



نشریه علمی حسابداری مدیریت

دوره ۱۸ / شماره ۶۵ / تابستان ۱۴۰۴

صفحه ۸۷ تا ۱۰۰

بررسی تأثیر تئوری های انعطاف پذیری شخصیت مدیران مالی و فشار تجاری بر رفتار گزارشگری مالی متهورانه

سمانه قدیمی^۱

سعید علی احمدی^{۲*}

محسن دستگیر^۳

تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۰۱/۲۶ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۰۶/۱۰

چکیده

هدف از پژوهش حاضر بررسی تأثیر تئوری های انعطاف پذیری شخصیت مدیران مالی و فشار تجاری بر رفتار گزارشگری مالی متهورانه است. روش گردآوری داده ها پرسشنامه مبتنی بر سناریو و روش تحلیل داده ها از نوع استنباطی است. به منظور آزمون فرضیه های پژوهش از پرسشنامه مبتنی بر سناریو، برگرفته از پژوهش دسائی و همکاران (۲۰۲۰) استفاده شد. قلمرو زمانی پژوهش سال ۱۴۰۲ و جامعه آماری شامل مدیران مالی است. براساس جدول کوهن و همکاران (۲۰۰۰) نمونه پژوهش شامل ۱۶۶ مدیر مالی انتخاب گردید. برای آزمون فرضیه های پژوهش از تحلیل واریانس استفاده شد. نتایج پژوهش نشان داد که هنگامی که فشار تجاری وجود داشته باشد، مدیران مالی تمایل بیشتری به گزارشگری مالی متهورانه دارند. همچنین، نتایج پژوهش حاکی از این است که مدیران مالی که ذهنیت رشد دارند، تمایل بیشتری به گزارشگری مالی متهورانه دارند. اما، تعامل فشار تجاری و ذهنیت رشد موجب افزایش تمایل مدیران مالی به گزارشگری مالی متهورانه نمی شود.

واژه های کلیدی: تئوری ذهنیت رشد، تئوری ذهنیت ثابت، فشار تجاری و گزارشگری مالی متهورانه

^۱ دانشجوی دکتری حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد اصفهان (خوراسگان)، اصفهان، ایران. anna.karenina7497@yahoo.com

^۲ دانشیار گروه حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد اصفهان (خوراسگان)، اصفهان، ایران. (نویسنده مسئول) saeidaliahmadi@yahoo.com

^۳ استاد گروه حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد اصفهان (خوراسگان)، اصفهان، ایران. dastmw@yahoo.com

۱- مقدمه

هدف اولیه از گزارشگری مالی، ارائه اطلاعات مالی قابل اعتماد و به موقع شرکت، به ذینفعان خارجی و داخلی است. عنصر اصلی گزارشگری مالی، سود حسابداری است که برای کمک به استفاده کنندگان داخلی در توسعه سیاست های شرکت استفاده می شود. اتخاذ تصمیم های اصلی مانند افزایش سرمایه، قراردادهای بدهی و پاداش مدیران اجرایی بر اساس اطلاعات موجود در گزارش های مالی صورت می گیرد. از طرف دیگر، سرمایه گذاران خارجی نیز می توانند تصمیم های سرمایه گذاری آگاهانه تری براساس اطلاعات به دست آمده در گزارش ها اتخاذ کنند. به طور ایده آل، سود گزارش شده باید منعکس کننده اقتصادی بودن عملیات اساسی شرکت باشد و تخصیص کارآمد منابع در شرکت را ساده کند. همچنین، سود گزارش شده می تواند بخش بزرگی از نیازهای اطلاعاتی بازار سرمایه را فراهم کند. با این وجود، با توجه به مزایای کنترلی که مدیر در گزارش و جمع آوری اطلاعات خاص شرکت نسبت به استفاده کنندگان برون سازمانی دارد، مدیران این فرصت را دارند تا سود را به گونه ای که برای شرکت یا خودشان مناسب تر است ارائه دهند (غزالی و همکاران^۱، ۲۰۱۵). شواهد تجربی نشان می دهد که برخی از مدیران مالی واحدهای تجاری، هنگامی که از جانب مدیران ارشد، برای ارائه گزارشگری مالی متهورانه^۲، تحت فشار قرار می گیرند، سایر نقش ها و مسئولیت های خود را به خطر می اندازند (اینجیکیان و ماتیکا^۳، ۲۰۰۶؛ هارتمن و ماس^۴، ۲۰۱۰؛ اسکنازی و همکاران^۵، ۲۰۱۶). از مدیران مالی به عنوان ناظران داخلی شرکت، انتظار می رود که اولین خط دفاعی در برابر استراتژی ها، سرمایه گذاری ها و شیوه های حسابداری و گزارشگری متهورانه مدیران باشند و استقلال خود را حفظ کنند (هاول^۶، ۲۰۰۲). گزارشگری مالی به دلایل مختلف با

درجات متفاوتی از کاربرد اصل محافظه کاری همراه است و گزارشگری مالی متهورانه نقطه مقابل گزارشگری مالی محافظه کارانه می باشد (واتس^۷، ۲۰۰۳). تمایل مدیران مالی برای مشارکت کردن در گزارشگری مالی متهورانه، به ویژگی های مختلف شخصیتی و سازمانی، بستگی دارد. پژوهش های قبلی، شواهد قوی ارائه می دهند که عوامل مختلف مرتبط با شرایط رایج تجاری و اقتصادی منجر به فشار بر مدیریت جهت گزارشگری مالی متهورانه می شود. به عبارت دیگر، فشار بر مدیریت برای دستیابی به اهداف سود پیش بینی شده توسط تحلیلگران، به حداقل رساندن هزینه سرمایه، اجتناب از نقض تعهدات بدهی، به حداکثر رساندن پاداش مدیریتی و بهینه سازی پرداخت های مالیاتی، همگی با دستکاری و تقلب بیشتر در سود مرتبط هستند (هوگان و همکاران^۸، ۲۰۰۸؛ ترومپتر و همکاران^۹، ۲۰۱۳). اونغ^{۱۰} (۲۰۲۲) اشاره دارد که امکان وقوع رفتار فرصت طلبانه در گزارشگری مالی در حضور فشار افزایش می یابد. سود برآورد شده اجماع تحلیلگران، معیاری است که مدیرعامل برای دستیابی به آن فشار را تجربه می کند (گراهام و همکاران^{۱۱}، ۲۰۰۵) زیرا شرکت هایی که نتوانند به سود پیش بینی شده تحلیلگران، دست یابند با افت شدید قیمت سهام مواجه می شوند (اسکینر و اسلون^{۱۲}، ۲۰۰۲). مدیران در زمان هایی که شرکت، عملکرد مالی ضعیفی را تجربه می کند یا هنگامی که تحت فشار مرتبط با سرمایه گذاری ضعیف است یا در پروژه های پرریسکی که احتمال شکست بالایی دارند، سرمایه گذاری کرده باشند، اقدام به گزارشگری مالی متهورانه می کنند تا با فشارهای عملکردی بالایی که با آن مواجه می شوند، مقابله کنند (اونغ، ۲۰۲۲، دسائی و همکاران^{۱۳}، ۲۰۲۰، کریستنسن و همکاران^{۱۴}، ۲۰۱۵).

⁸ Hogan et al

⁹ Trompeter et al

¹⁰ Ong

¹¹ Graham et al

¹² Skinner and Sloan

¹³ Desai et al

¹⁴ Christensen et al

¹ Ghazali et al

² Aggressive Financial Reporting

³ Indjejikian and Matejka

⁴ Hartmann and Maas

⁵ Eskenazi et al

⁶ Howell

⁷ Watts et al

متهورانه به جای گزارشگری عینی و صادقانه، یک رفتار غیر اخلاقی و غیرقابل قبول است (هانت و همکاران^۸، ۲۰۲۲، هگرس^۹، ۲۰۲۱؛ دسای و همکاران، ۲۰۲۰).

تحقیقات محدودی وجود دارد که چگونگی تأثیر گذاری ویژگی های روان شناختی یا شخصیتی بر رفتار گزارشگری مالی متهورانه را بررسی کرده باشند. این زمینه مطالعاتی برای حسابداری اهمیت بالایی دارد زیرا سود مهمترین خروجی سیستم حسابداری است و تأثیر زیادی بر رفتار سهامداران دارد (لایتینن و لایتینن^{۱۰}، ۲۰۲۲؛ گراهام و همکاران، ۲۰۰۵). با توجه به ماهیت و اهمیت گزارشگری در حسابداری، پژوهش حاضر درصدد روشن کردن چگونگی تأثیر تئوری های انعطاف پذیری شخصیت مدیران مالی بر رفتار گزارشگری مالی متهورانه است. مهم ترین نوآوری پژوهش حاضر این است که برای اولین بار تئوری های ذهنیت رشد و ثابت را محیط اقتصادی ایران مورد بررسی قرار می دهد تا پیامدهای اقتصادی آن برای سیاست گذران مشخص گردد. در ادامه پژوهش، مبانی نظری و پژوهش های انجام شده در این زمینه ارائه می شود. سپس فرضیه های پژوهش و همچنین روش آزمون فرضیه ها بیان می شود. سپس یافته های پژوهش، بحث و نتیجه گیری و پیشنهادهایی براساس نتایج بدست آمده ارائه می گردد.

۲- مبانی نظری و پیشینه پژوهش

۲-۱- ذهنیت مدیران مالی و رفتار گزارشگری متهورانه

یک ویژگی شخصی نسبتاً ناشناخته در حسابداری، مفهوم سازی ذهنیت است. دوک (۲۰۰۶) این تصورات و باورها را به عنوان ذهنیت توصیف می کند. چارچوبی که در آن افراد، جهان را درک می کنند و به آن پاسخ می دهند. مفهوم سازی ذهنیت ریشه در ادبیات نظریه های ضمنی^{۱۱} دارد. این نظریه ها چارچوبی برای تحلیل و تفسیر رفتار انسان

با این حال برخی افراد تحت هیچ شرایطی، فرصت طلبانه عمل نمی کنند و برخی دیگر آستانه های خاصی دارند که بالاتر از آن مایل به انجام رفتار فرصت طلبانه برای منافع مالی هستند. نتایج حاصل از پژوهش ایوانز و همکاران^۱ (۲۰۰۱) و کوهن و همکاران^۲ (۲۰۰۷) حاکی از آن است که مدیران از آنچه که تئوری نمایندگی پیش بینی می کند، صادقانه تر گزارش می دهند. بنابراین، این موضوع تأیید می کند که عواملی غیر از منافع مالی بر رفتار گزارشگری مدیران تأثیر گذار است و تمایل آنها به گزارشگری مالی متهورانه، جنبه درونی دارد. در پژوهش های قبلی ویژگی های روانشناسی و شخصیتی (مانند ماکیاولیسم، خودشیفتگی و خود توصیفی) به عنوان سایر عوامل موثر بر رفتار گزارشگری متهورانه مورد بررسی قرار گرفته است (دسای و همکاران، ۲۰۲۰). یک ویژگی شخصی نسبتاً ناشناخته در حسابداری، مفهوم سازی ذهنیت^۳ است. مفهوم سازی ذهنیت بر اساس کار اصلی دوک^۴ (۱۹۸۶) است و ریشه در ادبیات نظریه های ضمنی^۵ دارد. افراد دارای ذهنیت ثابت^۶ بر این باورند که ویژگی های فردی، مانند هوش و توانایی یک واقعیت ذاتی، از پیش تعیین شده و تغییر ناپذیرند. در نقطه مقابل، افراد دارای ذهنیت رشد^۷ بر این باورند که ویژگی های افراد مانند هوش و توانایی، انعطاف پذیرند و می توان آنها را از طریق تلاش و پشتکار، تجربه، استراتژی های خوب یادگیری و کمک دیگران پرورش داد (دوک، ۱۹۸۶، دسای و همکاران، ۲۰۲۰). مدیران مالی با ذهنیت های متفاوت دیدگاه های متفاوتی در مورد زیر پا گذاشتن قوانین دارند و این دیدگاه ها در تعریف آنها از اخلاق منعکس می شود. مدیران مالی دارای ذهنیت ثابت، مفهوم اخلاق مبتنی بر وظیفه (انجام وظایف مقرر) را ترجیح می دهند و یک نظم اخلاقی سفت و سخت را پیش می برند و اعتبار اعمال را در چارچوب یک نظم دقیق ارزیابی می کنند. بنابراین رفتار گزارشگری مالی

⁷ Growth Mindset

⁸ Hunt et al

⁹ Hegers

¹⁰ Laitinen and Laitinen

¹¹ Implicit Theories

¹ Evans et al

² Cohen et al

³ Mindset

⁴ Dweck

⁵ Implicit Theories

⁶ Fixed Mindset

فراهم می کند. نظریه های ضمنی به انعطاف پذیری ویژگی های فردی اشاره دارد. دوک و یگر^۱، (۲۰۱۹) اشاره دارند که ویژگی فردی بسیار ارزشمند، مانند هوش، اخلاق یا توانایی، یک خصیصه ثابت و غیر قابل انعطاف است (نظریه موجودیت^۲) یا ویژگی فردی انعطاف پذیر است و می تواند تغییر و توسعه یابد (نظریه افزایشی^۳). دو نظریه ضمنی، در ابتدا نظریه های موجودیت و افزایشی نامیده می شدند و بعدها، به اصطلاحات کاربرد پسندتر ذهنیت ثابت و ذهنیت رشد تغییر کردند. افراد با ذهنیت ثابت بر این باورند که ویژگی های فردی، مانند هوش و توانایی یک واقعیت ذاتی، از پیش تعیین شده و تغییر ناپذیرند. آنها نتایج عملکرد خود را معیار مستقیم شایستگی و ارزش خود می دانند. بنابراین، عدم موفقیت در کارها یا به عبارتی شکست را تاییدی بر توانایی و هوش پایین خود تلقی کرده و ناامید می شوند. در نقطه مقابل، افراد با ذهنیت رشد بر این باورند که ویژگی های افراد مانند هوش و توانایی، انعطاف پذیرند و می توان آنها را از طریق تلاش و پشتکار، تجربه، استراتژی های خوب یادگیری و کمک دیگران پرورش داد. این طرز فکر به افراد اجازه می دهد، در برخی از چالش انگیزترین فرصت های زندگی، خطرات را بپذیرند و با چالش ها مقابله کنند و شکوفا شوند و نه تنها شکست را به توانایی پایین خود نسبت نمی دهند، بلکه معتقدند که باید با آن روبرو شد و از آن درس گرفت (دوک و یگر، ۲۰۱۹).

ذهنیت رشد در مقایسه با ذهنیت ثابت، می تواند چالش جویی، انعطاف پذیری و نتایج مثبت بیشتری را پیش بینی و ترویج کند، ولی این به این معنا نیست که ذهنیت رشد همیشه مثبت است. شاید برخی از ویژگی های شخصی را نتوان یا نباید تغییر داد. شاید بتوان از ذهنیت رشد برای اهداف منفی استفاده کرد. ذهنیت رشد می تواند به افراد کمک کند تا در افکار و اعمالی که آنها را به اهدافشان نزدیک تر می کند، مشارکت کنند. ممکن است افراد از ذهنیت رشد خود برای افزایش توانایی های خود جهت

اهداف منفی استفاده کنند و این اقدام خود را کاملاً مناسب و عاقلانه تلقی کنند (دوک و یگر، ۲۰۱۹). پژوهش ها در مورد ذهنیت رشد، بعدها با پژوهش هایی که تأثیر ذهنیت را بر قضاوت اجتماعی مورد بررسی قرار دادند، تکمیل شد و نتایج حاکی از این بود که از منظر ذهنیت رشد، عمل غیر اخلاقی نقص عمیق و مداوم در شخصیت فرد را نشان نمی دهد، بلکه پاسخی به فشار در شرایط خاص است (اردلی و دوک^۴، ۱۹۹۳). این ارزیابی احتمالی اقدامات، به افراد دارای ذهنیت رشد، فرصتی برای توجیه رفتار خود را می دهد. شواهد تجربی نشان داد که افراد با ذهنیت رشد، نسبت به رفتار غیر اخلاقی تحمل بیشتری دارند و همچنین احتمال بیشتری وجود دارد که رفتار غیر اخلاقی داشته باشند (هوانگ و همکاران^۵، ۲۰۱۷). از منظر ذهنیت ثابت، اعمال فرد منعکس کننده شخصیت آن است. بنابراین، افراد دارای ذهنیت ثابت، نقض وظایف خود و درگیر شدن در رفتار غیر اخلاقی را به عنوان علامتی در نظر می گیرند که ضمن نقض اصول اخلاقی، تصویر مثبت خود را خدشه دار کرده است. از این رو، هزینه درگیر شدن در رفتار غیر اخلاقی، برای آنها افزایش می یابد و بنابراین، تمایلی به انجام رفتار غیر اخلاقی ندارند (دوک و همکاران، ۱۹۹۵).

مدیران مالی با ذهنیت رشد، ترجیح می دهند از اصول گسترده تری پیروی کنند و خودشان قضاوت کنند که آیا برخی از رفتارها با این اصول مطابقت دارد یا خیر. بنابراین، ذهنیت رشد مدیران مالی، به طور مثبت با رفتار گزارشگری مالی متهورانه، توسط این مدیران مرتبط است و احتمال درگیر شدن در این نوع گزارش را افزایش می دهد در مقابل، افراد دارای ذهنیت ثابت، نسبت به مقررات موجود حساسیت بیشتری دارند و مایلند برای اعمالی که نظم اخلاقی موجود را نقض می کنند، مجازات های شدیدتری اعمال کنند (هگرس، ۲۰۲۱).

^۴ Erdley and Dweck

^۵ Huang et al

^۱ Dweck and Yeager

^۲ Entity theory

^۳ Incremental theory

۲-۲- فشارهای تجاری و رفتار گزارشگری مالی متهورانه

پژوهش های زیادی به بررسی تأثیر فشار و انگیزه مدیران بر گزارشگری مالی متهورانه صورت گرفته است (هوگان و همکاران، ۲۰۰۸ و ترامپتر و همکاران، ۲۰۱۲). پژوهش های قبلی اشاره دارند که انواع مختلفی از فشارهای تجاری منجر به تمایل بیشتر به گزارشگری مالی متهورانه می شود. این فشارها شامل اجتناب از کاهش سود در مقایسه با سال قبل، حداکثر کردن پاداش مدیران و مدیریت سود، مالیات، کاهش هزینه تامین مالی و غیره می شوند. تمایل مدیران مالی برای مشارکت کردن در گزارشگری مالی متهورانه، به ویژگی های مختلف فردی و سازمانی بستگی دارد. بنابراین، این امکان وجود دارد که مدیران مالی، شرایط خاص محیط تجاری (مانند شوک اقتصادی غیرمنتظره، عدم رعایت قرارداد بدهی و...) را برای توجیه گزارشگری مالی متهورانه، استفاده نمایند و مدعی شوند که قصد آنها از انجام این کار، کمک به واحد تجاری و مدیران آن است، حتی اگر این به معنای نقض استانداردهای حرفه ای یا سیاست های شرکت باشد (ماهلندورف و همکاران^۱، ۲۰۱۸). مشارکت در رفتار فرصت طلبانه، به سه مولفه فشار، فرصت و توجیه، نیاز دارد که معمولاً زمینه ای برای نظریه تقلب فراهم می کند (لو و وانگ^۲، ۲۰۰۹؛ هوپر^۳، ۲۰۱۷). فشار، به انگیزه های مالی یا غیر مالی یا نیاز به ارتکاب تقلب مربوط می شود. فرصت، به شرایطی مربوط می شود که می تواند فرد را به ارتکاب تقلب سوق دهد و از کنترل های ناکارآمد یا عدم وجود کنترل، ناشی می شود. توجیه، نشان دهنده آمادگی ذهنی یا تمایل فرد، به ارتکاب تقلب است (هوگان و همکاران، ۲۰۰۸). در این میان، مهم ترین مولفه، فشار است (هوانگ و همکاران، ۲۰۱۷). پژوهش های قبلی، شواهد قوی ارائه می دهد که عوامل مختلف مرتبط با شرایط رایج تجاری و اقتصادی، باعث ایجاد فشار بر مدیریت، برای گزارشگری مالی متهورانه می شوند (دسای و همکاران، ۲۰۲۰).

در حالی که ریسک کردن بخشی ذاتی از اجرای یک کسب و کار موفق است، مدیران ممکن است تمایل داشته باشند از طریق گزارشگری مالی متهورانه با فشارهای عملکردی بالایی که با آن مواجه هستند، مقابله کنند. موقعیت دیگری که می تواند مدیران را برای گزارشگری متهورانه تحت فشار قرار دهد، زمانی است که شرکت عملکرد مالی ضعیفی را تجربه می کند و بنابراین اقدام به گزارشگری مالی متهورانه می کند (کریستنسن و همکاران، ۲۰۱۵). گزارشگری مالی یک منبع اطلاعاتی است که اغلب توسط سرمایه گذاران، برای ارزیابی وضعیت مالی و عملکرد یک شرکت مورد استفاده قرار می گیرد. اگر مدیر نتواند به اهداف تعیین شده توسط تحلیلگر برسد، اقدام به گزارشگری مالی متهورانه می کند تا سود مورد نظر را ایجاد کند و در نتیجه سرمایه گذاری در شرکت و پاداش خود را افزایش دهد (الکساندر و هنگکی^۴، ۲۰۱۷). زمانی که مدیران، تحت فشار کافی برای تحقق اهداف سودآوری و محافظت از منافع شخصی خود مانند پاداش، حقوق و جایگاه سازمانی، قرار می گیرند، به احتمال زیاد نسبت به زمانی که این فشارها وجود ندارد، اقدام به گزارشگری مالی متهورانه می کنند. بنابراین، فشار تأثیر معناداری بر رفتار گزارشگری مالی متهورانه دارد (دسای و همکاران، ۲۰۲۰).

در کل، بررسی پژوهش های قبلی حاکی از این است که تعامل ویژگی های شخصیتی و عوامل سازمانی می توانند منجر به وقوع گزارشگری مالی متهورانه شوند (گیودز و همکاران^۵، ۲۰۱۹ و دسای و همکاران، ۲۰۲۰). اما، پژوهش های محدودی به بررسی تعامل ویژگی های روانشناسی و عوامل سازمانی بر گزارشگری مالی پرداخته اند. در ادامه برخی از پژوهش های مرتبط با موضوع پژوهش ارائه می گردد.

انجیو و انجییان^۶ (۲۰۲۴) به بررسی تأثیر تجربه حسابداری و مالی مدیر عامل بر کفایت گزارشگری مالی پرداختند. این پژوهش در کشور ویتنام و با تعداد مشاهدات ۲۴۳۵ داده

^۴ Alexander and Hengky

^۵ Guedes et al

^۶ Ngo and Nguyen

^۱ Mahlendorf et al

^۲ Lou and Wang

^۳ Huber

انجام شده است. نتایج پژوهش آنها نشان داد که تجربه حسابداری و مالی مدیرعامل بر کیفیت گزارشگری مالی تأثیر منفی دارد.

هیو و همکاران^۱ (۲۰۲۴) به بررسی تأثیر ویژگی های شخصیتی مدیران مالی بر مدیریت سرمایه در گردش پرداختند. پژوهش آنها در کشور چین و نمونه مشاهده ۳,۶۶۹ انجام شد. نتایج پژوهش نشان داد که سن، جنسیت، آموزش و دوره تصدی بر مدیریت سرمایه در گردش تأثیر دارد.

تاکی و سروش یار (۲۰۲۳) به بررسی تأثیر صداقت مدیران مالی بر گزارشگری مالی متهورانه پرداختند. استفاده از سناریو و نمونه ای شامل ۱۶۰ مدیر مالی موضوع پژوهش بررسی شد. نتایج پژوهش آنها نشان داد که با افزایش صداقت مدیران مالی تمایل آنها برای مشارکت در گزارشگری مالی متهورانه کاهش می یابد. همچنین، نتایج پژوهش آنها نشان داد که فشار محیطی تأثیر مثبت و معنی داری بر گزارشگری مالی متهورانه دارد.

کوا و همکاران^۲ (۲۰۲۲) نقش تعدیل گر ذهنیت رشد و ثابت بر افزایش اعتماد حسابرسان به تحلیل داده تحت شرایط ریسک بازرسی را بررسی کردند. نمونه پژوهش شامل ۱۴۰ حسابرس است و برای آزمون فرضیه های پژوهش از سناریو استفاده شد. نتایج پژوهش حاکی از این است که هنگامی که حسابرسان ذهنیت ثابت داشته باشند، ریسک بازرسی بالا موجب کاهش اعتماد حسابرسان به تحلیل داده می شود و هنگامی که حسابرسان ذهنیت رشد داشته باشند، ریسک بازرسی بالا موجب افزایش اعتماد حسابرسان به تحلیل داده می شود.

میتسچمانن و همکاران^۳ (۲۰۲۲) در پژوهشی به بررسی تأثیر تاریک شخصیت مدیران با دستکاری گزارشگری مالی پرداختند. تاریک شخصیت مدیران شامل خودشیفتگی، ماکیاولیسم و جامعه ستیزی است. نمونه پژوهش شامل ۸۳۷ شاغل در حسابداری و مالی است. نتایج پژوهش آنها نشان

داد که تاریک شخصیت مدیران بر تمایل برای دستکاری گزارشگری مالی تأثیر دارد.

هگرس (۲۰۲۱) در پژوهشی با عنوان "ذهنیت رشد، تعارض نقش، گزارشگری مالی متهورانه" به بررسی رابطه همزمان بین ذهنیت رشد، تعارض نقش و گزارشگری مالی متهورانه پرداخت و برای آزمایش فرضیه از مدل معادلات ساختاری استفاده کردند. با استفاده از داده های نظر سنجی از ۱۸۰ مدیر مالی از شرکت های آلمان و اتریش، دریافت که ذهنیت رشد تأثیر مثبتی بر تمایل به گزارشگری مالی متهورانه دارد. دسای و همکاران (۲۰۲۰) در پژوهشی با عنوان "تأثیر نظریه های ضمنی انعطاف پذیری شخصیت بر گزارشگری مالی متهورانه" به بررسی رابطه همزمان بین ذهنیت، فشارهای تجاری بالا و گزارشگری مالی متهورانه پرداختند. در پژوهش آنها از سناریو و روش تحلیل واریانس جهت آزمون فرضیه ها استفاده گردید و تعداد مشارکت کنندگان ۶۶ نفر می باشد. نتایج پژوهش نشان داد که ذهنیت مدیران مالی و فشار تجاری بر گزارشگری مالی متهورانه تأثیر دارد.

صفرزاده بندی و همکاران (۱۴۰۳) به بررسی رابطه ویژگی های مدیر مالی و کیفیت گزارشگری مالی پرداختند. با استفاده از رگرسیون چند متغیره در دوره زمانی ۱۳۹۶ تا ۱۴۰۱ دریافتند که افزایش دوره تصدی و حضور زن به عنوان مدیر مالی تأثیر منفی بر کیفیت گزارشگری مالی دارد.

۳- فرضیه های پژوهش

بر اساس مبانی نظری و پیشینه پژوهش، فرضیه های پژوهش به شرح زیر بیان می شود:

فرضیه اول: هنگامی که مدیران مالی ذهنیت رشد دارند، فشار تجاری موجب می شود که مدیران مالی تمایل بیشتری به گزارشگری مالی متهورانه داشته باشند.

فرضیه دوم: هنگامی که مدیران مالی ذهنیت ثابت دارند، فشار تجاری موجب می شود که مدیران مالی تمایل بیشتری به گزارشگری مالی متهورانه دارند.

² Cao et al

³ Mutschmann et al

¹ Hu et al

فرضیه سوم: هنگامی که ذهنیت رشد و فشار تجاری بالا وجود داشته باشد، تمایل مدیران مالی برای گزارشگری مالی متهورانه بیشتر می شود.

۴- روش پژوهش

روش پژوهش مطالعه حاضر بر اساس پارادایم به صورت رویکرد خرد گرایانه، بر اساس بعد زمانی به صورت گذشته نگر، بر اساس گرایش پژوهش به صورت تصمیم گرا، بر اساس هدف پژوهش به صورت کاربردی و از لحاظ پژوهش توصیفی به عنوان پژوهش پیمایشی در نظر گرفته می شود. در این پژوهش از طرح آزمایش ۲*۲ بین موضوع های پژوهش مورد استفاده قرار گرفت که در آن فشار تجاری (فشار تجاری بالا در مقابل فشار تجاری پایین) و ذهنیت مدیر مالی (ذهنیت رشد در مقابل ذهنیت ثابت مدیر مالی) مورد بررسی قرار گرفتند. آزمون فرضیه های پژوهش بر اساس پرسشنامه مبتنی بر سناریو انجام می شود. سناریو پژوهش به صورت استاندارد بوده و از پژوهش دسای و همکاران (۲۰۲۰) اقتباس شده است. همچنین، قبل از توزیع نهایی سناریو در بین مشارکت کنندگان پژوهش، نظرات استادان حسابداری در سناریو لحاظ گردید و تغییرات سناریو بر اساس محیط ایران نیز اعمال گردید.

جامعه آماری پژوهش شامل مدیران مالی است که حداقل ۵ سال تجربه مدیریت مالی در شرکت ها دارند. در طرح های آزمایشی برای مشخص کردن تعداد نمونه پژوهش از جدول کوهن و همکاران^۱ (۲۰۰۰) استفاده می شود. بر این اساس بر مبنای چهار عامل: (۱) سطح معنی داری، (۲) واریانس جامعه، (۳) توان آزمون و (۴) حجم (اندازه) اثر تعداد نمونه پژوهش ۱۶۰ نفر تعیین گردید. به عبارت دیگر، با لحاظ سطح خطای ۵ درصد، توان آزمون ۹۰ درصد، تعداد چهار گروه و اندازه اثر ۳۰ درصد، تعداد حداقل مدیران مالی در هر گروه ۴۰ نفر مشخص گردید. بر این اساس، تعداد ۱۶۶ نفر به عنوان نمونه پژوهش انتخاب گردید. نمونه آماری مدیران مالی پژوهش بر اساس روش در دسترس انتخاب

گردید و سناریو های پژوهش به صورت تصادفی بین مدیران مالی توزیع گردید. برای آزمون فرضیه های پژوهش از تحلیل واریانس استفاده شده است و آزمون های لازم با استفاده از نرم افزار اس پی اس نسخه ۲۲ صورت گرفته است. بر این اساس، مدل عملیاتی استفاده شده برای آزمون فرضیه های پژوهش به شرح مدل (۱) تدوین گردیده است:

$$FRB_i = \alpha_0 + \alpha_1 TP_i + \alpha_2 FM_i + \alpha_3 TP_i * FM_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

که در رابطه بالا FRB بیانگر گزارشگری مالی متهورانه است که به صورت سوال از مشارکت کنندگان و بر اساس طیف لیکرت ۱۲ تایی (بین سود هر سهم از ۱/۴۰۰ و زیان هر سهم ۲/۸۰۰ ریال) سنجش می شود. در صورتی که مشارکت کننده تمایل به انتخاب سود هر سهم داشته باشد، بیانگر گزارشگری متهورانه است و در صورتی که تمایل به انتخاب زیان هر سهم داشته باشد، تمایل به گزارشگری محافظه کارانه دارد. متغیر TP بیانگر فشار تجاری است که در صورتی که فشار تجاری بالا باشد عدد یک و در غیر اینصورت عدد صفر در نظر گرفته می شود. متغیر FM نشان دهنده ذهنیت مدیران مالی است. برای سنجش ذهنیت رشد از پرسش نامه ۹ گویه دوک و یگر (۲۰۱۹) با طیف لیکرت ۵ گزینه ای استفاده شد. در صورتی که میانگین نمره ذهنیت مدیران مالی بیش از میانگین باشد، به آن عدد یک (ذهنیت رشد) و در غیر اینصورت عدد صفر (ذهنیت ثابت) اختصاص می یابد.

متغیر های مستقل و وابسته پژوهش شامل فشار تجاری، ذهنیت مدیران مالی و گزارشگری مالی متهورانه است. سناریو پژوهش سه بخش دارد. در بخش مقدمه سناریو، مفهوم متغیرهای پژوهش برای مشارکت کنندگان ارائه گردید. در ادامه سناریو پژوهش بیان شد. موضوع اصلی سناریو پژوهش این است که شرکت تولیدی قصد دارید از طریق عرضه اولیه در بازار سرمایه پذیرش شود. شرکت مورد نظر در مقایسه با رقبای خود، عمر مفید را در محاسبه هزینه استهلاک دارایی ثابت کمتر انتخاب می کند. مدیر عامل، این

¹ Cohen et al.

سیاست محافظه کارانه را دلیلی بر حمایت از توجه شرکت به سودآوری با کیفیت بالا می داند. شرکت از زمان تاسیس (چهار سال قبل) سودآور نبوده است اما زیان دهی شرکت به طور مداوم کاهش یافته است. سود هر سهم پیش بینی شده برای سال جاری ۱/۴۰۰ ریال افشا گردیده است و به منظور حداکثر کردن قیمت سهام در عرضه اولیه دست یابی سود هدف اهمیت بالایی دارد. اما، در جلسات شرکت اشاره گردید که احتمال رسیدن به سود هر سهم کم است. از این رو، پیشنهاد می شود که عمر مفید دارایی ثابت خریداری شده از ۱۰ سال به ۲۰ سال تغییر یابد. همچنین، با توجه به اینکه استانداردهای حسابداری تغییر عمر مفید را مبتنی بر الگوی مصرف مجاز دانسته است، نگرانی درباره اظهارنظر حسابرس در این خصوص وجود ندارد. در صورت عدم پذیرش این پیشنهاد و ادامه روش محافظه کارانه، زیان هر سهم مبلغ ۲/۸۰۰ پیش بینی می گردد. مدیر مالی اشاره دارد که رقبا نیز از عمر مفید ۲۰ سال استفاده می کنند. بعد از بیان سناریو مربوط به گزارشگری متهورانه، فشار تجاری بالا یا پایین در قالب سناریو ارائه می گردد. در سناریو فشار تجاری بالا مطرح می گردد که حقوق مدیر عامل از دو بخش ثابت و متغیر تشکیل گردیده است و بخش متغیر حقوق مدیر عامل بر اساس تحقق سود هدف پیش بینی شده (۱/۴۰۰ ریال) قابل تحقق است و درصد بالایی از حقوق مدیر عامل متغیر است. هیات مدیره شرکت اعتقاد دارد که تحقق سود هر سهم هدف دشوار است و مدیر عامل در دست یابی به سود هر سهم هدف، با مشکل مواجه می شود. علاوه بر این، در صنعتی که شرکت در آن فعالیت می کند رقابت بالایی وجود دارد و نرخ رشد فروش آن کاهشی است.

بنابراین، مدیرعامل انگیزه لازم، برای اعمال فشار بر مدیرمالی را دارد. در شرایط فشار تجاری پایین، هیات مدیره شرکت اعتقاد دارد که تحقق سود هر سهم هدف منطقی است و امکان دستیابی مدیر عامل به سود هر سهم هدف وجود دارد. علاوه بر این، در صنعتی که شرکت در آن فعالیت می کند رقابت کمی وجود دارد و نرخ رشد فروش آن پایدار است. بنابراین، مدیرعامل انگیزه کمی برای اعمال فشار بر مدیرمالی دارد. ذهنیت مدیران مالی از طریق پرسش نامه ۹ سوالی مورد پرسش قرار گرفت. در ۹ گویه مطرح شده درباره ذهنیت مدیران مالی میزان انعطاف پذیری یا پایداری ذهنی مورد بررسی قرار می گیرد. در بخش نهایی سناریو، اطلاعات مربوط به جمعیت شناختی مشارکت کنندگان جمع آوری گردید.

۵- یافته های پژوهش

۵-۱- یافته های توصیفی پژوهش

نتایج مربوط به آمار توصیفی متغیرهای جمعیت شناختی پژوهش در نگارهای (۱) و (۲) ارائه شده است. نتایج آمار تصیفی حاکی از این است که بیشترین درصد فراوانی مشارکت کنندگان در گروه سنی بین ۳۵ تا ۴۵ سال (۴۸/۷ درصد) و بیشترین درصد فراوانی جنسیت مرد (۸۶/۱ درصد) است.

بیشترین درصد فراوانی تجربه کاری مربوط به گروه ۵ تا ۱۰ سال (۴۶/۳ درصد) و بیشترین درصد فراوانی مربوط به مدرک تحصیلی مربوط به گروه کارشناسی ارشد (۵۰/۶ درصد) است.

نگاره ۱- نتایج آمار توصیفی سن و جنسیت مشارکت کنندگان

جنسیت پاسخ دهندگان			سن پاسخ دهندگان		
تعداد	درصد		تعداد	درصد	
۱۴۳	۸۶/۱	مرد	۸۱	۴۸/۷	بین ۳۵ تا ۴۵
۲۳	۱۳/۹	زن	۶۷	۴۰/۶	بین ۴۵ تا ۵۵
			۱۸	۱۰/۸	بیشتر از ۵۵
۱۶۶	٪۱۰۰	جمع کل	۱۶۶	٪۱۰۰	جمع کل

منبع: یافته های پژوهش

نگاره ۲- نتایج آمار توصیفی سابقه کاری و مدرک تحصیلی پاسخ‌دهندگان

سابقه کاری پاسخ‌دهندگان			مدرک تحصیلی پاسخ‌دهندگان		
تعداد	درصد		تعداد	درصد	
بین ۵ تا ۱۰ سال	۷۷	۴۶/۳	۵۸	۳۴/۹	کارشناسی
بین ۱۰ تا ۱۵ سال	۶۳	۳۷/۹	۸۴	۵۰/۶	کارشناسی ارشد
بیشتر از ۱۵ سال	۲۶	۱۵/۶	۲۴	۱۴/۴	دکتری
جمع کل	۱۶۶	۱۰۰٪	۱۶۶	۱۰۰٪	جمع کل

منبع: یافته‌های پژوهش

دهد که قضاوت مدیران مالی در خصوص تغییر عمر مفید دارایی ثابت برای فشار تجاری بالا و پایین در وضعیت ذهنیت رشد، ذهنیت ثابت و کل در سطح اطمینان ۹۵ درصد معنی دار است. بنابراین، هنگامی که مدیران مالی دارای ذهنیت رشد باشند، فشار تجاری تمایل به گزارشگری مالی متهورانه را بیشتر می‌کند. از این رو، فرضیه اول پژوهش رد نمی‌شود. علاوه بر این، هنگامی که مدیران مالی دارای ذهنیت ثابت هستند، فشار تجاری تمایل به گزارشگری مالی متهورانه را افزایش می‌دهد. از این رو، فرضیه دوم پژوهش رد نمی‌شود.

۵-۲- نتایج فرضیه اول و دوم پژوهش

نتایج مربوط به آزمون فرضیه های اول و دوم پژوهش در نگاره (۳) ارائه شده است. نتایج مربوط به میانگین و انحراف معیار قضاوت مدیران مالی در خصوص گزارشگری مالی متهورانه بر اساس متغیرهای فشار تجاری و ذهنیت مدیران مالی ارائه شده است. تفاوت میانگین مربوط به فشار تجاری بالا، پایین و کل بر اساس ذهنیت رشد و ذهنیت ثابت به ترتیب ۹۷۴، ۴۰۱ و ۶۹۵ است و آماره t آن‌ها به ترتیب ۳/۰۰۲، ۳/۰۰۳ و ۳/۰۰۴ است. نتایج پژوهش نشان می‌دهد که:

نگاره ۳- میانگین قضاوت مدیران مالی از گزارشگری معتورانه

ذهنیت رشد			ذهنیت ثابت			کل		
میانگین	انحراف	تعداد	میانگین	انحراف	تعداد	میانگین	انحراف	تعداد
۴۴۷	۱۰۸۴	۴۰	۲۵۳	۱۵۲۷	۴۳	۳۴۶	۱۳۲۷	۸۳
-۵۲۷	۱۷۷۲	۴۴	-۱۴۸	۱۴۸۱	۳۹	-۳۴۹	۱۶۴۳	۸۳
۹۷۴			۴۰۱			۶۹۵		
۳/۰۰۴			۳/۰۰۲			۳/۰۰۳		
۰/۰۰۰			۰/۰۰۰			۰/۰۰۰		
(سطح معنی‌داری)								

منبع: یافته‌های پژوهش

۵-۳- نتایج آزمون فرضیه سوم

نتایج آزمون فرضیه سوم پژوهش در نگاره (۴) ارائه شده است. میانگین مربعات برای متغیرهای فشار تجاری، ذهنیت مدیران مالی و تعامل فشار تجاری و ذهنیت مدیران مالی به ترتیب ۳/۸۲۱، ۲/۰۱۵ و ۱/۰۴۲ است. همچنین، آماره F

برای متغیرهای فشار تجاری، ذهنیت مدیران مالی و تعامل فشار تجاری و ذهنیت مدیران مالی به ترتیب ۲۱/۹۱۳، ۱۰/۰۶۱ و ۲/۱۷۱ است. نتایج آزمون فرضیه سوم پژوهش حاکی از این است که تعامل فشار تجاری بالا و ذهنیت رشد مدیران مالی تأثیری بر گزارشگری مالی متهورانه نداشته

ذهنیت مدیران مالی و فشار تجاری هم راستا با فرضیه اول و دوم پژوهش می باشد. در نهایت، تحلیل حساسیت نتایج حاصل از تحلیل واریانس یک طرفه حاکی از این است که متغیرهای جمعیت شناختی سن، تجربه کاری، تحصیلات و جنسیت تأثیری بر گزارشگری مالی متهورانه ندارد.

است. از این رو، فرضیه سوم پژوهش رد می شود. همچنین، نتایج پژوهش اشاره دارد که متغیر فشار تجاری بر گزارشگر مالی متهورانه تأثیر معنی دار دارد. در نهایت، نتایج پژوهش نشان می دهد که ذهنیت مدیران مالی بر گزارشگری مالی متهورانه تأثیر دارد. نتایج اشاره شده در باره متغیرهای

نگاره ۴ - نتایج آزمون فرضیه سوم

نوع ۳ مجموع	درجه	میانگین مربعات	آماره F	سطح معنی داری
تقاطع (عرض از مبدا)	۱	۴۰۲/۷۶۶	۱۶۲۶/۶۸۷	۰/۰۰۰
فشار تجاری	۱	۳/۷۲۱	۲۱/۹۱۳	۰/۰۰۰
ذهنیت مدیران مالی	۱	۲/۰۱۵	۱۰/۰۶۱	۰/۰۰۰
فشار تجاری * ذهنیت مدیران مالی	۱	۱/۰۴۲	۲/۱۷۱	۰/۱۶۲
خطا	۱۶۲	۰/۲۴۸		
جمع کل	۱۶۶	۴۴۵/۰۰۰		
جمع کل تصحیح شده	۱۶۵	۴۰/۸۹۸		
ضریب تعیین تعدیل شده		۰/۴۰۱		

منبع: یافته های پژوهش

۶

- نتیجه گیری

مدیران مالی برای گزارشگری مالی متهورانه می شود. نتایج پژوهش با پژوهش دسای و همکاران (۲۰۲۰) همخوانی دارد. همچنین، نتایج آزمون فرضیه دوم پژوهش حاکی از این است که هنگامی که مدیران مالی دارای ذهنیت ثابت باشند، فشار تجاری موجب تمایل بیشتر مدیران مالی به گزارشگری مالی متهورانه می شود. این نتایج با پژوهش دسای و همکاران (۲۰۲۰) همخوانی دارد. در نهایت نتایج آزمون فرضیه سوم نشان داد که تعامل ذهنیت مدیران مالی و فشار تجاری بر گزارشگری مالی متهورانه تأثیر ندارد. این نتایج همسو با پژوهش دسای و همکاران (۲۰۲۰) است.

از دستاوردهای علمی این پژوهش می توان به توسعه ادبیات تئوری های انعطاف پذیری شخصیت مدیران مالی (ذهنیت رشد در مقابل ذهنیت ثابت) و فشار تجاری بر رفتار گزارشگری مالی متهورانه اشاره کرد. در کل، نتایج پژوهش نشان داد که احتمال وقوع گزارشگری متهورانه در بین

یکی از موضوع های چالش انگیز در حوزه های حسابداری که تحت تأثیر عوامل محیطی و ویژگی های شخصیتی تهیه کنندگان اطلاعات حسابداری قرار می گیرد، گزارشگری مالی متهورانه است. گزارشگری مالی متهورانه با استفاده از تغییر در انتخاب های حسابداری انجام می شود. از جمله عوامل محیطی می توان به فشار تجاری فشار تجاری (شرایط اقتصادی و کسب و کار) اشاره کرد. همچنین، انعطاف پذیری ذهنی مدیران مالی یکی از ویژگی های شخصیتی است که بر قضاوت مدیران مالی در خصوص انتخاب های حسابداری تأثیر دارد. از این رو، هدف پژوهش حاضر بررسی تأثیر انعطاف پذیری ذهنی مدیران مالی و فشار تجاری بر گزارشگری مالی متهورانه است. نتایج آزمون فرضیه اول پژوهش نشان داد که هنگامی که مدیران مالی ذهنیت رشد داشته باشند، تأثیر فشار تجاری موجب افزایش تمایل

Cohen, J. R., Holder-Webb, L., Sharp, D. J., & Pant, L. W. (2007). The effects of perceived fairness on opportunistic behavior. *Contemporary Accounting Research*, 24(4), 1119-1138.

Christensen, D. M., Dhaliwal, D. S., Boivie, S., & Graffin, S. D. (2015). Top management conservatism and corporate risk strategies: Evidence from managers' personal political orientation and corporate tax avoidance. *Strategic Management Journal*, 36(12), 1918-1938.

Desai, N., Jain, S. P., Jain, S., & Tripathy, A. (2020). The impact of implicit theories of personality malleability on opportunistic financial reporting. *The Journal of Business Research*, 116, 258-265.

Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The new psychology of success*. United States: Random house publishing.

Dweck, C. S. (1986). Motivational processes affecting learning. *American Psychologist*, 41, 1040-1048.

Dweck, C. S., Chiu, C. Y., & Hong, Y. Y. (1995). Implicit theories and their role in judgments and reactions: A word from two perspectives. *Psychological Inquiry*, 6, 267-285.

Dweck, C. S., Yeager, D. S. (2019). *Mindsets: A view from two eras*. *Perspectives on Psychological Science*, 14, 481-496.

Eskenazi, P. I., Hartmann, F. G., & Rietdijk, W. J. (2016). Why controllers compromise on their fiduciary duties: EEG evidence on the role of the human mirror neuron system. *Accounting, Organizations and Society*, 50, 41-50.

Evans III, J. H., Hannan, R. L., Krishnan, R., & Moser, D. V. (2001). Honesty in managerial reporting. *The Accounting Review*, 76(4), 537-559.

Erdley, C. A., Dweck, C. S. (1993). Children's implicit personality theories as predictors of

مدیران مالی با ذهنیت رشد، بالاتر است. علاوه بر این، تحت شرایط فشار تجاری (هر دو مدیران مالی با ذهنیت رشد و ثابت) اقدام به گزارشگری مالی متهورانه می کنند. بر اساس نتایج پژوهش می توان پیشنهاد داد که در هنگام استخدام مدیران مالی انعطاف پذیری ذهنی مدیران مالی بررسی گردد. همچنین، به اعضای هیات مدیره پیشنهاد می گردد که با تدوین دستورالعمل های لازم زمینه کاهش فشار تجاری بر مدیران مالی را فراهم نمایند. در پژوهش های آتی می توان تاثیر ویژگی های محیط حاکمیتی شرکت، سیستم پاداش شرکت، تعارض نقش مدیران مالی، سبک های تصمیم گیری مدیران مالی و غیره به عنوان متغیرهای جایگزین مورد استفاده قرار داد. یکی از محدودیت های این پژوهش این است که ممکن است برخی از اطلاعات دیگر مانند تعارض نقش و غیره که می تواند بر تصمیم گیری مدیران مالی تاثیر داشته باشد، در پژوهش مورد توجه پژوهشگران قرار نگرفته باشد. همچنین، پژوهش های پرسش نامه ای از محدودیت های ذاتی از جمله عدم پاسخ گویی واقعی مشارکت کنندگان، عدم درک صحیح از سوال های مطرح شده و غیره نیز برخوردار هستند و این پژوهش نیز با این محدودیت ها مواجه بوده است.

فهرست منابع

صفرزاده، محمدحسین، آسیایی، محمدرضا، و رضایی فر، زهرا. (۱۴۰۳). رابطه بین ویژگی های مدیر مالی و کیفیت گزارشگری مالی. پژوهش های تجربی حسابداری، ۱(۱)، ۸۹-۱۱۴
doi: 10.22051/jera.2024.45331.3173

Alexander, N. (2017). Factors affecting earnings management in the Indonesian Stock Exchange. *Journal of Finance and Banking Review*, 2(2), 8-14.

Cao, T., Duh, R. R., Tan, H. T., & Xu, T. (2022). Enhancing auditors' reliance on data analytics under inspection risk using fixed and growth mindsets. *The Accounting Review*, 97(3), 131-153.

Cohen, L., Manion, L. & Morrison, K. (2000). "Research Methods in Education". 5th Edition, Routledge Falmer, London.

- Howell, R. A. (2002). *Accounting scandals: Where were the CFOs?*. *Business Strategy Review*, 13(4), 20-25.
- Hogan, C. E., Rezaee, Z., Riley, J. R. A., & Velury, U. K. (2008). *Financial statement fraud: Insights from the academic literature*. *Auditing: A Journal of Practice e Theory*, 27(2), 231-252.
- Laitinen, E. K., & Laitinen, T. (2022). *Timing of Revenues and Expenses: Evidence from Finland*. *Theoretical Economics Letters*, 12(3), 712-741.
- Lou, Y. I., Wang, M. L. (2009). *Fraud risk factor of the fraud triangle assessing the likelihood of fraudulent financial reporting*. *The Journal of Business & Economics Research*, 7, 61-78.
- Mahlendorf, M. D., Matejka, M., & Weber, J. (2018). *Determinants of financial managers willingness to engage in unethical pro-organizational behavior*. *The Journal of Management Accounting Research*, 30, 81-104.
- Mutschmann, M., Hasso, T., & Pelster, M. (2022). *Dark triad managerial personality and financial reporting manipulation*. *Journal of business ethics*, 181(3), 763-788.
- Ngo, D. N. P., & Nguyen, C. V. (2024). *Does the CEO's financial and accounting expertise affect the financial reporting quality? Evidence from an emerging economy*. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 22(3), 653-676.
- Indjejikian, R. J., & Matejka, M. (2006). *Organizational slack in decentralized firms: The role of business unit controllers*. *The accounting review*, 81(4), 849-872.
- Ong, A. S. (2022). *Think First, Act Later, or Act First, Think Later: Does the Fraud Triangle Hold When Individuals are Impulsive*. *Journal of Forensic and Investigative Accounting*, 14(1), 11-38.
- Skinner, D. J., & Sloan, R. G. (2002). *Earnings surprises, growth expectations, and stock returns or don't let an earnings torpedo sink your portfolio*. *Review of accounting studies*, 7(2-3), 289-312.
- Taki, A., & Soroushyar, A. (2023). *The moderating role of financial managers' honesty-their social judgments*. *On Behalf of the Wiley Society for Research in Child Development*, 64, 863-878.
- Ghazali, A. W., Shafie, N. A., & Sanusi, Z. M. (2015). *Earnings management: An analysis of opportunistic behaviour, monitoring mechanism and financial distress*. *Procedia Economics and Finance*, 28, 190-201.
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). *The economic implications of corporate financial reporting*. *Journal of accounting and economics*, 40(1-3), 3-73.
- Guedes, M. J., & da Conceição Gonçalves, V. (2019). *Top managers' characteristics as causal explanations for self-reported performance*. *Journal of Business Research*, 101, 869-874.
- Hartmann, F. G., & Maas, V. S. (2010). *Why business unit controllers create budget slack: involvement in management, social pressure, and machiavellianism*. *Behavioral research in accounting*, 22(2), 27-49.
- Hegers, O. (2021). *Growth mindset, role conflict, and financial misreporting*. Available at SSRN 3966604.
- Hu, Q., Bhuiyan, M. B. U., & Houque, M. N. (2024). *CFO Demographics and Working Capital Management in China*. *Journal of Emerging Market Finance*, 23(1), 56-82.
- Hunt, N. C., Curtis, M. B., & Rixom, J. M. (2022). *Financial priming, psychological distance, and recognizing financial misreporting as an ethical issue: The role of financial reporting responsibility*. *Accounting, Organizations and Society*, 102, 101349.
- Huang, N., Zuo, S., Wang, F., Cai, P., & Wang, F. (2017). *The dark side of malleability: Incremental theory promotes immoral behaviors*. *Frontiers in Psychology*, 8, 1341, 1-12.
- Huber, W. (2017). *Forensic accounting, fraud theory, and the end of the fraud triangle*. *The Journal of Theoretical Accounting Research*, 12 (2), 29-49.

of fraud-related research. Auditing: A Journal of Practice & Theory, 32(Supplement 1), 287-321.
Watts, R. L. (2003). *Conservatism in accounting part I: Explanations and implications. Accounting horizons*, 17(3), 207-221.

humility on aggressive financial reporting: evidence from Iran. International Journal of Ethics and Systems.
Trompeter, G. M., Carpenter, T. D., Desai, N., Jones, K. L., & Riley, R. A. (2013). *A synthesis*

The Impact of Personality Malleability of Financial Managers and Business Pressures on Aggressive Financial Reporting

*Samaneh Ghadimi*¹

Saeid Aliahmadi^{*2}

*Mohsen Dastgir*³

Abstract

The aim of this study is to investigate the influence of the theories of personality malleability of financial managers and business pressure on the behavior of aggressive financial reporting. The data collection method is a scenario-based questionnaire and the data analysis method is Anova. In order to test the research hypotheses, a scenario-based questionnaire was used, taken from the research of Desai et al. (2020). The period of the study is the 2023 and the statistical population includes financial managers. Based on the table of Cohen et al. (2000), the study sample included 166 financial managers. Variance analysis was used to test research hypotheses. The results of the research showed that when there is business pressure, financial managers are more inclined to aggressive financial reporting. Also, the study results indicate that financial managers who have a growth mindset are more inclined to aggressive financial reporting. However, the interaction of business pressure and growth mindset does not increase financial managers' willingness to aggressive financial reporting.

Keywords: *Growth Mindset Theory, Fixed Mindset Theory, Business Pressure and Aggressive Financial Reporting.*

¹ Department of Accounting, Isfahan (Khorasgan) Branch, Islamic Azad University, Isfahan, Iran. anna.karenina7497@yahoo.com

² Department of Accounting, Isfahan (Khorasgan) Branch, Islamic Azad University, Isfahan, Iran (Corresponding Author). saeidaliahmadi@yahoo.com

³ Department of Accounting, Isfahan (Khorasgan) Branch, Islamic Azad University, Isfahan, Iran. dastmw@yahoo.com