

NEM TÃO RACIONAL ASSIM: EXTERNISMO, PSICOLOGIA E RAZÕES PARA AGIR

ANDRÉ J. ABATH

(UFMG). *E-mail*: andreabath@gmail.com

“É assustador acreditar que não se tem conhecimento mais certo do trabalho da própria mente do que teria alguém de fora, com conhecimento íntimo de sua história e do estímulo presente no momento em que o processo cognitivo ocorreu.”

Nisbett & Wilson

I

Em seu belo ensaio “Levando a Sério o Ceticismo acerca do Autoconhecimento”, Waldomiro Silva Filho tem como epígrafe uma citação de Malebranche, que, contra Descartes, defendeu a imperfeição e incompletude do conhecimento que temos de nossa própria mente. Malebranche foi exceção em sua época, e não apenas nela. A posição cartesiana, segundo a qual temos conhecimento imediato (não-inferencial) e privilegiado dos nossos estados e conteúdos mentais permanece viva, forte e atraente.

O que não significa que esteja livre de objeções. Tradições de pensamento diversas no século XX — como a psicanálise, a psicologia social e a fenomenologia — dedicaram-se, em parte, a buscar refutá-la. Em seu ensaio, Silva Filho mostra-nos que, na tradição dita analítica, o mais forte impacto que a posição cartesiana sofreu foi indireto. Primeiro, filósofos foram convencidos por fortes argumentos em favor do externismo, ou anti-individualismo — posição segundo a qual conteúdos mentais são individuados, ao menos em parte, em termos de suas relações causais com o mundo físico e de sua imersão nas práticas lingüísticas de uma comunidade. Caso tenha, por exemplo, um pensamento expresso em português brasileiro pela frase “desejo profundamente um relógio de ouro”, esse diz respeito àquilo que tipicamente causa meus pensamentos expressos por frases envolvendo o termo “ouro”, ou seja, o elemento

com número atômico 79. Já se tenho um pensamento expresso em português brasileiro pela frase “toda caipirinha é feita com limão”, esse diz respeito àquilo que o termo “caipirinha” refere dadas as práticas lingüísticas no português brasileiro (ou mesmo de minha comunidade lingüística mais específica, o português brasileiro falado no litoral nordestino mais oriental).

Mas ora, diz-nos Silva Filho, se assim for

“... estamos nos comprometendo também com a ideia de que o sujeito pode estar num certo estado mental, referir-se a ele usando palavras e frases no idioma que ele e sua comunidade domina, mas mesmo assim, em virtude do fato de ignorar certos aspectos do mundo físico ou certas convenções lingüísticas ele *pode não conhecer o conteúdo semântico* das frases que expressam as proposições que ele assente, acredita, pensa etc.” (SILVA FILHO, 2013, §9)

Em minha ignorância, posso supor, por exemplo, que meus pensamentos expressos por frases envolvendo o termo “ouro” referem tanto ao elemento com número atômico 79 quanto ao falso ouro, ou ouro de tolo; ou posso supor que meus pensamentos expressos por frases envolvendo “caipirinha” referem-se não apenas a bebidas feitas à base de cachaça — como tipicamente suposto pelos membros de minha comunidade — mas também à base de vodka. Dadas intuições externistas, eu estaria enganado em ambos os casos. Ignoraria, assim, o conteúdo exato de meus pensamentos. O ponto é geral. Uma vez que posso ignorar aspectos do mundo físico que estão em relação causal com meus estados mentais, e aspectos das práticas lingüísticas de minha comunidade, posso ignorar o conteúdo de tais estados.

Esse resultado, aparentemente simples, já fere gravemente a posição cartesiana. Nosso autoconhecimento poderia ser imperfeito e incompleto, como dizia Malebranche. Tais argumentos, e mais outros, são rigorosamente apresentados por Silva Filho em seu ensaio, e não é meu propósito, neste comentário, repetir essa tarefa. Também não é meu propósito — e nem o de Silva Filho — discuti-los. Não sei, na verdade, se o externismo é verdadeiro ou falso.⁵⁰³

Porém, Silva Filho deseja mostrar-nos algo mais: que há um vínculo íntimo entre autoconhecimento e racionalidade; que, ao atacar a posição cartesiana, a forma tipicamente humana de racionalidade fica ameaçada. Por isso, a negação do autoconhecimento feriria “mortalmente nossa imagem comum do que somos – se nos

⁵⁰³ Fortes argumentos contra o externismo são apresentados, por exemplo, em Chomsky (2000).

pensamos como seres que pensam, desejam, acreditam, refletem, esperam” (SILVA FILHO, 2013, §15). São essas as ideias que desejo discutir neste comentário. Concordarei que há um vínculo íntimo entre autoconhecimento e certa concepção da racionalidade humana. Buscarei mostrar, porém, que ambos caem por razões independentes — que há evidência empírica sugerindo que não temos autoconhecimento do tipo exigido pela posição cartesiana, e que não somos seres racionais da forma que pensávamos ser. A nossa imagem comum do que somos está mortalmente ferida, independentemente da verdade ou falsidade do externismo. Não precisamos e nem devemos salvar essa imagem. Devemos deixá-la perecer, e substituí-la por uma imagem não-idealizada de nós mesmos. Nessa medida, é não uma objeção, mas um ponto favorável ao externismo contribuir para o colapso de uma falsa imagem do ser humano.

II

Silva Filho (2013, §6) concorda com Colin McGinn quando o último diz que “... a racionalidade, tal como a concebemos, requer o conhecimento dos conteúdos da própria mente” (MCGINN, 2004, p. 22). Isso porque, diz-nos Silva Filho, “na nossa *psicologia cotidiana*, o que fazemos é presumir que o conhecimento do conteúdo dos pensamentos da pessoa tem um papel causal no seu comportamento físico externo” (SILVA FILHO, 2013, §6). O ponto aqui parece-me ser o seguinte. Supomos que nosso comportamento é causado por nossos estados mentais. Suponho que é meu desejo por água de coco e minha crença de que há coco na geladeira que me move a levantar-me, caminhar até à cozinha e abri-la. Mais do que isso, supomos, em nossa psicologia cotidiana, que *conhecemos as razões* que, de fato, nos levam a agir. Caso me seja perguntado por que abro a geladeira, responderei sem titubear: porque quero beber uma água de coco. Suponho que esse desejo é parte daquilo que me levou a agir de tal forma.⁵⁰⁴ Mas ora, uma vez que as razões que me movem são os meus estados mentais, é parte da psicologia cotidiana a ideia de que esses são conhecidos por nós — de que sabemos tanto em que estado estamos (se de crença, ou desejo, por exemplo) quanto o seu conteúdo.

⁵⁰⁴ Essa suposição do senso comum — de que razões podem ser causas de ações — foi famosamente defendida por Davidson (1963), e será aqui respeitada.

Porém, se o externismo for verdadeiro, está aberto o espaço teórico para a possibilidade de que desconheçamos as razões que, de fato, nos movem. Em minha ignorância, suponho que caipirinhas incluem bebidas à base de vodka. Ao observar, em uma festa, um coqueteleiro preparando tal *drink*, rapidamente coloco-me em posição para bebê-lo. Faço-o com prazer, e suponho que estou saboreando uma caipirinha. Suponho, mais, que fui movido a agir por um desejo por caipirinha. Mas, se o externismo for verdadeiro, algo está errado com minha suposição. É certo que desejo a bebida que está diante de mim. Mas desejar caipirinhas é desejar bebidas feitas à base de cachaça. Meu desejo pela bebida que está diante de mim não é, portanto, um desejo por caipirinha. É um desejo pela bebida que está diante de mim, à base de vodka. Desconheço, portanto, o conteúdo de meu próprio desejo. E desconheço aquilo que me move. Suponho que fui movido por um desejo por caipirinha. Mas estou errado. Fui movido pelo desejo por uma bebida à base de vodka.

Não há dúvidas de que há algo contra-intuitivo aqui. Se o externismo for verdadeiro, a nossa vida mental pode tornar-se estranha a nós mesmos. Supomos que temos certas crenças, desejos, e que esses nos movem. Mas pode ocorrer que não estejamos sendo movidos por tais crenças e desejos, e sim por outros. O que implica desconhecer as razões que, de fato, nos levam a agir.

Concordo com Silva Filho quando diz que “a ausência de conhecimento das próprias crenças, pensamentos etc. (leia-se: autoconhecimento) afeta a racionalidade do sujeito” (SILVA FILHO, 2013, §6). É, afinal, parte de certa concepção de racionalidade que, para obtê-la, devemos conhecer as razões que, de fato, nos movem. Essa seria uma forma tipicamente humana de racionalidade. Outros animais são movidos por razões, em um sentido causal — há algo (em muitos casos, também estados mentais) que os leva a agir como agem. Mas desconhecem as razões que os movem; são incapazes de refletir acerca delas, de apresentá-las como justificção para suas ações. Nós teríamos tal conhecimento, e tais capacidades.

III

A estranheza, o aspecto contra-intuitivo, das conseqüências do externismo é inquestionável. O que não significa que a posição seja falsa — e nem verdadeira. O que desejo mostrar é que há evidência em psicologia sugerindo que a nossa racionalidade

pode ser quebrada (e provavelmente o é com alguma frequência) de uma forma algo semelhante à suposta pelo externismo. Tais resultados são, também, estranhos, contra-intuitivos. O que não significa que sejam falsos. E se não o forem, estamos diante de um dever de repensar a ideia de que somos seres que conhecem bem suas próprias razões para agir.

Antes de prosseguirmos, porém, é importante traçarmos uma distinção entre dois tipos de razões para agir. Até o momento, tenho discutido razões em termos causais: como aquilo que, de fato, leva-nos a agir de uma forma ou de outra. Chamemos razões, assim entendidas, de *razões causais*. Não só os nossos comportamentos, mas os de animais não-humanos, possuem razões causais. No caso humano, contudo, há razões que, *do nosso ponto de vista*, leva-nos a agir de uma dada forma. Chamemos razões, assim entendidas, de *razões motivacionais*. Tais são as razões que sinceramente apresentamos quando nos é perguntado por que agimos de certa forma. Se perguntarme por que levanto às pressas em meio a uma conversa e digo: “Tenho uma compromisso urgente”, o que apresento aqui é a razão que, de meu ponto de vista, levou-me a agir; ou seja, apresento uma razão motivacional.⁵⁰⁵

Razões causais e motivacionais podem coincidir. A razão que apresento para levantar-me pode também ser a causa de minha ação. Mas podem também divergir. O que pretendo mostrar é que há forte evidência em psicologia sugerindo que, em muitos casos, podemos desconhecer as razões causais para nossas ações, e apresentar (mesmo sinceramente) razões motivacionais distintas de tais razões causais. Se assim for, podemos desconhecer aquilo que, de fato, leva-nos a agir de uma forma ou de outra.

Começemos com os pioneiros. Há 35 anos, em 1977, Richard Nisbett e Timothy Wilson publicaram o artigo “Telling More than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes”. Nele, apresentaram um conjunto de experimentos cujos resultados apontam para uma sistemática incapacidade da parte dos sujeitos em identificar as influências de certos estímulos em suas ações. Apresentarei brevemente dois de tais experimentos.

⁵⁰⁵ A distinção entre razões causais e motivacionais é feita, por exemplo, por Davis (2010). Para os propósitos desse texto, não será necessário discutir as chamadas *razões normativas* — fatos que favorecem um determinado curso de ação.

O primeiro foi realizado em um shopping. A equipe de psicólogos — disfarçada como uma equipe de pesquisa de consumo — abordou 52 passantes, e pediu-lhes que escolhesse, dentre quatro pares de meias-calças, qual deles era de melhor qualidade. Todos os pares eram, na verdade, idênticos. Apesar disso, os entrevistados sem exceção, escolheram um dos pares como sendo o melhor. Ainda mais curiosamente, a imensa maioria deles (em uma proporção de 4 para 1) escolheu como melhor o par que estava mais a sua direita. Em seguida, a equipe perguntou aos passantes o porquê de sua escolha. Nenhum dos entrevistados mencionou a posição das meias-calças como sendo relevante. E quando perguntados diretamente se achavam que a posição seria um fator relevante, “todos os sujeitos negaram, usualmente com um olhar preocupado para o entrevistador...” (NIBETT & WILSON, 1977, p. 244).

O segundo, e talvez mais surpreendente, experimento é uma demonstração do chamado “efeito *halo*” (conhecido desde os anos 20 do século passado).⁵⁰⁶ Os participantes no experimento foram divididos em dois grupos. Ambos assistiram a uma entrevista com um professor universitário, que falava inglês com um forte sotaque europeu. Havia uma diferença entre os grupos, porém. No vídeo mostrado para o primeiro grupo, o professor respondia as perguntas de maneira afetuosa, educada, atenta e empolgada. Já no vídeo mostrado para o segundo grupo, o professor comportava-se friamente, respondendo as perguntas de forma rígida, intolerante, e mostrando pouca confiança em seus alunos. Em seguida, era pedido aos participantes que avaliassem até que ponto haviam gostado do professor, e também três de seus atributos: sua aparência física, seus maneirismos e seu sotaque. A maior parte dos que viram o primeiro vídeo — em que o professor parecia atento e engajado — consideraram os três atributos do professor atraentes. Já a maior parte dos que viram o segundo vídeo — em que o professor respondia friamente — consideraram seus três atributos irritantes. Curiosamente, porém, todos aqueles que viram os vídeos negaram que a sua impressão geral do professor (quer positiva, quer negativa) tivesse influenciado a sua avaliação dos atributos. Já os que viram o segundo vídeo, relataram que foi a sua avaliação negativa dos atributos em causa que os levou a não ter uma boa impressão geral do professor, a não apreciá-lo. Mas isso parecer inverter as coisas. Como dizem Nisbett & Wilson (1977, p. 245), “eles não gostarem do professor diminuiu a avaliação de sua aparência,

⁵⁰⁶ Tal efeito diz respeito a uma tendência a avaliar os atributos de um indivíduo tendo como base a nossa impressão geral dela, ou dela. Foi testado experimentalmente pela primeira vez por Thorndike (1920).

maneirismos e sotaque, mas os sujeitos negaram tal influência e afirmaram, ao invés, que o fato de não gostarem desses atributos diminuiu o seu gosto por ele!”.

Portanto, no primeiro experimento, temos evidência de que as escolhas dos participantes são de alguma forma influenciadas pelo fato de um par de meias-calças estar mais a sua direita. Ou, mais precisamente, na medida em que ações são causadas não por fatos no mundo, mas por estados psicológicos, a percepção e crença por parte dos sujeitos de que um par de meias está mais a sua direita possui influência sobre sua escolha. Já no segundo experimento, as avaliações apresentadas pelos participantes (positivas ou negativas) dos atributos do professor parecem influenciadas pelo apreço geral que por ele têm; apreço esse que, por sua vez, parece claramente influenciado pela crença dos sujeitos de que o professor é uma pessoa fria ou afetuosa. E na medida em que fatores como a crença de que um objeto está em determinada posição, e de que um indivíduo é frio ou afetuoso, são ao menos parte das razões causais das escolhas e avaliações dos participantes, tais razões são por eles próprios desconhecidas.⁵⁰⁷

Em tais casos, apesar do desconhecimento das razões causais, ainda assim razões são apresentadas pelos sujeitos para suas escolhas e avaliações. No primeiro experimento, as razões apresentadas pelos participantes para a escolha de um par de meias como o melhor são em termos, por exemplo, da impressão de que um deles teria uma melhor textura. No segundo, como visto, sujeitos relataram não ter apreciado inicialmente os atributos do professor, o que os levou a não apreciá-lo em geral. Tais razões são, como diz Carruthers (2006), *confabulações* — aqui entendidas como explicações aparentemente causais para ações, porém inverídicas (sem que haja, contudo, intenção de enganar o interlocutor), apresentadas na ausência de conhecimento das razões causais. Nas palavras de Dennett (1991, p. 94):

“Não é que os sujeitos *mintam* na situação experimental, mas eles confabulam: eles preenchem lacunas, adivinham, especulam...”

Resumindo, sujeitos são criadores involuntários de ficções, mas dizer que são involuntários é conceder que o que eles dizem é, ou pode ser, um relato de exatamente como as coisas são para eles. Eles nos dizem como é para eles resolver um problema, tomar uma decisão, reconhecer um objeto. Como eles são sinceros (aparentemente), concedemos que deve ser assim que as coisas

⁵⁰⁷ Os indivíduos estão cientes de suas crenças, acerca da posição do objeto e da frieza ou não do professor; apenas ignoram os feitos de tais crenças sobre suas ações; ou seja, ignoram que tais crenças sejam razões causais para suas ações.

são para eles, mas então segue-se que como as coisas são para eles é, na melhor das hipóteses, um guia incerto do que neles se passa.”

Ou seja, podemos (e provavelmente devemos) tomar as razões apresentadas pelos sujeitos para suas ações como sendo aquilo que, *de seu ponto de vista*, os move. Em outras palavras, as razões apresentadas pelos sujeitos seriam suas razões motivacionais. Tais razões, porém, não correspondem àquilo que, de fato, leva-os a agir. As razões motivacionais não correspondem às razões causais. As primeiras, sendo razões do ponto de vista do sujeito, são necessariamente conhecidas. Já as segundas — caso as conclusões retiradas dos experimentos acima forem corretas — podem ser desconhecidas.

Após o trabalho pioneiro de Nisbett & Wilson, floresceu a pesquisa experimental acerca das ignoradas influências de estímulos sobre ações. Tornou-se padrão em psicologia social o uso do *priming* (pré-ativação), em que estímulos são apresentados aos sujeitos de forma a neles ativar (inconscientemente) certas metas de ação, por exemplo. Em um estudo realizado por Bargh et al. (2001), os sujeitos resolveram um quebra-cabeças em que palavras relacionadas à cooperação eram apresentadas (como “ajuda”, “útil”, “suporte”). Em seguida, no que supunham ser um estudo distinto, participaram de um jogo em que ocupavam o papel de um pescador. Cabia ao pescador optar por uma estratégia cooperativa — em que os peixes seriam retornados ao lago, de forma a ajudar a todos — ou competitiva — em que ele ficaria com os peixes. O resultado? Aqueles que resolveram o quebra-cabeças inicial, em que os termos relacionados à cooperação foram apresentados, foram consideravelmente mais cooperativos no jogo do que um grupo de controle, que não fora apresentado a tais palavras. Apesar disso, porém, aqueles que se mostraram cooperativos ignoraram a influência das palavras apresentadas inicialmente sobre o seu comportamento.

Estudos nessa linha sugerem que indivíduos podem ser levados, via *priming*, a, por exemplo, empatizar com um outro, e a ajudá-lo, mais do que estariam dispostos normalmente (Batson et al., 1997); ou mesmo a falar mais calmamente e um tom mais baixo do que fariam normalmente — após serem apresentados a imagens de bibliotecas (Aarts & Dijksterhuis, 2003). Fato é que, em todos tais estudos, os participantes não atribuem o seu comportamento distinto do usual à influência dos estímulos apresentados na primeira etapa dos experimentos; também é fato que, quando perguntados pelas razões para o seu comportamento, o que os sujeitos apresentam — suas razões

motivacionais — são distintas das razões causais (Bar-Anan, Wilson & Hassin, 2010).⁵⁰⁸

Se o que tais experimentos sugere estiver correto, precisamos rever uma certa concepção da racionalidade humana, segundo a qual invariavelmente conhecemos as razões causais de nossas ações. Em diversos casos experimentais, tais razões podem ser desconhecidas. E essa ignorância não deve ser tomada, claro, como ocorrendo apenas em situações experimentais. A ideia é que ela se faz presente (e com freqüência) para muito além das portas do laboratório.

IV

Acima, vimos que, caso o externismo seja verdadeiro, nossas razões causais para agir podem ser distintas das que acreditamos ser. Posso supor que sou movido a agir por um desejo por caipirinha, quando, na verdade, não é esse o desejo que me move. Também os experimentos acima sugerem que podemos desconhecer as razões causais de nossas ações. Mas que seja dito de imediato que estamos diante de formas distintas de ignorância. A conseqüência do externismo é que podemos desconhecer o *conteúdo* de nossos estados mentais; ou seja, desconhecemos razões causais para agir na medida em que desconhecemos o conteúdo de tais razões (crenças, desejos). Tal deve-se ao fato de podermos ignorar aspectos do mundo externo e das práticas lingüísticas da comunidade, que parcialmente individualizam nossos estados mentais. Já os experimentos acima sugerem que, em casos diversos, simplesmente ignoramos os *efeitos* que certos estados mentais possuem sobre nossas ações; podemos estar cientes de certas crenças, desejos, mas ignoramos que sejam causas de nossas ações.⁵⁰⁹ Isso não por ignorarmos aspectos do mundo externo. Nos experimentos apresentados, os sujeitos estão perfeitamente cientes dos estímulos no mundo externo que terminarão por ter uma influência em suas ações (via estados mentais). Ignoram, porém, que os estímulos possuem tal influência. Mais precisamente, ignoram o fato de que os estados mentais

⁵⁰⁸ Para uma discussão do *priming* em termos de suas conseqüências para a nossa compreensão da mente, ver Bargh (2006).

⁵⁰⁹ Em alguns casos, porém, podemos mesmo ignorar os estados mentais que estão em relação causal com nossas ações. No experimento relatado acima, em que os sujeitos ocupam o papel de um pescador, parecem ter um desejo de cooperar —essa parece ser uma meta de ação —, mas tal estado é por eles ignorado.

gerados pelos estímulos são (ao menos em parte) a causa de certas ações. Não estamos, portanto, diante de uma ignorância do conteúdo dos estados mentais que causam ações. Estamos diante de uma ignorância dos efeitos causais dos estados mentais. Posto de outra forma, não estamos diante de uma ignorância do conteúdo das razões causais. Estamos diante de uma ignorância de que certos estados (crenças, desejos) *são* razões causais.

O externismo e os resultados experimentais apresentados apontam, contudo, para uma conclusão geral comum: não somos seres que conhecem (ao menos não sempre) suas razões causais para agir. Não é, portanto, objeção ao externismo ter como conseqüência o colapso de certa concepção da racionalidade humana, segundo a qual conhecemos invariavelmente as razões causais de nossas ações. Tal concepção colapsa por razões independentes. É, pelo contrário, um ponto favorável ao externismo ser uma posição filosófica em consonância com um dos programas de pesquisa mais frutíferos e surpreendentes da psicologia contemporânea.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AARTS, H., & DIJKSTERHUIS, A. (2003). "The Silence of the Library: Environment, Situational Norm and Social Behavior". In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, p. 18-28.
- BAR-ANAN, Y., WILSON, T.D. & HASSIN, R.R. (2010). "Inaccurate Self-Knowledge Formation as a Result of Automatic Behavior". In: *Journal of Experimental Social Psychology*, 46 (6), p. 884-894.
- BARGH, J. A., GOLLWITZER, P. M., LEE-CHAI, A., BARNDOLLAR, K., & TROTSCHER, R. (2001). "The Automated Will: Nonconscious Activation and Pursuit of Behavioral Goals". In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, p. 1014-1027.
- BARGH, J.A. (2006). "What Have We Been Priming All These Years? On the Development, Mechanisms, and Ecology of Nonconscious Social Behavior". In: *European Journal of Social Psychology*, 36, p. 147-168.
- BATSON, C. D., POLYCARPOU, M. P., HARMON-JONES, E., IMHOFF, H. J., MITCHENER, E. C., BEDNAR, L. L., KLEIN, T. R., & HIGHBERGER, L. (1997). "Empathy and attitudes:

Can Feeling for a Member of a Stigmatized Group Improve Feelings Toward the Group?” In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, p. 105-118.

CARRUTHERS, P. (2006). “Conscious Experience Versus Conscious Thought”. In: KRIEGEL, U. & WILLIFORD, K. (eds.), *Self-Representational Approaches to Consciousness*. Cambridge MA MIT Press, p. 299-320.

CHOMSKY, N. (2000). *New Horizons in the Study of Language and Mind*. Cambridge: Cambridge University Press.

DAVIDSON, D. (1963). “Action, Reasons and Causes”. In: *Journal of Philosophy*, 60 (23), p. 685-700.

DAVIS, W.L. (2010). “The Causal Theory of Action”. In: O’CONNOR, T. & SANDIS, C. (eds.), *The Causal Theory of Action*. Oxford: Blackwell, p. 32-40.

DENNETT, D. (1991). *Consciousness Explained*. Boston: Little, Brown & Co..

MCGINN, C. (2004). *The Character of Mind*. Oxford : Oxford University Press.

NISBETT, R.E. & WILSON, T.D. (1977). “Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes”. In: *Psychological Review*, 84, p. 231-259.

SILVA FILHO, W. (2013). “Levando a Sério o Ceticismo acerca do Autoconhecimento”. In: *Skepsis* (neste volume).

THORNDIKE, E.L. (1920). “A Constant Error in Psychological Ratings”. In: *Journal of Applied Psychology*, 4 (1), p. 25-29.