



EDITORIAL

Caríssimos leitores, apresentamos a vocês o terceiro número do décimo quarto volume da Revista Eletrônica de Ciência Administrativa – RECADM. Este número finaliza a publicação dos artigos relativos ao ano de 2015 que não puderam ser publicados em razão das dificuldades técnicas enfrentadas pela anterior editora da RECADM. Em acordo estabelecido com o Instituto Brasileiro de Estudos e Pesquisas Sociais (IBEPES), a partir de 2016 este ficará encarregado das atividades editoriais da RECADM pelos próximos cinco anos. O trabalho teve início com a recuperação das edições atrasadas da revista, que se finda com a publicação deste número. Para as próximas edições, o IBEPES visa manter a RECADM como importante publicação nacional na divulgação de trabalhos que venham a contribuir para o avanço do conhecimento em Administração. Na sequência, apresenta-se os artigos desta edição.

O primeiro artigo é assinado por Simony Rodrigues Marins, Ana Paula Benício da Rocha e Márcio de Oliveira Mota e analisa o comportamento vingativo dos consumidores. Os autores avaliam a relação entre desejo de vingança, atitudes vingativas e desejo de afastamento, encontrando pouca influência entre os construtos.

O segundo trabalho é de autoria de Iraides Gonçalves Amaral e Nildes Raimunda Pitombo Leite. Nesta pesquisa, as autoras verificam como a competência de comunicação em projetos pode ser utilizada em favor da melhoria do processo de ensino aprendizagem em Administração.

O terceiro artigo foi escrito por Luiza Venzke Bortoli e Shalimar Gallon. Neste trabalho, as autoras apresentam uma reflexão sobre a sociologia do conhecimento de Karl Mannheim e avaliam a repercussão da obra do autor no Brasil e sugerem possibilidades analíticas para as pesquisas em administração baseadas nos trabalhos de Mannheim.

O último artigo é co-autorado por Ana Lúcia de Oliva Lima, Emerson Wagner Mainardes e Joselita Pancine Vigna. Neste trabalho, os autores analisam a satisfação com o trabalho como resultado da atitude de chefes e clientes. Em pesquisa realizada com vendedores de pequenas e médias empresas no Brasil, os autores encontraram forte associação entre a satisfação dos vendedores com o trabalho e a habilidade da chefia em confiar neles, colocar suas ideias em prática e ser justo em suas decisões.

Boa leitura a todos!

Diego Maganhotto Coraiola
Editor da RECADM