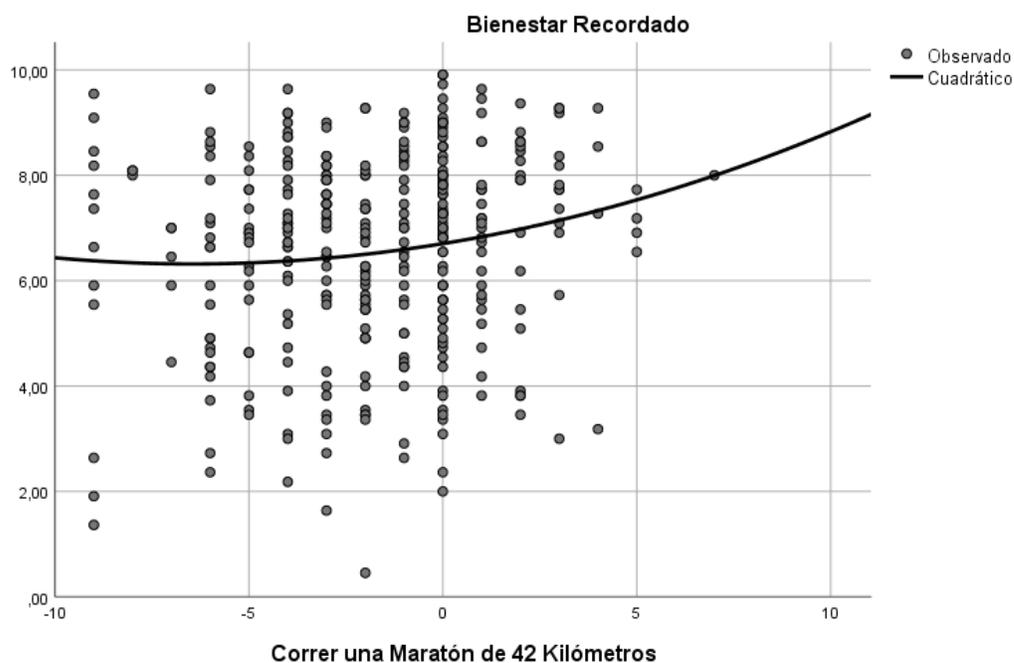


Figura 5. Obtenida a partir de SPSS

Bienestar Experimentado

Para esta dimensión se encontraron relaciones significativas con 2 de las 10 habilidades. De esta forma, se observó un modelo de estimación curvilínea de tipo exponencial para Bailar Tango; y un modelo de tipo cuadrático para Contar Chistes:

Como se aprecia en la Tabla 5, para la variable Bailar Tango se encontró una relación significativa $R^2 = 0,012$, $F(1, 345) = 4,062$; $p < 0,05$ con el Bienestar Experimentado (Ver Figura 6)

Tabla 5

Resumen del modelo entre Bienestar Experimentado y Puntaje de Bailar Tango

R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
0,108	0,012	0,009	0,417

La variable independiente es Bailar Tango.

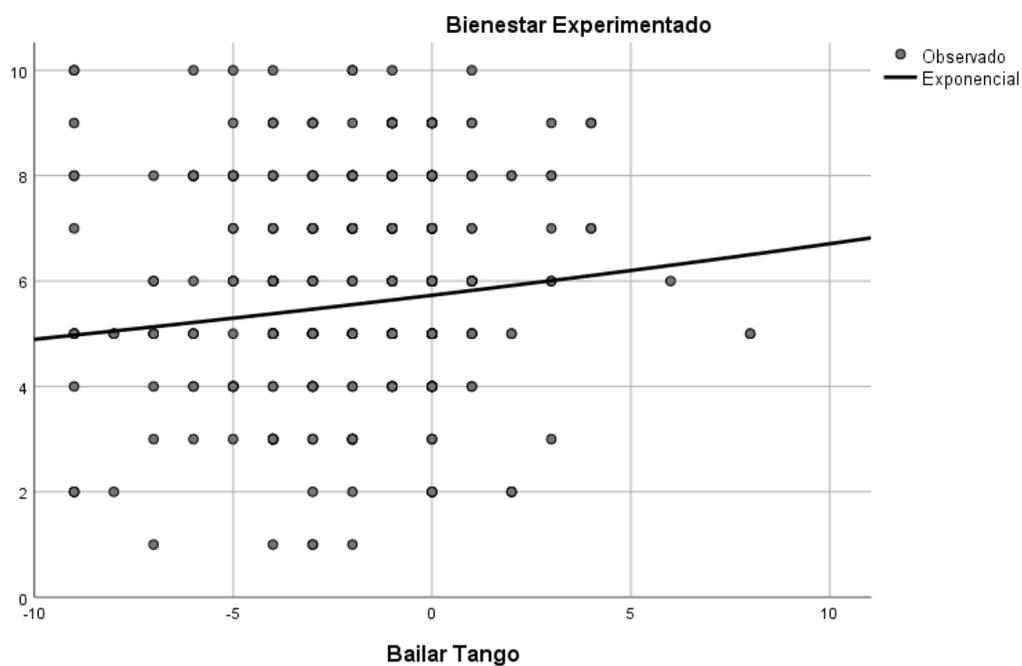


Figura 6. Obtenida a partir de SPSS

Como se aprecia en la Tabla 6, para la variable Contar Chistes se encontró una relación significativa $R^2 = 0,027$, $F(2, 344) = 4,825$; $p < 0,05$ con el Bienestar Experimentado (Ver Figura 7).

Tabla 6

Resumen del modelo entre Bienestar Experimentado y Puntaje de Contar Chistes

R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
0,165	0,027	0,022	2,004

La variable independiente es Bailar Tango.

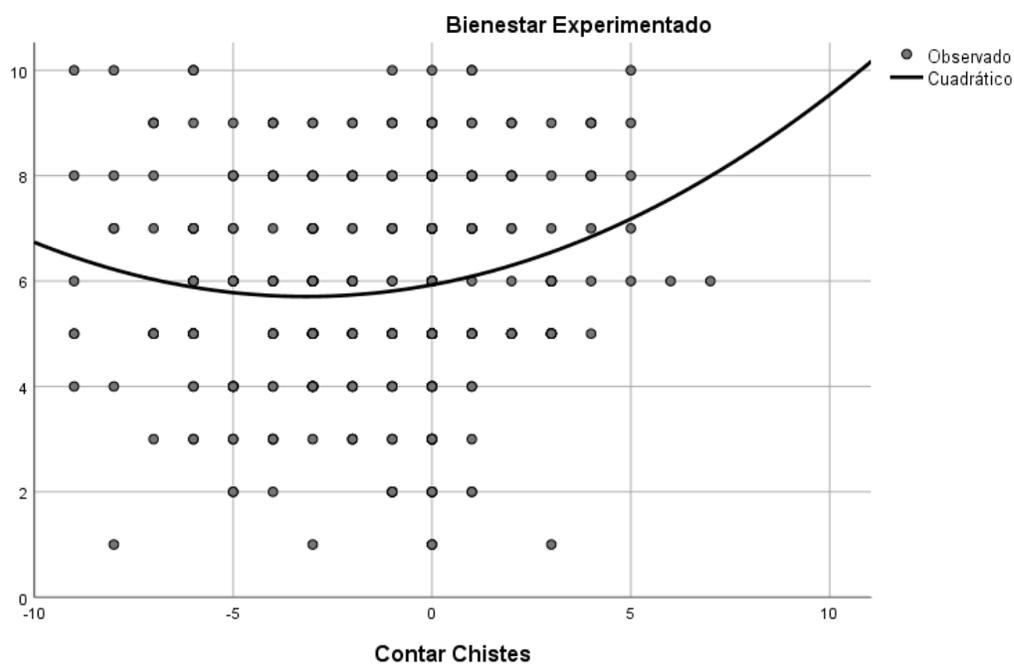


Figura 7. Obtenida a partir de SPSS

Índice General de Felicidad *Pemberton Happiness Index*

Para esta dimensión se encontraron relaciones significativas mediante modelos de estimación curvilínea de tipo exponencial con 4 de las 10 habilidades evaluadas (Malabarismo, Bailar tango, Contar chistes y Correr una maratón de 42 kilómetros):

De esta forma, como se aprecia en la Tabla 7, la variable Malabarismo mostró una relación significativa $R^2 = 0,012$, $F(1, 345) = 4,336$; $p < 0,05$ con el Índice General de Felicidad (Ver Figura 8).

Tabla 7

Resumen del modelo entre Índice General de Felicidad y Puntaje de Malabarismo

R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
0,111	0,012	0,010	0,339

La variable independiente es Malabarismo.

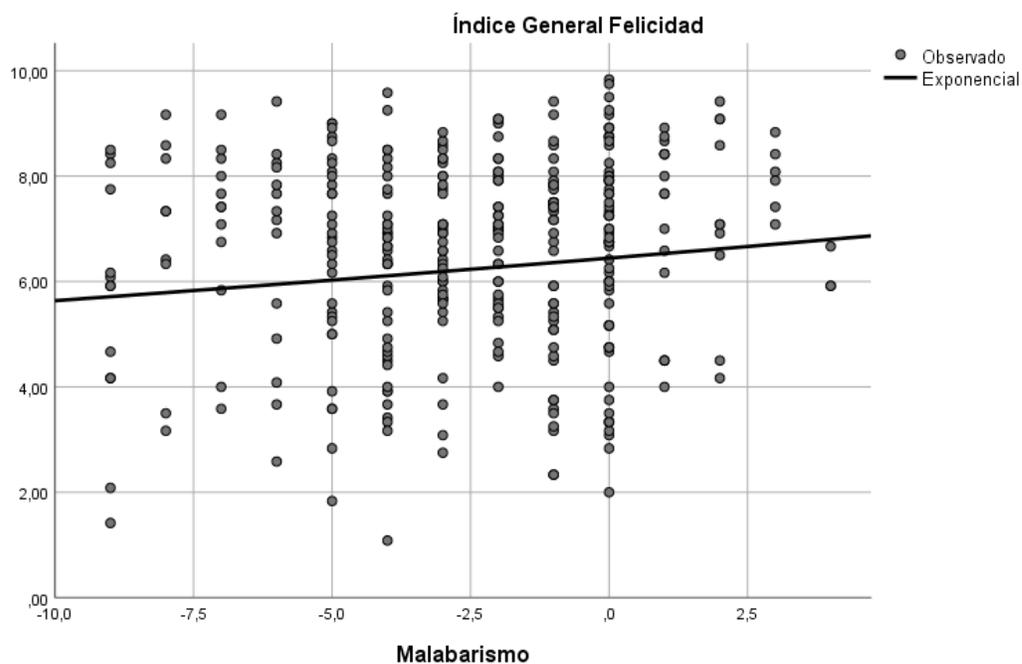


Figura 8. Obtenida a partir de SPSS

Como se aprecia en la Tabla 8, para la variable Bailar Tango se encontró una relación significativa $R^2 = 0,027$, $F(1, 345) = 9,744$; $p < 0,05$ con el Índice General de Felicidad (Ver Figura 9)

Tabla 8

Resumen del modelo entre Índice General de Felicidad y Puntaje de Bailar Tango

R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
0,166	0,027	0,025	0,336

La variable independiente es Bailar Tango.

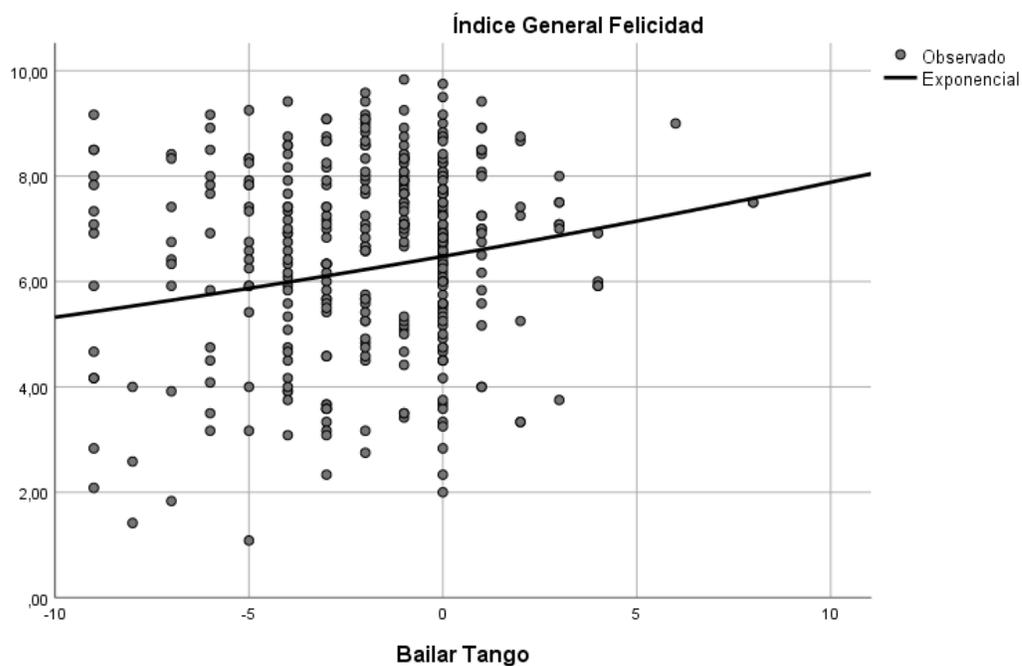


Figura 9. Obtenida a partir de SPSS

Como se aprecia en la Tabla 9, para la variable Contar Chistes se encontró una relación significativa $R^2 = 0,034$, $F(1, 345) = 12,136$; $p < 0,05$ con el Índice General de Felicidad (Ver Figura 10)

Tabla 9

Resumen del modelo entre Índice General de Felicidad y Puntaje de Contar Chistes

R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
0,184	0,034	0,031	0,335

La variable independiente es Contar Chistes.

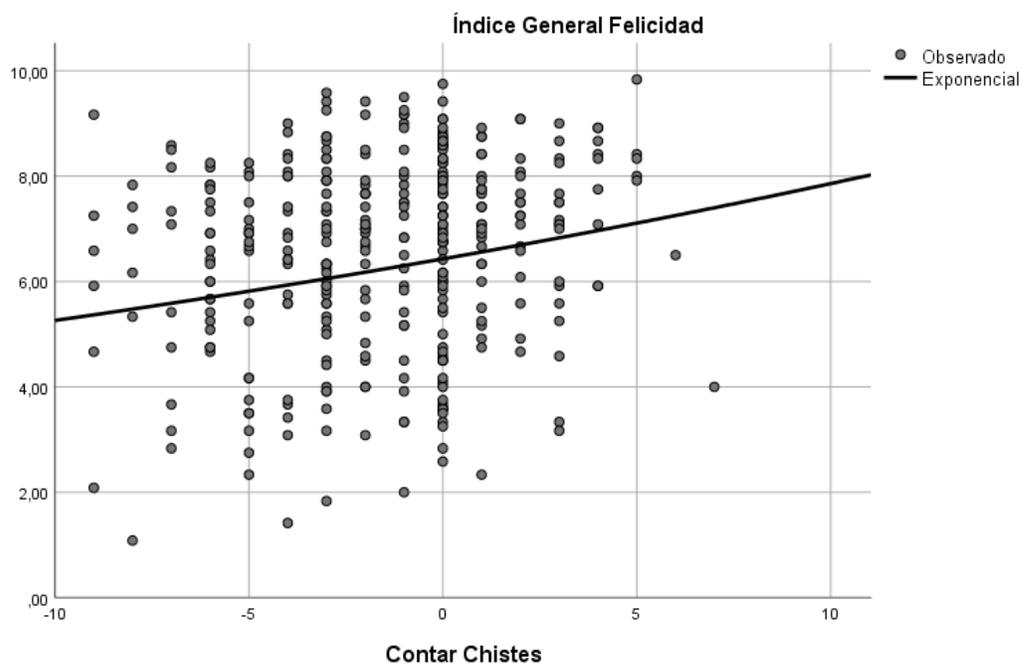


Figura 10. Obtenida a partir de SPSS

Como se aprecia en la Tabla 10, la variable Correr una Maratón de 42 kilómetros mostró una relación significativa $R^2 = 0,017$, $F(1, 345) = 5,854$; $p < 0,05$ con el Índice General de Felicidad (Ver Figura 11)

Tabla 10

Resumen del modelo entre Índice General de Felicidad y Puntaje de Correr una Maratón de 42K

R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
0,129	0,017	0,014	0,338

La variable independiente es Correr una Maratón de 42 Kilómetros.

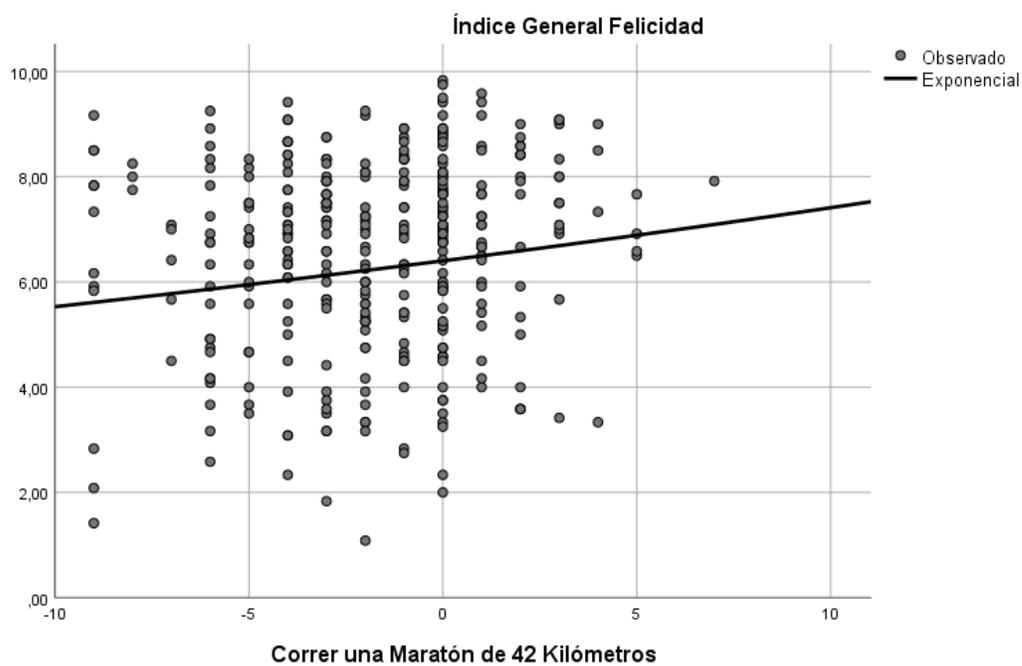


Figura 11. Obtenida a partir de SPSS

A pesar de que a partir de las estimaciones curvilíneas expuestas se observan regresiones significativas en los modelos, el R^2 ajustado implica que solo de un 0,9% a un 3,4% de la variación en la Felicidad es explicada por el Efecto Peor que el Promedio (magnitud de las diferencias del Yo – Otros de cada habilidad). De este modo, con el propósito de profundizar en esas relaciones tan pequeñas se analizan comparaciones de medias entre 3 grupos y la Felicidad.

V.- Comparaciones de medias por grupos

A partir de la diferencia del promedio de las respuestas del Yo menos los Otros se designaron tres grupos: 1) Peor, 2) Nula o poca diferencia y 3) Mejor. De este modo, a continuación se presentan las comparaciones de medias realizadas entre la Felicidad Subjetiva y los 3 grupos designados:

Bienestar Recordado

Del total de las 10 habilidades analizadas solo se observaron diferencias significativas en 2: Contar Chistes ($F(2,344) = 4,458; p = 0,012$) y Correr una Maratón de 42 Kilómetros ($F(2,344) = 3,920; p = 0,021$). Además, mediante un análisis Post hoc por HDS Tukey, se encontró que las diferencias fueron solamente entre los grupos 1-3 ($p < 0,05$); para lo cual no se observaron diferencias entre los grupos 1-2 y 2-3 respectivamente ($p > 0,05$). (Ver Tabla 11).

Tabla 11

Resumen de comparación de medias entre Bienestar Recordado en base a tres grupos

Ítems	Grupos Medias			P	Post Hoc		
	Peor (1)	Nula o poca diferencia (2)	Mejor (3)		(1-2) p	(1-3) p	(2-3) p
Contar Chistes	6,3246	6,7170	7,1676	*	-	*	-
Correr una Maratón de 42K	6,3450	6,7759	7,1364	*	-	*	-

Nota: $p^* < 0,05$.

Bienestar Experimentado

Del total de las 10 habilidades solo se encontró diferencias en 1: Contar Chistes ($F(2,344) = 3,326; p = 0,037$). Además, mediante un análisis Post hoc por HDS Tukey, se encontró que las diferencias fueron solamente entre los grupos 1-3 ($p < 0,05$); para lo cual tampoco se observaron diferencias entre los grupos 1-2 y 2-3 respectivamente ($p > 0,05$). (Ver Tabla 12).

Tabla 12

Resumen de comparación de medias entre Bienestar Experimentado en base a tres grupos

Ítems	Grupos Medias			P	Post Hoc		
	Peor (1)	Nula o poca diferencia (2)	Mejor (3)		(1-2) p	(1-3) p	(2-3) p
Contar Chistes	5,83	5,90	6,65	*	-	*	-

Nota: $p^* < 0,05$.

Índice General de Felicidad *Pemberton Happiness Index*

Del total de las 10 habilidades se observaron diferencias en 2: Contar Chistes ($F(2,344) = 4,648$; $p = 0,010$) y Correr una Maratón de 42 Kilómetros ($F(2,344) = 3,723$; $p = 0,025$). Además, mediante un análisis Post hoc por HDS Tukey, se encontró que las diferencias fueron solamente entre los grupos 1-3 ($p < 0,05$) para la variable Contar Chistes. No obstante, en el caso de Correr una Maratón de 42 Kilómetros solo se observó una diferencia marginalmente significativa entre los grupos 1-3 ($p = 0,051$) (Ver Tabla 13).

Tabla 13

Resumen de comparación de medias entre Índice General de Felicidad en base a tres grupos

Items	Peor (1)	Grupos Medias			Post Hoc		
		Nula o poca diferencia (2)	Mejor (3)	P	(1-2) p	(1-3) p	(2-3) P
Contar Chistes	6,2837	6,6491	7,1242	*	-	*	-
Correr una Maratón de 42K	6,3068	6,7188	7,0438	*	-	-	-

Nota: $p^* < 0,05$.

A partir de los análisis Post Hoc por HDS Tukey se encontró que en las 3 dimensiones de la Felicidad (Bienestar Recordado, Experimentado y el Índice General) se mantuvo una tendencia similar. De esta forma, el grupo 3 mantuvo las medias más altas, seguido del grupo 2; y finalmente el grupo 1 (con medias más bajas). Por este motivo, a continuación se expone gráficamente un ejemplo de dicha relación considerando el Índice General de Felicidad (que

incluye el Bienestar Recordado y Experimentado) y el promedio de los ítems con diferencias de medias significativas (Contar Chistes y Correr una Maratón de 42 Kilómetros) (Ver Figura 12).

Gráfico de puntuaciones entre los ítems Contar Chistes y Correr una Maratón con el Índice General de Felicidad

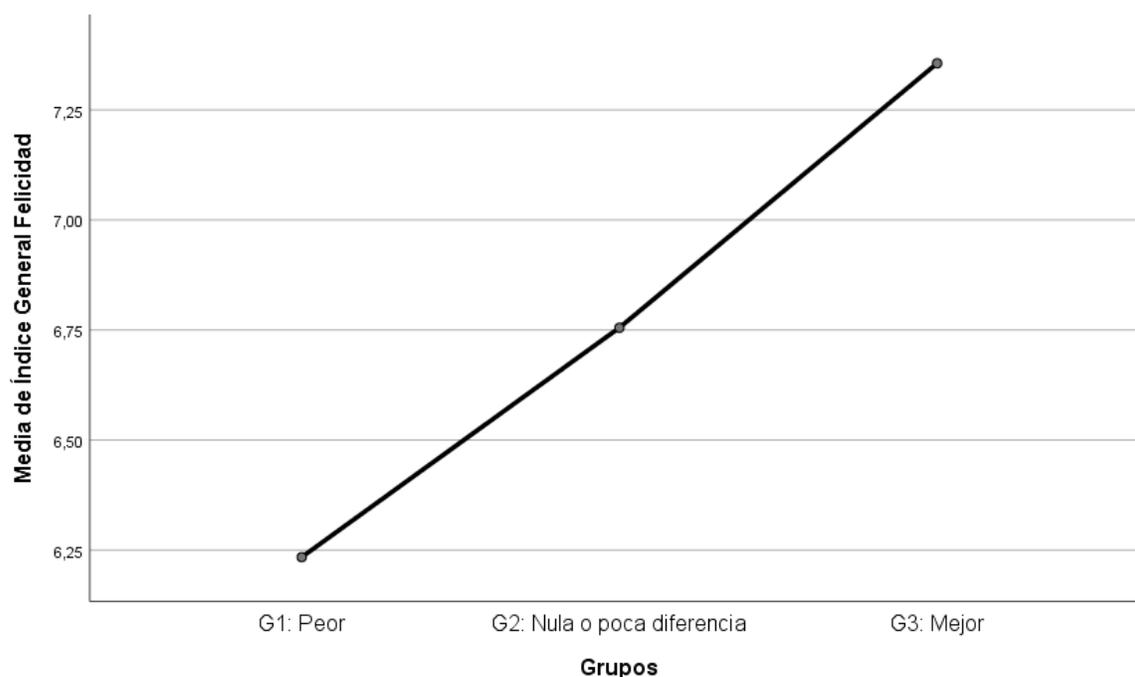


Figura 12. Obtenida a partir de SPSS

Discusión

I.- Efecto Peor que el Promedio

En relación con la primera hipótesis sobre la presencia del Efecto Peor que el Promedio, para cada una de las habilidades evaluadas en la muestra se obtuvieron medias significativamente mayores para los Otros y menores para el Yo ($p < 0,01$). Por lo tanto, se acepta la primera hipótesis sobre la presencia de este efecto; el cual se manifestó en la totalidad

de los ítems del Cuestionario de Habilidades. La presencia del fenómeno fue según lo esperado a partir de los ítems reactivos obtenidos de Kruger (1999), Olgún y Vidal (2018), y de la selección de criterios del primer estudio piloto llevado a cabo para esta investigación. Este hallazgo resulta interesante y consistente con la literatura internacional (Kruger, 1999), pero difiere de lo que ocurre con el Efecto Mejor que el Promedio, el cual aparentemente se manifiesta atenuado en nuestro país; dado que para variables fáciles los chilenos también pueden presentar el Efecto Peor que el Promedio (Olgún & Vidal, 2018).

En cuanto al sexo, al comparar las medias de las respuestas se observó una puntuación significativamente mayor para la “valoración del Yo” de los hombres y menor para las mujeres ($p < 0,01$). Esto quiere decir, que, a pesar de que ambos grupos presentan el Efecto Peor que el Promedio, las mujeres evaluaron “el sí mismo (Yo)” más bajo que los hombres. Además, al considerar la “valoración hacia los Otros”, tanto hombres como mujeres los evaluaron de forma similar ($p > 0,05$). Estos resultados concuerdan con la investigación de Olgún y Vidal (2018), donde de forma general las mujeres tendieron a evaluarse con un Yo más bajo en relación con los hombres en habilidades difíciles y fáciles; y donde los puntajes otorgados a los “Otros” fueron similares en ambos sexos.

Ahora bien, en relación con el grado de dificultad atribuido a cada habilidad, todas fueron catalogadas como difíciles ($p < 0,01$). Es más, al considerar la media de esta y su comparación con el sexo, se observó una puntuación significativamente mayor para las mujeres y menor para los hombres ($p = 0,01$). Esto quiere decir, que a pesar de que ambos grupos atribuyen una alta dificultad a las habilidades, las mujeres las evaluaron como “más difíciles” en comparación con los hombres que las evaluaron como “menos difíciles”.

Estos resultados podrían sugerir una relación en cuanto a la dificultad atribuida y la valoración del Yo de los participantes. Así, se encontró que las mujeres al percibir una mayor dificultad evaluaron el Yo más bajo; y los hombres al percibir una menor dificultad evaluaron el Yo más alto. La dificultad percibida podría estar asociada con el juicio personal acerca de cuánta capacidad y/o aptitud tienen los participantes para desempeñar las habilidades presentadas. Por lo tanto, estos hallazgos parecen ser consistentes con Kruger (1999), al señalar que al compararse con los demás las personas se basan principalmente en los juicios que poseen sobre su propia capacidad y no consideran suficientemente las aptitudes que poseen los demás.

Desde un enfoque similar, la variación en la valoración del Yo puede ser explicada a partir de la hipótesis del egocentrismo, la cual postula que al momento de realizar comparaciones con los otros las personas tienden a otorgarle mayor peso a la información relevante para el Yo (y menor a la referente a los demás) al momento de realizar comparaciones con el promedio (Kruger, 1999; Alicke & Govorun, 2005; Guenther, 2009).

En síntesis, los hallazgos sugieren que cuando las personas se comparan con los demás se basan egocéntricamente en su propia capacidad para hacer frente a las habilidades; lo cual podría haber explicado las evaluaciones “mucho peores” para el grupo de las mujeres. De esta forma, producto de que en este grupo percibieron mayor dificultad en las habilidades presentadas, al momento de realizar la comparación con los demás solo tuvieron en consideración su propia capacidad (la cual fue más baja) y se evaluaron peor. Por lo cual, en el caso contrario, el grupo de hombres percibió una menor dificultad, por ende al momento de realizar la comparación con los demás tendieron a centrarse egocéntricamente en esa información sobre su capacidad (la cual fue más alta) y se evaluaron mejor.

De esta forma, se concluye que en el Efecto Peor que el Promedio las mujeres se evaluaron peor que los hombres, donde lo que varía es la valoración hacia el Yo; el cual disminuyó aparentemente producto de los juicios personales acerca de la capacidad absoluta para desempeñar las habilidades.

II.- Felicidad Subjetiva

Para las tres dimensiones (Bienestar Recordado, Experimentado e Índice General) se obtuvieron medias altas para toda la muestra. De esta forma, destaca el Índice General de Felicidad con un puntaje $M = 6,5473$, el cual se encuentra superior a la media reportada por Myers y Diener (1995) a nivel mundial ($M = 6,33$); y mayor que el reportado por Velázquez *et al.* (2014) en Argentina ($M = 6,29$).

Por lo tanto, se acepta la segunda hipótesis referida a que se presentarían altos niveles de Felicidad Subjetiva en la muestra. Así, se puede señalar que los participantes de este estudio poseen niveles altos de bienestar, ya sea en los dominios de Bienestar Recordado donde se incluye a la satisfacción con la vida; como también en el Bienestar Experimentado, asociado a las experiencias positivas de las personas. Lo anterior, concuerda con el Reporte Mundial de Felicidad (2020), donde a pesar de la utilización de diversos parámetros de medida y de que el país descendió del puesto 26 al 39, la población chilena sigue manteniéndose con una puntuación sobre la media (6,228) durante el período 2017 – 2019 en Felicidad.

Finalmente, no se obtuvieron diferencias en cuando al sexo para las tres dimensiones, lo cual no concuerda con lo expuesto en la literatura que expone que en Latinoamérica los hombres son más felices que las mujeres (Reyes del Villar, 2017). No obstante, esto podría deberse a la especificidad de la muestra agrupada principalmente en 3 regiones (O'Higgins, Maule y

Metropolitana). Así, se rechaza la tercera hipótesis referida a que si se encontrarían diferencias de Felicidad en relación con el sexo.

III.- Relación entre el Efecto Peor que el Promedio y Felicidad Subjetiva

El principal hallazgo de esta investigación fue identificar mediante modelos de estimación curvilínea por regresión algunas relaciones de tipo exponencial y cuadráticas significativas entre la magnitud de la diferencia Yo menos Otros (Efecto Peor que el Promedio) y la Felicidad Subjetiva; en sus dimensiones de Bienestar Recordado, Experimentado y el Índice General. Por este motivo, se cumple la cuarta hipótesis que indicaba que sí se encontrarían relaciones estadísticamente significativas entre ambas variables.

No obstante, al analizar las 10 habilidades difíciles y su relación con la Felicidad Subjetiva en general, se encontró que sólo 4 ítems presentaron relaciones significativas (malabarismo, bailar tango, contar chistes y correr una maratón). De esta forma, para el resto de las 6 habilidades no se encontró ningún tipo de relación.

Asimismo, a pesar de las diferencias en los modelos, se observó que todas relaciones significativas compartieron una tendencia similar. Esto, ya que se observó una recta creciente a medida que la comparación social era positiva en relación con los otros. De esta forma, solo se apreciaron pequeñas variaciones en las relaciones significativas de tipo cuadráticas, ya que en la zona central del gráfico de dispersión las curvas tendieron a decrecer. Sin embargo, tanto en las relaciones cuadráticas como en las exponenciales la curva tendió a ascender a medida que aumentaba la comparación positiva.

Estas relaciones significativas, al ser analizadas en profundidad mediante comparaciones de medias en base a tres grupos, permitieron determinar que tanto para el Bienestar Recordado

como para el Índice general solo se observaron diferencias en las medias de Contar Chistes y Correr una maratón ($p < 0,05$). Asimismo, para el Bienestar Experimentado solo existieron diferencias en las medias de los grupos para contar chistes ($p < 0,05$). En los dominios restantes no se encontró ninguna variación significativa ($p > 0,05$).

En síntesis, dichas diferencias de medias fueron similares a lo encontrado en las relaciones significativas. De esta forma, para las 3 dimensiones de Felicidad se determinó que el grupo 3 (mejor que los demás) fue el que presentó mayores niveles de Felicidad en relación con el grupo 1 (peor); el cual obtuvo los niveles más bajos.

Este resultado, concuerda en cierta medida con lo que predicen Lyubomirsky y Ross (1997), al señalar que los individuos que tienden a evaluarse mejor que los demás son más felices. Por este motivo, en nuestra investigación no se observaron las relaciones que se habían encontrado previamente en nuestro país; donde las personas que se evaluaban similar a los demás presentaban los mayores niveles de Felicidad considerando el estudio con el Efecto Mejor que el Promedio (Olivos & Rosales, 2019). Ante esta diferencia, se rechaza la hipótesis general, dado que en esta investigación en particular el grupo que se evaluó mejor que los demás presentó mayor Felicidad; pero solo en menos de la mitad de las variables estudiadas.

Asimismo, al comparar las relaciones encontradas en esta investigación con las de Olivos y Rosales (2019) en Chile, es importante señalar que existen diferencias metodológicas en ambos estudios (rango etario, escala de Felicidad y las características evaluadas). De este modo, estos autores evaluaron el Efecto Mejor que el Promedio a partir de 6 ítems fáciles (principalmente atribuidos a características de personalidad). En cambio en este estudio se evaluó el Efecto Peor que el Promedio mediante 10 habilidades o actividades difíciles.

Teniendo en cuenta estas diferencias y la escasez de estudios en Chile, se sugiere que al evaluar estos fenómenos de la comparación social mediante habilidades difíciles, pareciera ser que se encuentran otro tipo de relaciones que si se evalúan mediante características fáciles.

Prueba de lo anterior, es que al considerar características fáciles se encuentran relaciones por estimación curvilínea cuadrática (con forma de colina \cap) (Olivos & Rosales (2019), mientras que con habilidades difíciles (de acuerdo con nuestro estudio) estas relaciones se asocian mayormente a las de tipo exponencial (con forma creciente $/$), pero solo en algunos reactivos. En el caso de Olivos y Rosales la estimación curvilínea cuadrática se mantuvo constante en todos los ítems evaluados.

Asimismo, pareciera ser que las habilidades difíciles no se relacionan en gran medida con la Felicidad Subjetiva, dado que en nuestro estudio en particular se presentaron relaciones solo en 4 de los 10 dominios evaluados. En cambio, al evaluar la comparación social mediante características fáciles (de personalidad), se produce una mayor relación con la Felicidad; dado que en su estudio, Olivos y Rosales (2019) encontraron relaciones en todos los ítems evaluados (6 en total).

Por otra parte, al referirnos específicamente a los 2 dominios con comparaciones de medias significativas entre grupos, se puede señalar que esas diferencias son consistentes con lo expuesto por Lyubomirsky y Ross (1997), en relación con que a medida que las personas se evalúan mejor que los demás son más felices. Sin embargo, se sugiere que esa consistencia es sólo parcial, debido a que en nuestra muestra chilena se presentaron diferencias en 2 de los 10 dominios difíciles; y no ocurrió a modo general como lo plantean estos autores.

Ahora bien, para intentar explicar por qué se han presentado este tipo de relaciones, podemos hipotetizar que pueda deberse a la importancia que le atribuyeron a cada habilidad, por parte de quienes respondieron el Cuestionario de Habilidades; puesto que, al considerar una habilidad como de mayor importancia (más significativa), las personas pudieron haber atribuido un mayor procesamiento al ítem en cuestión. En cambio, si la consideraron como de menor importancia (menos significativa) pudo haber sido mayor la posibilidad de que entreguen una respuesta precipitada y/o desinteresada ante ciertas habilidades. Sin embargo, esta medición no fue realizada en el presente estudio.

Otra hipótesis, podría ser en base a lo planteado por Hamamura, *et al.* (2007), respecto a que a pesar de que en culturas de tipo colectivistas los individuos suelen evaluarse por tendencia peor que el resto (siendo más modestos en sus comparaciones), de manera cultural les otorgan mayor relevancia a las interacciones sociales (Heine & Hamamura, 2007; Hamamura, *et al.*, 2007; Heine, 2003). En línea con lo anterior, podría considerarse que habilidades como correr una maratón, contar chistes, bailar tango, y realizar malabarismo pueden tener una mayor connotación social, en contraste con habilidades como programar un computador, jugar ajedrez o tejer, que podrían generar otro tipo de representación más individualista. De ser así, podríamos indicar que parece ser que las personas atribuyen una mayor importancia a actividades sociales, o actividades que les sean más placenteras.

Para intentar hacer un acercamiento a estas posibles explicaciones, se realizó un segundo estudio piloto, con 40 personas (de características similares a la muestra principal de esta investigación), a quienes se les preguntó la cantidad de personas que se imaginaban en la realización de cada una de las 10 habilidades de este estudio junto con la importancia atribuida. Así, se encontró que cambiar un neumático ($M = 7,85$), programar un computador

($M = 6,88$), contar chistes ($M = 5,72$), y tocar el piano ($M = 5,28$) fueron las únicas habilidades consideradas como importantes. Por otro lado, las únicas actividades consideradas como sociales y/o colectivas fueron contar chistes y correr una maratón.

Si bien, este breve piloto no parece indicar correspondencia entre la importancia atribuida y las habilidades con relaciones significativas de este estudio (ya que todas estas obtuvieron escasa importancia); sí que parece señalar cierta relación con la percepción de las habilidades percibidas como sociales, donde coinciden contar chistes y correr una maratón (las cuales si destacaron por sus relaciones significativas).

Ahora bien recapitulando los hallazgos principales. Se sugiere el Efecto Mejor que el Promedio y el Peor son fenómenos diferentes y no los extremos opuestos de un mismo efecto; dado que al evaluar el primero no existe una amenaza a la autoestima y al Yo del individuo. En cambio, al evaluar el Efecto Peor que el Promedio si existe una amenaza al Yo dado que se mide mediante habilidades o destrezas difíciles. Por este motivo, el hecho de existir o no una amenaza al Yo podría desencadenar en relaciones diferentes con la Felicidad; como se vió en el estudio de Olivos y Rosales (2019), donde pudiese ser que al evaluar el Efecto Mejor que el Promedio (ausencia de amenaza al Yo) se produzcan mayores relaciones con la Felicidad. En cambio, en este estudio al existir una amenaza al Yo, pudiese ser que las relaciones con Felicidad no sean tan predominantes.

Finalmente, lo que queda claro, es que parece no tratarse de un mismo fenómeno. Mientras que para el Efecto Mejor que el Promedio se encontró que en Chile los individuos que presentan una comparación nula o cercana a 0 (en relación con los otros) son los que presentan mayor Felicidad en todos los reactivos (Olivos & Rosales, 2019); para el presente trabajo con

el Efecto Peor que el Promedio encontramos que quienes se evalúan mejor son los que presentan mayor Felicidad, pero en menos de la mitad de los reactivos.

Limitaciones del estudio y recomendaciones

Una de las principales limitaciones del estudio, fue que al momento de realizar las comparaciones de medias a partir de la magnitud de la diferencia (Yo menos Otros), no se logró una distribución equitativa por grupos. Esto ya que el tercero estuvo conformado por una cantidad menor de participantes ($n \leq 65$ aproximadamente). No obstante, la menor cantidad en ese grupo 3 (personas que se evaluaron mejor que los demás) era de esperarse debido a que en esta investigación se evaluaron habilidades difíciles. Por ende, existía una mayor probabilidad que solo una cantidad reducida de personas tendiera a evaluarse mejor que los demás.

En segundo lugar, existió una limitación en cuanto a la representatividad de la muestra, ya que la mayoría de los participantes solo se concentró en tres regiones del país (85,4%) (El Maule, O'Higgins y Metropolitana); sumado al rango etario acotado de estos (18 - 29 años). De esta forma, este estudio puede haber dado cuenta de resultados más homogéneos de lo que cabría esperar con una muestra más amplia y diversa.

Como recomendación, proponemos que en futuras investigaciones se aborde una mayor cantidad de participantes con un rango de edad más amplio. Esto, con el objetivo de obtener una distribución equitativa en los grupos de comparación y en la representatividad de las regiones; sumado a que permitiría dar indicios de cómo se comporta el Efecto Peor que el Promedio en otros rangos etarios.

Finalmente, se propone ampliar el estudio de este fenómeno y su relación con la Felicidad, procurando que las futuras investigaciones incluyan en la evaluación del Efecto Peor

que el Promedio: la importancia atribuida a las habilidades, que varíen en el tipo de habilidades evaluadas (por ejemplo de realización individual y colectiva); y que varíen el tipo de medida utilizada (por ejemplo, utilización de medidas directas).

Conclusión

En este estudio, se determinó que para la totalidad de participantes se evidenció la presencia del Efecto Peor que el Promedio, donde las mujeres se evaluaron a sí mismas como mucho peores (menos capaces y/o competentes) que los hombres. Además, solo se comprobaron variaciones en cuanto a los puntajes del Yo de los participantes (valoración hacia sí mismos); dado que hombres y mujeres evaluaron de forma similar a los demás (valoración hacia los Otros). Asimismo, las mujeres tendieron a percibir las habilidades evaluadas con mayor dificultad que los hombres. De esta forma, se observó cierta relación referida a que, mientras mayor dificultad fue percibida (por las mujeres), menor fue su valoración hacia el Yo. Esto, concuerda con la literatura, que explica estos resultados desde un punto de vista cognitivo, la cual sugiere que las personas parecen basarse en la percepción de su propia capacidad al compararse socialmente ya que disponen de más información sobre sí mismos (Kruger, 1999) y no consideran esa hipotética entidad que son los Otros.

Se comprobó que la muestra estudiada presenta altos niveles de Felicidad subjetiva, tanto en lo referente al Bienestar Recordado (satisfacción con la vida), Bienestar Experimentado (manifestaciones positivas reconocidas en el día a día); así como en lo que respecta a Bienestar en General. Además, esos altos índices no presentaron diferencias en cuanto al sexo, para ninguna de las tres dimensiones de Felicidad.

De igual forma, esta investigación permitió analizar la relación entre el Efecto Peor que el Promedio y la Felicidad Subjetiva, siendo el principal hallazgo encontrar relaciones de tipo exponencial y cuadráticas mediante modelos de estimación curvilínea por regresión para 4 habilidades. No obstante, esto parece indicar que, si bien existen relaciones significativas entre el Efecto Peor que el Promedio y la Felicidad, estas se dan en el menor de los casos, por lo que no parece existir una relación clara entre el ePM y la Felicidad Subjetiva, considerando este estudio con habilidades difíciles.

Finalmente, al analizar estas relaciones en profundidad se pudo observar que todas comparten una tendencia similar de recta creciente a medida que la comparación social fue positiva. Estos datos resultan ser consistentes parcialmente con lo visto por Lyubomirsky y Ross (1997) que indican que las personas más felices tienden a evaluarse mejor así mismas con tal de proteger su bienestar y autoestima.

Referencias

- Alicke, M. D. (1985). Global self-evaluation as determined by the desirability and controllability of trait adjectives. *Journal of Personality and social psychology*, 49(6), 1621-1630. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.49.6.1621>
- Alicke, M., Klotz, M., Breitenbecher, D., Yurak, T., & Vredenburg, D. (1995). Personal contact, individuation, and the better-than-average effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(5), 804-825. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.68.5.804>
- Alicke, M., & Govorun, O. (2005) The Better-Than-Average Effect. En Alicke, M., Dunning, D., & Krueger, J. (eds), *The Self in Social Judgment* (pp. 85-106). Psychology Press
- Ardila, R. (2003). Calidad de vida: una definición integradora. *Revista Latinoamericana de psicología*, 35(2), 161-164. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=805/80535203>
- Bolaños, R., & Cruz, E. (2017). La psicología positiva: Un nuevo enfoque para el estudio de la felicidad. *Razón y Palabra*, 21(96), 660-679. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=1995/199551160035>
- Brown, J. (2012). Understanding the better than average effect: Motives (still) matter. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(2), 209-219. <https://doi.org/10.1177/0146167211432763>

- Brown, J. D., & Dutton, K. A. (1995). Truth and Consequences: The Costs and Benefits of Accurate Self-Knowledge. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(12), 1288–1296. <https://doi.org/10.1177/01461672952112006>
- Campbell, W. K., & Sedikides, C. (1999). Self-threat magnifies the self-serving bias: A meta-analytic integration. *Review of General Psychology*, 3(1), 23–43. <https://doi.org/10.1037/1089-2680.3.1.23>
- Colegio de Psicólogos de Chile (1999). *Código de Ética Profesional* [Segunda Edición]. Colegio de Psicólogos de Chile. http://colegiopsicologos.cl/web_cpc/wp-content/uploads/2014/10/CODIGO-DE-ETICA-PROFESIONAL-VIGENTE.pdf
- Concha, D., Bilbao, M., Gallardo, I., Páez, D. & Fresno, A. (2012). Sesgos cognitivos y su relación con el bienestar subjetivo. *Salud y Sociedad* , 3(2), 115-129. <http://pepsic.bvsalud.org/pdf/salsoc/v3n2/v3n2a01.pdf>
- Cuadra, H., & Florenzano, R. (2003). El bienestar subjetivo: Hacia una psicología positiva. *Revista de Psicología de la Universidad de Chile*, 12(1), 83-96. <https://doi.org/10.5354/0719-0581.2003.17380>
- Cummins, R. A., & Gullone, E. (2000). *Why we should not use 5-point Likert scales: The case for subjective quality of life measurement*. [Sesión de conferencia]. Second international conference on quality of life in cities. National University of Singapore.

- Dawes, J. (2008). Do data characteristics change according to the number of scale points used? An experiment using 5 point, 7 point and 10 point scales. *International Journal of Market Research*, 50(1), 1-19. <https://ssrn.com/abstract=2013613>
- Delfino, G., Botero, C., & González, F. (2019). Una escala corta de bienestar: el índice de felicidad de Pemberton aplicado a la población adulta de Buenos Aires. *Facultad de Psicología - UBA*, 26, 115-122. <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/10420>
- Dunning, D., & Hayes, F. (1997). Evidence for egocentric comparison in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 213-229. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.71.2.213>
- Diener, E. & Diener, M. (1995). Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(4), 653-663. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.68.4.653>
- Diener, E., Suh, E., Lucas, R. & Smith, H. (1999) Subjective well-being: three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 125(2), 276-302. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.125.2.276>
- Diener, E. (2000). Subjective well – being: The science of happiness and a proposal for a national index. *American Psychologist*, 55(1), 34-43. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.34>

- Fernández, E., & Bermúdez, J. (2000). El pesimismo defensivo y el síndrome del impostor: análisis de sus componentes afectivos y cognitivos. *Revista de Psicopatología y Psicología Clínica*, 5(2), 115-130. <https://doi.org/10.5944/rppc.vol.5.num.2.2000.3892>
- Festinger, L. (1954). A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations*, 7(2), 117–140. <https://doi.org/10.1177/001872675400700202>
- García-Alandete, J. (2014). Psicología positiva, bienestar y calidad de vida. *En-claves del Pensamiento*, 8(16),13-29. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=1411/141132947001>
- Guimond, S., Branscombe, N., Brunot, S., Bunnk, A.P., Chatard, A., Désert, M., García, D., Haque, S., Martinot, D., & Yzerbyt, V. (2007). Culture, gender, and the self: Variations and impact of social comparison processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 1118 – 1134. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.6.1118>
- Guenther, C. (2009). *Deconstructing the Better-Than-Average Effect*. [Tesis de doctorado, Universidad de Ohio]. https://etd.ohiolink.edu/apexprod/rws_etd/send_file/send?accession=ohiou1242057320&disposition=inline
- Guenther, C. L., & Alicke, M. D. (2010). Deconstructing the better-than-average effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(5), 755–770. <https://doi.org/10.1037/a0020959>

- Guyer, J. & Vaughan-Johnston, T. (2018). Upward and downward social comparisons. En Zeigler-Hill, V., & Shackelford, T. (eds), *Encyclopedia of Personality and Individual Differences*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-28099-8_1912-1
- Hamamura, T., Heine, S., & Takemoto, T. (2007). Why the better-than-average effect is a worse-than-average measure of self-enhancement: An investigation of conflicting findings from studies of East Asian self-evaluations. *Motivation and Emotion*, 31(4), 247-259. <https://doi.org/10.1007/s11031-007-9072-y>
- Heine, S. (2001). Self as Cultural Product: An Examination of East Asian and North American Selves. *Journal of Personality*, 69(6), 881-906. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.696168>.
- Helliwell, J., Layard, R., & Sachs, J. (2019). *World Happiness Report 2019*. <https://worldhappiness.report/ed/2019/#read>
- Helliwell, J., Layard, R., Sachs, J., & De Neve, J. (2020) *World Happiness Report 2020*. WHR20.pdf (happiness-report.s3.amazonaws.com)
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill.
- Hervás, G. (2009). Psicología positiva: una introducción. *Revista interuniversitaria de formación del profesorado*, 23(3), 23-41. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=274/27419066003>

- Hervas, G., & Vázquez, C. (2013). Construction and validation of a measure of integrative well-being in seven languages: The Pemberton Happiness Index. *Health and Quality of Life Outcomes, 11*(66), 1-13. <https://doi.org/10.1186/1477-7525-11-66>
- Higgins, E. T., & Bargh, J. A. (1987). Social cognition and social perception. *Annual Review of Psychology, 38*, 369-425. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.38.020187.002101>
- Jahoda, M. (1958). Joint commission on mental health and illness monograph series: Vol. 1. *Current concepts of positive mental health*. Basic Books.
- Jones, D. (2001). Social comparison and body image: Attractiveness comparisons to model and peers among adolescent girls and boys. *Sex Roles, 45*, 645 – 664. <https://doi.org/10.1023/A:1014815725852>
- Kim, Y. H., Kwon, H., & Chiu, C. Y. (2017). The Better-Than-Average Effect Is Observed Because "Average" Is Often Construed as Below-Median Ability. *Frontiers in psychology, 8*, 898. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00898>
- Kitayama, S., Markus, H. R., Matsumoto, H., & Norasakkunkit, V. (1997). Individual and collective processes in the construction of the self: Self-enhancement in the United States and self-criticism in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*(6), 1245–1267. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.6.1245>
- Klar, Y., Medding, A., & Sarel, D. (1996). Nonunique invulnerability: Singular versus distributional probabilities and unrealistic optimism in comparative risk judgments.

Organizational Behavior and Human Decision Processes, 67(2), 229-245.

<https://doi.org/10.1006/obhd.1996.0076>

Kruger, J. (1999). Lake Wobegon be gone! The "below-average effect" and the egocentric nature of comparative ability judgments. *Journal of personality and social psychology*, 77(2), 221-232. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.2.221>

Kruger, J., & Dunning, D. (1999). Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated selfassessments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1121-1134. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.6.1121>

León-Donayre, R. (1998). Situaciones de comparación social y afectos negativos en universitarios: un reporte de investigación. *Persona* (1), 163-177. <http://revistas.ulima.edu.pe/index.php/Persona/article/view/695>

Lyubomirsky, S., & Lepper, S. (1999). A measure of subjective happiness: Preliminary reliability and construct validation. *Social indicators research*, 46(2), 137-155. <https://doi.org/10.1023/A:1006824100041>

Lyubomirsky, S. & Ross, L. (1997). Hedonic consequences of social comparison: a contrast of happy and unhappy people. *Journal of personality and social psychology*, 73(6), 1141. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.73.6.1141>

Martínez, G., Bilbao, M., Costa, D. & Costa, S. (2018). Bienestar y su medida: validación del Pemberton Happiness Index en 3 países latinoamericanos. *Revista Latinoamericana de Psicología Positiva*, 4, 125-140. <http://psycap.cl/wp->

content/uploads/2018/05/Monogra%CC%81fico-RLPP-Mayo-2018_Versio%CC%81n-Final.pdf

McLean, M., & Avella, J. (2016). Impostor Phenomenon in Information Technology. *Journal of Information Technology Management*, 27(4), 138. <http://jitm.ubalt.edu/XXVII-4/article1.pdf?rel=author>

Morales, N., Hernández, L., & Lafuente. (2019). Bienestar psicológico y ansiedad rasgo-estado en miembros de parejas con infertilidad primaria. *Medimay*, 26(1), 75-87. <http://revcmhabana.sld.cu/index.php/rcmh/article/view/1349/1617>

Moyano, E., & Ramos, N. (2007). Bienestar subjetivo: midiendo satisfacción vital, felicidad y salud en población chilena de la Región Maule. *Universum (Talca)*, 22(2), 177-193. <https://doi.org/10.4067/S0718-23762007000200012>

Myers, G. (2002). Introducción a la psicología social. En *Psicología social* (pp. 3-35). Mc Graw Hill.

Myers, G., & Diener, E. (1995). Who is happy?. *Psychological Science*, 6(1), 10-19. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1995.tb00298.x>

Olguín, M., & Vidal, D. (2018). *Diferencias entre hombres y mujeres en la presencia del efecto mejor/peor que el promedio en una muestra de población de la región del Maule*. [Tesis de pregrado, Universidad de Talca]. <http://dspace.utalca.cl/bitstream/1950/11879/5/20190058.pdf>

- Olivos, I., & Rosales, J. (2019). *Relación entre el efecto Mejor que el Promedio y la Felicidad Subjetiva en una muestra de participantes mayores de edad a nivel nacional*. [Tesis de pregrado no publicada, Universidad de Talca].
- Organización Mundial de la Salud (2004). *Promoción de la salud mental. Conceptos, evidencia emergente, práctica*.
https://www.who.int/mental_health/evidence/promocion_de_la_salud_mental.pdf
- Organización Mundial de la Salud. (2018). *Salud mental: Fortalecer nuestra propuesta*.
<https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/mental-health-strengthening-our-response>
- Paez, D &. Zubieta, E. M. (2004). Cognición social: sesgos, heurísticos y atribución de causalidad. En Fernández, I., Ubillos, S., Mercedes, E., & Páez, D. (eds), *Psicología social, cultura y educación* (pp. 263-300). Pearson Educación.
- Portela, M. & Neira, I. (2012). Capital social y bienestar subjetivo. Un análisis para España considerando sus regiones. Investigaciones regionales. *Journal of Regional Research*, (23), 5-28. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/4071268.pdf>
- Restrepo, D., & Jaramillo, J. (2012). Concepciones de salud mental en el campo de la salud pública. *Revista Facultad Nacional Salud Pública*, 30(2), 202-2011.
<http://www.scielo.org.co/pdf/rfnsp/v30n2/v30n2a09.pdf>

- Reyes del Villar, S. (2017). Análisis n° 24: La felicidad de los chilenos. Una aproximación a la "Paradoja Latinoamericana". *Centro de políticas públicas*. 1-17.
<https://gobierno.udd.cl/cpp/files/2018/01/ANALISIS-SR-dic-2017.pdf>
- Ross, M., & Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of personality and social psychology*, 37(3), 322. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.3.322>
- Santoro, E. (2012). Percepción Social. En Salazar, J., Montero, M., Muñoz, C., Sánchez, E., Santoro, E., & Villegas, J. (eds), *Psicología Social* (pp. 77-109). Trillas.
- Sánchez-Vallejo, F., Rubio, J., Páez, D., & Blanco, A. (1998). Optimismo ilusorio y percepción de riesgo. *Boletín de Psicología*, 58, 7-17.
<https://www.uv.es/seoane/boletin/previos/N58-1.pdf>
- Srull, T. K., & Gaelick, L. (1983). General principles and individual differences in the self as habitual reference point: An examination of the self-other judgments of similarity. *Social Cognition*, 2(2), 108-121. <https://doi.org/10.1521/soco.1983.2.2.108>
- Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103(2), 193–210.
<https://doi.org/10.1037/0033-2909.103.2.193>
- Taylor, E. & Lobel, M. (1989). Social comparison activity under threat: Downward evaluation and upward contacts. *Psychological Review*, 96(4), 569–575.
<https://doi.org/10.1037//0033-295X.96.4.569>

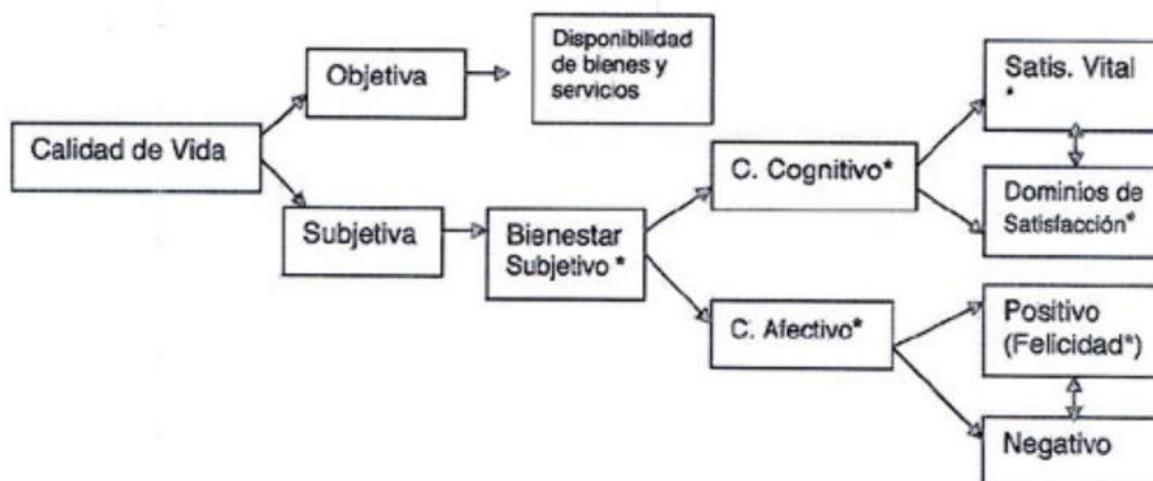
- Torres, C., Moreta, R., Ramos, M., & López, J. (2020). Sesgo Cognitivo de Optimismo y Percepción de Bienestar en una muestra de Universitarios Ecuatorianos. *Revista Colombiana de Psicología*, 29(1), 61-72. <https://doi.org/10.15446/.v29n1.75853>
- Van der Zee, K., Buunk, B., Sanderman, R., Botke, G., & Van den Bergh, F. (2000). Social comparison and coping with cancer treatment. *Personality and Individual Differences*, 28(1), 17-34. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(99\)00045-8](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(99)00045-8)
- Velázquez, G.A., Mikkelsen, C., Linares, S. & Celemín, J.P. (2014). *Calidad de Vida en Argentina. Ranking del bienestar por departamentos (2010)*. UNCPBA. <http://hdl.handle.net/11336/106963>
- Veenhoven, R. (2001a). Calidad de vida y felicidad: no es exactamente lo mismo (Aguiló, C., & González, V, trads.). En Goldwurm, D (ed), *Qualità della vita e benessere psicologico* (pp. 67-95). Centro Scientifico Editore.
- Veenhoven, R. (2001b, 14 de enero). *What We Know About Happiness* [ponencia]. Gross National Happiness, Erasmus University Rotterdam and University of Utrecht, The Netherlands. <https://personal.eur.nl/veenhoven/Pub2000s/2001a-full.pdf>
- Vera, J., Rodríguez, C., & Grubits, S. (2009). La psicología social y el concepto de cultura. *Psicologia & Sociedade*, 21(1), 100-107. <https://www.scielo.br/pdf/psoc/v21n1/12.pdf>
- Zell, E., & Alicke, M. (2011). Age and the Better-Than-Average Effect. *Journal of Applied Social Psychology*, 41(5), 1175–1188. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2011.00752.x>

Zell, E., Strickhouser, J. E., Sedikides, C., & Alicke, M. D. (2020). The better-than-average effect in comparative self-evaluation: A comprehensive review and meta-analysis. *Psychological Bulletin*, *146*(2), 118. <https://doi.org/10.1037/bul0000218>

Anexos

Anexo 1

Relación entre los conceptos calidad de vida, bienestar subjetivo, satisfacción vital y felicidad (Moyano & Ramos, 2007)



Anexo 2

Subdominios de bienestar (traducción de Hervás & Vázquez, 2013)

Dominios y subdominios	Contenido del ítem
Bienestar recordado	
1- <i>Bienestar general</i>	Me siento muy satisfecho con mi vida Tengo la energía necesaria para cumplir bien mis tareas cotidianas
2- <i>Bienestar eudaimónico</i>	
El significado de la vida	Siento que mi vida es útil y valiosa
Autoaceptación	Estoy satisfecho conmigo mismo
Crecimiento personal	Mi vida está llena de aprendizajes y desafíos que me hacen crecer

Relaciones	Me siento muy unido a las personas que me rodean
Control percibido	Me siento capaz de resolver la mayoría de los problemas diarios
Autonomía	Creo que en lo importante puedo ser yo mismo
<i>3- Bienestar hedónico</i>	
Afecto positivo	Disfruto cada día con varias pequeñas cosas
Afecto negativo	En mi vida cotidiana tengo varios momentos negativos
<i>4- Bienestar social</i>	Creo que vivo en una sociedad que me permite desarrollarme plenamente

Bienestar experimentado

<i>Experiencias positivas</i>	Me sentí orgulloso por algo que hice Pasé un rato divertido con alguien Hice algo que realmente disfruto haciendo Aprendí algo interesante Me di un gusto
<i>Experiencias negativas</i>	En algunos momentos me sentí sobrepasado Me aburrí durante bastante tiempo Estuve preocupado por temas personales Pasaron cosas que me hicieron enojar Me sentí menospreciado por alguien

Dossier de Instrumentos

Estudio sobre el efecto Peor que el Promedio y Felicidad



Consentimiento informado

(Para versión on-line, según código de ética APA)

Declaro que voluntariamente participo en un proyecto de investigación conducido por el Dr. Héctor Vargas-Garrido (hvargas@utalca.cl), que corresponde a la tesis de grado de los estudiantes Fabián Caro Román (fabian.lp207@gmail.com) y Pablo Roa Jorquera (pablo.roajorquera@gmail.com). Entiendo que el propósito es “Evaluar habilidades y/o destrezas en sí mismos y en las demás personas junto con responder una escala sobre emociones”; además, que seré una de las aproximadamente 300 personas mayores de 18 años que contestarán esta encuesta.

1. Participar de este estudio no tiene ningún riesgo para los participantes. Sin embargo, podré retirarme y dejar de participar en cualquier momento sin ningún tipo de consecuencia. Si decido no participar o retirarme del estudio, esto no tendrá repercusiones de ningún tipo.
2. Este cuestionario tiene una duración de aproximadamente 20 minutos, donde se requerirá que conteste algunas preguntas sobre evaluación de habilidades y percepción de emociones actuales.
3. Entiendo que los investigadores no me identificarán por mi nombre en ningún reporte que use información obtenida en el cuestionario y que mi confidencialidad como participante en este estudio permanecerá segura. Por ende, el uso de datos quedará sujeto a la política estándar de uso de datos, misma que protege el anonimato de individuos e instituciones.
4. En caso de cualquier duda podré contactar al investigador principal, señalado anteriormente, a su correo electrónico.
5. Entiendo que esta investigación ha sido revisada y aprobada por el comité de ética de la Facultad de psicología de la Universidad de Talca. Si tengo alguna duda o pregunta podré contactar con el investigador principal, identificado inicialmente.

6. He leído y entendido la explicación que me ha sido entregada en este consentimiento y yo voluntariamente acepto participar en este estudio:

Sí ___

No ___

7. Declaro ser mayor de edad:

Sí ___

No ___

Sección I: Antecedentes Generales

Edad:

Sexo:

Nacionalidad:

Solo si marco la opción "otra" por favor escriba su nacionalidad a continuación:

Región:

Ciudad:

Sección II: Cuestionario de Habilidades

A continuación se le presentará una lista de 10 habilidades y/o destrezas. Deberá puntuar en una escala de 1 a 10 según corresponda en cada uno de los siguientes apartados (A, B y C)

A- ¿Cómo "se evalúa usted" en cada una de estas habilidades?

1- Programar un computador

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Poco Hábil											Muy Hábil

2- Malabarismo

9- Contar Chistes

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Poco Hábil											Muy Hábil

10- Correr una Maratón de 42 Kilómetros

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Poco Hábil											Muy Hábil

B- ¿Cómo evalúa "a los demás" en cada una de estas habilidades?

1- Programar un computador

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Poco Hábiles											Muy Hábiles

2- Malabarismo

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Poco Hábiles											Muy Hábiles

3- Jugar Ajedrez

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Poco Hábiles											Muy Hábiles

4- Tocar el Piano

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	--

C- En una escala de 1 a 5. Te solicitamos que nos des tu opinión sobre las siguientes habilidades y/o destrezas indicando el nivel de facilidad/dificultad de cada una de ellas.

1- Programar un computador

1	2	3	4	5
Fácil		Intermedio		Difícil

2- Malabarismo

1	2	3	4	5
Fácil		Intermedio		Difícil

3- Jugar Ajedrez

1	2	3	4	5
Fácil		Intermedio		Difícil

4- Tocar el Piano

1	2	3	4	5
Fácil		Intermedio		Difícil

5- Bailar Tango

1	2	3	4	5
Fácil		Intermedio		Difícil

6- Patinar

1	2	3	4	5
Fácil		Intermedio		Difícil

7- Cambiar un Neumático

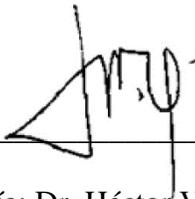
1	2	3	4	5
Fácil		Intermedio		Difícil

7. Me siento capaz de resolver la mayoría de los problemas diarios.													
8. Creo que en lo importante puedo ser yo mismo.													
9. Disfruto cada día con varias pequeñas cosas.													
10. En mi vida cotidiana tengo varios momentos negativos *													
11. Creo que vivo en una sociedad que me permite desarrollarme plenamente.													

Parte B - Y para finalizar. Por favor indique cuál de las siguientes experiencias le ocurrieron ayer (Marque "SI" o "NO"):

	Si	No
12. Me sentí orgulloso por algo que hice.		
13. En algunos momentos me sentí sobrepasado.		
14. Pasé un rato divertido con alguien.		
15. Me aburrí durante bastante tiempo.		
16. Hice algo que realmente disfruto haciendo.		
17. Estuve preocupado por temas personales.		
18. Aprendí algo interesante.		
19. Pasaron cosas que me hicieron enojar.		
20. Me di un gusto		
21. Me sentí menospreciado por alguien.		

Muchas gracias por su tiempo y participación.



Profesor Guía: Dr. Héctor Vargas Garrido

Revisado el 24 mayo de 2021