

Ego

czyli o wyobrażeniu siebie

Wprowadzenie

Ego jest wewnętrznym, podświadomym mechanizmem działającym w umyśle, zapewniającym człowiekowi dobrą opinię o sobie samym. Pilnuje, by każdy miał dobre wyobrażenie swojej osoby i by w większości sytuacji posiadał usprawiedliwienie dla swoich nienajlepszych zachowań. W tym celu stale wytwarza w umyśle opinię na temat zaistniałych sytuacji i korzystną dla siebie ich interpretację. Nieprzerwanie definiuje swoją w nich rolę oraz ocenia i interpretuje ją przychylnie dla siebie. *Ego* to wyobrażenie człowieka na swój temat. *Jaki jestem? Jak jestem odbierany przez inne osoby? Czy jestem osobą wartościową? Jaką pozycję zajmuję w grupie?* Takie ukierunkowanie mechanizmu *ego* sugeruje, że jest ono ściśle powiązane z pracą prądkowia, którego priorytetem jest zapewnienie człowiekowi wyższej pozycji w społecznej hierarchii, a przez to stałe porównywanie się z innymi ludźmi.

W poprzednim akapicie kilkakrotnie użyłem słowa "wyobrażenie". To słowo prawidłowo oddaje charakter *ego* oraz stosunek człowieka do siebie i innych osób. To, jak postrzegamy siebie i innych ludzi buduje poczucie własnej wartości, dlatego mechanizm ten silnie wpływa na jakość

relacji. Francuski psychiatra i psychoanalityk **Jacques Lacan**¹, którego badania i poglądy wpłynęły na intelektualny krajobraz światowej psychologii twierdził, że wszelkie przekonania człowieka na własny temat nie są *obiektywne*, a są wyłącznie *korzystnym dla siebie wyobrażeniem*. Jako takie, nie są w pełni prawdziwe i prawidłowe. Na bazie swoich badań określił, że w momencie, gdy dziecko zauważa swoje odbicie w lustrze, następuje u niego utożsamienie się z obrazem swojego ciała i wyobrażenie samego siebie. Proces kształtowania się wyobrażenia na swój temat trwa, rozwija się i kształtuje przez całe dalsze życie. *Ego* utrzymuje to wyobrażenie i silnie wpływa na jego kształt. Mechanizmu tego nie da się wyłączyć i w każdej chwili steruje ono myśleniem i zachowaniem człowieka.



¹ **Jacques Marie Émile Lacan** (1901-1981) - francuski psychiatra i psychoanalityk, twórca i reformator francuskiej szkoły psychoanalizy. Wprowadził do psychoanalizy tzw. etap lustra, który opisał jako kształtujący funkcję 'ja'. Moment, w którym dziecko rozpoczyna poznawać swoje odbicie w lustrze i zaczyna się z nim utożsamiać uważał za coś więcej niż tylko "moment w życiu niemowlęcia". Według niego to moment tworzący w psychice człowieka strukturę własnej osobowości.

Powyżej średniej

Świat psychologii dawno zainteresował się poznaniem sposobu, jak człowiek postrzega swoją osobę i innych ludzi². Pierwsze badania samooceny ukazały, że większość ludzi, praktycznie we wszystkich działaniach realizowanych na co dzień, ocenia swój poziom powyżej średniej. W efekcie do badań nad samooceną człowieka przyjęto wskaźnik o takiej nazwie: *better than average* (poziom powyżej średniej). Określa on postrzeganie swojej osoby w porównaniu z innymi ludźmi.

Znamiennym jest, że nie nazwano tego wskaźnika *better than everyone* (lepszy od wszystkich), a właśnie *better than average* (powyżej średniej). Czy nauka wskazała w ten sposób, że "rozdęcie" *ego* ma jakieś granice? Oczywiście nie taka była intencja przyjęcia takiego nazewnictwa. Mechanizm *ego* dbając o dobrą ocenę samego siebie nie pozwala człowiekowi przyznać się do poczucia, że uważa siebie za lepszego od każdej innej osoby. Dlaczego? Ponieważ taka opinia byłaby negatywnie odebrana przez społeczeństwo, a w związku z tym *ego* nie pozwoli swojemu organizmowi na jej oficjalne wypowiedzenie. W efekcie *ego* zapewnia człowiekowi poczucie, że jest osobą uczciwą, pomocną i... skromną. To cechy powszechnie uznawane za dobre i *ego* każdej osoby będzie dbało, by być tak postrzeganym.

Pierwsze badanie z wykorzystaniem tego właśnie wskaźnika odbiło się w świecie psychologii szerokim echem. Zrealizowali je w roku 1965 w Stanach Zjednoczonych psychologowie **Caroline Preston** i **Stanley Harris** z *University of Washington*. Poprosili oni 100 kierowców z okolic Seattle o ocenę własnych umiejętności prowadzenia auta. Połowa z nich nie miała w swojej historii żadnego wypadku drogowego, natomiast druga połowa była w danym momencie hospitalizowana po wypadku samochodowym. Co ważne, kierowcy leżący w szpitalu byli przywiezieni z miejsca wypadku karetką pogotowia, a policja jednoznacznie określiła, że 35 z nich było sprawcami wypadku. Dla 29 kierowców z tej grupy nie było to pierwsze wykroczenie drogowe, ponieważ mieli na swoim koncie co najmniej dwa takie zdarzenia. Obydwu grupom przekazano prosty kwestionariusz, w którym wszyscy mieli ocenić swoje umiejętności prowadzenia auta od 0 do 9, gdzie "0" oznaczało umiejętność bardzo słabą, a "9" bardzo dobrą. Naukowcy spodziewali się, że kierowcy hospitalizowani, określani przez policję jako sprawcy wypadku, ocenią siebie wyraźnie poniżej "9", jednak wyniki okazały się być zgoła odmienne. Obie grupy oceniły swoje umiejętności prowadzenia auta jako ponadprzeciętnie dobre (*better than average*), a pomiędzy obiema

² Większość eksperymentów naukowych z zakresu psychologii zachowania człowieka realizowana była w II połowie XX w. Pierwsze badania z wykorzystaniem wskaźnika *better than average* datowane są na lata '60 XX w. Jeszcze w roku 1938 rosyjski fizjolog i noblista Iwan P. Pawłow nie traktował psychologii jako poważnej nauki. W swojej książce "Wykłady o czynności mózgu" zamieścił pytanie: "Czy można w ogóle psychologię uważać za naukę?" (Towarzystwo Wydawnicze "Rój", 1938, s.11). Oznacza to, że "dawno" w świecie psychologii oznacza lata 1950-1970.

grupami nie było różnicy w ocenie swoich zdolności (!). Tylko pięć osób z grupy drugiej (hospitalizowanej) stwierdziło, że "częściowo" przyczyniło się do katastrofy. Pozostałe osoby stwierdziły, że w doprowadzeniu do wypadku absolutnie nie było żadnej ich winy. To pierwsze badanie samooceny ludzi, które zastanowiło świat psychologów.

Zainspirowany wynikami tego badania, profesor **Jean-Paul Codol**³ z *University of the Mediterranean* we Francji, przeprowadził w roku 1975 szereg podobnych badań. Chciał sprawdzić, jak w jego kraju ludzie oceniają samych siebie pod kątem przestrzegania prawa i pożądaných norm. Jego badania wykazały, że 60% respondentów oceniło siebie jako bardziej stosujących się do przepisów prawa drogowego, niż inni kierowcy oraz że popełniają mniej od nich wykroczeń. Profesor Codol taką postawę człowieka określił mianem *primus inter-pares* (pierwszy wśród równych sobie).

W roku 1976 tematem *ego* zainteresowała się największa amerykańska organizacja prorozwojowa **College Board**⁴, zraszająca większość kolegów, uniwersytetów i innych placówek edukacyjnych w Stanach Zjednoczonych. Zrealizowała ona badanie poświęcone "postrzeganiu samego siebie". Uzyskane przez nią wyniki są w tym zakresie najczęściej cytowane w światowych mediach. Wśród kilkuset tysięcy absolwentów amerykańskich szkół wyższych nie znalazła się ani jedna osoba, która oceniłaby swoją wiedzę, zaradność oraz umiejętności jako niższe od przeciętnych. Ani jedna osoba! Większość ulokowała siebie nawet w górnych 10% populacji. Wyniki te jednoznacznie ukazały, że każdy respondent miał o sobie bardzo dobre wyobrażenie, co opierając się na statystyce pozwala założyć, że albo wszyscy, albo znacząca większość ludzi posiada o sobie tak dobre wyobrażenie.

Dobre wyobrażenie siebie dotyczy osób bez względu na kraj pochodzenia i wykształcenie. W odróżnieniu od badania College Board, w którym respondentami byli studenci, rok później, w 1977 roku, prof. **Kathryn Patricia Cross**⁵ zrealizowała badanie wśród



³ **Jean-Paul Codol** (1944-1989) - francuski profesor wydziału psychologii *University of the Mediterranean (Université d'Aix-Marseille III)*, dyrektor ds. badań w *Centre National de la Recherche Scientifique*. Od 2005 roku we Francji przyznawany jest medal imienia Jean-Paula Codola, za wybitne zasługi dla rozwoju psychologii społecznej w Europie.

⁴ **College Board** - organizacja *non profit* założona w 1900 roku. Zrzesza 5700 szkół, kolegów, uniwersytetów i innych placówek edukacyjnych w Stanach Zjednoczonych. Zarządza badaniami naukowymi oraz wspiera realizację programów sprzyjających podniesieniu poziomu kształcenia uczniów szkół średnich w Stanach Zjednoczonych.

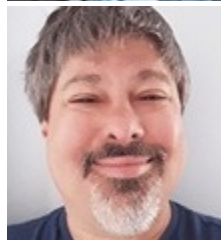
⁵ **Kathryn Patricia Cross** (ur. w 1926 r.) dziekan *Cornell University*, dyrektor *College and University Programs* w *Educational Testing Service* w Princeton, profesor *University of California*, profesor pedagogiki *Harvard Graduate School of Education*, otrzymała kilka tytułów doktora honoris causa.

wykładowców *University of Nebraska*. Pytania w kwestionariuszu badawczym dotyczyły zagadnień związanych z nauczaniem, lecz znajdowało się tam również pytanie wymagające od profesorów oceny własnych umiejętności dydaktycznych. 94% z nich oceniło swoje umiejętności nauczania jako *ponadprzeciętne*, a 68% umieściło swoje umiejętności nawet w najlepszych 25%!

Wyniki powyższych badań zainteresowały z kolei szwedzkiego profesora **Stefana Svensona**⁶, który chciał sprawdzić, czy na tak korzystne ocenianie siebie ma wpływ kraj pochodzenia. W roku 1981 przeprowadził badanie wśród studentów Stanów Zjednoczonych i Szwecji. Wykazało ono podobną postawę w każdym kraju, z lekką wyłącznie różnicą natężenia. Aż 88% amerykańskich i 77% szwedzkich studentów oceniło swoje umiejętności prowadzenia auta powyżej średniej. Około 80% respondentów z tych grup w każdym kraju zaliczyło siebie pod względem tych umiejętności do najlepszych 30%.

Śmiało można powiedzieć, że większość ludzi ocenia swoje zdolności jako lepsze niż "przeciętne". Ponieważ statystycznie niemożliwe jest, aby większość ludzi miała zdolności lepsze od mediany (wartości średniej), wyniki wszystkich badań ukazują, że samoocena dużej części ludzi jest nieprawidłowa. Bez względu na kraj i poziom wykształcenia, każda osoba ma dobrą opinię na swój temat, a nawet irracjonalnie bardzo dobrą. I tu powstaje kolejne pytanie. Skoro człowiek jest tak bardzo przekonany o swojej wyższej wartości, to czy uważa też, że jest lubiany? Kolejni naukowcy postanowili sprawdzić jak ludzie postrzegają swoją atrakcyjność towarzyską.

Ezra W. Zuckerman⁷ i **John T. Jost**⁸ ze *Stanford University* przeprowadzili w roku 1993 badanie, w którym poprosili studentów o ocenę ilości swoich przyjaciół w stosunku do ilości przyjaciół posiadanych przez rówieśników. Tylko 16% z nich stwierdziło, że posiada przyjaciół mniej niż rówieśnicy, a 41% stwierdziło jednoznacznie, że posiada ich znacząco więcej. Naukowcy zapytali też osoby badane, czy są lubiane i poprosili o cenę w jakim stopniu. 72% respondentów oceniło siebie jako lubianych "powyżej średniej" (*better than average*). Ci sami naukowcy, w innym badaniu realizowanym na próbie absolwentów szkół średnich, wykazali, że oceniając swoją umiejętność "nawiązy-



⁶ **Stefan Svenson** - szwedzki profesor *Karolinska Institute* (uniwersytet medyczny założony w 1810 r., przyznający Nagrody Nobla w dziedzinie fizjologii i medycyny).

⁷ **Ezra W. Zuckerman Sivan** - profesor strategii i przedsiębiorczości *Alvina J. Sitemana*, współzałożyciel programu doktoranckiego *MIT Sloan* z socjologii ekonomicznej.

⁸ **John Thomas Jost** (ur. w 1968 r.) psycholog społeczny, doktor psychologii społecznej i politycznej *Yale University*.

wania przyjaźni" mniej niż 1% oceniło siebie poniżej średniej, a aż 60% zaliczyło siebie do górnych 10%. Oznacza to, że mechanizm *ego* zapewnia człowiekowi przekonanie o posiadaniu umiejętności na poziomie wyższym, niż znajdują się one u większości ludzi oraz przekonanie, że jednocześnie ta większość osób lubi go bardziej niż innych ludzi.

Inny badacz, prof. **David Dunning**⁹ z *University of Michigan*, w badaniu przeprowadzonym razem z profesorem **Emily Balcetis**¹⁰ z *New York University* i profesorem **Richardem Millerem**¹¹ z *University of Nebraska* potwierdził z kolei, że ludzie dodatkowo powszechnie uważają, że chętniej niż inne osoby angażują się w zachowania moralne i społecznie pożądane. Osoby badane określały, jak zachowują się w sytuacjach, które będą miały wymiar etyczny, obywatelski czy altruistyczny, na przykład przekazanie pieniędzy na cel charytatywny. Następnie pytano ich, jak w tych sytuacjach postąpią ich rówieśnicy. Większość badanych była przekonana, że oni sami postąpią lepiej niż inni. Naukowiec postanowił sprawdzić, czy te optymistyczne prognozy potwierdzą się w praktyce i zaaranżował kwestę na cel charytatywny. Okazało się, że większość osób przewidujących swój udział w takiej akcji, w praktyce nie wzięła jednak w niej udziału.



Profesor David Dunning wykazał swoimi badaniami również inne cechy charakterystyczne dla człowieka. Badania przeprowadzone wraz z profesorem **Justinem Krugerem**¹² z *New York University* ukazały, że im mniejszą wiedzę człowiek posiada na określony temat, tym bardziej przecenia swoje możliwości i znajomość danego tematu. Tę ludzką cechę nazwano *efektem Dunninga-Krugera*. Mówi on o tym, że ignorancja (brak wiedzy i zrozumienia) jest czynnikiem dającym człowiekowi poczucie pewności siebie i wręcz wyższości nad innymi ludźmi. Im mniej człowiek wie, tym bardziej jest przekonany, że wie dużo. Według tych naukowców osoby niekompetentne nie potrafią prawidłowo określić

⁹ **David Alan Dunning** - profesor psychologii *University of Michigan*. Opublikował ponad 80 recenzowanych artykułów, rozdziałów książek i komentarzy.

¹⁰ **Emily Balcetis** - profesor nadzwyczajny psychologii *New York University*. Laureatka nagrody *SAGE Young Scholars* otrzymanej w 2011 roku od Fundacji Osobowości i Psychologii Społecznej.

¹¹ **Richard L. Miller** - profesor psychologii na *University of Nebraska*. Laureat czterech krajowych nagród dydaktycznych, w tym amerykańskiego profesora roku *CASE/Carnegie Foundation* oraz nagrodę za Wybitne Nauczanie (Distinguished Teaching Award) *American Psychological Association*.

¹² **Justin Kruger** - profesor *New York University*, uzyskał tytuł doktora z psychologii społecznej na *Cornell University* w 1999 r.

poziomu swoich umiejętności, ani ocenić umiejętności innych osób, a *ego* powoduje idealizowanie własnej wiedzy i umiejętności. Badanie agencji SEC¹³ z 2011 roku pokazało, że ponad 70% Amerykanów oceniało swoją wiedzę na temat finansów jako *ponadprzeciętną*, gdy 70% Amerykanów nie zaliczyło następnie egzaminu z podstaw finansów i tylko 1% uzyskał wynik bardzo dobry. Czy w związku z tym człowiek zawsze uważa siebie za lepszego od innych ludzi? Badania Dunninga i Krugera odpowiedziały również na to pytanie. Otóż osoby będące fachowcami w określonej dziedzinie, posiadające dobrą znajomość tematu, widzą obszar swojej niewiedzy i niekompetencji, przez co oceniają siebie w sposób bardziej krytyczny. Im więcej człowiek wie, tym bardziej widzi, jak dużo nadal nie wie.

Wszystkie powyższe badania ukazały jak silnie mechanizm *ego* wpływa na sposób myślenia człowieka. Efekt *better than average* jest wysoki u większości ludzi, czyli ocena samego siebie jest u większości osób w dużej części irracjonalna. Wychodzi na to, że system samooceny człowieka ma naturalnie określoną, czytelną konstrukcję postrzegania siebie w sposób bezkrytyczny i/lub w pełni usprawiedliwiony. Pogląd ten podobnie sformułował naukowiec Russell A. Jones¹⁴, który wywnioskował go ze swoich badań. W jednym z nich poprosił 300 studentów, by słowami wybranymi przez samych siebie, określili cechy charakteryzujące ich osobowość. Wszystkie odpowiedzi zawierały pozytywne cechy tj. wrażliwy, inteligentny i przyjazny, a większość zawierała wyłącznie takie oceny. Konstrukcja systemu samooceny człowieka została nazwana *iluzoryczną wyższością* oraz *złudzeniem ponadprzeciętności*. To postawa nieracjonalnego postrzegania rzeczywistości, klasyfikowana jako *błąd poznawczy*¹⁵, mająca fałszywy wpływ na ludzkie rozumowanie, emocje, zachowanie, działanie i postawę wobec innych ludzi. Dla budowania relacji z ludźmi to mechanizm wymagający zrozumienia, zauważania i prawidłowego reagowania.

Odniesienie do siebie

Egocentryzm człowieka wpływa również na tematykę zapamiętywanych przez niego informacji. Badanie przeprowadzone w roku 1977 przez profesora Timothy B. Rogersa z *University of Calgary* ukazało, że samo przyrównanie do siebie przez człowieka nowych informacji prowadzi do lepszego ich zapamiętania. Zjawisko to określone jako *efekt odniesienia do siebie (self-reference effect)* powoduje, że najlepiej zapamiętywane przez człowieka informacje to te, które są z nim związane. Uczes-

tnicy badania zapoznawali się z listą 40 przymiotników, a następnie mieli trzy minuty na przypomnienie ich sobie. Najlepiej zostały zapamiętane przymiotniki, które według uczestników opisywały ich samych. Samo przyrównanie cech do siebie prowadziło do lepszego ich zapamiętania. Kolejne badanie, zrealizowane przez profesor Marcia Johnson¹⁶ i profesor Tracey Kahan¹⁷ pokazało, że informacje o nowo poznanej osobie, najlepiej pamiętane przez człowieka po kilku dniach, to te, które usłyszał od niej... na swój temat.



Wnioski

Wszystkie przedstawione powyżej badania ukazały wyraźną tendencję człowieka do postrzegania i oceniania siebie w sposób bardzo korzystny. Ponieważ statystycznie nie jest możliwe, by ponad 50% populacji było lepsze od przeciętnej, badania wykazały, że większość ludzi ma nierealistyczną ocenę samego siebie. Co więcej, gdy badacze dysponowali obiektywnymi ocenami specjalistów okazywało się, że ludzie oceniali siebie lepiej, niż powinni, czyli błędnie i irracjonalnie.

Dlaczego człowiek ocenia siebie irracjonalnie?

- Mechanizm ego** - główną przyczyną jest natura mechanizmu ego, który zapewnia człowiekowi dobre zdanie o sobie. Na poziomie podstawowym jego zadaniem jest zapewnienie człowiekowi pewności siebie, odwagi, by był on skuteczny w zdobywaniu pożywienia i partnerów. Jest mechanizmem, którego zadaniem jest zapewnienie skutecznego realizowania priorytetów prądkowia (patrz "Mózg chce więcej")
- Mechanizm zapamiętywania** - w ścisłym połączeniu z ego działa ludzka pamięć. Mózg systematycznie koryguje wspomnienia w kierunku korzystnym dla siebie, dzięki czemu poczucie wysokiej własnej wartości jest utrzymywane, a wszelkie zagrożenia dla ego są redefiniowane lub wymazywane. W efekcie człowiek albo nie pamięta sytuacji dla siebie niekorzystnych, albo pamięta je w wersji zniekształconej, zmienionej, dopasowanej do wyobrażenia o sobie samym.
- Bieżąca interpretacja** - by utrzymać dobre wyobrażenie o sobie samym, mózg traktuje własne słabości jako zwyczajne, naturalne, powszechne i typowe dla człowieka.

¹³ SEC - *United States Securities and Exchange Commission*. Komisja Papierów Wartościowych i Giełd Stanów Zjednoczonych, amerykańska niezależna agencja państwowa.

¹⁴ Russell A. Jones - psycholog kliniczny, doktor psychologii *University of Maryland College Park*

¹⁵ Błąd poznawczy - termin z zakresu psychologii określający nieracjonalne postrzeganie rzeczywistości, wpływające na ludzkie postawy, emocje, rozumowanie i zachowanie. Człowiek tworzy własną subiektywną wizję rzeczywistości.

¹⁶ Marcia Johnson - profesor psychologii *University of California*. Jej badania koncentrują się na pamięci człowieka, mechanizmach zniekształcania pamięci oraz związku między emocjami a zapamiętywaniem.

¹⁷ Tracey Kahan - profesor *Santa Clara University*, prowadzi badania nad wpływem świadomości na zapamiętywanie.

Natomiast własne mocne strony traktuje jako wyraźnie rzadsze i wyjątkowe.

4. Efekt Dunninga-Krugera - im mniejszą człowiek posiada znajomość tematu, tym bardziej jest nieobiektywny i tym bardziej irracjonalnie ocenia sam siebie. Im mniej jest zainteresowany innymi ludźmi, im mniej poznał innych ludzi, tym bardziej czuje się od nich lepszy (przecenia swoje kompetencje, umiejętności, postawę życiową, itp.).

W efekcie mózg interpretuje wszystkie sytuacje w sposób dla siebie korzystny, choć - jak wykazały opisane wyżej

badania - zazwyczaj zafałszowany. Ma tendencję do tłumaczenia przyczyny stworzonego przez siebie problemu "pechem", natomiast sukcesu własnymi umiejętnościami, starannością i dobrą decyzją. Skupienie na sobie, czyli *egocentryzm* powoduje, że porównując siebie z innymi ludźmi umysł człowieka koncentruje się bardziej na swoich mocnych stronach i własnych osiągnięciach, niż na mocnych stronach i osiągnięciach innych osób.

Opracował: **Tomasz Krawczyk**

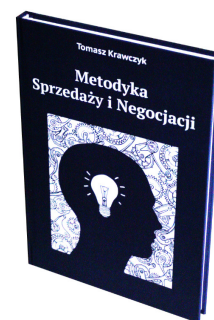
Dyrektor Programowy Stainer Consulting. Absolwent Studium Doktoranckiego Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Metodk komunikacji interpersonalnej. Menedżer sprzedaży, handlowiec, negocjator z praktyką od roku 1994. Jako niezależny handlowiec wprowadzał firmy na nowe rynki, opracowując strategię i prowadząc fizyczne działania handlowe. Dzięki swoim umiejętnościom, już od roku 2002, wynajmowany do przygotowywania firm do negocjacji. Jako negocjator i mediator zaangażowany do rozwiązywania sporów między podmiotami gospodarczymi lub reprezentowanymi w tym procesie jednej ze stron. Jego standardy wdrażane są w przedsiębiorstwach polskich i zagranicznych. Audytor Wiodący Systemów Zarządzania Jakością, zarejestrowany w jednostce TÜV Saarland.



Tomasz Krawczyk

"Metodyka Sprzedaży i Negocjacji"

Wydawnictwo Ridero
luty 2020



www.NoweStandardy.pl/ksiazka/

Na podstawie:

Caroline Preston, Stanley Harris "Psychology of drivers in traffic accidents", 1965, Journal of Applied Psychology, 49(4), 284-288

Jean-Paul Codol "Une approche cognitive du sentiment d'identité", SAGE Journals, 1981

Kathryn Patricia Cross, "Not can, but will college teaching be improved?", The Wiley Researchers, 1977

Ezra W. Zuckerman, John T. Jost, "What Makes You Think You're so Popular? Self-Evaluation Maintenance and the Subjective Side of the Friendship Paradox", American Sociological Association, Social Psychology Quarterly, 2001, 64/3, 207-223

David A. Dunning, Joachim Krueger, Mark D. Alicke, "The Self in Social Judgment", Psychology Press, 2005

David A. Dunning, "Self-Insight: Roadblocks and Detours on the Path to Knowing Thyself", Psychology Press, 2012

David Dunning, Emily Balcetis, Richard L. Miller, "Do collectivists know themselves better than individualists? Cross-cultural studies of the holier than thou phenomenon.", Journal of Personality and Social Psychology, 2008, 95(6), 1252-1267

David Dunning, Justin Kruger, "Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments.", Journal of Personality and Social Psychology, 1999, Vol 77(6), 1121-1134

Russell A. Jones, John Sensenig, John V. Haley, "Self-descriptions: Configurations of content and order effects.", Journal of Personality and Social Psychology, 1974, 30(1), 36-45

Timothy B. Rogers, Nicholas A. Kuiper, W.S. Kirker, "Self-reference and the encoding of personal information.", Journal of Personality and Social Psychology, 1977, 35(9), 677-688

Marcia K. Johnson, Tracey L. Kahan, "Self Effects in Memory for Person Information", Guilford Press, 2011

Graham Lawton "Deluded drivers: The startling discovery that changed psychology", New Scientist, 09.05.2018

Edward R. Hirt, Joshua Clarkson, Lile Jia "Self-Regulation and Ego Control", Academic Press, Acta Psychologica, 2016

Samuel Juni "Ego function assessment", Buros Thirteenth Mental Measurements Yearbook, 112, 401-404

Marta Szabat, "Filozoficzny potencjał podmiotowości w świetle koncepcji lęku Jacques'a Lacana", Open Edition Journals, Teksty Drugie, 2017, 4, s. 96-114