

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
INSTITUTO DE PSICOLOGIA

INTUIÇÃO E A CORRESPONDÊNCIA ENTRE AUTOESTIMA IMPLÍCITA E
EXPLÍCITA

Tahiná-Khan Lima Vianey

Brasília – DF, 2013.

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
INSTITUTO DE PSICOLOGIA

INTUIÇÃO E AS CORRESPONDÊNCIAS ENTRE AUTOESTIMA IMPLÍCITA E
EXPLÍCITA

Tahiná-Khan Lima Vianey

Dissertação apresentada ao Instituto de
Psicologia da Universidade de Brasília,
como requisito parcial à obtenção do título
de mestre em Psicologia Social.

Orientador: Prof. Dr. Bartholomeu Tôres Tróccoli

Brasília – DF, 2013.

Banca Examinadora

Bartholomeu Tôrres Tróccoli
Presidente

Luiz Pasquali
Membro

Francisco Eduardo de Castro Rocha
Membro-Externo

Rossana Travassos Benck
Suplente

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais por terem me ensinado o valor do conhecimento e por terem me incentivado, me apoiado e me respaldado nos momentos em que precisei. Agradeço muito à minha mãe, porque sem seu amor, suas intervenções, seus palpites esta caminhada seria muito mais difícil. Agradeço muito ao meu pai, pela sua calma e serenidade que me tocaram nos momentos difíceis, pela sua companhia sempre agradável nas infinitas viagens à Brasília e também pelas revisões gramaticais feitas na minha dissertação.

Agradeço à minha irmã pela força, coragem e determinação que ela possui e que me são inspiradoras em momentos de luta e de enfrentamento e agradeço também pela ajuda durante todo o processo. Agradeço à minha tia Maria e ao meu tio Márcio e a todos os meus amigos e primos brasilienses, que me acolheram em suas casas durante esses anos e me deram muito mais do que hospedagem, mas principalmente carinho, cuidados, atenção e tudo o que precisei.

Agradeço ao meu companheiro Oliver Borges, por todo amor, toda dedicação e paciência que direcionou a mim. Sua sensatez e sabedoria me ajudaram muito nessa caminhada.

Sou especialmente grata ao meu Professor e Orientador Bartholomeu Tôres Tróccoli por ter me apresentado a este tema tão interessante que é a atitude implícita e agradeço por ter me ensinado o rigor e a beleza do método científico. Sua ajuda e seus ensinamentos foram fundamentais para a realização deste trabalho. Agradeço a todos os professores do PSTO que me ensinaram temas valiosíssimos para minha vida e carreira! Agradeço ao Professor Luíz Pasquali por ter me recebido na sala do LabPam tantas vezes e tão gentilmente, enquanto aguardava meu orientador chegar. Agradeço também

aos funcionários do PSTO por toda a ajuda prestada! Agradeço aos meus colegas do PG-PSTO, em especial à Manuela Lins, pelo apoio, ajuda e carinho!

Agradeço aos coordenadores dos cursos das universidades goianas que tão gentilmente me cederam espaço para coleta de dados e também aos participantes da pesquisa que dedicaram seu tempo à coleta de dados. Agradeço à Prof^ª. Juliana Burgo por toda a ajuda prestada durante a realização desta pesquisa, à psicóloga Kênia Volpato pela dedicação e cuidado com que teve comigo desde sempre e à Paula Cândida pela compreensão e apoio.

Por fim, agradeço à minha querida avó Anair Pereira Lima, que apesar de não estar mais entre nós, foi fundamental para mim enquanto esteve viva. Suas lembranças estão em meu coração. Obrigada pela sabedoria que me passou e pelo seu amor!

ÍNDICE

CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO.....	1
Atitudes Implícitas e Explícitas e Autoestima.....	2
Mensuração das Autoestimas Implícitas e Explícitas.....	7
A Discrepância entre Autoestimas Implícitas e Explícitas.....	12
Intuição.....	15
Hipóteses.....	17
CAPÍTULO II – MÉTODO.....	19
Amostra.....	19
Instrumentos.....	19
Procedimentos.....	21
CAPÍTULO III – RESULTADOS.....	23
CAPÍTULO IV – DISCUSSÃO.....	26
REFERÊNCIAS.....	35

LISTA DE TABELAS

TABELA 1.....	24
TABELA 2.....	24
TABELA 3.....	25

RESUMO

Este trabalho teve objetivo investigar se sujeitos que têm crença em suas próprias avaliações intuitivas ou têm necessidade de se engajar em atividades cognitivas/rationais possuem discrepância (distância) ou congruência (aproximação) entre suas autoestimas implícitas e explícitas. Participaram da amostra 315 estudantes universitários, de ambos os sexos, sendo que a maioria era do sexo feminino (79%), com idades que variaram entre 18 e 47 anos. Foram conduzidas seis regressões simples, entre as escalas do inventário RVEI-S (Inventário do Pensamento Racional *versus* Experiencial - utilizado para mensurar a crença na intuição e a necessidade de atividades cognitivas/rationais) e a diferença entre a NLT (*Name-Letter Test* - utilizada para mensurar autoestima implícita) e a Escala Brasileira de Autoestima de Rosenberg. Os resultados indicam que a crença na intuição não é um bom preditor para a discrepância entre as autoestimas implícitas e explícitas e que engajamento em atividades cognitivas/rationais é um bom preditor para esta discrepância. Estes dados dão suporte à hipótese de pesquisa deste estudo, indicando que pessoas intuitivas tendem a ter maior semelhança entre suas atitudes implícitas e explícitas.

Palavras-Chaves: intuição, autoestima implícita, autoestima explícita, atitudes, discrepância.

ABSTRACT

This study investigated whether subjects who have faith in their own intuitions or who need to engage in cognitive/rational activities also show more or less discrepancy or congruence between their implicit and explicit self-esteem. A sample of 315 college students, composed of a female majority (79%), with ages ranging from 18 to 47 years old, answered measures of implicit and explicit self-esteem as well as measures of experiential (faith in intuition scale) and rational reasoning (need for cognition scale). The results of six standard simple regressions between the scales of the RVEI-S (an inventory used to measure faith in intuition and need for cognition) and the difference between explicit and implicit measures of self-esteem (NLT for implicit self-esteem and the Brazilian version of the Rosenberg Self-Esteem Scale for explicit self-esteem), revealed that faith in intuition is not a good predictor, but that need for cognition is a good predictor for the discrepancy between implicit and explicit self-esteem. These results supported the hypothesis that intuitive people tend to have greater similarity between their implicit and explicit self-esteem attitudes.

Keywords: intuition, implicit self-esteem, explicit self-esteem, attitudes, discrepancy.

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO

Uma das principais propostas sobre a cognição humana ao longo dos últimos 25 anos é o modelo do processamento duplo. Segundo esse modelo os processos cognitivos podem ser divididos em processos automáticos e processos controlados (Fiske & Taylor, 2008). Uma das propostas pioneiras nessa área foi a teoria do processamento duplo de informações (CEST) de Seymour Epstein (1999, 2003) que diz que operamos por meio de duas mentes distintas: a primeira, racional, consciente, não emocional e passiva de ser controlada – denominada de sistema self-cognitivo-racional – e a outra automática, experiencial, intimamente relacionada com emoções e experiências passadas – denominada de sistema self-experiencial – que não temos o poder de controlar, principalmente porque suas operações subjacentes são desconhecidas para as pessoas.

O sistema cognitivo-experiencial opera de forma diferente do sistema cognitivo-racional, visto que envolve aprendizado direto de experiências vividas no passado. Este aprendizado geralmente tem função adaptativa, mas pode ser desadaptativo em determinadas circunstâncias na idade adulta, pois muitas dessas experiências são adquiridas durante a infância. Estas experiências são armazenadas no sistema experiencial ao longo da vida e o sistema experiencial de cada um vai sendo formado de acordo com as vivências que as pessoas possuem durante sua história (Epstein, 1999, 2003).

Todo comportamento é influenciado pela combinação dos dois sistemas e esta influencia varia entre pouca influência até a dominância total de um sistema sobre o outro. Cada sistema contribui em graus diferentes em cada situação, dependendo da pessoa e da ocasião e estão relacionados a diferentes tipos de percepção, de

conhecimento e de inteligência. O sistema racional está relacionado com a inteligência racional, ou o famoso quociente de inteligência, QI, já o sistema experiencial está relacionado com a denominada inteligência emocional (Epstein, 1993; Pacini e Epstein, 1999). De acordo com estes autores, ambos os sistemas são utilizados para resolver problemas: o conhecimento utilizado para resolver problemas não precisa necessariamente ser deliberado e consciente para ser considerado inteligente, ou seja, um modo automático ou intuitivo de resolver problemas também é uma forma de inteligência relacionada com o sistema experiencial – a inteligência emocional.

Em concordância com esse modelo, Fiske e Taylor (2008) também argumentam que os processos mentais acontecem em variedades e progressões dos mais automáticos até os processos mais controlados. Dos mais automáticos estão os processos subliminares, que são registros nos sentidos (*priming*) sem que a pessoa tenha consciência de seus efeitos nas respostas. Vários estudos já foram desenvolvidos utilizando *priming*. Bargh, Chen e Burrows (1996), por exemplo, fizeram um experimento com estudantes universitários utilizando *priming* de homens negros e homens brancos e em seguida ofereceram uma tarefa que geraria frustração nestes estudantes. No momento da frustração, seus rostos foram gravados. A junção do *priming* do homem negro mais a provocação da tarefa frustrante gerou mais hostilidade nestes estudantes do que a junção do *priming* do homem branco mais a tarefa. Apesar de o *priming* subliminar ser a forma mais dramática de resposta automática, processos puramente automáticos são raros. Este tipo de pesquisa empírica é mais útil para responder questões teóricas do que para ativar conteúdos inconscientes de fato nos indivíduos (Fiske & Taylor, 2008).

Tanto os processos automáticos quanto os controlados acontecem gradativamente. Entende-se por processos controlados aqueles que o ator tem total consciência de como

ele opera, ou quais mecanismos estão por trás deste processo. Uma pessoa pode ter uma opinião sobre determinado objeto e saber qual linha de raciocínio seguiu para chegar a esta opinião. A fronteira entre processos automáticos e processos relativamente controlados é a diminuição de consciência do processo em si mesmo, sem que seja preciso monitorá-lo para sua realização. Por exemplo, quando as pessoas estão dirigindo, não prestam atenção necessariamente nos movimentos que são feitos para controlar o carro, porque estes passaram a ser automáticos, no entanto, é passivo de ser percebido pela consciência e de ser intencionalmente controlado (Fiske & Taylor, 2008). Outra questão discutida sobre o limiar entre processos automáticos e processos controlados é que nem sempre as pessoas podem controlar o que querem pensar, mesmo se tentarem. Trata-se de um processo irônico, visto que se alguém tenta intencionalmente reprimir um pensamento, ao mesmo tempo estará ativando o sistema automático que manterá o pensamento proibido ativo, fazendo com que este venha à mente (Wegner, 1994).

Um fator crucial para os processos controlados é a intenção. Para que uma ação seja intencional, o processo requer que a pessoa tenha tido opções e que tenha prestado atenção na resposta pretendida. Portanto, as pessoas implementam seu modo intencional de pensar prestando atenção. Quanto maior for a atenção prestada em uma determinada ação, maior foi a intenção em realizar aquele ato e mais controlado foram os processos mentais utilizados. (Fiske & Taylor, 2008).

Estes pressupostos relacionados aos processamentos automáticos e controlados têm importantes consequências para várias áreas da psicologia social, como nos estudos dos estereótipos, dos preconceitos e das atitudes (Fiske & Taylor, 2008).

Atitudes Implícitas e Explícitas e Autoestima

A atitude é um conceito de extrema importância para a psicologia social e muito do que é estudado atualmente está relacionado ao como definir e mensurar atitudes (Fiske & Taylor, 2008). Alguns pesquisadores consideram as atitudes como uma vasta gama de julgamentos subjetivos, enquanto que outros as consideram como julgamentos de valor de determinados alvos. Não obstante, na psicologia social contemporânea o termo atitude é tipicamente usado para falar de uma avaliação geral e duradoura de um objeto ou conceito em uma dimensão de valência que varia entre uma avaliação negativa ou positiva, sendo que este objeto pode ser uma pessoa, um grupo social, um comportamento, ou até mesmo conceitos abstratos (Fabrigar & Wegener, 2010).

Apesar de a atitude ser conceitualizada como uma simples associação entre um objeto e uma avaliação, esta avaliação está sempre ligada à memória de outras estruturas de conhecimentos das pessoas. Para alguns teóricos, a própria atitude é um tipo de estrutura de conhecimento também armazenada na memória. Estas estruturas de conhecimento seriam uma espécie de rede de informações, que podem incluir atributos ou respostas emocionais específicas associadas ao objeto avaliado (Fabrigar & Wegener, 2010). De acordo com estes autores, as estruturas de conhecimentos que as pessoas possuem teria o papel de etiquetar as avaliações sobre os objetos como válidas ou inválidas. Este ato de etiquetar avaliações como válidas ou inválidas é chamado de metacognição, ou seja, é a crença das pessoas em seus próprios pensamentos ou processos do pensamento.

Definições mais tradicionais de atitude postulam que a atitude é uma tendência psicológica de avaliar determinado objeto em termos de valências positivas ou negativas. Há vezes, no entanto, em que as pessoas têm mais de uma avaliação sobre um mesmo objeto, ao mesmo tempo. Por exemplo, uma pessoa que está em dúvida sobre comprar um carro usado específico. Esta pode checar todos os itens mecânicos do carro,

perceber que está tudo correto, no entanto, ainda ter uma sensação negativa com relação ao carro. Considerando os modelos de processamento duplo, as pessoas têm duas atitudes, uma explícita e a outra automática, implícita (Greenwald & Banaji, 1995; Wilson, Lindsey & Schooler, 2000).

Atitudes implícitas podem ser definidas como avaliações que têm origens desconhecidas para a pessoa, que são ativadas de modo automático e que não se consegue controlar. São traços de experiências passadas, os quais as pessoas não identificam conscientemente e que intermedeiam sentimentos ou pensamentos positivos ou negativos com relação a um objeto social (Greenwald & Banaji, 1995; Wilson, Lindsey & Schooler, 2000). A atitude explícita, em contrapartida, é uma avaliação feita racionalmente, de forma intencional, consciente e controlada (Ferguson & Bargh, 2007).

A autoestima é uma atitude voltada para o *self*, portanto também pode ser estudada de acordo com a teoria do sistema duplo de informações (Greenwald & Banaji, 1995). A autoestima que as pessoas têm consciência, racional, consciente e deliberada, está relacionada com o sistema *self*-cognitivo-racional e é denominada de autoestima explícita (AE explícita) enquanto que a autoestima que as pessoas não têm consciência, que é não verbal, é rápida e afetiva, está relacionada com o sistema *self*-experencial e é denominada de autoestima implícita (AE implícita). As autoestimas implícitas e explícitas representam, portanto, dois construtos distintos que surgem a partir de diferentes tipos de aprendizados, têm diferentes efeitos nos sentimentos, pensamentos e comportamentos das pessoas (Buhrmester, Swann & Blanton, 2011; Rudman, Dohn & Fairchild, 2007).

A AE explícita é definida como uma avaliação deliberada e consciente que as pessoas fazem sobre si mesmas e tem sido amplamente relacionada a fatores negativos e

positivos (Baumeister, Campbell, Krueger & Vohs, 2003). De acordo com estes pesquisadores, a alta AE explícita parece estar relacionada com aumento do esforço acadêmico e da persistência, bem como melhores relacionamentos interpessoais e aumento do desempenho no trabalho. Porém, esses autores também criticam estes resultados, porque pessoas com alta AE explícita tendem a aumentar seus sucessos e seus traços positivos. Como fator negativo da alta AE explícita, nesta mesma pesquisa é apresentado que, ao contrário do que se imagina, crianças que fazem *bullying* na escola e outras pessoas agressivas geralmente têm alta AE explícita. Sobre a baixa AE explícita, estudos mostram que está relacionada a maiores comportamentos defensivos e essas pessoas têm maiores dificuldades para administrar o medo em situações de confronto com a morte, de acordo com a Teoria da Administração do Terror (Pyszczynski, Greenberg, Solomon, Arndt & Schimel, 2004; Schimeichel, Gailliot, Filardo, MacGregor, Gitter & Baumeister, 2009). Além disso, pessoas com baixa AE explícita tendem a desenvolver depressão mais facilmente que pessoas com alta AE explícita em determinadas circunstâncias (Baumeister e colaboradores, 2003).

Várias críticas são destinadas a pesquisas que se baseiam em medidas de AE explícita. De acordo com Baumeister e colaboradores (2003), a EA explícita é uma percepção e não necessariamente a realidade, portanto, é mensurada como um ponto de vista do indivíduo sobre ele mesmo. Em decorrência disso, escores de AE explícita podem ser contaminados pelo desejo das pessoas de causar boa impressão, isto é, podem refletir alta desejabilidade social. Há, no entanto, algumas medidas de AE explícita com altos índices de confiabilidade, como por exemplo, a escala de Rosenberg (1965) que tem sido amplamente utilizada em pesquisas sobre autoestima (Baumeister e colaboradores, 2003).

Uma alternativa para superar problemas em medidas de autorrelato, tem sido as mensurações da AE implícita, que seriam avaliações não falseáveis, tais como as que utilizam tempos de reação para avaliar objetos associados ao *self* (Baumeister e colaboradores, 2003; Buhrmester e colaboradores, 2011; Greenwald & Farnham, 2000). Por conta disso, a AE implícita tem sido definida por Buhrmester e colaboradores (2011) como uma auto-avaliação global que as pessoas não são capazes de relatar. Epstein e Morling (1995) definiram a AE implícita como um produto de processamento automático, não consciente de experiências afetivas, ou seja, a AE implícita seria uma auto-atitude implícita. Entretanto, para Buhrmester e colaboradores (2011), o construto da AE implícita ainda precisa ser mais bem validado, portanto, trata-se de um conceito que ainda está em processo de construção, especialmente em termos de como mensurá-la (Tafarodi & Ho, 2006).

Mensuração das Autoestimas Implícita e Explícita

O modelo do processamento duplo vê a atitude como uma associação existente na memória entre um dado objeto e a avaliação da pessoa sobre este objeto, sendo que esta associação varia em termos de força. Portanto, quanto mais forte for a associação entre um objeto e sua avaliação, mais acessível é esta atitude (Fazio, 2001; Fiske & Taylor, 2008). O jeito mais comum de mensurar esta acessibilidade é por meio da velocidade, ou latência com que uma pessoa consegue responder a uma avaliação sobre o objeto atitudinal (Fazio, 2001). Este critério é denominado por De Houwer e Moors (2010) de critério de Compatibilidade Estímulo-Resposta (CER). A maioria das medidas de atitudes implícitas é fundamentada neste critério, ou seja, são baseadas em tarefas com tempo de reação. Nestas medidas, o atributo psicológico estimado é baseado na velocidade com a qual o participante responde a certo estímulo e não na avaliação que o indivíduo faz do atributo a ser mensurado.

De Houwers e Moors (2010) apontam que medidas de tempo de reação são na maioria das vezes baseadas em comparações de tarefas. O Teste da Associação Implícita (*Implicit Association Test – IAT – Greenwald & Farnham, 2000*) é um exemplo deste tipo de instrumento de mensuração. É um teste que acessa a força de associações entre categorias de dois polos com valências positivas ou negativas por meio de comparações do tempo de reação dos participantes para responder diferentes tarefas de categorização que são propostas. Quando dois conceitos estão altamente associados, a categorização será mais fácil (ou seja, mais rápida), diferentemente, quando dois conceitos não estão muito associados espera-se que o tempo de resposta seja mais lento (Teige-Mocigemba, Klauer & Sherman, 2010).

O IAT é um teste que, por meio de um computador, procura mensurar as associações implícitas que as pessoas fazem entre palavras positivas ou negativas com palavras que representam o objeto atitudinal (que pode, inclusive, ser o *self*). Por exemplo, o participante é solicitado a pressionar uma tecla a esquerda do teclado para palavras relativas ao *self* (e.g., EU) e palavras positivas (e.g., PRAZER) e é solicitado a pressionar uma tecla a direita do teclado para palavras que não são relativas ao *self*, (e.g., OUTROS) e negativas (e.g., DESPRAZER). Em seguida, o contrário é apresentado. Ou seja, em algumas sequências da tarefa os estímulos são compatíveis (e.g., EU - PRAZER), mas em outros casos, a sequência é incompatível, (e.g., EU - DESPRAZER). Se os tempos de reação são mais rápidos em tarefas compatíveis do que em tarefas incompatíveis, presume-se um índice de autoestima implícita positiva (Fiske & Taylor, 2008; Greenwald & Farnham, 2000; Greenwald, Nosek & Banaji 2003). Este é um dos tipos de apresentação do IAT, no entanto, existem outros (para maiores detalhes veja Lane, Banaji, Nosek & Greenwald, 2007).

O IAT é um dos testes mais utilizados para mensurar atitudes implícitas de diversas naturezas, como a autoestima e o preconceito. Vários pesquisadores têm feito análises sobre este instrumento (De Houwer, Teige-Mocigemba, Spruyt & Moors, 2009; Teige-Mocigemba e colaboradores, 2010), alguns sobre questões de validade preditiva (Greenwald e colaboradores 2009) e outros sobre sua natureza e questões teóricas (Buhrmester e colaboradores, 2011; Tafarodi & Ho, 2006). Com relação às suas propriedades psicométricas, o IAT apresenta estimativas de confiabilidade satisfatórias, especialmente em termos de consistência interna ($\alpha = 0,68$ a $\alpha = 0,90$, Nosek, 2005; Teige-Mocigemba e colaboradores, 2010), por outro lado, a confiabilidade (teste-reteste) tem sido menos satisfatória variando de 0,25 a 0,69, com estimativas de média e mediana variando em 0,50 (Lane e colaboradores, 2011; Teige-Mocigemba, 2010). Correlações entre medidas paralelas do IAT, tais como autoestima, preconceito e estereótipo ($r = 0,85$ a $r = 0,46$), foram reportadas em Greenwald, McGhee e Schwartz (1998).

Em relação à validade, no nível individual, o IAT tem sido analisado em termos de (1) correlação com medidas explícitas (Zeigler-Hill & Jordan, 2010), (2) correlação com outras medidas implícitas (De Houwer & Moors, 2010; Greenwald & Farnham, 2000; Greenwald, Poehlman, Uhlmann & Banaji, 2009; Zeigler-Hill & Jordan, 2010) e (3) validade preditiva para comportamentos (De Houwer & Moors, 2010; Teige-Mocigemba e colaboradores, 2010). De acordo com Teige-Mocigemba e colaboradores (2010) alguns estudos demonstraram baixa correlação entre IAT e medidas explícitas, $r = 0,24$ (Hofmann, Gawronski, Gschwendner, Le & Schmitt, 2005) e $r = 0,37$ (Nosek, 2005). No entanto, é questionável se estes dados devem ser interpretados como índices de validade, visto que ambos os construtos parecem ter diferentes representações. Sobre a correlação do IAT com outras medidas implícitas também foram encontrados

relacionamentos fracos (Teige-Mocigemba e colaboradores, 2010; Zeigler-Hill & Jordan, 2010). Segundo Teige-Mocigemba e colaboradores (2010) a baixa correlação entre medidas implícitas não implica necessariamente em uma baixa validade do IAT, porque pode ter acontecido em função de baixa confiabilidade nas outras medidas ou por haver diferenças estruturais entre as medidas. Por fim, em relação à validade preditiva para comportamentos do IAT, Greenwald e colaboradores (2009) demonstraram em uma meta-análise que este teste apresenta maior validade preditiva que as medidas explícitas. No entanto, isto pode variar dependendo da atitude mensurada em questão.

Ainda há a necessidade de mais pesquisas sobre o instrumento, como pode ser visto no capítulo denominado “Entendendo e usando o Teste de Associação Implícita: o que nós sabemos (até agora) sobre o método” (Lane e colaboradores, 2007) do livro *Implicit Measures of Attitudes* (Wittenbrink e Schwarz, 2007) e também no capítulo 8 deste mesmo livro denominado “Paradigmas que vivemos: um apelo por mais pesquisa básica no Teste de Associação Implícita” (Wentura & Rothermund, 2007). De acordo com Gawronski e Bodenhausen (2007), a explosão das pesquisas em avaliações de atitudes implícitas deixou importantes *insights* novos para a área, mas também algumas controvérsias sem resposta. Estas controvérsias estão relacionadas com diversos aspectos, dentre eles: a natureza geral das atitudes enquanto construções *versus* representações estáveis; o quão implícito é o construto acessado pela medida indireta e, o mais importante, o que exatamente a medida indireta acessa. Para finalizar, Gawronski e Bodenhausen (2007) apontam a importância de se desenvolver e usar medidas fisiológicas para resolver estas questões e melhorar a qualidade das medidas indiretas.

Para Sekaquaptewa, Vargas e Hippel (2010), os pesquisadores tendem a focar demais em instrumentos de técnicas de priming e no IAT e deixam de dar atenção a outros tipos de medidas que estão embasadas em uma teorização clássica, como por exemplo, as medidas de “lápiz e papel”. Deste tipo de medida implícita, a que tem sido mais utilizada é a NLT - *Name-Letter Test* (Bosson, Swann & Pennebaker, 2000; Sekaquaptewa & colaboradores, 2010; Stieger & LeBel, 2012) e parece ser um dos únicos instrumentos que tiveram níveis aceitáveis de confiabilidade teste-reteste (para informações, veja Bosson e colaboradores, 2000). O NLT é um instrumentos baseado no trabalho de Nuttin (1985), quem primeiro pesquisou o chamado *name-letter effect*, ou efeito da letra do nome, que diz que as pessoas têm a tendência de preferir as iniciais de seus nomes ao invés daquelas letras que não estão inclusas no nome. O efeito da letra do nome tem se mostrado bastante robusto também em outras culturas (Stieger & LeBel, 2012).

Baseado nos pressupostos do efeito da letra do nome o NLT foi desenvolvido com o objetivo de acessar a autoestima implícita das pessoas (Buhrmester e colaboradores 2011; Nuttin, 1985; Stieger & LeBel, 2012). Trata-se de procedimento que pode ser realizado tanto no computador quanto no lápis e papel, no qual os participantes são levados a responder o quanto eles gostam ou deixam de gostar de cada letra do alfabeto, em uma escala do tipo *likert*. Este procedimento almeja acessar a atitude de cada um com relação às letras do alfabeto e nesse sentido é uma medida direta da atitude em relação às letras, porém almeja também mensurar a AE implícita das pessoas e neste sentido é uma medida indireta/implícita visto que as pessoas não têm consciência de que sua AE implícita está sendo avaliada (De Houwer & Moors, 2010). A mensuração da autoestima implícita é feita por meio de um algoritmo que calcula a diferença entre a média da avaliação das letras que a pessoa possui no nome com a média da avaliação

que os outros participantes que não tem aquelas letras no nome fizeram (Koole, Dijksterhuis & Knippenberg, 2001; Nuttin, 1985).

LeBel e Gawronski (2009) conduziram um estudo com o objetivo de examinar o melhor algoritmo para computar o NLT e apontaram que há pelo menos dois problemas que desafiam as suas qualidades psicométricas. Uma delas é que os pesquisadores usam diferentes algoritmos de pontuação para computar os escores do NLT e isto é ruim porque mina as comparações entre resultados de estudos. O segundo problema é que não se sabe qual o melhor algoritmo de pontuação porque os pesquisadores raramente relatam as estimativas de confiabilidade de seus achados.

Buhrmester e colaboradores (2011) examinaram a validade convergente e discriminante do NLT e perceberam que (1) o NLT e o IAT apresentaram baixas correlações $r = 0,08$, o que parece demonstrar pouca evidência de validade convergente, e (2) o NLT apresentou baixa correlação com medidas explícitas ($r = 0,12$ com a escala de Rosenberg, 1965), o que parece evidenciar forte validade discriminante, se considerado que AE implícita e explícita são construtos relativamente independentes. Sobre a validade convergente, os autores explicam que a baixa correlação pode ser (1) o reflexo de uma tendência de cada medida implícita de apontar diferentes aspectos da AE implícita ou (2) uma medida mede AE implícita enquanto que a outra não ou, ainda, (3) nenhuma delas mensura o que se propõe.

A Discrepância Entre Autoestima Implícita e Explícita

Talvez em decorrência da necessidade de maior validade para este construto e suas medidas, pesquisadores ainda apostam em modelos mais tradicionais que não distinguem as atitudes (nem autoestimas) implícitas das explícitas, ou seja, a atitude é tratada como um construto unitário (Van Overwalle & Siebler, 2005). Por esta razão,

estes modelos deixam uma lacuna no momento em que surgem diferenças entre as atitudes explícitas e implícitas (Gawronski & Bodenhausen, 2006). As autoestimas, por exemplo, de acordo com a teoria do processamento duplo de informações, são frutos de diferentes processos (Bosson, Brown, Zeigler-Hill & Swann, 2003): a AE implícita desenvolve-se em grande parte como uma consequência das interações sociais que ocorrem desde os primeiros anos de vida (DeHart, Pelham & Tennem, 2006), enquanto que a AE explícita desenvolve-se por meio de processamento cognitivo consciente e racional (Epstein, 1999, 2003). Por essa razão, mudanças assimétricas podem surgir, provocando diferenças entre a EA explícita e a AE implícita, diferenças essas que as teorias unitárias de atitude não podem explicar (Gawronski & Bodenhausen, 2006).

Estas diferenças podem ser definidas como discrepâncias entre auto-avaliações explícitas e auto-avaliações implícitas. Por exemplo, uma pessoa pode apresentar uma AE explícita alta e uma AE implícita baixa no momento da mensuração. Neste caso, a discrepância entre a avaliação deste sujeito seria denominada de alta AE frágil (Bosson e colaboradores, 2003) ou AE defensiva (Jordan, Spencer e Zanna, 2003), relacionada geralmente a dificuldades pessoais e interpessoais (Bosson e colaboradores, 2003). Outra forma possível de relacionamento entre as diferentes formas de autoestima é a chamada alta AE segura, caracterizada pela correspondência entre as autoestimas (alta AE explícita e alta AE implícita) geralmente é relacionada à saúde psicológica (Bosson e colaboradores, 2003). Briñol, Petty e Wheeler (2006) chamaram esta relação entre as autoestimas de congruente.

Bosson e seus colaboradores (2003) defendem, portanto, que há dois tipos distintos de *alta* autoestima. A primeira é a alta autoestima segura: é relativamente segura, estável e não defensiva e a outra é denominada alta autoestima frágil: é relativamente frágil, instável e defensiva. Para os autores, a distinção entre uma e outra

está no fato de que as pessoas que apresentam alta autoestima segura não se sentem ameaçadas facilmente quando falham, não dependem muito de aprovação vinda das outras pessoas para sustentar seu senso de auto-valor, são modestos, não são oportunistas para mostrar seu valor e são bem resolvidos com suas qualidades e defeitos. Já as pessoas que possuem alta autoestima frágil são o oposto disto.

Com relação à congruência ou consistência entre as autoestimas, Hofmann, Gschwendner e Schmitt (2005) apontam para outra perspectiva: quanto mais consciência uma pessoa tem de suas atitudes implícitas, mais consistentes serão suas atitudes implícitas e explícitas. Para explicar, os autores definem as atitudes implícitas como constituídas de fundamentos baseados em associações (EU-RUIM), enquanto que as atitudes explícitas, em contrapartida, são avaliações racionais do *self* que é conscientemente acessível (Eu sou uma pessoa ruim). Deste modo, os conteúdos das associações da atitude implícita podem, em determinadas circunstâncias, alimentar as avaliações da atitude explícita. Por exemplo, uma atitude implícita (Eu-ruim) é representada por uma associação, que pode ser refletida numa avaliação explícita (Eu me acho uma pessoa ruim). Portanto, quanto mais a atitude implícita se torna parte da avaliação da atitude explícita, menos as fontes de informações determinarão seus respectivos conteúdos e mais congruentes estas avaliações serão.

Pelham, Koole, Hardin, Hetts, Seah e DeHart (2005) mostram que pessoas que têm maior congruência entre suas autoestimas implícitas e explícitas, são também pessoas mais intuitivas. Se alguém tem maior congruência entre suas autoestimas, então esta pessoa tem maior contato com seus conteúdos implícitos, portanto teria maior contato com suas intuições, visto que as intuições são tidas também como avaliações implícitas (Jordan, Whitfield & Zeigler-Hill, 2007). Neste estudo, Jordan e colaboradores (2007) investigaram se pessoas que percebem suas intuições como sendo

válidas, apresentariam maior congruência em suas autoestimas implícita e explícita do que pessoas incongruentes e confirmaram esta hipótese, sugerindo que pessoas congruentes incorporam autoestima implícita na autoestima explícita.

Intuição

As informações vindas da intuição ainda são vistas pelas pessoas, de modo geral, como misteriosas, inexplicáveis e sem tanta credibilidade em comparação às informações vindas da razão. Isto acontece porque, na sociedade ocidental, as pessoas são costumeiramente levadas a valorizar a razão – pelo menos no discurso social – como principal e mais eficaz fonte de tomada de decisão. No entanto, em algumas situações, existem boas razões para se acreditar que a intuição pode sim levar a melhores decisões que a deliberação, visto que possui propriedades estruturais que a pessoa não tem consciência, porque são formadas por meio de aprendizado implícito. Em função disto, fica impossível justificar ou relatar qual reflexão foi feita para se chegar a um julgamento intuitivo. A intuição pode ser definida, portanto, como uma experiência subjetiva que a pessoa tem, resultante de um processo que não é acessível à consciência, rápido, alógico, dependente da exposição ao objeto avaliado e que é capaz de extrair contingências probabilísticas (Lieberman, 2000).

O aprendizado implícito é um conceito importante para o estudo da cognição, embora sua conceitualização ainda seja um desafio para cientistas sociais. Os pesquisadores têm tentado identificar a existência de um aprendizado que se dá além da consciência e também identificar os processos que estão por trás deste aprendizado. Muitos pesquisadores definem o aprendizado implícito simplesmente como a capacidade de aprender sem que a pessoa tenha consciência do produto deste aprendizado. Neste sentido, o aprendizado implícito é visto em termos de seus

resultados e não em termos dos mecanismos subjacentes ao processo do aprendizado. Basicamente, estes mecanismos criam representações na memória que controlam o comportamento. Algumas destas representações podem ser acessíveis à consciência, enquanto que outras permanecem implícitas (Frensch & Runger, 2003).

Para Gigerenzer (2007), a evolução da cognição pode ser entendida por meio de uma “caixa de ferramentas” chamada de instintos, ou heurísticas. Muito do comportamento intuitivo pode ser descrito por meio destes mecanismos simples que são adaptativos para o mundo em que as pessoas vivem. Para o autor, estes mecanismos chamados de heurísticas ajudam as pessoas a ir além das informações obtidas. Quando uma pessoa recebe informações insuficientes, o cérebro constrói as informações que faltam, baseado em suposições que possui sobre o mundo. Isto é chamado de percepção intuitiva e é extremamente importante para as pessoas se adaptarem aos ambientes em que estão inseridas (Gigerenzer, 2007).

No dia-a-dia das pessoas, os processos intuitivos são usados o tempo todo para se entender o mundo. Estes processos utilizam heurísticas, que necessitam de pouco esforço mental e, por esta razão, podem produzir erros, vieses e julgamentos pouco acurados. Segundo Greenwald e Banaji (1995), quando processos mentais utilizam-se de heurísticas, as consequências destes processos tomam grande proporção. Isto se dá porque os processos intuitivos acontecem sem que o indivíduo tenha consciência, portanto, não há como reconsiderar ou corrigir o julgamento resultante e, então, a pessoa assume certos comportamentos e instâncias baseados neste julgamento. Um exemplo deste tipo de julgamento é o estereótipo (Lieberman, 2000).

A intuição das pessoas tem sido mensurada por alguns pesquisadores em termos de crença das pessoas em suas experiências intuitivas. Pacini e Epstein (1999), por

exemplo, desenvolveram uma escala denominada REI (*Rational-Experiental Inventory* – Inventário Racional-Experiental) que representa a junção de duas escalas: NFC (*Need for Cognition*) que avalia o quanto as pessoas gostam e se engajam em atividades cognitivas, racionais e a FI (*Faith in Intuition*) que avalia o quanto as pessoas acreditam, confiam e consideram válidas as suas intuições. Estas escalas foram construídas tendo por base a CEST, teoria já citada neste trabalho, sendo que a escala NFC está relacionada ao sistema racional-cognitivo e a FI está relacionada ao sistema experiencial. De acordo com Pacini e Epstein (1999), graus diferentes de habilidades e preferências pelo racional VS. experiencial/intuitivo têm contribuído para predizer os estilos de *coping* (enfrentamento a eventos estressantes), para predizer o grau de pensamento heurístico em respostas a vinhetas e também estão sendo largamente utilizadas em pesquisas sobre autoestima e depressão.

Jordan e colaboradores (2007), por exemplo, utilizaram estas medidas para pesquisar as relações entre a percepção de validade das pessoas de suas intuições e o engajamento destas pessoas em atividades cognitivo-rationais com as diferenças entre suas autoestimas explícita e implícita. No presente trabalho foram consideradas algumas variantes das propostas do modelo CEST e dos resultados obtidos por Jordan e colaboradores (2007). Partiu-se do pressuposto que a discrepância ou a congruência entre a autoestima implícita e a autoestima explícita é um reflexo da maior ou menor habilidade ou preferência pelo racional ou pelo experiencial. Isto é, quanto mais intuitiva uma pessoa se considera, mais congruentes (menor discrepância) se espera que sejam suas medidas de autoestima explícita e implícita. Inversamente, quanto mais racional uma pessoa se considera maior a discrepância entre suas autoestimas implícitas e explícitas.

Hipóteses

Este estudo tem por objetivo a investigação da relação entre a crença das pessoas em suas intuições e as relações desta crença com as suas autoestimas implícita e explícita. Os achados teóricos sugerem que as pessoas que têm maior preferência por suas experiências intuitivas são pessoas que têm maior contato com seus conteúdos e vivências implícitas. Se estas pessoas têm maior contato com seus conteúdos implícitos, estes conteúdos implícitos acabam por se tornar conscientes, portanto, aproximam-se de conteúdos explícitos e estas pessoas experimentam estes dois conteúdos como sendo iguais. Se estes conteúdos são iguais, então as autoestimas implícitas e explícitas destes sujeitos são consistentes ou congruentes, isto é, menos discrepantes.

Portanto, as hipóteses específicas desse estudo são:

1. Indivíduos que acreditam em suas avaliações intuitivas (VI), não apresentam discrepância entre as medidas de autoestimas implícita e explícita (VD), isto é, apresentam aproximação ou congruência entre os resultados dos dois tipos de autoestima;

2. Indivíduos que se engajam e preferem atividades cognitivas/racionais (VI), apresentam discrepância entre as medidas de autoestimas implícita e explícita (VD), isto é, não apresentam aproximação ou congruência entre os resultados dos dois tipos de autoestima.

CAPÍTULO II

MÉTODO

Amostra

Participaram da amostra deste estudo 350 estudantes universitários, de universidades particulares da cidade de Goiânia, de diversos cursos de graduação. Deste total, 35 sujeitos foram excluídos da amostra por terem respondido os questionários aparentemente aleatoriamente ou por serem considerados *outliers* em algumas variáveis, restando como amostra final N = 315 estudantes. Desta amostra final, 17,2% eram do sexo masculino (N = 54) e 79% eram do sexo feminino (N = 249); 3,8% dos sujeitos (N=12) não relataram.

As idades variaram entre 18 e 47 anos, sendo que 82,9% tinham idade entre 18 e 30 anos, 17,1% tinham idade entre 31 e 47 anos (média da idade = 25,6 anos, desvio-padrão = 5,7 anos). Em relação ao estado civil, 19,7% eram casados, 3,5% eram divorciados, 0,3% eram viúvos e 71,7% eram solteiros, 4,8% assinalou “outros” ou não respondeu.

Quanto à escolaridade, todos estavam em fase de graduação, sendo que 62,9% estavam cursando do 1º ao 5º período e 32% do 6º ao 9º período e 5,1 não responderam. Quanto à religião, 42,9% eram católicos, 34,3% eram evangélicos, 8,6% não tinham religião e os 14,2% restantes são protestantes, espíritas, testemunhas de Jeová e outros ou não responderam. Quanto à renda mensal familiar, ou a soma de todos os salários, 67,3% ganhavam de 600 reais a 3000 reais por mês, 31,1% ganhavam de 3600 reais a 12000 reais e 1,6% não responderam.

Instrumentos

Escala Brasileira de Autoestima de Rosenberg (Tróccoli, 2008) – trata-se de uma versão brasileira da *Rosenberg Self-Esteem Scale* (Rosenberg, 1965), que retém nove dos dez itens originais, com a presença de dois fatores para indicar alta e baixa autoestima. Os nove itens do instrumento são escalas do tipo *likert* de cinco pontos (*concordo totalmente, concordo, nem discordo nem concordo, discordo, discordo totalmente*). Foi utilizada para mensurar autoestima explícita.

Name-Letter Test (NLT, Nuttin, 1985) – neste teste, os participantes foram solicitados a avaliar cada letra do alfabeto de acordo com uma escala em que 1 = Não gosto nem um pouco dessa letra, até 7 = Gosto muito dessa letra. Vários algoritmos têm sido sugeridos para se obter o índice de avaliação das iniciais do próprio nome (LeBel & Gawronski, 2009). O que foi utilizado nesta pesquisa foi o procedimento sugerido por Kitayama e Karasawa (1997), no qual as avaliações dos participantes sobre as letras iniciais dos seus primeiro e último nomes são subtraídas das avaliações normativas (médias) daquelas letras feitas por todos os outros participantes que não as possuem no nome e sobrenome. Em seguida, as duas diferenças (inicial primeiro nome menos a linha de base do primeiro nome e inicial do último nome menos a linha de base do último nome) são somadas para compor o resultado final para cada participante. Foi utilizada para se avaliar autoestima implícita.

Inventário do Pensamento Racional versus Experiencial (RVEI-S, Nunes, Tróccoli, Tamayo & Pinheiro, 1999) – é a versão brasileira do instrumento de Epstein (1995) o REI-S. Trata-se de uma escala do tipo *likert* em que 1 = completamente falsa e 5 completamente verdadeira. Possui 24 itens criados para avaliar os estilos de pensamento experiencial intuitivo *versus* racional-analítico. É um instrumento destinado a mensurar diferenças individuais quanto à predominância do sistema experiencial *versus* racional. O sistema racional é um sistema inferencial que tende a ser consciente,

analítico, lento e relativamente livre de emoção. Já o sistema experiencial consiste num sistema de aprendizagem implícita, é rápido, automático e está associado aos sentimentos (Epstein & Pacini, 1999). Este inventário apresenta seis fatores, sendo eles *Preferência Racional, Habilidade Racional, Pensamento Racional* – representando o construto *Need for Cognition* (NFC) ou o quanto as pessoas preferem e gostam de atividades cognitivas e *Preferência Experiencial, Habilidade Experiencial e Pensamento Experiencial* – representando o construto *Faith in Intuition* (FI) ou o quanto as pessoas creem em suas intuições .

Procedimentos

Foi solicitada autorização dos coordenadores de diversas universidades da cidade de Goiânia para aplicação dos questionários em vários cursos de graduação. Estes coordenadores indicaram quais turmas poderiam ser submetidas à aplicação. Os alunos foram abordados em sala de aula pela pesquisadora e solicitados a preencher os questionários da pesquisa. As aplicações levaram cerca de 30 a 40 minutos em cada sala de aula. Os testes foram organizados em ordem aleatória e havia uma primeira folha contendo um convite por escrito para os alunos participarem da pesquisa, dizendo do caráter voluntário da participação da pesquisa e da livre desistência a qualquer momento durante a aplicação dos testes. Nesta mesma folha, havia perguntas sócio-demográficas para serem respondidas. Após entrega dos testes, o aplicador lhes orientou a não conversar com o colega durante a aplicação, não sair da sala e deu orientações sobre cada teste rapidamente.

Os resultados dos questionários foram digitalizados no SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) versão 19. As variáveis autoestima implícita e autoestima explícita foram transformadas em Z-score e subtraídas uma da outra para se obter a

variável denominada Discrepância entre as Autoestimas Implícitas e Explícitas. Esta variáveis juntamente aos seis fatores da RVEI-S foram analisadas por meio de estatísticas descritivas e seis regressões simples padrão. A discrepância entre as autoestimas implícitas e explícitas foi considerada como variável dependente em todas as regressões e como variáveis preditoras, ou independentes, os seis fatores das duas escalas do RVEI-S: Pensamento Racional, Preferência Racional, Habilidade Racional, Pensamento Experiencial, Preferência Experiencial e Habilidade Experiencial.

CAPÍTULO III

RESULTADOS

Para testar as relações entre a crença das pessoas em suas intuições ou a necessidade das pessoas de se engajarem em atividades cognitivas com a discrepância entre autoestima implícita e explícita, foram feitas análises preliminares e regressões simples padrão com as variáveis citadas. Análises preliminares dos pressupostos levaram a identificação de casos faltosos e casos extremos (*outliers*) em algumas das variáveis. Participantes ($n = 35$) que apresentaram elevado número de dados ausentes ou *outliers* foram eliminados. Para o restante, foram feitas substituições dos dados ausentes pelas médias e recodificações para os valores mais próximos dos casos *outliers*.

Em conformidade com os achados de Bosson e colaboradores (2000) as medidas de autoestima explícita e autoestima implícita tiveram correlações não significativas entre si, confirmando os pressupostos da CEST de que estes modos de processamentos são independentes entre si e, portanto, representam aspectos diferentes de autoestima.

Correlações entre as escalas do RVEI-S sugerem bons fundamentos de validade convergente e divergente desta medida. Como podem ser observados na Tabela 1, os três fatores do RVEI-S destinados a mensurar aspectos do pensamento racional estão altamente correlacionadas entre si, mas com baixas correlações com as escalas destinadas a mensurar os aspectos do pensamento experiencial. Em especial, o fator Habilidade Racional e Preferência Experiencial foram os únicos fatores que apresentaram correlação baixa e negativa, indicando que quanto maior for a habilidade percebida pelos sujeitos em sua racionalidade, menor será a sua preferência pelas informações experienciais e vice-versa. Com relação às três escalas do pensamento experiencial, foram encontradas altas correlações entre estas, porém, baixas correlações com as escalas do pensamento racional, o mesmo padrão encontrado anteriormente.

Tabela 1 - Correlações entre as escalas do REI

	Pensamento Racional	Habilidade Racional	Preferência Racional	Pensamento Experiencial	Habilidade Experiencial
Pensamento Racional					
Habilidade Racional	0,80**				
Preferência Racional	0,84**	0,34**			
Pensamento Experiencial	0,12*	0,07	0,13*		
Habilidade Experiencial	0,19**	0,15**	0,15**	0,86**	
Preferência Experiencial	0,03	-0,03	0,07	0,89**	0,53**

**p < 0,01

*p < 0,05

Seis regressões simples padrão foram realizadas; todas com a variável dependente *discrepância entre as autoestimas explícitas e implícitas* e como variáveis preditoras (variáveis independentes) as seis escalas da Escala do Pensamento Racional e Experiencial (RVEI-S): Pensamento Racional, Preferência Racional, Habilidade Racional, Pensamento Experiencial, Preferência Experiencial e Habilidade Experiencial. A tabela 2 apresenta os resultados das três primeiras regressões simples da medida de discrepância entre as autoestimas e as três escalas relativas do pensamento racional.

Tabela 2 - Regressões simples da Habilidade Racional, Preferência Racional e Pensamento Racional sobre a medida de discrepância entre autoestimas.

Variável	Discrepância (VD)	Habilidade Racional	B	Beta
Habilidade Racional	0,14**		0,28**	0,14**
Média	0,00	3,33	Intercepto = -0,94	R Quadrado = 0,02 R Quadrado Ajustado = 0,016
Desvio Padrão	1,38	0,67		R = 0,14**
	Discrepância (VD)	Preferência Racional	B	Beta
Preferência Racional	0,12*		0,22*	0,12*
Média	0,00	3,20	Intercepto = -0,71	R Quadrado = 0,01 R Quadrado Ajustado = 0,01
Desvio Padrão	1,38	0,76		R = 0,12*
	Discrepância (VD)	Pensamento Racional	B	Beta
Pensamento Racional	0,16**		0,37**	0,16**
Média	0,00	3,27	Intercepto = -1,21	R Quadrado = 0,025 R Quadrado Ajustado = 0,022
Desvio Padrão	1,38	0,58		R = 0,16**

**p < 0,01

*p < 0,05

Pode-se observar que os resultados da Tabela 2 mostram que as três escalas de pensamento racional foram significativamente preditoras dos índices de discrepância entre as autoestimas ($R = 0,16$; $p < 0,01$ – pensamento racional/ $R = 0,12$; $p < 0,05$ – preferência racional/ $R = 0,14$; $p < 0,01$ – habilidade racional). Todas as correlações e coeficientes de regressão entre as escalas de racionalidade e a variável dependente também foram significativas (Tabela 2).

Já os resultados da Tabela 3 mostram que, ao contrário dos resultados da Tabela 2, as escalas relativas ao pensamento experiencial do RVEI-S, com uma única exceção, não apresentaram relações preditivas significativas com a variável dependente *discrepância entre as autoestimas explícitas e implícitas*.

Tabela 3 - Regressões simples da Habilidade Experiencial, Preferência Experiencial e Pensamento Experiencial sobre a medida de discrepância entre autoestimas.

Variável	Discrepância (VD)	Habilidade Experiencial	B	Beta
Habilidade Experiencial	0,15**		0,31**	0,15**
Média	0,00	3,40	Intercepto = -1,04	R Quadrado= 0,02
Desvio Padrão	1,38	0,67		R Quadrado Ajustado = 0,019
				R = 0,15**
	Discrepância (VD)	Preferência Experiencial	B	Beta
Preferência Experiencial	0,03		0,054	0,028
Média	0,00	3,27	Intercepto = -0,17	R Quadrado= 0,001
Desvio Padrão	1,38	0,73		R Quadrado Ajustado = -0,002
				R = 0,028
	Discrepância (VD)	Pensamento Experiencial	B	Beta
Pensamento Experiencial	0,10*		0,22	0,10
Média	0,00	3,33	Intercepto = -0,736	R Quadrado= 0,010
Desvio Padrão	1,38	0,61		R Quadrado Ajustado = 0,007
				R = 0,098

**p < 0,01

*p < 0,05

Assim, de acordo com as hipóteses apresentadas na introdução, quanto maior o pensamento racional (expresso por três escalas) maior a discrepância entre as autoestimas explícitas e implícitas (coeficientes de correlação e de regressão positivos).

CAPÍTULO IV

DISCUSSÃO

O presente estudo abordou um número de questões relativas às relações entre a discrepância e congruência das autoestimas implícitas e explícitas com a crença das pessoas em suas intuições ou confiança em suas racionalidades. Distinguiu-se discrepância entre autoestimas implícitas e explícitas de congruência e distinguiu-se indivíduos que creem e confiam em suas intuições daqueles que têm maior necessidade de explicações racionais para tomar decisões e resolver problemas. Foram avaliadas as autoestimas explícitas e implícitas e a crença dos indivíduos em suas intuições e a necessidade de explicações racionais destes sujeitos para resolver problemas, explicar as coisas e tomar decisões. Todas estas avaliações foram centrais para avaliar: (1) se indivíduos que teriam discrepância ou distância entre suas autoestimas implícitas e explícitas teriam necessidade de explicações racionais para situações e (2) se indivíduos que não teriam discrepância ou distância entre suas autoestimas implícitas e explícitas teriam confiança em suas intuições.

Grande parte das pesquisas em atitudes implícitas tem focado na avaliação da autoestima implícita (Baccus e colaboradores, 2004; Bosson e colaboradores, 2000; Bosson e colaboradores, 2003; Briñol e colaboradores, 2006; Buhrmester e colaboradores, 2011; Hetts, Sakuma & Pelham, 1999; Jones, Pelham, Mirenberg & Hetts, 2002; Rudman e colaboradores, 2007) e grande parte destas pesquisas busca explicar o que afasta e o que aproxima as autoestimas implícitas e explícitas, ou seja, a congruência e a discrepância entre elas (por exemplo, Jordan e colaboradores, 2007; Koole, Govorun, Cheng, Galluci, 2009; Pelham e colaboradores, 2005). Koole e colaboradores (2009) conduziram uma pesquisa investigando o que poderia reduzir os conflitos entre a autoestima explícita e a autoestima implícita, gerando por

consequência, maior congruência entre elas. Investigaram se a meditação poderia promover esta congruência. No estudo 1 e 2 dessa pesquisa, Koole e colaboradores (2005) utilizou os mesmos instrumentos que o presente estudo para mensurar autoestima explícita, a RSES (*Rosenberg Self-Esteem Scale* – embora neste tenha sido usado uma versão brasileira) e a NLT para mensurar autoestima implícita. Este dado é importante visto que grande parte dos estudos que pesquisam atitudes implícitas, têm se focado em instrumentos que utilizam *priming* ou em instrumentos de tempo de reação como o IAT (Sekaquaptewa, Vargas e Hippel, 2010). Por meio de grupo controle, constataram que aqueles que meditavam apresentaram maior congruência entre autoestima explícita e implícita. Os autores explicam que estes resultados sugerem que meditação encoraja as pessoas a confiarem mais em seus sentimentos intuitivos sobre si mesmos. Semelhante a esta pesquisa, o presente estudo buscou investigar se a intuição pode ser um mediador da distância entre as autoestimas implícita e explícita.

Além destes estudos, Pelham e colaboradores (2005) conduziram uma pesquisa para investigar se o gênero das pessoas pode ser considerado mediador entre a congruência das autoestimas implícita e explícita destes sujeitos e justificam este pressuposto, baseado na ideia de que, relativamente aos homens, as mulheres são mais fortemente influenciadas socialmente a confiar em seus sentimentos e intuições. Esta ideia pode ser, segundo os autores, suportada por meio de jargões como “amor de mãe” ou “intuição feminina”. Os autores utilizaram seis amostras diferentes e compararam as correlações entre a autoestima implícita e explícita nos homens e nas mulheres, demonstrando que as correlações no caso das mulheres foram moderadas e significativas em quase todas as seis amostras e, no caso dos homens, foram baixas e não significativas em todas as seis amostras. Os autores relatam, no final do estudo, que esperam que estes achados promova maior interesse em pesquisadores sobre este

assunto, para que prestem maior atenção na importante questão sobre o que promove maior congruência entre as autoestimas. Isto pode ser levado em consideração como um indicador da necessidade de mais pesquisas dentro desta temática.

Nesta pesquisa, Pelham e colaboradores (2005) utilizaram nas amostras A, B e C um instrumento denominado ISES (*Implicit Self-Evaluation Scale*) de Hetts e colaboradores (1999) para mensurar autoestima implícita, que é um instrumento que se utiliza de *priming* para capturar a auto-avaliação dos sujeitos e utilizaram o NLT nas amostras restantes (D, E, e F). Para mensurar autoestima explícita utilizou a RSES em todas as seis amostras. Na pesquisa de Jordan e colaboradores (2007), a intuição foi analisada como mediadora entre a distância das autoestimas implícitas e explícitas. Nesta pesquisa, foram conduzidos quatro estudos, sendo que os dois primeiros eram bastante semelhantes com o presente estudo, visto que mensuraram a autoestima explícita e implícita dos sujeitos, a crença na intuição e o chamado *need for cognition* e analisaram as relações destes construtos com a distância entre as autoestimas. Nestes estudos 1 e 2, foram utilizadas as escalas de RVEI-S, como na presente pesquisa, porém utilizaram o IAT e o ISES respectivamente em cada estudo para mensurar a autoestima implícita. No presente estudo, optou-se por utilizar o NLT, considerado o segundo instrumento mais utilizado em pesquisas desta natureza, sendo que em primeiro lugar está o IAT, além disso, é um instrumento de fácil aplicação, considerado como tendo boa validade divergente, porém baixa validade convergente relativamente ao IAT, o que acontece possivelmente por apontarem diferentes aspectos da autoestima implícita (Buhrmester e colaboradores, 2011). No presente estudo, os instrumentos utilizados renderam, no geral, dados significativos, em especial a RVEI-S.

Pelos dados obtidos no presente estudo, foi possível observar que as correlações entre as escalas do inventário RVEI-S sugerem bons fundamentos de validade

convergente e divergente desta medida. A validade discriminante pôde ser observada por meio de correlações leves, ou insignificantes em sua maioria, entre os fatores da escala que avalia a racionalidade do pensamento com os fatores que avaliam a experiencialidade. Pacini e Epstein (1999) encontraram resultados semelhantes em uma pesquisa que correlacionou os fatores das duas escalas. Neste estudo, foi apontado que a correlação entre a racionalidade e a experiencialidade não foi significativa, dando suporte à suposição da CEST sobre a existência de dois modos independentes de processamento de informação e sugerindo bons fundamentos de validade divergente. Sobre a validade convergente, pôde-se observar que na escala sobre experiencialidade, as correlações dos fatores Pensamento Experiencial *versus* Habilidade Experiencial e Pensamento Experiencial *versus* Preferência Experiencial foram altas e significativas, enquanto que os fatores Habilidade Experiencial *versus* Preferência Experiencial estavam moderadamente e significativamente correlacionados; já nas correlações condizentes à racionalidade do pensamento, os fatores Pensamento Racional *versus* Habilidade Racional, Pensamento Racional *versus* Preferência Racional, estavam significativamente correlacionados, enquanto que o fator Preferência Racional *versus* Habilidade Racional estavam moderadamente e significativamente correlacionados. Portanto, os fatores de cada escala estão correlacionados entre si, sugerindo que parece haver validade convergente neste instrumento. Estes dados estão em acordo com Pacini e Epstein (1999) que mostraram, nesta pesquisa, índices semelhantes de correlações entre os itens supracitados.

Um fator relevante para esta pesquisa é que Pacini e Epstein (1999) analisaram o inventário RVEI-S I em termos de comparações entre os sexos e encontraram diferenças de gênero significativas, embora pequenas, nos fatores das escalas. Em geral, homens demonstraram maiores chances do que mulheres de se identificarem como pessoas

racionais e mulheres demonstraram maiores chances do que homens de se identificarem como pessoas intuitivas. Jordan e colaboradores (2007) utilizaram para o estudo 1 desta pesquisa uma amostra composta apenas por mulheres, segundo os autores, para tentar aumentar a consistência entre a autoestima implícita e explícita dos participantes. Pelham e colaboradores (2005) também sugerem que mulheres tendam a apresentar menor distância entre suas autoestimas implícitas e explícitas. Notadamente, o presente estudo teve uma amostra composta por 79% de mulheres e 17,2% de homens. De acordo com estes pressupostos citados, este dado pode ter influenciado nos resultados obtidos neste estudo, aumentando a consistência entre as autoestimas dos participantes presentes na pesquisa.

Outro ponto relevante é a opção feita em analisar a discrepância das autoestimas implícita e explícita e neste sentido, analisar indiretamente a congruência entre elas, já que são conceitos antagônicos, ao invés de analisar a congruência diretamente. A maioria das pesquisas realizadas parece optar por analisar a congruência entre as autoestimas (Jordan e colaboradores, 2007; Koole e colaboradores, 2009; Pelham e colaboradores, 2005), algumas pesquisas optaram por analisar a discrepância (Bosson e colaboradores, 2003; Briñol e colaboradores, 2006) e outras que optaram por discutir tanto a congruência entre as autoestimas quanto a discrepância (Baccus, Baldwin & Packer, 2004). Independente da opção, todas as pesquisas supracitadas encontraram resultados relevantes e significativos, o que parece indicar que avaliar a discrepância entre as autoestimas implícitas e explícitas, a incongruência, ou ambas não interfere diretamente na qualidade dos dados apresentados.

No presente estudo, os resultados mostraram que as três escalas de pensamento racional foram significativamente preditoras dos índices de discrepância entre as autoestimas implícitas e explícitas. Este dado revela suporte convergente para a hipótese

de que pessoas que se consideram mais racionais tendem a apresentar discrepância, ou maior distanciamento entre suas atitudes implícitas e explícitas. Achados do estudo 1 e 2 de Jordan e colaboradores (2007) corroboram com este resultado e os autores explicam que indivíduos que possuem menos confiança em suas intuições, que preferem explicações mais racionais para os eventos, podem ignorar suas autoestima implícita ou até mesmo corrigi-la de modo enviesado baseando-se na autoestima explícita quando determinam suas auto-avaliações explícitas. Os estudos 3 e 4 dessa pesquisa não serão discutidos, visto que apresentam delineamentos e objetivos diferentes e que fogem do alcance do tema aqui abordado.

Todas as correlações e coeficientes de regressão entre as escalas de racionalidade e a variável dependente foram significativos. Ao contrário disso, as escalas relativas ao pensamento experiencial não apresentaram relações preditivas significativas com a variável Discrepância entre as autoestimas explícitas e implícitas, com exceção da variável Habilidade Experiencial. Esses dados parecem dar suporte à hipótese de pesquisa deste estudo que diz que se os indivíduos acreditam e confiam em suas avaliações intuitivas, apresentariam menos discrepância entre as medidas de autoestimas implícitas e explícitas, ou seja, as escalas do pensamento experiencial que representa a crença das pessoas em suas intuições não foram, neste estudo consideradas preditoras da discrepância entre as autoestimas. Isto parece acontecer porque indivíduos que se consideram intuitivos tendem a incorporar suas autoestimas implícitas em suas autoestimas explícitas. Por serem intuitivas, estas pessoas têm maior contato com seus conteúdos implícitos e acabam tornando esses conteúdos mais explícitos, por serem perceptíveis à pessoa, incorporando um modo de processamento no outro (Hofmann e colaboradores, 2005a). Esses autores pesquisaram questões como “quanto”, “quando” e “o porquê” sobre a consistência entre atitudes implícitas e explícitas. No caso do

presente estudo, interessa principalmente *quando* há consistência entre a autoestima implícita e explícita – e a hipótese é de que a crença na intuição seja um moderador desta aproximação – e *por que* esta aproximação ocorre, o que parece acontecer pela incorporação das atitudes implícitas pelas explícitas.

Outra questão sobre os resultados obtidos nessa pesquisa relacionados com a discrepância e a congruência entre as autoestimas que deve ser levada em consideração é o estado psicológico que se encontravam os sujeitos no momento que preenchiam os instrumentos aplicados. Segundo Pelham e colaboradores (2005) existem mecanismos auto-reguladores que interferem na autoestima implícita e explícita das pessoas em determinadas situações. Estudos experimentais mostram que a autoestima das pessoas varia de acordo com determinadas vivências que o sujeito enfrenta. Por exemplo, Hetts e colaboradores (1999) identificaram que quando as pessoas vivenciam situações que ameaçam seus auto-conceitos, as pessoas tendem a apresentar autoestima implícita mais fortemente associada à sua autoestima explícita. Jones e colaboradores (2002) encontraram efeitos semelhantes quando pediram para participantes avaliarem suas autoestimas e depois escreverem sobre alguma falha importante que tiveram. Esta falha parece ter servido como ameaça ao auto-conceito dos sujeitos que fez com que a congruência entre a autoestima implícita e explícita dessas pessoas aumentasse. Isso parece acontecer, pois pessoas que têm alta autoestima explícita possuem reservas de associações implícitas positivas sobre elas mesmas, embora essas reservas pareçam permanecer inativas normalmente, de acordo Pelham e colaboradores (2005). Vale ressaltar que essa é uma análise baseada na autoestima enquanto estado e não enquanto traço.

Embora os resultados desse estudo tenham sido relevantes, algumas limitações precisam ser apontadas. Em primeiro lugar, seria preferível utilizar mais de uma medida

de autoestima implícita para se comparar os resultados, como é feito em grande parte dos estudos discutidos que abordam temas semelhantes. O IAT seria uma opção adequada por ser uma medida tradicionalmente utilizada em pesquisas de atitudes implícitas e porque apresenta estimativas de confiabilidade satisfatórias (Nosek, 2005; Teige-Mocigemba e colaboradores, 2010). Outros estudos utilizaram, ainda, dois instrumentos de autoestima explícita, os converteram em Z-escores e obtiveram suas médias para transformá-los em um único índice de autoestima explícita. Essas manobras não foram possíveis neste estudo em razão de limitações temporais e financeiras. Outra limitação presente neste estudo é relativa à amostra utilizada. Se este estudo tivesse se estendido à amostras diferentes, poderia ter ajudado na representatividade e consequente generalização dos resultados. No entanto, as amostras denominadas W.E.I.R.D (veja Henrich, Heine & Norenzayan, 2010), embora sejam alvo de muitas críticas relacionadas à validade externa, são mais fáceis de se trabalhar, além de terem outras vantagens.

Sugestões para pesquisas futuras envolvem (1) melhor desenvolvimento das medidas de atitudes implícitas, em especial as que mensuram autoestima. Esses instrumentos ainda são alvo de muitas críticas, entre elas críticas sobre validade do instrumento, visto que ainda se questiona se de fato, essas medidas mensuram aquilo que se propõe a medir (Teige-Mocigemba e colaboradores, 2010); (2) melhores investigações sobre: quais fatores intermedeiam as relações entre as autoestimas implícitas e explícitas, porque as autoestimas e outras atitudes implícitas e explícitas são discrepantes ou congruentes nos indivíduos; e principalmente (3) um apelo para mais pesquisa básica no Brasil sobre atitudes implícitas, visto que, no momento, poucos pesquisadores têm abordado este tema neste país.

REFERÊNCIAS

- Baccus, J. R., Baldwin, M. W., & Packer, D. J. (2004). Increasing implicit self-esteem through classical conditioning. *Psychological Science, 15*, 498-502.
- Bargh, J.A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of Social Behaviour: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 230-244.
- Baumeister, R.F., Campbell, J.D., Krueger, J.I., & Volks, K.D. (2003). Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles? *Psychological Science in the Public Interest, 4*, 1-44.
- Bosson, J. K., Swann, W. B., Jr., & Pennebaker, J. W. (2000). Stalking the perfect measure of implicit self-esteem: The blind men and the elephant revisited? *Journal of Personality and Social Psychology, 79*, 631-643.
- Bosson, J. K., Brown, R. P., Zeigler-Hill, V., & Swann, W. B., Jr. (2003). Self-enhancement tendencies among people with high explicit self-esteem: The moderating role of implicit self-esteem. *Self and Identity, 2*, 169-187.
- Briñol, P., Petty, R. E., & Wheeler, S. C. (2006). Discrepancies between explicit and implicit self-concepts: Consequences for information processing. *Journal of Personality and Social Psychology, 91*, 154-170.
- Buhrmester, M.D., Blanton, H., & Swann, W.B., Jr. (2011). Implicit self-esteem: Nature, consequences, and a new way forward. *Journal of Personality and Social Psychology, 100*, 365-385 .

- DeHart, T., Pelham, B. W., & Tennen, H. (2006). What lies beneath: Parenting style and implicit self-esteem. *Journal of Experimental Social Psychology, 42*, 1-17.
- De Houwer, J., Teige-Mocigemba, S., Spruyt, A., & Moors, A. (2009). Implicit measures: A normative analysis and a review. *Psychological Bulletin, 135*, 347-368.
- De Houwer, J., & Moors, A. (2010). Implicit measures: Similarities and differences. In B. Gawronski & B. K. Payne (Eds.), *Handbook of implicit social cognition: Measurement, theory and applications*. (pp. 176-193) New York: Guilford Press.
- Epstein, S. (1993) *Constructive thinking: The Key to emotional intelligence*. Westport, CT: Greenwood Publishing.
- Epstein, S. (1994). *Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious*. *American Psychologist, 49*, 709-724.
- Epstein, S. & Morling, B. (1995). Is the self motivated to do more than enhance and/or verify itself? In M. H. Kernis (Ed.), *Efficacy, agency, and self-esteem* (pp. 9-29). New York: Plenum.
- Epstein, S. & Pacini, R. (1999). Some basic issues regarding dual-process theories from the perspective of cognitive-experiential self theory. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.). *Dual-processes theories in social psychology*. (pp. 462-482). New York: Guilford-Press.
- Epstein, S. (2003) Cognitive-experiential self-theory of personality. In Millon, T., & Lerner, M. J. (Eds), *Comprehensive Handbook of Psychology*. Volume 5: Personality and Social Psychology (pp. 159-184). Hoboken, NJ: Wiley & Sons.

- Fabrigar, L. R., & Wegener, D. T. (2010). Attitude structure. In R. F. Baumeister & E. J. Finkel (Eds.), *Advanced Social Psychology* (pp. 177-216). New York, NY: Oxford University Press.
- Fazio, R. H. (2001). On the automatic activation of associated evaluations: An overview. *Cognition and Emotion, 15*, 115-141.
- Ferguson, M. J. & Bargh, J. A. (2007). Beyond the attitude object: Automatic attitudes spring from object-centered-contexts. In B. Wittenbrink & N. Schwarz (Eds.), *Implicit measures of attitudes* (pp. 216-246). NY: Guilford.
- Fiske, S.T., & Taylor, S. E. (2008). *Social Cognition: from brains to culture*. MacGraw-Hill.
- Frensch, P. A., & Rüniger, D. (2003). Implicit learning. *Current Directions in Psychological Science, 12*, 13-18.
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: An integrative review of implicit and explicit attitude change. *Psychological Bulletin, 132*, 692-731.
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2007). What do we know about implicit attitude measures and what do we have to learn? In B. Wittenbrink & N. Schwarz (Eds.), *Implicit measures of attitudes* (pp. 265-286). NY: Guilford.
- Gigerenzer, G. (2007). *Gut feelings: The intelligence of the unconscious*. London: Viking Penguin.

- Greenwald, A.G., & Banaji, M R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, *102*, 4-27.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, L. K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 1464-1480.
- Greenwald, A. G., & Farnham, S. D. (2000). Using the implicit association test to measure self-esteem and self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, *79*, 1022- 1038.
- Greenwald, A. G., Nosek, B. A., & Banaji, M. R. (2003). Understanding and using the Implicit Association Test: 1. An improved scoring algorithm. *Journal of Personality and Social Psychology*, *85*, 197-216.
- Greenwald, A. G., Poehlman, T. A., Uhlmann, E., & Banaji, M. R. (2009). Understanding and using the Implicit Association Test: III. Meta-analysis of predictive validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *97*, 17–41.
- Henrich, J., Heine, S., & Norenzayan, A. (2010). The weirdest people in the world? *Behavioral and Sciences*, *33*, 65-135.
- Hofmann, W., Gschwendner, T., & Schmitt, M. (2005a). On implicit-explicit consistency: The moderating role of individual differences in awareness and adjustment. *European Journal of Personality*, *19*, 25-49.
- Hofmann, W., Gawronski, B., Gschwendner, T., Le, H., & Schmitt, M. (2005b). A Meta-Analysis on the correlation between the implicit association test and explicit self-report measures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *31*, 1369-1385.

- Jordan, C. H., Spencer, S. J., Zanna, M. P., Hoshino, B. E., & Correll, J. (2003). Secure and defensive high self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 969-978.
- Jordan, C. H., Whitfield, M., & Zeigler-Hill, V. (2007). Intuition and the correspondence between implicit and explicit self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 1067-1079.
- Kitayama, S., & Karasawa, M. (1997). Implicit self-esteem in Japan: Name letters and birthday numbers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 736-742.
- Koole, S.L., Dijksterhuis, A., & Van Knippenberg, A. (2001). What's in a name: Implicit self-esteem and the automatic self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 669-685.
- Koole, S. L., Govorun, O., Cheng, C. M., & Galluci, M. (2009). Pulling yourself together: Meditation promotes congruence between implicit and explicit self-esteem. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 1220-1226.
- Lane, K.A., Banaji, M. R., Nosek, B. A., & Greenwald, A. G. (2007). Understanding and using the implicit Association Test: What we know (so far) about the method. In B. Wittenbrink & N. Schwarz (Eds.), *Implicit measures of attitudes* (pp. 59-102). NY: Guilford.
- LeBel, E., & Gawronski, B. (2009). How to find what's in a name: Scrutinizing the optimality of five scoring algorithms for the name-letter task. *European Journal of Personality*, 23, 85-106.

- Lieberman, M. D. (2000). Intuition: A social cognitive neuroscience approach. *Psychological Bulletin, 126*, 109–137.
- Nosek, B. A. (2005). Moderators of the relationship between implicit and explicit evaluation. *Journal of Experimental Psychology: General, 134*, 565-584.
- Nunes, C. M. P., Tróccoli, B. T., Tamayo, M. R., & Pinheiro, F. A. (1999). Racionalidade e *coping*: correlações entre o Inventário do Pensamento Construtivo (CTI) e a forma abreviada do Inventário do Pensamento Racional vs. Experiencial (RVEI-S). Em Sociedade Brasileira de Psicologia (Org.). *Resumos de comunicações científicas, XXIX Reunião Anual de Psicologia*. Campinas, SP: SBP.
- Nuttin, J. M. (1985). Narcissism beyond Gestalt awareness: The name letter effect. *European Journal of Social Psychology, 15*, 353-361.
- Pelham, B.W., Koole, S.L., Hardin, C.D., Hetts, J.J., Seah, E., & DeHart, T. (2005). Gender moderates the relation between implicit and explicit self-esteem. *Journal of Experimental and Social Psychology, 41*, 84-89.
- Pyszczynski, T., Greenberg, J., Solomon, S., Arndt, J., & Schimel, J. (2004). Why do people need self-esteem? A theoretical and empirical review. *Psychological Bulletin, 130*, 435-468.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rudman, L. A., Dohn, M. C., & Fairchild. (2007). Implicit self-esteem compensation: automatic threat defense. *Journal of Personality and Social Psychology, 93*, 798-813.

- Schmeichel, B.J., Gailliot, M.T., Filardo, E., McGregor, I., Gitter, S., & Baumeister, R.F. (2009). Terror management theory and self-esteem revisited: The roles of implicit and explicit self-esteem in mortality salience effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 96*, 1077-1087.
- Sekaquaptewa, D., Vargas, P., & Hoppel, W. (2010). A practical guide to paper-and-pencil implicit measures of attitudes. In B. Gawronski & B. K. Payne (Eds.), *Handbook of implicit social cognition: measurement, theory and applications*. (pp. 140-155) New York: Guilford Press.
- Stieger, S., & LeBel, E. P. (2012). Name-letter preferences for new last name and abandoned birth name initials in the context of name-change via marriage. *Social Psychology, 43*, 7-13.
- Tafarodi, R. W., & Ho, C. (2006). Implicit and explicit self-esteem: What are we measuring? *Canadian Psychology, 47*, 195-202.
- Teige-Mocigemba, S., Klauer, K. C., & Sherman, J. W. (2010). A Practical guide to Implicit Association Tests and related tasks. In B. Gawronski & B. K. Payne (Eds.), *Handbook of implicit social cognition: Measurement, theory, and applications* (pp. 117-139). New York: Guilford Press.
- Tróccoli, B. T. (2008). *Relatório sobre o desenvolvimento de escalas psicossociais para avaliação do Programa Poupança Jovem em Minas Gerais*. Relatório não publicado, Universidade de Brasília.
- Van Overwalle, F., & Siebler, F. (2005). A connectionist model of attitude formation and change. *Personality and Social Psychology Review, 9*, 231-274.

Wegner, D. M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review*, *101*, 34-52.

Wentura, D., & Rothermund, K. (2007). Paradigms we live by: a plea for more basic research on the implicit association test. In B. Wittenbrink & N. Schwarz (Eds.), *Implicit Measures of Attitudes* (pp. 195-215). NY: Guilford.

Wilson, T. D., Lindsey, S., & Schooler, T.Y. (2000). A model of dual attitudes. *Psychological Review*, *107*, 101-126.

Zeigler-Hill, V. & Jordan, C. H. (2010). Two faces of self-esteem: Implicit and explicit forms of self-esteem. In B. Gawronski & B. K. Payne (Eds.), *Handbook of implicit social cognition: measurement, theory and applications*. (pp. 392-407) New York: Guilford Press.