

تأثیر ماکیاولیسم، عواطف فردی و سبک‌های پردازش اطلاعات بر گزارشگری مالی متقلبانه

سارا کریم‌پور امشلی*، بهمن بنی‌مهد**، مهدی خلیل‌پور***، جواد رمضانی فرید****

چکیده

هدف این مقاله، مطالعه تأثیر ویژگی‌های فردی و شخصیتی از جمله عواطف فردی، ماکیاولیسم، و سبک‌های پردازش اطلاعات بر تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه و البته شناخت روابط فی‌مابین عواطف فردی، ماکیاولیسم، و سبک‌های پردازش اطلاعات است. برای این منظور، نمونه‌ای شامل ۲۵۰ نفر از حسابداران و مدیران مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار انتخاب شدند و داده‌های پژوهش از طریق توزیع پرسشنامه گردآوری و سپس با استفاده از داده‌های گردآوری شده آزمون فرضیه‌های تحقیق از طریق مدل‌سازی معادلات ساختاری انجام شده است. نتایج پژوهش نشان داد که عواطف مثبت با ماکیاولیسم و سبک پردازش خردگرا به ترتیب رابطه منفی و مثبت دارد و عواطف منفی با ماکیاولیسم و سبک پردازش تجربه‌گرا به ترتیب رابطه مثبت و منفی دارد. ماکیاولیسم با سبک پردازش خردگرا و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنی‌دار مثبت و با سبک پردازش تجربه‌گرا رابطه منفی دارد. سبک پردازش خردگرا با گزارشگری مالی متقلبانه رابطه منفی و در مقابل سبک پردازش تجربه‌گرا با گزارشگری مالی متقلبانه رابطه مثبت دارد. به علاوه، رابطه عواطف مثبت با سبک پردازش تجربه‌گرا و گزارشگری مالی متقلبانه، و عواطف منفی با سبک پردازش خردگرا و گزارشگری مالی متقلبانه معنی‌دار نیست.

واژه‌های کلیدی: گزارشگری مالی متقلبانه، ماکیاولیسم، عواطف فردی، سبک پردازش اطلاعات.

تاریخ دریافت: ۱۳۹۸/۰۸/۲۳

* دانشجوی دکتری حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد نور، نور

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۰۶/۱۲

** دانشیار حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرج، کرج

نویسنده مسئول: بهمن بنی‌مهد

*** استادیار حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد نور، نور

dr.banimahd@gmail.com

**** استادیار حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد قائم شهر، قائم شهر

مقدمه

اعتماد به صحت اطلاعات، سنگ بنای بازارهای سرمایه و تصمیمات اقتصادی استفاده‌کنندگان از گزارش‌های مالی است و گزارشگری مالی متقلبانه این اعتماد را خدشه‌دار می‌کند. تقلب حرفه‌ای در سه مقوله فساد مالی، سواستفاده از دارایی و تقلب در صورت‌های مالی طبقه‌بندی می‌شود. گزارشگری مالی متقلبانه کمترین فراوانی را دارد، اما از لحاظ اثر مالی بیشترین زیان‌ها را تحمیل می‌کند. به همین دلیل بسیاری از محققان در راستای کاهش تقلب‌های مالی در مورد علل بروز پدیده تقلب مطالعه کرده‌اند و در این تلاش‌ها مدل‌هایی نظیر مثلث تقلب، مدل لوزی تقلب و مدل توجه - فرصت - شخص و عواملی چون انگیزه، فرصت، توانایی، توجه، ویژگی‌های شرکت، ویژگی‌های شخصیتی افراد برای تشریح این پدیده معرفی شده است. با تمام تلاش‌های ارزشمند در مورد عوامل و ویژگی‌های فردی موثر بر گزارشگری مالی متقلبانه و تمایل افراد به این کار، هنوز در این مورد ابعاد ناشناخته زیادی وجود دارد (پایک و همکاران^۱، ۲۰۱۹). بنابراین انجام پژوهش جدید برای کسب شناخت عمیق‌تر و بیشتر در مورد این ابعاد ناشناخته ضروری و دارای اهمیت شایانی است. زیرا می‌توان با کسب چنین شناختی زمینه مبارزه با زیان‌های حاصل از تقلب‌های مالی را تقویت کرد.

سبک پردازش اطلاعات یکی از ویژگی‌های فردی است که به طور بالقوه انتظار می‌رود بر تصمیمات متقلبانه و تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه تاثیرگذار باشد (هانت و همکاران^۲، ۱۹۸۹). اما بررسی‌ها نشان می‌دهد شواهد تجربی مستقیم در این مورد اندک است. عواطف و هیجانات فردی یکی دیگر از ویژگی‌های شخصیتی است که ادعا می‌شود می‌تواند با تقلب رابطه داشته باشد. اما مطالعات حول این ویژگی با تناقض‌هایی مواجه بوده و گاهی شواهد کسب‌شده مغایر با این ادعا است (گارسیا و همکاران^۳، ۲۰۱۵). ویژگی ماکیاویلیسم نیز از جمله مواردی است که با تقلب، فریب‌کاری و دغلکاری ارتباط تنگاتنگ داشته و البته با عواطف و سبک پردازش اطلاعات تعاملاتی دارد (مورفی^۴، ۲۰۱۲؛ برکزکی و بیراکس^۵، ۲۰۱۴). به اعتقاد پایک و همکاران (۲۰۱۹) توجه به روابط تعاملی و میانجی بین عوامل موثر بر تمایل افراد به ارتکاب تقلب و گزارشگری مالی متقلبانه، یکی از راه‌های شناخت ابعاد مبهم این موضوع و رفع تناقض‌های موجود است.

با توجه به موارد مذکور، در این تحقیق سعی شده است به این مساله پاسخ داده شود که نقش ماکیاولیسم، سبک‌های پردازش اطلاعات و عواطف فردی با در نظر گرفتن روابط تعاملی و میانجی بین آنها در گزارشگری مالی متقلبانه چیست؟ در این راستا، تلاش شده است با بهره‌گیری از مدل‌سازی معادلات ساختاری تاثیرگذاری عوامل مذکور بر گزارشگری مالی در کنار روابط و تعاملات فی مابین این عوامل مدل‌سازی و مطالعه شود. بنابراین هدف این تحقیق بررسی و حصول شناخت در مورد تاثیر ماکیاولیسم، عواطف فردی و سبک‌های پردازش اطلاعات بر گزارشگری مالی متقلبانه با تاکید بر روابط تعاملی و نقش میانجی متغیرهای یاد شده است.

نتایج این تحقیق می‌تواند شناخت عمیق‌تری از روابط میان ماکیاولیسم، عواطف فردی و سبک‌های پردازش اطلاعات و نقش آن‌ها در تمایل و بروز رفتارهای غیراخلاقی نظیر گزارشگری مالی متقلبانه فراهم کند و با وضوح برخی از ابهامات موجود اندکی بر غنای ادبیات این حیطه بیافزاید. بسیاری از افراد و اشخاص به نیابت از خود برای مدیریت و راهبری فعالیت‌های مالی و اقتصادی، نمایندگانی منصوب می‌دارند. صاحبان موسسات تک مالکی، شرکای شرکت‌های تضامنی، سهامداران شرکت‌های سهامی، مشارکت‌کنندگان تعاونی‌ها و امثالهم در این زمره جای می‌گیرند. نتایج این تحقیق می‌تواند برای انتخاب نمایندگان به آنها یاری رساند. زیرا با مطالعه آن به این امر واقف می‌شوند که چه افرادی تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه خواهند داشت.

در ادامه نخست مبانی نظری مدل مفهومی تحقیق تشریح می‌شود و سپس با بررسی پیشینه شواهد مربوط به روابط این مدل و همچنین بعضی از تناقض‌های موجود ذکر می‌گردد. پس از آن، مدل مفهومی بر اساس مبانی نظری تشریح و روابط این مدل در قالب فرضیه‌ها بیان می‌شود. سپس روش استفاده‌شده برای گردآوری داده‌ها و آزمون مدل و فرضیه‌ها تشریح می‌شود. دو بخش آخر نیز به گزارش نتایج آماری و بحث و نتیجه‌گیری اختصاص دارد.

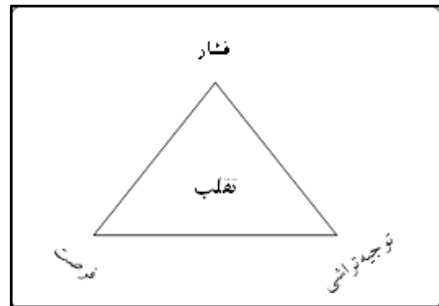
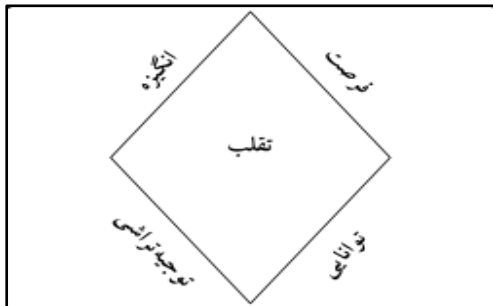
مبانی نظری و پیشینه

مروری مختصر بر نظریه‌های تقلب

در مورد انگیزه‌ها و عوامل ارتکاب تقلب مدل‌ها و نظریه‌های مختلفی ارائه شده است. نظریه مثلث تقلب^۶، مدل لوزی تقلب^۷ و مدل توجیه - فرصت - شخص یا ROP^۸ در این

زمره قرار می‌گیرند. طبق کتاب گلدمن و کافمن (۲۰۰۹)، اضلاع مثلث تقلب عبارتند از: فشار^۹، فرصت^{۱۰} و توجیه^{۱۱} (شکل ۱). فشار، عوامل و نیروهایی است که مدیریت و کارکنان را به ارتکاب تقلب اغوا و تحریک می‌کند. فرصت عاملی است که از ساختار سازمانی نشأت می‌گیرد و مواردی نظیر نبود کنترل‌های داخلی یا توانایی مدیریت برای زیرپا گذاشتن آنها زمینه‌ساز بروز فرصت برای تقلب است. در این مدل عامل توجیه قلب روان‌شناسی متقلبین است. پتانسیل تقلب در افرادی که قادر به توجیه یا منطقی جلوه دادن اعمال متقلبانه خود باشند بیشتر است (مهدوی و قهرمانی، ۱۳۹۳).

مدل لوزی یکی دیگر از نظریه‌های تقلب است که در سال ۲۰۰۴ توسط ولف و هرمانسون^{۱۲} ارائه شد. بانیان آن معتقدند علاوه بر فشار (انگیزه^{۱۳})، فرصت و توجیه، عامل چهارمی به نام توانایی یا قابلیت یا استعداد^{۱۴} وجود دارد که زمینه‌ساز تقلب است (شکل ۲) لوزی تقلب را به تصویر می‌کشد. یعنی برای اینکه افراد مرتکب تقلب شوند باید توانایی انجام آن را نیز داشته باشند.

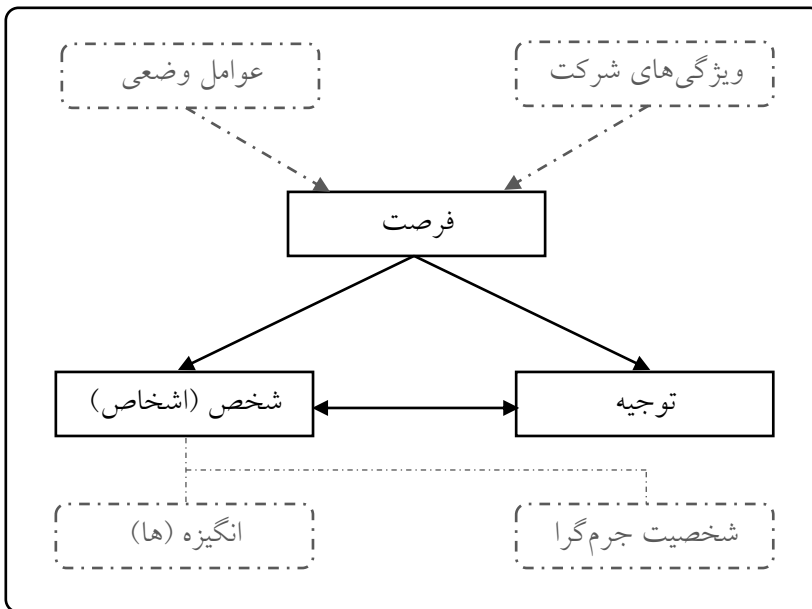


شکل ۱- مثلث تقلب (مهدوی و قهرمانی، ۱۳۹۳)

شکل ۲- لوزی تقلب (ولف و هرمانسون، ۲۰۰۴)

اما کاپاردیس^{۱۵} در سال ۲۰۰۱، یعنی سه سال قبل از طلعت مدل لوزی، چارچوبی ارائه کرد که اساس آن همان مدل مثلث تقلب است. به نظر می‌رسد این مدل که کم‌طمطراق‌تر و کم‌فروغ‌تر از مدل لوزی بوده، جامع‌تر و مفصل‌تر باشد. سه عامل مذکور در مدل کاپاردیس که خود آنرا به اختصار مدل توجیه - فرصت - شخص یا ROP می‌نامد، عبارت است از: توجیه، فرصت و شخص. کاپاردیس آنچه که در مدل لوزی توانایی یا استعداد نامیده می‌شود را در قالب عامل شخص طبقه‌بندی کرده و توانایی یا استعداد را

شخصیت جرم‌گرا^{۱۶} نامیده بود. وی معتقد بود همه افراد در موقعیت‌های یکسان رفتار یکسانی بروز نمی‌دهند. یعنی اگر افراد مختلف حتی اگر دارای انگیزه‌ها و فرصت‌های یکسان باشند، به دلیل ویژگی‌های شخصیتی متفاوتی که دارند لزوماً مرتکب تقلب نخواهند شد (کاپاردیس، ۲۰۱۶). شکل ۳ شمای تئوری وی را منعکس می‌کند. کاپاردیس (۲۰۱۶) عنوان می‌نماید که ویژگی‌های شخصیت جرم‌گرا عبارت است از: خودکنترلی ضعیف، عزت نفس پایین، انزوا، تمایل به دروغ‌گویی، خودخواهی، فقدان اضطراب، حساسیت بالا به منافع مادی (پولی)، بی‌تفاوتی و امثالهم.



شکل ۳ - مدل ROP تقلب (کاپاردیس، ۲۰۱۶)

مرور مدل‌های مذکور حاکی از آن است که عوامل موثر در بروز تقلب را حداقل می‌توان به دو گروه برون‌فردی (عوامل محیطی و ویژگی‌های شرکت) و درون‌فردی (ویژگی‌های شخصیتی و انگیزه و نظایر آنها) تقسیم نمود. تمرکز این پژوهش بر ویژگی‌های شخصیتی و فردی زمینه‌ساز تقلب است.

تاثیر عواطف فردی بر رفتارهای فرصت‌طلبانه و تصمیم‌های متقلبانانه و سبک پردازش

اطلاعات

عواطف فردی مجموعه و طیفی از احساسات، هیجانات و حالت‌های درونی افراد بوده که محرک بسیاری از رفتارها و تصمیمات بیرونی افراد است. به طور کلی عواطف در دو گروه مثبت و منفی دست‌بندی می‌شود. عواطف مثبت و منفی دو سر طیف یک زنجیره‌اند که در سر هر طیف، شدت و ضعف وجود دارد. بین افراد دارای عواطف منفی و مثبت تفاوت‌هایی وجود دارد. طبق نظریه ساخت و گسترش^{۱۷} عواطف مثبت با رفتارهایی مرتبط است که منشا و منبع سلامت و بقا را تشکیل می‌دهند. در حالی که عواطف منفی منشا رفتارهایی است که می‌تواند موجب رنج و آسیب شود (فردریکسون^{۱۸}، ۲۰۰۶). عواطف مثبت بعدی است که از سرسپردگی به امور خوشایند (مثل فعال بودن و شورمندی) تا ممانعت از سروکار داشتن با امور ناخوشایند (نظیر ناراحتی و کسالت) را دربر می‌گیرد. از طرف دیگر عواطف منفی طیفی از رفتارها، از سر و کار داشتن با امور ناخوشایند (نظیر خشم و ترس) تا اجتناب از موارد خوشایندی چون آرامش و متانت را در خود جای می‌دهد (واتسون و همکاران^{۱۹}، ۱۹۸۸). آرچر و همکارانش با ترکیب انواع عواطف یادشده، چهار پروفایل عاطفی به شرح زیر تشکیل دادند (گارسیا و همکاران، ۲۰۱۵):

- ۱- خود کامبخش^{۲۰}: یعنی وجود عواطف مثبت بالا و عواطف منفی کم
 - ۲- عاطفی شدید^{۲۱}: یعنی وجود عواطف مثبت بالا و عواطف منفی بالا
 - ۳- کم عاطفه^{۲۲}: یعنی وجود عواطف مثبت کم و عواطف منفی کم
 - ۴- خودتخریب یا خود آسیب رسان^{۲۳}: یعنی وجود عواطف مثبت کم و عواطف منفی زیاد
- افراد دارای پروفایل خود کامبخش دارای ویژگی‌هایی چون یاری رسان، سازگار، با وجدان، خویشتن‌پذیری بالا، استقلال بالا، داشتن هدف در زندگی، انرژی بالا، مرکز کنترل درونی، روابط مثبت با سایرین و رفتار مفید و به دنبال حمایت از اعتقاد و ایمان هستند. از طرف دیگر افرادی که در پروفایل خود تخریب می‌گنجد سطح اندکی از ویژگی‌های یاد شده را تجربه می‌کنند (ریکاردی و همکاران^{۲۴}، ۲۰۱۴). مجموعه ویژگی‌های یاد شده برای دو گروه خود کامبخش و خود آسیب‌رسان ما را به این انتظار می‌رساند که احتمال ارتکاب تقلب در افراد خود کامبخش نسبت به افراد خود آسیب‌رسان کمتر است. زیرا طبق نظر (ریکاردی و همکاران، ۲۰۱۴) افراد خود کامبخش افرادی پر

انرژی، به دنبال مفید بودن، سازگار، به دنبال حمایت از درستکاری و ایمان هستند. همچنین براساس نظر (پلهاس و ویلیامز^{۲۵}، ۲۰۰۲) باوجدان بودن یا وظیفه شناسی در فرصت طلب‌ها (ماکیاویلیست‌ها) اندک است و افراد خودشیفته، فرصت طلب (ماکیاویلیسم) و ضداجتماعی سطح سازگاری پایینی دارند (فورنهام و همکاران^{۲۶}، ۲۰۱۴).

از طرفی محققان یکی از طرق نمود عواطف فردی در تصمیم‌ها و رفتارهای بیرونی افراد را تاثیر عواطف فردی بر سبک پردازش اطلاعات قلمداد می‌کنند. وضعیت‌های احساسی و عاطفی فرد می‌تواند بر تمام مراحل زنجیره پردازش اطلاعات، از انتخاب اطلاعات و نحوه تجزیه و تحلیل آنها تا رمزگذاری و بازیابی اطلاعات تاثیر گذار باشد و از این طریق به تصمیمات مختلف منجر شود (رفاهی‌بخش و همکاران، ۱۳۹۷). محققان معتقدند که عواطف مثبت افراد را به سبک پردازش تجربه گرا سوق می‌دهد و موجب می‌شود افراد وقایع را بر اساس اکتشافات در دسترس ارزیابی می‌کنند و در این راه از ظرفیت و تلاش شناختی کمتری بهره ببرند. در مقابل عواطف منفی افراد را به رویکرد فکری خردگرا سوق می‌دهد و افرادی که شدت عواطف منفی در آنها بیشتر اطلاعات را رویکرد تحلیلی‌تر و بصورت منطقی‌تر تجزیه و تحلیل می‌کنند و قضاوت‌های خود را صرفاً براساس سرنخ‌های محیطی شکل نمی‌دهند (بوئر، موسکوویتزو و چیکن^{۲۷}، ۱۹۹۵؛ بوئر، رودرو ارب^{۲۸}، ۲۰۰۲).

باتوجه به مباحث مطرح شده و با در نظر گرفتن این موضوع که عواطف فردی بر رفتارها و تصمیمات بیرونی مقدم است، می‌توان انتظار داشت که عواطف فردی بر تمایل و تصمیم افراد به اقدامات فرصت طلبانه (اقدامات ماکیاویلیستی) و متقلبانه مقدم و تاثیر گذار باشد. به علاوه، سبک پردازش اطلاعات یا به عبارت دیگر اتکای افراد به نحوه تجزیه و تحلیل اطلاعات از عواطف فردی تاثیر پذیرد.

سبک پردازش اطلاعات و تقلب

سبک‌های پردازش اطلاعات، معمولاً به عنوان گرایش به استفاده از روش‌های تحلیلی^{۲۹} و شهودی^{۳۰} (تجربی^{۳۱}) شناخته می‌شوند. (دان و پرات^{۳۲}، ۲۰۰۷). نظریه‌های تفکر تحلیلی - تجربی، بر مفهوم پردازش دو گانه^{۳۳} تکیه دارند و این دو سبک پردازش را دو سیستم موازی و تعاملی تفکر در نظر می‌گیرند (اپستین و همکاران^{۳۴}، ۱۹۹۶). مفهوم

پردازش دو گانه اولین بار توسط اپستین تحت عنوان نظریه شناختی - تجربی^{۳۵} مطرح و دو سبک پردازش اطلاعات مذکور نیز اولین بار در این نظریه معرفی شد. اپستین معتقد است همه افراد برای پردازش اطلاعات و تفکر از هر دو سبک یاد شده استفاده می‌کنند. اما بعضی از افراد بیشتر بر سبک تحلیلی یا منطقی تکیه می‌کنند و اتکای برخی دیگر بر سبک پردازش شهودی یا تجربی بیشتر است. سبک پردازش شهودی یا تجربی بر شناخت یا درک یا پردازش فوری و مبتنی بر تجارب گذشته و بدون استفاده آگاهانه از استدلال است (بارنز و دی‌زوریلا^{۳۶}، ۱۹۹۹؛ سوان و همکاران^{۳۷}، ۲۰۱۵). به همین دلیل در این سبک، فرآیند پردازش سریع انجام می‌شود. از طرف دیگر، در سبک پردازش تحلیلی یا منطقی پردازش از طریق گردآوری و تحلیل اطلاعات حاصل از منابع معتبر صورت می‌پذیرد (بارنز و دی‌زوریلا، ۱۹۹۹). به عبارتی بر تحقیق و تحلیل استوار است و طبیعتاً فرآیند پردازش در این سیستم با صرف زمان بیشتری صورت می‌پذیرد. به طور کلی پردازش تحلیلی برای مشکلات جدید و پیچیده مورد نیاز است، در حالی که پردازش شهودی یا تجربی برای مسایل روزمره متعدد کاربرد دارد. سیستم شهودی یا تجربی، بر شهود، هیجان و سرعت استوار است. در حالی که سیستم تحلیلی بر شناخت، منبع و زمان اتکا می‌کند (سوان و همکاران، ۲۰۱۵). به سبک‌های پردازش تحلیلی یا منطقی، سبک پردازش اطلاعات خردگرا و به سبک پردازش شهودی یا تجربی، سبک پردازش اطلاعات تجربه‌گرا نیز اطلاق می‌گردد (رضایی، ۱۳۹۲).

محققان معتقدند خروجی‌ها و پیامدهای هر دو سیستم مثبت و مفید است و هر کدام کارکرد خود را دارند. سبک خردگرا با تصمیم‌گیری موثر از طریق استدلال منطقی و تورش کمتر در تصمیم‌گیری همراه است (استانویچ و وست^{۳۸}، ۲۰۰۰). در این سبک بر جنبه‌های مهم اطلاعات مربوط به تصمیم‌گیری تمرکز می‌شود و در آن اطلاعات نامربوط جایی برای پردازش ندارد (مک‌لوری و ستا^{۳۹}، ۲۰۰۳). در عوض، سبک پردازش تجربه‌گرا با تجربه و خبرگی و اثربخشی در حل مسایل روزانه توأم است (تاد و گیگرنزر^{۴۰}، ۲۰۰۷). هر چند مدل پردازش دو گانه اطلاعات کاربرد عام دارد، یعنی همه افراد برای پردازش اطلاعات از هر دو سبک استفاده می‌کنند، اما میزان اتکا و استفاده از آنها به تفاوت‌ها و ویژگی‌های فردی وابسته است (اپستین و همکاران، ۱۹۹۶؛ سوان و همکاران، ۲۰۱۵).

تصمیم‌گیری متأثر از ویژگی‌های شناختی و غیر شناختی فرد تصمیم‌گیرنده است. یکی

از ویژگی‌های شناختی، سبک پردازش اطلاعات است که می‌تواند بر فرایند تصمیم‌گیری از جمله پردازش اطلاعات، جمع‌بندی آن و دستیابی به نتیجه تاثیر با اهمیتی داشته باشد (هانت و همکاران، ۱۹۸۹). از آنجا که میزان اتکای افراد به سبک‌های پردازش اطلاعات متفاوت است عملکرد افراد در تصمیم‌گیری‌های مختلف از جمله تصمیمات مالی، سرمایه‌گذاری، تقلب و امثالهم متفاوت باشد (شیپمن^{۴۱}، ۱۹۸۵). از این رو انتظار می‌رود تمایل و نیت افراد برای تقلب حسب اتکای آنها به سبک‌های پردازش اطلاعات متفاوت باشد.

ماکیاولیسم و تقلب

در نظریه‌های تقلب اعتقاد بر این است که چنانچه فرد بتواند عمل متقابلانه‌ای که مرتکب می‌شود را توجیه کند و سایر عوامل نیز همزمان وجود داشته باشد، زمینه بروز تقلب تکمیل شده و ارتکاب تقلب حتمی خواهد بود (مهدوی و قهرمانی، ۱۳۹۳؛ ولف و هرمانسون، ۲۰۰۴؛ کاپاردیس، ۲۰۱۶). این موضوع را می‌توان چنین توضیح داد که افراد بعد از انجام کارهای غیراخلاقی، ممکن است دو نوع احساس منفی تجربه کنند:

الف) احساس ناراحتی خودآگاهانه اخلاقی حاصل از تضاد رفتار با ارزشهای اجتماعی.
ب) احساس ناراحتی حاصل از انجام رفتاری متضاد با نگرش و ارزش‌های شخصی فرد.
اشخاص هنگام ارتکاب جرم یا خطا فعالانه در پی راه‌های کاهش این احساسات منفی هستند. زیرا عموم مردم دوست ندارند احساسات منفی تجربه کنند. یکی از راه‌های کاهش احساسات منفی حاصل از ارتکاب جرم، گناه یا خطا، توجیه است. در واقع توجیه عملی است که به واسطه آن یک رفتار مسئله‌ساز (رفتار ناهنجار یا بد) در نظر شخصی که آنرا مرتکب شده رفتاری عادی یا هنجار جلوه می‌نماید و یکی از عوامل بروز رفتارهای متقابلانه پدیدار می‌شود (مورفی، ۲۰۱۲).

در روانشناسی مدرن، ماکیاولیسم یا فرصت‌طلبی یک ویژگی شخصیتی محسوب می‌شود که فریب‌کاری، نادیده گرفتن اخلاق و تمرکز بر منافع شخصی از خصایص آن به شمار می‌رود (جونز و پاولهوس^{۴۲}، ۲۰۰۹). هر چه درجه ماکیاولیسم در فردی بیشتر باشد برای دستیابی به اهداف خود اخلاقیات را راحت‌تر زیر پا می‌گذارد. در واقع هر چه ویژگی ماکیاولیسم در فردی بارزتر باشد توجیه رفتارهای ضدارزش برای او راحت‌تر است. به همین دلیل اعتقاد بر این است که هر چه ویژگی ماکیاولیسم در شخصی شدیدتر باشد

احتمال تمایل به تقلب و بروز تقلب توسط وی بیشتر خواهد بود (علی و همکاران^{۴۲}، ۲۰۰۹). آزمایش‌های متعددی نیز نشان داده که ماکیاولیست‌ها در دروغگویی و تقلب موفق هستند (اوستین و همکاران^{۴۴}، ۲۰۰۷).

ماکیاولیسم و سبک پردازش اطلاعات

ماکیاولیست‌ها افرادی فرصت طلب هستند که در شرایط مختلف سعی می‌کنند از طریق فریب دیگران از فرصتهای حاصله به نفع خود بهره ببرند. در این راستا آنها با مسایل مختلفی مواجه می‌شوند که حل بعضی از آنها مستلزم پردازش سریع و در لحظه اطلاعات بوده و حل بعضی دیگر به برنامه‌ریزی قبلی نیاز دارد. مثلاً دغلكاری و سوء استفاده اجتماعی موفق در شرایط ناپایدار و غیرقابل پیش‌بینی نیازمند پردازش و دستکاری سریع اطلاعات است. محققان با توجه به شواهد پژوهش‌ها معتقدند که افراد فرصت طلب دارای حافظه فعال و قوی هستند. به نحوی که می‌توانند حسب شرایط از سبک‌های پردازش اطلاعات مناسب بهره گیرند و شرایط فعلی را به نفع خود تمام کنند. البته شواهد پژوهش‌ها نشان داده است افراد برخوردار از حافظه فعال قوی‌تر تمایل دارند از سبک پردازش اطلاعات خردگرا استفاده نمایند. یعنی بر اساس نتایج تجزیه و تحلیل خودشان از اطلاعات تصمیم‌گیری کنند. به همین دلیل معتقدند اتکای افراد ماکیاولیست و فرصت طلب بر سبک پردازش اطلاعات خردگرا بیشتر است (برکزکی و بیرکاس، ۲۰۱۴). با توجه به موارد مذکور انتظار می‌رود ویژگی ماکیاولیسم بر سبک پردازش اطلاعات تاثیرگذار باشد.

پیشینه

در زیر به برخی از تحقیقات انجام شده در حوزه ماکیاولیسم، عواطف فردی، سبک‌های پردازش اطلاعات و گزارشگری مالی متقابلانه اشاره می‌شود:

کراوا و همکاران^{۴۵} (۲۰۱۹) در تحقیقی به بررسی تاثیر سبک‌های پردازش اطلاعات بر تصمیمات سرمایه‌گذاری و تامین مالی پرداختند. نتایج این تحقیق نشان داد مدیرانی که بیشتر بر سبک پردازش خردگرا اتکا می‌کنند غالباً تورش کمتری در تصمیمات سرمایه‌گذاری و تامین مالی دارند. اما برخلاف این نتیجه عام، مدیران تجربه‌گرا در موقعیت‌های پر استرس تصمیمات بهتری می‌گیرند. ابرهارت و همکاران^{۴۶} (۲۰۱۹) طی

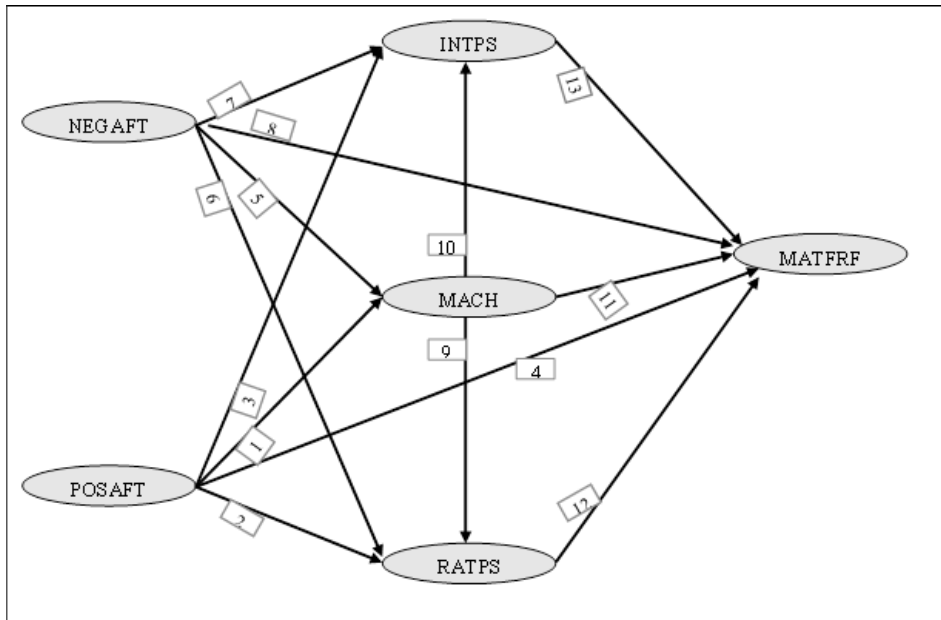
تحقیق خود تاثیر تفاوت های فردی از جمله سن، فهم ریاضی، دانش مبتنی بر تجربه و احساسات منفی بر تصمیمات مالی را مورد بررسی قرار دادند. آن‌ها از مدیریت مخارج به عنوان معیار تصمیم‌گیری مالی استفاده کردند. نتایج این تحقیق نشان داد، ویژگی‌های فردی بر تصمیمات مالی موثر است. هم‌چنین افراد بالغ که دارای دانش بیشتر و احساسات منفی کمتری هستند، معمولاً تصمیمات مالی موثرتری اتخاذ می‌نمایند. پایک و همکاران (۲۰۱۹) در تحقیق خود درباره تاثیر متفاوت سبک‌های تفکر و تصمیم‌گیری‌های اخلاقی مدیران مطالعه کردند. شواهد این تحقیق نشان داد سبک‌های تفکر متفاوت می‌تواند تاثیر مختلفی بر تصمیم‌گیری‌های اخلاقی مدیران داشته باشد. بیلتسکی و همکاران^{۴۷} (۲۰۱۸) بر هستی‌شناسی پردازش اطلاعات در تصمیمات تجاری تاکید دارند. به عقیده آن‌ها به منظور موفقیت در کسب و کار باید یک هستی‌شناسی کاملی از فرایند پردازش اطلاعات در تصمیم‌گیری‌های تجاری ایجاد نمود. آن‌ها تایید می‌نمایند که این هستی‌شناسی می‌تواند برای مستند سازی و شناخت بهتر تصمیم‌گیری‌ها سودمند باشد. مودیک و همکاران^{۴۸} (۲۰۱۸) در تحقیق خود تاثیر ویژگی‌های سه گانه تاریک شخصیت (ماکیاولیسم، نارسیسیسم^{۴۹} و جامعه ستیزی^{۵۰}) بر تمایل افراد به تقلب مالی را بررسی کردند. آن‌ها سعی کردند با ارائه سناریوهای مختلف به افراد، تمایل آن‌ها به تقلب مالی را ارزیابی کنند. به طور کلی نتایج آن‌ها نشان داد تمایل به دروغ گفتن و اظهارات غیر واقع در موقعیتی که ایجاد منفعت میکند در افراد ماکیاولیست‌تر، خودشیفته‌تر و جامعه ستیزتر بیشتر است. به عبارتی آن‌ها بین سه ویژگی مذکور و تمایل به تقلب مالی ارتباط مستقیم یافتند. یودها و رازیل^{۵۱} (۲۰۱۸) ارتباط ویژگی‌هایی نظیر سن، مذهبی بودن و عواطف مثبت با تمایل به افشای تقلب را تحقیق کردند. شواهد این تحقیق نشان می‌دهد بین سن و تمایل به افشای تقلب رابطه معنی دار وجود دارد. به علاوه، عواطف مثبت رابطه بین سن و تمایل به افشای تقلب را تحت تاثیر قرار میدهد. اما بین مذهبی بودن و تمایل به افشای تقلب رابطه معنی داری وجود ندارد. گونزالس^{۵۲} (۲۰۱۷) نشان داد پردازش اطلاعات توسط سرمایه گذاران در دسترسی به داده‌های مختلف، متفاوت است. او دریافت که نتیجه تصمیمات سرمایه گذاران به سبک پردازش آن‌ها وابسته است. سبک‌های پردازش نیز در دسترسی به اطلاعات به گونه ای متفاوت عمل می‌نمایند. ژو و همکاران^{۵۳} (۲۰۱۷) در پژوهش خود تلاش کردند با مدنظر نظر قراردادن شرایط وضعی و ویژگی‌های فردی، میزان تمایل مدیر

عامل به ارتکاب تقلب مالی را بررسی کنند. شواهد آنها نشان می‌دهد زمانی که میانگین سن اعضای هیئت مدیره افزایش می‌یابد احتمال ارتکاب تقلب مالی توسط مدیر عامل کاهش می‌یابد. جانسون و همکاران^{۵۴} (۲۰۱۶) نیز تاثیر سه حالت عاطفی ترس، بی‌تفاوتی و هیجان را بر اطاعت‌پذیری حسابرسان ارشد در برابر خواسته‌های غیراخلاقی مدیران حسابرسی مطالعه کردند. ترس و بی‌تفاوتی در زمره حالت‌های عاطفی منفی قرار دارند و هیجان یا شورمندی نیز جزء حالت‌های عاطفی مثبت به شمار می‌رود. شواهد تحقیق آنها نشان داد هر چه ترس و بی‌تفاوتی حسابرسان ارشد بیشتر باشد آنها راحت‌تر از دستورات غیراخلاقی مدیران خود پیروی می‌کنند. از طرف دیگر هر چه سطح هیجان در حسابرسان ارشد بیشتر باشد مقاومت آنها در برابر دستورات غیراخلاقی بیشتر خواهد بود. شوارتز^{۵۵} (۲۰۱۶) نشان می‌دهد حالت‌های عاطفی منفی نظیر ترس و خشم می‌توانند درون رابطه میان آگاهی‌های اخلاقی و قضاوت اخلاقی دارای نقش میانجی‌گری باشند. این عواطف قادر هستند تصمیم‌گیری فرد برای فاش کردن هر گونه تخلف را تحت تاثیر قرار دهند. برکزی و بیرکاس (۲۰۱۴) در تحقیق خود ارتباط بین سبک‌ها و مهارت‌های پردازش اطلاعات با فرصت‌طلبی و ماکیاولیسم را بررسی کردند. نتایج تحقیق ایشان نشان داد که بین سبک پردازش خردگرا و ماکیاولیسم همبستگی مثبت وجود دارد. بر این اساس ایشان خاطر نشان می‌سازند که افراد فرصت‌طلب و ماکیاولیسم بیشتر بر سبک پردازش خردگرا تکیه می‌کنند. مورفی (۲۰۱۲) طی پژوهشی نشان داد حسابدارانی که تمایل به افشای نادرست اطلاعات حسابداری دارند، سطح فرصت‌طلبی در آنها بالا است. این دسته از حسابداران بابت افشای نادرست اطلاعات نگرانی و یا احساس پشیمانی ندارند. وی بر اساس این یافته‌ها خاطر نشان می‌سازد فرصت‌طلبی و عدم احساس ندامت جز عوامل مهم بروز تقلب در حرفه حسابداری است. فلچر و همکاران^{۵۶} (۲۰۱۱) ارتباط ظرفیت حافظه فعال با سبک‌های پردازش اطلاعات و استدلال قیاسی را بررسی کردند. آنها دریافتند که افراد با ظرفیت بالاتر حافظه فعال بیشتر بر سبک پردازش خردگرا اتکا می‌کنند و از استدلال قیاسی قوی‌تری برخوردارند. در عوض افرادی که از حافظه فعال ضعیف‌تری برخوردارند بیشتر بر سبک تجربه‌گرا اتکا کرده و عملکرد ضعیفی در استدلال قیاسی ارائه می‌کنند. بارت و همکاران^{۵۷} (۲۰۰۴) در تحقیق خود حول تفاوت‌های فردی در ظرفیت حافظه و تئوری‌های پردازش دوگانه به این نتیجه دست یافتند که بین ظرفیت حافظه فعال و سبک پردازش

اطلاعات خردگرا همبستگی مثبت وجود دارد. این محققان با اتکا به این شواهد نتیجه می‌گیرند که افرادی که بیشتر بر سبک پردازش خردگرا تاکید دارند از حافظه فعال قوی‌تری برخوردارند. ایمر و گرکز (۱۳۹۶) نشان دادند که هر چه میزان ترس (یکی از حالت‌های عاطفی منفی) بیشتر باشد افراد رفتاری منطبق با فرضیه شیب لغزنده بروز می‌دهند. برعکس هر چه میزان ترس کمتر باشد افراد رفتار جبرانی از خود بروز می‌دهند. به علاوه، اگر مرکز کنترل افراد درونی (بیرونی) باشد آنها رفتاری منطبق با فرضیه رفتار جبرانی (شیب لغزنده) نشان می‌دهند. خاندوزی و همکاران (۱۳۹۶) نشان می‌دهند که مدیران مالی امیدوار و با اشتیاق بالا، کمتر تسلیم درخواست‌های غیر اخلاقی مدیران ارشد شده و دارای الگوی اخلاقی‌تر رفتار جبرانی هستند. در حالی که مدیران مالی خودشیفته و ناامید دارای الگوی رفتاری شیب لغزنده هستند و به صورت فزاینده تسلیم درخواست‌های غیر اخلاقی مدیران ارشد می‌شوند. رضایی (۱۳۹۲) بین سبک‌های پردازش اطلاعات خردگرایی و خوش بینی با افسردگی، همبستگی منفی و معنی داری وجود دارد ولی رابطه بین خردگرایی و خوش بینی با رضایت از زندگی مثبت و معنی دار بود. رابطه بین رضایت از زندگی و افسردگی، منفی اما بین خوش بینی و خردگرایی مثبت بود. صفرزاده (۱۳۸۹) با استفاده از تحلیل لاجیت در داده‌های مقطعی به بررسی نقش داده‌های حسابداری در ایجاد یک الگو برای کشف عوامل مرتبط با تقلب در گزارشگری مالی پرداخت نتایج پژوهش نشان می‌دهد که ده نسبت مالی (نسبت جاری، نسبت سرمایه در گردش به دارایی، نسبت بدهی، نسبت سود انباشته به دارایی، نسبت گردش داراییها، نسبت بازده داراییها، حاشیه سود خالص، نسبت هزینه عملیاتی به فروش، حاشیه سود عملیاتی و نسبت هزینه بهره به بدهی) به عنوان پیش‌بینی‌کننده‌های بالقوه گزارشگری مالی متقابلانه موثر می‌باشد.

مدل مفهومی و فرضیه‌ها

طبق مبانی نظری ذکر شده، عواطف فردی مثبت و منفی مجموعه احوالات و هیجانات درونی افراد است که انتظار می‌رود روی تصمیم‌ها و رفتارهای بیرونی از جمله فرصت‌طلبی و تقلب و البته نحوه پردازش اطلاعات افراد تاثیرگذار باشد. از طرفی تمایل و نیت افراد برای تقلب می‌تواند حسب اتکای آنها به سبک‌های پردازش اطلاعات متفاوت باشد.



شکل ۴ - مدل مفهومی پژوهش

POSAFT: عواطف مثبت اطلاعات خردگرا
NEGAFIT: عواطف منفی اطلاعات تجربه گرا
INTPTS: سبک پردازش مالی متقلبانه
MACH: ماکیاولیسم
RATPS: سبک پردازش مالی متقلبانه
MATFRF: گزارشگری مالی متقلبانه

از سوی دیگر، افراد فرصت طلب (ماکیاولیست) راحت تر می توانند اعمال ناهنجار خود را توجیه کنند و به نظر می رسد احتمال تقلب در آنها بیشتر است و در عین حال ماکیاولیستها برای کسب منفعت خود حسب شرایط می توانند بر سبک های پردازش اطلاعات مختلف اتکا داشته باشد. بر این اساس مدل مفهومی طبق شکل ۴ تشکیل شد این مدل شامل ۱۳ رابطه مفروض است که به ترتیب کدینگ، فرضیه های تحقیق را به تصویر می کشد:

فرضیه اول: بین عواطف مثبت و ماکیاولیسم رابطه معنی دار وجود دارد.

فرضیه دوم: بین عواطف مثبت و سبک پردازش خردگرا رابطه معنی دار وجود دارد.

فرضیه سوم: بین عواطف مثبت و سبک پردازش تجربه گرا رابطه معنی دار وجود دارد.

فرضیه چهارم: بین عواطف مثبت و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنی دار وجود دارد.

فرضیه پنجم: بین عواطف منفی و ماکیاولیسم رابطه معنی‌دار وجود دارد.
 فرضیه ششم: بین عواطف منفی و سبک پردازش خردگرا رابطه معنی‌دار وجود دارد.
 فرضیه هفتم: بین عواطف منفی و سبک پردازش تجربه‌گرا رابطه معنی‌دار وجود دارد.
 فرضیه هشتم: بین عواطف منفی و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنی‌دار وجود دارد.
 فرضیه نهم: بین ماکیاولیسم و سبک پردازش خردگرا رابطه معنی‌دار وجود دارد.
 فرضیه دهم: بین ماکیاولیسم و سبک پردازش تجربه‌گرا رابطه معنی‌دار وجود دارد.
 فرضیه یازدهم: بین ماکیاولیسم و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنی‌دار وجود دارد.
 فرضیه دوازدهم: بین سبک پردازش اطلاعات خردگرا و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنی‌دار وجود دارد.
 فرضیه سیزدهم: بین سبک پردازش اطلاعات تجربه‌گرا و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنی‌دار وجود دارد.

روش‌شناسی

برای گردآوری داده‌های مورد نیاز تحقیق از پرسشنامه و به منظور آزمون فرضیه‌ها از مدل سازی معادلات ساختاری با استفاده از نرم افزار PLS استفاده شده است. مجموعه حسابداران شاغل در فضای کسب و کار در ایران به عنوان جامعه آماری انتخاب شده است. قلمرو زمانی پژوهش نیز سال ۱۳۹۸ می‌باشد. روش نمونه‌گیری در این تحقیق تصادفی است. برای تعیین حداقل حجم نمونه از فرمول کوکران با فرض جامعه آماری نامعلوم استفاده شده است:

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

رابطه (۱) فرمول کوکران برای تعیین حجم نمونه:

در این فرمول:

n = تعداد نمونه

$Z_{\frac{\alpha}{2}} = 1/96$ مقدار نرمال استاندارد یعنی

$P=q= 0/5$

$d = 0/1$

حداقل تعداد نمونه آماری بدست آمده مطابق با فرمول بالا ۹۶ می‌باشد. با توجه به اینکه انتظار می‌رفت تعداد پرسشنامه‌های برگشتی نسبت به پرسش‌نامه‌های توزیع شده اندک باشد، برای اطمینان از در دست داشتن نمونه کافی تعداد ۳۰۰ پرسشنامه میان مدیران مالی و کارشناسان و روسای حسابداری شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران توزیع شد. از ۳۰۰ پرسشنامه توزیع شده ۲۵۰ مورد سالم دریافت شد. برای تحقق قاعده حد مرکزی و نرمال بودن متغیرهایی که پرسشنامه آنها را اندازه‌گیری می‌نماید، این تعداد از پرسشنامه کافی است.

اندازه‌گیری متغیرها و ساختار پرسشنامه

متغیر وابسته - تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه (FFR): به منظور اندازه‌گیری تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه از سوالات پرسشنامه کارپنتر و ریمرز^{۵۸} (۲۰۰۵) استفاده شد که در گذشته نیز توسط مدن و همکاران^{۵۹} (۱۹۹۲) چانگ^{۶۰} (۱۹۹۸) و آوانگ و همکاران^{۶۱} (۲۰۱۶) مورد استفاده قرار گرفته است. در این پرسشنامه مخاطبان در معرض ۶ سناریوی کوتاه قرار می‌گیرند و در هر سناریو نظر آنها در مورد تمایلشان به رفتار انجام-شده، احتمال انجام رفتاری مشابه توسط دیگران و میزان اخلاقی بودن آن رفتار از طریق طیف لیکرت ۷ مقیاسی دریافت می‌شود.

متغیرهای مستقل

الف) ماکیاولیسم (Mach): به منظور اندازه‌گیری ماکیاولیسم، از پرسش‌های پرسشنامه ماخ چهار استفاده شده است. در این پرسشنامه ۲۰ سوال مطرح می‌شود و مخاطبان بر اساس طیف لیکرت ۵ مقیاسی به آنها پاسخ می‌دهند. این طیف از به "شدت مخالف" تا به شدت موافق به ترتیب از ۱ تا ۵ نمره‌گذاری می‌شود و افرادی که نمره آنها در مجموع ۲۰ پرسش (یعنی از ۱۰۰ نمره) بالاتر از ۶۰ شود، بعنوان افرادی با ماکیاولیسم بالا در نظر گرفته می‌شوند. مشخصاً افرادی که نمره آنها از ۶۰ کمتر باشد بعنوان افرادی با ماکیاولیسم پایین تلقی می‌گردند (معزز و همکاران، ۱۳۹۲).

ب) عواطف فردی مثبت و منفی (Affect): برای اندازه‌گیری عواطف فردی از مقیاس‌های عاطفه مثبت و منفی (PANAS)^{۶۲} استفاده شده است. این مقیاس‌ها بر اساس پرسشنامه واتسون^{۶۳}، کلارک^{۶۴}، و تلگن^{۶۵} (۱۹۸۸) اندازه‌گیری می‌شود و شامل ۲۰ آیتم

یا گویه است. در این پرسشنامه ۱۰ آیتم شامل علاقه‌مندی، ذوق زدگی، نیرومندی، شور و شوق، غرور و افتخار، هوشیاری و زیرکی، خوش ذوقی، متوجه و دقیق، مصمم بودن و فعال-بودن به عنوان خرده مقیاس‌های عاطفه مثبت و ۱۰ آیتم شامل پریشانی، ناراحتی، احساس گناه، ترس و وحشت، خصومت، زود رنجی، شرمساری، بی‌قراری، عصبانیت و هراس به عنوان خرده مقیاس‌های عاطفه منفی به پاسخ‌دهندگان عرضه می‌شود و از آنها خواسته می‌شود از طریق طیف لیکرت پنج‌گانه شدت این احساسات در خود را بیان کنند (واتسون و همکاران، ۱۹۸۸).

ج) سبک‌های پردازش اطلاعات (IPS): برای سبک پردازش اطلاعات خردگرا و تجربه‌گرا از پرسشنامه خردگرایی - تجربه‌گرایی (REI) پاسینی و اپستین^{۶۶} (۱۹۹۹) استفاده شده است. این پرسشنامه شامل ۲۲ سوال (۱۱ سوال برای هر یک از سبک‌ها) است و از پاسخ‌دهندگان خواسته می‌شود تا عقاید خودشان درباره هر سوال یا ماده را بر روی یک مقیاس پنج‌درجه‌ای لیکرتی مشخص کنند. در این پرسشنامه مجموعه سوالات مربوط به هر سبک پردازش بیانگر تمایل افراد به کاربرد سبک پردازش مربوطه است. برای گردآوری داده‌های مورد نیاز، پرسشنامه‌های مذکور تجمیم و در قالب یک مجموعه با ساختار منعکس در جدول ۱ به پاسخ‌دهندگان عرضه شد. به منظور بررسی پایایی، روایی همگرا و روایی واگرایی پرسشنامه، آزمون‌های مربوطه روی هر یک از مجموعه سوالات مربوط به متغیرها به صورت جداگانه انجام شد.

جدول ۱ - ساختار پرسشنامه

بخش	سوال	موضوع
اول	۱ تا ۶	سوالات عمومی
دوم (پرسشنامه ماخ ۴)	۷ تا ۲۶	برای سنجش ماکیاویلیسم
بخش سوم (مقیاس PANAS)	۲۷ - ۴۶	پرسش‌های ۲۷، ۲۹، ۳۱، ۳۵، ۳۶، ۳۸، ۴۰، ۴۲، ۴۳ و ۴۵ برای اندازه‌گیری عواطف مثبت پرسش‌های ۲۸، ۳۰، ۳۲، ۳۳، ۳۴، ۳۷، ۳۹، ۴۱، ۴۴

بخش	سوال	موضوع
		و ۴۶ برای اندازه‌گیری عواطف منفی
بخش چهارم (پرسشنامه پاسینی و اپستین)	۶۸ - ۴۷	پرسش‌های ۴۷، ۴۹، ۵۱، ۵۲، ۵۴، ۵۶، ۵۹، ۶۱، ۶۲، ۶۴ و ۶۶ برای سنجش تمایل به استفاده از سبک پردازش تجربه‌گرا پرسش‌های ۴۸، ۵۰، ۵۳، ۵۵، ۵۷، ۵۸، ۶۰، ۶۳، ۶۵ و ۶۷ برای سنجش تمایل به استفاده از سبک پردازش خردگرا
بخش پنجم (پرسشنامه کارپنتر و ریمرز)	۷۴ - ۶۹	برای سنجش تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه

یافته‌ها

پایایی پرسشنامه

به منظور بررسی پایایی پرسشنامه‌ها از دو روش آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی (Rho) استفاده شد. جدول ۲ مقدار آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی (Rho) پرسشنامه‌ها را منعکس می‌سازد.

جدول ۲ - آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی

سؤالات مربوط به	آلفای کرونباخ (Alpha > 0/7)	پایایی ترکیبی (Rho > 0/7)
عواطف مثبت	۱/۰۰۰	۱/۰۰۰
عواطف منفی	۱/۰۰۰	۱/۰۰۰
ماکیاولیسم	۱/۰۰۰	۱/۰۰۰
سبک پردازش خردگرا	۰/۹۸۸	۰/۹۸۹
سبک پردازش تجربه‌گرا	۰/۹۸۹	۰/۹۹۰
گزارشگری مالی متقلبانه	۰/۹۳۳	۰/۹۶۸

طبق این جدول، مقادیر بدست آمده از آزمون‌های مذکور برای همه بخش‌ها از آستانه ۰/۷ بزرگتر است. به عبارتی نتایج آزمون‌ها نشان می‌دهد که پرسشنامه‌های استفاده شده برای اندازه‌گیری متغیرهای مربوطه از پایایی خوبی برخوردارند.

روایی همگرا

به منظور بررسی روایی همگرای سوالات مربوط به هر یک از متغیرها، از معیار میانگین واریانس اشتراکی (AVE) استفاده شده است. چنانچه این معیار برای هر متغیر بزرگتر از عدد ۰/۵ باشد، گویای روایی همگرای مناسب است. جدول ۳ مقادیر این معیار برای هفت متغیر تحقیق را منعکس می‌کند. همانطور که ملاحظه می‌شود مقدار AVE برای پرسشنامه‌های هر هفت متغیر، از آستانه یادشده بزرگتر و گویای روایی همگرای مناسب ابزار اندازه‌گیری هر متغیر است.

جدول ۳- روایی همگرا

میانگین واریانس اشتراکی (AVE > 0/5)	سوالات مربوط به
۱/۰۰۰	عواطف مثبت
۱/۰۰۰	عواطف منفی
۱/۰۰۰	ماکیاولیسم
۰/۸۹۰	سبک پردازش خردگرا
۰/۸۹۸	سبک پردازش تجربه‌گرا
۰/۹۳۸	گزارشگری مالی متقلبان

روایی واگرا

به منظور بررسی روایی واگرای واگرا از روش فورنر - لارکر استفاده شده است. در این روش اگر جذر مقادیر AVE هر متغیر از قدر مطلق همبستگی آن با سایر متغیرها بزرگتر باشد، آن متغیر دارای روایی واگرای خوب تلقی می‌گردد. قطر سرمه‌ای رنگ جدول ۴ جذر مقادیر AVE هر متغیر و خانه‌های راست - پایین آن، قدر مطلق همبستگی متغیرها را نشان می‌دهد. همانطور که ملاحظه می‌شود جذر AVE هر هفت متغیر از قدر مطلق همبستگی آنها با سایر متغیرها بزرگتر است. به عبارت دیگر شواهد موید آن است که تمام مجموعه

سوالات مربوط اندازه‌گیری متغیرها دارای روایی و اگرایی مناسب هستند.

جدول ۴ - آزمون فورنر - لارکر برای مدل ۱

(۶)	(۵)	(۴)	(۳)	(۲)	(۱)	سوالات مربوط به
					۱	(۱) عواطف مثبت
				۱	۰.۹۹۱	(۲) عواطف منفی
			۱	۰.۹۸۹	۰.۹۰۴	(۳) ماکیاولیسم
		۰.۹۴۴	۰.۹۴۴	۰.۹۳۱	۰.۹۳۰	(۴) سبک پردازش خردگرا
	۰.۹۴۸	۰.۸۱۴	۰.۹۴۴	۰.۹۴۲	۰.۹۴۲	(۵) سبک پردازش تجربه‌گرا
۰.۹۶۸	۰.۸۴۵	۰.۹۳۰	۰.۹۴۱	۰.۹۳۵	۰.۹۳۰	(۶) گزارشگری مالی متقلبانانه

برازش معادلات ساختاری و آزمون فرضیه‌ها

جدول ۵ ضریب مسیرهای معادلات ساختاری و آماره t مربوطه را نشان می‌دهد. آماره t بزرگتر از آستانه $1/96$ حاکی از معنی‌داری ضریب مربوطه است. همانطور که ملاحظه می‌شود ضریب مسیر اول معنی‌دار است ($9/331 > 1/96$). بنابراین فرضیه اول مبنی بر وجود رابطه معنی‌دار بین عواطف مثبت و ماکیاولیسم تایید می‌شود. با توجه به اینکه مقدار ضریب مسیر معادل $0/781$ - بدست آمده، می‌توان گفت عواطف مثبت با ماکیاولیسم رابطه منفی دارد. این موضوع نشان می‌دهد که افراد دارای عواطف مثبت قوی‌تر تمایل کمتری به فرصت‌طلبی دارند.

جدول ۵- نتایج برازش معادلات ساختاری و آزمون فرضیه‌ها

مسیر	فرضیه	مقدار ضریب	آماره t ($t > 1/96$)
اول	بین عواطف مثبت و ماکیاولیسم رابطه معنی دار وجود دارد.	-۰/۷۸۱	۹/۳۳۱
دوم	بین عواطف مثبت و سبک پردازش خردگرا رابطه معنی دار وجود دارد.	۰/۷۶۸	۳/۹۹۱
سوم	بین عواطف مثبت و سبک پردازش تجربه‌گرا رابطه معنی دار وجود دارد.	۰/۰۱۲	۰/۰۵۷
چهارم	بین عواطف مثبت و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنی دار وجود دارد.	-۰/۱۱۹	۰/۵۵۸
پنجم	بین عواطف منفی و ماکیاولیسم رابطه معنی دار وجود دارد.	۰/۲۱۵	۲/۵۵۱
ششم	بین عواطف منفی و سبک پردازش خردگرا رابطه معنی دار وجود دارد.	۰/۱۵۹	۰/۵۲۸
هفتم	بین عواطف منفی و سبک پردازش تجربه‌گرا رابطه معنی دار وجود دارد.	-۰/۳۹۵	۲/۵۲۳
هشتم	بین عواطف منفی و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنی دار وجود دارد.	-۰/۳۰۱	۱/۷۲۵
نهم	بین ماکیاولیسم و سبک پردازش خردگرا رابطه معنی دار وجود دارد.	۱/۵۴۹	۴/۶۱۵
دهم	بین ماکیاولیسم و سبک پردازش تجربه‌گرا رابطه معنی دار وجود دارد.	-۰/۵۴۲	۲/۴۸۹
یازدهم	بین ماکیاولیسم و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنی دار وجود دارد.	۰/۳۲۲	۳/۷۴۳
دوازده	بین سبک پردازش اطلاعات خردگرا و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنی دار وجود دارد.	-۰/۹۱۷	۷/۰۱۵
سیزده	بین سبک پردازش اطلاعات تجربه‌گرا و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنی دار وجود دارد.	۰/۲۳۱	۲/۳۳۶

طبق اطلاعات جدول، ضریب مسیر دوم نیز معنی دار است ($۳/۹۹۱ < ۱/۹۶$). به عبارتی، فرضیه وجود رابطه معنی دار بین عواطف مثبت و سبک پردازش خردگرا (فرضیه دوم) نیز تایید می‌شود. علامت ضریب مربوطه موید وجود رابطه مثبت است (۰/۷۶۸). یعنی افراد برخوردار از عواطف مثبت قوی‌تر به سبک پردازش اطلاعات خردگرا اتکای بیشتری دارند. اطلاعات مربوط به مسیر پنجم نشان می‌دهد ضریب این مسیر معنی دار ($۲/۵۵۱ < ۱/۹۶$) و مثبت (۰/۲۱۵) است. این شواهد از وجود رابطه مثبت معنی دار بین عواطف منفی و ماکیاولیسم پشتیبانی کرده و فرضیه پنجم را تایید می‌کند و نشان می‌دهد تمایل افراد دارای عواطف منفی قوی‌تر به رفتارهای ماکیاولیستی و فرصت‌طلبانه بیشتر است. ضریب

مسیر هفتم نیز معنی‌دار بدست آمده ($2/523 > 1/96$) و مقدار ضریب آن منفی ($-0/395$) است. این شواهد ضمن آنکه موید فرضیه هفتم است، نشان می‌دهد بین عواطف منفی و سبک پردازش اطلاعات تجربه‌گرا رابطه منفی وجود دارد و افراد دارای عواطف منفی شدیدتر، به سبک پردازش اطلاعات تجربه‌گرا اتکای کمتری دارند. همانطور که ملاحظه می‌شود آماره t مسیرهای نه و دهم و یازدهم از آستانه $1/96$ بزرگتر است. بنابراین، فرضیه‌های نهم تا یازدهم تایید می‌شود. با توجه به مقدار ضریب این مسیرها به ترتیب $1/549$ ، $-0/542$ و $0/322$ است می‌توان گفت ماکیاولیسم با سبک پردازش خردگرا و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه مثبت و با سبک پردازش تجربه‌گرا رابطه منفی دارد. به عبارتی می‌توان گفت افراد فرصت‌طلب‌تر تمایل بیشتری به گزارشگری مالی متقلبانه و استفاده از سبک پردازش خردگرا دارند و اتکای آنها به سبک پردازش اطلاعات خردگرا کمتر است.

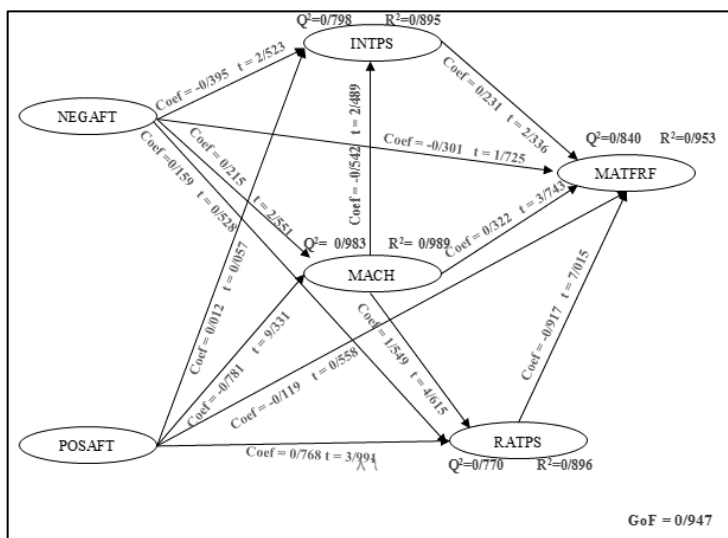
طبق اطلاعات جدول ۵ ضریب مسیرهای دوازده و سیزدهم معنی‌دار است. زیرا آماره t هر دو مسیر از مقدار $1/96$ بزرگ‌تر است. این شواهد فرضیه‌های دوازده و سیزدهم را تایید می‌کند و نشان می‌دهد هر دو نوع سبک پردازش اطلاعات با گزارشگری متقلبانه دارای رابطه معنی‌دار هستند. ضریب مسیر دوازده منفی بدست آمده $-0/917$ و نشان می‌دهد سبک پردازش خردگرا با گزارشگری مالی متقلبانه با اهمیت رابطه منفی دارد. در مقابل، ضریب مسیر سیزدهم مثبت بدست آمده $0/231$ و نشان می‌دهد سبک پردازش تجربه‌گرا با گزارشگری مالی متقلبانه با اهمیت رابطه مثبت دارد. یعنی تمایل افراد متکی بر سبک پردازش خردگرا (تجربه‌گرا) به گزارشگری مالی متقلبانه کمتر (بیشتر) است. از آنجا که آماره t مسیرهای سه، چهار، شش و هشت از $1/96$ کوچکتر بدست آمده ضریب هیچ‌یک از مسیرهای مذکور معنی‌دار نیست و فرضیه‌ها متناظر با آنها مورد تایید قرار نمی‌گیرد. به عبارتی عواطف مثبت با سبک پردازش تجربه‌گرا و گزارشگری متقلبانه و عواطف منفی با سبک پردازش خردگرا و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه ندارد.

جدول ۶ معیارهای نیکویی برازش معادلات ساختاری را منعکس و معیارهای ضریب تعیین و استون - گیسر توان هر یک از مدل‌های ساختاری در تبیین متغیرهای وابسته مربوطه را نشان می‌دهند. معیار GoF نیز نیکویی برازش کل معادلات ساختاری را بیان می‌کند.

جدول ۶- نیکویی برازش معادلات ساختاری

مدل ساختاری	متغیر وابسته	ضریب تعیین قوی $R^2 > 0.62$	معیار استون گیسر قوی $Q^2 > 0.35$
اول	ماکیاولیسم	۰/۹۸۹	۰/۹۸۳
دوم	سبک پردازش خردگرا	۰/۸۹۶	۰/۷۷۰
سوم	سبک پردازش تجربه‌گرا	۰/۸۹۵	۰/۷۹۸
چهارم	گزارشگری مالی متقالبانه با فرض با اهمیت بودن	۰/۹۵۳	۰/۸۴۰
تناسب برازش کلی معادلات ساختاری (GoF) (ضعیف = $GoF < 0.25$) (متوسط = $0.25 < GoF < 0.36$) (قوی = $GoF > 0.36$)		۰/۹۴۷	

طبق اطلاعات این جدول ضریب تعیین همه مدل‌های ساختاری بزرگتر از ۰/۶۷ است. همچنین معیار استون - گیسر هر چهار مدل ساختاری از آستانه ۰/۳۵ بزرگتر است. بنابراین هر دو معیار نشان می‌دهند همه مدل‌های ساختاری تغییرات متغیرهای وابسته مربوطه را به خوبی تبیین می‌کنند. معیار GoF نیز از آستانه ۰/۳۶ بزرگتر است و برازش مناسب مجموعه معادلات ساختاری را تایید می‌کند. شکل ۵ خلاصه نتایج مدل اجرا شده با معادلات ساختاری را نشان می‌دهد و نتایج بحث شده را در قالب مدل مفهومی تحقیق منعکس می‌کند.



شکل ۵ - نتایج اجرای معادلات ساختاری در قالب مدل مفهومی

بحث و نتیجه‌گیری

در این مقاله اثر ماکیاولیسم، عواطف فردی و سبک‌های پردازش اطلاعات بر گزارشگری مالی متقلبانه مورد بررسی قرار گرفت. نتایج حاصل از تحلیل آماری نشان می‌دهد که، ماکیاولیسم با گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنی دار مثبت دارد با توجه به مبانی نظری پژوهش و اکثر شواهد تجربی محققان خارجی از جمله رویز پالومینو و بانان گومز (۲۰۱۶)، علی و همکاران (۲۰۰۹) و اوستین و همکاران (۲۰۰۷) بر این امر دلالت دارند. همچنین طبق یافته‌های پژوهش، ماکیاولیسم با سبک پردازش خردگرا رابطه معنی دار مثبت و با سبک پردازش تجربه‌گرا رابطه معنی دار منفی دارد، همانگونه که در مبانی نظری مطرح شد فرایند تصمیم‌گیری متأثر از ویژگی‌های شناختی و غیرشناختی فرد تصمیم‌گیرنده است و سبک‌های پردازش اطلاعات یکی از این ویژگی‌های شناختی است که می‌تواند از طریق نحوه پردازش و جمع‌بندی اطلاعات و نهایتاً نتیجه‌گیری متفاوت بر فرایند تصمیم‌گیری تاثیر با اهمیتی داشته باشد (پایک و همکاران، ۲۰۱۹، کراوا و همکاران، ۲۰۱۹، هانت و همکاران، ۱۹۸۹). بنابراین شواهد تحقیق که نشان می‌دهد سبک‌های پردازش اطلاعات بر گزارشگری مالی متقلبانه تاثیر متفاوتی دارند، مورد پشتیبانی مبانی نظری بوده و از این منظر با آن سازگار است. برکزی و بیرکاس (۲۰۱۴) معتقدند سبک پردازش اطلاعات خردگرا می‌تواند با تقلب و رفتارهای متقلبانه رابطه مثبت داشته باشد. اما یافته‌های این تحقیق در مورد سبک پردازش اطلاعات با این موضوع مغایر است. هر چند به گفته برکزی و بیرکاس (۲۰۱۴) افراد متقلب احتمالاً افرادی باهوش، دارای قدرت پردازش سریع و حافظه فعال قوی بوده و بین رفتارهای متقلبانه و سبک پردازش خردگرا همبستگی مثبت وجود دارد، اما وجود این ویژگی‌ها لزوماً به معنی متقلب بودن نیست. واضح است افرادی می‌توانند متقلبان حرفه‌ای باشند که از ویژگی‌های مذکور برخوردار باشند. اما براساس شوارتز (۲۰۱۶)، رفتارهای متقلبانه تحت تاثیر عوامل زیادی از جمله تفاوت‌های فردی، آموزش، تفاوت‌ها و هنجارهای فرهنگی و اجتماعی، بستر قانونی جامعه، کنترل-های داخلی شرکت، جو و فرهنگ اخلاقی شرکت، سبک رهبری مدیران، فشارهای موقیتی و حتی سطح درآمد خود افراد بروز می‌یابد. بنابراین شواهد تحقیق با نتایج پژوهش محققانی چون روو و ماسون (۱۹۸۷)، ولف و هرمانسون (۲۰۰۴)، جاکوب و تورانس (۲۰۰۶)، مورفی (۲۰۱۲) و کاپاردیس (۲۰۱۶) که بر تاثیر تفاوت‌های فردی در تصمیم‌گیری‌ها تاکید دارند، همخوانی داشته و گویای این امر است که سبک پردازش اطلاعات به عنوان یکی از ویژگی‌های فردی و شناختی روی گزارشگری مالی متقلبانه به عنوان یکی از تصمیم‌گیری‌های مالی تاثیر گذار است. شواهد این

پژوهش تایید می‌نماید افرادی که دارای سبک پردازش خردگرا هستند، تمایل منفی به انجام گزارشگری مالی متقلبانه دارند. در مقابل افرادی که دارای سبک پردازش تجربه‌گرا هستند، تمایل مثبت به انجام گزارشگری مالی متقلبانه دارند. همچنین در این مقاله اثر عواطف مثبت و منفی با ماکیاولیسم و گزارشگری مالی متقلبانه بررسی شد. طبق مبانی نظری پژوهش ویژگی‌های یاد شده برای دو گروه خودکامبخش و خودآسیب‌رسان ما را به این انتظار می‌رساند که احتمال ارتکاب تقلب در افراد خودکامبخش نسبت به افراد خودآسیب‌رسان کمتر است (گارسیا و همکاران، ۲۰۱۵). زیرا طبق نظر (ریکاردی و همکاران، ۲۰۱۴ و گارسیا و همکاران، ۲۰۱۴) افراد خودکامبخش افرادی پرانرژی، به دنبال مفید بودن و حمایت از درستکاری و ایمان و افرادی سازگار، همدرد و همیار هستند. اما این ویژگی‌ها در افراد خودآسیب‌رسان اندک است. باوجدان بودن یا وظیفه‌شناسی در ماکیاولیسم‌ها اندک است (پلهاس و ویلامز، ۲۰۰۲). همچنین افراد خودشیفته، ماکیاولیسم و ضداجتماعی سطح سازگاری پایینی دارند (فونهام و همکاران، ۲۰۱۴). باتوجه به مباحث مطرح شده در مورد افراد خودکامبخش و خودآسیب‌رسان، و از تحقیق سپهریان آذر و امیری، ۱۳۹۵ میتوان انتظار داشت که ویژگی ماکیاولیسم و تقلب در افراد خودکامبخش کمتر و در افراد خودآسیب‌رسان بیشتر باشد. ازطرفی در این پژوهش عواطف مثبت و منفی با سبک پردازش خردگرا و تجربه‌گرا مورد بررسی قرار گرفت. پژوهش‌های پیشین نشان داده که افراد با احساسات متفاوت ممکن است تمایل داشته باشند سبک‌های پردازش اطلاعات متفاوتی را اتخاذ نمایند. مثلا پژوهش بوئر، موسکوویتز و چیکن (۱۹۹۵) بیانگر آن است که بیانگر آن است که افراد برخوردار از احساسات خوب بیشتر به استفاده از سبک پردازش تجربه‌گرا تمایل دارند و پژوهش؛ بوئر، رودروارب، (۲۰۰۲) حاکی از آن است که عواطف منفی با سبک پردازش خردگرا رابطه دارد. نتایج این پژوهش با این موضوع همسو بوده نشان می‌دهد عواطف مختلف با سبک‌های پردازش اطلاعات متفاوت رابطه دارد. بدین ترتیب که عواطف مثبت با سبک خردگرا رابطه مثبت و عواطف منفی با سبک تجربه‌گرا رابطه منفی دارد. همچنین، نتایج پژوهش نشان می‌دهد که بین عواطف مثبت با سبک پردازش تجربه‌گرا و گزارشگری مالی متقلبانه و بین عواطف منفی و سبک پردازش خردگرا و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنی‌داری یافت نشد و فرضیه‌ها مورد تایید قرار نگرفت.

بر اساس نتایج بدست آمده به اشخاص و افرادی که برای راهبری فعالیت‌های اقتصادی و مالی خود به دنبال انتخاب نماینده و مدیر هستند، توصیه می‌گردد افرادی را انتخاب کنند

که از عواطف مثبت قوی‌تر، فرصت طلبی (ماکیاویلیسم) کمتر و اتکای بیشتر به سبک پردازش خردگرا برخوردار باشند. زیرا شواهد پژوهش نشان می‌دهد ویژگی‌های مذکور با تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه رابطه عکس دارد. آنها می‌توانند برای تشخیص این ویژگی‌ها از آزمون‌های روانشناسی مربوطه استفاده کنند.

نویسندگان در حین مطالعه ادبیات پژوهشی اثر حاضر به موضوعاتی برخورد نمودند که تحقیق در مورد آنها می‌تواند بر غنای ادبی این حیطه بیافزاید. موارد زیر این جمله‌اند و به پژوهشگران توصیه در آینده روی آنها مطالعه نمایند:

۱. بررسی رابطه ویژگی‌های تاریک شخصیت از جمله خودشیفتگی و جامعه ستیزی با تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه
۲. بررسی و مورد کاوی موارد گزارش شده از گزارشگری مالی متقلبانه و مصاحبه و کشف دلایل کژروی تهیه کنندگان گزارش‌های مربوطه

از محدودیت اصلی این پژوهش، می‌توان به محدودیت ذاتی پرسشنامه در جمع‌آوری داده‌ها اشاره نمود. در جمع‌آوری داده‌ها از طریق پرسشنامه این محدودیت وجود دارد که ممکن است پاسخ‌دهندگان در زمان پاسخگویی به سوالات دقت کافی را صرف نکنند، در فهم سوالات با ابهام مواجه شوند و حتی گاهی پاسخ‌هایی خلاف عقاید خود ارائه دهند. هر چند سعی شد پرسش‌ها از زوایای مختلف مطرح و بر این محدودیت غلبه شود، اما رفع کامل آن از ید اختیار پژوهشگران خارج است.

یادداشت‌ها

- | | |
|--------------------------|--|
| 1. Paik et al. | 2. Hunt et al. |
| 3. Garcia et al. | 4. Murphy |
| 5. Bereczkei and Birkas | 6. Fraud Triangle Theory |
| 7. Fraud Diamond Theory | 8. Rationalization-Opportunity-Person(s) (ROP) Model |
| 9. Pressure | 10. Opportunity |
| 11. Justification | 12. Wolfe and Hermanson |
| 13. Incentive | 14. Capability |
| 15. Kapardis | 16. Crime-Prone Personality |
| 17. Broaden-Build Theory | 18. Fredrickson |
| 19. Watson et al | 20. Self - Fulfilling |

- | | |
|---|---|
| 21. High affective | 22. Low affective |
| 23. Self – destructive | 24. Ricardi et al. |
| 25. Paulhus and Williams | 26. Furnham et al. |
| 27. Bohner, Moskowitz and chaiken | 28. Bohner , Ruder and Erb |
| 29. Analytical | 30. Intuitive |
| 31. Heuristic | 32. Dane and Pratt |
| 33. Dual-Process Concept | 34. Epstein et al. |
| 35. Cognitive-Experiential Self Theory (CEST) | 36. Burns and D'Zurilla |
| 37. Soane et al. | 38. Stanovich and West |
| 39. McElory and Seta | 40. Todd and Gigerenzer |
| 41. Shipman | 42. Jones and Paulhus |
| 43. Ali et al. | 44. Austin et al. |
| 45. Krava et al. | 46. Eberhardt |
| 47. Biletskiy et al. | 48. Modic et al. |
| 49. Narcissism | 50. Psychopathy |
| 51. Yudha and Razil | 52. Gonazalez |
| 53. Xu et al. | 54. Johnson et al. |
| 55. Schwartz | 56. Fletcher et al. |
| 57. Barrett et al. | 58. Carpenter and Reimers |
| 59. Madden et al. | 60. Chang |
| 61. Awang et al. | 62. Positive Affect Negative Affect Scale |
| 63. Watson | 64. Clark |
| 65. Tellegen | 66. Epstein and Pacini |

منابع

امیری، سهراب و سپهریان آذر، فیروزه (۱۳۹۵)، روابط ابزارگری هیجانی، عاطفه مثبت و عاطفه منفی با صفات سه گانه تاریک شخصیتی (ماکیاولیسم، خودشیفته، ضداجتماعی)، فصلنامه علمی پژوهشی ابن سینا، سال هجدهم، شماره دوم، مسلسل ۵۵.

ایمر، فرشید و گرگر، منصور، (۱۳۹۶)، شیب لغزنده یا رفتار جبرانی: نقش منبع کنترل و عاطفه منفی در تصمیم گیری‌های اخلاقی حسابداری، دو فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری، سال دوم، شماره چهارم، صص ۱۵۲-۱۲۳.

بیرامی، منصور؛ هاشمی، تورج؛ دانشفر، شیرین و بهادری، جعفر (۱۳۹۲)، نقش هیجان‌ات مثبت و منفی، خوش بینی و بدبینی و سبک‌های پردازش اطلاعات در سازگاری روانشناختی دانشجویان، فصلنامه روان‌شناسی شناختی، دوره ۱، شماره ۱ صص ۱-۸.

خاندوزی، بزرگمهر، خوزین، علی، سعیدی، پرویز و دیده‌خانی، حسین، (۱۳۹۶)، بررسی اثر سلامت روانی بر تصمیم‌گیری اخلاقی مدیران مالی براساس الگوی رفتاری شیب لغزنده و رفتار جبرانی، مجله حسابداری سلامت، سال ششم، شماره دوم، صص ۶۶-۸۴.

دیانتی دیلمی، زهرا و رویا رضاپور پرورش (۱۳۹۳)، رابطه بین اخلاق شرکتی، مسئولیت اجتماعی و ماکیاولیسم با فرار مالیاتی، مجله اخلاق در علوم و فن-آوری، ۹(۴).

رضایی، اکبر، (۱۳۹۰)، بررسی ساختار عاملی و پایایی پرسش‌نامه‌های پردازش اطلاعات شهودی - خردگرایانه در جامعه دانشجویان، تحقیقات علوم رفتاری، دوره ۱۰، شماره ۱، صص ۲۹-۲۰.

رفاهی‌بخش، سمانه، بنی‌مهد، بهمن، خردیار، سینا و اوشک‌سرایبی، مریم، (۱۳۹۷)، عواطف فردی و رفتار مدیریت سود: آزمونی از نظریه روانشناسی مثبت‌گرا، دو فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری، ۳(۶)، ۲۵۴-۲۴۱.

صفرزاده، محمدحسین، (۱۳۸۹)، توانایی‌های نسبت‌های مالی در کشف تقلب در گزارشگری مالی: تحلیل لاجیت، مجله دانش حسابداری، دوره ۱، شماره ۱، صص ۱۶۱-۱۳۷.

معزز، الهه، خان‌حسینی، داود، نیکونستی، محمد جواد و خیری، حامد (۱۳۹۲)، بررسی رابطه فرهنگ سازمانی با ماکیاولیسم، یازدهمین همایش ملی حسابداری ایران، مشهد، دانشگاه فردوسی مشهد.

مهدوی، غلامحسین و قهرمانی، علیرضا (۱۳۹۳)، ارائه الگویی برای کشف تقلب به وسیله حسابرسان با استفاده از شبکه عصبی مصنوعی، مجله دانش حسابداری، شماره ۶۷، ۴۵-۷۰.

- Ali, F., Amorim, S., & Chamorro-Premuzic, T. (2009). Empathy deficits and trait emotional intelligence in psychopathy and Machiavellianism. *Personality and Individual Differences*, 47, 758-762. <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2009.06.016>.
- Amiri S, Sepehrian Azar F. (2016), The relationships of emotional expressiveness, positive affect, and negative affect with dark triad personality traits (Machiavellianism, narcissism, Psychopathy), *EBNESINA*, 18 (2), 11-18. [In Persian]
- Awang, Yunitam Suhaiza Ismail, Abdul Rahim Abdul Rahman. (2016). MEASURING THE POTENTIAL FOR FINANCIAL REPORTING FRAUD IN A HIGHLY REGULATED INDUSTRY. *The International Journal of Accounting and Business Society*. Vol. 24, No. 1. Pp. 81- 97.
- Bayrami M, Hashemi T, Daneshfar S, Bahadori J. (2013), The Role of Positive and Negative Emotions, Optimism, Pessimism, and Information Processing Styles in the Students' psychological Adjustment, *JCP*, 1 (1), 1-8, [In Persian]
- Bohner, G., Moskowitz, G. B. and Chaiken, S. (1995), the interplay of heuristic and systematic processing of social information, *European Review of social psychology*, 6, 33-68.
- Bohner, G., Ruder, M. and Erb, H. P. (2002), when expertise backfires: contrast and assimilation effects in persuasion, *the British journal of social psychology*, 41, 495 – 519.
- Bereczkei, T. and Birkaš, B. (2014), "The Insightful Manipulator: Machiavellians' Interpersonal Tactics May Be Linked to Their Superior Information Processing Skills", *International Journal of Psychological Studies*, Vol. 6, No. 4, pp. 65-70.
- Barrett, L. and Tugade, M. (2004), Individual Differences in Working Memory Capacity and Dual-Process Theories of the Mind, *Psychological Bulletin*, Vol. 130, No. 4, 553–573.
- Carpenter, T. D., & Reimers, J. L. (2005). Unethical and fraudulent financial reporting: Applying the theory of planned behavior. *Journal of Business Ethics*, 60(2), 115-129.
- Chang, M. K. (1998). Predicting unethical behavior: a comparison of the theory of reasoned action and the theory of planned behavior.

Journal of Business Ethics, 17(16), 1825-1834.

- Diyanati Deilami, Z. and Rezapoor Parvaresh, R. (2015), Relation between Corporate Ethics, Social Responsibility, Machiavellianism and Tax Avoidance, *Ethics in science and Technology*, 9 (4). [In Persian]
- Eimer, F. and Garkaz M., (2017), Slippery slope or licensing behavior: Role of Locus of Control and Negative Affect in Accounting Moral Decision Making, *Iranian Journal of Value and Behavioral Accounting*, 2(4), 123-152. [In Persian]
- Epstein, S., Pacini, R., Denes-Raj, R. and Heier, H. (1999). "Individual differences in intuitive-experiential and analytical-rational thinking styles", *Journal of Personality and Social Psychology*, 71 (2), pp. 390-405.
- Fletcher, J, M, Marks, A, and Hine, D,(2011), Working memory capacity and cognitive styles in decision-making, *Personality and Individual Differences*, PP. 1136–1141.
- Fredrickson, B. L. (2006). The broaden-and-build theory of positive emotions. In Csikszentmihalyi, M., Csikszentmihalyi, I. S. (Eds.), *A life worth living: Contributions to positive psychology* (pp. 85-103).
- Furnham, A., Richards, S., Rangel, R., Jones, D. L. (2014). Measuring malevolence: Quantitative issues surrounding the Dark Triad of personality. *Personality and Individual Differences*, 67, 114-121.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. In M. R. Leary, & R. H. Hoyle (Eds.), *Individual differences in social behavior* (pp. 93-108). New York: Guilford.
- Jakobwit Jakobwitz, S., Egan, V. (2006). The Dark Triad and normal personality. *Personality and Individual Differences*, 40, 331-339.
- Johnson, E. N., Lowe, D. J., & Reckers, P.M. J. (2016). The influence of mood on subordinates' ability to resist coercive pressure in public accounting. *Contemporary Accounting Research*, 33(1), 261–287.
- Hunt, R. G., KrzystoÆak, F. J., Meindl, J. R. and Yousry, A. M. (1989). "Cognitive style and decision making", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 44 (3), pp. 436-453.

- Gonzalez, N., (2017), Different investors –Different decisions: On individual use of gain, loss and interest rate information, *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, Vol.15, pp. 59-65.
- Garcia, D., Anckarsäter, H., Kjell, O. N. E., Archer, T., Rosenberg, P., Cloninger, C. R., Sikström, S. (2015). Agentic, communal, and spiritual traits are related to the semantic representation of written narratives of positive and negative life events. *Psychology of Well-Being: Theory, Research and Practice*, 5, Article 8.
- Garcia, D., MacDonald, S., Archer, T. (2015). Two different approaches to the affective profiles model: Median splits (variable-oriented) and cluster analysis (person-oriented). *PeerJ*, 3, e1380.
- Garcia, D., Nima, A. A., Kjell, O. N. E. (2014). The affective profiles, psychological well-being, and harmony: Environmental mastery and self-acceptance predict the sense of a harmonious life. *PeerJ*, 2, e259. doi:10.7717/peerj.259.
- Goldman P. D. and Kaufman, H. (2009), "Anti-Fraud Risk and Control Workbook", New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., Hoboken.
- Kapardis, M. K. (2016), "Corporate Fraud and Corruption: A Holistic Approach to Preventing Financial Crises", Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Krava, L., Ayal, S. and Hochman, G., (2019). "Time is Money: The Advantages of Quick and Intuitive Financial Decision-Making," *World Scientific Book Chapters in: Behavioral Finance The Coming of Age*, chapter 3, pages 37-56 World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd.
- Kang-Ning Xia (2007) ,"Effect of Mood on Information Processing Style and Consequent Purchasing Decisions", in *NA -Advances in Consumer Research Volume 34*, eds. Gavan Fitzsimons and Vicki Morwitz, Duluth, MN : Association for Consumer Research, Pages: 402-404 .
- Khandouzi, B., Khozein, A., Saeedi, P. and Didekhani, H. (2018), Investigating the Effect of Mental Health on the Ethical Decision Making of Financial Managers Based on Slippery Slope and Compensatory Behavior, *Journal of Health Accounting*, 6(2), 46-64.

- Luo, T. and Xie, W. (2012), "Individual differences and analyst forecast accuracy", *Review of Accounting and Finance*, Vol. 11 No. 3, pp. 257-278.
- Murphy, P., (2012), Attitude, Machiavellianism and the rationalization of misreporting, *Accounting, Organizations and Society*, volume 37, issue 4, pp. 242–259.
- Madden, T. J., Ellen, P. S., & Ajzen, I. (1992). A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action. *Personality and social psychology Bulletin*, 18(1), 3-9.
- Mahdavi, Gh. And Ghahramani, A. A. (2017), Designing a Model For Detecting Auditors' Frauds Based on Artificial Neural Network, *Journal of Audit Science*, 17(67), 45-70. [In Persian]
- Moazez, E., Khanhossini, D., Nikoonesbati, M. and kheire, H. (2013), Relationship between Machiavellianism and organizational culture, *11th Iranian Academic Accounting Conference*, Iran: Mashhad. [In Persian]
- Modic, D., Palmaki, J., Drosinou, M. and Laakasuo, M. (2018). "The Dark Traid and Willingness to Commit Insurance Fraud", *Cogent Psychology*, No. 5, 1-12.
- Paulhus, D. L., Williams, K. (2002). The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36, 556-568.
- Lee, J. and Pak, Y., (2019), Convergence in International Business Ethics? A Comparative Study of Ethical Philosophies, Thinking Style, and Ethical Decision-Making Between US and Korean Managers, *Journal of Business Ethics*, 156(3), pp. 839–855.
- Rapp Ricciardi, M., Akerman, J., Eerikainen, P., Ambjornsson, A., Andersson-Arnten, A-C., Archer, T., & Garcia, D. (2014). Understanding Group and leader (UGL) trainers personality characteristics and affective profiles. *Frontiers in psychology*, 5, 1191. doi:10.3389/fpsyg.2014.01191.
- Refahi Bakhs, S., Banimahd, B., Kheradyar, S. and Ooshaksaraei, M. (2019), Individual Emotions and Earnings Management Behavior: A Test of the Theory of Positive-Psychology, *Iranian Journal of Value and Behavioral Accounting*, 3 (6), 241-253. [In Persian]

- Rezaei, A. (2011), Investigating factorial structure and reliability of the intuitive-rational information processing styles inventory in the university students population, *Behavioral Science Research*, 10(1), 20-29, [In Persian]
- Safarzadeh, M. H. (2010), Financial Ratios Ability in Detecting of Financial Reporting Fraud: Logit Analysis, *Journal of Accounting Knowledge*, 1(1), 137-163. [In Persian]
- Schwartz, M. S. (2016). "Ethical decision-making theory: An integrated approach". *Journal of Business Ethics*, 139(4), 755–776.
- Shipman, K. S. and Shipman, V. C. (1985). "Cognitive styles: some conceptual, methodological and applied issues". In: Gordon, E. E. (Ed.) *Review of Research in Education*.
- Yudha, D. and Razil, M. (2018), "Gender, Religiosity and Positive Mood and Whistleblowing Intention", *Russian Journal Of Agricultural and Socio-Economic Sciences*, 1(73), 117-123.
- Watson, D., Clark, L. A., Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1063-1070.
- Watson D, Clark LA, Tellegen A. Development and validation of brief measures of positive and negative affect: the PANAS scales. *J Pers Soc Psychol*. 1988;54(6):1063-70. Epub 1988/06/01
- Wiebke Eberhardt, W., Bruine de Bruin, W. and Strough, J., (2019), Age differences in financial decision making: The benefits of more experience and less negative emotions, *Journal of behavioral Decision Making*, 32(1), pp. 79-93.
- Wolfe, D. T. and Hermanson, D. R. (2004), "The Fraud Diamond: Considering the Four Elements of Fraud", *the CPA Journal*, 38-49.
- Xu, U., Zhang, L. and Chen, H. (2017). "Board Age and Corporate Financial Fraud: An Interactionist", *long Range Planning*, 1-16.