

O AGENTE PÚBLICO E A CONFIANÇA CIRCUNSTANCIAL: VALIDAÇÃO DO MODELO DE ESCALA

Murillo de Oliveira Dias¹

Resumo

O presente artigo versa sobre o fenômeno da confiança circunstancial a que o agente público está submetido quando no exercício de suas funções na Administração Pública. Objetiva contribuir para com a melhor produtividade e eficiência do agente na gestão pública. A confiança circunstancial é um fenômeno que ocorre, por exemplo, quando há uma troca de mandato, ou o agente público é empossado num novo cargo. É preciso, portanto, confiar no legado administrativo herdado e nas partes que o compõe, um potencial problema para um eficiente modelo de gestão, tornando-se um desafio para o agente público. O presente artigo apresenta uma escala validada, enquanto apresenta um conjunto de melhores práticas visando uma melhor performance do agente público no exercício da sua função, mantidas as prerrogativas Constitucionais e particularidades da Administração Pública.

Palavras-chave: Administração Pública; Confiança Circunstancial; Agente

¹ DBA pela Ecole de Commerce de Rennes; Professor da FGV.

THE PUBLIC AGENT AND CIRCUMSTANCIAL CONFIDENCE: VALIDATION OF THE SCALE MODEL

Abstract

The present article investigates the phenomenon of compelled circumstantial trust that the public agent is subjected when performing his functions in the Public Administration. This work aims to contribute to the public agent efficiency in the public management field of research. Compelled circumstantial trust is a phenomenon that occurs, for instance, when a mandate has just started, or the public agent is sworn in a new position. Therefore, it is necessary to trust the inherited administrative legacy and its constituent parts, what might represent a potential problem for an efficient public management model, a real challenge for the public agent. This article discusses the presence of the compelled circumstantial trust and presents a validated scale, while presenting a set of best practices aiming at a better performance of the public agent in the exercise of his function, maintaining the constitutional prerogatives and particularities of Public Administration.

Keywords: Public Administration; Compelled Circumstantial Trust; Public Agent

1.Introdução

O presente artigo investiga a Confiança baseada nas circunstâncias (Dias, 2016), analisando a mesma sob a óptica do desempenho do agente público e seu impacto na Administração Pública. Propõe uma escala validada e um conjunto de melhores práticas com o objetivo de maximizar o grau de produtividade do agente no exercício da função na gestão Pública, conforme as prerrogativas Constitucionais vigentes.

Confiança é uma palavra que vem do Latim *confidere*, literalmente “fé comum”. É diferente do inglês *Trust*, que vem do alemão arcaico *Trost*, “fé no outro” (Online Etymology Dictionary, 2016). É definida como uma expectativa positiva referente à conduta do outro (Lewicki, McAllister & Bies, 1998), ou uma vulnerabilidade psicológica baseada na expectativa de reciprocidade do outro. Confiança implica em pelo menos duas partes, uma que confia e outra que é depositaria da confiança. (Rousseau, Sitkin, Burt, & Camerer, 1998, p.395).

A confiança está intimamente relacionada com a honestidade em negociações envolvendo agentes públicos, bem como na iniciativa privada (Lewicki & Hanke, 2012):

Confiança e honestidade são elementos centrais em negociações; cada negociador deve decidir quão honesto ser, e o quanto confiará no outro, principalmente no processo de coleta e disseminação de informação, de forma a atingir um acordo viável. Em geral, vemos honestidade como “a responsabilidade do emissor”, no processo de troca de informações e confiança na “responsabilidade do receptor”, mas cada ação e reação pessoal está intimamente ligada uma à outra (Lewicki & Hanke, 2012, p. 214, tradução nossa).

Pesquisas anteriores agruparam o estudo de confiança em três grandes linhas de pesquisa e seus respectivos modelos: (a) o modelo unidimensional, em que confiança e desconfiança são o mesmo construto, ou seja, desconfiança é a ausência de confiança (Mayer, Davis & Schoorman, 1995); (b) o modelo bidimensional, em que confiança e desconfiança são dois construtos diferentes, ou seja, desconfiança não é a ausência de confiança pura e simplesmente, mas é uma variável independente (Lewicki & Stevenson, 1998). Finalmente, (c) o modelo transformacional ou evolutivo, em que a confiança é transformada ao longo do tempo (Lewicki & Bunker, 1995, 1996; Shapiro, Sheppard, & Cheraskin, 1992). Confiança envolve reciprocidade e troca de informações, relacionadas a interesses (Gunia et al., 2014).

Confiança há muito vem sendo estudada sob diferentes aspectos: (a) confiança entre negociadores (Dias, 2016; Dias et al. 2014, Dias, Navarro e Valle, 2012; Lewicki & Polin, 2013; Olekalns & Adair, 2013). Confiança como um processo (Khodyakov, 2007; Barber, 1983); (b) Confiança institucional (Khodyakov, 2007); (c) Confiança entre grupos (Serva, Fuller & Mayer, 2005); (d) entre instituições e mercado (Fukuyama, 1995); (e) entre Nações (Labonne & Chase, 2010); (f) Confiança como um jogo (Evans & Krueger, 2014; Malhotra, 2004); (g) Confiança e risco (Evans & Krueger, 2011); (h) Confiança associada à honestidade (Lewicki & Hanke, 2012), entre outros.

Em se tratando de Administração Pública como na iniciativa privada, a confiança ou conquista-se, ou perde-se. Sabe-se empiricamente que não é fácil recuperar a confiança perdida. Portanto, há que se reconhecer como a confiança evolui. Estudos anteriores apontam a evolução da confiança em cinco fases: (a) a confiança baseada no medo da retaliação (Lewicki & Polin, 2013); (b) confiança baseada no cálculo do risco positivo (Lewicki & Bunker, 1995); (c) confiança baseada no conhecimento, devido à múltiplas interações prévias (Lewicki & Polin, 2013; Shapiro, Sheppard & Cheraskin, 1992; Lewicki & Bunker, 1995; 1996); (d) confiança baseada na identificação, ou seja, após tantas interações bem-sucedidas, um lado é capaz de representar o outro em quaisquer circunstâncias (Lewicki & Stevenson, 1998, p. 107; Lewicki & Polin, 2013) e (e) confiança baseada nas circunstâncias (Dias, 2016). Nesse caso, determinadas circunstâncias especiais promovem a confiança entre as partes, mesmo sem qualquer conhecimento prévio, uma vez que de (a) a (d), o pressuposto é que uma pessoa tenha informações prévias sobre o comportamento da outra. Essa última forma de confiança transformacional (Dias, 2016), é particularmente sensível à Administração Pública.

Há casos em que o agente público é forçado pelas circunstâncias a confiar numa contraparte à qual não possui nenhuma informação. Essa parte mantém um relacionamento contratual para com a Administração Pública, que pode ser um contrato, por exemplo. A vulnerabilidade do agente público, nesse caso, será testada e todo o relacionamento futuro entre as partes pode estar comprometido, trazendo prejuízos à Administração Pública no curto e longo prazos (Dias, 2016).

Desta forma o objeto deste trabalho é demonstrar a potencial existência de uma escala de confiança baseada nas circunstâncias. Para tal, foram utilizadas como base os protocolos de

validação de escala apresentados por Churchill (1979), Rossiter (2002) e DeVellis (2003) adaptados a necessidade do construto apresentado por Dias (2016).

Finalmente, o presente trabalho apresenta, na próxima seção, diferentes protocolos de validação de escala e a metodologia utilizada para seleção da mesma. Na seção subsequente, são apresentados os dados dos modelos e os respectivos resultados obtidos. Finalmente, são apresentadas recomendações de melhores práticas bem como recomendações para futura pesquisa bem como como discussão e conclusões.

2. Metodologia: Protocolos de Validação de Escala

O presente trabalho apresenta uma escala Likert de 5 pontos, de acordo Rossiter (2002) e Churchill, 1979. As amostras utilizadas foram selecionadas randomicamente entre agentes públicos de todas as esferas do Governo Brasileiro e os seguintes softwares foram utilizados para análise de dados: Alfa de Cronbach (α) e análise fatorial exploratória: SPSS, v. 16; para matriz de covariância e de forças fatoriais, foi utilizado o Onyx; para a análise fatorial confirmatória e índices de ajustamento foi utilizado o software AMOS 4.0.

Desde a criação da escala Likert (1932) e recentemente segundo Sanches et al. (2011), o modelo Likert de mensuração de escala é o mais aceito no meio acadêmico atualmente e, portanto, adotado no presente trabalho. Podemos definir que um protocolo de elaboração de escala é composto por conjunto organizado de etapas, com aplicação de técnicas selecionadas, para se construir uma escala de mensuração válida (Rossiter, 2002). Para Churchill (1979) a tarefa de construção de protocolo é uma atividade que permeia as diversas áreas da ciência, mesmo que de forma pouco recorrente e sem utilização de métodos específicos, definidos no presente trabalho em cinco etapas, a saber:

(a) *Definição de Construto*, de acordo com Churchill (1979) e DeVellis (2003), onde o construto deve ser sua definição muito clara, sendo elementos de sua precisão o que inclui e o que não inclui no construto. O presente estudo também observou o proposto por Rossiter (2002), onde um construto bem definido deve responder um conjunto guia de perguntas de forma clara: (i) Qual o Construto que será estudado? (ii) Quais são os limites deste Construto? (iii) Quais são as manifestações observáveis do Construto? (iv) Quais são os objetos observáveis do Construto? (v) Quais são os atributos de cada objeto observável do Construto? (vi) Qual público se pretende ter como respondente.

(b) *Escala*: aqui definida segundo DeVellis (2003), adotando-se os moldes da escala Likert como sugere Churchill (1979) e Rossiter (2002).

(c) *Itens*: a elaboração dos itens da escala adotou os procedimentos de acordo com Lucian e Dornelas (2014), que sugerem que a estratégia de elaboração, se inicia por obter opiniões do público-alvo, pois elas são a base para redação dos itens que compuseram a presente escala. A coleta de dados primários deu-se através de uso de questionários e, após essa fase, foi realizado um estudo com grupo de foco com o especialista no assunto, a fim de promover a seleção, entre todas as opiniões coletadas, das que foram úteis para compor os itens da escala e descartar as irrelevantes ao processo de validação de face (Lucian e Dornelas, 2014). Observa-se que a linguagem utilizada considerou o nível de entendimento do respondente tais como vocabulário, estilo textual e qualificação dos respondentes.

(d) *Ajuste da Escala*: nessa etapa, o especialista convidado verificou se os itens possuíam incongruência com o construto formulado e com os modelos de mensuração, de acordo com DeVellis (2003), ou seja, a validação de face. A seguir, de acordo com Churchill (1979) e Rossiter (2002) calculou-se Alfa de Cronbach (α), a fim de verificar a confiabilidade da escala proposta, que para validar a escala deve ser superior a 0,70. Vale ressaltar que para Sijtsma (2009) afirma que o cálculo do alfa para confiabilidade interna é mais uma tradição que uma escolha técnica, isso, pois ele não é capaz de mensurar a consistência interna, nem a medida de unidimensionalidade.

Para tanto, de acordo com Hair et al (2005), foi adotada a utilização da confiabilidade composta, que indica o grau em que um conjunto de indicadores de construtos latentes é consistente com suas mensurações. Para ser validado, segundo Garver e Mentzer (1999) e Hair et al (2005) deve ser superior a 0,70. A confiabilidade composta é descrita pela seguinte equação:

$$\text{Confiabilidade Composta} = \frac{(\sum \gamma_i)^2}{(\sum \gamma_j)^2 + \sum E_j}$$

onde: γ_j é a carga fatorial padronizada do indicador (assertiva) j e E_j é o erro de mensuração do indicador j .

O presente trabalho também observou o proposto por Hair et al (2005), onde o critério complementar a confiabilidade composta, a variância extraída que reflete a quantidade total de variâncias dos indicadores foi aqui explicada pela variável latente. A fórmula da Variância Extraída adotada no presente trabalho é a que segue:

$$\text{Variância Extraída} = \frac{(\sum \gamma_i)^2}{(\sum \gamma_i^2) + \sum E_j}$$

onde: γ_j é a carga fatorial padronizada do indicador (assertiva) j e E_j é o erro de mensuração do indicador j .

Observa-se que a diferença entre a confiabilidade composta do construto e a medida da variância extraída aqui analisada, refletiu que na última, as cargas padronizadas são elevadas ao quadrado antes de serem somadas. Seguiu-se o preconizado por Garver & Mentzer (1999); Hair Jr et al., (2005), sendo os valores para um construto iguais ou acima de 0,5 (50%).

(e) *Validação*: o processo de validação utilizado foi o de Análise Fatorial Confirmatória (Churchill, 1979; DeVellis, 2003). Desta forma, adotou-se Churchill (1979), referentes aos termos validação e confiabilidade. Nessa pesquisa, a condição para que um Construto seja admissível pela ciência é que, pelo menos, alguns dos seus correlatos sejam observáveis (Churchill, 1979; Know et al., 2013). O construto em questão foi mensurado de duas ou mais formas, ou seja, foi utilizado o processo de validação convergente e busca uma alta correlação entre os instrumentos que mensuram o mesmo Construto. Por sua vez, Churchill (1979) sugere a utilização da análise fatorial confirmatória (AFC) para validar construtos e escalas.

Assim para resumir podemos resumir os protocolos preponderantes no quadro 1, a seguir:

Etapa	Churchill (1979)	Rossiter (2002)	DeVellis (2003)
Definição do Construto	Não considerado	Guias	Subjetivo
Escala	Likert	Likert	Pesquisador
Itens (afirmativas)	Não considerado	Combinações	Subjetiva
Ajuste de Escala	Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach e Validação de face
Validação	Análise fatorial confirmatória	Preditiva	Análise fatorial confirmatória

Quadro 1: Comparação dos protocolos propostos.

Fonte: Adaptado de Lucian e Dornelas (2014)

A seguir, utilizou-se estudo da validação da escala da Confiança com base nas Circunstâncias descrita por Dias (2016).

3. Análise da Escala Validada para Confiança Baseada em Circunstâncias

A estrutura prevista na teoria clássica sobre os protocolos de validação em cinco etapas foi acolhida (Churchill, 1979), conforme descrita na seção anterior. Contudo, com intuito de melhor identificar o construto trabalhado, na etapa de criação dos itens, foi realizada uma análise fatorial exploratória a fim de classificar os itens apresentados pelos especialistas de forma mais clara no construto a ser trabalhado no trabalho.

Para realização das etapas 1,2 e 3, a seguir, foram realizadas pesquisas quantitativas, onde inicialmente foi realizada pesquisa com N= 230 respondentes para confecção dos itens do questionário estruturado e no segundo momento, para etapa 4 e 5 foi realizada pesquisa com N= 217 respondentes compostos por profissionais de negociação e alunos de cursos de pós graduação em nível gerencial. Foram enviados convites via e-mail com uma taxa de resposta de 75%. O questionário foi realizado de forma eletrônica, através de servidor de questionários eletrônicos. Os seguintes passos nortearam a construção da escala:

1ª Etapa: Definição do Construto

Para definição do construto Confiança com base nas circunstâncias, doravante chamado de CPBT, foi realizada pesquisa bibliográfica embasada na teoria descrita por Dias (2016), identificando esse modelo de confiança como diferente dos outros modelos de confiança previamente descritos na literatura.

Compreende-se CPBT como a confiança gerada sem o prévio conhecimento entre as partes, e que por força maior, os indivíduos envolvidos deverão confiar entre si para a conclusão satisfatória da negociação.

2ª Etapa: Escala - respostas

A escala utilizada foi a de Likert de 5 pontos, onde a afirmativa variou de Discordo Totalmente a Concordo Totalmente.

3ª Etapa: Itens

Para construção dos itens os especialistas convidados elaboraram um total de 29 afirmativas. As afirmativas propostas foram segmentadas em cinco afirmativas para confiança Baseada no medo da retaliação (Lewicki & Polin, 2013); cinco afirmativas para confiança baseada no cálculo do risco positivo (Lewicki & Bunker, 1995); cinco afirmativas para confiança baseada no conhecimento, devido à múltiplas interações prévias (Lewicki & Polin, 2013; Shapiro, Sheppard & Cheraskin, 1992; Lewicki & Bunker, 1995; 1996); cinco afirmativas para confiança baseada na identificação, ou seja, após tantas interações bem-sucedidas, um lado é capaz de representar o outro em quaisquer circunstâncias (Lewicki & Stevenson, 1998, p. 107; Lewicki & Polin, 2013) e nove afirmativas para confiança baseada nas circunstâncias (Dias, 2016).

Nessa etapa foi realizada uma análise fatorial exploratória a fim de verificar a existência dos fatores previstos em cada uma das afirmativas. Para essa primeira análise tiveram 230 respondentes válidos e foi apreciado um KMO=0,718, que representa uma boa adequação da amostragem a pesquisa feita. Assim, como um nível que atende ao pressuposto de 99% de significância estatística.

Na primeira análise, foram identificados seis componentes o que se adequaram com a proposta de investigação do presente trabalho. Como esse objetivo cumprido, as afirmativas

que correspondiam exclusivamente a CPBT segundo os especialistas, foram então segmentadas.

Assim foram definidas as seguintes afirmativas:

CPBT1- Há casos em que, mesmo sem conhecer a outra parte, é preciso confiar nela.

CPBT2- A confiança pode surgir em circunstâncias inesperadas, até mesmo com estranhos.

CPBT3- Caso a circunstância exija, eu posso confiar num completo estranho.

CPBT4- Pode-se confiar num estranho em casos extremos

CPBT5- Pode-se confiar em estranhos, se o caso envolver risco de morte

CPBT6- Posso vir a confiar num estranho se o assunto for muito importante para mim

CPBT7- Posso vir a confiar num estranho se o assunto for extremamente importante para mim

CPBT8- Se o assunto é vital para mim, posso confiar num estranho

CPBT9- Numa situação de força maior, posso confiar num estranho

4ª Etapa: Ajuste da Escala

Para as etapas de ajustes e validações, foram pesquisados N=217 respondentes. Como descrito na literatura, para validação da escala inicialmente foi utilizado o Alfa de Cronbach, que exige para validação um valor superior a 0,70, assim como foi utilizada as métricas de confiabilidade composta e variância média, que precisam apresentar resultados superiores a 0,70 e 0,50 respectivamente para que a escala seja validada.

Com isso o levantamento realizado foi constatado os seguintes resultados, de acordo com o quadro 2, a seguir:

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach com base em itens padronizados	n. de itens
0,929	0,931	9

Quadro 2: Alfa de Cronbach (σ)

Fonte: Autor

Assim como para os itens de confiabilidade composta e para variância média foram obtidos os seguintes resultados, conforme quadro 3, a seguir:

Variável Latente	Confiabilidade Composta	Variância Extraída
CPBT	0,953	0,593

Quadro 3: Confiabilidade Composta e Variância Extraída.

Fonte: Autor

Em todos os testes de ajuste para verificação da confiabilidade da escala proposta, os resultados foram bastante acima dos desejados para aceitação.

5ª Etapa: Validação

Para validação da escala foi realizada uma análise fatorial confirmatório (AFC). O software escolhido para a realização do teste foi o ONYX na versão 1.0.3 (2014). Para a realização dos testes de AFC foi considerado o modelo de estimativa de máxima verossimilhança. Para tanto foi preparado o modelo hipotético, conforme Figura 1, a seguir:

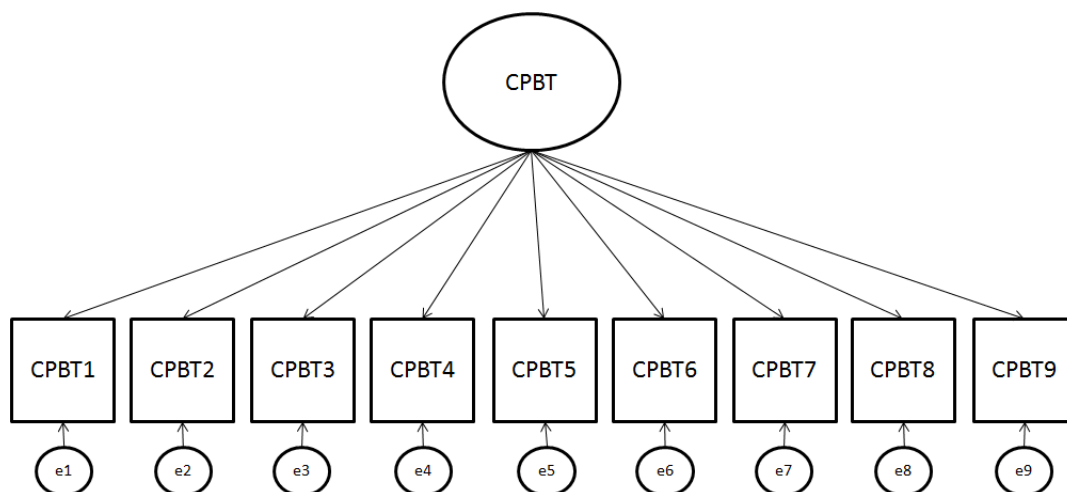


Figura 1: Modelo Hipotético de CPBT

Fonte: Autor

Assim, para o modelo foi encontra a seguinte matriz de covariâncias, de acordo com o tabela 1, a seguir:

Tabela 1 -Matriz de Fatorial

Pesos de Regressão	Estimado	Erro-Padrão
CPBT1←CPBT	1	
CPBT2←CPBT	0,99	0,76
CPBT3←CPBT	0,82	0,55
CPBT4←CPBT	0,89	0,49
CPBT5←CPBT	1,01	0,3
CPBT6←CPBT	0,85	0,11
CPBT7←CPBT	0,88	0,14
CPBT8←CPBT	0,98	0,24
CPBT9←CPBT	0,98	0,33

Fonte: Autor

Por meio da matriz fatorial é possível perceber que as cargas fatoriais são elevadas o que pode apontar uma relação bastante direta com o construto avaliado. Assim temos a seguinte matriz de covariância apresenta pelo sistema ONYX, de acordo com a tabela 2, a seguir:

Tabela 2 - Matriz de Covariâncias

CPBT	CPBT1	CPBT2	CPBT3	CPBT4	CPBT5	CPBT6	CPBT7	CPBT8	CPBT9
CPBT1	1.000	0.481	0.472	0.511	0.595	0.648	0.638	0.611	0.581
CPBT2		1.000	0.430	0.466	0.542	0.592	0.582	0.557	0.530
CPBT3			1.000	0.457	0.532	0.580	0.571	0.547	0.520
CPBT4				1.000	0.576	0.628	0.618	0.592	0.563
CPBT5					1.000	0.731	0.719	0.689	0.655
CPBT6						1.000	0.785	0.752	0.715
CPBT7							1.000	0.739	0.703
CPBT8								1.000	0.674
CPBT9									1.000

Fonte: Autor

Já para ajuste do modelo proposto foram analisados os seguintes índices: X², CFI (Comparative Fit Index); RMSEA (Root Mean Square Error of Aproximation); NFI (Normed Fit Index) e GFI (Goodness-of-fit índice), que debatido na literatura especializada adotam os seguintes valores dos índices: CFI superior 0,90; RMSEA próximo ou inferior a 0,08; GFI

superior a 0,90; e NFI superior a 0,90. (Hair et al, 2005; Bentler, 1990; Byrne, 2001; Ullman, 2001). Para esses índices foi utilizado o AMOS na versão 4.0, onde foram encontrados os seguintes resultados, de acordo com o Tabela 3, a seguir:

Tabela 3 - Índices de Adequação do Modelo

Índice	Modelo
X2	1530 (GL. 15)
GFI	0,915
CFI	0,921
NFI	0,913
RMSEA	0,081

Fonte: Autor

4. A Construção de Confiança em dez Recomendações para o Agente Público

A apresentação dos resultados na pesquisa sugere dez linhas de ação proposta por Dias (2016), aqui apresentadas como um conjunto de melhores práticas de como de se construir confiança pelo agente público, uma vez também que todos os autores são ou foram agentes públicos e viveram situações similares, relacionado às práticas correntes em se tratando de Administração Pública:

(a) *Construa a confiança desde o início do relacionamento.* Isso se faz através de cooperação com a outra parte. Se uma atitude competitiva for desencadeada, será mais difícil uma parte confiar na outra;

(b) *Reconheça os interesses da outra parte para estabelecer confiança.* É difícil confiar em alguém que simplesmente ignora nossos interesses;

(c) *Não seja o primeiro a provocar a quebra de confiança, nem quebre a confiança.* Uma vez quebrada a confiança, uma escalada de conflito é um resultado provável. E às vezes é virtualmente impossível recuperar a confiança plena.

(d) *Seja consistente e cumpra o que promete.* É condição fundamental o cumprimento da palavra para construir confiança.

(e) *Repare a quebra de confiança através do perdão.* Dê uma segunda chance e não guarde rancor, pois faz mal à saúde.

(f) *Cuide de sua reputação.* Você é o maior responsável pela própria reputação.

(g) *Crie um ambiente cooperativo a fim de promover a confiança.* Cerque-se de pessoas confiáveis, promovendo através do exemplo, a confiança entre as partes. Lembre-se de que confiança atrai confiança.

(h) *Em momentos de crise e transição de governo, os esforços para manter a confiança devem ser redobrados, bem como sua vigilância.* A crise tende a unir as pessoas, mas após a crise passar, só a confiança mantém as partes unidas.

(i) *Seja ético e cuide do futuro do relacionamento.* Negocie para o hoje e para o amanhã.

(j) *Reduza a percepção de risco da outra parte cultivando valor percebido.* É mais fácil uma parte confiar na outra quando existe a percepção de quão útil você é.

5. Conclusão

O objetivo deste trabalho foi sugerir e avaliar a validade de uma escala capaz de medir o construto confiança baseada nas circunstâncias (CPBT) por meio dos protocolos de validação de escalas, tendo como base os modelos propostos por Churchill (1979), Rossiter (2002) e DeVellis (2003), acrescido de um estudo fatorial exploratório com intuito de maximizar a robustez da construção dos itens e que possa ser aplicadas à Administração Pública e sugerir um conjunto de melhores práticas a ser adotados por agentes públicos de forma geral.

Para tal objetivo foi realizada pesquisa quantitativa utilizando questionário estruturado em amostra de N=217 respondentes, que após análise dos dados previstos foi constatada a confiabilidade no instrumento de coleta de dados com resultados adequados para o Alfa de Cronbach (α), Variância Extraída e Confiabilidade Composta.

Da mesma forma, por meio dos índices de adequação do modelo foi possível observar que o modelo proposto demonstra elevado grau de adequação dentro dos parâmetros propostos pela teoria. Com isso, concluiu-se que o construto proposto se demonstra existente e válido dentro do contexto proposto.

Para futura pesquisa, recomenda-se testar o mesmo construto, de forma adaptada, a países diferentes do realizado no presente trabalho, afim de confirmar a aplicação da escala em quaisquer cenários adversos, assim como demonstrar a existência do construto trabalho em mais de um regime cultural.

Referências

BENTLER, P.M. Comparative fit indexes in structural models. *Psychological Bulletin*, 107(20), 238-246, 1990.

BRASIL. *CDS e Risco Brasil*. Disponível em <http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2016/07/risco-brasil-cai-ao-menor-nivel-em-11-meses>, acessado em 26.10.2016.

BYRNE, B. *Structural Equation Modeling with Amos: Basic Concepts, applications and programming*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 2001.

CHURCILL, G. A. A paradigm for developing better measures of marketing constructs. *Journal of Marketing Research*, 16(1), 64-73. doi: 10.2307/3150876, 1979.

DEVELLIS, R. F. *Scale development: theory and applications* (2nd ed.). London: Sage Publications, Inc., 2003

DIAS, M., *Factors Influencing the Success of Business Negotiations in the Brazilian Culture* (Doctoral Thesis). ESC Rennes School of Business, France, 2016.

DIAS, M., Aylmer, R., Almeida, R. and Bulegon, M. Brazilian Fashion Business Dudalina S/A: Case Revisited. *International Journal of Business and Management Studies*. Vol 04 (01); pp. 11-24, 2015.

DIAS, M., Aylmer, R., Aylmer, M., Almeida, R., Bulegon, M. Dudalina S/A: Case Study on How to Overcome Success on Barrierson a Brazilian Family Business. *Business and Management Review*, Available online at <http://www.businessjournalz.org/bmr>, SPECIAL ISSUE – vol.4 (1), pp. 217-229, 2014.

DIAS, M., Navarro, R.; Valle, A. BMW and Brazilian Federal Government: Enhancing the Automotive Industry Regulatory Environment. *International Journal of Arts & Sciences*, 2013, volume 6 (2), pp.551-567, 2013.

EVANS, A. M., & Krueger, J. I. Elements of trust: Risk and perspective-taking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 171–177, 2011.

EVANS, A. M., & Krueger, J. I. Outcomes and expectations in dilemmas of trust. *Judgment and Decision Making*, 9(2), 90-103, 2014

FUKUYAMA, F. *Trust the Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York, NY: Free Press, 1995.

HAIR, J.; Black, w.; Babin, B.; Anderson, R.; Tatham, R. *Análise multivariada de dados*. Ed bookman. 2009. 688p.

KHODYAKOV, D. *Trust as a Process: A Three-Dimensional Approach*. BSA Publications Ltd. Volume 41(1): 115–132, DOI: 10.1177/0038038507072285, SAGE Publications, London, Thousand Oaks, New Delhi, 2007.

LEWICKI, R.J., and Bunker, B.B. Trust in relationships: A model of trust development and decline. In B.B. Bunker and J.Z. Rubin (eds), *Conflict, cooperation, and justice* (pp. 133–174). San Francisco: Jossey- Bass, 1995.

KNOW, M.; LEE, J.; WON, W; PARK, J.; MIN, J.; HAHN, C.; GU, X.; CHOI, J. & KIM, D. *Development and validation of a smartphone addiction scale (SAS)*. PloSOne, 8 (2), e556936, 2013.

LABONNE, J., & Chase, R. S. A road to trust. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 74, 253–261, 2010.

LEWICKI, R.J., and Bunker, B.B. *Developing and maintaining trust in work relationships. Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research* (pp. 114–139). Thousand Oaks, CA: SagePublications, 1996.

LEWICKI, R.J., McAllister, D.J. & Bies, R.J. Trust and distrust: New relationships and realities. *Academy of Management Review*, 23(3), 438-458, 1998.

LEWICKI, R.J., and Stevenson, M. (1998). Trust development in negotiation: Proposed actions and a research agenda. *Journal of Business and Professional Ethics*, 99-132, 1998.

LEWICKI, R.J., Tomlinson, E.C., and Gillespie, N. Models of Interpersonal Trust Development: Theoretical Approaches, Empirical Evidence, and Future Directions. In: *Journal of Management*, 32, 991-1022, 2006.

LEWICKI, R.J., Barry, B., and Saunders, D. *Negotiation* (6th edition). Burr Ridge, IL: McGraw- Hill Irwin, 2010.

LEWICKI, R.J. & Brinsfield, C. Trust as a heuristic. In: W.A. Donohue, R.R. Roganand S. Kaufman (Eds.). *Framing in Negotiation: State of the Art*. New York, Peter Lang, 2012.

LEWICKI, R.J. & Hanke, R. Once fooled, shame on you! Twice fooled, shame on me! What deception does to deceivers and victims: Implications for negotiators in situations where ethicality is unclear. In B. Goldman and D. Shapiro (eds), *The Psychology of Negotiations for the 21st Century* (pp. 211-244). Oxford, UK: Routledge Press, 2012.

LEWICKI, R.J., and Polin, B. Trust and negotiation. In: Olekalns, M, and Adair, W.L. (eds.) *Handbook of Research in Negotiation*. UK: Edward Elgar Publishing Limited, pp. 161-190, 2013.

ARAGÃO, Murillo de. *Grupos de pressão no Congresso Nacional: como a sociedade pode defender licitamente seus direitos no Poder Legislativo*. São Paulo: Maltese, 1994.

LUCIAN, R. & DORNELAS, J.S. Mensuração de Atitude: Proposição de um protocolo de Elaboração de Escalas. *Revista de Administração Contemporânea (RAC)*. Nov. 2014.

MAYER, R.C., Davis, J.H., & Schoorman, F.D. An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20, 3 709-734, 1995.

ROSSITER, J. The C-OAR-SE procedure for scale development in marketing. *International Journal of Research in Marketing*. 19(4). 305-335, 2002.

ROUSSEAU, D.M., Sitkin, S.B., Burt, R.S., and Camerer, C. Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*, 23(pp.), 393-404, 1998.

SALACUSE, J. (2008). *Seven Secrets for Negotiating With Government: How To Deal With Local, State, National, Or Foreign Governments – And Come Out Ahead*. New York: Amacom.

SERVA, M. A., Fuller, M. A., & Mayer, R. C. (2005). The reciprocal nature of trust: A longitudinal study of interacting teams. *Journal of Organizational Behavior*, 26, 625–648.

SIJTSMA, K. (2009). On the use, the misuse, and the very limited usefulness of Cronbach's alpha. *Psychometrika*, 74(1), 107-120.

SHAPIRO, D.L., Sheppard, B.H., and Cheraskin, L. (1992). Business on a handshake. *Negotiation Journal*, 8(4), 365-377.

SUSSKIND, Larry (2014); *Good for you, Great for me: finding the trade zone and Winning at Win-Win Negotiation*. NY: PublicAffairs.

“TRUST,” (2016). Online Etymology Dictionary. Disponível em <http://www.etymonline.com/index.php?term=trust>, acessado em 26.10.2016.

ULLMAN, J.B. (2001). Structural Equation Modeling. Em B. Tabachnick & L.S. Fidell (Orgs.), *Using Multivariate Statistics* (pp. 653-771) San Francisco: Allyn & Bacon.

ZARTMAN, W. (2008). Bias, Prenegotiation and Leverage in Mediations. In: *International Negotiation*, vol. 13, p. 305-310.

SIMÕES, Roberto Porto. *Relações públicas: função política*. São Paulo: Summus, 1995.