

ASPECTE CONCEPTUALE ALE ÎNCREDERII ÎN SINE

CONCEPTUAL APPROACHES TO SELF-CONFIDENCE

Bogdan-Cristian VOICU, ORCID: 0000-0002-0026-0895
Universitatea de Stat din Moldova,
România

CZU: 159.923.2

e-mail: voicubogdancristian@gmail.com

Psychology has explored the complicated topic of self-confidence from a number of theoretical perspectives. According to Bandura's Social Learning Theory, for instance, verbal persuasion, emotional stimulation, and personal success experiences all contribute to the development of self-confidence. This theory focuses on the outside elements that affect self-confidence.

Another significant idea is Weiner's Causal Attribution idea, which examines how individuals ascribe success and failure to their own actions. People with more self-confidence ascribe their success to internal factors like personal ability, whereas those with lower self-confidence blame internal factors for their failure. According to Festinger's Social Comparison Theory, people build their self-confidence by evaluating how they compare to others. People with higher self-confidence are those who compare themselves to others and see that they are performing better than most of them, while those with lower self-confidence are those who do the opposite and see that they are performing worse than most of them.

These theories all offer distinctive viewpoints on the growth of self-confidence. Self-confidence is a complex construct that is impacted by a range of internal and external circumstances, and it is crucial to recognize this in therapeutic practice.

Keywords: *self-confidence, social learning theory, causal attribution theory, social comparison theory.*

INTRODUCERE

La sfârșitul secolului al XIX-lea apare noțiunea „încredere în sine”, care, conform psihologului american William James, se definește în raport cu reușitele noastre și cu încrederea pe care o avem în propriile forțe [24, p. 35]. Pornind de la această concepție au fost dezvoltate diverse modele teoretice care au în centrul abordării lor stima de sine. Printre acestea se evidențiază teoria cognitiv socială a lui Albert Bandura, care vorbește despre încrederea în sine ca parte a unui proces unde factorii sociali acționează asupra învățării, unde indivizii se raportează la comportamentele și rezultatele celor din jur pentru a-și forma credințele despre propriile abilități.

S-a demonstrat că încrederea în sine determină o mai bună sănătate mentală, unde depresia sau anxietatea sunt la un nivel redus [29, p. 220]. De asemenea, persoanele care doresc să își îmbunătățească starea de bine și să își crească nivelul de încredere în sine pot apela la diferite intervenții. Una dintre aceste soluții este terapia cognitiv-comportamentală (CBT), care s-a dovedit a fi eficientă în cazul persoanelor cu tulburare de anxietate socială [21, p. 963]. De asemenea, pentru a crește stima de sine și performanța

academică se pot utiliza tehnici de autoafirmare pentru a readuce în prim-plan valorile personale [13, p. 368]. Cu toate acestea, trebuie găsit un echilibru pentru a nu cădea în capcana rezultatelor fals-pozitive, care, conform unor cercetători, pot conduce la supra-dimensionarea eficienței anumitor tehnici care sporesc stima de sine [23, p. 120]. Dincolo de perspectivele teoretice, în mediul clinic s-a putut observa faptul că intervențiile au avut un rol important în creșterea încrederii în sine și în reducerea manifestărilor depresive sau anxioase [20, p. 14].

Încrederea în sine este influențată, de asemenea, și de o serie de factori precum cultura, genul sau trăsăturile de personalitate. Prin urmare, s-a observat că bărbații au o stimă de sine crescută, pe când femeile par să aibă un nivel mai scăzut, tocmai datorită influențelor sociale și concepțiilor neschimbate de-a lungul timpului asupra genului [16, p. 588]. Cultura impactează, de asemenea, nivelul încrederii în sine, modelând opiniile oamenilor și nivelul lor de integrare socială. Astfel, raportându-ne la rolul pe care îl are un individ în grup s-a putut observa faptul că în cazul culturilor colectiviste oamenii au tendința de a avea un nivel scăzut de încredere în sine, față de cei care fac parte din culturile individualiste [26, p. 248]. Mai mult, referindu-ne la trăsăturile de personalitate, s-a observat că extraversiunea este asociată pozitiv cu încrederea în sine, pe când neotricismul, de exemplu, are un impact negativ [25, p. 87].

Modele și teorii: Conform teoriei învățării sociale inițiate de Bandura, încrederea în sine se dezvoltă în raport cu o serie de factori sociali benefici, precum experiențele personale care au avut un impact pozitiv, observarea reușitelor celor din jur, influențarea convingerilor și impulsivitatea emoțională [2, p. 20]. Tot Bandura precizează că încrederea în sine nu este o trăsătură statică și definitivă, ci dimpotrivă, un factor dinamic ce poate fi îndreptat printr-o serie de intervenții. Acesta pune accentul pe faptul că aspectele sociale au o influență covârșitoare asupra încrederii în sine. Indivizii se raportează și copiază de la semenii lor comportamente pozitive dorind să ajungă la aceleași rezultate bune prin schimbarea propriilor convingeri despre ceea ce sunt capabili să facă. De exemplu, o persoană care are în jurul său oameni care reușesc să își atingă obiectivele spre care și el tinde, ajunge să creadă că și ea este capabilă să ducă la bun sfârșit o astfel de sarcină. Astfel, teoria învățării sociale a lui Bandura a fost confirmată de o serie de cercetări. De exemplu, Schunk și Rice [30, p. 346] au realizat un studiu în urma căruia au constatat că, în cazul elevilor, încrederea în sine crescută și rezultatele bune au fost direct influențate de feedback-ul pozitiv primit din partea colegilor și a profesorilor, pe când feedback-ul negativ a atras rezultate slabe și o stimă de sine mai scăzută. Și Bandura a realizat un studiu [1, p. 592], conform căruia elevii care au beneficiat de un model de îndeplinire cu succes a sarcinilor au avut mai mult curaj și încredere să încerce, la rândul lor, să rezolve acea sarcină și să aibă o rată de îndeplinire mai mare, față de elevii care nu au văzut niciun exemplu.

Bernard Weiner a dezvoltat teoria atribuirii cauzale conform căreia oamenii își atribuie atât eșecul, cât și succesul unor factor interni sau externi [36, p. 112]. Potrivit psihologului, aceste atribuții influențează puternic încrederea în sine a indivizilor. Acesta

face o deosebire între atribuțiile externe și cele interne. În timp ce atributele interne sunt cele ce ne ghidează convingerea că succesul sau eșecul îl datorăm capacităților sau abilităților noastre, trăsăturilor de personalitate, efortului depus, la polul opus atribuțiile externe ne întăresc convingerea că succesul sau eșecul se datorează unor factori externi precum norocul sau nivelul de dificultate al situației în care ne aflăm. Teoria atribuirii cauzale a lui Weiner a fost susținută de o serie de cercetări. Un astfel de exemplu este studiul realizat de Weiner, Graham și Chandler [38, p. 329], în care s-a constatat că în cazul jucătorilor de baschet care au considerat să succesul lor s-a datorat unor atribute interne precum abilitățile lor sportive, determinarea și perseverența, s-a observat un nivel înalt de încredere în sine. Pe de cealaltă parte, jucătorii care au considerat că succesul se datorează unor factori externi, precum arbitrii, s-a dovedit că au avut un nivel de încredere în sine mai scăzut. De cele mai multe ori tindem să blamăm factorii externi pentru eșecul nostru pentru a ne menține încrederea în sine. Așa se întâmplă și în cazul prezentat de Dweck și Elliott [15, p. 89], unde s-a putut observa faptul că un nivel de încredere mai mare l-au avut copiii care au considerat că sarcina a fost prea grea, prin urmare au atribuit nereușita unor atribute externe, față de copiii care au considerat că lipsa de abilități sau de interes au fost atribuții interne care au cauzat eșecul.

Leon Festinger a dezvoltat teoria comparației sociale, conform căreia încrederea în sine a indivizilor crește în momentul în care se compară cu alți oameni de-ai lor [17, p. 122]. Pornind de la ideea că oamenii au nevoie de autoevaluare a propriilor abilități și capacități, Festinger a observat cum aceștia recurg la comparații sociale pentru a face acest lucru. Pentru a-și crește nivelul de încredere în sine, indivizii își evaluează capacitățile comparându-se cu oameni de referință în acel domeniu, pe care ei îi consideră mai buni, profesioniști. Astfel, într-un grup, un individ are o încredere de sine mai mare când crede că face față sarcinilor mai bine decât ceilalți membri, pe când dacă observă că nu prea se descurcă în comparație cu ceilalți, va dezvolta o stimă de sine mai scăzută. Pornind de la teoria lui Festinger, Buunk, Collins, Taylor, VanYperen și Dakof [11, p. 1243] au observat în cadrul unei cercetări cum stima de sine a sportivilor era direct influențată de model în care se percepeau în comparație cu ceilalți concurenți. Mai exact, sportivii cu încredere de sine crescută se considerau mai buni decât ceilalți concurenți, pe când cei cu un nivel de încredere în sine scăzut se vedeau mai slabi în comparație cu ceilalți sportivi. O situație asemănătoare s-a putut observa și în cazul studiului realizat de Suls, Martin și Wheeler [34, p. 271], unde elevii cu stimă de sine crescută se percepeau pe sine ca fiind mai buni decât restul colegilor de clasă, pe când elevii cu un nivel scăzut de încredere în sine se vedeau mai slabi în comparație cu ceilalți copii. De asemenea, așa cum arată studiul realizat de Wood, Taylor și Lichtman [39, p. 797], feedback-ul pozitiv asupra performanțelor indivizilor are un impact benefic asupra stimei de sine, față de impactul distructiv pe care îl are un feedback negativ.

O altă teorie este cea a autodeterminării (SDT) [14, p. 261], care pune în lumină faptul că modul înăscut de acțiune al individului este determinat de satisfacerea nevoilor de autonomie, a nevoilor de competență și a nevoilor de relaționare. Conform

acestei teorii, oameni cu încredere în sine crescută sunt cei care simt că au capacitatea de a acționa în mod voluntar. Când aceste nevoi de bază sunt satisfăcute, când individul de simte competent, în stare să își atingă anumite obiective, când este conectat la cei din jur și are parte de suport emoțional, când are controlul asupra acțiunilor sale și este autonom pentru a îndeplini sarcinile, atunci crește și nivelul de încredere în sine [28, p. 199]. Există loc de îmbunătățire a încrederii în sine atunci când individului i se oferă oportunitatea de a fi independent, autodeterminat și de a-și exersa și consolida competențele.

Teoria identității sociale (TSI) reprezintă o altă abordare, conform căreia identitatea socială a unui individ este dată de grupul sau categoria socială căreia îi aparține [33, p. 82]. Astfel, un nivel crescut al încrederii în sine poate fi direct influențat de apartenența la un grup perceput ca fiind de succes sau cu un statut social înalt. Mai exact, un sportiv afiliat unei echipe cu un istoric victorios este posibil să simtă niveluri ridicate de încredere în sine. În aceeași măsură, la locul de muncă, un individ angajat într-o companie de succes este predispus la o stimă de sine crescută care să îl ajute și să îl motiveze în sarcinile pe care le are de îndeplinit. Extrapolând, indiferent de domeniul la care ne referim, dacă individul face parte dintr-un grup ce este perceput ca fiind valoros și de succes, atunci și nivelul său de încredere în sine este unul crescut. Pentru a putea înțelege mai bine maniera în care stima de sine este influențată de identitatea socială, TSI a fost aplicată într-o serie de domenii precum cel sportiv, cel al culturii organizaționale sau al relațiilor intergrupale [22].

Conform teoriei trăsăturilor, încrederea în sine este o trăsătură de personalitate consolidată care ia forme diferite pentru fiecare persoană [12, p. 79]. Analizând teoria, se constată că oamenii cu un nivel ridicat de încredere în sine au mai multă încredere în propriile abilități și au înclinații spre a-și asuma riscuri și a-și urmări cu determinare scopurile. De asemenea, se precizează faptul că încrederea în sine este puternic influențată de o serie de factori precum cei genetici, de întâmplările marcante ale copilăriei și de nivelul de interacțiune socială [19, p. 829]. Spre exemplu, Scala de autoeficacitate [31, p. 36] este unul dintre instrumentele dezvoltate pentru a măsura nivelul de încredere în sine. Aplicabilitatea teoriei trăsăturilor se reflectă și în relația dintre performanță și motivație, care influențează puternic încrederea în sine, așa cum s-a putut observa în diferite studii realizate în domenii diverse, precum: învățământ, sport sau cultură organizațională.

O altă teorie avută în vedere este Modelul de menținere a autoevaluării (SEM), care indică faptul că încrederea în sine este influențată de variabila socială prin comparația ce se realizează între indivizi [35, p. 1282]. Oamenii care doresc să își mențină o imagine de sine bună realizează acest lucru de multe ori comparându-se cu diverși indivizi care performează mai slab în același domeniu. Poate fi luat drept exemplu un elev care are o notă mai bună în comparație cu cele ale colegilor săi la un test și astfel încrederea în sine crește prin comparație socială [41, p. 906]. Pentru a putea fi influențată stima de sine trebuie ca domeniul de activitate să fie relevant pentru individ și să aibă o anumită relație cu persoana la care se raportează în comparație [18, p. 134].

Conform teoriei cognitiv sociale (SCT), nivelul de încredere în sine poate fi crescut prin a pune la dispoziție indivizilor o serie de experiențe de măiestrie, experiențe vicariante, de persuasiune socială și stări emoționale și fiziologice. Experiențele de măiestrie presupun că indivizii au avut o serie de rezultate pozitive în urma îndeplinirii unor sarcini, iar atingerea obiectivelor împreună cu primirea unui feedback pozitiv determină sentimente de autoeficacitate și încredere în sine crescută. Experiențele vicariante presupun observarea succesului sau nereușitelor altora ca mijloc de transfer al informației între indivizi. Astfel, așteptările de reușită sau convingerile de autoeficacitate pe care le are un individ pot fi puternic influențate de aceste experiențe. Persuasiunea socială presupune că indivizii pot fi convinși că au abilitățile necesare pentru a reuși prin feedback pozitiv și prin îndemnuri pentru a-și crește nivelul de încredere în sine. Nu în ultimul rând, starea emoțională și fiziologică influențează direct stima de sine [3]. Stresul sau teama pot influența negativ încrederea în sine, pe când relaxarea și încărcarea cu energie bună pot crește stima de sine. Altfel spus, SCT insinuează că există o serie de metode prin care poate fi îmbunătățită încrederea în sine; mai exact, prin expunerea la situații în care individul își poate demonstra abilitățile și poate reuși să își atingă obiectivele, prin observarea altor persoane care au avut succes, prin receptarea feedback-ului pozitiv și a încurajărilor ori prin stări emoționale și fiziologice pozitive.

O altă teorie, cea a conceptului de sine, aduce în atenție faptul că indivizii își formează încrederea în sine pornind de la experiențele pe care le au, de la conexiunile pe care le stabilesc cu alți oameni și de la feedback-ul pe care îl primesc de la cei din jurul lor [27, p. 331]. Astfel, conceptul de sine are la bază convingerile pe care oamenii le au despre ei înșiși împreună cu o serie de autoscheme care pun în legătură trăsăturile fizice, sociale și psihologice.

Conform teoriei atribuirii, oamenii găsesc o justificare în modul de a se comporta al celorlalți sau al lor și în modul în care unele evenimente se desfășoară făcând atribuiri sau aprecieri referitor la cauză [37, p. 569]. Încrederea în sine sau autoeficiența oamenilor poate fi influențată de aceste atribuții, care manifestă următoarele clasificări: intern/extern, stabil/ instabil, controlabil/ incontrolabil.

O altă teorie, cea a autopercepției, aduce în atenție faptul că, în lipsa unei experiențe anterioare, oamenii se uită la propriile comportamente și la felul în care acestea s-au petrecut, astfel dezvoltând anumite atitudini sau judecăți [7, p. 25]. Aceste comportamente reprezintă punctul de pornire pentru formarea atitudinilor și credințelor, în situația în care nu există un background informațional sau informațiile sunt ambigue.

Așa cum s-a putut observa în abordarea teoretică de mai sus, conceptul de încredere în sine este unul complex și poate fi influențat de o multitudine de factori atât interni, cât și externi. Încrederea în sine nu este un dat, ci un construct asupra căruia se poate interveni în practica clinică. Înțelegerea acestor perspective teoretice înlesnesc înțelegerea spectrelor care determină creșterea stimei de sine și îmbogățesc paleta de intervenții pe care clinicienii le pot aborda pentru a spori încrederea în sine.

Din perspectivă teoretică, există o serie de factori interni și externi care pot influența nivelul de încredere în sine. Printre factorii interni care au o influență asupra gradului de încredere în sine se numără trăsăturile de personalitate, emoțiile sau procesele mentale de structurare a informației. De exemplu, persoanele cu un nivel ridicat de încredere în sine sunt cele care manifestă echilibru emoțional, un nivel ridicat al extraversiei și al stimei de sine [8, p. 206]. De asemenea, oamenii care au parte de experiențe pozitive și utilizează metode de adaptare pentru a controla nivelul de stres din organism par să aibă un nivel mai ridicat de încredere în sine [9, p. 47]. Printre factorii externi care influențează încrederea în sine se numără influența socială, feedback-ul primit, convențiile culturale sau de gen [10]. De multe ori, stereotipurile și așteptările pe care oamenii le au unii de la ceilalți în societate determină gradul de încredere în sine. De exemplu, din cauza presiunilor sociale sau de gen, femeile tind să aibă un nivel mai scăzut de încredere în sine față de bărbați [5, p. 732]. Influențele culturale joacă și ele un rol covârșitor în modelarea încrederii în sine. Se poate observa cum oamenii din culturile colectiviste tind să aibă un nivel de încredere mai scăzut față de cei care fac parte din culturile individualiste [6, p. 23].

O perspectivă interesantă este cea a influențelor provenite din diferențele de gen și culturale asupra încrederii în sine. Studiile au arătat cum, datorită acestor factori, femeile tind să aibă un nivel de încredere mai scăzut față de bărbați, tocmai datorită stereotipurilor de gen și a așteptărilor sociale [32, p. 337]. Societatea se așteaptă ca doamnele să fie mai docile, mai sociabile, cu un nivel scăzut de agresivitate, mai puțin asertive față de bărbați, sunt mai potrivite pentru anumite locuri de muncă, toate acestea ducând la un nivel mai scăzut de încredere în sine. Un alt factor care poate influența gradul scăzut de încredere în sine al femeilor este faptul că acestea sunt mai predispuse la a lua parte la discuții și comparații sociale față de bărbați [39, p. 242]. De asemenea, din punct de vedere cultural, se observă deferente între indivizi. Cei care fac parte din culturile colectiviste tind să aibă un nivel de încredere mai scăzut datorită uniformizării, conformității, identității și apartenenței la grupul social. Pe de cealaltă parte, cultura individualistă promovează centrarea pe individ, pe independență și autoexprimare, ceea ce duce la un nivel crescut de încredere în sine [40, p. 797]. În culturile colectiviste primează binele, armonia și interesele grupului și mai puțin cele individuale, motiv pentru care este lăsat mai puțin loc pentru autoafirmare și autopromovare, ceea ce poate determina un nivel scăzut de încredere în sine.

În concluzie se poate afirma faptul că încrederea în sine este un concept complex, cu un rol covârșitor în diverse domenii, precum: competențele profesionale, relațiile sociale sau bunăstarea individului. Teoreticienii și cercetătorii au descoperit și au evidențiat de-a lungul timpului mai multe modele teoretice pentru a aduce la lumină funcțiile și rolul încrederii în sine. Totodată, teoria s-a dovedit a fi adevărată și în practică, modelele fiind susținute de o serie de cercetări realizate în diverse domenii.

Referințe:

1. BANDURA, Albert. Influence of models' reinforcement contingencies on the acquisition of imitative responses. In: *Journal of personality and social psychology*, 1965, 1(6), 589-595. <http://dx.doi.org/10.1037/h0022070>
2. BANDURA, Albert; WALTERS, Richard H. *Social learning theory*. Prentice Hall: Englewood cliffs, 1977. ISBN: 9780138167448
3. BANDURA, Albert. Social foundations of thought and action. In: *Englewood Cliffs, NJ*, 1986, 23-28.
4. BANDURA, A., VASTA, R. (Ed). In: *Annals of child development*, 1989, vol. 6, pp. 1 – 60. DOI: 10.1007/978-0-387-79061-9_2715
5. BAUMEISTER, Roy F. The self. In: D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.). *The handbook of social psychology*. 1998, Boston: McGraw-Hill, vol. 1: 680-740. ISSN: 1088-7423; BAUMEISTER, Roy F., et al. Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles? In: *Psychological science in the public interest*, 2003, 4(1), 1-44. ISBN: 978-94-007-0753-5
6. BEM, Daryl J. Self-perception theory. In: *Advances in experimental social psychology*. Academic Press, 1972, pp. 1-62. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601-\(08\)60024-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601-(08)60024-6)
7. BROCKNER, Joel, WIESENFELD, Batia M. An integrative framework for explaining reactions to decisions: interactive effects of outcomes and procedures. In: *Psychological bulletin*, 1996, 120.2: 189. DOI: 10.1037/0033-2909.120.2.189
8. BROWN, Jonathon D. Self-esteem and self-evaluation: Feeling is believing. In: *Psychological perspectives on the self*. Psychology Press, 2014, pp. 27-58. ISBN: 9781315806976
9. BROWN, Jonathan D. *The self*. Boston. MA: McGraw-Hill, 1998. ISBN: 9780203837641
10. BUUNK, Bram P., et al. The affective consequences of social comparison: either direction has its ups and downs. In: *Journal of personality and social psychology*, 1990, 59.6: 1238. DOI: 10.1037//0022-3514.59.6.1238
11. CHEN, Gilad., GULLY, Stanley M., EDEN, Dov. Validation of a new general self-efficacy scale. In: *Organizational research methods*, 2001, 4.1: 62-83. <https://doi.org/10.1177/109442810141004>
12. COHEN, Geoffrey L., SHERMAN, David K. The psychology of change: Self-affirmation and social psychological intervention. In: *Annual review of psychology*, 2014, 65: 333-371. DOI: 10.1146/annurev-psych-010213-115137
13. DECI, Edward L., RYAN, Richard M. The” what” and” why” of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. In: *Psychological inquiry*, 2000, 11.4: 227-268.

14. DWECK, Carol S.; ELLIOTT, Elaine S. Achievement motivation. In: *Handbook of child psychology*, 1983, 4: 643-691. ISBN: 978-1606233023
15. EAGLY, Alice H., KARAU, Steven J. Role congruity theory of prejudice toward female leaders. In: *Psychological review*, 2002, 109.3: 573.
16. FESTINGER, Leon. A theory of social comparison processes. In: *Human relations*, 1954, 7.2: 117-140. <https://doi.org/10.1177/00187267540070020>
17. FESTINGER, Leon, KATZ, Daniel. *Research methods in the behavioral sciences*, 1953. ISBN-10. 1135544476
18. GULLY, Stanley M., et al. A meta-analysis of team-efficacy, potency, and performance: interdependence and level of analysis as moderators of observed relationships. In: *Journal of applied psychology*, 2002, 87.5: 819. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.87.5.819>
19. HOFMANN, Stefan G., ASMUNDSON, Gordon JG. Acceptance and mindfulness-based therapy: new wave or old hat? In: *Clinical psychology review*, 2008, 28.1: 1-16. DOI: 10.1016/j.cpr.2007.09.003
20. HOFMANN, Stefan G., DIBARTOLO, Patricia Marten. An instrument to assess self-statements during public speaking: Scale development and preliminary psychometric properties. In: *Behavior therapy*, 2000, 31.3: 499-515. doi: 10.1016/s0005-7894(00)80027-1
21. ABRAMS, Dominic, HOGG, Michael A. *Social identifications: A social psychology of intergroup relations and group processes*. Routledge, 2006. ISBN: 9780415006958
22. IOANNIDIS, John. Why most published research findings are false. In: *POLS medicine*, 2005, 2.8: e124. <https://doi.org/10.1371/journal.pmed.0020124>
23. JAMES, W. *The Principles of psychology*. Vol 1. Dover Publications, 1-80, 214-235, 462. (First published in 1890). 1950. ISBN: 0486203816
24. JUDGE, Timothy A., BONO, Joyce E. Relationship of core self-evaluations traits—self-esteem, generalized self-efficacy, locus of control, and emotional stability—with job satisfaction and job performance: A meta-analysis. In: *Journal of applied Psychology*, 2001, 86.1: 80. DOI: 10.1037/0021-9010.86.1.80
25. MARKUS, Hazel R., KITAYAMA, Shinobu. Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. In: *Psychological review*, 1991, 98.2: 224. ISBN: 0033-295X
26. MARKUS, Hazel, WURF, Elissa. The dynamic self-concept: A social psychological perspective. In: *Annual review of psychology*, 1987, 38.1: 299-337. ISBN: 0066-4308/87/0201-0299
27. NTOUMANIS, Nikos, STANDAGE, Martyn. Motivation in physical education classes: A self-determination theory perspective. In: *Theory and research in Education*, 2009, 7.2: 194-202. ISSN-1477-8785
28. ORTH, U. & ROBINS, R.W. Understanding the link between low self-esteem

- and depression. In: *Current Directions in Psychological Science*, 2014, 23(3), 218-223.
29. SCHUNK, Dale H. Self-regulation of self-efficacy and attributions in academic settings. In: *Self-regulation of learning and performance: Issues and educational applications*, 1994: 75-99. ISBN 9780805813357
30. SCHWARZER, R. & JERUSALEM, M. Generalized self-efficacy scale. In: J. Weinman, S. Wright, & M. Johnston (Eds.). *Measures in health psychology: A user's portfolio. Causal and control beliefs*, 1995, 35-37. NFER-NELSON
31. TAFARODI, Romin W., SWANN JR, William B. Self-linking and self-competence as dimensions of global self-esteem: initial validation of a measure. In: *Journal of personality assessment*, 1995, 65.2: 322-342. DOI: 10.1207/s15327752jpa6502_8
32. TAJFEL, Henri, et al. An integrative theory of intergroup conflict. In: *Organizational identity: A reader*, 1979, 56.65, 74-90. ISBN: 9780203505984-16
33. TESSER, Abraham, CAMPBELL, Jennifer. Self-evaluation maintenance and the perception of friends and strangers. In: *Journal of personality*, 1982, 50.3: 261-279. DOI:10.1111/J.1467-6494.1982.TB00750.X
34. TESSER, Abraham, SMITH, James. Some effects of task relevance and degree of achievement on subjective reactions to success and failure. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 1984, 46(6), 1277-1289.
35. WEINER, Bernard (ed.). *Achievement motivation and attribution theory*. General Learning Press, 1974. ISBN: 0382250664
36. WEINER, Bernard. An attributional theory of achievement motivation and emotion. In: *Psychological review*, 1985, 92.4: 548. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.92.4.548>
37. WEINER, Bernard, GRAHAM, Sandra, CHANDLER, Carla. Pity, anger, and guilt: An attributional analysis. In: *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1982, 8.2: 226-232. DOI:10.1177/0146167282082007
38. WOOD, Joanne V. Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. In: *Psychological bulletin*, 1989, 106.2: 231-248. ISBN 231-248. 0033-2909tg9
39. WOOD, Joanne V., TAYLOR, S. Social comparison in adjustment to breast cancer. In: *Journal of personality and social psychology*, 1991, 60.5: 794-800.
40. WOOD, Joanne V., SALTZBERG, Judith A., GOLDSAMT, Lloyd A. Does affect induce self-focused attention?. In: *Journal of personality and social psychology*, 1990, 58.5: 899-908.
41. WOOD, Joanne V., TAYLOR, Shelley E., LICHTMAN, Rosemary R. Social comparison in adjustment to breast cancer. In: *Journal of personality and social psychology*, 1985, 49.5: 1169.-1183. doi: 10.1037/0022-3514.49.5.1169