



Universidade de Brasília

Instituto de Psicologia

Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social, do Trabalho e das
Organizações (PPG-PSTO)

Dissertação de Mestrado

Desigualdade Econômica: construção e validação de medida para avaliação da
representação da desigualdade (ERDE)

Natália López Tomé

Orientador: Prof. Dr. Ronaldo Pilati

Brasília – DF

Mai de 2024



Universidade de Brasília

Instituto de Psicologia

Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social, do Trabalho e das
Organizações (PPG-PSTO)

Desigualdade Econômica: construção e validação de medida para avaliação da
representação da desigualdade (ERDE)

Natália López Tomé

Dissertação de Mestrado apresentada a
Programa de Pós-Graduação em
Psicologia Social, do Trabalho e das
Organizações como requisito parcial à
obtenção do grau de Mestre em Psicologia
Social, do Trabalho e das Organizações.

Orientador: Prof. Dr. Ronaldo Pilati

Brasília–DF

Maio 2024

Dissertação de mestrado defendida diante e avaliada pela banca examinadora constituída por:

Prof. Dr. Ronaldo Pilati Rodrigues (Orientador)

Instituto de Psicologia

Universidade de Brasília

Profa. Dra. Mary Sandra Carlotto (Membro Interno)

Departamento de Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações

Universidade de Brasília

Prof. Dra. Luana Elayne Cunha de Souza (Membro Externo)

Departamento de Psicologia

Centro Universitário de Brasília

Prof. Dra. Cláudia Marcia Lyra Pato (Suplente)

Instituto de Psicologia

Universidade de Brasília

Agradecimentos

Gostaria de expressar minha gratidão a todas as pessoas incríveis que me apoiaram na realização deste projeto, pois sem elas esta dissertação não teria sido concluída. Em especial, quero agradecer ao meu orientador Ronaldo Pilati pela orientação valiosa ao longo dessa jornada. Estendo o meu agradecimento aos membros do LAPSOCIAL/GEPS e do INCT, especialmente a Isabella e o Cleno, por todas as trocas e por tornarem a pesquisa uma experiência menos solitária. Também desejo agradecer aos colegas de classe que se transformaram em amigos ao longo desse processo, em particular à Mariana Pedersoli e ao Luccas Galli. Trabalhar com vocês tornou essa jornada memorável.

Agradeço imensamente à minha família pelo apoio nesse processo desafiador, o incentivo de vocês que me fez chegar até aqui. Obrigada a minha irmã Vitória e aos meus pais Maria Haydee e Roosevelt Filho pelos conselhos, afeto e momentos de descontração. Aos meus avós, Maria Ester e Roosevelt, obrigada por todo o carinho e motivação. À minha segunda família, Elisa, Giovanna dos Santos, Giovanna Catarcione, Camila e Ian, obrigada pela oportunidade de compartilhar mais uma etapa nessa vida com vocês. Além disso, quero agradecer ao meu parceiro Dave pelo companheirismo e apoio incondicional que construímos juntos.

Muito obrigada a todos os participantes que contribuíram para realização desta pesquisa e a Míriam pelo auxílio com o roteiro das entrevistas. Por fim, gostaria de reconhecer e agradecer o apoio financeiro fornecido pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pela bolsa de estudos que viabilizou a realização deste estudo.

Lista de Tabelas

Tabela 1.....	26
Tabela 2.....	27
Tabela 3.....	41
Tabela 4.....	53
Tabela 5.....	56
Tabela 6.....	57
Tabela 7.....	67
Tabela 8.....	77
Tabela 9.....	80
Tabela 10.....	83
Tabela 11.....	85
Tabela 12.....	88
Tabela 13.....	91
Tabela 14.....	92
Tabela 15.....	94
Tabela 16.....	95
Tabela 17.....	97

Sumário

Agradecimentos	3
Lista de Tabelas	4
Resumo Geral	6
General Abstract	8
Introdução Geral	9
Estudo 1	12
Método	21
Resultados	24
Discussão	34
Estudo 2	40
Método	45
Resultados	50
Discussão	58
Estudo 3	61
Método	66
Resultados	75
Discussão	98
Discussão Geral	104
Referências	106
Anexos	123

Resumo Geral

De acordo com pesquisas recentes, as pessoas conseguem perceber com mais facilidade a desigualdade quando expostas a exemplos concretos do cotidiano, em comparação com quando são questionadas sobre a diferença de renda mensal. Contudo, a interpretação dessas informações pode variar conforme a vivência de cada indivíduo. Um exemplo disso é como as pessoas de diferentes classes sociais demonstram categorizar as manifestações de desigualdade de maneiras distintas, resultando em várias representações mentais para dar sentido ao observado. Ao buscar por instrumentos psicométricos específicos para avaliar as representações de desigualdade econômica, não se identificaram escalas disponíveis. Por isso, a presente pesquisa buscou construir e apresentar evidências de validade de uma escala focada em representações mentais de desigualdade econômica. No Estudo 1, foram realizadas entrevistas semi-estruturadas com o objetivo de descrever de que maneira manifestações econômicas, culturais e sociais são empregadas para representar a disparidade econômica. A partir dessas, observou-se que as classes categorizaram a desigualdade de maneira distinta. No Estudo 2, foi construída uma escala psicométrica para padronizar as representações mentais de desigualdade, avaliando o seu conteúdo e a sua estrutura. Nessa etapa, os itens foram reduzidos e foi encontrada uma estrutura bifatorial para o instrumento. Entretanto, a amostra era de alta escolaridade e alta renda, por isso, foi realizada uma nova coleta. O Estudo 3 foi conduzido para replicar a estrutura de dois fatores observada no Estudo 2, mas com uma amostra maior. Adicionalmente, foi identificada a rede nomológica para as representações mentais e o poder preditivo do instrumento para prever o apoio à desigualdade. Os três estudos demonstram como as pessoas podem classificar as manifestações de desigualdade de maneiras diversas, ponto importante quando se busca entender as diferenças no julgamento da desigualdade.

Palavras-chave: Nível Socioeconômico, representações mentais, psicometria

General Abstract

According to recent research, people can more easily perceive inequality when exposed to concrete examples from everyday life, compared to when they are asked about the difference in monthly income. However, the interpretation of this information may vary depending on each individual's experience. An example of this is how people from different social classes categorize manifestations of inequality in different ways, resulting in various mental representations to make sense of the phenomena. When searching for specific psychometric instruments to assess representations of economic inequality, no available scales were identified. Therefore, the present research sought to construct and present evidence of the validity of a scale focused on mental representations of economic inequality. In Study 1, semi-structured interviews were carried out with the aim of describing how economic, cultural and social manifestations are used to represent economic disparity. From these, it was observed that classes categorized inequality differently. In Study 2, a psychometric scale was constructed to standardize mental representations of inequality, evaluating their content and structure. At this stage, the items were reduced and a two-factor structure was found for the instrument. However, the sample had high education and high income, so a new collection was carried out. Study 3 was conducted to replicate the two-factor structure observed in Study 2, but with a larger sample. Additionally, the nomological network for mental representations and the predictive power of the instrument to predict support for inequality were identified. The three studies demonstrate how people can classify manifestations of inequality in different ways, an important point when seeking to understand differences in the judgment of inequality.

Keywords: Socioeconomic status, mental representations, psychometrics

Introdução Geral

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística revelou que a economia brasileira está se recuperando da pandemia de Covid-19, com o aumento no rendimento mensal médio de 11,5%, chegando a 1.848 reais (Miato, 2024a). Entre as cinco grandes regiões, o Sudeste, o Centro-Oeste e o Sul apresentaram a maior quantidade de pessoas que aumentaram sua renda mensal. Apesar dos baixos percentuais de rendimento observados no Norte e do Nordeste, o rendimento de famílias participando em programas de redistribuição de renda (e.g., Bolsa Família) cresceu 42% (Miatto, 2024b). Todavia, a desigualdade no Brasil segue significativa, com os 40% mais pobres apresentando uma renda 40 vezes menor que os 1% mais ricos.

Conforme a análise de Miatto (2024b) e Calliari (2024), a melhora gradual na condição de vida da população brasileira reflete o aumento dos índices de consumidor, aumento de gastos públicos pré-eleitorais, bem como a queda na inflação e desemprego. Além desses aspectos, foi observado o aumento da preocupação pública com o combate à pobreza e a desigualdade, com 82% dos brasileiros considerando a desigualdade ruim para a nação (Calliari, 2024). Apesar desse resultado promissor, há estudos reforçando como participantes brasileiros que mais apoiam estratégias de redistribuição e percebem a desigualdade como um desafio a ser combatido são os de condição socioeconômica média (Duman, 2019; Méndez & Waltenberg, 2016).

Alinhado a isso, outro estudo apontou como pessoas que notam uma melhoria em sua situação financeira nos últimos cinco anos estiveram menos propensas a apoiar a redistribuição (Méndez & Waltenberg, 2016) e participantes com extrato socioeconômicos mais baixos demonstram maiores preocupações com a economia pessoal (Lima-Nunes et al., 2021). Logo, a forma como duas pessoas avaliam a desigualdade econômica pode ser distinta, mesmo que a manifestação do fenômeno seja a mesma.

Para Lima-Nunes et al. (2021), a desigualdade pode ser percebida e avaliada de diversas formas, potencializando a legitimação da desigualdade, porque as manifestações são interpretadas de formas distintas e impactam nos processos psicológicos. Essa colocação vem sendo estudada no Norte Global, onde foi identificado como a condição socioeconômica de um indivíduo intensifica a formação de vieses cognitivos, influenciando na forma como uma pessoa percebe e justifica a disparidade (Bavetta et al., 2017; Kraus et al., 2012; Piff et al., 2017).

Isso ocorre porque, no seu cotidiano, as pessoas têm diferentes níveis de contato com exemplos de desigualdade. Estes dão sentido ao fenômeno e formam um senso de hierarquia econômica. Essa rede de conhecimentos ou conceitos sobre desigualdade auxilia no processamento de novas informações do fenômeno (Fendinger et al., 2023; García-Sánchez et al., 2018), tornando a formação desse conhecimento mais otimizado e menos complexo, pois os novos conceitos podem se assemelhar a exemplos de disparidade armazenados anteriormente. Desse modo, indicadores observáveis vêm sendo gradativamente mais utilizados e permitem investigar afundo o que as pessoas interpretam como desigualdade econômica.

Até o momento, a literatura sugere que o estudo da desigualdade através das manifestações observáveis tem permitido conhecer mais o processo avaliativo das pessoas, pois exemplos do cotidiano parecem ser melhor compreendidos pelas pessoas, assim como apresentam associações mais fortes com construtos como: crenças sobre desigualdade, atribuições para justificar a disparidade de renda e comportamento pro-social (Bussolo et al., 2021; Heiserman & Simpson; Tan et al., 2020). Consequentemente, novos estudos propõem que a avaliação da desigualdade econômica seja composta não somente da percepção de exemplos no cotidiano, mas também de indicadores armazenados anteriormente que guiam o processamento de novas informações (Peters & Jetten, 2023; Phillips et al., 2023).

Esse processo está sendo investigado via representações de desigualdade econômica e diz respeito a como a desigualdade é “identificada e avaliada, moldando a cognição e o comportamento das pessoas” para avaliar o fenômeno como relevante ou não (Peters & Jetten, 2023, p. 518). Todavia, apesar do interesse crescente em estudar as representações de disparidade, não foi identificado o construto representações mentais de desigualdade econômica e tampouco uma medida direcionada para isso.

As escalas publicadas até o momento permitem ao pesquisador investigar a percepção de desigualdade no dia a dia (García-Castro et al., 2019), atitudes e crenças sobre disparidade (Coleman et al., 2022; Wiwad et al., 2019), mas não estão centradas na identificação de exemplos específicos do cotidiano que representam a disparidade. São medidas úteis e contribuem para os seus propósitos, mas não permitem mapear quais aspectos compõem o que cada sujeito avalia como desigualdade. Isso resulta em limitações para comparação dos esquemas cognitivos, formados a partir das manifestações de desigualdade do dia a dia, e como essas categorizações influenciam na percepção, na diferenciação e na compreensão da desigualdade.

Em função do exposto, o objetivo geral desta dissertação, dividida em três estudos, foi a proposição do construto e a construção de uma escala para sua mensuração. O Estudo 1 tem como objetivo específico descrever os indicadores econômicos, culturais e sociais utilizados para representar a desigualdade econômica. No Estudo 2, o objetivo específico era organizar as categorizações mais mencionadas e construir uma escala de representações mentais de desigualdade para padronizar as representações. Por último, no Estudo 3, o objetivo era conduzir uma nova coleta para reproduzir a estrutura de dois fatores, mas com uma maior variabilidade de classe, escolaridade e gênero dos participantes.

Estudo 1

Em 2022, a metade mais pobre da população deteve menos 5% da riqueza global, obtendo metade da renda registrada em 1820 (Chancel et al., 2022). Enquanto isso, os 10% mais ricos detiveram entre 60 a 80% da riqueza mundial. Pesquisas revelaram um aumento no interesse das pessoas por uma distribuição de riquezas menos desigual (Norton & Ariely, 2011). No entanto, também demonstraram que muitos têm visões idealizadas sobre o acesso a recursos, o que pode reduzir o nível de percepção da desigualdade (Eriksson & Simpson, 2012; Norton & Ariely, 2013). Por isso, estudiosos estão direcionando seus esforços para compreender o que influencia a percepção da desigualdade econômica e as diferentes interpretações sobre o fenômeno.

A desigualdade econômica, que se caracteriza pela concentração de recursos a segmentos da sociedade (Piketty, 2014), pode ser percebida no cotidiano por meio de aspectos como educação, saúde, transporte e condições de moradia. Todavia, duas pessoas podem estar em contato com a mesma manifestação (e.g., acesso à universidade), mas interpretar de maneiras distintas. Isso ocorre porque as avaliações das pessoas sobre o fenômeno são o reflexo da forma como as informações são processadas, armazenadas e os tipos de categorizações feitas para dar sentido ao observado (Bavetta et al., 2017; Fendinger et al., 2023).

A avaliação da disparidade tem demonstrado ser impactada por influências pessoais (condição socioeconômica, privação, ideologias e orientação política) e influências sociais (macroeconomia, diferenças culturais, preconceitos e a diferença no comportamento do consumidor) (Davidai, 2022). De forma complementar, outros pesquisadores sugerem que a interpretação é influenciada principalmente por tendências cognitivas formadas a partir das diferenças estruturais, ecológicas e culturais vivenciadas por pessoas de diferentes classes sociais

(Dietze, 2019; Kraus et al., 2012; Piff et al., 2017). Ou seja, através de experiências de vida semelhantes, as pessoas estão mais suscetíveis a desenvolver disposições, interesses e representações similares sobre desigualdade (Fendinger et al., 2023; Kraus et al., 2012; Piff et al., 2017).

A classe alta, por exemplo, vive em um contexto de maior liberdade, controle, poder de decisão e expressão. Isso ocorre devido à abundância de recursos (e.g., computadores), o acesso a oportunidades facilitado (e.g., estudar em escola particular) e o suporte de instituições sociais às suas demandas (Piff et al., 2017). Em vista da menor necessidade de processar informações sobre desigualdade, se mostram mais suscetíveis a orientações individualistas e atribuições internas para justificar a concentração de recursos (Bai et al., 2023; Haddon & Wu, 2022; Koo et al., 2023; Waldfogel et al., 2021). Além disso, foram mais propensos a exibir comportamentos mais expressivos ou dominantes (Fiske, 2010), níveis reduzidos de preocupação com os efeitos da disparidade ou com a queda de qualidade de vida, também definido na literatura como ansiedade de status (Daganzo & Bernardo, 2018; Kim et al., 2022; Melita et al., 2021).

Em comparação com a classe alta, as pessoas de classe baixa enfrentam a escassez de recursos, a restrição de oportunidades e serviços desajustados às suas necessidades (Dietze, 2019; Kraus et al., 2012; Piff et al., 2017). Isto potencializa uma orientação de incerteza, ameaça e competitividade entre indivíduos, níveis mais elevados de ansiedade de status e de atenção às manifestações de desigualdade (Daganzo & Bernardo, 2018; Melita et al., 2021). Como resultado, estão mais propensos a avaliar a disparidade como efeito de influências externas e a agir de maneira mais cooperativa (Sánchez-Rodríguez et al., 2019), exibindo mais comportamentos pró sociais e preocupação empática para ajudar outras pessoas em necessidade (Alonso-Ferres et al., 2020).

Apesar de ser mais frequente o número de resultados sobre empatia e comportamentos pró-sociais associados a pessoas em estratos sociais mais baixos, alguns pesquisadores também observaram o oposto. No estudo de Schmukle et al. (2019), por exemplo, não foi encontrada uma interação significativa entre renda e generosidade, enquanto o estudo dois de Stamos et al. (2020), participantes com alta condição socioeconômica sugeriram que as doações dos estratos sociais mais altos deveriam ser maiores.

Essa comparação da percepção e da interpretação da desigualdade entre as classes é geralmente mensurada por meio de manifestações observáveis de desigualdade em indicadores econômicos, culturais e sociais. No âmbito econômico, as mais recorrentes são as diferenças observáveis nas moradias, na escolaridade, no atendimento médico e na qualificação do trabalho (Piff et al., 2017). Alguns exemplos são: a qualidade ou acessibilidade da região onde moram (Neman, 2020), a estabilidade em uma mesma residência a longo prazo (Clark, 2018), a permanência nos estudos e a sensação de pertencimento à instituição (Rubin et al., 2014), o acesso aos cuidados médicos, comportamentos saudáveis e o tipo de alimentação (Blondé et al., 2022).

Um caso ilustrativo da comparação que as classes fazem para indicadores econômicos é o estudo de Blondé et al. (2022), na qual a dedicação de tempo livre a atividades físicas e a dieta livre de comidas gordurosas foram categorizadas como condutas típicas da classe média alta e exemplos de sinalização de status. Além da identificação da condição financeira por indicadores econômicos, as pessoas também sinalizam a sua posição e avaliam a condição de outros por indicadores culturais e sociais (i.e., as redes sociais de um indivíduo).

Nos indicadores culturais, resultados indicam que as pessoas categorizam a classe social de terceiros por pistas visuais como suas roupas e acessórios de luxo (Du et al., 2022; Velandia-

Morales et al., 2022), eventos ou estratégias de lazer (e.g., música; Cian et al., 2022) e até a voz ou a forma que a pessoa se comunica (Becker et al., 2017; Kraus et al., 2017, 2019; Peters et al., 2022). Até o momento, o resultado mais recorrente tem sido a identificação das pessoas de classe alta por meio de artigos de luxo, passatempos como frequentar concertos e comer em restaurantes sofisticados.

Um desafio ao medir esses sinais está no fato de que as pessoas que se autodeclaram de status socioeconômico mais baixo, podem estar mais dispostas a comprar bens materiais para sinalizar uma condição distinta. Em contextos com muita desigualdade, as pessoas de estratos sociais mais baixos indicaram maior interesse por comprar objetos que sugerem uma boa condição financeira. Esse interesse de compra esteve associado a busca por redução da ansiedade de status e a manutenção de uma posição social reconhecida dentro da hierarquia social (Du et al., 2022; Velandia-Morales et al., 2022), auxiliando também na redução dos estereótipos de incapacidade que estão frequentemente associados à classe baixa (Durante & Fiske, 2017).

Por último, a condição de uma pessoa pode ser comunicada por meio do seu grupo de amigos, colegas de trabalho ou familiares. Por isso, indicadores sociais também são importantes no processo de avaliação da desigualdade. Em uma análise de clusters, foi perguntado aos participantes o nível de conhecimento sobre 34 ocupações e se conheciam pessoas que trabalham nesses cargos. Através dessa estratégia, pesquisadores estimaram as posições sociais dos participantes e encontraram o resultado que as posições mais prestigiadas e as redes sociais que mais auxiliam os indivíduos estavam concentradas as pessoas em classes privilegiadas (Alecú et al., 2022).

Por meio de pesquisas como essas, percebe-se que além de dados objetivos sobre desigualdade e índices de distribuição (e.g., renda mensal), pessoas apoiam-se na comparação

social para dar sentido às manifestações, isto é, nas semelhanças e nos contrastes entre condições e entre pessoas (Condon & Wichowsky, 2020; Connor et al., 2021). Em vista da comparação de características e manifestações de desigualdade ser feita para múltiplos indicadores, uma rede de informações sobre condição socioeconômica e desigualdade de recursos é gerada, potencializando a formação de um senso de hierarquia.

Essa organização de indicadores permite evitar uma revisão exaustiva de cada manifestação e diminuir o tempo de processamento de informações semelhantes, pois julgamentos podem ser apoiados tanto nas informações imediatas, quanto no conhecimento armazenado no passado (Wyer, 2007). Desse modo, a rede de informações sobre desigualdade e hierarquia econômica passa a ser consultada quando houver necessidade (Bavetta et al., 2017; Condon & Wichowsky, 2020; Piff et al., 2017). Por isso, é possível aproximar esse processo ao conceito de representações mentais.

Representações Mentais

As representações mentais são conceitualizadas na literatura como “estruturas cognitivas que refletem o conhecimento e a experiência adquirida, fornecendo o material sob o qual os processos cognitivos operam” (Carlston, 2010, p. 39). Também são descritas como uma rede integrada de códigos, conhecimentos organizados na memória, que servem como base funcional para interações do dia a dia (Fiske & Taylor, 2017).

A ativação de representações pode ser implícita ou explícita. Na implícita, os conhecimentos armazenados anteriormente impactam de modo involuntário na percepção da informação social (objeto, evento, pessoas), produzindo julgamentos não intencionais e um processamento automático da informação (Carlston, 2010; Smith & Queller, 2001). Em comparação, na explícita os indivíduos acessam e recuperam os conhecimentos já armazenados

em sua memória para avaliar uma nova informação, sendo um processamento controlado (Carlston, 2010; Smith & Queller, 2001). Por isso, demandam maior esforço cognitivo e são menos eficientes que as implícitas, mas podem ser treinadas ao ponto de se tornarem automatizadas.

As representações são estudadas com apoio de modelos sobre armazenamento na memória devido à importância colocada na retenção e recuperação de informações. Alguns dos modelos mais citados são os de redes associativas, esquemas, exemplares e distribuídas (Carlston, 2010; Fiske & Taylor, 2017; Smith & Queller, 2001; Wyer, 2007). Cada um destes propõe que o processamento e recuperação de conhecimento se dão por meio de representações mentais e que através destas, a organização de novas informações é facilitada.

De forma geral, todos os modelos defendem que as representações mentais devem ser formadas espontânea ou deliberadamente e não são mais complexas do que necessário. No que diz respeito à compreensão de informações sociais, se os dados são observáveis, as pessoas codificam as imagens e se são verbais, codificam tanto a imagem quanto o que foi ouvido. Logo, para compreender uma informação, as pessoas recorrem a temas relacionados e já armazenados, mas quando a nova informação não consegue ser categorizada através do conhecimento preexistente, novos processamentos de informação e formação de representações são ativados (Wyer, 2007).

Isto permite entender como a formação de impressões sobre pessoas, grupos e contextos sociais podem estar apoiadas em categorizações sociais ativadas conforme necessidade. Um indivíduo pode formar representações com base em traços físicos, comportamentais e contextuais, agrupando as categorias em conceitos para comparar com o conhecimento já

armazenado (Carlston, 2010; Wyer, 2007). Todavia, o nível de atenção às distinções varia, impactando nas representações de grupos sociais (Fiske & Taylor, 2017).

Se uma nova informação está alinhada às representações já armazenadas, o processamento é rápido e apoiado na informação *a priori*, potencializando a generalização de conceitos (Fiske & Taylor, 2017; Sherman, 1996). Por isso, estudos sobre estereótipos também interpretam o impacto das representações mentais na categorização social. As pessoas utilizam informações advindas de outros para construir uma representação de um indivíduo, chegando ao ponto de generalizá-la para todos os membros de um grupo (Sherman, 1996).

Representações Mentais de Desigualdade Econômica

Pessoas em diferentes classes podem ocupar espaços distintos, variando seu nível de exposição à desigualdade (García-Sánchez et al., 2018; Kraus et al., 2012; Piff et al., 2017). Isto significa que, o nível de contato anterior com serviços, recursos, diferentes tipos de lazer e redes sociais influencia no processamento de informações futuras sobre desigualdade econômica, podendo ser mais rápido e composto de mais exemplos de disparidade, ou mais lento e com menos indicadores de desigualdade.

Através da pergunta “como você percebe a desigualdade na Colômbia?”, García-Sánchez et al. (2018) observaram que a desigualdade econômica foi representada através da identificação de: serviços básicos (acesso a serviços, alimentação, transporte público e saúde), condições de vida (concentração de recursos, subsídios do governo, perda da própria moradia), trabalho (informal ou formal, condições de trabalho, trabalho infantil e escolha de carreira), problemas com o sistema institucional (impostos, setor jurídico, sistema político) e o acesso às oportunidades (educação, desigualdade de oportunidades).

Além desses, a desigualdade econômica também foi avaliada mediante a comparação social entre classes sociais (García-Sánchez et al., 2018). Os indicadores mais frequentes desta foram: a pobreza (pessoas em situação de rua), o consumo (acesso a atividades de lazer, a possibilidade de guardar dinheiro), as relações interpessoais (tratamento das pessoas, comparações sociais, família) e atores sociais (funcionários que representam algum serviço ou grupo). Esse resultado se alinha ao que Zheng et al. (2019) discutem sobre julgamentos serem explicados por representações de conceitos concretos. Ou seja, as representações são facilmente acessadas e interpretáveis porque objetos avaliados *a priori* auxiliam na predição de novas combinações e conceitos. No entanto, o valor de cada dimensão presente na representação depende das características eliciadas através da percepção.

Na revisão de Kraus, Park, et al. (2017), estudos empíricos sobre sinalização de classe e percepção de disparidade reforçam que os participantes formam julgamentos e identificam a classe social de terceiros com base na comparação de objetos culturais, aparência física, comportamentos e fala. Assim como na revisão, os dois estudos de Becker et al. (2017) reforçaram que expressões culturais variam conforme as classes sociais e estas permitem a identificação da condição socioeconômica. No primeiro estudo, os participantes observaram fotos de pessoas em viagens, comendo ou bebendo, saindo com amigos e através destas puderam identificar a condição econômica das pessoas nas fotos.

No segundo estudo, utilizaram um set de perguntas sobre práticas culturais que envolviam provar a culinária internacional, idas ao museu e teatro, hábitos de compras (roupas e alimentos) e o consumo diário de televisão. Neste, observaram que a autoavaliação do status socioeconômico predisse práticas culturais consistentes entre classes e, inclusive, indivíduos com

baixa condição se envolveram em práticas culturais consistentes com suas classes sociais, mas estiveram menos convencidos que seus grupos têm acesso e obtêm o que necessitam no dia a dia.

De acordo com Schnotz et al. (2022), várias representações mentais são utilizadas para compreensão de texto e de imagens, especialmente quando há um processamento com um objetivo em mente. Nestes casos, a aprendizagem do que está sendo observado, fotos, por exemplo, ocorre pelos detalhes presentes, pela estrutura e o agrupamento de informações. Por isso, os observadores formulam e acessam múltiplas representações mentais que permitem dar sentido à imagem, elaborando-as conforme necessidade ou demandas externas (e.g., perguntar o que a pessoa vê).

O acesso a múltiplas representações mentais ocorre em função dos critérios de avaliação adotados pelo observador (Herbart et al., 2020). Como os ambientes podem mudar consideravelmente devido à presença de objetos e pessoas distintas, alterações são mapeadas e por isso representações mentais podem ser formuladas ou atualizadas conforme a demanda contextual. Ademais, a familiaridade com as informações permite uma associação de conteúdo mais rápida. Por exemplo, no estudo de Herbart et al. (2020), o modelo computacional foi capaz de prever as dimensões (i.e., representações) evocadas pelas imagens (e.g., animais e cores) com base na discriminação das propriedades de cada objeto e a similaridade entre as imagens, permitindo a associação de objetos em dimensões.

Se as pessoas classificam a desigualdade de formas distintas, é fundamental entender como os brasileiros categorizam situações cotidianas de disparidade e quais os conteúdos que compõem as suas representações mentais de desigualdade econômica. Em contextos com alta disparidade, foi observado que as pessoas percebem mais e, inclusive, a classe baixa era de forma geral quem mais identificava a concentração de recursos (Bavetta et al., 2017; Bussolo et

al., 2021; García-Sánchez et al., 2018; Haddon & Wu, 2022). Apesar de a literatura permitir apontar os indicadores econômicos, culturais e sociais mais utilizados na identificação e categorização da desigualdade econômica, os resultados são predominantemente baseados na realidade europeia e norte-americana.

A disparidade na América Latina, mais especificamente no Brasil, pode apresentar outros indicadores além dos mencionados na literatura, sendo necessário conhecer mais a fundo como são as representações mentais, se os conteúdos são semelhantes e se há distinções entre brasileiros com diferentes condições socioeconômicas. Além disso, nota-se que as publicações iniciais sobre percepção de desigualdade econômica do Norte Global estiveram fortemente apoiadas em entrevistas e levantamentos nacionais e, à medida que os relatos se repetiam, passaram a realizar estudos mais experimentais que permitiram a comparação desses indicadores entre grupos. Por isso, a entrevista pode ser considerada uma estratégia inicial para captar as opiniões mais comuns sobre a desigualdade observável no dia a dia.

Em função disso, o objetivo do presente estudo é descrever mediante entrevistas semi-estruturadas quais indicadores econômicos, culturais e sociais utilizados para representar a desigualdade econômica.

Método

Participantes

Para as entrevistas semi-estruturadas, foi dada preferência por pessoas residindo em Brasília e que fossem de diferentes classes socioeconômicas. Foram convidadas 11 pessoas através da técnica de amostragem não probabilística bola de neve. Todos foram entrevistados individualmente, com uma média de duração de uma hora por entrevista. A entrevista de um

participante foi interrompida após cinco minutos de início por desistência do entrevistado, sendo excluída das análises.

A idade média dos 10 participantes foi de 42,3 anos ($DP = 13,39$), com idade mínima de 20 e máxima de 61 anos. A distribuição de gênero foi equilibrada, com cinco homens e cinco mulheres. Houve variabilidade de classes sociais, com dois participantes que se identificaram como classe alta (João e Alice), dois como média-alta (Felipe e Fernanda), dois como classe média (Beatriz e Eduardo), dois como classe média-baixa (Sérgio e Mariana) e dois como classe baixa (Pedro e Raíssa). Todos os nomes adotados são fictícios, utilizados para garantir a privacidade e anonimato dos participantes.

Por fim, foi observada boa variabilidade de ocupações profissionais, com duas estudantes de ensino superior, um psicólogo, um engenheiro civil, uma assistente administrativa que no momento trabalha com limpeza, uma advogada, um servidor público, um porteiro, uma pensionista e um consultor financeiro.

Instrumentos

Para as entrevistas semi-estruturadas, foi utilizado o roteiro disponibilizado no Anexo A. O instrumento auxiliou na entrevista, mas a condução não esteve limitada aos itens. As perguntas foram construídas para abordar indicadores econômicos (e.g., “Para você, há relação entre nível econômico e escolaridade?”), indicadores culturais (e.g., “Em sua opinião, é possível descobrir a classe social de alguém com base na aparência?”) e indicadores sociais (e.g., “Em sua opinião, é possível descobrir a classe social de alguém pelas pessoas com quem ele convive?”).

Procedimentos

Todos os participantes foram abordados pessoalmente entre os meses de fevereiro e março de 2023. As entrevistas foram realizadas virtualmente, na plataforma *Google Meet*. Antes

de dar prosseguimento às entrevistas, todos leram e aceitaram o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE). Em seguida, foi perguntado aos participantes se os mesmos permitiam o uso de um gravador de voz para facilitar a transcrição das entrevistas. Uma vez aceito, foi dado início às entrevistas.

Análise dos dados

Antes de analisar as entrevistas, foram executadas as sub-etapas da pré-análise, que incluíram: a leitura inicial de documentos e organização do material, a elaboração de indicadores e regras de codificação, a formulação de hipóteses e a escolha da direção de análise. Através da leitura flutuante dos estudos compondo a revisão de literatura, foram elaborados e definidos o construto (representações mentais de desigualdade econômica) e os indicadores (econômico, cultural e social) de análise. A análise das entrevistas foi de caráter mais exploratório. No fim, a direção de análise escolhida foi a análise de conteúdo tipo temática por frequência de Bardin (1977).

Em seguida, foi dado início a etapa de exploração das entrevistas. Primeiro, as transcrições foram lidas e adicionadas no software Atlas.ti Versão Teste para a codificação e sumarização com inteligência artificial. A escolha dos códigos foi feita manualmente no software, sendo escolhidas as unidades de registro por tema e as regras de enumeração por frequência simples. Para facilitar a frequência dos temas entre as classes sociais, as transcrições foram organizadas em cinco duplas de classes sociais: dupla classe alta, dupla classe média-alta, dupla classe média, dupla classe média-baixa e dupla classe baixa.

Após revisar novamente as transcrições, foi possível delimitar nove códigos, sendo esses: (1) moradia e condição de vida, (2) escolaridade, (3) ocupação, (4) colegas de trabalho ou estudo, (5) amigos, (6) familiares, (7) cultura e entretenimento, (8) alimentação e (9) aparência.

Estes se alinham ao sistema de categorias obtido na literatura, possibilitando agrupar os códigos nos três indicadores pensados anteriormente, sendo chamados de: Dimensão Econômica, a Dimensão Cultural e a Dimensão Social.

Resultados

Através da leitura do material teórico e das entrevistas, foi possível construir a definição do construto de interesse e o sistema de categorias. O construto representações mentais de desigualdade econômica foi definido como: esquemas cognitivos sobre manifestações de desigualdade econômica. São baseados em indicadores culturais, sociais e econômicos, armazenados na memória e ajudam a identificar, diferenciar e compreender a desigualdade econômica entre os indivíduos.

A Dimensão Econômica foi definida como o conjunto de conhecimentos básicos ou genéricos sobre desigualdade econômica, adquiridos via experiências passadas com indicadores socioeconômicos de um indivíduo ou grupo. Estes conhecimentos armazenados orientam o processamento de novas informações sobre desigualdade econômica, condição de vida e status socioeconômico.

A Dimensão Cultural também foi definida enquanto o conjunto de conhecimentos básicos ou genéricos sobre desigualdade econômica, adquiridos por experiências passadas, mas diferente da anterior, o foco desta reside em: bens materiais, atividades de lazer e a socialização de um indivíduo ou grupo. Estes conhecimentos armazenados também orientam o processamento de novas informações sobre desigualdade econômica, condição de vida e status socioeconômico.

A última categorização, a Dimensão Social, também se aproxima em definição, sendo o conjunto de conhecimentos básicos ou genéricos sobre desigualdade econômica, adquiridos através da rede social de um indivíduo ou grupo, composta por colegas da sua instituição

educacional, ou trabalho, amigos e familiares. Estes conhecimentos armazenados orientam o processamento de novas informações sobre desigualdade econômica, condição de vida e status socioeconômico.

Na Tabela 1, é possível observar que os códigos mais frequentes foram a “Moradia e condições de vida” e a “Cultura e entretenimento”, independente da classe social. Das três categorias, a Dimensão Econômica foi o tema mais frequente, representando 45,49% das falas dos participantes ($n = 111$). Quando comparada a frequência de falas entre as classes, notou-se que a categoria mais equivalente entre as classes sociais foi a Dimensão Econômica, com a porcentagem das classes sendo: 18,02% (classe baixa), 18,92% (classe média baixa), 25,23% (classe média), 16,22% (classe média alta) e 21,62% (classe alta).

A Dimensão Cultural foi a segunda mais frequente, totalizando 38,93% ($n = 95$) das falas. Diferente da categoria anterior, a classe média baixa (24,21%) e a classe média (38,95%) foram as que mais trouxeram exemplos envolvendo cultura, entretenimento, alimentação e aparência (classe baixa = 13,68%, classe média alta = 11,58% e classe alta = 11,58%).

A Dimensão Social, apesar de ter sido a categoria com menor frequência, representando somente 15,57% ($n = 38$), apresentou diferença entre as classes sociais. Novamente, a classe média (34,21%), média baixa (26,32%) e a classe baixa (21,05%) representaram mais da metade das falas totais (média alta = 7,89% e alta = 10,53%).

Tabela 1*Frequência de Temas Abordados pelos Participantes Conforme Codificação*

Código (Categoria)	<i>n</i> (%)
Moradia e condição de vida (Dimensão Econômica)	62 (25,41%)
Cultura e entretenimento (Dimensão Cultural)	48 (19,67%)
Aparência (Dimensão Cultural)	32 (13,11%)
Ocupação (Dimensão Econômica)	27 (11,07%)
Escolaridade (Dimensão Econômica)	22 (9,02%)
Colegas de trabalho ou estudo (Dimensão Social)	18 (7,38%)
Amigos (Dimensão Social)	17 (6,97%)
Alimentação (Dimensão Cultural)	15 (6,15%)
Familiares (Dimensão Social)	3 (1,23%)

Apesar de a suposição inicial ter sido de que as pessoas de status socioeconômico mais baixo relatariam mais exemplos de desigualdade, no presente estudo, as classes média-baixa e média foram as que mais abordaram indicadores econômicos, culturais e sociais para explicar as

diferenças observadas entre classes. Entretanto, todos os participantes comunicaram suas representações de desigualdade, organizando suas categorizações de maneira similar, apoiando-se na comparação dos níveis de acessibilidade, qualidade e oportunidade entre classes.

Na Tabela 2, estão alguns exemplos de como as pessoas utilizaram conteúdos previamente armazenados sobre a condição socioeconômica das classes baixa, média e alta, comparando-as entre si, especialmente a classe baixa com a classe alta. Por meio destes, nota-se que houve uma comparação de acessibilidade e qualidade de bens materiais, atividades de lazer, moradia, escolaridade e contatos.

Tabela 2

Categorização e Codificação das Manifestações Observáveis no Cotidiano para Análise das Representações

Categoria e Códigos	Exemplos de relato
Dimensão Econômica	
Moradia e condição de vida: diferença de bens materiais, de renda e de acesso a serviços.	<p>“A gente já trabalhou com pessoas que estavam com problema financeiro, mas precisavam fazer uma reforma e também pessoas que não tinham problema financeiro, mas viam a reforma como um investimento. Você percebe a questão da moradia por onde ela mora, o tipo de revestimento da casa, onde ela compra os móveis, se tem chuveiro elétrico, qual a marca? O box do banheiro é blindex? Porque o vidro é caro e tem gente que bota uma cortininha.” (Eduardo, 27 anos, classe média)</p> <p>“Se a gente for olhar as casas do plano, têm terrenos maiores, casas maiores. Se for lá para Samambaia, Ceilândia, onde têm casas para comparar, elas são menores, às vezes não são reformadas.” (Felipe, 31 anos, classe média-alta)</p> <p>“As classes mais baixas, totalmente distantes do centro, têm grande dificuldade de transporte, de infraestrutura e de emprego, inclusive nas localidades em que moram. A classe média está mais próxima do centro, tem acesso a toda a estrutura de governo. O que sociedades</p>

Categoria e Códigos	Exemplos de relato
Educação e escolaridade: diferença nas condições de ensino e nível de escolaridade.	civilizadas oferecem, né? E as classes ricas têm, além de tudo, o excesso.” (Alice, 61 anos, classe alta)
	“Eu acho que tem mais facilidade para ter emprego quem tem pelo menos o segundo grau completo. As pessoas que não têm estudo nenhum, realmente só sobra o que ninguém quer. Quando não tem mais nenhuma opção, joga para os que não têm nenhum estudo.” (Beatriz, 46 anos, classe média)
	“Como eu mesma já estudei em escola particular e pública, eu já vi muita diferença do ensino. Tudo é totalmente diferente, os professores são mais dedicados. Em algumas escolas públicas, os professores são mais “deixa aí”. Às vezes, aprovam o aluno mesmo ele não tendo a capacidade, mas aprova para ter um nível de aprovação grande.” (Mariana, 20 anos, classe média-baixa)
Ocupação: diferença no acesso a trabalho e variedade de profissões.	“Eu acho que a maioria que trabalha em prol do outro e para a vida do outro, também tá nas classes baixas.” (Raíssa, 52 anos, classe baixa)
	“A classe baixa e pobre tem que sobreviver, então hoje você vê as pessoas catando latinha na rua, as pessoas pegando reciclagem. Muitos caçam até comida pra levar pra casa. A classe média segura, se vira com o salário que tem. Se ele tá empregado, ele é classe média.” (Pedro, 51 anos, classe baixa)
Dimensão Cultural	
Aparência: diferença de estética e vestimentas.	“A XXX tá sempre com a unha feita e linda, mas ela fala que não lava-louça, e não torce um pano dentro de casa. Minha mãe, pra sair pra qualquer lugar, precisa retocar porque já tá com a unha toda cagada de tá mexendo com produto de limpeza. Então, as vestimentas e a forma como a pessoa se apresenta, mudam bastante dependendo da condição financeira.” (Eduardo, classe média)
	“Eu já vi muitas pessoas milionárias e ricas que têm apego nenhum com questão de marca. Compra em loja de departamento... Na minha percepção, quanto mais você tem o poder de acesso, mais você é desligado. A pessoa muito ligada com isso é porque ela quer mostrar uma coisa que ela não é. Porque se a pessoa tiver acesso: ah se eu quiser eu compro, se eu não quiser eu não compro” (Felipe, classe média-alta)

Categoria e Códigos	Exemplos de relato
Alimentação: diferença de costumes alimentícios e restaurantes.	“Tem um restaurante ali, o almoço é 99 reais por pessoa. Agora você imagina, vai duas pessoas, gasta 200 reais só pra comer. Aonde eu faço isso? Nunca! Eu vou no de 20 reais.” (Pedro, classe baixa)
Cultura e entretenimento: diferença de hobbies, atividades de lazer e escolhas para entretenimento.	“As classes altas, a gente sabe que é lancha, é esbaldar, esse tipo de coisa. O divertimento é ostentar. Classe baixa de tudo, eu acho que pela forma deles serem, terem uma vida tão suprimida, muitas vezes eles se reúnem, resolvem fazer as próprias festinhas, se divertir. Tem ali o seu próprio divertimento, dentro do seu núcleo e da sua casa, do seu quintal. Essas festinhas aí que o pessoal gosta” (Raíssa, classe baixa)
Dimensão Social	
Colegas de Trabalho ou Estudo: diferença de interações sociais dentro do ambiente de trabalho ou ambiente educacional	“A gente sabe que tem chances, sabe que pode ter capacidade de subir um pouco, por exemplo, mais um degrau de profissão, de trabalho. A gente não tem, porque (a oportunidade) fica muito presa num determinado núcleo, um grupo pequeno”. (Raíssa, classe baixa)
	“Eu vejo que ainda tem preconceito pela classe, principalmente na escola e na faculdade. Eu vejo que, muitas vezes, as pessoas não querem ter uma amizade porque é uma classe. Muitas vezes, alguém se passa por ter uma classe boa para não ficar excluído dos outros.” (Mariana, classe média-baixa)
Amigos: diferença de interações sociais com amizades.	“A gente convive com bastante pessoas ricas e pobres também. Hoje em dia, a pessoa pode ser amiga do rico, independentemente da condição financeira.” (Pedro, classe baixa)
	“Até hoje, eu sinto dificuldade de acompanhar o tipo de pessoas de quem eu sou amigo. Às vezes, a gente não tinha assunto pra conversar por conta disso. Ela tava falando de viagem para fora do país e eu tava há anos sem conseguir ir em uma cidade aqui perto” (Eduardo, classe média)
Familiares: diferença de interações sociais com familiares	“Já até vi o caso familiar mesmo, uma pessoa se passava por ter mais condições de vida, só para andar com um certo grupo que tem mais condições. Eu acho que assim acaba prejudicando muita gente. Se a gente veio de uma classe, a gente tem que aceitar, né? Tipo, não ser uma pessoa que a gente não é.” (Mariana, classe média-baixa)

Classificação das Observações Sobre Baixa Renda

Segundo os participantes, indivíduos com condição socioeconômica mais baixa enfrentam restrições no acesso e recebem serviços ou bens de qualidade inferior nos três indicadores. Sobre manifestações econômicas, todos os participantes abordaram as casas de baixa renda como menores, com materiais e mobília mais acessíveis. Um exemplo disso é a colocação de Sérgio, sobre casas da classe média-baixa, “igual a que eu vivi a vida inteira, sonho ter um móvel que não fosse doado por alguém” (Sérgio, classe média-baixa).

Além desse indicador econômico, os participantes também associaram a baixa renda com o acesso restrito à educação e desatenção das instituições sociais. Para os participantes, muitos têm a necessidade de trabalhar cedo ou estão em situação de vulnerabilidade tão grave que não há possibilidade de continuar estudando, ou conseguir um atendimento de qualidade. As falas de Felipe (classe média-alta) e Sérgio exemplificam isso, pois segundo estes “as classes mais baixas que não tiveram oportunidade, vão começar a trabalhar logo cedo. Muitas terminaram o fundamental e já tiveram que começar a trabalhar. Outras conseguiram terminar até o ensino médio, mas ainda assim não puderam fazer uma graduação, algum curso superior” (Felipe); “Eles (o Estado) não garantem a permanência dessa criança na escola. Tem criança que não vai pra escola porque não tem ônibus, não tem como ir andando, outras vão para escola só para poder comer” (Sérgio).

Quanto aos indicadores culturais, o estrato social mais baixo foi associado a menos oportunidades de acesso a atividades de entretenimento. Além de associarem o lazer e os passatempos a atividades coletivas ou em família, com o futebol em campos públicos e barzinho sendo os mais citados, também trouxeram muitos exemplos de experiências no cotidiano que

impedem a classe baixa de acessar mais oportunidades de entretenimento. Exemplo disso é a colocação de Pedro (51 anos, classe baixa), “Eu nunca fui na praia, o dinheiro que eu ganho não dá”.

A religião foi uma atividade de lazer abordada como parte da realidade brasileira, sendo mais associada a menores estratos sociais. Segundo Fernanda (23 anos, classe média-alta), “uma coisa que eu percebo muito presente na classe média e também na população mais carente é a questão da igreja”. Alinhado a isso, Raíssa (classe baixa) também trouxe como “o cinema, exposições, ler um pouco sobre filosofia ou ler um pouco sobre teologia” são atividades de entretenimento praticadas por ela e por outros com condição socioeconômica semelhante.

Para a aparência e vestimenta, os participantes apresentaram opiniões divididas. Participantes de classe média-baixa e baixa afirmaram que é possível identificar a classificação socioeconômica de alguém pela aparência. “Fora a qualidade de roupa, geralmente pessoas que têm mais dinheiro, andam com mais maquiagem, roupas mais formais, entram no carro com ar-condicionado e tá resolvida a vida. A gente, pessoas mais pobres, no dia a dia usa roupas mais casuais” (Sérgio, classe média-baixa). Por outro lado, outros sugeriram que as pessoas com menos condições se vestem melhor porque têm que zelar pela própria imagem, trazendo exemplos como: “as pessoas que têm menos condições, talvez andam mais arrumadas para trazer essa aparência de mais do que têm” (Mariana, classe média-baixa), “você pode ser de uma classe mais baixa, pode economizar e comprar uma roupa boa, ou então até comprar aqueles produtos piratas” (Felipe).

Nos indicadores sociais, o círculo social foi o mais abordado para falar das limitações vivenciadas pelas pessoas de estratos sociais mais baixos. Assim como a vestimenta, as redes sociais também dividiram as opiniões dos participantes. Para alguns, em especial os participantes

de classe média-baixa, há muito preconceito de classe e “muitas vezes, as pessoas não querem ter uma amizade porque é uma classe, ou alguém se passa por ter uma classe boa para não ficar excluído dos outros” (Mariana). Para a classe baixa, o contato com outras classes foi definido como recorrente devido às inúmeras oportunidades de convivência no dia-a-dia (e.g., Pedro; Tabela 2). Por fim, as pessoas de classe mais alta não trouxeram colocações sobre as redes sociais com foco no estrato social mais baixo.

Classificação das Observações Sobre Alta Renda

Para aqueles com um nível socioeconômico mais alto, os participantes destacaram o contrário. Foram enfatizadas não apenas a abundância de bens e oportunidades, mas também a acessibilidade das instituições sociais e as múltiplas opções de entretenimento. No que diz respeito aos indicadores econômicos, a moradia das pessoas de alta renda foram definidas como chiques, “absurda, gigante, com piscina, equipamento tecnológico e luz solar. Isso é uma casa de uma pessoa de classe alta” (Sérgio). Ainda segundo Sérgio, a mobília também serve como pista para identificar a condição financeira, “a classe média tem uma casa melhorzinha, a pessoa deu um jeitinho, você vê ali que ela tem um pouquinho de condição financeira, que dá pra comprar uns móveis de qualidade”.

Sobre escolaridade, os participantes avaliaram que aqueles com alta renda têm mais possibilidade de estudar e inclusive escolher o que querem estudar. Para a maioria dos participantes, especialmente os de classe média, média-alta e alta, a representação da classe alta foi associada a milionários. Um exemplo disso é a colocação de João (59 anos, classe alta), sobre como “a classe empresarial rica, eu imagino que muitos tenham estudado feito faculdade, mas nem vão usar tanto porque vão assumir empresas da família”.

Alinhada a essa colocação, os participantes também associaram que a classe média e alta tem mais possibilidade de escolher a profissão que querem trabalhar (Ver Tabela 2), distanciando-se de cargos braçais e trabalhando em cargos que demandam uma formação especializada (e.g., “os médios, são enfermeiros, policiais e donos de empresas pequenas. Os maiores são os médicos e empresários de grandes empresas”; Mariana).

No que se refere aos indicadores culturais, também houve diferença entre os participantes para categorização dos tipos de lazer e aparência. Embora aqueles que se identificaram como classe social baixa e média tenham trazido exemplos como viajar com frequência sugere que a pessoa tem alta renda, como a colocação de Pedro sobre “gente que viaja duas vezes por ano, vai para fora do país porque tem muito dinheiro”, os exemplos mais citados focaram no excesso de bens e de consumo. Um exemplo disso é a fala de Felipe sobre como ele vê “pessoas que ficam baixando combo tem um certo nível de classe (mais alta). O estereótipo de anos atrás, o tal do rei camarote”; “A classe alta é a galera indiscutível, tem seu avião, tem seu carrão. O cara vai lá, compra um carro de 500 mil e fala que tá barato” (Pedro).

Para os participantes de classe média alta e alta, o status socioeconômico de alguém pode ser camuflado se não houver detalhes que ressaltem a condição financeira. Alguns exemplos são joias (Fernanda), carros esportivos (Eduardo) e até aviões privados (Pedro). Apesar disso, houve participantes que relataram a dificuldade em identificar a condição financeira de alguém porque a classe alta não necessariamente veste roupas chamativas ou de grife. Para Pedro, “você vai em shopping e a pessoa tá de short, bermuda, mas o cara ganha 20 mil por mês”.

Somente Fernanda relatou a linguagem como um indicador cultural que permite a identificação da condição socioeconômica. Em sua fala, trouxe um relato do trabalho onde pôde perceber que a pessoa era de uma classe mais alta devido ao “jeito de falar dela, tipo um

português muito polido”. O indicador mais frequente foi tangencial à linguagem, sendo a forma de se comportar e a forma de falar com terceiros.

O modo como um indivíduo trata outras pessoas e os círculos sociais de amizade foram os exemplos mais citados para identificação da condição financeira. A desigualdade entre redes sociais foi avaliada através do favorecimento entre pessoas de classes mais altas, com colocações como: “enquanto a galera tinha que estudar e meter o pé pra ver se conseguia um emprego, uma conhecida tá empregada na XXX, uma das maiores do Brasil. Simplesmente pelo fato dela ter quem indica” (Eduardo); “entra aquele negócio que a gente tava conversando sobre a nossa profissão. A fulana conseguiu se firmar sem nunca trabalhar na clínica, saiu da faculdade com 30 clientes particulares. São os contatos que ela tem, eu não teria como” (Sérgio).

Adicionalmente, os participantes descreveram que é possível identificar a classe mais alta “pela maneira que ela exige ser tratada, pela maneira que ela fala com outro, pela maneira que ela trata bem aquele que ela sabe que é um chefe mais alto que ela, e trata mal quem é menor” (Raíssa). Outro exemplo alinhado a isso é a fala de João, sobre como “você vê as pessoas humilhando trabalhadores e destrutando” e “a classe média está muito preocupada em perder seu status, capacidade de compra e de consumo. Acaba caindo na questão do egoísmo”.

Discussão

Por meio das entrevistas, foi possível descrever como as manifestações cotidianas de disparidade são categorizadas e utilizadas para representar a desigualdade econômica. Através da comparação da qualidade das condições de vida, das oportunidades e dos diferentes níveis de acessibilidade entre as classes sociais, nota-se que há diferença no jeito de classificar as manifestações de disparidade. As perguntas norteadoras, por assumirem a função de um objetivo a ser cumprido, potencializaram a busca de informações por um processamento explícito e

deliberado, mas o nível de detalhamento e a quantidade de falas variaram conforme o tipo indicador sendo perguntado.

Nos indicadores econômicos, as categorizações foram semelhantes às descritas na literatura. Os participantes destacaram a diferença no acesso e nos níveis de escolaridade, nos tipos de ocupação e nas condições de moradia. Embora a literatura sugira que a identificação de desigualdade varia, com a classe baixa percebendo mais que o restante (Kraus et al., 2017; Piff et al., 2017), neste estudo, as representações foram formadas de conteúdos semelhantes entre todas as classes.

A condição da moradia e sua acessibilidade geraram respostas parecidas entre os participantes, independente da classe social. As moradias daqueles com mais renda foram descritas como luxuosas, centralizadas, com acabamento e mobiliários de última geração, enquanto as classes mais baixas foram associadas com distância, baixa qualidade e pouca segurança. Esse padrão pode ser atribuído, em parte, à estrutura da cidade que separa as classes sociais e reforça a desigualdade existente. Por isso, questiona-se quanto viver em um contexto desigual e estar em contato diário com a disparidade potencializa representações mentais gerais à população.

Não foi observada uma distinção considerável entre classes sociais para percepção de indicadores econômicos como discutido por Haddon e Wu (2022), aproximando o resultado do Estudo 1 às entrevistas de García-Sánchez et al. (2018). Nesse, os participantes também representaram a desigualdade econômica através da oportunidade de educação, das condições de vida, do acesso e qualidade de serviços básicos. Todavia, em ambos os estudos de Haddon e Wu (2022) e García-Sánchez et al. (2018), a concentração de recursos, as condições de moradia, o acesso à saúde e educação apresentaram padrão de resposta semelhante.

As pessoas com mais renda foram associadas com melhor e maior acesso a serviços e produtos de qualidade, por outro lado, as pessoas de baixa renda foram associadas com menor qualidade de vida e pouco acesso a instituições sociais. Por isso, todos os três resultados permitem questionar quanto às representações mentais de desigualdade, quando pensadas através de indicadores econômicos, podem ser representações esquemáticas mais coletivas (Carlston, 2010).

Diferente dos resultados já publicados, a maioria dos participantes abordou que a classe alta tem acesso facilitado à educação e empregabilidade dentro dos negócios familiares. Isso é um contraponto à premissa de que as atribuições externas (e.g., riqueza herdada) são justificativas mais prevalentes às pessoas com baixa renda (Piff et al., 2017; Sánchez-Rodríguez et al., 2019). Independente da classe social, as pessoas com dinheiro foram categorizadas como figuras públicas e milionárias, associando a riqueza com influências externas.

Para manifestações em indicadores culturais, os participantes trouxeram como identificaram a condição financeira no cotidiano via aparência, bens materiais e no lazer. Além de a dimensão ter sido a com maior variabilidade entre as classes, a classe média e média-baixa foram as que mais compartilharam categorizações relacionadas à aparência e estética em comparação a classe alta e média-alta. Esse resultado está em consonância com as reflexões de Melita et al. (2021) e Piff et al. (2017) sobre as pessoas em estratos sociais mais baixos desenvolverem maiores níveis de atenção. Segundo os pesquisadores, isso é uma forma de vigilância em relação às pessoas ao seu redor e um cuidado para evitar possíveis prejuízos em ambientes com alta concentração de renda.

Outra distinção observada no presente estudo em comparação à literatura é a maneira como alguns participantes identificam a condição financeira de alguém pelas roupas, enquanto

outros destacam que essa não é uma categorização confiável. As classes sociais podem usar vestimentas que não condizem com sua condição socioeconômica, com a classe mais baixa se vestindo mais arrumada, prevenindo atribuições errôneas de incompetência (Becker et al., 2017; Kraus et al., 2017; Piff et al., 2017) e a classe alta de maneira mais básica, mas ostentando no lazer.

Alguns indivíduos avaliaram o lazer da classe baixa como praticamente inexistente devido ao tempo dedicado ao trabalho, outros mencionaram atividades de lazer de baixo custo com familiares ou amigos. Para a classe alta, as categorizações também foram diversas, dependendo da familiaridade e dos exemplos de lazer já armazenados. Enquanto os participantes das classes média e média-alta identificaram o lazer da classe alta como viagens frequentes para o exterior, os estratos sociais mais baixos definiram o entretenimento da classe alta como idas ao shopping ou cinema, comer em restaurantes caros e viajar. Isso demonstra que as manifestações culturais podem ser interpretadas de maneira única por cada observador, sendo armazenadas e compondo as representações mentais de desigualdade de formas distintas.

A acessibilidade e a qualidade dos indicadores parecem nortear as respostas, com pessoas de estratos sociais altos estando menos atentas e alerta às manifestações de desigualdade (Becker et al., 2017; Waldfogel et al., 2021). Um exemplo disso é como as redes sociais dividiram as opiniões dos participantes. Aqueles com menores condições socioeconômicas relataram maior dificuldade de acompanhar os amigos no lazer, mas afirmaram que há convivência entre classes. De outro ponto de vista, os participantes de classe alta refletiram que o nível de estratificação no Brasil é alto, por isso não veem amizade entre alta renda e baixa renda.

Maiores níveis de autoexpressão e menor desconforto foram observados entre pessoas de classe social similar (Piff et al., 2017), mas a classe baixa está ciente de que a sua condição pode

ser avaliada negativamente, reforçando a tendência de se adaptar aos contextos e às pessoas de classes mais altas. A terceira diferença observada no presente estudo é como a classe alta foi associada a baixos níveis de competência, com a competência sendo relacionada às pessoas que ascenderam de classe social, não aos que já vieram de famílias ricas. Um exemplo disso é a fala de Raíssa (52 anos) sobre como “existem pessoas que por merecimento estão lá (em melhores condições de vida) porque tem seu estudo, porque se esforçou, porque fez de tudo para estar ali. Eu vejo que isso tem merecimento. Tem pessoas que não têm merecimento algum”.

Isso aproxima os resultados do estudo de Koo et al. (2023), em que os participantes julgaram os indivíduos que se tornaram ricos como mais trabalhadores do que as pessoas que já nasceram dentro de famílias de alta renda. Os estratos sociais mais altos foram associados à arrogância e ignorância com outros, excesso injusto de riqueza ou de oportunidades e, por último, a inabilidade para ocupar cargos. Essa representação sobre as classes altas pode estar relacionada com o desenvolvimento da autossuficiência destes (Fiske, 2010; Piff et al., 2017). Por não precisarem do apoio coletivo, podem ter foco em seus autointeresses, visando que seus direitos individuais sejam respeitados, levando-os a comportamentos mais individualistas e expressivos.

De forma geral, o resultado das entrevistas permitiu comparar os indicadores de desigualdade sugeridos pelos estudos do Norte Global, sendo observada a presença de categorizações semelhantes para indicadores econômicos, independente da classe social. A partir desse resultado, foi refletido sobre os possíveis efeitos do acesso frequente a contextos desiguais na formação de representações mentais.

As diferenças de acessibilidade, oportunidade e qualidade em moradias, escolaridade ou ocupações em Brasília potencializaram a formação de representações comuns entre as classes

sociais entrevistadas. Por outro lado, os indicadores culturais e sociais apresentaram mais distinções entre as classes sociais. Diferente dos indicadores citados na literatura, notou-se que o comportamento das pessoas foi um indicador mais relatado do que as redes sociais para a identificação da condição socioeconômica de um indivíduo.

Entende-se que esses resultados reforçam a reflexão de que o contato ou a familiaridade com uma variedade de indicadores de condição econômica influencia na formação de representações mais detalhadas sobre desigualdade. Por ser uma pesquisa de caráter qualitativo, o resultado é indutivo, sendo necessários estudos com uma amostra maior e representativa da realidade brasileira. Outra limitação é que os participantes auxiliaram nos convites para a entrevista, sugerindo pessoas interessadas. Questiona-se quanto a semelhança nas respostas seja influenciada pelo compartilhamento de crenças sobre a desigualdade econômica.

Por fim, conclui-se que as categorizações dos participantes reforçaram as distinções relatadas na literatura. As pessoas entrevistadas trouxeram de forma detalhada como categorizam a disparidade entre as classes sociais, fomentando a discussão de que as manifestações observáveis são utilizadas para dar sentido à desigualdade econômica observável no cotidiano. Para dar continuidade aos estudos de representações mentais de desigualdade econômica, sugere-se que medidas padronizadas sejam construídas para potencializar a comparação de quais conteúdos compõem as representações mentais das classes sociais.

Estudo 2

A desigualdade econômica pode ser mensurada de forma objetiva (direta) e subjetiva (indireta), dependendo do objetivo da investigação. Para mensurar de maneira objetiva, pesquisadores utilizam índices de distribuição de renda ou levantamentos socioeconômicos. Nesses levantamentos, os cidadãos são entrevistados sobre os seus bens materiais, quais as suas ocupações, se recebem remuneração pelo trabalho, seus níveis de escolaridade e outros temas complementares (e.g., Pesquisa de Orçamentos Familiares; Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE], 2019). Apesar do amplo uso, as medidas objetivas têm demonstrado ser insuficientes para compreender como as pessoas avaliam a desigualdade econômica (García-Castro et al., 2022; Heiserman & Simpson, 2021).

Outra estratégia consiste no uso de medidas subjetivas, que permitem analisar de que forma a desigualdade influencia e é influenciada pelas percepções, atitudes, crenças e comportamentos sociais das pessoas (Davidai, 2022; García-Castro et al., 2022; Gimpelson & Treisman, 2018). Por meio dessas, foi possível descrever como indivíduos percebem a si e aos outros em uma hierarquia de recursos materiais, e como a classe social contribui na produção de tendências e normas comportamentais (Condon & Wichowsky, 2020; Fendinger et al., 2023; Haddon & Wu, 2022; Kraus et al., 2012; Piff et al., 2017).

Uma medida subjetiva bastante utilizada é o Levantamento de Desigualdade Econômica (ISSP; International Social Survey Programme, 2011). Por conter perguntas sobre percepção, atribuição e crenças sobre desigualdade de renda, o material contribuiu na discussão dos efeitos da desigualdade na percepção e no apoio às estratégias de redução (e.g., redistribuição). Um dos resultados mais significativos, encontrado em mais de 20 países, é como a percepção de desigualdade econômica foi maior para a classe baixa do que a classe alta, sobretudo em países

com muita desigualdade (Bavetta et al., 2017; Bussolo et al., 2021; Castillo et al., 2012; García-Sánchez et al., 2019; Haddon & Wu, 2022; Kiatpongsan & Norton, 2014).

Embora os resultados do ISSP tenham permitido descrever melhor como as pessoas avaliam a desigualdade, foram identificadas limitações em sua precisão. Pesquisadores notaram que os valores fornecidos pelos participantes não refletiam necessariamente seu conhecimento sobre desigualdade econômica, mas sim suposições (Kiatpongsan & Norton, 2014; Heiserman & Simpson, 2021; Pedersen & Mutz, 2019). Em outras palavras, nas perguntas sobre estimativas de diferença salarial e diferenças de renda no país, os valores fornecidos pelos participantes estiveram distantes dos valores reais e fortemente apoiados em ancoragem e heurísticas de disponibilidade devido aos valores iniciais disponibilizados ou a própria renda do participante (Kiatpongsan & Norton, 2014; Pedersen & Mutz, 2019).

Por esse motivo, novos instrumentos para medir a avaliação subjetiva da desigualdade baseiam-se na comparação de condições socioeconômicas observáveis. Foram identificadas oito escalas psicométricas de autorrelato e individuais que mensuram aspectos considerados subjetivos, como percepção, atitudes e crenças. Na Tabela 3, estão listados todos os instrumentos, os construtos mensurados e exemplos de itens de cada instrumento. Através das afirmativas compondo as escalas, nota-se a mudança na forma como os participantes são questionados sobre desigualdade.

Tabela 3

Escalas de Autorrelato sobre Desigualdade Econômica Utilizadas como Medidas Subjetivas

Estudo	Instrumento	Construto	Exemplo de Item
Adler et al. (2000)	Escala de Status Socioeconômico	Percepção do próprio status socioeconômico	“Escada pictórica em que o topo representa

Estudo	Instrumento	Construto	Exemplo de Item
	Subjetivo (SSS) (1 item)		mais dinheiro, educação e empregos, enquanto a parte mais baixa representa menos educação, empregos e dinheiro”
García-Castro et al. (2019)	Escala de Percepção de Desigualdade no Dia-a-Dia (PEIEL) (Unifatorial)	Percepção sobre distribuição de recursos em uma sociedade	“Entre as pessoas que me cercam, têm quem pode tirar 1 semana ao ano para viajar de férias e quem não vai a lugar nenhum porque não tem dinheiro o suficiente”
Wiwad et al. (2019)	Escala de Apoio à Desigualdade Econômica (Unifatorial)	Atitudes sobre desigualdade	“As consequências negativas da desigualdade econômica têm sido amplamente exageradas”
Schmalor e Heine (2022)	Escala de Desigualdade Subjetiva (2 fatores: desigualdade subjetiva e crenças sobre injustiça)	Atitudes sobre status socioeconômico subjetivo e crenças gerais sobre injustiça e desigualdade	“Além daqueles que estão no topo, ninguém mais tem muito dinheiro”
Coleman et al. (2022)	Escala de Legitimação de Desigualdade de Renda (três fatores: crenças sobre meritocracia econômica, fatalismo econômico e crenças de bem-estar social)	Crenças sobre desigualdade de renda	“Os programas de bem-estar social podem realmente manter as pessoas presas na pobreza”
Im e Shane (2022)	Escala de Crenças Causais para Alcance do Status Socioeconômico (6 fatores: esforço, habilidade, conexões sociais, privilégio, sorte e destino)	Crenças sobre melhora de status para si próprio e outros	“Possuir motivação e persistência”

Estudo	Instrumento	Construto	Exemplo de Item
Pratto et al. (1994)	Escala de Orientação à Dominância Social (dois fatores: anti-igualitarismo e dominância)	Crenças sobre manutenção de hierarquias sociais	“Provavelmente é bom que alguns grupos estejam em posições superiores e outros em posições inferiores na sociedade” (Vilanova et al., 2022)
Jost e Thompson (2000)	Escala de Justificação do Sistema Econômico (três fatores: mobilidade Social, mudança social e naturalização das diferenças)	Crenças que justificam o status econômico vigente	“É praticamente impossível eliminar a pobreza” (Lima, 2016)

Nessas medidas alternativas, os participantes são abordados sobre a diferença nos indicadores socioeconômicos observáveis no dia a dia, como viagens de férias, benefícios governamentais e conexões sociais influentes. Diferente dos itens focados exclusivamente na diferenciação de renda entre grupos, itens com foco em manifestações observáveis (pobreza, desemprego e autoavaliação de status) apresentaram maior capacidade explicativa para percepção de desigualdade, apoio à redistribuição e crenças sobre concentração de renda (Bavetta et al., 2017; Bussolo et al., 2021). Para alguns estudiosos, a associação mais forte das medidas subjetivas em comparação as medidas objetivas sugerem que estas são mais acessíveis à população, não sendo necessário o conhecimento prévio sobre renda mensal no país (García-Castro et al., 2022; Heiserman & Simpson, 2021; Tan et al., 2020).

Embora todos os instrumentos abordados sejam adequados, sabe-se que a avaliação de uma pessoa sobre desigualdade econômica é afetada por múltiplas frentes (Phillips et al., 2023). A literatura sugere que o contato com a disparidade varia entre classes sociais, potencializando a

formação de vieses cognitivos e diferenças na identificação da disparidade (Du & King, 2021; García-Castro et al., 2020; García-Sánchez et al., 2020). As medidas mencionadas não possibilitam a comparação dos indicadores usados para interpretar a desigualdade econômica. Isto é, não permitem mapear como os tipos de manifestações (e.g., viajar de férias uma vez ao ano) são classificados e se são considerados exemplos de desigualdade entre as pessoas.

Assim como mencionado no Estudo 1, as pessoas demonstram conhecimentos básicos distintos sobre desigualdade porque vivenciam diferentes níveis de contato com o fenômeno (Kraus et al., 2012; Peters & Jetten, 2023; Piff et al., 2017). Os tipos de moradia, escolaridade, ocupação, bens materiais, atividades de lazer, redes sociais e até o comportamento são armazenados, categorizados e compõem as representações mentais de desigualdade. Logo, os esquemas cognitivos sobre manifestações de desigualdade econômica são uma parte importante na avaliação do fenômeno, mas não são o foco das escalas citadas.

Através das representações, o processamento de novas informações sobre desigualdade econômica, condição de vida e classificação socioeconômica são facilitados, exigindo menos tempo ou esforço do observador (Peters & Jetten, 2023; Phillips et al., 2023). Além de indicadores econômicos, as pessoas também categorizam diferenças observáveis em indicadores culturais e sociais. Juntos, são armazenados na memória, ajudando na identificação, diferenciação e compreensão da desigualdade econômica entre os indivíduos.

O Estudo 1 possibilitou conhecer mais do processamento de indicadores culturais, sociais e econômicos, mas devido à coleta dos dados ter sido feita com entrevistas semi-estruturadas, seus resultados são mais indutivos. Em vista disso, foi sugerida a construção de uma escala psicométrica para acessar as representações de maneira padronizada e comparar quais indicadores compõem as representações das classes sociais. Contudo, não foram encontradas

escalas multidimensionais, de autorrelato, individuais, que avaliam de forma hetero referente às representações de desigualdade econômica. Para preencher essa lacuna, o objetivo do Estudo 2 é construir e apresentar evidências de validade de uma escala de representações mentais de desigualdade econômica.

Método

A construção da escala seguiu as sugestões de Pasquali (2010) para escalas psicométricas referentes a construto.

Participantes

Avaliação de Conteúdo

Para avaliação de conteúdo com especialistas, foram convidados 15 professores, doutores e mestres em psicologia social, com experiência em desigualdade social e construção ou validação de instrumentos. Todos foram contatados por e-mail, entretanto, somente oito destes retornaram com disponibilidade. Destes, três são professores-doutores, quatro são doutorandos e um é mestre em psicologia social.

Avaliação com População-alvo

Para a avaliação com o público-alvo, foram convidados os 10 entrevistados no Estudo 1, mas somente dois retornaram com disponibilidade. Por isso, outras três pessoas foram convidadas através da técnica não probabilística bola de neve. A idade média dos cinco participantes foi de 43,6 anos ($DP = 11,67$), três participantes do sexo masculino e duas do sexo feminino. Todos os participantes têm ensino superior completo e somente um estava desempregado.

Coleta de Dados

Foi decidido por atingir o mínimo necessário de 200 participantes para uma Análise Fatorial Exploratória adequada, seguindo as diretrizes sugeridas por Laros (2012). A amostra foi obtida por meio da técnica não probabilística bola de neve. Participaram 285 brasileiros, residentes no Brasil e maiores de 18 anos. Seis destes foram excluídos por não passarem na checagem de atenção.

A idade dos 279 participantes variou entre 18 a 80 anos, com média de 40,34 anos ($DP = 15,27$); 184 se identificaram como do sexo feminino (65,95%), 93 do sexo masculino (33,33%) e dois se identificaram como outro. Mais da metade da amostra tinha nível de escolaridade avançado, com 69 (24,73%) participantes com ensino superior completo e 143 (51,25%) com pós-graduação. O restante da amostra estava cursando ensino superior ($n = 50$, 17,92%), ou tem Ensino médio completo ($n = 12$, 4,30%), fundamental completo ($n = 2$, 0,72%) e fundamental incompleto ($n = 3$, 1,08%). O tipo de ocupação esteve mais concentrado entre pessoas empregadas ($n = 154$, 55,20%), autônomos ($n = 57$, 20,43%), e desempregados ($n = 56$, 20,07%).

Durante a análise das classes sociais autorrelatada e a mensurada pelo critério Brasil, observou-se que o tamanho amostral das variáveis não estava igual. Sete participantes não responderam os dados do Critério Brasil, mas responderam às perguntas sociodemográficas. Por isso, os sete participantes foram desconsiderados na comparação do somatório de classes autorrelatada e do Critério Brasil ($n = 272$).

Instrumentos

Avaliação de Conteúdo

Para a avaliação de conteúdo com especialistas, foi disponibilizada a lista inicial de itens da escala, com 81 itens distribuídos entre três dimensões: indicadores econômicos (31 itens),

indicadores culturais (28 itens) e indicadores sociais (22 itens). Todos os itens estão disponíveis no Anexo B, mas um exemplo de item submetido para a avaliação com especialistas é “quem tem pouca renda trabalha durante os seus estudos”.

Avaliação com População-alvo

Em seguida, na avaliação com a população-alvo, foi utilizada a versão pós-especialistas disponível no Anexo C, reduzida para 39 itens, com a dimensão econômica (13 itens), a dimensão cultural (16 itens) e a dimensão social (10 itens).

Coleta de Dados

Na coleta de dados, foram utilizadas a Escala de Representações de Desigualdade Econômica com 39 itens (ERDE; Ver Anexo C) e o questionário Critério Brasil 2022 para classificação econômica (Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa [ABEP], 2022). Este permite classificar as pessoas em seis classes sociais (Classe A, Classe B1, Classe B2, Classe C1, Classe C2 e Classe D/E). Por último, participantes preencheram alguns itens para classificação sociodemográfica como: gênero, idade, nível de escolaridade, ocupação e renda mensal.

Os itens da ERDE foram respondidos em escala Likert de Concordância de sete pontos. Para o Critério Brasil, as perguntas foram adaptadas para o levantamento online, sendo respondidas em escala de cinco pontos. No Anexo D estão todos os itens, mas um exemplo de pergunta adaptada do Critério Brasil é “Quantos banheiros você tem na sua moradia?”.

Procedimentos

Avaliação de Conteúdo

A definição conceitual e operacional do construto “Representações de Desigualdade Econômica”, suas dimensões (econômica, cultural e social) e os respectivos itens foram disponibilizados em um levantamento online, utilizando a plataforma EFS Unipark. Os oito

especialistas avaliaram individualmente os itens, considerando a clareza da linguagem, a pertinência prática e a relevância teórica. Mais especificamente, avaliaram quão claro o item estava, sua relevância para o instrumento e se estava adequado para representar o construto.

Todos os três critérios de avaliação foram mensurados através de uma escala de cinco pontos. A concordância entre especialistas foi avaliada por meio do Coeficiente de Validade de Conteúdo (CVC).

Avaliação Público-alvo

Na avaliação com o público-alvo, um arquivo em formato de planilha com os itens remanescentes foi enviado por e-mail ou por WhatsApp para todos os participantes. Nesse documento, os participantes foram convidados a avaliar a adequação dos itens e se a escala (instruções, itens e resposta) estava compreensível em uma escala Likert de cinco pontos. Por último, os participantes responderam por meio de respostas sim ou não sobre a necessidade de alteração dos itens.

Coleta de Dados

A ERDE, os itens do critério Brasil 2022 e os itens sociodemográficos foram disponibilizados em um levantamento online, utilizando a plataforma EFS Unipark. Antes de dar início ao questionário, os participantes leram o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) e, em seguida, declararam interesse em participar da pesquisa. Todos os participantes responderam a ERDE e em seguida ao critério Brasil. Ao final, responderam a sua ocupação, o seu nível de escolaridade, o gênero e a renda mensal média.

Análise dos Dados

Avaliação de Conteúdo

Foi calculada a concordância entre juízes com o Coeficiente de Validade de Conteúdo (CVC) proposto por Hernández-Nieto (2002). A escala de cinco pontos de clareza da linguagem, pertinência prática e relevância teórica permitiu calcular a média de pontuação dos itens, o erro, o CVC de cada item (CVCi) e o CVC total (CVCt) para os três critérios avaliativos. Segundo o autor, valores de concordância entre juízes (CVCi) acima de 0,80 nas três dimensões indicam que o item está adequado. Itens com clareza igual a 0,70, mas pertinência e relevância acima de 0,80 foram revisados e reescritos. Por último, itens com pertinência e relevância com CVCi abaixo de 0,80 foram excluídos.

Avaliação público-alvo

Para a avaliação da acessibilidade da escala com o público-alvo, o plano era calcular o CVC para adequação e compreensão, mas a maioria dos participantes respondeu somente à coluna de modificação. Esta coluna perguntava se era necessário fazer alguma alteração no item e os participantes respondiam “sim” ou “não”. Na coluna ao lado, os participantes deixaram as suas sugestões.

Em vista disso, foi optado por calcular o índice de Kappa de Fleiss (Fleiss, 1981). Este permitiu calcular a proporção observada de concordância entre os cinco juízes, sendo considerada adequada quando o valor global está entre 0,60 e 0,75.

Avaliação da Coleta de Dados: Estrutura Interna

Para a avaliação da condição socioeconômica dos participantes, o sistema de pontuação do critério Brasil foi corrigido no programa R versão 4.3.0 com o pacote dplyr (Wickham et al., 2023). Para analisar a estrutura fatorial e reduzir o número de itens, foi realizada uma Análise Fatorial Exploratória (AFE) no programa Factor versão 12.04.01.

Os pressupostos da AFE foram parcialmente alcançados. A análise de Mardia indicou que a matriz de correlação não apresenta uma distribuição multivariada normal ($p < 0,001$), mas o Teste de Kaiser-Meyer-Olkin indicou uma boa fatorabilidade da matriz ($KMO = 0,88$). Devido à ausência de normalidade dos dados, foram utilizadas correlações policóricas e o método de extração *Robust Diagonally Weighted Least Squares* (RDWLS; Asparouhov & Muthen, 2010). O número de fatores a serem retidos foram obtidos através da Análise Paralela Otimizada (Timmerman & Lorenzo-Seva, 2011) e a rotação adotada foi a Oblíqua Promin (Lorenzo-Seva & Ferrando, 2019), com *bootstrapping* de 500 reamostragens considerando que o tamanho amostral foi pequeno.

Em vista do tamanho da escala, o foco da AFE foi a retirada de itens da estrutura. Foi adotado um ponto de corte conservador de $\geq 0,60$ para as cargas fatoriais, pois sugere que as variáveis estão adequadas para mensurar o construto (Comrey & Lee, 1992; Laros, 2012). Além disso, itens com cargas cruzadas com diferença acima de 0,10 e resíduo negativo foram excluídos (Laros, 2012). Para eliminação de mais itens, foram analisados os parâmetros de discriminação e os thresholds dos itens, computados pelo FACTOR via Teoria de Resposta a Item com os parâmetros de Reckase (1985). Para avaliação destes, foram adotados os pontos de corte de $a = 1,00$ para discriminação e padrão de resposta crescente para os thresholds, ou seja, um padrão de aumento de concordância refletindo a maior chance de endosso.

Resultados

Análise com Especialistas

A primeira avaliação de concordância entre especialistas foi realizada com os três professores-doutores. Nesta, os valores de CVCt estiveram abaixo do ponto de corte (CVCt Clareza = 0,74, CVCt Pertinência = 0,79 e CVCt Relevância = 0,79). Por meio das correções e

sugestões de reescrita dos itens, foram identificadas inconsistências no instrumento. A primeira foi a ineficácia de perguntar sobre a disparidade econômica com itens focados na comparação das classes sociais. Segundo os especialistas, o foco dos itens ser a comparação entre classes sociais ficou muito abstrato, podendo gerar dúvidas nos participantes. Em vista disso, os itens foram reescritos para abordar somente a desigualdade econômica (Baixa ou Alta).

Outra colocação importante foi que as diferenças nas condições socioeconômicas entre classes não foram alcançadas conforme definição conceitual das dimensões culturais e sociais. Em vista da retirada de itens com foco em classes sociais, a definição conceitual também foi reescrita para abarcar somente desigualdade econômica. Através dessa primeira avaliação, 25 itens foram reescritos e 34 itens foram excluídos.

Na segunda avaliação com os outros cinco especialistas, uma lista de 47 itens entre as três dimensões foram disponibilizadas. Dessa vez, os valores de CVCi foram majoritariamente acima de 0,80. Oito itens foram excluídos por estarem com valores de pertinência ou relevância abaixo de 0,80. Por fim, os valores para as três dimensões avaliativas foram acima de 0,80 (CVCt Clareza = 0,88, CVCt Pertinência = 0,89, CVCt = Relevância = 0,90), indicando sua adequação para mensurar as representações de desigualdade.

Análise com a População-alvo

Para os 39 itens da ERDE, a concordância entre os participantes esteve adequada, rejeitando a hipótese nula de que a concordância foi por chance, com Kappa Global = 0,78, $p < 0,01$. Através das sugestões, foi observado que os participantes forneceram opiniões sobre o conteúdo, trazendo experiências pessoais para justificar porque o item deveria ser modificado.

Um exemplo disso é a colocação da Participante 2 para o item “A pessoa se dedicar exclusivamente aos estudos indica que ela possui uma renda alta”. Para a respondente, o item

deveria ser adaptado porque as pessoas com menos condições trabalham para que os filhos possam se dedicar somente aos estudos. Quando os itens tinham esse tipo de sugestão, não foram corrigidos por entender-se que estão cumprindo o seu objetivo.

Análise das Classes e da Estrutura Interna da Escala

Com base no somatório dos itens do critério Brasil, a amostra foi composta de 100 participantes de classe A (36,76%), 49 de classe B1 (18,01%), 78 de classe B2 (28,68%), 28 de classe C1 (10,29%), 15 de classe C2 (5,51%), e somente dois de classe D/E (0,74%). A estimativa média de renda domiciliar para cada grupo conforme o critério é respectivamente: A = 21.826,74 reais, B1 = 10.361,48 reais, B2 = 5.755,23 reais, C1 = 3.276,76 reais, C2 = 1.965,87 reais e D/E = 900,06 reais. Curiosamente, o número de pessoas em cada classe social foi diferente para a classificação do critério Brasil e a classificação autorrelatada.

A distribuição de renda autorrelatada apresentou 76 pessoas (27,94%) com renda mensal domiciliar de 21.826,74 reais (Classe A), 78 participantes (28,67%) com renda mensal domiciliar média de 10.351,48 reais (Classe B1), 55 (20,22%) com renda média de 5.755,23 reais (Classe B2), 30 (11,02%) com renda de 3.276,76 reais (Classe C1), 25 (9,19%) com renda média de 1.965,87 reais (Classe C2), e por último, oito (2,94%) dos participantes relataram uma renda mensal domiciliar média de 900,60 reais (Classe D/E).

Na etapa da Análise Fatorial Exploratória (AFE), a análise paralela sugeriu dois fatores representativos ao invés dos três hipotetizados. Os itens apresentaram cargas fatoriais distribuídas entre dois fatores (Ver Tabela 4), porém algumas cargas padronizadas ficaram abaixo de 0,60 ou exibiram cargas cruzadas com diferença acima de 0,10 e resíduo negativo, resultando na exclusão desses itens. Assim, o número inicial de 39 itens foi reduzido para 24.

O primeiro fator foi composto de 12 itens, agrupando manifestações cotidianas culturais e algumas sociais, sendo chamado de Fator Sociocultural. O segundo fator foi composto de 12 itens, agrupando as manifestações cotidianas econômicas e sociais, por isso, foi definido como Fator Socioeconômico.

Tabela 4

Estrutura Fatorial da Escala de Representações de Desigualdade Econômica

Itens ERDE	Cargas Fatoriais	
	Sociocult	Socioeco
E1 - A pessoa se dedicar exclusivamente aos estudos indica que ela possui uma renda alta	-0,21	0,90
E2 - Na minha cidade, os estudantes de escolas particulares têm mais dinheiro	-0,05	0,79
E3 - “Pessoas de baixa renda possuem maior dificuldade em manter os filhos na escola”	-0,18	0,81
E4 - As oportunidades de contratação em um emprego são iguais para todos, independente da renda	-0,11	0,76
E5 - As pessoas de baixa renda têm acesso a várias oportunidades de emprego	-0,21	1,01
E6 - As pessoas de baixa renda moram em bairros mais distantes do centro da cidade	-0,14	0,80
E7 - Na cidade onde resido, as pessoas que possuem a casa própria são aquelas que têm uma renda elevada	0,25	0,44
E8 - A condição da casa reflete a renda dos moradores	-0,26	1,03
E9 - A segurança do bairro onde se mora está relacionada a renda dos moradores da região	0,14	0,65
E10 - Ter acesso a mais de um tipo de meio de transporte particular pode ser um indicativo de uma alta renda	-0,13	0,93
E11 - O nível de renda de uma pessoa tem impacto no seu acesso aos serviços de saúde	-0,01	0,85
E12 - As pessoas de alta renda têm mais alternativas para cuidar da própria saúde	0,08	0,62
E13 - A espera prolongada por atendimento médico acontece somente com pessoas de baixa renda	-0,00	0,80

Itens ERDE	Cargas Fatoriais	
C1 - A condição financeira limita o acesso a opções de lazer	0,38	0,34
C2 - Na cidade onde resido, os eventos artísticos gratuitos têm mais pessoas de baixa renda	0,61	0,13
C3 - As pessoas que frequentam shows musicais são aquelas que possuem muito dinheiro	0,73	0,05
C4 - O teatro é inacessível para aqueles que têm menos renda	0,64	0,06
C5 - Na minha cidade, há mais pessoas de alta renda frequentando shoppings por lazer	0,65	0,17
C6 - O tipo de restaurante que uma pessoa frequenta para fazer refeições permite identificar a sua condição financeira privilegiada	0,17	0,56
C7 - Uma alimentação nutritiva é alcançável para todos, independente da renda	0,77	0,02
C8 - O alto nível de contato com a cultura de outros países é um sinal de que a pessoa tem dinheiro	0,49	0,39
C9 - As pessoas de baixa renda não conseguem viajar para o exterior	0,63	0,18
C10 - Viajar mais de uma vez por ano é um indicativo de renda elevada	0,75	-0,01
C11 - Pessoas de baixa renda possuem celulares de última geração	0,97	-0,16
C12 - É possível identificar a condição financeira de alguém pelas suas roupas	0,83	-0,10
C13 - Usar peças de grife é um sinal de alta renda	1,12	-0,40
C14 - A forma como uma pessoa fala sinaliza a sua condição financeira	0,77	-0,20
C15 - As gírias que as pessoas utilizam são as mesmas, independente da renda	1,19	-0,53
C16 - A fala com palavras mais complicadas é característica das pessoas de alta renda	0,50	0,44
S1 - Famílias com condições econômicas privilegiadas têm mais pessoas com ensino superior completo	0,25	0,51
S2 - Há mais pessoas com pós-graduação em famílias de baixa renda	0,12	0,69
S3 - Os pais e/ou as mães em famílias de baixa renda começam a trabalhar desde jovens	0,18	0,58
S4 - A oportunidade de escolher quais experiências profissionais se quer obter é possível para todos, independente da renda	0,70	0,01

Itens ERDE	Cargas Fatoriais	
S5 - Na minha cidade, as pessoas de baixa renda têm contato profissional com pessoas em uma condição de vida semelhante às suas	0,35	0,39
S6 - Os cargos de chefia são ocupados por profissionais de alta renda	0,28	0,57
S7 - As pessoas com condições financeiras mais baixas são vistas fazendo os trabalhos que outras não se interessam em fazer	0,11	0,76
S8 - As profissões braçais são realizadas por pessoas de baixa renda	0,83	-0,15
S9 - É possível identificar a condição financeira de alguém por meio dos seus amigos mais próximos	0,46	0,21
S10 - No meu meio social, vejo amizades entre pessoas de alta e baixa renda	0,32	0,45
Índice H	0,97	0,98
Alfa de Cronbach	0,84	0,79
GLB	0,93	0,98

Notas. E = itens econômicos. C = itens culturais. S = itens sociais. Sociocult = Fator Sociocultural. Socioeco = Fator Socioeconômico. GLB = Greatest Lower Bound. Valores grifados representam as cargas fatoriais acima de 0,60. Valores para o Índice de Replicabilidade H acima de 0,80 sugerem que a estrutura poderá ser alcançada em outras coletas.

Foram analisados os parâmetros de discriminação e os thresholds dos itens com o intuito de checar o desempenho dos itens 24 itens remanescentes. Estes valores foram computados pelo programa FACTOR via Teoria de Resposta a Item com os parâmetros de Reckase (1985). Na Tabela 5, observa-se que os itens mais discriminativos para os indicadores socioeconômicos foram o E10- “Ter acesso a mais de um tipo de meio de transporte particular é indicativo de uma alta renda” (a = 1,639); E11- “O nível de renda de uma pessoa tem impacto no seu acesso aos serviços de saúde” (a = 1,595); S7- “As pessoas com condições financeiras mais baixas são vistas fazendo os trabalhos que outras não se interessam em fazer” (a = 1,469) e E13- “A espera prolongada por atendimento médico acontece somente com pessoas de baixa renda” (a = 1,327).

No que diz respeito aos níveis de habilidade necessários para ter 50% de chance de endossar os itens, é possível observar que não era preciso muito do traço latente para responder aos itens socioeconômicos, visto que os valores de endosso na última categoria de resposta foram negativos ou próximos à zero. Na Tabela 6, pode-se observar que os itens mais discriminativos apresentaram thresholds crescentes, com a última categoria de resposta exibindo valores maiores que a primeira categoria, (e.g., item S7 que variou desde -9,17 a -1,27).

Para o fator sociocultural, os itens mais discriminativos foram o C11- “Pessoas de baixa renda possuem celulares de última geração” ($a = 1,809$); C12- “É possível identificar a condição financeira de alguém pelas suas roupas” ($a = 1,254$) e C7- “Uma alimentação nutritiva é alcançável para todos, independente da renda” ($a = 1,253$). No que tange ao endosso dos itens conforme o nível de habilidade necessário, para os fatores socioculturais, quanto maior a categoria de resposta da escala, maior foi o nível de traço latente necessário.

Diferente dos itens socioeconômicos, os itens mais discriminativos apresentaram valores crescentes e positivos na última categoria de resposta (e.g., item C11 que variou desde -8,82 a 0,60). Esse resultado sugere que foi necessário um pouco mais do traço latente para responder aos itens. Apesar do desempenho dos itens do fator sociocultural, foi optado por excluir o item C9- “As pessoas de baixa renda não conseguem viajar para o exterior” porque o seu desempenho foi menor que o item C10 - “Viajar mais de uma vez por ano é um indicativo de renda elevada”.

Tabela 5

Padrão de Discriminação do Item dos itens com cargas acima de 0,60

Variável	a1	a2	MDISC
E1	-0,30	1,30	1,33
E2	-0,08	1,17	1,18

Variável	a1	a2	MDISC
E3	-0,24	1,08	1,11
E4	-0,14	1,02	1,03
E6	-0,19	1,08	1,10
E9	0,22	1,04	1,06
E10	-0,23	1,64	1,66
E11	-0,02	1,60	1,60
E12	0,11	0,87	0,88
E13	-0,01	1,33	1,33
C2	0,88	0,18	0,90
C3	1,18	0,09	1,18
C4	0,90	0,09	0,90
C5	1,09	0,29	1,13
C7	1,25	0,03	1,25
C9	1,04	0,30	1,08
C10	1,12	-0,01	1,12
C11	1,81	-0,29	1,83
C12	1,25	-0,15	1,26
C14	0,97	-0,25	1,00
S2	0,21	1,14	1,16
S4	1,01	0,01	1,01
S7	0,21	1,47	1,48
S8	1,17	-0,21	1,19

Notas. a = Parâmetro de Discriminação do Item; MDISC = Índice de Discriminação Multidimensional; E = itens econômicos. C = itens culturais. S = itens sociais. Valores maiores de discriminação demonstram maior probabilidade de endosso do item. Itens com mais discriminação contribuem maior para precisão da escala.

Tabela 6

Padrão de Dificuldade dos Itens com cargas acima de 0,60

Variável	d1	d2	d3	d4	d5	d6	d7
E1	-6,89	-3,04	-2,61	-2,49	-1,72	-1,29	-0,50

Variável	d1	d2	d3	d4	d5	d6	d7
E2	-7,08	-3,26	-2,75	-2,56	-1,97	-1,45	-0,63
E3	-3,58	-1,88	-1,76	-1,53	-1,19	-0,78	-0,14
E4	-3,61	-1,97	-1,67	-1,54	-1,25	-0,87	-0,22
E6	-6,46	-2,75	-2,28	-1,86	-1,11	-0,64	0,04
E9	-7,57	-3,48	-2,67	-2,25	-1,70	-1,09	-0,44
E10	-8,35	-3,84	-3,44	-3,17	-2,83	-2,32	-1,50
E11	-8,87	-4,29	-3,92	-3,65	-3,20	-2,68	-1,87
E12	-3,74	-2,73	-2,04	-1,81	-1,30	-0,55	-0,03
E13	-7,88	-3,63	-2,91	-2,62	-2,09	-1,50	-0,65
C2	-6,86	-2,48	-2,11	-1,51	-0,52	0,20	0,81
C3	-7,60	-2,81	-2,26	-1,63	-1,00	-0,41	0,30
C4	-6,64	-2,58	-1,94	-1,34	-0,66	-0,21	0,40
C5	-7,96	-3,28	-3,02	-2,64	-1,81	-1,36	-0,53
C7	-7,70	-3,17	-2,51	-2,18	-1,38	-0,83	-0,08
C9	-7,83	-3,23	-2,60	-2,25	-1,68	-1,09	-0,31
C10	-7,09	-2,27	-1,88	-1,48	-0,86	-0,35	0,15
C11	-8,82	-3,19	-2,58	-1,86	-0,84	-0,11	0,60
C12	-7,17	-2,53	-2,03	-1,68	-0,98	-0,40	0,05
C14	-3,39	-1,64	-1,21	-0,91	-0,13	0,40	0,93
S2	-7,87	-3,47	-2,98	-2,66	-2,42	-2,02	-1,17
S4	-3,83	-2,57	-2,16	-1,77	-0,91	-0,42	0,29
S7	-9,17	-4,05	-3,78	-3,47	-2,98	-2,51	-1,27
S8	-6,71	-2,54	-1,86	-1,42	-0,61	-0,02	0,68

Notas. d = Parâmetro escalar para dificuldade do item. E = itens econômicos. C = itens culturais. S = itens sociais. Valores ordenados e crescentes em dificuldade sugerem maior poder discriminativo do construto.

Discussão

Por meio do Estudo 2, foi possível desenvolver e analisar o conteúdo compondo a escala de representações. A coleta no presente estudo, apesar do tamanho amostral, permitiu conhecer a

estrutura do instrumento proposto e a redução de itens para a próxima etapa. Percebe-se que as etapas de construção, avaliação de conteúdo e avaliação da estrutura interna foram satisfatórias.

Por meio do auxílio de especialistas e participantes, o foco da escala foi ajustado, direcionando-o exclusivamente para desigualdade econômica em vez de classes sociais. Embora a literatura aborde que as pessoas diferenciam as condições socioeconômicas entre as classes sociais via indicadores culturais, econômicos e sociais (Kraus et al., 2012; Piff et al., 2017), a estrutura hipotetizada de três fatores não foi alcançada. O Fator Social dividiu-se entre o Fator Econômico e o Fator Cultural, apresentando índices de ajuste e consistência interna mais adequados para essa estrutura, mas a discriminação e o nível de dificuldade dos itens foram baixos, sugerindo que as representações são um processo mais reflexivo.

Um aspecto que pode ter impacto no desempenho da escala é a concentração de participantes com mais condição financeira. Além disso, houve diferença na porcentagem das classes para o Critério Brasil e para a renda relatada. No critério Brasil, por exemplo, 100 das 272 pessoas que preencheram os itens sobre os seus bens materiais se encaixam na classe A, mas na renda autorrelatada somente 76 pessoas afirmaram que recebem uma renda mensal domiciliar de 21.826,74 reais. Isso levanta dúvidas sobre até que ponto itens sobre renda média ou classe social realmente possibilitam conhecer a situação econômica das pessoas e se realmente permitem a classificação precisa da amostra.

Se os valores monetários fornecidos pelos participantes em itens sobre diferença de renda podem estar apoiados na própria renda (Heiserman & Simpson, 2021; Pedersen & Mutz, 2019), o presente estudo permite questionar se utilizar perguntas sobre bens materiais ao invés da renda podem ser mais precisos para conhecer a condição socioeconômica dos participantes.

Logo, percebe-se que o Estudo 2 atingiu o objetivo de construir e fornecer evidências de validade da estrutura interna da escala. Apesar da medida com dois fatores estar adequada e apresentar bons indicadores psicométricos, foi distinta da estrutura hipotetizada. Uma possível explicação para esse resultado é a amostra com pouca variabilidade de classes sociais. Mais da metade de amostra foi classificada como classe A, B1 e B2. Além disso, foi uma amostra com alto nível de escolaridade e, por isso, se faz necessário uma nova coleta com maior variabilidade de condições socioeconômicas para mensurar de maneira menos enviesada o desempenho da escala de representações.

Estudo 3

Evidências sugerem que o nível de exposição à desigualdade no cotidiano influencia no grau de atenção e no tipo de avaliação sobre o fenômeno (Dietze, 2019; Piff et al., 2017).

Aqueles que têm maior exposição à desigualdade, como as classes mais baixas, demonstraram níveis mais elevados de percepção, identificando e classificando manifestações no cotidiano como exemplos de disparidade (Kraus et al., 2012; Piff et al., 2017). Em contrapartida, as classes mais altas estão mais suscetíveis a evitar o contato com a desigualdade econômica ou os efeitos de pouca renda (Kraus et al., 2012), não sendo necessária tanta atenção às manifestações de disparidade (Dietze, 2019; Fendinger et al., 2023).

Essa variabilidade nos níveis de identificação da desigualdade e o que é considerado uma manifestação do fenômeno são distintas entre as pessoas devido às representações mentais sobre desigualdade (Peters & Jetten, 2023; Smith & Queller, 2001). Basicamente, o nível de acesso e contato com manifestações de desigualdade podem ser distintos entre as pessoas (Du & King, 2021; García-Castro et al., 2020; García-Sánchez et al., 2020), potencializando o armazenamento e o processamento de informações diferenciados, guiados por um processamento motivado para si ou para terceiros. Esses conteúdos são condensados em representações mentais com categorizações acessíveis que permitem interpretar o conhecimento armazenado ou novos conhecimentos sobre disparidade (Peters & Jetten, 2023; Phillips et al., 2023).

Através do Estudo 2, foram padronizados alguns exemplos de desigualdade observáveis no cotidiano, sendo incluídas manifestações econômicas, sociais e culturais. Apesar da estrutura de dois fatores (Socioeconômico e Sociocultural) se ajustar bem aos dados, apresentando boa consistência interna e replicabilidade, a amostra foi pouco representativa, com uma maioria de participantes do gênero feminino, com alto nível de escolaridade e com renda média-alta e alta.

Por isso, o objetivo do Estudo 3 é replicar a estrutura de dois fatores obtida no Estudo 2, porém com uma amostra maior de participantes a fim de verificar a estrutura da escala e apresentar evidências de validade. O projeto do estudo foi pré-registrado e pode ser acessado pelo link (<https://osf.io/x4u32/>). Os construtos escolhidos para evidências de validade preditiva foram alterados porque a justificção do sistema econômico foi utilizada para a adaptação da Escala de Apoio à Desigualdade. Ademais, a proposta de análise para evidências de validade crítico seria realizada se houvesse tempo o suficiente, não estando definida *a priori* como as outras etapas de evidências de validade.

Além da classe social, outros indicadores socioeconômicos podem influenciar na avaliação da desigualdade e no apoio à sua redução. O nível educacional dos pais pode ter impacto nas atribuições sobre o fenômeno (Daganzo & Bernardo, 2018), assim como o do próprio participante. Aqueles com alto grau de instrução estiveram mais inclinados a perceber a sociedade como mais igualitária (Bussolo et al., 2021; Hu et al., 2021) ou fizeram atribuições externas para justificar a desigualdade de riquezas (Davidai, 2022). Logo, se indicadores socioeconômicos como classe e escolaridade influenciam na percepção e nas atribuições de desigualdade, espera-se que as representações de desigualdade apresentem uma associação negativa com o nível de escolaridade.

Em relação ao gênero, estudos apresentam tanto associações significativas e não significativas entre gênero, atitudes positivas frente à disparidade e preferências por redistribuição (Bai et al., 2023; Wiwad et al., 2019). Algumas pesquisas mostraram que homens tendem a apoiar mais a hierarquia socioeconômica (García-Sánchez et al., 2020), enquanto mulheres estavam mais predispostas a julgar estratégias de redistribuição como injustas (Bussolo

et al., 2021). Embora permitam a discussão sobre a interação entre gênero e percepção de desigualdade, são necessários mais estudos com este foco.

Também foram observadas diferenças entre participantes brancos e participantes negros na avaliação da disparidade. Participantes brancos de classe alta tendem a superestimar a igualdade racial em comparação com participantes brancos de classe baixa, participantes negros de classe alta e de classe baixa (Kraus, Rucker, et al., 2017). Além desses resultados, participantes brancos apresentaram tendência de superestimar as igualdades raciais no passado e participantes negros a subestimar os níveis de igualdade racial. Assim como o gênero, a relação entre raça e a avaliação da desigualdade também necessita de mais estudos com esse foco. Uma explicação plausível para o resultado é que as pessoas têm maior tendência a discriminar indivíduos negros ao avaliar a cor e a situação financeira (Lima, 2016), potencializando a sensação de ameaça destes.

Em vista dos resultados indefinidos sobre a influência do gênero e da raça na percepção de desigualdade econômica, presume-se que a estrutura com dois fatores da escala de representações será mantida, independente do gênero e da raça.

O Apoio à Desigualdade e a Possível Rede Nomológica de Representações

A literatura mapeou que a avaliação da desigualdade econômica está associada ao status socioeconômico de um indivíduo, o nível de percepção da desigualdade, as atribuições feitas ao fenômeno, as crenças que justificam a concentração de renda e o posicionamento político. Apesar dos estudos não abordarem diretamente as representações de desigualdade econômica, os resultados permitem hipotetizar a rede nomológica das representações e sugerir que, assim como os construtos citados, as representações de desigualdade também impactam no apoio à desigualdade econômica.

Estudos focados em percepção apontam que a maneira como as pessoas enxergam a sua condição financeira em comparação às pessoas ao seu redor afeta a avaliação da disparidade. Até o momento, foram encontradas correlações: negativa entre a autoavaliação de status e percepção de ameaça econômica (Alonso-Ferres et al., 2020; Duman, 2019), positiva entre confiança social e percepção de desigualdade (Kim et al., 2022), negativa entre percepção, busca de bens materiais e ansiedade de status (Du et al., 2022; Schmalor & Heine, 2022). Além dessas, a percepção de desigualdade foi preditor positivo para valores normativos de autoaprimoramento (Sánchez-Rodríguez et al., 2022) e positivo para a intolerância à desigualdade, inclusive quando controladas a ideologia política, classe social, o gênero e a idade (García-Castro et al., 2020).

Alinhado a ideia que as classes sociais possuem níveis de atenção e vieses cognitivos distintos que influenciam na percepção da desigualdade, com as classes mais baixas percebendo maior número de indicadores (Piff et al., 2017), é esperado que a escala de representações sobre desigualdade esteja negativamente correlacionada com a classe social mensurada de maneira objetiva. Adicionalmente, considerando que estudos sugerem que medidas subjetivas apresentam correlações mais fortes com percepção, espera-se que a escala de representações sobre desigualdade esteja negativamente correlacionada com o status socioeconômico subjetivo.

Também se presume que a escala de representações de desigualdade apresentará correlações negativas com crenças que apoiam a concentração de renda a um grupo reduzido de pessoas. Isso porque a escala de orientação à dominância social e a escala de justificação do sistema econômico apresentaram correlações negativas com a percepção de desigualdade, mas positiva com mérito, conservadorismo político, conservadorismo econômico e senso de controle pessoal (Du & King, 2021; Jost & Thompson, 2000; Silva, 2021; Wiwad et al., 2019).

Quanto ao conservadorismo econômico, este foi predito positivamente pelo autoritarismo de direita, pelo endosso de hierarquias sociais (Harnish et al., 2018) e atribuição de renda a mérito individual (Davidai, 2022). Em contrapartida, as pessoas que se identificaram como de esquerda foram mais suscetíveis a avaliar a concentração de renda por meio de atribuições externas (e.g., riqueza dos pais, Bavetta et al., 2017). Por esse motivo, espera-se que as representações de desigualdade econômica apresentem uma associação negativa com o alinhamento político.

Segundo alguns estudos, as pessoas não são incomodadas pela desigualdade em si, e sim pela injustiça econômica (García-Sánchez et al., 2022; Starmans et al., 2017; Norton & Ariely, 2011). Por isso, pesquisadores discutem como a correlação positiva da crença no mundo justo com a legitimação da desigualdade é um reflexo da avaliação do fenômeno (García-Sánchez et al., 2022; Starmans et al., 2017). No presente estudo, presume-se que a escala de representações apresentará uma correlação negativa com a crença no mundo justo, partindo do princípio que as pessoas que mais identificam manifestações de desigualdade estão menos dispostas a aceitá-las como justas. Por outro lado, também é possível que as pessoas apoiem o sistema econômico vigente devido ao desamparo constante, um exemplo disso é o resultado de Couto (2022) em que a privação relativa esteve associada ao desamparo aprendido.

Embora a ansiedade tenha sido associada à percepção de desigualdade (Schmalor & Heine, 2022), não foi observada uma relação significativa entre justificção de sistema econômico e estabilidade emocional com uma amostra brasileira (Silva, 2021). Por isso, foi adotada uma medida de neuroticismo semelhante e espera-se que a escala de representações apresente uma correlação não significativa com a dimensão neuroticismo para ser alcançada a etapa de evidência de validade discriminante.

Por fim, a literatura indica que quanto mais conservador for o posicionamento econômico, maior o apoio à desigualdade. Indivíduos com elevado grau de autossuficiência, com condição socioeconômica superior, que se identificam com o posicionamento político de direita e com crenças que legitimam a disparidade social tendem a favorecer a manutenção do status vigente (Bai et al., 2023; Du & King, 2021; García-Sánchez et al., 2020; Harnish et al., 2018; Jedinger & Burger, 2019; Montoya-Lozano et al., 2023; Wiwad et al., 2019).

Alinhado a esse resultado, a escala de apoio à desigualdade apresentou associações positivas com conservadorismo, crença no mundo justo, justificção de sistema e apoio reduzido a políticas de redução da disparidade (Montoya-Lozano et al., 2023; Shariff et al., 2016; Wiwad et al., 2019). Em vista disso, espera-se que a escala de representações de desigualdade seja um preditor negativo do apoio à desigualdade.

Método

Participantes

Antes da coleta principal, foi realizada uma análise *a priori* do tamanho amostral para o modelo de correlação normal bivariada no G*Power versão 3.1.9.7 (Faul et al., 2009) que sugeriu 588 participantes para parâmetros mais conservadores como, $\alpha = 0,01$, poder do teste 99% e tamanho de efeito pequeno $|p| = 0,20$. Devido ao interesse em explorar e comparar a estrutura da escala entre classes sociais, foi decidido aumentar o tamanho amostral da coleta principal para 300 participantes por classe social. A amostra total foi de 1500 participantes que passaram na checagem de atenção, todos residentes no Brasil e maiores de 18 anos.

No que diz respeito aos dados sociodemográficos, participaram pessoas desde os 18 até os 82 anos, sendo a média de idade dos participantes de 37,98 anos ($DP = 12,83$). Na Tabela 7, é possível observar que pessoas de todo o Brasil participaram da coleta, havendo uma prevalência

Variáveis	Classe A		Classe B		Classe C		Classe D/E		Total	
	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%
Branca	220	64,9	237	58,5	194	48,9	109	30,4	760	50,7
Preta	22	6,5	28	6,9	39	9,8	54	15	143	9,5
Amarela	4	1,2	7	1,7	7	1,8	10	2,8	28	1,9
Parda	91	26,8	130	32,1	154	38,8	178	49,6	553	36,9
Indígena	2	0,6	3	0,7	3	0,8	8	2,2	16	1,1
Gênero										
Masculino	153	45,1	250	61,7	191	48,1	129	35,9	723	48,2
Feminino	186	54,9	155	38,3	206	51,9	230	64,1	777	51,8
Nível Escolaridade										
Fundamental Incompleto	0	0,3	2	0,5	5	1,3	37	10,3	44	2,9
Fundamental Completo	1	0,3	6	1,5	7	1,8	17	4,7	31	2,1
Médio Incompleto	1	6,2	4	1	19	4,8	45	12,5	69	4,6
Médio Completo	21	5	77	19	147	37	165	46	410	27,3
Superior Incompleto	17	61,1	50	12,3	63	15,9	43	12	173	11,5
Superior Completo	207	27,1	194	47,9	125	31,5	42	11,7	568	37,9
Pós-Graduação	92	0,5	72	17,8	31	7,8	10	2,8	205	13,7

Notas. *n* = 1500.

Instrumentos

Todos os instrumentos utilizados foram padronizados e respondidos em uma escala de 11 pontos de concordância, com um Slider e pontos extremos *Discordo Totalmente* (0) e *Concordo Totalmente* (10) para facilitar a comparação entre as escalas e simplificar a interpretação dos dados.

Escala de Representações de Desigualdade Econômica (ERDE). Para avaliar as representações de desigualdade econômica, foi utilizada a versão da ERDE após o Estudo 2. No anexo E estão disponibilizados todos os itens para melhor visualização. Esta é composta por 23 itens entre duas dimensões, Indicadores Socioeconômicos ($\alpha = 0,97$) e Indicadores Socioculturais ($\alpha = 0,98$). Exemplos de itens para as respectivas dimensões são: “As pessoas de baixa renda moram em bairros mais distantes do centro da cidade” e “É possível identificar a condição financeira de alguém pelas suas roupas”.

Escala de Apoio à Desigualdade Econômica (SEIS; Wiwad et al., 2019). Para avaliar as atitudes em relação à desigualdade, foi utilizada a versão adaptada para o contexto brasileiro, a qual foi validada junto a este estudo. A SEIS é uma escala unifatorial composta de cinco itens em escala Likert de 7 pontos e índice de confiabilidade adequado ($\Omega = 0,85$, $\alpha = 0,84$). Exemplo de item: “A desigualdade econômica não é um problema” (Ver Anexo F).

Status Socioeconômico Subjetivo (SSS; Adler et al., 2000). Para avaliar como os participantes identificam o próprio status socioeconômico, foi utilizado o SSS. Este é um item pictórico (escada) que pede aos participantes que indiquem sua posição socioeconômica comparada ao Brasil (Ver Anexo G).

Escala de Justificação de Sistema Econômico (ESJ; Jost & Thompson, 2000). Com o intuito de avaliar tendências de legitimação da desigualdade, foi utilizada a ESJ adaptada por Lima (2016) para o contexto brasileiro. Esta é composta de 12 itens em três fatores: Mobilidade Social, Mudança Social e Naturalização das Diferenças, mensurada em escala Likert de Concordância de 7 pontos. A escala está disponível no Anexo H, mas um exemplo de item é “As posições econômicas alcançadas pelas pessoas são reflexos legítimos de suas conquistas”.

Foi rodada uma AFE para verificar a confiabilidade da estrutura de três fatores, mas a estrutura mais adequada para os dados foi de dois fatores, agrupando itens de Mobilidade e Mudança Social em um fator. O item 8 foi excluído por carga cruzada com diferença acima de 0,10. Ambos os fatores apresentaram índices de confiabilidade aceitáveis, com F1 $\Omega = 0,75$ e $\alpha = 0,68$ e F2 $\Omega = 0,74$ e $\alpha = 0,71$.

Escala de Crença no Mundo Justo com Ditados Populares (CMJ; Linhares, 2017). A CMJ foi utilizada para avaliar o nível de crença dos participantes em um mundo justo. Esta versão é unidimensional e pergunta o nível de concordância dos participantes com os ditados populares, sendo respondida em escala Likert de 5 pontos. Um exemplo de item é “Quem espera sempre alcança” (Ver Anexo I). A AFE realizada com os dados reforçou a estrutura unidimensional e a confiabilidade adequada da escala, com $\Omega = 0,87$ e $\alpha = 0,87$.

Escala de Orientação à Dominância Social (SDO; Pratto et al., 1994; Vilanova et al., 2022). Devido ao interesse de avaliar quanto as pessoas apoiam hierarquias sociais estratificadas, foi utilizada a SDO adaptada em sua versão reduzida proposta por Vilanova et al. (2022), com dois fatores e oito itens no total. Um exemplo de item é: “Nenhum grupo deveria ser dominante na sociedade” (Ver Anexo J). A AFE do presente instrumento apontou a estrutura de dois fatores e índices de ajuste adequados, com o Fator Dominância $\Omega = 0,80$ e $\alpha = 0,80$ e o Fator Anti-igualitarismo mais baixo, mas ainda adequado ($\Omega = 0,69$, $\alpha = 0,70$).

Dimensão de Neuroticismo (ER5FP; Passos & Laros, 2015). Para avaliação do mal-estar e desajustamento emocional foi utilizada a dimensão de neuroticismo da Escala Reduzida de Diferencial Semântico para Avaliação de Personalidade. Esta contém quatro comparações de diferenciais semânticos, sendo um exemplo de item a comparação “Instável - Estável” (Ver

Anexo K). No presente estudo, a dimensão apresentou bons índices de confiabilidade ($\Omega = 0,88$, $\alpha = 0,88$).

Escala de Desamparo Aprendido (LHS; Quinless & McDermott Nelson, 1988). Para avaliar o nível de desamparo dos participantes, foi utilizada a versão reduzida da LHS, adaptada para o contexto brasileiro por Couto e Pilati (2023). Esta consiste em uma escala unifatorial de seis itens em escala Likert de concordância de 4 pontos. A AFE sugeriu que a estrutura unifatorial não se ajustou bem aos dados, com a estrutura de dois fatores sendo a mais ajustada.

Apesar de o contexto brasileiro ter encontrado uma solução unifatorial, os autores originais haviam proposto uma estrutura de três fatores: 1 Desamparo Universal e Pessoal, 2 Desamparo Global ou Específico e 3 Atribuições Estáveis ou Instáveis. Foi decidido por seguir essa estratégia e nomear os fatores conforme agrupamento dos itens. Os dois fatores apresentaram índices de confiabilidade adequados, com F1 - Senso de Desamparo Pessoal e Atribuições Estáveis; $\Omega = 0,72$, $\alpha = 0,70$) e F2 - Senso de Desamparo Global com Atribuições Instáveis ($\Omega = 0,71$, $\alpha = 0,70$). Um exemplo de item é “Outras pessoas têm mais controle sobre seu sucesso e/ou fracasso do que eu” (Ver Anexo L).

Afiliação política. Para mensurar o posicionamento político dos participantes, foi utilizado um item com âncoras “Esquerda” e “Direita” em uma escala Likert de 10 pontos.

Classe Social. Medida utilizada para explorar os efeitos do status socioeconômico objetivo nas representações. A classe social foi obtida *a priori* pela Offerwise, sendo disponibilizado para o presente estudo somente suas classificações segundo o critério Brasil 2022 (Classe A, Classe B, Classe C e Classe D/E).

Procedimentos

A ERDE e todos os outros instrumentos foram disponibilizados em um levantamento online, conduzido com a empresa Offerwise. As pessoas foram convidadas através da própria plataforma da empresa, utilizando o seu painel diversificado de respondentes que reflete diversas características da população brasileira. Como critério de inclusão foram escolhidos: ser maior de idade e residir no Brasil. O critério de exclusão foi não passar nas checagens de atenção.

Os participantes foram previamente informados sobre o estudo, o tempo estimado de duração, a garantia de confidencialidade dos dados e forneceram seu consentimento através do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE). Depois de aceito, forneceram informações sociodemográficas, incluindo gênero, idade, escolaridade, raça, classe social e região de residência. Em seguida, os instrumentos foram apresentados de forma aleatorizada.

Análise dos Dados

O banco da coleta principal foi dividido aleatoriamente em dois bancos com 750 participantes em cada um. Através do Banco 1, foram exploradas a estrutura da ERDE para evidências de validade da estrutura, assim como calculada a correlação da escala com os instrumentos escolhidos para as evidências de validade convergente e discriminante. Com o Banco 2, foi confirmada a estrutura da escala e calculada a capacidade da ERDE de prever o apoio à desigualdade, obtendo-se a evidência de validade preditiva.

Para o Banco 1, uma Análise Fatorial Exploratória (AFE) foi conduzida com o programa FACTOR versão 12.04.01. A distribuição assimétrica dos dados foi indicada por estatísticas descritivas e o teste de Mardia, com valores de curtose acima de 2 e significância ($p < 0,001$). O Teste de Kaiser-Meyer-Olkin indicou a adequação dos dados e boa fatorabilidade ($KMO = 0,88$). Por isso, adotou-se a matriz de correlação policórica, o método de extração *Robust Diagonally Weighted Least Squares* (RDWLS) e o procedimento de bootstrapping com 500 reamostragens.

A determinação dos fatores a serem retidos foi avaliada através da Análise Paralela Otimizada, do Método Hull (Lorenzo-Seva et al., 2011) e a rotação escolhida foi a oblíqua Promin. Os índices de ajuste foram avaliados conforme as sugestões de Brown (2015). Para determinar o modelo como adequado, foram delimitados o CFI, TLI acima de 0,90 e RMSEA menor que 0,08. Os pontos de corte para indicadores de unidimensionalidade foram UniCo acima de 0,95, ECV acima de 0,85 e MIREAL abaixo de 0,30. Para avaliar a estabilidade da medida, o índice H foi avaliado com o ponto de corte acima de 0,80.

Devido ao número de itens com cargas cruzadas, foram realizadas duas Modelagens Exploratórias de Equações Estruturais (ESEM; Fischer & Karl, 2019) com o pacote psych (Revelle, 2024) para investigar a estrutura mais adequada. Este método foi escolhido porque permite estimar as cargas fatoriais e correlação entre fatores sem tantas restrições quanto a AFE e compará-las com uma equação estrutural padrão, permitindo estimar a covariância entre fatores de maneira mais acurada que a Análise Fatorial Confirmatória (AFC).

Para a parte exploratória, o método de extração adotado foi o *Weighted Least Squares* (WLS) e a rotação oblíqua geominQ, seguindo o código de Fischer e Karl (2019). Na etapa confirmatória, foi adotado o método de estimação *Unweighted Least Squares Mean and Variance* (ULSMV). Foram testadas a estrutura com todos os 23 itens e a estrutura sugerida pela AFE com 18 itens, ao final comparando-as entre classes sociais. Os índices de ajuste delimitados foram CFI e TLI acima de 0,90, NCI acima de 0,90, Gamma-Hat acima de 0,90, SRMR abaixo de 0,08 e RMSEA entre 0,06 e 0,08 (Fischer & Karl, 2019).

Para comparar o quão semelhante a estrutura da ERDE esteve entre as classes sociais, rotações procrustes foram adotadas (Fischer & Karl, 2019). Estas foram realizadas no R com os pacotes psych e GPArotation (Bernaards et al., 2023). Devido ao número amostral ser diferente

entre os grupos (Classe A = 175, Classe B = 210, Classe C = 193, Classe D/E = 172), as rotações foram realizadas em duplas com o método geominQ. Esta técnica permitiu comparar uma configuração alvo, a classe B no caso do presente estudo, devido ao maior número de participantes, com a configuração de outra matriz (i.e., outras classes), usando transformações que permitam mensurar a semelhança das estruturas. Por último, valores de alfa de Cronbach e Ômega de McDonald acima de 0,80 foram adotados para garantir uma confiabilidade adequada da escala.

A etapa de validade convergente e discriminante foi realizada no R com o pacote psych para avaliar a relação da ERDE com outras medidas. Devido à ausência de normalidade, correlações Rho de Spearman e Bootstrap com 1000 reamostragens foram utilizadas. Para considerar a correlação adequada e sugestiva de relação entre variáveis, foram adotados valores para coeficientes de correlação entre 0,20 a 0,50. Em contrapartida, para validade discriminante foram adotados valores abaixo de 0,10 e não significativos (Field, 2017). Para contribuir com a validade discriminante da escala, o *Heterotrait-Monotrait-Ratio* (HTMT) com valores abaixo de 0,90 foram adotados para reforçar a ausência de relação entre representação e neuroticismo.

Para o Banco 2, foi realizada uma Análise Fatorial Confirmatória (AFC) para confirmar a estrutura da ERDE e em seguida foram realizadas três AFC Multigrupo para verificar a invariância da medida quando comparado entre classes, gêneros e raças. Estas foram realizadas no R com o pacote lavaan (Rosseel et al., 2023). Os pontos de corte adotados seguiram as orientações de Brown (2015), com CFI e TLI acima de 0,90, RMSEA abaixo de 0,08 e SRMR abaixo de 0,06. Devido à ausência de normalidade multivariada dos dados (teste de Mardia significativo com $p < 0,001$), mas boa fatorabilidade (KMO = 0,84), o método de estimação adotado foi o ULSMV.

Três comparações entre grupos foram conduzidas, a primeira comparando a escala entre classes, a segunda entre os gêneros masculino e feminino e a última comparando a ERDE entre as raças Branca e Não Branca. O grupo não branco foi formado com todas as outras raças devido ao baixo número amostral destas. Além dos critérios de adequação da escala de Brown (2015), foram adotadas as sugestões de Damásio (2013), com a diferença de CFI menor que 0,01, NCI maior que 0,02 e Gamma-Hat menor que 0,001.

Por fim, uma regressão Linear Múltipla com método Enter foi realizada para investigar se as representações de desigualdade econômica seriam preditoras de apoio à desigualdade. A normalidade dos resíduos foi observada, pois de forma geral estes estavam de forma geral em cima da reta e através do teste de Durbin-Watson foi observado que não há autocorrelação dos resíduos ($DW = 1,97, p = 0,32$). No que diz respeito à multicolinearidade, não houve correlação entre as variáveis acima de 0,40, inclusive, os valores de tolerância estiveram próximos de 1 e o VIF não foram abaixo de 5. O pressuposto de homoscedasticidade não foi atingido, havendo um padrão linear de variância entre os resíduos. Por isso, foi realizada uma Regressão utilizando a *Weighted Least Squares* com o pacote *lmtest* (Hothorn et al., 2022).

Resultados

Análises com o Banco 1

Análise da Estrutura da ERDE: Análise Fatorial Exploratória

Foram checados os Outliers com a distância de Mahalanobis ao quadrado do pacote *Psych* do programa R. Este indicou a presença de cinco *Outliers* (0,006% da amostra), contudo, foi decidido pela não exclusão destes porque três foram pessoas de classe D/E, um de classe C e um de classe A. A retirada de todos os participantes diminuiria o número de pessoas nos grupos,

inviabilizando a etapa confirmatória da Modelagem Exploratória de Equações Estruturais, por isso, foi dada continuidade.

Para realizar a AFE, foi checada a matriz de correlação entre os itens. As correlações entre os itens variaram desde -0,05 (ERDE15 e ERDE21) até 0,51 (ERDE 22 e ERDE23). De forma geral, as correlações mais baixas entre itens foram observadas para itens de fatores diferentes. O item 6 (socioeconômico), por exemplo, apresentou um coeficiente de correlação baixo com o item 20 (sociocultural).

Em seguida, a análise foi realizada utilizando o programa Factor versão 12.04.01. Na checagem dos pressupostos, foi observado que os dados não apresentaram distribuição multivariada normal. O Teste de Mardia foi significativo (Curtose $p < 0,001$), mas o Teste de Kaiser-Meyer-Olkin indicou a adequação dos dados e boa fatorabilidade (KMO = 0,88).

A Análise Paralela Otimizada sugeriu a extração de dois fatores e o Método Hull sugeriu a extração de um fator. As estatísticas de unidimensionalidade reforçaram a não-unidimensionalidade, com UniCo = 0,78; ECV = 0,69; MIREAL = 0,27. Como é possível ver na Tabela 8, 18 dos 23 itens foram alocados para o primeiro fator. O item ERDE1 apresentou carga fatorial abaixo de 0,40, sendo excluído das próximas etapas. Os itens 12, 18 e 19 apresentaram cargas cruzadas, com diferença acima de 0,10 e, por isso, antes de serem excluídos das análises, foram analisados também através da Modelagem Exploratória de Equações Estruturais (ESEM).

Originalmente, os itens 1 a 10 foram redigidos e organizados para corresponder ao fator socioeconômico e os itens 11 a 23 ao fator sociocultural. A estrutura da escala foi novamente de dois fatores, mas diferente da observada no Estudo 2. No presente estudo, o primeiro fator agrupou itens sobre desigualdade socioeconômica e cultural, formando um fator sobre indicadores considerados desigualdade. Em contrapartida, o segundo fator agrupou os itens que

negaram a desigualdade entre diferentes estratos socioeconômicos. Por isso, os fatores foram chamados de Representações de Desigualdade e Representações de Rejeição da Desigualdade.

Embora a estrutura hipotetizada não tenha sido mantida, os índices de ajuste foram bons, com RMSEA = 0,04, 95% IC [0,042 , 0,046], CFI = 0,96, TLI = 0,96, BIC = 996,269.

Tabela 8

Resultado da Análise Fatorial Exploratória da Escala

Itens ERDE	Cargas Fatoriais		h^2
	1	2	
Fator 1: Socioeconômico			
1. A pessoa se dedicar exclusivamente aos estudos indica que ela possui uma renda alta.	0,37		0,73
2. Na minha cidade, os estudantes de escolas particulares têm mais dinheiro.	0,70		0,62
3. Pessoas de baixa renda possuem maior dificuldade em manter os filhos na escola.	0,60		0,65
4. As oportunidades de contratação em um emprego são iguais para todos, independente da renda (R).		0,54	0,55
5. As pessoas de baixa renda moram em bairros mais distantes do centro da cidade.	0,64		0,65
6. A segurança do bairro onde se mora está relacionada à renda dos moradores da região.	0,49		0,53
7. Ter acesso a mais de um tipo de meio de transporte particular é um indicativo de uma alta renda.	0,57		0,62
8. O nível de renda de uma pessoa tem impacto no seu acesso aos serviços de saúde.	0,58		0,62
9. As pessoas de alta renda têm mais alternativas para cuidar da própria saúde.	0,65		0,83
10. A espera prolongada por atendimento médico acontece somente com pessoas de baixa renda.	0,53		0,65
Fator 2: Sociocultural			

Itens ERDE	Cargas Fatoriais		h^2
11. Na cidade onde eu moro, os eventos artísticos gratuitos têm mais pessoas de baixa renda.	0,43		0,46
12. As pessoas que frequentam shows musicais são aquelas que possuem muito dinheiro.	0,42	-0,33	0,61
13. O teatro é inacessível para aqueles que têm menos renda.	0,43		0,69
14. Na minha cidade, há mais pessoas de alta renda frequentando shoppings por lazer.	0,44		0,40
15. Uma alimentação nutritiva é alcançável para todos, independente da renda (R).		0,61	0,64
16. Viajar mais de uma vez por ano é um indicativo de renda elevada.	0,62		0,54
17. Pessoas de baixa renda possuem celulares de última geração (R).		0,47	0,54
18. É possível identificar a condição financeira de alguém pelas suas roupas.	0,44	-0,35	0,92
19. A forma como uma pessoa fala sinaliza a sua condição financeira.	0,47	-0,42	0,52
20. Há mais pessoas com pós-graduação em famílias de baixa renda (R).		0,59	0,69
21. A oportunidade de escolher quais experiências profissionais se quer obter é possível para todos, independente da renda (R).		0,58	0,75
22. As pessoas com condições financeiras mais baixas são vistas fazendo os trabalhos que outras não se interessam em fazer.	0,64		0,66
23. As profissões braçais são realizadas por pessoas de baixa renda.	0,64		0,76
Eigenvalue	6,18	2,79	
Alfa de Cronbach	0,80	0,72	
Ômega de McDonald	0,81	0,75	
Índice de H	0,97	0,78	

Notas. $n = 750$. As cargas fatoriais acima de 0,40 estão em destaque. Itens invertidos estão identificados com um (R).

Uma nova AFE foi rodada sem os quatro itens (1, 12, 18 e 19), havendo uma melhora na fatorabilidade da matriz ($KMO = 0,89$). A Análise Paralela indicou novamente a extração de dois fatores e os índices de unidimensionalidade reforçaram a existência de mais fatores, mesmo que o MIREAL tenha sido dentro do ponto de corte para matriz ser tratada como unidimensional ($UniCo = 0,78$, $ECV = 0,69$, $MIREAL = 0,28$). O modelo com 19 itens apresentou cargas fatoriais acima de 0,40, com exceção do item 13 com carga 0,38. Por isso, o item 13 também foi excluído da análise. A estrutura da ERDE sem os cinco itens apresentou melhores índices de ajuste, $RMSEA = 0,03$, 90 IC% [0,01, 0,05], $CFI = 0,98$, $TLI = 0,97$, $BIC = 562,389$. Adicionalmente, a intercorrelação entre os fatores foi de -0,007 para 0,22 no modelo de 18 itens e a variância de 30,3% para o primeiro fator e 13,6% para o segundo fator.

Quanto às correlações entre resíduos, o *Root Mean Square of Residuals* foi satisfatório ($RMSR = 0,04$), mas houve oito resíduos correlacionados. Estes foram: 8 e 15, 2 e 8, 17 e 18, 6 e 13, 7 e 8, 4 e 5, 7 e 9 e, por último, 3 e 16. Apesar destes, o índice de H sugeriu índice de replicabilidade satisfatória para o Fator Representações de Desigualdade e aceitável para o Fator Rejeição da Desigualdade, com 0,98 e 0,78 respectivamente. Ao final, a confiabilidade dos fatores foi adequada, com $F1 \alpha = 0,81$ e $\Omega = 0,82$; $F2 \alpha = 0,72$ e $\Omega = 0,75$.

Análise Exploratória das Diferenças da ERDE entre Classes Sociais

Modelagem Exploratória de Equações Estruturais. Foi realizada a ESEM para estimar, sem restrições, o modelo com o melhor ajuste. A parte exploratória agrupou os dados de forma similar a AFE anterior, com somente o item 11 (“Na cidade onde eu moro, os eventos artísticos gratuitos têm mais pessoas de baixa renda”) apresentando carga fatorial abaixo de 0,40 no modelo com os 22 itens (Ver Tabela 9). Em contrapartida, a AFE com 18 itens apresentou o

item 6 (“A segurança do bairro onde se mora está relacionada à renda dos moradores da região”) abaixo de 0,40.

Tabela 9

Resultado da Análise Exploratória por Modelagem Exploratória de Equações Estruturais

Itens	Cargas Fatoriais					
	22 Itens			18 Itens		
	F1	F2	h^2	F1	F2	h^2
ERDE2	0,57		0,26	0,60		0,38
ERDE3	0,49		0,31	0,46		0,23
ERDE4		0,55	0,32		0,54	0,31
ERDE5	0,55		0,17	0,55		0,32
ERDE6	0,42		0,27	0,36		0,13
ERDE7	0,53		0,2	0,50		0,24
ERDE8	0,41		0,24	0,47		0,23
ERDE9	0,43		0,2	0,52		0,3
ERDE10	0,45		0,13	0,49		0,23
ERDE11	0,36		0,21	0,40		0,16
ERDE12	0,45		0,18	-		-
ERDE13	0,43		0,17	-		-
ERDE14	0,41		0,4	0,40		0,15
ERDE15		0,63	0,30		0,64	0,41
ERDE16	0,55		0,22	0,53		0,28
ERDE17		0,47	0,23		0,46	0,22
ERDE18	0,48		0,28	-	-	-
ERDE19	0,51		0,36	-	-	-

Itens	Cargas Fatoriais					
	22 Itens			18 Itens		
	F1	F2	h^2	F1	F2	h^2
ERDE20		0,61	0,41		0,61	0,36
ERDE21		0,64	0,26		0,68	0,46
ERDE22	0,50		0,28	0,55		0,30
ERDE23	0,52		0,26	0,55		0,30

Notas. As cargas fatoriais abaixo de 0,40 estão em destaque.

A correlação entre os fatores para o modelo com 22 itens foi baixa ($r = 0,11$), e a proporção de variância explicada para o Fator 1 foi de 18% e 9% para o Fator 2. Os índices de ajuste do modelo não estiveram adequados, sugerindo que o modelo não se ajusta bem aos dados e que não há variáveis latentes ($\chi^2/gl = 4,59$, TLI = 0,81, RMSEA = 0,06, 90% IC [0,05, 0,06], BIC = -564,80). Em seguida, foi realizada a AFC do modelo exploratório e avaliado se haveria invariância entre as quatro classes sociais.

A análise Fatorial Confirmatória (AFC) do modelo com 22 itens apresentou índices de ajuste ruins, com $\chi^2/gl = 3,71$, CFI Robusto = 0,81, TLI Robusto = 0,80, RMSEA Robusto = 0,08, 90% IC [0,07, 0,08], SRMR = 0,06 e covariância entre fatores de 0,28. Também foi inserido o grupo Classes Sociais para investigar se haveria variância na estrutura da ERDE. Apesar dos tamanhos diferentes dos grupos (A = 175, B = 210, C = 193 e D/E = 172) inviabilizar o Gamma-Hat de cada um, foi possível observar que o modelo não esteve adequado para os dados e que o instrumento não foi equivalente entre as classes sociais.

Os índices de ajuste estiveram novamente abaixo do ponto de corte, com $\chi^2/gl = 1,20$, CFI = 0,81, TLI = 0,81, RMSEA = 0,83, SRMR = 0,09, Gamma-Hat = -0,03. Quando inserida a

equivalência de cargas fatoriais para verificar a invariância métrica, foi observada pouca mudança nos índices de ajuste, CFI = 0,81, TLI = 0,81, RMSEA 0,82 e SRMR = 0,09. Em vista de não alcançar a invariância configural e tampouco a métrica, a análise com os 22 itens foi interrompida.

A AFE do Modelo exploratório com 18 itens apresentou algumas melhoras, como, por exemplo, o aumento da correlação entre fatores ($r = 0,16$), aumento da proporção de variância explicada do segundo fator para 10% e a do primeiro fator para 18%. Os índices de ajuste indicam que o modelo com 18 itens se ajustou melhor aos dados, com $\chi^2/gl = 2,67$, TLI = 0,90, RMSEA = 0,04, 90% IC [0,04, 0,05], BIC = -485,43. Na AFC, os índices de ajuste apresentaram uma melhora, indicando que o modelo de dois fatores com 18 itens é mais adequado, pois $\chi^2/gl = 2,15$, CFI Robusto = 0,91, TLI Robusto = 0,91, RMSEA Robusto = 0,06, 90% IC [0,05, 0,06], SRMR = 0,04 e a covariância entre fatores esteve igual a 0,35.

Também foram analisados os índices de modificação para avaliar as covariâncias entre resíduos. Foram observados quatro índices de modificação acima de 10: a covariância entre o Fator 1 e o item 21 (19.895), item 8 e 9 (15.131), item 8 e 10 (10.189) e entre os itens 9 e 20 (13.773). Os itens 8, 9 e 10 tratam sobre acesso aos serviços de saúde, podendo haver uma covariância dos resíduos pela repetição de temas. Os itens 20 (“Há mais pessoas com pós-graduação em famílias de baixa renda”) e 21 (“A oportunidade de escolher quais experiências profissionais se quer obter é possível para todos, independente da renda”) são itens com uma conotação negativa, o que pode explicar a covariância entre seus resíduos.

Quando comparado o modelo com 18 itens entre as classes sociais, foi observado novamente o desajuste dos dados ao modelo, com CFI = 0,86, TLI = 0,86, RMSEA = 0,69, SRMR = 0,08, reforçando que a estrutura não é equivalente entre classes sociais. Tampouco foi

observada a invariância das cargas fatoriais (CFI = 0,86, TLI = 0,86, RMSEA = 0,69, SRMR = 0,08). Apesar de ser sugerido interromper neste momento, foi dada continuidade para observar os valores do índice de ajuste após inseridas a equivalência de interceptos. Os escores da ERDE, quando comparados entre classes sociais, não foram equivalentes, permitindo a reflexão de que os valores obtidos não estão associados ao nível de traço latente dos sujeitos, mas possivelmente a condição socioeconômica destes (CFI = 0,86, TLI = 0,87, RMSEA = 0,67, SRMR = 0,08).

Em função da correlação entre fatores ter sido baixa e a proporção de variância explicada do segundo fator ter sido mais baixa que o primeiro, foram realizadas comparações exploratórias dos escores fatoriais entre as classes. Para o modelo de 18 itens, os escores do segundo fator não apresentaram nenhuma diferença significativa entre classes sociais, $H(3) = 1,55$, $p = 0,67$. Em vista disso, foi realizada uma nova AFE sem os itens do segundo fator para investigar se a estrutura de dois fatores seria formada.

A AFE sem os cinco itens alocados no F2 apresentou boa fatorabilidade (KMO = 0,92), mas não apresentou a estrutura de dois fatores. A estrutura unifatorial foi reforçada pelo UniCo = 0,95, ECV = 0,85 e MIREAL = 0,24. Os índices de ajuste do modelo unifatorial foram adequados, com $\chi^2/gl = 2,04$, CFI = 0,99, TLI = 0,99, RMSEA = 0,04, 90% IC [0,03, 0,04], BIC = 304,808. Na Tabela 10, é possível observar que todas as cargas foram acima de 0,40, os índices de consistência interna foram adequados e a variância explicada da escala foi de 56,58%.

Tabela 10

Resultado das Cargas Fatoriais para Estrutura Unifatorial

Item	Carga	h^2
ERDE2	0,71	0,50
ERDE3	0,58	0,34

Item	Carga	h^2
ERDE5	0,65	0,42
ERDE6	0,46	0,21
ERDE7	0,55	0,31
ERDE8	0,63	0,40
ERDE9	0,71	0,51
ERDE10	0,57	0,32
ERDE11	0,47	0,22
ERDE14	0,43	0,19
ERDE16	0,61	0,37
ERDE22	0,69	0,47
ERDE23	0,67	0,45
Alfa de Cronbach	0,88	
Ômega de McDonald	0,87	
Índice de H	0,83	

Devido ao modelo unifatorial apresentar bons índices de ajuste e boas cargas fatoriais, foi realizada a comparação da estrutura da ERDE entre classes sociais. Para isso, foram comparadas as cargas fatoriais entre pares de classes por Rotações Procrustes. Esta técnica permitiu visualizar com maior clareza o grau de semelhança da estrutura da ERDE e as diferenças nas cargas fatoriais para os itens entre classes.

Rotações Procrustes. Para avaliar a variação nas respostas dos 13 itens entre as quatro classes sociais, realizaram-se seis Rotações Procrustes com a estrutura de cada classe obtida na etapa de modelagem exploratória. Todas as quatro classes apresentaram teste de KMO aceitáveis, Classe A = 0,75, Classe B = 0,85, Classe C = 0,78 e Classe D/E = 0,86, sendo possível dar continuidade às rotações.

As cargas fatoriais novamente formaram a estrutura unifatorial, havendo algumas diferenças de cargas entre classes sociais. As cargas fatoriais dos itens estavam em sua grande

maioria acima de 0,40. Todavia, mais valores abaixo do ponto de corte foram observados na comparação das matrizes com a Classe C e D/E (Ver Tabela 11). O Phi de Tucker entre as classes esteve acima de 0,90, sugerindo que a estrutura fatorial é semelhante entre os grupos. Os coeficientes de correlação entre as comparações também sugeriram alta similaridade das matrizes, pois os valores estiveram próximos a 1, indicando que a estrutura unifatorial entre as classes apresenta relação linear e congruência adequada.

Nota-se que a classe A quando comparada à classe D/E, apresenta valores mais baixos em comparação às outras rotações, indicando a baixa similaridade no endosso dos itens.

Tabela 11

Comparação da Estrutura da Escala entre Classes com Rotações Procrustes

Itens da ERDE	Cargas Fatoriais					
	Classe B e Classe A	Classe B e Classe C	Classe B com Classe D/E	Classe A com Classe C	Classe A com Classe D/E	Classe C com Classe D/E
	F1	F1	F1	F1	F1	F1
2	0,68	0,68	0,68	0,53	0,53	0,60
3	0,54	0,54	0,54	0,45	0,45	0,45
5	0,56	0,56	0,56	0,64	0,64	0,34
6	0,45	0,45	0,45	0,40	0,40	0,57
7	0,50	0,50	0,50	0,47	0,47	0,35
8	0,48	0,48	0,48	0,38	0,38	0,48
9	0,51	0,51	0,51	0,46	0,46	0,47
10	0,50	0,50	0,50	0,30	0,30	0,46
11	0,50	0,50	0,50	0,44	0,44	0,41
14	0,49	0,49	0,49	0,36	0,36	0,20
16	0,54	0,54	0,54	0,51	0,51	0,26
22	0,57	0,57	0,57	0,47	0,47	0,27
23	0,56	0,56	0,56	0,67	0,67	0,41

Itens da ERDE	Cargas Fatoriais					
	Classe B e Classe A	Classe B e Classe C	Classe B com Classe D/E	Classe A com Classe C	Classe A com Classe D/E	Classe C com Classe D/E
	F1	F1	F1	F1	F1	F1
Phi de Tucker	0,99	0,98	0,98	0,98	0,96	0,98
Coefficiente de Correlação	0,57	0,62	0,51	0,62	0,10	0,63

Notas. As cargas fatoriais abaixo de 0,40 estão em destaque.

Evidências de Validade Convergente e Discriminante

Foi realizada uma análise de correlação da ERDE unifatorial com os instrumentos selecionados para obtenção das evidências de validade convergente e discriminante. Na Tabela 12, é possível observar que a ERDE apresentou correlações com os construtos utilizados para investigar como as pessoas interpretam a desigualdade. A escala de representações apresentou uma correlação negativa e significativa com o apoio à desigualdade econômica ($r = -0,38$, 90% IC [-0,45, -0,32], $p < 0,001$), sugerindo que as variáveis caminham em direções opostas.

Apesar da correlação não significativa entre a ERDE com o status socioeconômico subjetivo ($r = 0,05$, 90% IC BCa [-0,02, 0,13], $p = 0,17$) e Naturalização das Diferenças ($r = -0,04$, 90% IC BCa [-0,12, 0,04], $p = 0,33$), a ERDE apresentou uma correlação negativa e significativa com o fator Mudança e Mobilidade Social, indicando a direção oposta das variáveis. Por outro lado, a crença no mundo justo apresentou uma correlação significativa e positiva com a escala de representações, $r = 0,19$, 90% IC BCa [0,11, 0,26], $p < 0,001$.

A ERDE apresentou correlações negativas e significativas com ambos os fatores da Orientação à Dominância Social, com o fator Dominância apresentando o maior coeficiente de correlação, $r = -0,32$, 90% IC BCa [-0,39, -0,26], $p < 0,001$. Apesar do fator Anti-igualitarismo

ter sido significativo, o valor da correlação foi pequeno ($r = -0,08$, 90% IC BCa $[-0,15, -0,01]$, $p < 0,03$). Este resultado sugere que a direção dos fatores da SDO cresce em direção contrária às representações.

No que diz respeito às evidências de validade discriminante, foi observada uma associação significativa e positiva entre a ERDE e Neuroticismo, apesar do tamanho pequeno ($r = 0,10$, 90% IC BCa $[0,03, 0,17]$, $p < 0,01$). Por isso, a validade discriminante não foi alcançada e não foi dada continuidade a avaliação discriminante com o HTMT. Por outro lado, a classe social, o posicionamento político e o nível de escolaridade não apresentaram correlações significativas com a ERDE.

Tabela 12*Matriz de Correlação para Evidências de Validade Convergente e Discriminante da ERDE*

	M	DP	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.ERDE	7,45	1,5	—										
2.SEIS	1,83	1,94	-0,38***	—									
3.SSS	5,56	2,26	0,03	0,07	—								
4.CMJ	7,46	2,07	0,20***	-0,11***	0,18***	—							
5.SDO Dom	3,97	1,81	-0,33***	0,43***	0,03	-0,2***	—						
6.SDO Anti	4,67	1,98	-0,09*	0,34***	0,22***	0,15***	0,27***	—					
7.ESJ Mud	2,99	1,96	-0,38*	0,39***	-0,1**	-0,18***	0,4***	0,08*	—				
8.ESJ Natur	4,89	2,1	-0,05	0,31***	0,28***	0,31***	0,13***	0,41***	0,05	—			
9.Neuro	2,89	0,69	0,08**	-0,07*	0,13***	0,16***	-0,09*	0,15***	-0,11*	0,19***	—		
10.Escol	5,12	1,43	-0,04	0,08*	0,33***	-0,15***	0,07	0,03	0,06	-0,05	-0,01	—	
11.Posic Pol	5,72	3,42	-0,02	0,14***	0,16***	0,14***	0,05	0,19***	0,08*	0,25***	0,1***	0,05	—
12.Classe Soc	2,48	1,08	-0,01	-0,05***	-0,34***	0,08*	-0,05	-0,04	0,01	0,02	0,01	-0,58***	-0,03

Notas. * indica $p < 0,05$. ** indica $p < 0,01$. *** indica $p < 0,001$. ERDE = Representações de Desigualdade. SEIS = Apoio à Desigualdade Econômica. SSS = Status Socioeconômico Subjetivo. CMJ = Crença no Mundo Justo com Ditados Populares. SDO Dom = Dominância. SDO Anti = Anti-igualitarismo. ESJ Mud = Mobilidade e Mudança Social. ESJ Natur = Naturalização das Diferenças. Neuro = Dimensão de Neuroticismo. Escol = Escolaridade. Posic Pol = Posicionamento Político. Classe Soc = Classe Social.

Análises com o Banco 2

Análise de Confirmação da Estrutura: Análise Fatorial Confirmatória

Outliers do Banco 2 foram checados com a distância de Mahalanobis ao quadrado do pacote Psych do programa R. Este indicou a presença de seis *Outliers* (0,008% da amostra), contudo, foi decidido pela não exclusão destes porque cinco destes eram de Classe D/E e um de Classe C. Foi realizada uma Análise Fatorial Confirmatória para checar a estrutura unifatorial da ERDE com os 13 itens. O Teste de Mardia indicou que ausência de normalidade multivariada dos dados, com desvio de curtose significativo ($p < 0,001$). O Teste de Kaise-Meyer-Olkin (KMO) apontou a que matriz é adequada para fatorabilidade, com KMO = 0,84.

A estrutura fatorial observada na parte exploratória foi novamente obtida, com a menor carga sendo igual a 0,46. Através dos índices de ajuste foi possível observar que o modelo esteve adequado para os dados, apesar de o TLI estar abaixo do ponto de corte estabelecido, $\chi^2/gl = 4,44$; CFI Robusto = 0,91; TLI Robusto = 0,89; RMSEA Robusto = 0,07, 90% IC BCa [0,07, 0,08]; SRMR = 0,04. Este resultado indica que o instrumento tem um ajuste global adequado, com a solução unifatorial mais adequada do que modelos mais restritos ou modelos com mais parâmetros estimados livremente. Além de ser um modelo mais parcimonioso, não houve uma discrepância significativa entre as correlações observadas e as previstas, sendo um modelo que se ajusta de maneira razoável à população.

Índices de modificação sugeriram duas covariâncias entre resíduos acima de 10, uma entre os itens 7 e 16 (24,803) e entre os itens 8 e 9 (25,393). Assim como mencionado na análise da covariância entre resíduos do Banco 1, os itens 8 e 9 tratam sobre saúde e por estarem com conteúdo muito próximos, a retirada de um é necessária. Neste caso, foi retirado o item 8 da escala. Os índices de ajuste do instrumento com 12 itens foram mais adequados, com $\chi^2/gl =$

3,61; CFI Robusto = 0,94; TLI Robusto = 0,92; RMSEA Robusto = 0,06, 90% IC BCa [0,05, 0,07]; SRMR = 0,04. A carga fatorial mais baixa foi novamente de 0,46.

Análise Fatorial Confirmatória Multigrupo

Para investigar se a escala apresenta invariância entre grupos, foram realizadas três análises fatoriais confirmatórias. A primeira utilizou a classe social, a segunda o gênero e a terceira utilizou a raça.

Comparação de Classe Social. A estrutura unifatorial apresentou bons índices de ajuste. Apesar do tamanho amostral de cada grupo inviabilizar o Gamma-Hat individual (Classe Social A = 164, Classe Social B = 195, Classe Social C = 204 e Classe Social D/E = 187), o modelo se ajustou aos dados, com $\chi^2/gl = 1,07$; CFI Robusto = 0,99; TLI Robusto = 0,99; Gamma-Hat ajustado = 0,97, NCI = 0,99, RMSEA Robusto = 0,18, 90% IC [0,00, 0,27], SRMR = 0,06.

Um aspecto curioso da estrutura da ERDE com o Banco 2 são as cargas de alguns itens que foram abaixo de 0,40 para a Classe A e a Classe D/E, mas não para as Classes B e C. Por meio da Tabela 13, nota-se que os itens sobre escolaridade, como o item ERDE2 (“Na minha cidade, os estudantes de escolas particulares têm mais dinheiro”), apresentam cargas adequadas, com a Classe D/E apresentando os menores valores.

Por outro lado, os itens voltados para segurança (ERDE6 - “A segurança do bairro onde se mora está relacionada à renda dos moradores da região”), espera de atendimento médico (ERDE10 - “A espera prolongada por atendimento médico acontece somente com pessoas de baixa renda”), o público em atividades de lazer (ERDE11 - “Na cidade onde eu moro, os eventos artísticos gratuitos têm mais pessoas de baixa renda”; ERDE14 - “Na minha cidade, há mais pessoas de alta renda frequentando shoppings por lazer”) apresentaram cargas fatoriais baixas

para a classe D/E e classe A. Isso sugere certa discordância com os itens inclusive dentro da própria classe social.

Tabela 13

Estrutura Fatorial da Escala Comparada entre as Classes Sociais

Item	Classe A		Classe B		Classe C		Classe D/E	
	Carga	h^2	Carga	h^2	Carga	h^2	Carga	h^2
ERDE2	0,53	0,72	0,60	0,64	0,56	0,69	0,49	0,77
ERDE3	0,46	0,79	0,60	0,64	0,50	0,75	0,46	0,79
ERDE5	0,43	0,82	0,52	0,73	0,48	0,77	0,40	0,84
ERDE6	0,42	0,82	0,50	0,75	0,49	0,76	0,35	0,88
ERDE7	0,51	0,74	0,63	0,60	0,58	0,67	0,45	0,80
ERDE9	0,49	0,76	0,49	0,76	0,48	0,77	0,42	0,83
ERDE10	0,36	0,87	0,42	0,82	0,40	0,84	0,35	0,88
ERDE11	0,38	0,86	0,41	0,84	0,42	0,82	0,32	0,90
ERDE14	0,41	0,83	0,46	0,79	0,43	0,82	0,35	0,88
ERDE16	0,48	0,77	0,58	0,66	0,53	0,72	0,41	0,83
ERDE22	0,49	0,76	0,59	0,66	0,51	0,74	0,53	0,73
ERDE23	0,55	0,69	0,61	0,63	0,52	0,73	0,49	0,76

Notas. As cargas fatoriais abaixo de 0,40 estão em destaque.

Comparação de Gênero. A AFC comparando os gêneros, feminino ($n = 392$) e masculino ($n = 358$), apresentaram índices de ajuste conflitantes, com $\chi^2/gl = 1,11$; CFI Robusto = 0,99; TLI Robusto = 0,99; Gamma-Hat ajustado = 0,97, NCI = 0,99, RMSEA Robusto = 0,14, 90% IC [0,00, 0,27], SRMR = 0,04. Este resultado sugere que o modelo proposto está adequado, mas que o modelo pode não se ajustar bem à população.

Na Tabela 14, é possível observar que a estrutura unifatorial foi alcançada, mas as cargas fatoriais do gênero feminino estiveram um pouco mais baixas que as do gênero masculino. Os itens 10, 11 e 14, por exemplo, estavam abaixo de 0,40 no grupo feminino, enquanto no grupo

masculino nenhum item foi abaixo do ponto de corte. Quando inserida a equivalência das cargas fatoriais entre grupos, os índices de ajuste foram adequados e todos os valores estiveram dentro do ponto de corte ($\chi^2/gl = 1,04$, CFI Robusto = 0,99, TLI Robusto = 0,99, Gamma-Hat ajustado = 0,99, NCI = 0,99, RMSEA Robusto = 0,05, 90% IC [0,00, 0,23] e SRMR = 0,04). A partir deste resultado, é possível observar que há invariância métrica entre os gêneros, havendo uma melhora do ajuste quando comparado o modelo predito e o modelo observado.

Tabela 14

Estrutura Fatorial da ERDE Comparada entre Gêneros

Itens	Grupo Feminino		Grupo Masculino	
	F1	h^2	F1	h^2
ERDE2	0,49	0,76	0,62	0,62
ERDE3	0,48	0,77	0,54	0,71
ERDE5	0,42	0,83	0,49	0,76
ERDE6	0,42	0,83	0,45	0,8
ERDE7	0,50	0,76	0,61	0,63
ERDE9	0,44	0,81	0,51	0,75
ERDE10	0,34	0,88	0,44	0,81
ERDE11	0,36	0,87	0,41	0,83
ERDE14	0,36	0,87	0,49	0,76
ERDE16	0,52	0,73	0,50	0,75
ERDE22	0,50	0,76	0,54	0,71
ERDE23	0,48	0,77	0,60	0,65

Notas. As cargas fatoriais abaixo de 0,40 estão em destaque.

Em seguida, foi inserida a equivalência dos interceptos, permitindo analisar quanto os escores dos participantes têm relação com o traço latente dos sujeitos e não com os seus gêneros.

A princípio, os índices de ajuste sugeriram que há equivalência de interceptos entre os gêneros e o padrão de resposta é influenciado pelo nível de traço latente ($\chi^2/gl = 1,01$, CFI Robusto = 0,99, TLI = 0,99, Gamma-Hat ajustado = 1,00, NCI = 0,99, RMSEA Robusto = 0,05, 90% IC [0,00, 0,22], SRMR = 0,05).

Os valores de qui-quadrado, CFI e RMSEA foram comparados para apurar se as diferenças entre os modelos configural, métrico e escalar estariam dentro do ponto de corte estabelecido. Como pode ser observada na Tabela 16, a invariância configural, métrica e escalar foram alcançadas, pois o Teste de Diferença do Qui-Quadrado não foi significativo e a diferença do CFI esteve abaixo de 0,01, mas a diferença do RMSEA esteve acima de 0,01.

A invariância residual não foi alcançada, visto que a comparação do qui-quadrado foi significativa e a diferença do CFI entre o modelo escalar esteve acima de 0,01. Por isso, pode-se afirmar que há a equivalência da estrutura, das cargas e do nível de representações utilizado por ambos os gêneros, mas com as ressalvas mencionadas de que os resultados podem não se ajustar bem à população.

Comparação de Raça. Devido à diferença entre os grupos brancos ($n = 377$, 50,27%), pretos ($n = 77$, 10,27%), amarelos ($n = 15$, 2%), pardos ($n = 275$, 36,67%) e indígenas ($n = 6$, 0,8%), um grupo com as raças Preta, Amarela, Parda e Indígena foi organizado, viabilizando a comparação entre Brancos e Não Brancos ($n = 373$). A estrutura unifatorial da ERDE foi equivalente entre raças, com os itens 10, 11 e 14 apresentando diferença de carga e estando abaixo de 0,40 (Ver Tabela 15). Novamente, os índices de ajuste foram adequados, com somente o RMSEA estando acima do ponto de corte ($\chi^2/gl = 1,29$; CFI Robusto = 0,98, TLI Robusto = 0,98; Gamma-Hat = 0,98, NCI = 0,97, RMSEA Robusto = 0,22, 90% IC [0,09, 0,33], SRMR = 0,04).

Na comparação de raças, a diferença do qui-quadrado entre o modelo métrico e o configural foi significativa. Isto sugere que há diferença nas cargas fatoriais da ERDE que possa ser influenciada pela raça, contudo, quando inseridas as equivalências do intercepto e dos resíduos junto à métrica, a comparação do qui-quadrado não foi significativa. A diferença do CFI entre modelos esteve abaixo de 0,01, indicando que há invariância entre raças em comparação ao modelo nulo (Ver Tabela 16). Logo, o modelo unifatorial da ERDE demonstra estar ajustado aos dados, mesmo quando comparado entre raças, pois os valores observados se aproximam dos valores preditos e foram mais adequados conforme o modelo foi ficando mais restrito com o acréscimo de parâmetros invariantes.

Tabela 15

Estrutura Fatorial da ERDE Comparada entre Raças

Itens	Branca		Não Branca	
	F1	h^2	F1	h^2
ERDE2	0,53	0,72	0,55	0,7
ERDE3	0,53	0,72	0,48	0,77
ERDE5	0,41	0,84	0,50	0,75
ERDE6	0,43	0,82	0,44	0,81
ERDE7	0,53	0,72	0,56	0,68
ERDE9	0,54	0,71	0,41	0,83
ERDE10	0,44	0,8	0,34	0,89
ERDE11	0,37	0,86	0,40	0,84
ERDE14	0,51	0,74	0,35	0,88
ERDE16	0,41	0,83	0,61	0,62
ERDE22	0,62	0,62	0,43	0,82
ERDE23	0,58	0,67	0,51	0,74

Notas. As cargas fatoriais abaixo de 0,40 estão em destaque.

Tabela 16

Comparação dos Índices de Ajuste dos modelos para Análise Fatorial Confirmatória da ERDE

Modelo	χ^2	gl	RMSEA	SRMR	CFI	TLI	Δ CFI	Δ RMSEA
Gênero								
1. Configural	120,828	108	0,144	,041	0,994	0,992	-	-
2. Métrica	120,199	119	0,046	,044	0,999	0,999	0,005	-0,098
3. Escalar	131,732	130	0,051	,046	0,999	0,999	< 0,001	0,006
4. Residual	183,667***	142	0,258	,061	0,974	0,976	-0,025	0,206
Raça								
1. Configural	138,916***	108	0,225	0,044	0,985	0,982	-	-
2. Métrica	167,154	119	0,291	0,053	0,972	0,969	-0,013	0,067
3. Escalar	179,915	130	0,278	0,054	0,973	0,972	< 0,001	-0,013
4. Residual	197,602	142	0,3	0,06	0,965	0,968	-0,007	0,022

Notas. * indica $p < 0,05$. ** indica $p < 0,01$. *** indica $p < 0,001$. χ^2 = qui-quadrado; RMSEA = Root-mean-square error of approximation; IC = intervalo de confiança; CFI = comparative fit index; TLI = Tucker-Lewis index.

Análise Preditiva

Regressão Linear Múltipla. Uma análise de regressão linear múltipla com o método

Enter foi realizada para investigar quanto o apoio à desigualdade é predito pelo status

socioeconômico subjetivo, posicionamento político, crenças que naturalizam a desigualdade, representações de desigualdade econômica e desamparo aprendido. Primeiro foram checados os pressupostos de normalidade dos resíduos, linearidade, multicolinearidade e homoscedasticidade.

A normalidade dos resíduos foi observada, pois de forma geral estes estavam de forma geral em cima da reta e através do teste de Durbin-Watson foi observado que não há autocorrelação dos resíduos ($DW = 1,97, p = 0,32$). No que diz respeito à multicolinearidade, não houve correlação entre as variáveis acima de 0,40, inclusive, os valores de tolerância estiveram próximos de 1 e o VIF não foram abaixo de 5. O pressuposto de homoscedasticidade não foi atingido, havendo um padrão linear de variância entre os resíduos. Por isso, foi realizada uma Regressão utilizando a *Weighted Least Squares (WLS)*.

O resultado indica que há uma influência significativa de algumas das variáveis nos níveis de apoio à desigualdade, $F(6, 743) = 59,41, p < 0,001$. O modelo representou uma redução ajustada de 32% do erro em comparação ao modelo nulo para predição de apoio à desigualdade econômica ($R^2_{\text{ajustado}} = 0,32$). Contrário ao esperado, o posicionamento político e o segundo fator de desamparo aprendido, o Senso de Desamparo Global com Atribuições Instáveis, não foram variáveis significativas para o modelo.

Na Tabela 17, é possível observar que a Naturalização das Diferenças e as Representações de Desigualdade foram as maiores preditoras para o apoio à desigualdade, de forma que o aumento no apoio à desigualdade foi predito positivamente pela naturalização da disparidade ($b = 0,25, 95\% \text{ IC BCa } [0,21, 0,30], p < 0,001$) e negativamente pelas representações de desigualdade ($b = -0,40, 95\% \text{ IC BCa } [-0,45, -0,30], p < 0,001$).

Um segundo modelo controlando a idade e escolaridade foi realizado, mas somente idade foi significativa, com $b = -0,01, p < 0,001$. Todavia, a idade não aumentou o poder de predição

do apoio à desigualdade, pois o R^2_{ajustado} continuou igual a 0,32. Para maior clareza, foi rodada uma análise de variâncias, a qual indicou que a inclusão da idade e da escolaridade não alterou de forma significativa no modelo, $F(3,740) = 0,75, p = 0,52$.

Tabela 17

Resultado das Variáveis Predictoras de Apoio à Desigualdade

Predictores	B	B	EP	T	Sig,	95% IC	
						Inferior	Superior
(Intercepto)	2,85		0,40	7,024	< 0,001	2,04	3,66
PosPolitic	-0,01	-0,04	0,01	-1,178	0,24	-0,04	0,02
SSS1	0,06	0,08	0,02	2,401	0,02	0,01	0,12
ESJ_Natur	0,25	0,35	0,02	10,329	< 0,001	0,21	0,3
LHS_F1	0,08	0,10	0,03	2,891	0,01	0,02	0,15
LHS_F2	0,02	0,05	0,02	1,395	0,16	-0,02	0,07
ERDE	-0,40	-0,34	0,04	-10,579	< 0,001	-0,45	-0,30

Discussão

Considera-se que a escala de representações mentais de desigualdade econômica foi validada com sucesso. O refinamento do instrumento foi feito de forma cautelosa, reduzindo-a para uma estrutura unidimensional e relativamente curta. Esta estrutura permitiu comparar as diferentes categorizações feitas pelos participantes, havendo distinção de representações em função da classe social. Além disso, a associação da ERDE com as medidas externas reflete muitos dos resultados encontrados na literatura.

Um aspecto interessante do agrupamento dos itens, especialmente o sugerido pela AFE, é que a maioria dos itens foi alocada para o primeiro fator. Esse padrão também foi observado na ESEM, reforçando que a estrutura teórica hipotetizada de três fatores para avaliação da desigualdade não se encaixa bem à medida. Quando retomada a literatura para avaliar a gravidade da estrutura teórica não ter sido mantida, observou-se que a grande maioria dos estudos aborda somente um indicador por pesquisa. Isto é, focam seus esforços para mensurar exclusivamente os indicadores de desigualdade e suas categorizações ou indicadores culturais e suas manifestações.

Apesar das cargas fatoriais adequadas e dos índices de ajuste do modelo bifatorial com 18 itens terem sido adequados, a correlação e covariância entre fatores esteve muito pequena. Mais da metade dos itens foram alocados para o primeiro fator, enquanto o segundo fator foi composto de itens com redação negativa, que reforçaram a igualdade de condições e acessibilidade. O resultado de o primeiro fator ser composto de tantos itens reflete parcialmente a colocação de Phillips et al. (2023) sobre a avaliação subjetiva também estar apoiada em manifestações do dia a dia que são observáveis e objetivas.

Possivelmente esse seja o reflexo da estrutura, um agrupamento de itens sobre como as pessoas categorizam manifestações observáveis de disparidade no primeiro fator e um segundo fator tangencial as representações de desigualdade, aproximando-se de crenças sobre o fenômeno, uma vez que os itens se aproximaram consideravelmente da escrita da escala de legitimação de crenças (Coleman et al., 2022) e a justificação do sistema econômico (Jost & Thompson, 2000).

Devido ao segundo fator apresentar uma conotação similar a dos itens redigidos para escalas de crenças, os cinco itens do segundo fator foram retirados. Isto não significa que não possam ser um recurso caso se tenha interesse de mensurar crenças sobre igualitarismo. Outra colocação a ser feita sobre a estrutura da ERDE diz respeito às estatísticas de discriminação e endosso. Apesar de seguirem o padrão delimitado na literatura, foram baixos e permitem levantar a dúvida se a escala de representações pode ser pensada como um modelo reflexivo e não indutivo, ou seja, das representações serem mais formadas pelo contato com a disparidade do que um traço latente em si.

No que tange às diferenças entre classes sociais recorrentemente abordadas na literatura, a estrutura unidimensional da ERDE foi capaz de mensurar a diferença de cargas entre as classes, sugerindo que o endosso aos itens foi distinto entre os estratos sociais. Assim como abordado na literatura (García-Sánchez et al., 2020; Peters & Jetten, 2023; Piff et al., 2017), a concordância com os indicadores como exemplos de desigualdade foi influenciada pelo status socioeconômico. A baixa carga fatorial dos itens 5 (distância da moradia), 6 (segurança da vizinhança), 7 (transporte particular), 8 (acesso a serviços de saúde), 10 (espera por atendimento), 14 (shopping por lazer), 16 (viajar) e 22 (profissões braçais) reflete como representações da desigualdade

podem ser diferentes, dependendo especialmente do que as pessoas querem considerar desigualdade ou não (Peters & Jetten, 2023).

A escala apresentou uma correlação significativa com a maioria dos instrumentos, menos com o status socioeconômico subjetivo, afiliação política e o Fator Naturalização de Desigualdade. Enquanto a literatura sugere que contextos mais desiguais têm maiores níveis de percepção de desigualdade e pessoas de estratos sociais mais baixos têm maior tendência a apoiar a redução da disparidade (Bussolo et al., 2021; García-Castro et al., 2022; Waldfogel et al., 2021), a correlação da ERDE com o fator Mudança e Mobilidade foi negativa e positiva com a Crença no Mundo Justo. É possível que as pessoas tenham mais informações sobre desigualdade já armazenadas, mas não acreditam que há mobilidade econômica (i.e., ascender de condição financeira), adotando crenças que diminuam o desconforto com a disparidade.

As evidências de validade discriminantes não foram alcançadas, visto que a associação entre os construtos foi significativa. Apesar disso, notou-se que o efeito da correlação entre neuroticismo e representações foi pequeno. Isto levanta o questionamento sobre o aumento de ansiedade de status estar associado a menores níveis de bem-estar na população brasileira, visto que contextos com maior desigualdade têm apresentando essa dinâmica (Du et al., 2022; Melita et al., 2021; Velandia-Morales et al., 2022).

Por meio da segunda etapa das análises, a estrutura unifatorial foi confirmada. Os índices de ajuste foram adequados, mas um aspecto distinto observado com o Banco 2 do Estudo 3 foi a discordância da classe baixa com itens reforçados por estratos sociais mais baixos no Norte Global. Este resultado abre espaço para questionar em que medida a espera por atendimento médico, eventos gratuitos e idas ao shopping por lazer podem ser alvo de categorizações sociais além das utilizadas para representações mentais de desigualdade econômica. Ainda assim, os

resultados sugerem a equivalência da escala de representações entre os gêneros (masculino e feminino) e entre as raças (branca e não branca).

A escala de representações foi um preditor significativo do apoio à desigualdade econômica. O resultado da regressão está parcialmente alinhado à literatura, sendo observado que as pessoas com maior número de crenças que naturalizam a desigualdade econômica e maior status socioeconômico subjetivo apoiaram a disparidade (Bai et al., 2023; Duman, 2019; García-Sánchez et al., 2020). No presente estudo, o posicionamento político não foi significativo com a escala de representações, mas apresentou uma correlação significativa com o apoio à desigualdade, por isso, se faz necessário mais estudos com outras medidas voltadas para afiliação política, como a escala de autoritarismo de direita.

De forma geral, muito do desconforto e da intenção de redução da desigualdade econômica são reflexo da classificação econômica objetiva e subjetiva (Tan et al., 2020), das pistas contextuais que destacam a diferença de recursos econômicos, do acesso a atividades culturais e redes sociais (Alecú et al., 2022; Becker et al., 2017), das atribuições internas e externas que dão significado à concentração de recursos (Bai et al., 2023; Black & Davidai, 2020; Daganzo & Bernardo, 2018) e, por último, das crenças ou ideologias que justificam a disparidade (Du & King, 2021; García-Sánchez et al., 2022; Shenlong et al., 2016).

Um aspecto interessante é que o segundo fator do desamparo aprendido (Senso de Desamparo Global com Atribuições Instáveis) não foi um preditor significativo de apoio à desigualdade, mas o primeiro fator sim (i.e., Senso de Desamparo Pessoal e Atribuições Estáveis). Através disso, é possível discutir como maiores níveis de autossuficiência, mais crenças que naturalizam a desigualdade, mais renda e menos representações foram preditoras de atitudes positivas frente à desigualdade econômica. Isso se alinha a discussão de que indivíduos

com melhores condições financeiras têm mais autoconfiança, dependem menos da atenção à desigualdade ou da ajuda de terceiros e têm menores níveis de preferência por redistribuição, pois a redução da desigualdade é retratada como algo não problemático, não sendo do interesse pessoal destes (Bai et al., 2023).

Por fim, evidências de validade da Escala de Representações Mentais de Desigualdade foram obtidas e o instrumento está adequado para uso. Apesar da estrutura teórica de três fatores não ter sido observada e a estrutura de dois fatores não ter apresentado uma boa correlação ou covariância entre fatores, a versão unifatorial contém uma variedade de indicadores econômicos, culturais e sociais que permitem apurar quais as representações das pessoas sobre manifestações de desigualdade, viabilizando a investigação do que é considerado desigualdade ou não.

Além da estrutura unifatorial adequada, o instrumento apresentou correlações significativas com os construtos de interesse, sendo inclusive um importante preditor para atitudes a favor da desigualdade econômica e conservadorismo econômico. O resultado significativo da associação entre neuroticismo com as representações mentais de desigualdade não foi previsto, mas devido ao número de contribuições publicadas sobre a ansiedade de status em ambientes desiguais, também contribuem para a formação da rede nomológica das representações.

Uma limitação do presente estudo diz respeito à presença de muitos instrumentos em versão reduzida. Apesar dos instrumentos terem se associado à escala de representação, questiona-se qual poderia ser o desempenho das versões completas, especialmente para inclinação política. Outra limitação do estudo é a medida de neuroticismo que não permitiu explorar o resultado significativo da ERDE com ansiedade. Sugere-se que a versão final da

escala seja usada em conjunto com as medidas completas ou com outras medidas em próximos estudos.

De forma geral, a escala apresentada demonstrou ter uma estrutura adequada, com bons índices de ajuste e associações significativas aos construtos já estudados na literatura. Espera-se que o instrumento possa contribuir para estudos que envolvam a desigualdade econômica, sendo um instrumento a mais para mensurar aspectos subjetivos do fenômeno.

Discussão Geral

Através dos três estudos foi possível descrever como as pessoas acessam seus conhecimentos armazenados sobre desigualdade, como avaliam de forma diferenciada as manifestações do fenômeno e formulam diferentes tipos de representações mentais sobre desigualdade. Apesar da representação ser um conceito antigo na literatura de cognição social, pesquisadores estão com um crescente interesse de entender como o banco de dados, conceitos e códigos já armazenados sobre desigualdade são chave para conhecer a variabilidade em percepção e atribuições (Peters & Jetten, 2023; Phillips et al., 2023).

Enquanto as entrevistas permitiram aos participantes se debruçar sobre seus conhecimentos armazenados, a escala oportunizou a comparação da estrutura entre as classes, gêneros e raças. Quanto aos indicadores mais salientes e com mais informações armazenadas, percebe-se que as manifestações econômicas foram as mais citadas nas entrevistas e com as maiores cargas fatoriais no instrumento. O resultado das entrevistas foi parcialmente observado através da escala, pois houve o compartilhamento de representações sobre manifestações de desigualdade em moradia e escolaridade. Por outro lado, foram identificadas algumas distinções entre classes e até mesmo intra-classes quando o foco dos itens era saúde, qualidade de vida e entretenimento.

Diferente das entrevistas, os indicadores sociais não foram os mais significativos da escala. Para os participantes das entrevistas, as redes sociais em empregos e universidades são estratificadas e as oportunidades estão reduzidas a um grupo seletivo de pessoas. Contudo, os itens remanescentes da escala não abordaram essa temática, tampouco abordando a avaliação das pessoas sobre amabilidade e competência. Percebe-se que a redução de itens por meio do Estudo

2 pode ter reduzido uma quantidade grande de itens sobre indicadores sociais, sendo uma limitação a ser corrigida em futuros estudos.

Os resultados do presente estudo colaboram para a discussão de que as pessoas constroem diferentes avaliações sobre desigualdade econômica. As pessoas com maior contato com a desigualdade relataram mais características e demonstraram maiores níveis de atenção às manifestações no dia a dia em comparação às classes mais altas, apesar da discordância intra-classes observada no Banco 2 do Estudo 3. Em suma, os três estudos se alinham a discussão de que as diferenças ecológicas e culturais influenciam na formação de tendências cognitivas, refletindo em avaliações variadas sobre desigualdade econômica (Fendinger et al., 2023; Kraus et al., 2012; Piff et al., 2017). Para futuros estudos, se sugere o uso de delineamentos experimentais para a comparação das representações das classes sociais e se são alteradas conforme demandas externas.

Referências

- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G., & Ickovics, J. R. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy, White women. *Health Psychology, 19*(6), 586–592. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.19.6.586>
- Alecu, A., Helland, H., Hjellbrekke, Johs., & Jarness, V. (2022). Who you know: The classed structure of social capital. *The British Journal of Sociology, 73*(3), 505–535. <https://doi.org/10.1111/1468-4446.12945>
- Alonso-Ferres, M., Navarro-Carrillo, G., Garrido-Macías, M., Moreno-Bella, E., & Valor-Segura, I. (2020). Connecting perceived economic threat and prosocial tendencies: The explanatory role of empathic concern. *PLOS ONE, 15*(5), e0232608. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0232608>
- Asparouhov, T., & Muthen, B. (2010). *Simple second order chi-square correction*. https://www.statmodel.com/download/WLSMV_new_chi21.pdf
- Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa. (2022). *Critério Brasil 2022*. <https://www.abep.org/criterio-brasil>
- Bai, J., Xu, B.-X., Yang, S.-L., & Guo, Y.-Y. (2023). Why are higher-class individuals less supportive of redistribution? The mediating role of attributions for rich-poor gap. *Current Psychology, 42*(20), 16883–16893. <https://doi.org/10.1007/s12144-022-02836-2>
- Bardin, L. (1977). *Análise de Conteúdo*. Edicoes 70.
- Bavetta, S., Li Donni, P., & Marino, M. (2017). An empirical analysis of the determinants of perceived inequality. *Review of Income and Wealth, 65*(2), 264–

292. <https://doi.org/10.1111/roiw.12351>

Becker, Julia. C., Kraus, Michael. W., & Rheinschmidt-Same, M. (2017). Cultural expressions of social class and their implications for group-related beliefs and behaviors. *Journal of Social Issues*, 73(1), 158–174.

<https://doi.org/10.1111/josi.12209>

Bernaards, C., Gilbert, P., & Jennrich, R. (2023). *GPArotation: Gradient projection factor rotation* (2023.11-1) [Software]. <https://cran.r-project.org/web/packages/GPArotation/index.html>

Blondé, J., Easterbrook, M. J., Kulich, C., Chipeaux, M., & Lorenzi-Cioldi, F. (2022). Social disparities in health behaviours: The role of class-related behavioural norms and social class identification. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 32(2), 302–314. <https://doi.org/10.1002/casp.2574>

Brown, T. A. (2015). *Confirmatory factor analysis for applied research, 2nd ed* (p. xvii, 462). The Guilford Press.

Bussolo, M., Ferrer-i-Carbonell, A., Giolbas, A., & Torre, I. (2021). I perceive therefore I demand: The formation of inequality perceptions and demand for redistribution. *Review of Income and Wealth*, 67(4), 835–871.

<https://doi.org/10.1111/roiw.12497>

Calliari, M. (2024, Fevereiro 1). Brasil começa 2024 otimista, mas violência e desigualdade seguem preocupando muito. *Exame*. <https://exame.com/brasil/brasil-comeca-2024-otimista-mas-violencia-e-desigualdade-seguem-preocupando-muito/>

Carlston, D. (2010). Models of implicit and explicit mental representations. Em

Handbook of implicit social cognition (p. 38–61). Guildford Press.

- Castillo, J. C., Miranda, D., & Carrasco, D. (2012). Percepción de desigualdad económica en Chile: Medición, diferencias y determinantes. *Psyche (Santiago)*, *21*(1), 99–114. <https://doi.org/10.4067/S0718-22282012000100007>
- Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2022). *World Inequality Report 2022*. https://wir2022.wid.world/www-site/uploads/2021/12/WorldInequalityReport2022_Full_Report.pdf
- Cian, E., Marini, D., & Maass, A. (2022). The sound of social class: Do music preferences signal status? *Psychology of Music*, *50*(3), 960–975. <https://doi.org/10.1177/03057356211030995>
- Clark, A. (2018). The role of residential mobility in reproducing socioeconomic stratification during the transition to adulthood. *Demographic Research*, *38*, 169–196. <https://www.demographic-research.org/articles/volume/38/7/>
- Coleman, J. J., Garriott, P. O., & Kosmicki, M. T. (2022). Construction and Validation of the Legitimizing Income Inequality Scale. *The Counseling Psychologist*, *50*(1), 67–95. <https://doi.org/10.1177/001100002111049544>
- Comrey, A. L., & Lee, H. B. (1992). *A first course in factor analysis*. Lawrence Erlbaum.
- Condon, M., & Wichowsky, A. (2020). Inequality in the social mind: Social comparison and support for redistribution. *The Journal of Politics*, *82*(1), 149–161. <https://doi.org/10.1086/705686>
- Connor, P., Varney, J., Keltner, D., & Chen, S. (2021). Social class competence stereotypes are amplified by socially signaled economic inequality. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *47*(1), 89–105.

<https://doi.org/10.1177/0146167220916640>

- Couto, C. (2022). *Revoltados e apáticos: Efeitos da justificação do sistema e do desamparo aprendido em protestos políticos* [Dissertação de Mestrado, Universidade de Brasília]. <https://repositorio.unb.br/handle/10482/44761>
<http://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/3856501>
- Couto, C., & Pilati, R. (2023). Adaptation of the learned helplessness scale in Brazil. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 39, e39513.
<https://doi.org/10.1590/0102.3772e39513.en>
- Daganzo, M. A. A., & Bernardo, A. B. I. (2018). Socioeconomic status and problem attributions: The mediating role of sense of control. *Cogent Psychology*, 5(1), 1525149. <https://doi.org/10.1080/23311908.2018.1525149>
- Damáσιο, B. F. (2013). Contribuições da análise fatorial confirmatória multigrupo (AFCMG) na avaliação de invariância de instrumentos psicométricos. *Psico-USF*, 18(2), 211–220. <https://doi.org/10.1590/S1413-82712013000200005>
- Davidai, S. (2022). How do people make sense of wealth and poverty? *Current Opinion in Psychology*, 43, 42–47. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.06.010>
- Dietze, P. (2019). *A Sociocultural Model of Social Class: How Resource Ecologies Shape Social Cognition* [Tese de Doutorado, Universidade de Nova York].
<https://www.proquest.com/openview/3d92893f11ce34a3712b8314e686e85f/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>
- Du, H., Chen, A., Li, Y., Ma, L., Xing, Q., & Nie, Y. (2022). Perceived income inequality increases status seeking among low social class individuals. *Asian Journal of Social Psychology*, 25, 52–59. <https://doi.org/10.1111/ajsp.12455>

- Du, H., & King, Ronnel. B. (2021). What predicts perceived economic inequality? The roles of actual inequality, system justification, and fairness considerations. *Br J Soc Psychol*, *61*, 19–36. <https://doi.org/10.1111/bjso.12468>
- Duman, A. (2019). Subjective social class and individual preferences for redistribution: Cross-country empirical analysis. *International Journal of Social Economics*, *47*(2), 173–189. <https://doi.org/10.1108/IJSE-06-2019-0377>
- Durante, F., & Fiske, S. T. (2017). How social-class stereotypes maintain inequality. *Current Opinion in Psychology*, *18*, 43–48. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.07.033>
- Eriksson, K., & Simpson, B. (2012). What do Americans know about inequality? It depends on how you ask them. *Judgment and Decision Making*, *7*(6), 741–745. <https://doi.org/10.1017/S1930297500003284>
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G*Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, *41*(4), 1149–1160. <https://doi.org/10.3758/BRM.41.4.1149>
- Fendinger, N. J., Dietze, P., & Knowles, E. D. (2023). Beyond cognitive deficits: How social class shapes social cognition. *Trends in Cognitive Sciences*, *27*(6), 528–538. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2023.03.004>
- Field, A. (2017). *Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics* (5th ed). Sage Publications.
- Fischer, R., & Karl, J. A. (2019). A Primer to (cross-cultural) multi-group invariance testing possibilities in R. *Frontiers in Psychology*, *10*. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.01507>

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (2017). *Social cognition: From brains to culture*. (3^o ed).

Sage.

Fiske, Susan. T. (2010). Interpersonal stratification: Status, power, and subordination. Em

Handbook of social psychology, Vol. 2, 5th ed (p. 941–982). John Wiley & Sons,

Inc. <https://doi.org/10.1002/9780470561119.socpsy002026>

Fleiss, J. L. (1981). *Statistical methods for rates and proportions*. John Wiley and Sons.

García-Castro, J. D., García-Sánchez, E., Willis, G. B., Castillo, J. C., & Rodríguez-

Bailón, R. (2022). Perceived economic inequality measures and their association

with objective inequality and redistributive preferences. *Social Psychology, 53*(5),

277–291. <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000498>

García-Castro, J. D., Rodríguez-Bailón, R., & Willis, G. B. (2020). Perceiving economic

inequality in everyday life decreases tolerance to inequality. *Journal of*

Experimental Social Psychology, 90, 104019.

<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2020.104019>

García-Castro, J. D., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2019). I know people who

can and who cannot: A measure of the perception of economic inequality in

everyday life. *The Social Science Journal, 56*(4), 599–608.

<https://doi.org/10.1016/j.soscij.2018.09.008>

García-Sánchez, E., Correia, I., Pereira, C. R., Willis, G. B., Rodríguez-Bailón, R., &

Vala, J. (2022). How fair is economic inequality? Belief in a just world and the

legitimation of economic disparities in 27 European countries. *Personality and*

Social Psychology Bulletin, 48(3), 382–395.

<https://doi.org/10.1177/01461672211002366>

- García-Sánchez, E., Osborne, D., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2020). Attitudes towards redistribution and the interplay between perceptions and beliefs about inequality. *British Journal of Social Psychology, 59*(1), 111–136.
<https://doi.org/10.1111/bjso.12326>
- García-Sánchez, E., Willis, G. B., Rodríguez-Bailón, R., García-Castro, J. D., Palacio-Sañudo, J., Polo, J., & Rentería-Pérez, E. (2018). Perceptions of economic inequality in Colombian daily life: More than unequal distribution of economic resources. *Frontiers in Psychology, 9*, 1660.
<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01660>
- Gimpelson, V., & Treisman, D. (2018). Misperceiving inequality. *Economics & Politics, 30*(1), 27–54. <https://doi.org/10.1111/ecpo.12103>
- Haddon, E., & Wu, C. (2022). How Does Actual Inequality Shape People's Perceptions of Inequality? A Class Perspective. *Sociological Perspectives, 65*(5), 825–847.
<https://doi.org/10.1177/07311214211062106>
- Harnish, R. J., Bridges, K. R., & Gump, J. T. (2018). Predicting economic, social, and foreign policy conservatism: The role of right-wing authoritarianism, social dominance orientation, moral foundations orientation, and religious fundamentalism. *Current Psychology, 37*(3), 668–679.
<https://doi.org/10.1007/s12144-016-9552-x>
- Hebart, M. N., Zheng, C. Y., Pereira, F., & Baker, C. I. (2020). Revealing the multidimensional mental representations of natural objects underlying human similarity judgements. *Nature Human Behaviour, 4*(11), Artículo 11.
<https://doi.org/10.1038/s41562-020-00951-3>

- Heiserman, N., & Simpson, B. (2021). Measuring perceptions of economic inequality and justice: An empirical assessment. *Social Justice Research, 34*(2), 119–145.
<https://doi.org/10.1007/s11211-021-00368-x>
- Hernández-Nieto, R. A. (2002). *Contributions to Statistical Analysis: The coefficients of proportional variance, content validity and kappa*. Universidad de Los Andes.
- Hothorn, T., Zeileis, A., Farebrother (pan.f), R. W., Cummins (pan.f), C., Millo, G., & Mitchell, D. (2022). *lmtest: Testing linear regression models* (0.9-40) [Software].
<https://cran.r-project.org/web/packages/lmtest/index.html>
- Hu, X., Wang, T., Huang, D., Wang, Y., & Li, Q. (2021). Impact of social class on health: The mediating role of health self-management. *PLOS ONE, 16*(7), e0254692. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0254692>
- Im, H., & Shane, J. (2022). Causal beliefs for socioeconomic status attainment scale: Development and validation. *The Journal of Social Psychology, 162*(6), 670–690.
<https://doi.org/10.1080/00224545.2021.1948811>
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2019). *Pesquisa de orçamentos familiares 2017-2018: Primeiros resultados*.
- International Social Survey Programme. (2011). *Social inequality in the eyes of the public: A collection based on ISSP data 1987-2009*. *GESIS Schriftenreihe 17*. ISSP. <https://www.gesis.org/en/issp/data-and-documentation/social-inequality>
- Jedinger, A., & Burger, A. M. (2019). The role of right-wing authoritarianism and political sophistication in shaping attitudes toward redistribution. *European Journal of Social Psychology, 49*(3), 560–573. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2524>
- Jost, J. T., & Thompson, E. P. (2000). Group-based dominance and opposition to equality

as independent predictors of self-esteem, ethnocentrism, and social policy attitudes among African Americans and European Americans. *Journal of Experimental Social Psychology*, *36*(3), 209–232.

<https://doi.org/10.1006/jesp.1999.1403>

Kiatpongsan, S., & Norton, M. I. (2014). How much (more) should CEOs make? A universal desire for more equal pay. *Perspectives on Psychological Science*, *9*(6), 587–593. <https://doi.org/10.1177/1745691614549773>

Kim, Y., Sommet, N., Na, J., & Spini, D. (2022). Social class—Not income inequality—Predicts social and institutional trust. *Social Psychological and Personality Science*, *13*(1), 186–198. <https://doi.org/10.1177/1948550621999272>

Koo, H. J., Piff, P. K., & Shariff, A. F. (2023). If I could do it, so can they: Among the rich, those with humbler origins are less sensitive to the difficulties of the poor. *Social Psychological and Personality Science*, *14*(3), 333–341. <https://doi.org/10.1177/19485506221098921>

Kraus, M. W., Park, J. W., & Tan, J. J. X. (2017). Signs of social class: The experience of economic inequality in everyday life. *Perspectives on Psychological Science*, *12*(3), 422–435. <https://doi.org/10.1177/1745691616673192>

Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*, *119*(3), 546–572. <https://doi.org/10.1037/a0028756>

Kraus, M. W., Rucker, J. M., & Richeson, J. A. (2017). Americans misperceive racial economic equality. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *114*(39),

10324–10331. <https://doi.org/10.1073/pnas.1707719114>

- Kraus, M. W., Torrez, B., Park, J. W., & Ghayebi, F. (2019). Evidence for the reproduction of social class in brief speech. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *116*(46), 22998–23003. <https://doi.org/10.1073/pnas.1900500116>
- Laros, J. A. (2012). O uso da análise fatorial: Algumas diretrizes para pesquisadores. Em *Análise fatorial para pesquisadores* (p. 141–160). Luiz Pasquali.
- Lima, T. J. S. de. (2016). *O papel de representações sobre raça e classe social no preconceito e discriminação* [Tese de Doutorado, Universidade Federal da Paraíba]. <https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/8543>
- Lima-Nunes, A., De Andrade, A., & Cunha, D. A. da. (2021). Preocupações com a economia: desigualdade de renda e satisfação com a vida. *Revista de Psicologia*, *30*(1). <https://doi.org/10.5354/0719-0581.2021.54329>
- Linhares, L. V. (2017). *Crença no mundo justo e ditados populares* [Dissertação de Mestrado, Universidade Federal da Paraíba]. <https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/12169>
- Lorenzo-Seva, U., & Ferrando, P. J. (2019). Robust promin: A method for diagonally weighted factor rotation. *Liberabit. Revista Peruana de Psicología*, *25*(1), 99–106. <https://doi.org/10.24265/liberabit.2019.v25n1.08>
- Lorenzo-Seva, U., Timmerman, M. E., & Kiers, H. A. L. (2011). The hull method for selecting the number of common factors. *Multivariate Behavioral Research*, *46*(2), 340–364. <https://doi.org/10.1080/00273171.2011.564527>
- Melita, D., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2021). Economic inequality increases status anxiety through perceived contextual competitiveness. *Frontiers in*

Psychology, 12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.637365>

- Méndez, B.Y. & Waltenberg, D. F. (2016). Aversão à desigualdade e preferências por redistribuição: A percepção de mobilidade econômica afeta no Brasil? *Estudos Econômicos*, 46(1), 91–125. <https://doi.org/10.1590/0101-416146193ymf>
- Miato, B. (2024a, Abril 19). Desigualdade no Brasil: rendimento mensal do 1% mais rico é 40 vezes maior que dos 40% mais pobres. *GI Economia*.
<https://g1.globo.com/economia/noticia/2024/04/19/desigualdade-no-brasil-rendimento-mensal-do-1percent-mais-rico-e-40-vezes-maior-que-dos-40percent-mais-pobres.ghtml>
- Miato, B. (2024b, Abril 19). Bolsa Família diminui a desigualdade em regiões em que está mais presente, aponta IBGE. *GI Economia*.
<https://g1.globo.com/economia/noticia/2024/04/19/bolsa-familia-diminui-a-desigualdade-em-regioes-em-que-esta-mais-presente-aponta-ibge.ghtml>
- Montoya-Lozano, M., Moreno-Bella, E., García-Castro, J. D., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2023). Spanish adaptation of the support for economic inequality scale (S-SEIS). *Psicothema*, 35(3), 310–318.
<https://doi.org/10.7334/psicothema2022.226>
- Neman, T. S. (2020). Does your neighborhood’s income distribution matter? A multi-scale study of financial well-being in the U.S. *Social Indicators Research*, 152(3), 951–970. <https://doi.org/10.1007/s11205-020-02458-w>
- Norton, M. I., & Ariely, D. (2013). American’s desire for less wealth inequality does not depend on how you ask them. *Judgment and Decision Making*, 8(3), 393–394.
<https://doi.org/10.1017/S1930297500006069>

- Norton, Michael. I., & Ariely, D. (2011). Building a better America—One wealth quintile at a time. *Perspectives on Psychological Science*, 6(1), 9–12.
<https://doi.org/10.1177/1745691610393524>
- Pasquali, L. (2010). *Instrumentação psicológica: Fundamentos e práticas*. Artmed.
- Passos, M. F. D., & Laros, J. A. (2015). Construção de uma escala reduzida de Cinco Grandes Fatores de personalidade. *Avaliação Psicológica*, 14(1), 115–123.
http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1677-04712015000100014&lng=pt&nrm=iso&tlng=pt
- Pedersen, R. T., & Mutz, D. C. (2019). Attitudes toward economic inequality: The illusory agreement. *Political Science Research and Methods*, 7(4), 835–851.
<https://doi.org/10.1017/psrm.2018.18>
- Peters, K., & Jetten, J. (2023). How living in economically unequal societies shapes our minds and our social lives. *British Journal of Psychology*, 114(2), 515–531.
<https://doi.org/10.1111/bjop.12632>
- Peters, K., Jetten, J., Tanjitpiyanond, P., Wang, Z., Mols, F., & Verkuyten, M. (2022). The language of inequality: Evidence economic inequality increases wealth category salience. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 48(8), 1204–1219.
<https://doi.org/10.1177/01461672211036627>
- Phillips, L. T., Tepper, S., Goya-Tocchetto, D., Davidai, S., Ordabayeva, N., Mirza, M. U., Szaszi, B., Day, M. V., Hauser, O., & Jachimowicz, J. (2023). *Inequality in people's minds*. <https://doi.org/10.31234/osf.io/vawh9>
- Piff, P., Kraus, M., & Keltner, D. (2017). Unpacking the inequality paradox: The psychological roots of inequality and social class. *Advances in Experimental*

Social Psychology. <https://doi.org/10.1016/bs.aesp.2017.10.002>

Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century*. Harvard University Press.

Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes.

Journal of Personality and Social Psychology, 67(4), 741–763.

<https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.4.741>

Quinless, F. W., & McDermott Nelson, M. A. (1988). Development of a measure of learned helplessness. *Nursing Research*, 37(1), 11.

https://journals.lww.com/nursingresearchonline/abstract/1988/01000/development_of_a_measure_of_learned_helplessness.3.aspx

Reckase, M. D. (1985). The difficulty of test items that measure more than one ability.

Applied Psychological Measurement, 9(4), 401–412.

<https://doi.org/10.1177/014662168500900409>

Revelle, W. (2024). *Psych: Procedures for psychological, psychometric, and personality research* (2.4.1) [Software]. [https://cran.r-](https://cran.r-project.org/web/packages/psych/index.html)

[project.org/web/packages/psych/index.html](https://cran.r-project.org/web/packages/psych/index.html)

Rosseel, Y., Jorgensen, T. D., Rockwood, N., Oberski, D., Byrnes, J., Vanbrabant, L.,

Savalei, V., Merkle, E., Hallquist, M., Rhemtulla, M., Katsikatsou, M., Barendse, M., Scharf, F., & Du, H. (2023). *lavaan: Latent Variable Analysis* (0.6-16)

[Software]. <https://cran.r-project.org/web/packages/lavaan/index.html>

Rubin, M., Denson, N., Kilpatrick, S., Matthews, K. E., Stehlik, T., & Zyngier, D.

(2014). “I am working-class”: Subjective self-definition as a missing measure of social class and socioeconomic status in higher education research. *Educational*

- Researcher*, 43(4), 196–200. <https://doi.org/10.3102/0013189X14528373>
- Sánchez-Rodríguez, Á., Rodríguez-Bailón, R., & Willis, G. B. (2022). Economic inequality affects perceived normative values. *Group Processes & Intergroup Relations*, 25(1), 211–226. <https://doi.org/10.1177/1368430220968141>
- Sánchez-Rodríguez, Á., Willis, G. B., Jetten, J., & Rodríguez-Bailón, R. (2019). Economic inequality enhances inferences that the normative climate is individualistic and competitive. *European Journal of Social Psychology*, 49(6), 1114–1127. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2557>
- Schmalor, A., & Heine, S. J. (2022). The construct of subjective economic inequality. *Social Psychological and Personality Science*, 13(1), 210–219. <https://doi.org/10.1177/1948550621996867>
- Schmukle, S. C., Korndörfer, M., & Egloff, B. (2019). No evidence that economic inequality moderates the effect of income on generosity. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 116(20), 9790–9795. <https://doi.org/10.1073/pnas.1807942116>
- Schnotz, W., Hauck, G., & Schwartz, N. H. (2022). Multiple mental representations in picture processing. *Psychological Research*, 86(3), 903–918. <https://doi.org/10.1007/s00426-021-01541-2>
- Shariff, A. F., Wiwad, D., & Aknin, L. B. (2016). Income mobility breeds tolerance for income inequality: Cross-national and experimental evidence. *Perspectives on Psychological Science*, 11(3), 373–380. <https://doi.org/10.1177/1745691616635596>
- Sherman, Jeffrey W. (1996). Development and mental representation of stereotypes.

Journal of Personality and Social Psychology, 70(6), 1126–1141.

<https://doi.org/10.1037//0022-3514.70.6.1126>

Silva, W. A. D. (2021). *Do Brazilians see the way things are as they should be? A new system justification scale* [Dissertação de Mestrado, Universidade Federal da Paraíba].

https://repositorio.ufpb.br/jspui/bitstream/123456789/21215/1/WashingtonAllyssonDantasSilva_Dissert.pdf

Smith, Elliot. R., & Queller, S. (2001). Mental Representations. Em *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intraindividual Processes*. Blackwell Publishers Ltd.

<https://doi.org/10.1002/9780470998519.ch6>

Stamos, A., Lange, F., Huang, S., & Dewitte, S. (2020). Having less, giving more? Two preregistered replications of the relationship between social class and prosocial behavior. *Journal of Research in Personality*, 84, 103902.

<https://doi.org/10.1016/j.jrp.2019.103902>

Starmans, C., Sheskin, M., & Bloom, P. (2017). Why people prefer unequal societies.

Nature Human Behaviour, 1(0082), Artigo 4. <https://doi.org/10.1038/s41562-017-0082>

Tan, J. J. X., Kraus, M. W., Carpenter, N. C., & Adler, N. E. (2020). The association between objective and subjective socioeconomic status and subjective well-being: A meta-analytic review.

Psychological Bulletin, 146(11), 970–1020.

<https://doi.org/10.1037/bul0000258>

Timmerman, M. E., & Lorenzo-Seva, U. (2011). Dimensionality assessment of ordered polytomous items with parallel analysis. *Psychological Methods*, 16(2), 209–220.

<https://doi.org/10.1037/a0023353>

Velandia-Morales, A., Rodríguez-Bailón, R., & Martínez, R. (2022). Economic inequality increases the preference for status consumption. *Frontiers in Psychology, 12*. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.809101>

Vilanova, F., Almeida-Segundo, D. S. de, Duarte, M. de Q., & Costa, Â. B. (2022). Evidências de validade da escala de orientação à dominância social no Brasil. *Psico-USF, 27*, 437–449. <https://doi.org/10.1590/1413-82712024270303>

Waldfogel, H. B., Sheehy-Skeffington, J., Hauser, O. P., Ho, A. K., & Kteily, N. S. (2021). Ideology selectively shapes attention to inequality. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 118*(14), e2023985118. <https://doi.org/10.1073/pnas.2023985118>

Wickham, H., François, R., Henry, L., Müller, K., & Vaughan, D. (2023). *Dplyr: A Grammar of Data Manipulation. R package version 1.1.4*. <https://dplyr.tidyverse.org/>

Wiwad, D., Mercier, B., Maraun, M. D., Robinson, A. R., Piff, P. K., Aknin, L. B., & Shariff, A. F. (2019). The support for economic inequality scale: Development and adjudication. *PLOS ONE, 14*(6), e0218685. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0218685>

Wyer, Robert. S. (2007). Principles of mental representation. *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*, 285–307. <https://doi.org/10.48550/arXiv.1901.02915>

Zheng, C. Y., Pereira, F., Baker, C. I., & Hebart, M. N. (2019). *Revealing interpretable object representations from human behavior* (arXiv:1901.02915). arXiv.

<https://doi.org/10.48550/arXiv.1901.02915>

Anexos

Anexo A

Roteiro para Entrevistas Semi-Estruturadas

1. Como você percebe a desigualdade econômica no Brasil?
2. Em quantas classes sociais você dividiria a população brasileira? E como as diferencia?
3. Para você, há relação entre nível econômico e escolaridade?
4. Quais seriam os níveis de escolaridade das pessoas de cada classe social que você definiu anteriormente?
5. Como você caracterizaria as casas de cada classe social?
6. Em sua opinião, é possível descobrir a classe social de alguém com base na aparência?
7. Qual a atividade de lazer mais frequente de cada classe social?
8. Em sua opinião, é possível descobrir a classe social de alguém pelas pessoas com quem ele convive?
9. No dia-a-dia, quais as ocupações/os trabalhos mais vistas (os) em membros dessas classes?
10. Imagine que você tem um bar, e há muitas pessoas interessadas em comer e beber. Como você identifica se o possível cliente tem alta/média/baixa condição financeira?
11. Fale uma experiência em que você acertou a classe alta/ classe média/ classe baixa de alguém. Quais foram as características que mais destacaram sua classe social?
12. Defina cada classe social em 5 palavras? (verificar se considera cada classe social ou classe social de forma geral)
13. Teria mais alguma informação que você gostaria de trazer ou aprofundar?

Anexo B

Lista Inicial de Itens para Avaliação de Conteúdo com Especialistas

Construto - Representações mentais de classe social: rede integrada de estruturas cognitivas sobre as condições de vida das classes sociais. Estas são baseadas em indicadores culturais, sociais e econômicos. As estruturas são armazenadas na memória e ajudam a diferenciar os indivíduos, identificar as classes e compreender a desigualdade econômica entre elas.

Dimensão 1 - Indicadores econômicos: as diferenças nas condições socioeconômicas entre as classes que podem informar o poder econômico de um indivíduo ou grupo

- 1) As condições das pessoas variam no país.
- 2) A qualidade de vida é influenciada pela renda.
- 3) Os que se dedicam exclusivamente aos estudos são os que têm condição financeira.
- 4) As pessoas de classe média têm acesso a outras fontes de educação além da escola, como cursos extracurriculares.
- 5) Há mais pessoas com recurso financeiro em escolas particulares.
- 6) Há mais indivíduos de baixa renda nas universidades públicas.
- 7) Os mais carentes enfrentam dificuldades para manter seus filhos na escola.
- 8) Quem tem pouca renda trabalha durante os seus estudos.
- 9) A classe média tem recurso financeiro suficiente para pagar pela sua educação.
- 10) Quem vem de classe média concilia o trabalho e os estudos sem interromper sua formação educacional.
- 11) Os indivíduos de baixa renda têm acesso a oportunidades profissionais diversas.
- 12) As famílias com recursos financeiros conseguem empregos alinhados ao seu interesse profissional.
- 13) O nível socioeconômico de uma família influencia o tipo de trabalho que uma pessoa pode escolher.
- 14) As pessoas com menos recursos econômicos moram em bairros mais distantes do centro da cidade.
- 15) A condição da casa reflete a renda dos moradores.
- 16) As pessoas de baixa renda são donas de suas próprias casas.
- 17) Os indivíduos em situação de vulnerabilidade econômica moram em zonas residenciais.
- 18) A classe média mora em imóveis alugados.
- 19) As pessoas com menos recursos são as que vivem em áreas mais arriscadas.
- 20) A segurança do bairro onde se mora está relacionada ao poder aquisitivo dos moradores da região.
- 21) A qualidade do tipo de transporte é influenciada pela renda dos indivíduos.
- 22) A classe média tem acesso a mais de um meio de transporte.

- 23) A renda influencia no acesso aos serviços de saúde.
- 24) O acesso a mais serviços de assistência médica varia conforme a condição financeira.
- 25) As pessoas de classe média adquirem medicações quando necessário.
- 26) A população brasileira tem boas condições de vida.
- 27) As pessoas com baixa renda guardam dinheiro.
- 28) As oportunidades para subir de classe estão relacionadas à renda familiar.
- 29) Indivíduos de classe média melhoram sua condição financeira.
- 30) A distribuição de dinheiro na atualidade afeta a população igualmente.
- 31) As pessoas com mais recursos financeiros têm mais oportunidades de subir de classe social.

Dimensão 2 - Indicadores culturais: as diferenças culturais na socialização, nos bens materiais e nas atividades de lazer que podem sinalizar o status social de um indivíduo ou grupo.

- 1) Se identifica a classe social de uma pessoa sem conhecer a sua renda.
- 2) As redes sociais influenciam a percepção da desigualdade econômica entre as classes.
- 3) A condição financeira limita o acesso a opções de lazer.
- 4) Eventos artísticos gratuitos concentram pessoas de baixa renda.
- 5) A classe média vai ao cinema para se divertir.
- 6) Aqueles em situação de vulnerabilidade econômica não têm acesso a lazer.
- 7) As pessoas de baixa renda usam seu tempo livre para ficar com a família.
- 8) As pessoas com condição financeira frequentam shows musicais.
- 9) Os indivíduos passeando no shopping tem uma condição financeira privilegiada.
- 10) A classe baixa pratica esportes em espaços públicos para se divertir.
- 11) A condição econômica impede as pessoas de assistirem a peças de teatro.
- 12) A renda afeta o contato com a cultura de outros países.
- 13) Aqueles com alta condição financeira assistem programas de televisão internacionais.
- 14) As pessoas de baixa renda viajam para o exterior.
- 15) A classe média viaja dentro do país.
- 16) Os indivíduos com condição financeira viajam mais de uma vez por ano.
- 17) Os bens materiais indicam a condição financeira de alguém.
- 18) Pessoas de baixa renda possuem celulares de última geração.
- 19) É possível identificar a classe social de uma pessoa pelas suas roupas.
- 20) As pessoas com condição financeira média usam peças de grife.
- 21) As pessoas mais arrumadas na rua parecem ter pouca condição econômica.
- 22) As pessoas de classe média compram roupas em lojas de departamento.
- 23) Se identifica a condição financeira de uma pessoa pelos restaurantes que ela frequenta.
- 24) A classe alta é a mais frequente em restaurantes.
- 25) Aqueles com pouca renda planejam seus gastos com comida.
- 26) A forma como uma pessoa fala sinaliza a sua condição financeira.

- 27) A fala elaborada é uma característica das pessoas com recursos financeiros.
- 28) As gírias das pessoas são as mesmas, independente da condição econômica das pessoas.

Dimensão 3 - Indicadores sociais: a rede social de um indivíduo ou grupo, composta por colegas da sua instituição educacional, ou trabalho, amigos e familiares que permitem inferir a classe social do indivíduo.

- 1) A condição econômica de uma família pode ser inferida pela qualidade de vida de seus membros.
- 2) Famílias de classe alta têm mais pessoas com ensino superior completo.
- 3) Há mais indivíduos em famílias de baixa renda com pós-graduação.
- 4) Os pais em famílias de baixa renda começam a trabalhar desde jovens.
- 5) O nível de experiência profissional de uma pessoa reflete a sua condição econômica.
- 6) As oportunidades de contratação em um emprego são iguais para as classes sociais.
- 7) As pessoas com dinheiro contratam profissionais com uma condição de vida semelhante à sua.
- 8) Aqueles com pouco dinheiro têm contatos profissionais com uma condição de vida semelhante à sua.
- 9) As pessoas com alta condição econômica trabalham nos negócios da família.
- 10) A classe média desempenha cargos de trabalho influentes.
- 11) Os cargos admirados no trabalho são ocupados pela classe alta.
- 12) Os cargos de chefia são ocupados por pessoas com alta condição financeira.
- 13) As profissões braçais são realizadas por indivíduos de baixa condição financeira.
- 14) As pessoas em situação de vulnerabilidade financeira fazem os trabalhos que outras não se interessam.
- 15) Quem tem pouca condição financeira é visto em mais de um emprego.
- 16) As pessoas de baixa renda se envolvem em associações trabalhistas como sindicatos.
- 17) É possível identificar a condição de renda de alguém através dos seus amigos mais próximos.
- 18) No país, há amizades entre indivíduos de classes sociais diferentes.
- 19) As pessoas mantêm amizades com base na condição financeira umas das outras.
- 20) As pessoas de baixa renda são constrangidas ao revelar sua condição financeira para os seus colegas.
- 21) Aqueles de classe média se relacionam romanticamente com outros de padrão econômico menor.
- 22) Os indivíduos de alta renda evitam se relacionar com os de baixa renda.

Anexo C

Lista de Itens para Avaliação de Conteúdo com a População-Alvo

1. A pessoa se dedicar exclusivamente aos estudos indica que ela possui uma renda alta.
2. Na minha cidade, os estudantes de escolas particulares têm mais dinheiro.
3. Pessoas de baixa renda possuem maior dificuldade em manter os filhos na escola.
4. As oportunidades de contratação em um emprego são iguais para todos, independente da renda.
5. As pessoas de baixa renda têm acesso a várias oportunidades de emprego.
6. As pessoas de baixa renda moram em bairros mais distantes do centro da cidade.
7. Na cidade onde residio, as pessoas que possuem a casa própria são aquelas que têm uma renda elevada.
8. A condição da casa reflete a renda dos moradores.
9. A segurança do bairro onde se mora está relacionada à renda dos moradores da região.
10. Ter acesso a mais de um tipo de meio de transporte particular pode ser um indicativo de uma alta renda.
11. O nível de renda de uma pessoa tem impacto no seu acesso aos serviços de saúde.
12. As pessoas de alta renda têm mais alternativas para cuidar da própria saúde.
13. A espera prolongada por atendimento médico acontece somente com pessoas de baixa renda.
14. A condição financeira limita o acesso a opções de lazer.
15. Na cidade onde eu moro, os eventos artísticos gratuitos têm mais pessoas de baixa renda.
16. As pessoas que frequentam shows musicais são aquelas que possuem muito dinheiro.
17. O teatro é inacessível para aqueles que têm menos renda.
18. Na minha cidade, há mais pessoas de alta renda frequentando shoppings por lazer.
19. O tipo de restaurante que uma pessoa frequenta para fazer refeições permite identificar a sua condição financeira privilegiada.
20. Uma alimentação nutritiva é alcançável para todos, independente da renda.
21. O alto nível de contato com a cultura de outros países é um sinal de que a pessoa tem dinheiro.
22. As pessoas de baixa renda não conseguem viajar para o exterior.
23. Viajar mais de uma vez por ano é um indicativo de renda elevada.
24. Pessoas de baixa renda possuem celulares de última geração.
25. É possível identificar a condição financeira de alguém pelas suas roupas.
26. Usar peças de grife é um sinal de alta renda.
27. A forma como uma pessoa fala sinaliza a sua condição financeira.
28. As gírias que as pessoas utilizam são as mesmas, independente da renda.
29. A fala com palavras mais complicadas é característica das pessoas de alta renda.
30. Famílias com condições econômicas privilegiadas têm mais pessoas com ensino superior completo.

31. Há mais pessoas com pós-graduação em famílias de baixa renda.
32. Os pais e/ou as mães em famílias de baixa renda começam a trabalhar desde jovens.
33. A oportunidade de escolher quais experiências profissionais se quer obter é possível para todos, independente da renda.
34. Na minha cidade, as pessoas de baixa renda têm contato profissional com pessoas em uma condição de vida semelhante às suas.
35. Os cargos de chefia são ocupados por profissionais de alta renda.
36. As pessoas com condições financeiras mais baixas são vistas fazendo os trabalhos que outras não se interessam em fazer.
37. As profissões braçais são realizadas por pessoas de baixa renda.
38. É possível identificar a condição financeira de alguém por meio dos seus amigos mais próximos.
39. No meu meio social, vejo amizades entre pessoas de alta e baixa renda.

Anexo D

Questionário e Sistema de Pontuação do Critério Brasil 2022

	Quantidade				
	0	1	2	3	4 ou +
Banheiros	0	3	7	10	14
Trabalhadores domésticos	0	3	7	10	13
Automóveis	0	3	5	8	11
Microcomputador	0	3	6	8	11
Lava louça	0	3	6	6	6
Geladeira	0	2	3	5	5
Freezer	0	2	4	6	6
Lava roupa	0	2	4	6	6
DVD	0	1	3	4	6
Microondas	0	2	4	4	4
Motocicleta	0	1	3	3	3
Secadora roupa	0	2	2	2	2
Grau de instrução do chefe de família					
Analfabeto / Fundamental I incompleto	0				
Fundamental I completo / Fundamental II incompleto		1			
Fundamental II completo / Médio incompleto			2		
Médio completo / Superior incompleto				4	

Superior completo	7		
<hr/>			
Serviços Públicos			
<hr/>			
	Não	Sim	
Água Encanada	0	4	
Rua Pavimentada	0	2	
<hr/>			

Anexo E

Escala de Representações de Desigualdade Econômica Para Estudo 3

Comando: Nesta seção, convidamos você a responder às afirmações a seguir, que se referem a diferentes situações do dia a dia. Queremos conhecer a sua percepção em relação a essas situações e o grau de aplicabilidade delas para representar a realidade observada por você. Por favor, indique seu nível de concordância com cada item, com base em sua experiência pessoal. Sua resposta inicial e sincera é extremamente valiosa para nossa pesquisa.

1. A pessoa se dedicar exclusivamente aos estudos indica que ela possui uma renda alta.
2. Na minha cidade, os estudantes de escolas particulares têm mais dinheiro.
3. Pessoas de baixa renda possuem maior dificuldade em manter os filhos na escola.
4. Oportunidades de contratação em um emprego são iguais para todos, independente da renda (R).
5. As pessoas de baixa renda moram em bairros mais distantes do centro da cidade.
6. A segurança do bairro onde se mora está relacionada à renda dos moradores da região.
7. Ter acesso a mais de um tipo de meio de transporte particular é um indicativo de uma alta renda.
8. O nível de renda de uma pessoa tem impacto no seu acesso aos serviços de saúde.
9. As pessoas de alta renda têm mais alternativas para cuidar da própria saúde.
10. A espera prolongada por atendimento médico acontece somente com pessoas de baixa renda.
11. Na cidade onde eu moro, os eventos artísticos gratuitos têm mais pessoas de baixa renda.
12. As pessoas que frequentam shows musicais são aquelas que possuem muito dinheiro.

13. O teatro é inacessível para aqueles que têm menos renda.
14. Na minha cidade, há mais pessoas de alta renda frequentando shoppings por lazer.
15. Uma alimentação nutritiva é alcançável para todos, independente da renda (R).
16. Viajar mais de uma vez por ano é um indicativo de renda elevada.
17. Pessoas de baixa renda possuem celulares de última geração (R).
18. É possível identificar a condição financeira de alguém pelas suas roupas.
19. A forma como uma pessoa fala sinaliza a sua condição financeira.
20. Há mais pessoas com pós-graduação em famílias de baixa renda (R).
21. A oportunidade de escolher quais experiências profissionais se quer obter é possível para todos, independente da renda (R).
22. As pessoas com condições financeiras mais baixas são vistas fazendo os trabalhos que outras não se interessam em fazer.
23. As profissões braçais são realizadas por pessoas de baixa renda.

Anexo F

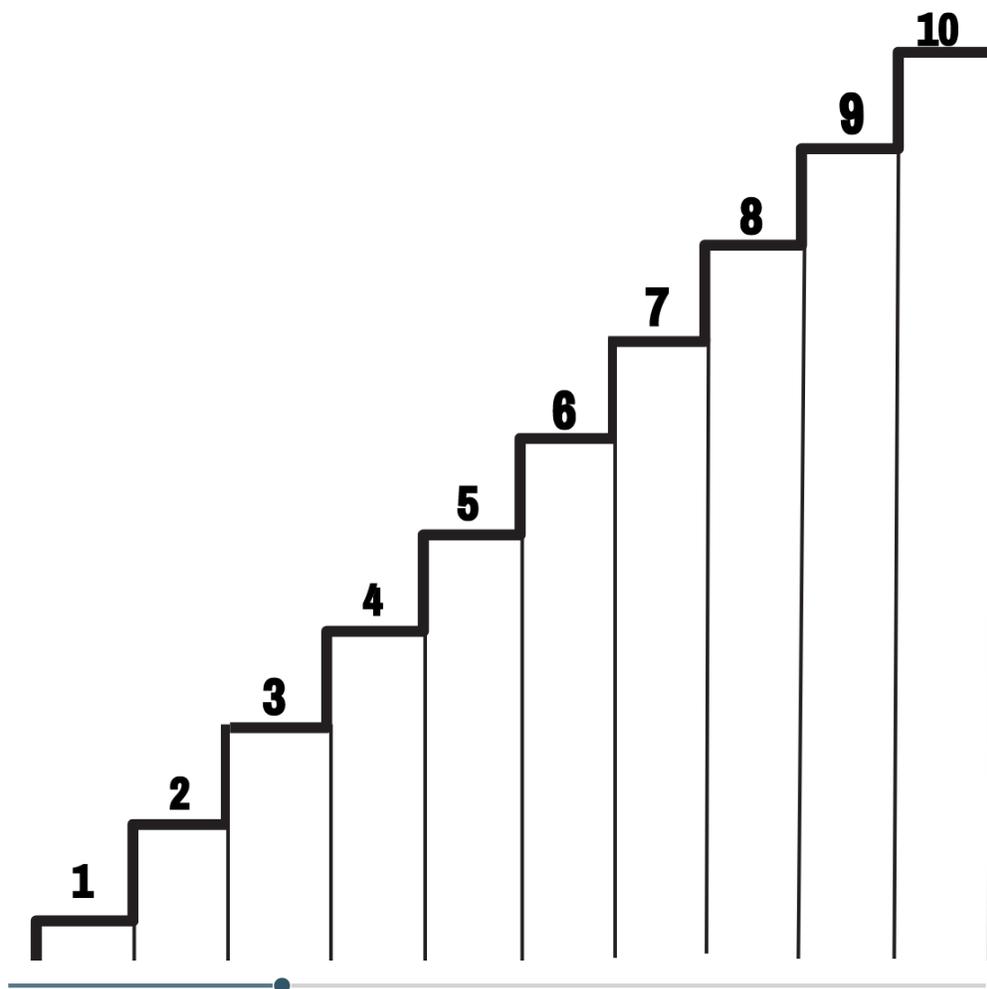
Escala de Apoio à Desigualdade Econômica

Comando: Nesta etapa serão feitas perguntas sobre condições econômicas. Por favor, indique em que medida você concorda com os itens abaixo. Você pode responder rapidamente, a sua primeira impressão é geralmente a melhor.

1. As consequências negativas da desigualdade econômica têm sido amplamente exageradas.
2. A desigualdade econômica está causando muitos dos problemas do mundo (R).
3. Eu estou muito incomodado pelo tanto de desigualdade econômica no mundo de hoje (R).
4. A desigualdade econômica não é um problema.
5. Nós precisamos fazer todo o possível para reduzir a desigualdade econômica no mundo hoje (R).

Anexo G

Status Socioeconômico Subjetivo



Comando 1: Pense nesta escada como representando onde as pessoas se encontram no Brasil. No topo da escada estão as pessoas mais privilegiadas - aquelas que têm mais dinheiro, mais educação e os empregos mais respeitados. Na parte inferior estão as pessoas menos privilegiadas - aquelas que têm menos dinheiro, menos educação, os empregos menos respeitados ou nenhum emprego. Quanto mais alto você estiver nesta escada, mais próximo estará das pessoas no topo; quanto mais baixo estiver, mais próximo estará das pessoas na base.

Pergunta 1: Onde você se colocaria nesta escada? Por favor, deslize o slider até o degrau onde você acredita estar atualmente na sua vida em relação a outras pessoas nos Brasil.

Anexo H

Escala de Justificação de Sistema Econômico

Comando: Por favor, indique em que medida você concorda com os itens abaixo

1. Se as pessoas trabalham duro, elas quase sempre conseguem o que querem.
2. As leis da natureza são responsáveis pelas diferenças na distribuição de riquezas na sociedade.
3. Existem muitas razões para pensar que o sistema econômico é injusto (R).
4. É praticamente impossível eliminar a pobreza.
5. As pessoas que não progridem na sociedade não devem culpar o sistema, elas só podem culpar a si mesmas.
6. A distribuição igualitária de recursos econômicos é uma possibilidade para a nossa sociedade (R).
7. Diferenças econômicas na sociedade refletem uma distribuição ilegítima de recursos econômicos (R).
8. As posições econômicas alcançadas pelas pessoas são reflexos legítimos de suas conquistas.
9. Se as pessoas quiserem, elas podem mudar o sistema econômico para que ele seja mais igualitário (R).
10. Não é natural que a distribuição dos recursos econômicos seja igualitária.
11. É injusto ter um sistema econômico que produz extrema riqueza e extrema pobreza ao mesmo tempo.
12. Não faz sentido tentar uma distribuição de renda mais igualitária.

Anexo I

Crença no Mundo Justo com Ditados Populares

Comando: Gostaríamos de saber o quanto concorda com a sabedoria transmitida por cada um dos ditados. Indique, por favor, o seu grau de concordância escolhendo a alternativa que mais se aproxima de sua opinião.

1. Quem com ferro fere, com ferro será ferido.
2. Quem semeia ventos, colhe tempestade.
3. Depois da tormenta, vem a bonança.
4. A justiça da vida tarda, mas não falha.
5. Quem boa cama fizer nela se deitará.
6. Recebe-se o frio conforme o cobertor.
7. Quem espera sempre alcança.

Anexo J

Escala de Orientação à Dominância Social

Comando: Por favor, deslize o slider para indicar o quanto você concorda ou discorda de cada ideia abaixo. Você pode responder rapidamente, a sua primeira impressão geralmente é a melhor.

1. Provavelmente é bom que alguns grupos estejam em posições superiores e outros em posições inferiores na sociedade.
2. Uma sociedade ideal exige que alguns grupos estejam em posições superiores e outros estejam em posições inferiores na sociedade.
3. Nenhum grupo deveria ser dominante na sociedade (R).
4. O princípio de que um grupo deve dominar outro é ruim (R).
5. É injusto tentar fazer com que os grupos sejam iguais.
6. Nosso objetivo principal não deveria ser a igualdade entre os grupos.
7. Não importa quanto esforço seja necessário, nós devemos nos esforçar para assegurar que todos os grupos tenham as mesmas chances na vida (R).
8. Nosso ideal deveria ser a igualdade entre grupos (R).

Anexo K

Dimensão de Neuroticismo

Comando: Como você pode observar, logo abaixo há uma lista de adjetivos. A sua tarefa será analisar cada um deles e responder a seguinte pergunta: essa palavra descreve o seu modo de ser?

Por favor, tente responder da forma mais rápida possível.

1. Nervoso
2. Calmo
3. Impaciente
4. Paciente
5. Ansioso
6. Tranquilo
7. Instável
8. Estável

Anexo L

Escala de Desamparo Aprendido

Comando: Por favor, deslize o slider conforme o quanto o item te descreve ou seus sentimentos sobre si.

1. Eu sinto que a minha habilidade de resolver problemas é a razão do meu sucesso (R).
2. Eu consigo encontrar soluções para problemas difíceis (R).
3. Se eu completo uma tarefa com sucesso, é provavelmente por causa da minha habilidade (R).
4. Outras pessoas têm mais controle sobre seu sucesso e/ou fracasso do que eu.
5. Eu sinto que tenho pouco controle sobre os resultados do meu trabalho.
6. Eu sinto que qualquer pessoa pode ser melhor do que eu na maioria das tarefas.

Anexo M

Escala Unifatorial de Representações Mentais de Desigualdade Econômica

Instruções: A escala foi organizada de forma a ser mensurada em escala Likert de concordância de 7 pontos, desde (1) Discordo Fortemente à (7) Concordo Fortemente.

Comando para o participante: convidamos você a responder às afirmações a seguir, que se referem a diferentes situações do dia a dia. Queremos conhecer a sua percepção em relação a essas situações e o grau de aplicabilidade delas para representar a realidade observada por você. Por favor, indique seu nível de concordância com cada item, com base em sua experiência pessoal. Sua resposta inicial e sincera é extremamente valiosa para nossa pesquisa.

1. Na minha cidade, os estudantes de escolas particulares têm mais dinheiro.
2. Pessoas de baixa renda possuem maior dificuldade em manter os filhos na escola.
3. As pessoas de baixa renda moram em bairros mais distantes do centro da cidade.
4. A segurança do bairro onde se mora está relacionada à renda dos moradores da região.
5. Ter acesso a mais de um tipo de meio de transporte particular é um indicativo de uma alta renda.
6. As pessoas de alta renda têm mais alternativas para cuidar da própria saúde.
7. A espera prolongada por atendimento médico acontece somente com pessoas de baixa renda.
8. Na cidade onde eu moro, os eventos artísticos gratuitos têm mais pessoas de baixa renda.
9. Na minha cidade, há mais pessoas de alta renda frequentando shoppings por lazer.
10. Viajar mais de uma vez por ano é um indicativo de renda elevada.

11. As pessoas com condições financeiras mais baixas são vistas fazendo os trabalhos que outras não se interessam em fazer.
12. As profissões braçais são realizadas por pessoas de baixa renda.