

The Role of Social Dominance, Machiavellianism, and Emotional Manipulation on Profit Management

Hassan Sadeghpour

PhD Student in Accounting, Karaj Branch, Islamic Azad University, Karaj,
Iran

Hassan.sadeghpour@yahoo.com

Mahdi Moradzadehfarg *

Associate Professor, Department of Accounting, Karaj Branch, Islamic Azad
University, Karaj, Iran (Corresponding Author)

Moradzadehfard@yahoo.com

Bahram Hemati

Assistant Professor, Department of Accounting, Karaj Branch, Islamic Azad
University, Karaj, Iran., Hemati_b@yahoo.com

Abstract:

Investigating the psychological aspects of unethical behaviors is one of the most important issues in the field of accounting and finance. This study aimed to investigate the effect of psychological variables including social dominance, Machiavellianism, and emotional manipulation on profit management. The research was conducted in 2020 by collecting data with simple Non-Probability sampling method convenience. For this purpose, a sample of 401 accounting experts, accounting heads, and financial managers of the firms listed in the Stock Market was selected. The results were obtained from structural equations. They show that social dominance, emotional manipulation, and Machiavellianism have a positive effect on the willingness towards opportunistic profit management. In the efficient mode of the tendency towards profit management, two variables of social dominance and emotional manipulation have a positive effect on the tendency towards profit management, but the effect of Machiavellianism on this tendency is refuted. Furthermore, Machiavellianism affects profit management positively and indirectly through social dominance and emotional manipulation. The results show that management motivation for profit management is influenced by behavioral, organizational, and

psychological characteristics. The research evidence enhances our understanding of the effect of behavioral characteristics of management on decisions on profit management.

Keywords: Social Dominance, Machiavellianism, Emotional Manipulation, profit management

Copyrights



This license only allowing others to download your works and share them with others as long as they credit you, but they can't change them in any way or use them commercial.

نقش متغیرهای تسلط اجتماعی، ماکیاولیسم و دستکاری عاطفی بر مدیریت سود

حسن صادق پور^۱ مهدی مرادزاده فرد^{۲*} بهرام همتی^۳

تاریخ دریافت: ۹۹/۱۱/۲۴ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۰۱/۲۵

چکیده

بررسی جنبه‌های روانشناختی در رفتارهای غیراخلاقی یکی از موضوعات مهم در حوزه حسابداری و مالی است. هدف این تحقیق بررسی تاثیر متغیرهای روانشناختی از جمله تسلط اجتماعی، ماکیاولیسم و دستکاری عاطفی بر مدیریت سود می‌باشد. این تحقیق در سال ۱۳۹۹ با جمع‌آوری داده‌ها به روش نمونه‌گیری غیر احتمالی در دسترس انجام گرفت و برای این منظور، نمونه‌ای از ۴۰۱ نفر از کارشناسان حسابداری، رؤسای حسابداری و مدیران مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار انتخاب شدند. نتایج این تحقیق با بکارگیری معادلات ساختاری انجام گرفت. یافته‌ها نشان می‌دهد که تسلط اجتماعی، دستکاری عاطفی و ماکیاولیسم تاثیر مثبتی بر تمایل به مدیریت سود در حالت فرصت طلبانه دارد. تمایل به مدیریت سود در حالت کارا، دو متغیر تسلط اجتماعی و دستکاری عاطفی تاثیر مثبت بر تمایل به مدیریت سود داشته و اثر ماکیاولیسم بر تمایل به مدیریت سود رد شده است. هم چنین، ماکیاولیسم به واسطه تسلط اجتماعی و دستکاری عاطفی اثر غیر مستقیم و مثبت بر مدیریت سود دارد. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که انگیزه مدیریت در مدیریت سود، متأثر از ویژگی‌های رفتاری، سازمانی و روانشناختی است. شواهد این تحقیق درک و آگاهی درباره تاثیر مشخصه‌های رفتاری مدیریت بر تصمیم‌گیری‌های مدیریت سود را افزایش می‌دهد.

واژگان کلیدی: ماکیاولیسم، دستکاری عاطفی، تسلط اجتماعی و مدیریت سود

^۱ دانشجوی دکترای حسابداری، واحد کرج، دانشگاه آزاد اسلامی، کرج، ایران.

Hassan.sadeghpour@yahoo.com

^۲ دانشیار، گروه حسابداری، واحد کرج، دانشگاه آزاد اسلامی، کرج، ایران (نویسنده مسئول)،

Moradzadehfard@yahoo.com

^۳ استادیار، گروه حسابداری، واحد کرج، دانشگاه آزاد اسلامی، کرج، ایران Hemati_b@yahoo.com

۱-مقدمه

طبق تعریف جونز و شارما (۲۰۰۱) مدیریت سود عبارت است از نوعی اقدامی آگاهانه با هدف طبیعی نشان دادن سود شرکت به یک سطح مطلوب و مورد نظر. آنها معتقدند مدیریت سود زمانی اتفاق می‌افتد که مدیران با استفاده از قضاوت در گزارشگری مالی و ساختار معاملات جهت همراه نمودن برخی از ذینفعان درباره‌ی عملکرد اقتصادی شرکت در گزارشگری مالی تغییر ایجاد می‌کنند. مدیریت سود ممکن است در چارچوب اصول پذیرفته شده حسابداری صورت پذیرد اما مسائل مربوط به عدم رعایت اصول اخلاقی کماکان وجود دارد زیرا بسیاری از استفاده کنندگان به صورتهای مالی به عنوان منبعی برای تصمیم‌گیری‌های اقتصادی خود اتکا می‌کنند و مدیریت سود می‌تواند موجب همراهی و متضرر شدن آنها گردد. نتایج تحقیقات گذشته نشان می‌دهند که مدیریت سود به عنوان یک رفتار غیراخلاقی، ریشه در موضوعات اخلاقی و روانشناختی دارد. طبق متون روانشناسی احساسات و هیجانات اشخاص در تصمیم‌گیری‌های آنها نقش با اهمیتی را ایفا می‌نماید. این مهم تا آنجاست که تحقیقات در حوزه‌ی روانشناسی نشان دادند که قضاوت و تصمیم‌گیری افراد تحت تاثیر ویژگیهای فردی-رفتاری افراد بوده و این ویژگی‌ها بر تصمیمات مالی آنها اثرگذار است (رفاهی بخش و همکاران، ۱۳۹۷). پژوهشگران در روانشناسی اجتماعی نشان داده‌اند که هیجانات و ویژگی‌های شخصیتی منفی موجب نقض هنجارهای اجتماعی می‌شود (دی هوگ و همکاران، ۲۰۰۸). طبق تعریف رایبورن و رایبورن (۲۰۰۶) ماکیاولیسم (یا فرصت طلبی) یک ویژگی شخصیتی است که عبارتست از تمایل به تقلب و همراه کردن دیگران به منظور دستیابی به منافع شخصی، با تجاوز به حقوق دیگران. آنان همچنین پی بردند افراد با ماکیاولیسم بالا از هنجارهای اخلاقی به منظور دستیابی به اهداف شخصی چشم‌پوشی می‌کنند. ماکیاولیسم در تحقیقات مربوط به تصمیم‌گیری‌های اخلاقی بطور گسترده استفاده می‌شود و به عنوان یک ویژگی شخصیتی با رفتارهای غیراخلاقی ارتباط مستقیمی دارد. نتایج تحقیقات در گذشته نشان می‌دهد که افراد با درجه ماکیاولیسم بالا اشتباهات خود را کمتر گزارش می‌کنند و بیشتر به دنبال رفتارهای غیراخلاقی هستند (رویز پالومینو و بانان گومز، ۲۰۱۶). همچنین پژوهشگران نشان داده‌اند که مدیران با شخصیت ماکیاولیسم، مشکلات اخلاقی را کمتر جدی می‌گیرند. از این رو ماکیاولیسم رابطه منفی با تصمیم‌گیری اخلاقی دارد (وربرک و همکاران، ۱۹۹۶). دستکاری عاطفی^۱ عبارتی همان جنبه منفی هوش هیجانی است. هوش هیجانی موضوعی است که سعی در تشریح و تفسیر جایگاه هیجان‌ها و احساسات در توانمندی انسان‌ها دارد. در واقع پیش‌بینی کننده موفقیت فرد در زندگی است زیرا نشان دهنده‌ی عملکرد فرد در

¹ Emotional Manipulation

موقعیت‌های اضطراری است (برد بری و گریوز، ۲۰۰۵). آلستین و همکاران (۲۰۰۷) دستکاری عاطفی را توانایی برای تحت تاثیر قراردادن احساسات دیگران به نفع خود تعریف می‌کنند و معتقدند افراد با ویژگی‌دستکاری عاطفی بالا، بر احساسات و عواطف دیگران تسلط دارند و آن را به نفع خود مدیریت می‌نمایند. مطالعات گذشته نشان می‌دهد که میان هوش هیجانی و رفتارهای اخلاقی رابطه معنی‌داری وجود دارد. به این صورت که هرچه هوش هیجانی افزایش یابد؛ رفتار غیراخلاقی کاهش می‌یابد (مسمر مگنوس و همکاران، ۲۰۰۸). دستکاری عاطفی نشان دهنده توانایی افراد برای به کنترل گرفتن احساسات دیگران به نفع خود می‌باشد (گریو و همکاران، ۲۰۱۹). بر این اساس، دستکاری عاطفی موجب افزایش رفتارهای فرصت طلبانه و غیراخلاقی می‌شود. تسلط اجتماعی یک ویژگی شخصیتی است که به تسلط یک سرپرست یا مدیر بر افراد زیر دست خود اشاره دارد. این تسلط باعث می‌شود تا سرپرستان و مدیران ایدئولوژی و سیاست‌های خود را به افراد زیر دست خود تحمیل کنند که این موضوع باعث سوگیری اخلاقی خواهد شد (اینسی، ۲۰۱۰). تسلط اجتماعی ریشه در باورها و جهان‌بینی‌های فردی دارد که این خود از تأثیرات اجتماعی و تجربیات قبلی نشأت می‌گیرد (داکیت، ۲۰۰۱). تحقیقات گذشته نشان داده است اشخاصی که این موقعیت و قدرت را به نفع خود به دست آورده اند، سعی می‌نمایند اطلاعاتی را به منظور توجه به موقعیت و حفظ آن موقعیت به صورت جانبدارانه ارائه نمایند. اینگونه افراد تمایل دارند تا به منظور رسیدن به اهداف خود افراد را مدیریت کنند و آگاهی کمتری به این افراد درباره عملکرد ضعیف خود ارائه می‌دهند (گلفند و همکاران، ۲۰۰۸). مطالعات انجام شده در کشور نیز نشان می‌دهند، مدیریت سود و رفتارهای متقلبانه در گزارشگری مالی متأثر از ویژگی‌های رفتاری ماکیاولیسم و رفتارهای غیر اخلاقی است (منصورزاع و همکاران، ۱۳۹۹؛ صادقیان و همکاران، ۱۳۹۸؛ شاهد و همکاران، ۱۳۹۸؛ کریمی و رهنمای رودپشتی، ۱۳۹۳). تفاوت این تحقیق با تحقیقات قبلی در درجه اول آن است که در مطالعات قبلی، مدیریت سود از دو دیدگاه فرصت طلبانه و کارایی مورد بررسی قرار نگرفته است. هم چنین متغیرهای تسلط اجتماعی و دستکاری عاطفی به عنوان ویژگی‌های متأثر از ماکیاولیسم به صورت همزمان بر هم دیگر و بر رفتارهای فرصت طلبانه و کارایی مدیریت سود، آزمون نشده است. این موضوع می‌تواند به عنوان یک خلاء تحقیقاتی در نظر گرفته شود. انتظار می‌رود که یافته‌های این تحقیق بتواند موجب بسط و گسترش تحقیقات رفتاری در حوزه مدیریت سود شود. هم چنین این تحقیق می‌تواند اطلاعات سودمندی را درباره انگیزه‌ها و محرک‌های رفتاری مدیریت سود فراتر از فرضیه‌های تحقیقات اثباتی در اختیار قانون‌گذاران، دانشجویان و پژوهشگران حسابداری قرار دهد. هم چنین این مقاله درک خوانندگان را از انگیزه‌های رفتاری و شخصیتی مدیران در مدیریت سود که در تحقیقات اثباتی به آن پرداخته نشده است را بهبود می‌بخشد. بر این اساس

در این مقاله، نویسندگان سعی دارند به دلیل اهمیت و ضرورت موضوع رفتار و انگیزه‌های رفتاری _ روانشناختی، به نقش تسلط اجتماعی، دستکاری عاطفی و ماکیاولیسم به عنوان سه ویژگی منفی شخصیت بر تمایل به مدیریت سود در میان حسابداران و مدیران مالی پرداخته و موضوع را مورد بررسی قرار دهند.

هدف اصلی این مقاله شناخت سطح تسلط اجتماعی، ماکیاولیسم و جنبه منفی هوش هیجانی یعنی دستکاری عاطفی در میان حسابداران و مدیران مالی می‌باشد. شناخت از سطح تاثیرگذاری سه متغیر فوق می‌تواند به خوانندگان این مقاله کمک کند تا درک بهتری از روابط میان متغیرها و نقش آنها در رفتارهای غیر اخلاقی نظیر مدیریت سود داشته باشند. از این رو پرسش اصلی این تحقیق آن است که اصولاً تا چه اندازه این متغیرها بر مدیریت سود که یک رفتار غیر اخلاقی است، اثر گذارند. انتظار می‌رود این مقاله بتواند در راستای اهداف تحقیق، ارزش افزوده علمی لازم را برای تحقیقات رفتاری در حوزه تصمیم‌گیری‌های اخلاقی برای دانشجویان، پژوهشگران و سیاست‌گذاران در حوزه حسابداری فراهم نماید.

۲- مبانی نظری و پیشینه پژوهش

■ مدیریت سود

مدیریت سود از مباحث بسیار مهمی است که در حوزه مطالعات حسابداری و تئوری نمایندگی قرار دارد. جدایی مالکیت از مدیریت، تضادهای نمایندگی ایجاد کرده و ممکن است مدیر را به سمت فرصت طلبی و نفع شخصی سوق دهد. یکی از راههای رسیدن به منافع شخصی، مدیریت سود است. تعریف‌های متفاوتی از مدیریت سود ارائه شده است. هیلی و والن (۱۹۹۹) بیان می‌کنند که مدیریت سود هنگامی رخ می‌دهد که مدیران از قضاوت‌های شخصی خود در گزارشگری مالی استفاده می‌کنند و ساختار معاملات را جهت تغییر گزارشگری مالی دستکاری می‌نمایند. این کار به قصد گمراه کردن صاحبان سود در مورد عملکرد اقتصادی شرکت و یا به قصد تأثیر بر نتایج قراردادهایی است که انعقاد آن منوط به دستیابی به سود مشخص است. در مجموع می‌توان گفت، مدیریت سود زمانی اتفاق می‌افتد که مدیران برای گمراه کردن برخی از ذینفعان (اعتبار دهندگان، سهامداران، کارکنان، دولت، سرمایه گذاران و ...) در خصوص سطح عملکرد اقتصادی شرکت، در گزارشگری مالی و نیز در ساختار معاملات، از قضاوت شخصی استفاده کنند تا گزارش‌های مالی را تغییر دهند و یا روی قراردادهایی که به ارقام گزارش شده حسابداری منوط هستند، تأثیر بگذارند. در تحقیقات اثباتی حسابداری، موضوع مدیریت سود را

از دو دیدگاه فرصت‌طلبانه^۱ و کارایی^۲ مورد مطالعه و بررسی قرار گرفته است. مدیریت سود فرصت‌طلبانه، تغییر در گزارش‌های مالی توسط مدیران به منظور گمراهی استفاده‌کنندگان نسبت به عملکرد اقتصادی شرکت برای حداکثرسازی منافع شخصی از جمله پاداش می باشد اما در دیدگاه کارایی، مدیریت سود صرفاً برای انگیزه‌ها و منافع شخصی مدیر نیست بلکه مدیریت سود می‌نماید تا ثروت سهامداران حفظ گردد (اسکات، ۲۰۰۹). در این تحقیق نقش جنبه‌های تاریک شخصیت افراد از جمله تسلط اجتماعی، ماکیاولیسم و دستکاری عاطفی بر مدیریت سود مورد مطالعه قرار گرفته است.

■ تسلط اجتماعی

نظریه تسلط اجتماعی^۳ مجموعه عوامل و فرآیندهای میان سطوح مختلف تحلیل را توصیف می‌کند که بصورت قاعده مند منجر به آغاز و استمرار سلسله مراتب اجتماعی، نابرابری‌های قدرت، جانب‌گرایی و تبعیض می‌گردد. افرادی که دارای ویژگی تسلط اجتماعی بالا هستند، معتقدند که دنیا یک بازی برد و باخت است. اگر آنها موفق نشوند دیگران موفق خواهند شد. بنابراین این اشخاص سعی می‌کنند تا موقعیت‌های برتر را اشغال نمایند تا این موضوع به نفع خود و به ضرر دیگران شود (پراتو و همکاران، ۲۰۰۶). تحقیقات گذشته نشان داده است اشخاصی که موقعیت و قدرت دارند، سعی می‌نمایند اطلاعاتی را به منظور توجه به موقعیت و حفظ آن موقعیت به صورت جانبدارانه ارائه نمایند (رودریگوز-بیلون و همکاران، ۲۰۰۰). این گونه افراد تمایل دارند تا به منظور رسیدن به اهداف خود، آگاهی کمتری به افراد تحت نظارت خود، درباره عملکرد ضعیف خود ارائه می‌دهند (گلفند و همکاران، ۲۰۰۸). افراد با ویژگی تسلط اجتماعی بالا رفتارهای غیراخلاقی را کمتر درک می‌کنند و توجهی به رعایت اخلاق در کار خود ندارند. زیرا آنها روی افراد و چیزهایی متمرکز می‌شوند تا به اهداف و منافع خود حتی به ضرر دیگران، دست یابند (پراتو و همکاران، ۲۰۰۶).

■ ماکیاولیسم

ماکیاولیسم^۴ (یا فرصت‌طلبی) یک ویژگی شخصیتی است و عبارتست از میزان نفوذ و سلطه یک شخص بر طرف مقابل خود که به موجب آن طرف مقابل، به انجام خواسته‌های شخص متقاعد می‌شود. با افزایش میزان نفوذ فرد در طرف مقابل، دیگران در چنگ او در می‌آیند و آنچه را او میخواهد انجام می‌دهند و آن می‌شود که او توقع داشته است. در این راستا افراد با ویژگی

¹ opportunistic

² efficient

³ Social Dominance

⁴ Machiavellianism

ماکیاولیسم برای انجام وظیفه خود از افراد تحت سلطه خود برای رسیدن به هدف، به عنوان یک ابزار استفاده می نمایند. ماکیاولیسم به معنای بکار بردن روشهای غیر اخلاقی برای رسیدن به هدف نیز تعریف شده است. شخصیت "ماکیاولی" از نظریه ی "نیکولو ماکیاولی" سیاستمدار ایتالیایی قرن پانزدهم میلادی اقتباس شده است و بر اساس دو دیدگاه عمده ی: "هدف، وسیله را توجیه می کند" و "صحبت کردن مطابق میل مردم" استوار است. دروغگویی و گرایش به نیرنگ، فریب کاری، کنترل اوضاع به نفع خود، جاه طلبی، جعل شخصیت واقعی، تفرقه افکنی، تخریب شخصیت افراد، به بردگی گرفتن دیگران، احترام به افراد صاحب ثروت، قدرت و شهرت، تحمیل دیگران، نقش بازی کردن و مطابق میل دیگران رفتار کردن به منظور نیل به هدف از جمله ویژگیهای افراد با شخصیت ماکیاولیسم است (شعبان و همکاران، ۱۳۹۶).

■ دستکاری عاطفی

دستکاری عاطفی، یکی از جنبه های منفی هوش هیجانی (هوش عاطفی) است. هوش هیجانی عبارت است از مجموعه توانایی های ادراکی و عملیاتی در دو حوزه فردی و اجتماعی. منظور از حوزه فردی شناخت و آگاهی از هیجانات خود است و حوزه اجتماعی یعنی آگاهی از احساسات و هیجان دیگران. به بیان دیگر، هوش هیجانی از دو حالت شناخت و هیجان تشکیل شده است. در بخش شناخت فرد باید توانایی درک هیجان های پیچیده درزنجیره های هیجانی و چگونگی تغییر هیجان ها از مرحله ای به مرحله دیگر و توانایی تشخیص علل هیجان های خود و درک روابط بین آنها را داشته باشد. هم چنین در بخش هیجان شخص باید توانایی به تعویق انداختن احساسات، توانایی چالش و گریز از یک حالت به صورت متفکرانه، توانایی کنترل فکورهانه هیجان ها در ارتباط با خوبستن و دیگران، توانایی تنظیم هیجان ها در خود و دیگران از طریق تعدیل هیجان های منفی و افزایش هیجان های خوشایند را دارا باشد (سبحانی نژاد، ۱۳۸۷). اما، افراد با ویژگی دستکاری عاطفی بالا، بعد از مرحله شناخت در مرحله هیجان، بر احساسات و عواطف دیگران تسلط دارند و آن را به نفع خود مدیریت می نمایند تا منافع شخصی خود را بدست آورند. کسانی که از دستکاری عاطفی بالایی برخوردار هستند سعی می کنند تا با بکارگیری الفاظ گوناگون، بازی با کلمات، تکرار و پافشاری و ترفندهای مختلف احساسات دیگران را برانگیخته و آن را در نفوذ و سیطره خود قرار دهند (آستین و همکاران، ۲۰۰۷). نتایج تحقیقات در حوزه حسابداری و گزارشگری مالی نشان داده است که دستکاری عاطفی موجب دستکاری سود و گزارشگری مالی گمراه کننده می شود (مورفی، ۲۰۱۲). فارغ از تشابهاتی که در تعریف ماکیاولیسم و دستکاری عاطفی وجود دارند، اما این دو ویژگی شخصیتی از نظر مفهوم متفاوت هستند. مطالعات روانشناسی نشان می دهند که افراد با رفتار ماکیاولی بالا، در مقایسه با افراد با دستکاری عاطفی بالا، از نظر هیجانی در ایجاد رابطه با دیگران، رفتاری متفاوت دارند. این مطالعات دریافته

اند که ماکیاولیسم رابطه‌ای منفی با همدلی دارد. هم چنین افراد با ویژگی ماکیاولیسم بالا توانایی خواندن و درک احساسات دیگران را ندارند (واسل و بوث، ۲۰۰۳). هم چنین نتایج پژوهش‌های دیگر در حوزه روانشناسی بیانگر آن است که ماکیاولیسم رابطه‌ای منفی با سازگاری با افراد و پیروی از وجدان دارد (لی و اشتن، ۲۰۰۵). با توجه به توضیحات بالا، ماکیاولیسم و دستکاری عاطفی دو ویژگی مختلف تاریک شخصیت هستند. نتایج تحقیق چن (۲۰۱۰) و آستین و همکاران (۲۰۰۷) نشان می‌دهد هر چه سطح ماکیاولیسم در افراد افزایش یابد، دستکاری عاطفی نیز افزایش خواهد یافت.

پیشینه تحقیق

روانشناسان تأثیر هیجانات بر فرایند تصمیم‌گیری را از جنبه‌های مختلف بررسی نموده‌اند. آنها هیجانات را به دو بعد مثبت و منفی طبقه‌بندی می‌کنند. هیجانات منفی و مثبت به عنوان متغیرهایی تلقی می‌شوند که رفتار افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهند. بر اساس مدل احساسی-شناختی، نظریه‌ی قضاوت اجتماعی عنوان می‌نماید که احساسات و هیجانات مثبت به قضاوت‌های مثبت‌تر در مورد خود شخص و نیز در مورد دیگران منتهی می‌شود. اما هیجانات منفی، ارزیابی و اقدامات منفی و غیر اخلاقی را در پی دارد (فرگاس، ۱۹۹۵).

اولین تحقیق درباره تأثیر تسلط اجتماعی مدیران بر عملکرد شرکت‌ها توسط لئونگ (۲۰۰۴) انجام شده است. یافته‌های او نشان می‌دهد مدیران عامل برخی شرکت‌ها که رسوایی‌های مالی و تجاری را به بار آورده‌اند، ویژگی تسلط اجتماعی بالایی داشته‌اند. این مدیران برای دستیابی به اهداف شخصی خود سود شرکت را بیش‌نمایی می‌نمودند تا پاداش بیشتری دریافت کنند. آنها همیشه فکر می‌کردند که اگر شرکت ورشکسته شود این موضوع به ضرر سایر گروه‌ها مثلاً سهامداران است. لذا آنها تنها بر منافع کوتاه مدت خود توجه می‌نمودند.

ویک فیلد (۲۰۰۸) دریافت حسابدارانی که سطح ماکیاولیسم در آنها بالا است. تمایلات غیراخلاقی در آنها در سطح بالایی قرار دارد. آن‌ها به منافع عموم کمتر اهمیت می‌دهند و به دنبال منافع شخصی خود هستند. دی هوگ و همکاران (۲۰۰۸) دریافتند که ویژگی‌های سه‌گانه تاریک شخصیت از جمله ماکیاولیسم، خودشیفتگی و جامعه‌ستیزی، می‌توانند بر جهت‌گیری تسلط اجتماعی تأثیر معنی‌داری داشته باشد.

گرینفیلد همکاران (۲۰۰۸) با استفاده از پرسشنامه به بررسی اثر تفکر اخلاقی افراد و سطح تعهدات حرفه‌ای در تصمیمات مربوط به مدیریت سود پرداختند. هم چنین آنها این موضوع را که آیا منافع شخصی می‌تواند گرایش اخلاقی افراد را تحت تأثیر قرار دهد مورد آزمون قرار دادند. یافته‌های این پژوهشگران بیانگر ارتباط قابل ملاحظه بین گرایش اخلاقی افراد و تصمیم‌گیری

درباره بیش‌نمایی سود بود. هم‌چنین افرادی که تعهد حرفه‌ای بیشتری داشتند تمایل کمتری به مدیریت سود داشتند.

به عقیده جونز و پال هوس (۲۰۰۹) افراد با ویژگی ماکیاولیسم بالا تمایل دارند تا میزان سود خود را کمتر از واقع گزارش نمایند.

نتایج تحقیق چن (۲۰۱۰) و آستین و همکاران (۲۰۰۷) نشان می‌دهد هر چه سطح ماکیاولیسم در افراد افزایش یابد، دستکاری عاطفی نیز افزایش خواهد یافت.

هارتمن (۲۰۱۰) در پژوهش خود دریافته‌اند در مواقعی که مدیریت واحدهای تجاری از سوی جامعه برای تصمیم‌گیرهای مرتبط با مسئولیت اجتماعی شرکت تحت فشار هستند، کنترلرها و حسابداران مدیریت از سوی مدیریت واحد تجاری، مجبور هستند تا با اعلام کسری بودجه بر نتایج آن تصمیم‌گیری‌ها تأثیرگذار باشند. در چنین مواقعی، میزان ماکیاولیسم در حسابداران مدیریت افزایش می‌یابد. نتایج پژوهش آنها نشان داد که هر چه میزان مشارکت کنترلرها در همراهی با مدیریت شرکت افزایش یابد، میزان ماکیاولیسم نیز در آنها افزایش می‌یابد.

اینسی (۲۰۱۰) دریافت که افراد با ویژگی تسلط اجتماعی بالا رفتارهای غیراخلاقی را کمتر درک می‌کنند و توجهی به رعایت اخلاق در کار خود ندارند زیرا آنها روی افراد و چیزهایی متمرکز می‌شوند تا آنها را به دستیابی به اهداف و منافع خود حتی به ضرر دیگران هم باشد، هدایت کنند.

شیفر و وانگ (۲۰۱۱) در چین رابطه‌ی میان رفتار ماکیاولیسمی حساب‌برسان، در برخورد با مدیریت سود را بررسی نمودند. آنها دریافته‌اند هر چه درجه‌ی ماکیاولیسم در حساب‌برسان بالا باشد، آنها در برخورد با مدیریت سود خالص بی تفاوت هستند. اما علی‌رغم بالا بودن درجه‌ی ماکیاولیسم در میان حساب‌برسان، این بی تفاوتی در برخورد با مدیریت سود عملیاتی وجود ندارد. مورفی (۲۰۱۲) طی پژوهشی نشان داد حسابدارانی که تمایل به افشای نادرست اطلاعات حسابداری دارند، سطح ماکیاولیسم و دستکاری عاطفی در آنها بالا است. این دسته از حسابداران بابت افشای نادرست اطلاعات نگرانی و یا احساس پشیمانی نیز ندارند. او پیشنهاد می‌کند که این موضوع می‌تواند باعث بروز تقلب در حرفه حسابداری شود. بنابراین او پیشنهاد می‌کند که نهادهای نظارت‌کننده بر حرفه حسابداری باید نظارت بیشتری بر حسابداران حرفه‌ای داشته باشد. او هم چنین نشان داد دستکاری عاطفی رابطه‌ای مستقیم با گزارشگری مالی متقلبانه دارد.

استونز و همکاران (۲۰۱۲) دریافته‌اند که اختلالات روان‌شناختی ارتباط مثبتی با تصمیم‌گیری غیراخلاقی دارند. علاوه بر این، دریافته‌اند که از بین ویژگی‌های سه‌گانه تاریک شخصیت، اختلالات روانی مذکور با تسلط اجتماعی ارتباط دارند.

عزوزی (۲۰۱۲) در بررسی عوامل تعیین کننده‌ی ماکیاولیسم در میان حسابداران حرفه‌ای آمریکا نشان داد که جنسیت، سن، تحصیلات و تجربه با ماکیاولیسم رابطه‌ی معنی‌دار دارند و بر آن تاثیر گذار هستند.

طبق تحقیق بریکاس و همکاران (۲۰۱۵) افراد با شخصیت ماکیاولیسم تمایل دارند تا منافع کوتاه مدت با پاداش بالقوه بالا به دست آورند. هم چنین، نتایج‌شان نشان داد که ارتباط مثبت با اهمیت بین ویژگی رفتاری ماکیاولیسم با حساسیت به پاداش، و همبستگی نسبتاً منفی با حساسیت به جریمه وجود دارد.

دیسوزا و دلیما (۲۰۱۵) نشان دادند ویژگی شخصیتی ماکیاولیسم در حسابداران، آنها را به انجام رفتارهای فرصت طلبانه ترغیب می‌نماید. آنها دریافتند هر چه این ویژگی در میان حسابداران برزلی بالا باشد، گزارشگری مالی متقلبانه هم افزایش می‌یابد.

رویز پالومینو و بانان گومز (۲۰۱۶) رابطه میان رعایت اخلاق کار را با ماکیاولیسم در کارکنان شاغل در بانک‌های اسپانیایی مورد بررسی قرار دادند. به عقیده آنها، افراد با شخصیت ماکیاولیسم رفتارهای غیر محافظه‌کارانه و فرصت طلبانه‌ی را برای حداکثر سازی منافع شخصی خود انجام می‌دهند. نتایج تحقیق آنها نشان داد هر چه سطح ماکیاولیسم افزایش یابد، رعایت اصول اخلاقی نیز کاهش می‌یابد.

بودازک و همکاران (۲۰۱۷) نشان دادند که دستکاری هیجانات می‌تواند موجب نقض هنجارهای اجتماعی از جمله مدیریت سود و بروز رفتارهایی نظیر فرار و اجتناب مالیاتی و پولشویی شود.

هام و همکاران (۲۰۱۷) دریافتند که امکان مدیریت سود در شرکتهایی که مدیران آن فرآیند تصمیم‌گیری را با داشتن ویژگی تسلط اجتماعی تحت سلطه خود قرار میدهند و به مشاوره با دیگران تمایل نشان نمی‌دهند.

در تحقیق شفر و وانگ (۲۰۱۸) آنها به این نتیجه رسیدند که ماکیاولیسم به عنوان یک ویژگی تاریک شخصیت می‌تواند بر تمایل به گزارش کمتر سود تاثیر مستقیم داشته باشد. پروی سرزا و همکاران (۲۰۱۹) دریافتند که رفتارهای تاریک شخصیت نظیر ماکیاولیسم، خودشیفتگی و جامعه ستیزی ارتباط معنی داری با قانون‌گریزی دارد.

سیال و سینق (۲۰۲۰) دریافتند رابطه‌ی معنی‌دار و منفی میان ماکیاولیسم و تمایلات رفتاری مدیران در بیش‌نمایی سود وجود دارد. به عبارت دیگر، با افزایش ماکیاولیسم تمایل به مدیریت سود کاهش می‌یابد. آن‌ها این موضوع را مغایر با یافته‌های پژوهشگران قبلی می‌دانند.

دالتون (۲۰۲۱) در پژوهش خود نشان داد کارکنانی که در آن‌ها سطح ماکیاولیسم بالا است، تمایلی به افشای تقلب ندارند. به عقیده آن‌ها، آن‌چه که باعث افزایش تمایل کارکنان به افشای تقلب می‌شود، بهبود فضای اخلاقی سازمان است.

پژوهش اعتمادی و همکاران (۱۳۸۹) در مورد تلقی حسابداران در مورد فعالیت‌های مدیریت سود نشان دادند حسابداران در شرکت‌هایی که ارزش‌های اخلاقی بالا (پایین) دارند، فعالیت‌های مدیریت سود را به عنوان فعالیت‌های غیراخلاقی تر (اخلاقی‌تر) درک می‌کنند.

نتایج تحقیقات معزز و همکاران (۱۳۹۲) در مقاله‌ای تحت عنوان «بررسی رابطه فرهنگ سازمانی با ماکیاولیسم نشان می‌دهد که ویژگی ماکیاولیسم یک متغیر تعیین‌کننده در چگونگی رفتار در محیط شغلی است.

بنی مهد و همکاران (۱۳۹۲) رابطه بین ارزش‌های فرهنگی و فرصت‌طلبی و حرفه‌گرایی و رعایت یکنواختی در میان حساب‌برسان شاغل در هر دو بخش سازمانی حسابرسی و موسسات خصوصی حسابرسی یکسان است. اما ارزش‌های فرهنگی پنهان کاری و محافظه کاری در این بخش‌ها متفاوت است. همچنین رابطه‌ای مثبت میان ویژگی اخلاقی فرصت‌طلبی و ویژگی فرهنگی تمایل به پنهان کاری در حساب‌برسان هر دو بخش یافتند.

ملکیان و همکاران (۱۳۹۳) با ابزار پرسشنامه و نمونه تحقیق متشکل از ۲۰۰ نفر از مدیران مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس به بررسی رابطه تعهد حرفه‌ای و دیدگاه اخلاقی با مدیریت سود پرداختند. نتایج پژوهش آنها نشان می‌دهد هرچه سطح تعهد حرفه‌ای افراد بیشتر باشد، کمتر اقدام به مدیریت سود می‌نمایند.

کریمی و رهنمای رودپشتی (۱۳۹۴) مدیریت سود کارا برخلاف مدیریت سود فرصت طلبانه، موجب کاهش عدم تقارن اطلاعاتی می‌شود. از این نظر، مدیریت سود پدیده‌ای سودمند برای استفاده‌کنندگان بیرونی اطلاعات محسوب می‌شود. در مدیریت سود از نوع کارا، هدف افزایش مطلوبیت سهامداران و استفاده‌کنندگان صورت‌های مالی است.

نتایج پژوهش رفاهی بخش و همکاران (۱۳۹۷) نشان می‌دهد که رابطه معنی‌داری بین عاطفه مثبت با مدیریت سود کارا و همچنین بین عاطفه منفی با مدیریت سود فرصت‌طلبانه وجود دارد. به بیان دیگر، عواطف و احساسات مثبت به تصمیم‌گیری‌های مالی مثبت و در راستای افزایش ثروت سهامداران و برعکس عواطف و احساسات منفی^۱ به تصمیم‌گیری‌های مالی منفی و ناکارآمد و در راستای منافع شخصی مدیریت منجر می‌شود.

^۱ عاطفه منفی و دستکاری عاطفی دو مفهوم متفاوت در روانشناسی است. عاطفه منفی شامل ویژگی‌های منفی روانشناختی نظیر ترس، اضطراب، افسردگی، بدبینی، خشم و امثالهم است.

نتایج تحقیقات احمدی و همکاران (۱۳۹۷) نشان می‌دهد که مولفه هوش هیجانی تهیه کنندگان صورتهای مالی تاثیر مثبت و معنی‌داری بر کیفیت گزارشگری مالی دارد، به گونه‌ای که به ازای یک واحد تغییر در هریک از مولفه‌های هوش هیجانی موجب تغییرات عمده در جهت مثبت و معنادار در کیفیت گزارشگری مالی می‌گردد.

اسماعیلی و همکاران (۲۰۱۹) در پژوهشی با عنوان نقش ماکیاولیسم، دستکاری عاطفی و مبانی اخلاقی در اجتناب مالیاتی، به ماکیاولیسم و دستکاری عاطفی به عنوان دو ویژگی منفی انسان و مبانی اخلاقی به عنوان ویژگی مثبت پرداخته و به این نتیجه دست یافتند که ماکیاولیسم تاثیر مثبت و مبانی اخلاقی تاثیر منفی در اجتناب مالیاتی داشته و دستکاری عاطفی هیچ رابطه معنی‌داری با پدیده اجتناب مالیاتی ندارد.

شاهد حسین و همکاران (۱۳۹۸) در تبیین رابطه بین هوش هیجانی و مدیریت سود با در نظر گرفتن عامل خود شیفتگی پرداخته که نتایج این تحقیق نشان داد هوش هیجانی به عنوان یک عامل تاثیر گذار بر مدیریت سود است به شرطی که عامل خودشیفتگی از ویژگی‌های مدیر نباشد.

صادقیان و همکاران (۱۳۹۸) نشان دادند ماکیاولیسم بر گزارشگری مالی متقلبانانه تأثیر مثبت و معنادار دارد. هم چنین نتایج پژوهش آنها بیانگر آن بود که ویژگی اخلاقی ایده‌آل‌گرایی تأثیر معناداری بر گزارشگری مالی متقلبانانه ندارد. اما تأثیر نسبی‌گرایی اخلاقی بر تمایل به گزارشگری مالی متقلبانانه، معکوس و معنادار است.

نگی آبادی و نصیرزاده (۱۳۹۹) نشان می‌دهند نوع شخصیت مدیریت، از عوامل مهم تاثیرگذار بر رفتار ایشان در انجام مدیریت سود می‌باشد. آنان دریافتند هرچه بعد ماکیاولیسم (یکی از ابعاد تاریک شخصیت) شخصیت افراد درگیر در مدیریت سود بیشتر باشد، تمایل این افراد به مدیریت سود تعهدی بیشتر می‌شود و این تمایل با وجود رهبری اخلاقی در شرکت کاسته می‌شود.

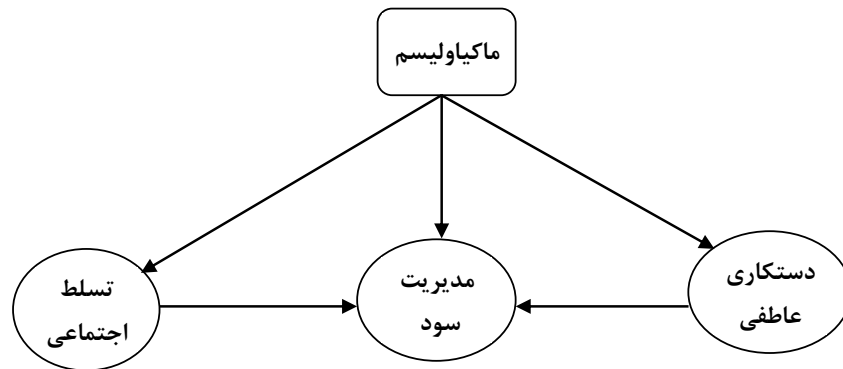
منصورزاد و همکاران (۱۳۹۹) در بررسی تاثیر خودشیفتگی مدیران بر مدیریت سود، دریافتند خودشیفتگی تاثیر معنی‌دار و مثبت با مدیریت سود دارد. به عقیده آن‌ها مدیران خودشیفته ممکن است به دلیل احساس برحق بودن، قدرت طلبی و نیاز به اینکه مورد احترام و تمجید قرار گیرند، رفتارهای غیراخلاقی مانند رفتار مدیریت سود از خود بروز می‌دهند.

همان گونه که در مقدمه مقاله اشاره شد، مطالعات پیشین انجام شده نشان می‌دهند مدیریت سود و رفتارهای متقلبانانه در گزارشگری مالی متأثر از ویژگی‌های رفتاری ماکیاولیسم و رفتارهای غیر اخلاقی است (صادقیان و همکاران، ۱۳۹۸؛ شاهد و همکاران، ۱۳۹۸؛ کریمی و رهنمای رودپشتی، ۱۳۹۳). بر خلاف مطالعات قبلی، در این تحقیق مدیریت سود از دو دیدگاه فرصت

طلبانه و کارایی مورد بررسی قرار گرفته است. هم چنین متغیر های تسلط اجتماعی و دستکاری عاطفی به عنوان ویژگی های متأثر از ماکیاولیسم به صورت همزمان بر هم دیگر و بر رفتارهای فرصت طلبانه و کارای مدیریت سود، برای نخستین بار آزمون شده است. به نظر نویسندگان، یافته های این تحقیق می تواند درک خوانندگان مقاله را درباره انگیزه ها و محرک های رفتاری مدیریت سود، فراتر از فرضیه های تحقیقات اثباتی بهبود ببخشد. همچنین ارزش افزوده علمی این تحقیق در حوزه گزارشگری مالی، جنبه های مختلف شخصیت تاریک مدیران که می تواند منجر به مدیریت سود و گزارشگری مالی متقلبانه شود را مورد توجه قرار داده است. این تحقیق متغیر های تسلط اجتماعی و دستکاری عاطفی به عنوان ویژگی های متأثر از ماکیاولیسم به صورت همزمان بر هم دیگر و بر رفتارهای فرصت طلبانه و کارای مدیریت سود، برای نخستین بار آزمون می نماید. یافته های این تحقیق می تواند دلایل، انگیزه ها و محرک های رفتاری مدیریت سود فراتر از فرضیه های تحقیقات اثباتی را ارائه نماید. بنابراین، شواهد این مقاله، اهمیت پژوهش های رفتاری را در حسابداری و گزارشگری مالی تایید می نماید و موجب بسط مبانی نظری تحقیقات در حوزه گزارشگری مالی از دیدگاه رفتاری می شود.

با توجه به اهداف و مبانی نظری پژوهش، مدل مفهومی پژوهش در قالب نمودار زیر طراحی و فرضیه های تحقیق بشرح شکل ۱ ارائه گردید.

شکل ۱: مدل مفهومی پژوهش



۳- فرضیه های پژوهش

ماکیاولیسم و دستکاری عاطفی دو ویژگی مختلف تاریک شخصیت هستند. نتایج تحقیق چن (۲۰۱۰) و آستین و همکاران (۲۰۰۷) نشان می دهد هر چه سطح ماکیاولیسم در افراد افزایش یابد، دستکاری عاطفی نیز افزایش خواهد یافت. بنابراین فرضیه اول به صورت زیر نوشته می شود:

فرضیه اول: ماکیاولیسم بر دستکاری عاطفی تاثیر مثبت و معنی داری دارد.

تحقیقات گذشته نشان داده است اشخاصی که در موقعیت تسلط اجتماعی بالاتری هستند، قدرت را به نفع خود به دست می‌آورند (گلفند و همکاران ۲۰۰۸). دی هوگ و همکاران (۲۰۰۸) دریافتند که ویژگی‌های سه گانه تاریخ شخصیت از جمله ماکیاولیسم، خودشیفتگی و جامعه ستیزی، می‌توانند بر جهت‌گیری تسلط اجتماعی تاثیر معنی‌داری و مثبت داشته باشد. بنابراین فرضیه دوم به صورت زیر نوشته می‌شود:

فرضیه دوم: ماکیاولیسم بر تسلط اجتماعی تاثیر مثبت و معنی‌داری دارد.

در توجیح فرضیه‌های سوم، چهارم، ششم و هفتم؛ ماکیاولیسم و دستکاری عاطفی متغیرهای تاریخ ویژگی‌های شخصیتی می‌توانند عامل تشدیدکننده یا تخفیف دهنده رفتارهای انسان در مقام تصمیم‌گیری باشند که در این راستا مدیریت سود در جایگاه قضاوت و تصمیم‌گیری در حوزه حسابداری می‌باشد (ریکمن ۲۰۰۷). در تحقیق شفر و وانگ (۲۰۱۸) آنها به این نتیجه رسیدند که ماکیاولیسم به عنوان یک ویژگی تاریخ شخصیت می‌تواند بر تمایل به گزارش کمتر سود تاثیر مستقیم داشته باشد. بودازک و همکاران (۲۰۱۷) نشان دادند که دستکاری هیجانات می‌تواند موجب نقض هنجارهای اجتماعی از جمله مدیریت سود و بروز رفتارهایی نظیر فرار و اجتناب مالیاتی و پولشویی شود. دیسوزا و دیلیما (۲۰۱۵) نشان دادند ویژگی شخصیتی ماکیاولیسم در حسابداران، آنها را به انجام رفتارهای فرصت طلبانه ترغیب می‌نماید. مورفی (۲۰۱۲) طی پژوهشی نشان داد حسابداران که تمایل به افشای نادرست اطلاعات حسابداری دارند، سطح ماکیاولیسم و دستکاری عاطفی در آنها بالا است. به عقیده جونز و پال هوس (۲۰۰۹) افراد با ویژگی ماکیاولیسم بالا تمایل دارند تا میزان سود خود را کمتر از واقع گزارش نمایند.

فرضیه سوم: ماکیاولیسم بر مدیریت سود کارا تاثیر مثبت و معنی‌داری دارد.

فرضیه چهارم: دستکاری عاطفی بر مدیریت سود کارا تاثیر مثبت و معنی‌داری دارد.

فرضیه ششم: ماکیاولیسم بر مدیریت سود فرصت طلبانه تاثیر مثبت و معنی‌داری دارد.

فرضیه هفتم: دستکاری عاطفی بر مدیریت سود فرصت طلبانه تاثیر مثبت و معنی‌داری دارد.

در توضیح فرضیه‌های پنجم و هشتم؛ مدیران یا افرادی که از موقعیت و جایگاه سازمانی قدرتمند و تسلط اجتماعی بالاتری برخوردار هستند بیشتر در راستای مدیریت سود نسبت به افراد و یا مدیرانی که از تسلط اجتماعی کمتری برخوردار می‌باشند، بوده‌اند (فنگ و همکاران، ۲۰۱۱). لئونگ (۲۰۰۴) نشان داده است که مدیران عامل برخی شرکت‌ها که رسوایی‌های مالی و تجاری را به بار آورده‌اند، ویژگی تسلط اجتماعی بالایی داشته‌اند. این مدیران برای دستیابی به اهداف شخصی خود سود شرکت را بیش‌نمایی می‌نمودند تا پاداش بیشتری دریافت کنند.

فرضیه پنجم: تسلط اجتماعی بر مدیریت سود کارا تاثیر مثبت و معنی‌داری دارد.

فرضیه هشتم: تسلط اجتماعی بر مدیریت سود فرصت طلبانه تاثیر مثبت و معنی داری دارد.

۴- روش شناسی تحقیق

پژوهش حاضر از نظر هدف از نوع پژوهش‌های کاربردی است. همچنین این پژوهش از نظر روش جمع‌آوری اطلاعات جزء پژوهش‌های توصیفی و از نوع پیمایشی می‌باشد. از آن جایی که این پژوهش در یک محیط واقعی یعنی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار انجام شده است، جزو پژوهش‌های میدانی به شمار می‌رود. کارشناسان حسابداری، رئیس‌ان حسابداری و مدیران مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس، جمعیت هدف این پژوهش را تشکیل می‌دهند. با توجه به اینکه آمار رسمی از تعداد آنها در دسترس نیست، تعداد جامعه آماری نامشخص فرض گردیده است. لذا تعداد نمونه لازم برای بررسی میدانی از فرمول کوکران برای جامعه نامحدود استفاده شده است. معادله فرمول یاد شده به شکل زیر است:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 pq}{d^2}$$

n = تعداد نمونه ، $Z_{\alpha} =$ مقدار نرمال استاندارد یعنی $1/96$ ، $p=q=0/5$ ، $d=5\%$

تعداد نمونه آماری بدست آمده مطابق با فرمول بالا ۳۸۵ نمونه می‌باشد. بدین منظور تعداد ۵۰۰ پرسشنامه بین جامعه آماری توزیع گردید که از ۴۲۰ پرسشنامه برگشتی ۴۰۱ مورد آن قابل استفاده بوده و داده‌های آنها مورد تحلیل قرار گرفت. با توجه به قاعده حد مرکزی و نرمال بودن متغیرهایی که پرسشنامه، آنها را اندازه‌گیری می‌نماید، این تعداد از پرسشنامه کافی است. قابل ذکر است که برای توزیع پرسشنامه از روش نمونه‌گیری غیر احتمالی در دسترس استفاده شده است.

در این مطالعه متغیرهای مدل مفهومی شامل؛ ماکیاولیسم (متغیر مستقل)، تسلط اجتماعی (متغیر میانجی)، دستکاری عاطفی (متغیر میانجی) و مدیریت سود (متغیر وابسته) می‌باشند. برای سنجش متغیر تسلط اجتماعی از پرسشنامه پراتو (۲۰۰۶) با ۱۶ سؤال استفاده شده است. در نمره‌گذاری سوالات با توجه به بار منفی سوالات ۹، ۱۰، ۱۱، ۱۲، ۱۳، ۱۴، ۱۵ و ۱۶ نسبت به نمره‌گذاری معکوس اقدام شده است. برای سنجش متغیر ماکیاولیسم از پرسشنامه کریستی و جیس (۱۹۷۰) با ۲۰ سؤال استفاده شده است. در نمره‌گذاری سوالات با توجه به بار منفی سوالات ۳، ۴، ۶، ۷، ۹، ۱۰، ۱۱، ۱۴، ۱۶ و ۱۷ نسبت به نمره‌گذاری معکوس اقدام گردیده است. برای سنجش متغیر دستکاری عاطفی نیز از پرسشنامه آستین و همکاران (۲۰۰۷) با ۲۲ سؤال استفاده شده است. سوالات مربوط به هر سه متغیر نام برده شده بر اساس طیف ۵ گزینه ای

لیکرت از کاملاً مخالفم (۱) تا کاملاً موافقم (۵) نمره گذاری شده‌اند.

نهایتاً برای سنجش متغیر مدیریت سود از دو دیدگاه کارا و فرصت طلبانه از پرسشنامه بلسکی و همکاران (۲۰۰۸) استفاده شده است. این پرسشنامه شامل ۶ سؤال است که هر یک از سوالات دارای سه سوال فرعی در مجموع ۱۸ سوال است که بر اساس طیف هفت گزینه‌ای لیکرت از اصلاً (۱) تا کاملاً (۷) به آنها پاسخ داده خواهد شد.

به منظور بررسی روایی ابزار جمع‌آوری داده‌ها، پس از بومی‌سازی پرسشنامه مناسب بودن سئوالات آن توسط ۳ نفر از استادان دانشگاه در رشته حسابداری که زمینه مطالعاتی آنها به موضوع تحقیق ارتباط داشت و ۲ نفر از مدیران مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس مورد بررسی قرار گرفت و پس از انجام اصلاحات لازم، در اختیار پاسخ‌دهندگان قرار گرفت. برای بررسی روایی مدل تحقیق نیز از معیار روایی همگرا (AVE) استفاده شده است که مقادیر بالای ۰/۴ حاکی از روایی مناسب ابزار پژوهش می‌باشد.

برای محاسبه پایایی ابزار اندازه‌گیری نیز از روش آلفای کرونباخ و پایایی سازه^۱ (پایایی ترکیبی) استفاده شده است. ضرایب آلفای کرونباخ متغیرهای تحقیق و ضریب پایایی ترکیبی براساس یک قاعده سرانگشتی باید بزرگتر از ۰/۷ باشد تا بتوان ادعا نمود که سئوالات پرسشنامه از سازگاری درونی برخوردارند. بدین منظور با استفاده از داده‌های به دست آمده از پرسش نامه‌ها و با استفاده از نتایج تحلیل عاملی تأییدی نیز مقدار پایایی ترکیبی محاسبه گردید. جدول زیر خلاصه نتایج بررسی روایی و پایایی را نشان می‌دهد.

جدول ۱ - ضرایب پایایی و روایی همگرا پرسشنامه

متغیر	آلفای کرونباخ	پایایی ترکیبی	AVE
ماکیاولیسم	۰/۷۳۲	۰/۸۱۳	۰/۸۱۵
دستکاری هیجانی	۰/۷۲۱	۰/۸۲۶	۰/۸۲۸
تسلط اجتماعی	۰/۷۸۰	۰/۸۳۳	۰/۷۵۱
مدیریت سود از دیدگاه کارایی	۰/۷۹۴	۰/۸۶۳	۰/۷۵۴
مدیریت سود از دیدگاه فرصت طلبانه	۰/۷۴۲	۰/۸۸۶	۰/۷۹۰

در این پژوهش، برای تحلیل داده‌های جمع‌آوری شده از روش‌های آمار توصیفی و آمار استنباطی استفاده شده است. برای تحلیل داده‌ها و آزمون فرضیات پژوهش نیز، مدل معادلات ساختاری با بکارگیری نرم افزار آماری LISREL8.8 استفاده شده است.

1 Construct Reliability

۵- یافته های پژوهش

آمار توصیفی

نتایج آمار توصیفی جنسیت، سن، سطح تحصیلات، سابقه کاری، رتبه شغلی و محل خدمت بشرح زیر نشان میدهد ۷۲ درصد از مشارکت کنندگان در تحقیق مرد و ۲۸ درصد زن بودند. ۳۲ درصد کمتر از ۳۰ سال سن، ۵۱ درصد بین ۳۰ تا ۴۰ سال، ۱۵ درصد بین ۴۰ تا ۵۰ سال، ۲ درصد بالای ۵۰ سن بودند. همچنین ۲ درصد از مشارکت کنندگان در تحقیق دارای مدرک تحصیلی کاردانی و پایین تر، ۳۸ درصد کارشناسی، ۵۲ درصد کارشناسی ارشد و ۸ درصد دکترا بودند. سابقه ی کاری ۲۴ درصد زیر ۵ سال، ۳۲ درصد بین ۵ تا ۱۰ سال، ۲۱ درصد بین ۱۰ تا ۱۵ سال، ۱۳ درصد بین ۱۵ تا ۲۰ سال، ۱۰ درصد بالای ۲۰ سال بودند. وضعیت پاسخ دهندگان به لحاظ رتبه شغلی شامل ۱۷ درصد حسابرس، ۱۳ درصد حسابرس ارشد، ۸ درصد سرپرست حسابرسی، ۴ درصد مدیر حسابرسی، ۳ درصد شریک حسابرسی، ۳۹ درصد کارشناس حسابداری، ۷ درصد رییس حسابداری و ۹ درصد مدیر مالی بودند و همچنین ۷۷ درصد از افراد در بخش خصوصی و ۲۳ درصد از افراد در بخش دولتی مشغول بکار بودند. نتایج تحلیل داده متغیرهای تحقیق نیز بشرح جدول شماره ۲ می باشد. نتایج این جدول نشان می دهد میانگین ماکیاولیسم، دستکاری هیجانی، تسلط اجتماعی، مدیریت سود از دیدگاه کارایی و فرصت طلبانه به ترتیب ۵۴/۳۱ و ۶۹/۵۷ و ۴۵/۸۸ و ۴/۱ و ۳/۷۴ می باشد. هم چنین نزدیک بودن مقادیر میانگین و میانه نشان دهنده نرمال بودن توزیع متغیرها است.

جدول ۲- نتایج تحلیل متغیرها

متغیرها	ماکیاولیسم	دستکاری هیجانی	تسلط اجتماعی	مدیریت سود از دیدگاه کارایی	مدیریت سود از دیدگاه فرصت طلبانه
میانگین	۵۴/۳۱	۶۹/۵۷	۴۵/۸۸	۴/۱	۳/۷۴
میانه	۵۴	۶۹	۴۶	۴/۲۲	۳/۷۷
انحراف معیار	۶/۲۸	۹/۵۹	۶/۷	۰/۹	۰/۹۳
حداقل	۲۷	۳۳	۲۱	۱	۱
حداکثر	۷۴	۱۰۲	۶۳	۶/۴۴	۶/۳۳

■ نتایج آزمون فرضیه ها

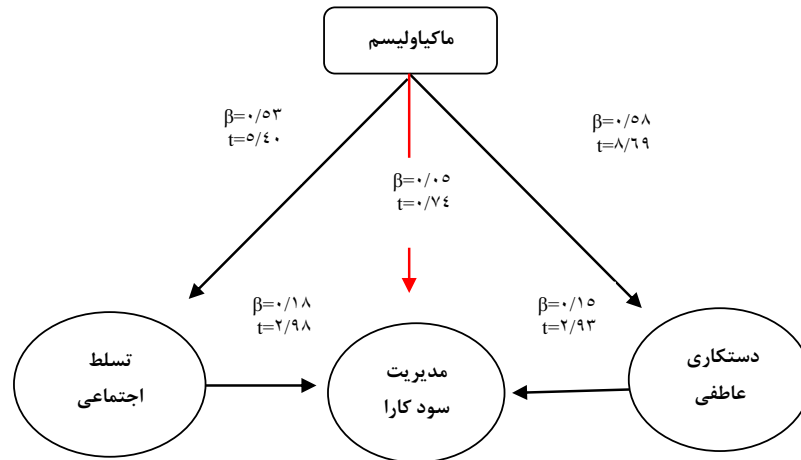
نتایج آزمون فرضیه های پژوهش در شکل های ۲ و ۳ آورده شده است. از انجایی که میزان آماره t مسیر نگاره بیش از ۱/۹۶ باشد می توان ادعا نمود که فرضیه پژوهش مورد تایید است و برعکس

اگر میزان آماره t مسیر نگاره کمتر از $1/96$ باشد؛ می توان ادعا نمود که فرضیه پژوهش مورد تایید نمی‌باشد. به عبارت دیگر، نتایج طبق نگاره شماره ۲ بیانگر آن است که ماکیاولیسم بردستکاری عاطفی و تسلط اجتماعی تاثیر مثبت و معنی‌دار دارد. از این رو فرضیه های شماره ۱ و ۲ تایید می شوند. اما از آنجایی که میزان آماره t در تاثیر گذاری ماکیاولیسم بر مدیریت سود کارا کمتر از $1/96$ می باشد؛ فرضیه سوم رد می‌شود. همچنین دستکاری عاطفی و تسلط اجتماعی نیز بر مدیریت سود کارا تاثیر مثبت و معنی‌داری دارند. بنابراین فرضیه های چهارم و پنجم نیز تایید می شوند. تجزیه و تحلیل بیشتر نگاره شماره ۲ نشان دهنده آن است که بین متغیرهای دستکاری عاطفی و تسلط اجتماعی بیشترین تاثیر مستقیم بر مدیریت سود کارا را متغیر تسلط اجتماعی دارد. زیرا ضریب مسیر آن برابر $0/18$ و آماره t آن $2/98$ و بیشتر از ضریب مسیر متغیر دستکاری عاطفی است. از طرف دیگر بررسی مسیرهای غیرمستقیم حاکی از تاثیر قویتر مسیر غیرمستقیم ماکیاولیسم بر تمایل به مدیریت سود کارا به واسطه تسلط اجتماعی ($0/53 \times 0/18 = 0/0954$) در مقایسه با تاثیر غیرمستقیم ماکیاولیسم بر تمایل به مدیریت سود کارا به واسطه دستکاری عاطفی ($0/58 \times 0/15 = 0/087$) می‌باشد. در ادامه با بررسی نتایج نگاره شماره ۳، از آنجایی که میزان آماره t تمام مسیرهای نگاره مذکور بیش از $1/96$ می باشد. لذا می توان ادعا نمود که ماکیاولیسم بر دستکاری هیجانی، مدیریت سود فرصت‌طلبانه و تسلط اجتماعی تاثیر مثبت و معنی‌دار دارد. از این رو فرضیه ششم تایید می شود. هم چنین دستکاری عاطفی و تسلط اجتماعی نیز بر مدیریت سود فرصت‌طلبانه تاثیر مثبت و معنی‌داری دارند. بنابراین فرضیه هفتم نیز تایید می شود. تجزیه و تحلیل بیشتر نگاره شماره ۳ نشان دهنده آن است که بین متغیرهای ماکیاولیسم، دستکاری عاطفی و تسلط اجتماعی بیشترین تاثیر مستقیم بر مدیریت سود فرصت‌طلبانه را متغیر دستکاری عاطفی دارد. زیرا ضریب مسیر آن برابر $0/64$ و آماره t آن $7/60$ و بیشتر از ضریب مسیر دو متغیر ماکیاولیسم و تسلط اجتماعی است. از این رو، فرضیه هشتم تایید می شود. اما آن چه که محرک ویژگی رفتار دستکاری عاطفی و تسلط اجتماعی میان افراد نمونه پژوهش است و بر آن تاثیر مستقیم دارد، متغیر ماکیاولیسم می باشد. بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که ماکیاولیسم علاوه بر آن که به طور مستقیم بر رفتار مدیریت سود فرصت‌طلبانه تاثیر معنی‌دار دارد، به شیوه‌ای غیر مستقیم نیز از طریق دستکاری عاطفی و تسلط اجتماعی می‌تواند بر مدیریت سود فرصت‌طلبانه تاثیر گذار است.

شاخص‌های برازش مدل نیز حاکی از برازش مناسب مدل می‌باشد. ریشه میانگین مربعات خطاهای تخمین یا همان RMSEA در بیشتر تحلیل‌های عاملی تائیدی و مدل‌های معدلات ساختاری استفاده می‌شود. اگر مقدار این شاخص کوچکتر از $0/1$ باشد، برازندگی مدل بسیار

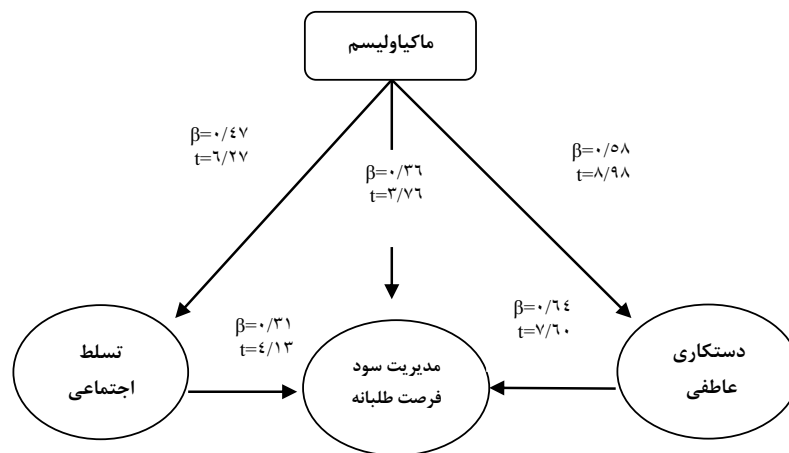
عالی است. اگر بین ۰/۱ و ۰/۵ باشد برازندگی مدل خوب است و اگر بین ۰/۵ و ۰/۸ باشد، برازندگی مدل متوسط است. در این پژوهش مقدار ریشه میانگین مربعات خطای تخمین در مدلها به ترتیب برابر ۰/۰۷۳ و ۰/۰۴۹ می باشد. بنابراین می توان ادعا نمود که برازندگی مدلها کوچکتر از ۰/۱ و در سطح عالی است.

شکل ۲: نتایج آزمون فرضیه‌های در حالت تمایل به مدیریت سود کارا



Chi-Square = ۱۷۴/۶۴ df= ۵۹ P-value = ۰/۰۰۰ RMSEA = ۰/۰۷۳

شکل ۳: نتایج آزمون فرضیه‌های در حالت تمایل به مدیریت سود فرصت طلبانه



Chi-Square = ۱۱۸/۳۱ df= ۶۰ P-value = ۰/۰۰۰ RMSEA = ۰/۰۴۹

جدول شماره ۳: نتایج برازش معادلات ساختاری

وضعیت برازش	مقادیر توصیه شده	مقادیر محاسبه شده شاخص ها		شاخص های برازش الگوی مفهومی
		مدل فرصت طلبانه	مدل کارا	
—	—	۱۱۸/۳۱	۱۷۴/۶۴	Chi Square
—	—	۶۰	۶۰	Df
قابل قبول	Chi Square/Df ≤ 3	۱/۹۷۱۸	۲/۹۶۰۰	Chi Square/Df
قابل قبول	RMSEA ≤ 0.08	۰/۰۴۹	۰/۰۷۳	RMSEA

جدول شماره ۴: نتایج آزمون فرضیه های پژوهش

نتیجه آزمون	آماره T	ضریب مسیر	فرضیه
پذیرش	۸/۶۹	۰/۵۸	تاثیر ماکیاولیسم بردستکاری عاطفی در مدیریت سود کارا
	۸/۹۸	۰/۵۷	تاثیر ماکیاولیسم بردستکاری عاطفی در مدیریت سود فرصت طلبانه
پذیرش	۵/۴۰	۰/۵۳	تاثیر ماکیاولیسم بر تسلط اجتماعی در مدیریت سود کارا
	۶/۲۷	۰/۴۷	تاثیر ماکیاولیسم بر تسلط اجتماعی در مدیریت سود فرصت طلبانه
رد	۰/۷۴	۰/۰۵	تاثیر ماکیاولیسم بر مدیریت سود کارا
پذیرش	۲/۹۳	۰/۱۵	تاثیر دستکاری عاطفی بر مدیریت سود کارا
پذیرش	۲/۹۸	۰/۱۸	تاثیر تسلط اجتماعی بر مدیریت سود کارا
پذیرش	۳/۷۶	۰/۳۶	تاثیر بر ماکیاولیسم مدیریت سود فرصت طلبانه
پذیرش	۷/۶۰	۰/۶۴	تاثیر دستکاری عاطفی بر مدیریت سود فرصت طلبانه
پذیرش	۴/۱۳	۰/۳۱	تاثیر تسلط اجتماعی بر مدیریت سود فرصت طلبانه

۶- نتیجه گیری و بحث

این تحقیق به عنوان یک تحقیق رفتاری، تاثیر متغیرهای تسلط اجتماعی، ماکیاولیسم و دستکاری عاطفی را بر مدیریت سود مورد بررسی قرار داده است. هدف اصلی این مقاله شناخت سطح تسلط اجتماعی، ماکیاولیسم و جنبه منفی هوش هیجانی یعنی دستکاری عاطفی در میان حسابداران، روسای حسابداری و مدیران مالی بر مدیریت سود می باشد. شناخت از سطح تاثیر- گذاری سه متغیر فوق می تواند به خوانندگان این پژوهش کمک کند تا درک بهتری از روابط میان متغیرهای مذکور و نقش آنها در رفتارهایی نظیر مدیریت سود داشته باشند.

نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که انگیزه مدیریت در مدیریت سود، متأثر از ویژگی‌های رفتاری، سازمانی و روانشناختی است. این تحقیق نشان می‌دهد مدیریت سود فرصت طلبانه و کارا متأثر از ماکیاولیسم، دستکاری عاطفی و تسلط اجتماعی است. به بیان دیگر با افزایش این سه ویژگی در مدیران طبق فرضیه‌های تحقیق، مدیریت سود نیز افزایش می‌یابد. یافته‌های این تحقیق با نتایج تحقیق شفر و وانگ (۲۰۱۸)، بودازک و همکاران (۲۰۱۷) و مورفی (۲۰۱۲) مطابقت دارد. هم چنین می‌توان گفت که یافته‌های این تحقیق؛ با نتایج تحقیقات داخلی از جمله صادقیان و همکاران (۱۳۹۸) و منصورزارع و همکاران (۱۳۹۸) همسو است.

شواهد این تحقیق درک و آگاهی ما درباره تاثیر مشخصه‌های رفتاری مدیریت بر تصمیم‌گیری‌های مدیریت سود را افزایش می‌دهد. یکی از دستاوردهای این مقاله آن است که محرک انگیزه-های مدیران واحدهای تجاری در مدیریت سود، فراتر از آن چیزی است که در تحقیقات اثباتی حسابداری بر اساس فرضیه‌های پاداش، قراردادهای بدهی و هزینه‌های سیاسی تفسیر شده است. این پژوهش تایید می‌نماید آن چه باعث انگیزش مدیران در مدیریت سود طبق فرضیه‌های اثباتی حسابداری می‌شود، عوامل روانشناختی، رفتاری و اجتماعی است. از این رو، به عقیده نویسندگان مقاله، شناخت عوامل فردی و روانشناختی در انگیزش مدیران در مدیریت سود اهمیت بیشتری در مقایسه با مباحث و تحقیقات اثباتی مدیریت سود دارد.

یافته‌های این تحقیق بیانگر آن است ویژگی‌های رفتاری و روانشناختی مدیران، متغیری مهم و تاثیرگذار بر سودآوری شرکت‌ها است. نتایج تحقیق حاضر با نتایج تحقیق به منظور محدود نمودن رفتارهای فرصت طلبانه مدیران در بیش‌نمایی سود، به نظر می‌رسد کنترل رفتارهای فرصت طلبانه مدیران از طریق تقویت سیستم کنترل‌های داخلی و نظام رهبری شرکتی موثر باشد. هم چنین یافته‌های این تحقیق بر این نکته تاکید دارد که در حوزه گزارشگری مالی، شخصیت تاریک مدیران می‌تواند منجر به گزارشگری مالی متقلبانه شود. از این رو، شواهد این مقاله، اهمیت پژوهش‌های رفتاری را در حسابداری و گزارشگری مالی تایید می‌نماید. به نظر نویسندگان، این تحقیق می‌تواند موجب بسط مبانی نظری تحقیقات در حوزه گزارشگری مالی از دیدگاه رفتاری شود. بر این اساس به استادان حسابداری پیشنهاد می‌شود که در تدریس مباحث تئوری اثباتی حسابداری، یافته‌های تحقیق حاضر را به عنوان مکمل آن مبحث تدریس شود. هم چنین نتایج این مقاله می‌تواند، اطلاعات سودمندی به قانون‌گذاران، سرمایه‌گذاران، اعضای کمیته حسابرسی و حسابرسان درباره رابطه میان ویژگی‌های روانشناختی مدیران و تصمیم‌گیری‌های مدیریت سود ارائه نماید. از این رو، با توجه به این یافته‌ها پیشنهاد می‌شود تا قانون‌گذاران حوزه بازار سرمایه، کمیته حسابرسی و سایر ذینفعان برای نظارت بهتر بر عملکرد

مدیریت، در بکارگیری مدیران، سلامت روانشناختی آنها را مبنایی برای ارزیابی قضاوت و تصمیم-گیری آنان درباره رفتار سود قرار دهند. محدودیت اصلی این تحقیق نیز تعمیم نتایج آن به نمونه های دیگر در زمان های آتی می باشد. زیرا ممکن است قدرت تعمیم پذیری نتایج تحقیق در آینده کاهش یابد.

۷- تقدیر و تشکر و ملاحظات اخلاقی

این پژوهش در طی فرایند رساله دکتری در رشته حسابداری انجام گرفته است. نویسندگان مقاله بر خود واجب می دانند از همکاری و مساعدت تمامی عزیزانی که در این طرح ما را یاری نموده اند، سپاسگزاری نمایند.

۸- پیوست ها

سوالات مرتبط با تسلط اجتماعی :

لطفاً میزان دقیق موافقت یا عدم موافقت خود را با هر گویه با علامت ضربدر مشخص نمایید.

ردیف	گویه ها	میزان توافق				
		۱	۲	۳	۴	۵
		کاملاً مخالفم	مخالفم	نظری ندارم	موافقم	کاملاً موافقم
۱.	برخی گروه های مردمی نسبت به گروه های دیگر دود پایه ترند.					
۲.	برای دستیابی به آنچه می خواهید، گاهی ضروری است از زور علیه دیگر گروه ها استفاده کنید.					
۳.	مشکلی نیست که برخی گروه ها شانس زندگی بیشتری نسبت به گروه های دیگر داشته باشند.					
۴.	برای پیشرفت در زندگی، گاهی لازم است روی گروه های دیگر قدم بگذاریم.					
۵.	اگر برخی گروه ها جای خود را عوض نمی کردند، مشکلات کمتری می داشتیم.					
۶.	احتمالاً خوب است که برخی گروه ها در بالا و برخی گروه ها در پایین قرار دارند.					
۷.	گروه های دود پایه باید در جای خودشان باقی بمانند.					
۸.	گاهی گروه ها دیگر باید در جای خودشان حفظ شوند.					
۹.	خوب می شد که گروه ها مساوی باشند.					

ردیف	گویه‌ها	میزان توافق				
		۵ کاملاً موافقم	۴ موافقم	۳ نظری ندارم	۲ مخالفم	۱ کاملاً مخالفم
۱۰	تساوی گروهی باید ایده‌آل ما باشد.					
۱۱	همه گروه‌ها باید شانس مساوی برای زندگی داشته باشند.					
۱۲	باید هر کاری از دست‌مان برمی‌آید بکنیم تا گروه‌های مختلف از شرایط مساوی برخوردار باشند.					
۱۳	با افزایش تساوی اجتماعی					
۱۴	اگر با مردم با مساوات بیشتری برخورد می‌کردیم، مشکلات کمتری می‌داشتیم.					
۱۵	باید سعی کنیم درآمدها حتی‌الامکان برابر باشند.					
۱۶	هیچ گروهی به‌تنهایی نباید در جامعه تسلط داشته باشد.					

سوالات مرتبط با ماکیاولیسم :

لطفاً میزان دقیق موافقت یا عدم موافقت خود را با هر گویه با علامت ضربدر مشخص فرمائید.

ردیف	گویه‌ها	میزان توافق				
		۵ کاملاً موافقم	۴ موافقم	۳ نظری ندارم	۲ مخالفم	۱ کاملاً مخالفم
۱	هرگز دلیل واقعی انجام کاری را برای کسی نگویید مگر آنکه گفتن آن فایده‌ای داشته باشد.					
۲	بهترین راه تعامل با مردم، گفتن آن چیزی است که تمایل به شنیدن آن دارند.					
۳	فرد باید تنها زمانی به انجام کاری مبادرت ورزد که مطمئن باشد آن کار از نظر اخلاقی صحیح است.					
۴	اکثر مردم اساساً خوب و مهربان هستند.					
۵	فرض اینکه همه افراد تمایل به بد ذات بودن دارند و در راستای آن حرکت می‌کنند، صحیح است.					
۶	در همه موارد بهترین خط مشی، صداقت است.					

ردیف	گویه‌ها	میزان توافق				
		۵ کاملاً موافقم	۴ موافقم	۳ نظری ندارم	۲ مخالفم	۱ کاملاً مخالفم
۷	هیچ عذری برای دروغ گفتن به دیگران پذیرفته نیست.					
۸	بطور کلی افراد تا زمانی که زور بالای سر آن‌ها نباشد تن به کارهای سخت و دشوار نمی‌دهند.					
۹	روی هم رفته فروتنی و صداقت بهتر از مهم بودن و ریاکاری است.					
۱۰	وقتی از کسی درخواست انجام کاری را می‌کنید، بهتر است دلایل اصلی این درخواست را به او بگویید زیرا گفتن دلایل اصلی مؤثرتر واقع خواهد شد تا اینکه دلایل واهی و کذب آورده شود.					
۱۱	بیشتر افراد موفق در جهان زندگی پاک و شرافتمندانه‌ای دارند.					
۱۲	اطمینان کامل به دیگران، موجب ایجاد دردسر در آینده خواهد داشت.					
۱۳	بزرگترین تفاوت بین مجرمان و دیگر مردم این است که حماقت مجرمان منجر به دستگیری آنها می‌شود.					
۱۴	بیشتر مردم شجاع هستند.					
۱۵	کرنش و چاپلوسی در مقابل افراد مهم، کاری عاقلانه است.					
۱۶	اینکه از همه جنبه‌ها بخواهیم خوب باشیم، امکان‌پذیر است.					
۱۷	چقدر با این عبارت موافق هستید: همواره در دنیا به اندازه کافی افراد ساده لوح وجود دارد؟					
۱۸	بدون زدن از سر و ته کارها، پیشرفت کردن امری دشوار خواهد بود.					
۱۹	افرادی که از بیماریهای لاعلاج رنج می‌برند باید حق انتخاب مرگ آرام را داشته باشند.					
۲۰	اکثر افراد، مرگ والدین خود را راحت‌تر از؛ از دست دادن اموال خود، فراموش می‌کنند.					

سوالات مرتبط با دستکاری عاطفی:

لطفاً میزان دقیق موافقت یا عدم موافقت خود را با هر گویه با علامت ضربدر مشخص فرمائید.

ردیف	گویه‌ها	میزان توافق				
		۱ کاملاً مخالفم	۲ مخالفم	۳ نظری ندارم	۴ موافقم	۵ کاملاً موافقم
۱	می دانم که چطور دیگران را خجالت زده کنم تا طور دیگری رفتار کنند.					
۲	می دانم چطور دیگران را ناراحت کنم.					
۳	می دانم که چطور باعث ایجاد اختلاف در دیگران شوم.					
۴	می دانم که چطور فردی را در مورد کاری که آنها انجام داده اند خجالت زده کنم تا بار دیگر این کار را انجام ندهد.					
۵	می دانم که چطور اعضای نزدیک خانواده و دوستانم را اذیت کنم.					
۶	می توانم باعث نگرانی فرد شوم تا آنها طور دیگری رفتار کنند					
۷	من در قوت قلب دادن به دیگران مهارت دارم بنابراین آنها برای همراهی با من در مورد چیزی که می گویم تمایل بیشتری دارند.					
۸	من گاهی اوقات تظاهر می کنم در مورد رفتار یک فرد عصبی تر از آنچه واقعیت دارد هستم تا آنها را فریب دهم که طور دیگری در آینده رفتار کنند.					
۹	می توانم عواطفی مانند درد و آسیب را تحریک کنم تا دیگران احساس گناه کنند.					
۱۰	اگر کسی کاری کرده است تا مرا ناراحت کند، من فکر می کنم میتوانم ایجاد حس گناه در آنها را در مورد عملشان ایجاد کنم.					
۱۱	من گاهی اوقات از نمایش های عصانیت به عنوان شیوه کنترل رفتار دیگران استفاده می کنم.					
۱۲	می توانم برای راضی کردن دیگران به انجام کاری که می خواهم از کلمات تشویقی و قوت قلب استفاده کنم.					

ردیف	گویه‌ها	میزان توافق				
		۵ کاملاً موافقم	۴ موافقم	۳ نظری ندارم	۲ مخالفم	۱ کاملاً مخالفم
۱۳	برای جلوگیری از فرجه یا تعهد، از اغراق مسئله شخصی کوچک استفاده می‌کنم. فکر میکنم استفاده از ابزارهای عاطفی مانند عصبانیت یا با نگرانی عمل کردن، برای ایجاد تغییر در رفتار دیگران، کار درستی نیست.					
۱۴	من در انگیزه دادن به دیگران مهارت زیادی ندارم.					
۱۵	احساس می‌کنم که مهارت‌های عاطفی اندکی دارم.					
۱۶	من در تغییر حالت و وضعیت فرد دیگر مهارت ندارم، حتی اگر انجام آن باعث شود که آنها به رفتار در آن شیوه که من می‌خواهم تمایل بیشتری نشان دهند.					
۱۷	من در تشویق مثبت دیگران مهارت زیادی ندارم.					
۱۸	اگر یک دوست مرا ناراحت کند گاهی اوقات برای مدتی قهرمی‌کنم تا او ببیند که آنها چقدر مرا ناراحت کرده‌اند.					
۱۹	وقتی فردی مرا ناراحت یا عصبی کند، میل دارم احساسات خود را بی‌ارزش کنم.					
۲۰	وقتی فردی مرا ناراحت یا عصبی کند، اغلب احساساسم را پنهان می‌کنم.					
۲۱	من اغلب احساسات خشم یا اضطراب را از دیگران مخفی می‌کنم.					
۲۲	من به گفتن مشکلاتم به دیگران علاقه ندارم - آنها را پیش خودم محفوظ می‌کنم.					

سوالات مرتبط با مدیریت سود:

پس از مطالعه هر مسئله، با توجه به مقیاس زیر، عددی را که بیانگر "نظر شخصی شما درباره رفتار مدیر" می‌باشد در کنار هر جمله بنویسید.

۱- یک مدیر برای دستیابی به سودی که تحلیلگران مالی پیش بینی کرده‌اند مجبور به افزایش سود در کوتاه مدت است. شرکت در حال حاضر نیازمند جذب سرمایه‌های گذاران است.

رفتار مدیر: مدیر در راستای حفظ ارزش شرکت، دارایی های مازاد را برای دریافت پول و دستیابی به سودی که تحلیلگران پیش بینی کرده بودند، می فروشد.

ردیف	گویه ها	میزان توافق						
		۱ اصلاً	۲ بسیار کم	۳ کم	۴ متوسط	۵ زیاد	۶ خیلی زیاد	۷ کاملاً
۱.	احتمال اینکه من رفتاری مشابه رفتار مدیر انجام دهم.							
۲.	به نظر شما احتمال اینکه سایر افراد رفتاری مشابه رفتار مدیر انجام دهند.							
۳.	به نظر شما رفتاری که در بالا به آن اشاره شد تا چه حد اخلاقی است؟							

۲- مدیر یک شرکت می داند که ارزش واقعی سهام شرکت بیشتر از قیمت بازاری آن است. مدیر می تواند با تغییر روش های حسابداری، باعث افزایش قیمت سهم و نزدیک کردن قیمت سهم به ارزش واقعی آن شود.

رفتار مدیر: مدیر روش حسابداری را تغییر می دهد و باعث افزایش قیمت سهم می شود

ردیف	گویه ها	میزان توافق						
		۱ اصلاً	۲ بسیار کم	۳ کم	۴ متوسط	۵ زیاد	۶ خیلی زیاد	۷ کاملاً
۱.	احتمال اینکه من رفتاری مشابه رفتار مدیر انجام دهم							
۲.	به نظر شما احتمال اینکه سایر افراد رفتاری مشابه رفتار مدیر انجام دهند.							
۳.	به نظر شما رفتاری که در بالا به آن اشاره شد تا چه حد اخلاقی است؟							

۳- مدیر یک کارخانه برای اینکه بتواند سود سهام فصلی سهامداران را بدهد، باید به شدت تخمین مطالبات لاوصول (طلب هایی که احتمال دارد وصول نشوند) را کاهش دهد درحالیکه اکثر شرکت های این صنعت برای مطالبات لاوصول ذخیره در نظر گرفته اند.

رفتار مدیر: مدیر، ذخیره مطالبات لاوصول را شدیداً کاهش می دهد تا نقدینگی افزایش یابد و بتواند سود سهامداران را بپردازد.

ردیف	گویه ها	میزان توافق						
		۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷
		اصلاً	خیلی کم	کم	متوسط	زیاد	خیلی زیاد	کاملاً
۱	احتمال اینکه من رفتاری مشابه رفتار مدیر انجام دهم.							
۲	به نظر شما احتمال اینکه سایر افراد رفتاری مشابه رفتار مدیر انجام دهند.							
۳	به نظر شما رفتاری که در بالا به آن اشاره شد تا چه حد اخلاقی است؟							

۴- مدیر متوجه شده است که ارقام فروش فصلی برنامه ریزی شده محقق نخواهد شد؛ بنابراین وی پاداش دریافت نخواهد کرد. با این وجود اگر کارمندان یک ماه اضافه کاری کنند، ارقام فروش محقق خواهد شد.

رفتار مدیر: مدیر به کارمندان دستور می دهد که یک ماه اضافه کاری کنند تا مدیر بتواند پاداش فصلی بگیرد.

ردیف	گویه ها	میزان توافق						
		۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷
		اصلاً	خیلی کم	کم	متوسط	زیاد	خیلی زیاد	کاملاً
۱	احتمال اینکه من رفتاری مشابه رفتار مدیر انجام دهم.							
۲	به نظر شما احتمال اینکه سایر افراد رفتاری مشابه رفتار مدیر انجام دهند							
۳	به نظر شما رفتاری که در بالا به آن اشاره شد تا چه حد اخلاقی است؟							

۵- در یک شرکت تولیدی، از آنجایی که هزینه های شرکت و پاداش مدیر مستقیماً باهم در ارتباطند، مدیر به دنبال آن است که هزینه ها را کاهش دهد، بنابراین عمر مفید دارایی ها را برخلاف روش معمول در آن صنعت به گونه ای محاسبه می کند که هزینه ها کاهش یابند و مدیر به پاداش خود برسد.

رفتار مدیر: مدیر با تغییر روش محاسبه استهلاك (محاسبه عمر مفید دارایی ها)، به پاداش خود دست می یابد.

ردیف	گویه ها	میزان توافق						
		۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷
		اصلاً	خیلی کم	کم	متوسط	زیاد	خیلی زیاد	کاملاً
۱.	احتمال اینکه من رفتاری مشابه رفتار مدیر انجام دهم							
۲.	به نظر شما احتمال اینکه سایر افراد رفتاری مشابه رفتار مدیر انجام دهند.							
۳.	به نظر شما رفتاری که در بالا به آن اشاره شد تا چه حد اخلاقی است؟							

۶- در صورتی که فروش شرکت به حد معینی در ماه برسد مدیر در پست مدیریتی خود باقی می ماند.

رفتار مدیر: مدیر هزینه های جانبی از جمله هزینه تبلیغات را تا حدی بالا می برد که به فروش مورد نظر دست یابد و پست مدیریتی خود را حفظ کند.

ردیف	گویه ها	میزان توافق						
		۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷
		اصلاً	خیلی کم	کم	متوسط	زیاد	خیلی زیاد	کاملاً
۱.	احتمال اینکه من رفتاری مشابه رفتار مدیر انجام دهم.							
۲.	به نظر شما احتمال اینکه سایر افراد رفتاری مشابه رفتار مدیر انجام دهند.							
۳.	به نظر شما رفتاری که در بالا به آن اشاره شد تا چه حد اخلاقی است؟							

فهرست منابع

احمدی، حسن؛ ولی پور، هاشم؛ جمالی، غلامرضا. (۱۳۹۷)، بررسی رابطه مولفه های هوش هیجانی تهیه کنندگان صورتهای مالی و کیفیت گزارشگری مالی در بورس اوراق بهادار، مجله مدیریت توسعه و تحول، شماره ۳۳، صص ۴۳-۵۱

- اعتمادی، حسین؛ فرزانی، حجت الله؛ غلامی حسین آباد، رضا؛ ناظمی اردکانی، مهدی. (۱۳۸۹)، بررسی تاثیر ارزش های اخلاقی شرکتی بر درک مدیریت سود، فصلنامه اخلاق در علوم و فناوری، شماره ۳ و ۴، صص ۳۵-۴۶
- بنی مهد، بهمن؛ مرادزاده فرد و اردکانی، معصومه (۱۳۹۲). فرصت طلبی و ارزشهای فرهنگی. مجله مدیریت فرهنگی، شماره ۲۰، دوره ۷، صص ۷۱-۸۳.
- رفاهی بخش، سمانه؛ بنی مهد، بهمن؛ خردیار، سینا؛ اوشک سرایی، مریم. (۱۳۹۷)، عواطف فردی و رفتار مدیریت سود : آزمون از نظریه روانشناسی مثبت گرا، دو فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری، شماره ششم، صص ۲۴۱-۲۵۴
- سبحانی نژاد، مهدی و یوزباشی، علیرضا. (۱۳۸۷)، هوش هیجانی و مدیریت در سازمان. تهران: انتشارات سیطرون
- سرمد، زهره؛ بازرگان، عباس؛ حجازی، الهه. (۱۳۸۰). روش های تحقیق در علوم رفتاری، تهران، انتشارات آگاه.
- شاهدحسین، سمانه؛ خان محمدی، محمدحامد؛ محمودیان دستنایی، طاهره. (۱۳۹۸). تبیین رابطه هوش هیجانی با انواع شیوه های مدیریت سود با تأکید بر خود شیفتگی مدیران، دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، ۸(۳۲)، صص ۲۷۳-۲۸۴
- شعبان، رضوان؛ بنی مهد، بهمن؛ رویایی، رمضانعلی. (۱۳۹۶)، اثر محافظه کاری اجتماعی و ماکیاولیسم بر استقلال حسابرس، دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، شماره ۲۲، صص ۷۵-۸۶
- صادقیان، مسعود؛ بنی مهد، بهمن؛ جهانگیرنیا، حسین؛ غلامی جمکرانی، رضا. (۱۳۹۸)، ماکیاولیسم، جهت گیری اخلاقی و گزارشگری مالی متقلبان، بررسی های حسابداری و حسابرسی شماره ۳، صص ۴۱۳-۴۳۴
- کریمی، کیانا و رهنمای رودپشتی، فریدون. (۱۳۹۴). تورش های رفتاری و انگیزه های مدیریت سود. فصلنامه علمی پژوهشی دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، شماره ۴(۱۴)، صص ۱۵-۳۲
- معزز، الهه؛ خان حسینی، داوود؛ نیکو نسبتي، محمد، خیری، حامد. (۱۳۹۲)، بررسی رابطه فرهنگ سازمانی با ماکیاولیسم، یازدهمین همایش ملی حسابداری ایران، صص ۱-۵۹.
- ملکیان، اسفندیار؛ جفایی رهنی، منیر؛ خسروی، بهروز. (۱۳۹۳)، رابطه تعهد حرفه ای و دیدگاه اخلاقی با رفتار مدیریت سود. فصلنامه ی اخلاق در علوم و فناوری، ۹(۱۴)، صص ۱-۱۰.

- منصورزاع ، مینو ؛ بنی مهد ، بهمن ؛ وکیلی فرد ، حمیدرضا ؛ رهنمای رودپشتی ، فریدون (۱۳۹۹). نقش خودشیفتگی در تمایل به مدیریت سود، پژوهش های تجربی حسابداری ، ۱۰ (۳۸) صص ۱-۲۴.
- مومنی، منصور؛ فعال قیومی، علی. (۱۳۸۶). تحلیل‌های آماری با استفاده *SPSS*، تهران، انتشارات کتاب نو.
- مهر، رامین؛ چارستاد، پروانه. (۱۳۹۴). روش تحقیق کمی با کاربرد مدل‌سازی معادلات ساختاری ، تهران، انتشارات ترمه.
- نگی آبادی، مصطفی؛ نصیرزاده، فرزانه. (۱۳۹۹). شخصیت ماکیاولیستی و مدیریت سود: با تاکید بر سبک رهبری اخلاقی، هجدهمین همایش ملی حسابداری ایران، یزد.
- Austin, E. J., Farrelly, D., Black, C., and , H. Moore. 2007. Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side? *Journal of Personality and Individual Differences* 43(1): 179-189.
- Azouzi, M.A. and A. Jarboui. 2012. CEO Emotional Intelligence and board of directors Efficiency. *Iranian Journal of Management Studies* 5 (2) :115-144.
- Birkás, B., Csathó, Á., B. Gács, and T. Bereczkei. 2015. Nothing ventured nothing gained: Strong associations between reward sensitivity and two measures of Machiavellianism. *Personality and Individual Differences*, 74: 112-115.
- Belski W, J. Beams, J. Brozovsky .2008. Ethical Judgments in Accounting: An Examination on the Ethics of Managed Earnings *Journal of Global Business Issues* 2(2): 59-68.
- Boduszek, D., A. Debowska, and A. Willmott. 2017 . Latent profile analysis of psychopathic traits among homicide, general violent, property and white-collar offenders. *J. Crim. Justice*. 51: 17-23.
- Bradberry, T., and J. Greave. 2005. Emotional intelligence quick book. Translated by: M. Ganji. Tehran: Savalan Publication. Denham SA, K.A Blair, E. DeMulder, J. Levitas, K. Sawyer, Auerbach-Major S.; 1; 2003. Preschool emotional competence: pathway to social competence. *Child Dev*. 74:238-56.
- Chen, S. 2010. Relations of Machiavellianism with emotional blackmail orientation of salespeople , *Procedia Social and Behavioral Sciences*. 5 : 294-298
- Christie, R., and, F. Geis, L. 2013. *Studies in machiavellianism*. Academic Press.
- Daff , L., P.D .Lange. 2012. A comparison of genetic skills and emotional intelligence in accounting educatiH. and Lin, K-Y. 'Ethical perceptions

- on earnings management', *Int. J. Behavioural Accounting and Finance*, 3(4) :163-187.
- De Hooge, I. E., S. M. Breugelmans and M. Zeelenberg, .2008. Not so ugly after all: When shame acts as commitment device. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(4): 933-943.
- D'Souza, M.F., and G.S.F De Lima. 2015. The Dark Side of Power : The dark Triad in Opportunistic Decision- Making , *ASAA JOURNAL - Advances in Scientific and Applied Accounting*, 8(2) : 135-156
- Duckitt, J. .2001. A dual-process cognitive-motivational theory of ideology and prejudice. *advances in experimental social Psychology*; 33:41-113
- Esmaili, H., B. Animahd., and S. Kheradyar .2019. The role of machiavellianism, emotional and manipulation and moral foundation in tax avoidance. *Iranian Journal of finance* 3(1): 53-72
- Feng, M., Ge, W., Luo, S., Shevlin, T. 2011. Why do CFOs become involved in material accounting manipulations? *Journal of Accounting and Economics* (51): 21-36.
- Forgas, J. 1995. Mood and judgment: The Affect Infusion Model (AIM) *Psychological Bulletin* , 117(1):39-66
- Grieve, R., E. March, G. Van Doorn .2019. Masculinity might be more toxic than we think: The influence of gender roles on trait emotional manipulation , *journal of Personality and Individual Differences* 138 : 157-162
- Gruenfeld, D.H., Inesi, M. E. , J. C Magee., and A.D. Galinsky .2008. Power and the objectification of social targets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(1): 111-127.
- Ham, Ch., Lang, M., N., Seybert, S. Wang. 2017. CFO Narcissism and Financial Reporting Quality. Available at <https://ssrn.com/abstract=2581157>
- Hartmann, F. G., and V. S Maas. 2010. Why business unit controllers create budget slack: involvement in management, social pressure, and machiavellianism. *Behavioral research in accounting*, 22(2): 27-49.
- Healy, P., and J. M. Wahlen. 1999. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4) : 143-147
- Inesi, M. e .2010. Power and loss aversion. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* , 112 (1) : 58-69
- Jensen, M., and W. Meckling. 1976. Theory of the firm : Managerial behavior , agency costs and ownership structure. *Journal of Financial economics* , 3(4) : 305-360
- Jones, D. N., and D. L Paulhus. 2009. Machiavellianism. In M. R. Leary & R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* :93-108

- Jones, S. and R. Sharma. 2001. "The impact of free cash flow, financial leverage and accounting regulation on earnings management in Australia's "old" and "new" economies", *Managerial Finance*, 27(12): 18-39
- Lee, K. and M. C. Ashton. 2005. Psychopathy, Machiavellianism and narcissism in the Five-Factor model and the HEXACO model of personality structure. *Personality and Individual Differences*, 38:1571-1582
- Leung, K., and M. H. Bond. 2004. Social axioms: A model for social beliefs in multicultural perspective. *Advances in Experimental Social Psychology*, 36:119-197.
- Magner, N., R. B., Welker and T. L. Campbell. 1996. Testing a model of cognitive budgetary participation processes in a latent variable structural equations framework. *Accounting and Business Research*, 27(1): 41-50.
- Mesmer-Magnus, J. R., and L. DeChurch, A. 2009. Information Sharing and Team Performance: A Meta-Analysis. *Journal of Applied Psychology*, 94(2):535-546.
- Murphy, P. R. 2012. Attitude, Machiavellianism and the rationalization of misreporting, *Accounting, Organizations and Society* 37 :242-259
- Pratto, F., J., Sidanius, and S. Levin. 2006. Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward. *European Review of Social Psychology*, 17:271-320.
- Pruysersa, S., Blaisb, J., P. G. Chen. 2019. Who makes a good citizen? The role of personality, *Personality and Individual Differences* 146 :99-104
- Ruiz-Palomino, P., and A. Banon-Gomis, 2017. The negative impact of chameleon-inducing personalities on employees' ethical work intentions: The mediating role of Machiavellianism. *European Management Journal*, 35(1): 102-115.
- Rodriguez-Bailon, R., M., Moya, and V. Yzerbyt. 2000. Why do superiors attend to negative stereotypic information about their subordinates? Effects of power legitimacy on social perception. *European Journal of Social Psychology*, 30(5): 651-671.
- Ryckman, R. M. 2007. *Theories of personality*. Belmont: Thomson Wadsworth
- Sayal, K. and Singh, G. 2020. Investigating the role of theory of planned behavior and Machiavellianism in earnings management intentions, *Accounting Research Journal*, 33(6): 653-668.
- Scott, R. W. *Financial Accounting Theory*, New Jersey: Prentice Hall.
- Dalton, D. W. 2021. The Effects of Machiavellianism and Ethical Environment on Whistle-blowing across Low and High Moral

- Intensity Settings, *Advances in Accounting Behavioral Research*, 24(1):29-49
- Shafer W.E. Z Wang, .2011. Effects of ethical context and Machiavellianism on attitudes toward earnings management in China, *Managerial Auditing Journal* 26(5) : 372 – 392.
- Shafer, W. E., & Wang, Z.2018. Machiavellianism, social norms, and taxpayer compliance , *Business Ethics: A European Review* , 27 : 42–55
- Stevens, G. Deuling W, J. K., . A. and Armenakis .2012. Successful psychopaths: Are they unethical decision-makers and why? *Journal of Business Ethics*, 105: 139–149
- Verbeek , M., A. boon and , P. dredt 1996. Exploration , aggressive behavior and dominance in pair_wise confrotations of juvenile male great tits. *Behavior* 133:945_963.
- Wastell,C., and A. Booth,.2003.Machiavellianism:An alexithymia perspective. *Journal of Social and Psychology*, 22: 730-744Clinical