

بررسی نقش تعدیلگری ویژگی های شخصیتی در رابطه بین سبک های تصمیم گیری و مدیریت سود (واقعی و تعهدی) در مدیران مالی

منوچهر آراوند

گروه حسابداری، واحد بین المللی کیش، دانشگاه آزاد اسلامی، جزیره کیش، ایران
aravand2000@yahoo.com

حمیدرضا کردلویی

گروه حسابداری، واحد بین المللی کیش، دانشگاه آزاد اسلامی، جزیره کیش، ایران
دانشیار، گروه مدیریت مالی، واحد اسلامشهر، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران (نویسنده مسئول)
hamidreza.kordlouie@gmail.com

زهره حاجیها

استاد، گروه حسابداری، واحد تهران جنوب، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران
drzhajiha@gmail.com

محمد حامد خان محمدی

دانشیار، گروه حسابداری، واحد دماوند، دانشگاه آزاد اسلامی، دماوند، ایران
dr.khanmohammadi@yahoo.com

طاهره محمودیان دستنایی

گروه روانشناسی، واحد بهشهر، دانشگاه آزاد اسلامی، بهشهر، ایران
ta.md1360@iau.ac.ir

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۱۰/۱۴ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۰۲/۲۶

چکیده

در عصر کنونی مدیران، عامل کلیدی بر تصمیم تهیه کنندگان صورت های مالی در جهت مدیریت سود هر سازمان به شمار می آیند و تصمیماتی که آنان بر اساس ارزش ها و ترجیحات فردی اتخاذ می نمایند، در شکست یا موفقیت سازمان تأثیرگذار است. هدف از پژوهش حاضر، بررسی نقش تعدیلگری ویژگی های شخصیتی در رابطه بین سبک های تصمیم گیری و مدیریت سود (واقعی و تعهدی) در مدیران مالی بوده است.

پژوهش حاضر از نوع توصیفی همبستگی است. سبک های تصمیم گیری به عنوان متغیر مستقل و مدیریت سود بعنوان متغیر وابسته می باشد و پنج عامل شخصیتی نئو متغیر تعدیلگر در نظر گرفته شده است. جامعه آماری شامل کلیه مدیران مالی شرکت های عضو بورس و اوراق بهادار تهران در سال ۱۴۰۰ می باشد تعداد کل ۵۴۰ شرکت می باشد که در نهایت ۱۲۰ شرکت به عنوان نمونه و بعد از غربالگری (حذف سیستماتیک) انتخاب شدند. برای سنجش مدیریت سود تعهدی از مدل تعدیل شده جونز استفاده شد و برای بررسی مدیریت سود واقعی معیار سنجش مدیریت سود واقعی اندازه نهایی میزان اعمال مدیریت سود واقعی از طریق مقادیر خطای هر یک از مدل های یاد شده محاسبه می شود. و سپس نمرات استخراج شده از پرسشنامه به عنوان نمره مدیریت سود در نظر گرفته شد. ابزار مورد استفاده شامل پرسشنامه سبک های عمومی تصمیم گیری اسکات و بروس و پرسشنامه پنج عاملی نئو می باشد. برای تحلیل نتایج از مدل ساختاری با نرم افزار Smartpls استفاده شد. نتایج نشان داد تغییرات سبک های تصمیم گیری؛ در تعامل با ویژگی شخصیتی برونگرایی ۴۶ درصد مربوط به مدیریت سود تعهدی و ۳۲/۹ درصد مربوط به سود واقعی بوده است. در تعامل با ویژگی انعطاف پذیری، ۴۴/۱ درصد مدیریت سود تعهدی و ۳۰ درصد سود واقعی و در تعامل با ویژگی سازگاری، ۴۱/۷ درصد مدیریت سود تعهدی و ۲۷/۱ درصد سود واقعی و در تعامل با ویژگی وظیفه شناسی، ۴۲/۹ درصد مدیریت سود تعهدی و ۳۱/۱ درصد سود واقعی و در تعامل با ویژگی روان رجوری، ۴۱/۹ درصد مدیریت سود تعهدی و ۳۲/۵ درصد سود واقعی تبیین می شود. نتیجه گیری: و با توجه به اهمیت ویژگی های شخصیتی در شیوه تصمیم گیری مدیران اجرای آزمون های شخصیتی در زمان گزینش مدیران می تواند از ضروری ترین بخش های جذب و گزینش نیروی انسانی باشد.

واژه های کلیدی: مدیریت سود مبتنی بر تعهدی و واقعی، سبک های تصمیم گیری، پنج عامل شخصیتی نئو، مدیران مالی.

۱- مقدمه

مدیریت سود یکی از ابعاد مهم کیفیت گزارش مالی و موضوع اصلی در میان تمامی سهامداران شرکت می‌باشد (لی و همکاران^۱، ۲۰۱۶). از آنجا که میزان سود یکی از معیارهای مهم ارزیابی عملکرد محسوب می‌شود (لازوف^۲، ۲۰۱۷) بنابراین هر گونه دخالتی که سبب شود صحت گزارش‌ها خدشه دار گردد می‌تواند بر نحوه تصمیم‌گیری کاربران گزارش‌های مالی تأثیر گذار باشد (شاهدحسینی، خان محمدی و محمودیان، ۲۰۲۰).

هوگارت^۳ (۱۹۹۱) نیز بیان کرد که پژوهش درباره رفتار تصمیم‌گیرنده، باید انواع قضاوت‌ها و تقاضای موارد تصمیم‌گیری (وظیفه) برای این قضاوت‌ها را برحسب دانش فرایندهای موردنیاز، مدنظر قرار دهد. پژوهش صورت گرفته در حوزه‌های مدیریت، بازاریابی و حسابداری نشان می‌دهند که افراد به کمک عواملی مشخص به تصمیماتی متفاوت می‌رسند. این عوامل به ویژگی‌های افراد یا دانش مربوط است. منظور از ویژگی‌های افراد در بحث حاضر، همان تفاوت‌های فردی است که از سبک‌های شناخت، سبک‌های انگیزش و شخصیت ناشی می‌شود. عواملی که به دانش مربوط می‌شوند، شامل استعدادها، پردازش، توانایی‌های فطری و تخصص یا دانش قبلی هستند. بیشتر پژوهش‌های انجام شده که در زمینه حسابداری و حسابرسی صورت گرفته است، بر سبک شناخت و شخصیت، یعنی دو بعد مهم تفاوت‌های فردی متمرکز شده‌اند. شخصیت به نگرش‌ها و باورهای افراد اشاره دارد، درحالیکه سبک شناخت ترجیحات افراد برای دریافت، ذخیره، پردازش و انتقال اطلاعات را مشخص می‌کند. تأثیر متقابلی که سبک شناخت و شخصیت بر یکدیگر دارند، ممکن است بر تأثیری که اطلاعات حسابداری بر افراد می‌گذارد و اطمینانی که آن‌ها در تصمیم‌گیری خود دارند، مؤثر باشد. اسمیت و مالکوم^۴ (۱۹۹۹) بیان می‌کند که پژوهش‌های صورت گرفته نشان دهنده تأثیر اطلاعات حسابداری بر فرایند تصمیم‌گیری از جمله اظهارنظر حسابرسان است. شواهد، نشان دهنده تأثیر عواملی چون جنس، نوع شخصیت، سبک شناختی، محیط حسابداری و حسابرسی بر قضاوت و تصمیم‌گیری‌هاست. نتیجه برخی دیگر از پژوهش‌ها (وسلی^۵، ۱۹۹۴) در حیطه حسابداری مدیریت بیان می‌کند که مدیران متفکر (دارای سبک شناخت تفکری) در عملکرد قضاوت از رویکرد خطی استفاده می‌کنند و در تصمیم‌های تاکتیکی عملکرد بهتری دارند. همچنین پژوهش‌ها نشان می‌دهند که بین تفاوت‌های فردی و شرایط تصمیم‌گیری رابطه وجود دارد. افراد تحلیلی در وظایف

تحلیل‌گر و در شرایطی که مستلزم تشریح فرایندهای منتهی به تصمیم‌خود هستند، بهتر عمل می‌کنند (شرایط مستدل) و افراد شهودی در وظایف تجربی (مشاهده‌ای) و در شرایطی که ملزم نیستند دلیلی برای تصمیم‌خود ارائه دهند (شرایط کنترل شده)، عملکرد بهتری دارند. از سوی دیگر مدیریت سود همواره به عنوان یکی از معضلات حوزه حسابداری مطرح بوده و کنکاش در مورد آن از جنبه‌های مختلف صورت گرفته است. اما بعد رفتاری آن موضوعی است که کمتر مورد توجه قرار گرفته و این در حالی است که مدیریت سود حاصل فرایند قضاوت و تصمیم‌گیری و اقدام تعمدی و از پیش برنامه‌ریزی شده در راستای اهداف مشخص است و طبیعتاً مسائل روانشناختی نیز در بروز آن دخالت دارد (منصور زارع، ۱۳۹۶). بنابراین برای برطرف کردن مشکل مدیریت سود و ارائه راه حل برای آن، لازم است ویژگی‌های فردی اشخاص نیز مورد توجه قرار گیرد زیرا ویژگی‌های فردی به عنوان عوامل اصلی تأثیر گذار در فرایند قضاوت و تصمیم‌گیری، در بروز رفتار مدیریت سود نقش مهمی دارند (شاهدحسینی، خان محمدی و محمودیان، ۲۰۲۰). در این پژوهش تأثیر سبک‌های تصمیم‌گیری مدیران بر نحوه مدیریت سود با توجه به اینکه مدیران دارای ویژگی شخصیتی مورد بررسی قرار گرفته است.

در واقع تصمیم‌های مدیران سازمان و تفکرات آن‌ها نقشی سرنوشت‌ساز در پیشبرد اهداف سازمانی دارد؛ اما گاهی اوقات مدیران در وضعیت‌هایی قرار می‌گیرند که تصمیم‌هایشان به نفع سهامداران شرکت نبوده و باعث مخدوش شدن گزارش‌های مالی می‌شوند (لی و همکاران^۶، ۲۰۱۶). از سوی دیگر سود به عنوان یکی از مهم‌ترین شاخص‌های حسابداری است که همواره برای مقاصد مختلف نظیر ارزیابی سهام و عملکرد مدیریت شرکت‌ها و مواردی از این قبیل، بویژه توسط استفاده‌کنندگان در ایران مورد توجه بوده است تا چند سال اخیر، اغلب تحقیقاتی که در زمینه تأثیر سود حسابداری بر قیمت یا بازده سهام صورت گرفته، برای مدیریت سود اهمیت چندانی قائل نشده‌اند. اما در سال‌های اخیر ورشکستگی شرکت‌های عظیم، و عدم آگاهی قبلی استفاده‌کنندگان از این موضوع، منجر به این مورد شد که محققان و تحلیل‌گران مالی تأکید و اهداف خویش را بر کیفیت به جای رقم سود ارائه شده و همچنین شناسایی راه‌های بررسی مدیریت سود معطوف دارند. با توجه به اهمیت سود در بازار سرمایه و مشکلات همراه با آن بخصوص مشکلات به وجود آمده در زمینه گزارشگری متقلبانه در بازار سرمایه ایران، مسئله این پژوهش

⁴. Smith, Malcolm

⁵. Wesley

⁶. Li, S., Nwaeze, E., & Yin, J

¹. Li, S., Nwaeze, E., & Yin, J

². Lazov, I

³. Hogarth

چگونگی درک میزان مدیریت سود در قبال ابعاد سبک های تصمیم گیری است. طبق پژوهش های انجام شده عوامل زیادی بر مدیریت سود اثر گذار است (شاهدحسینی، خان محمدی و محمودیان، ۲۰۲۰). تمرکز بیشتر تحقیقات بر بازار سرمایه و عوامل اقتصادی بوده است و کمتر پژوهشی به نقش عوامل مالی رفتاری در مدیریت سود پرداخته است، حال آنکه عوامل انگیزشی در مدیریت سود می تواند منشاء رفتاری و روانشناختی داشته باشد (رفاهی بخش، بنی مهد، خردیار و اوشک، ۱۳۹۷). هدف از انجام این پژوهش پر کردن خلاء های موجود در سایر پژوهش ها و شناخت بهتر عوامل تاثیر گذار بر مدیریت سود است. با توجه به پژوهش های متناقض انجام شده و ارتباط بین سبک های تصمیم گیری و ویژگی های شخصیتی و ارتباط بین سبک های تصمیم گیری مدیران با مدیریت سود، پژوهشگر در پژوهش حاضر بدنبال پاسخ به این سؤال است که آیا ویژگی شخصیتی و سبک های تصمیم گیری مدیران مالی قدرت تبیین مدیریت سود را دارند؟ ویژگی های شخصیتی چگونه بر رابطه بین مدیریت سود و سبک های تصمیم گیری مدیران مالی تأثیر می گذارد و قدرت تبیین چگونه می شود؟

۲- مبانی نظری و مروری بر پیشینه پژوهش

۲-۱- مدیریت سود

محققان مدیریت سود را به دو طبقه ی گسترده طبقه بندی کرده اند: مدیریت سود واقعی (برای مثال تحت تأثیر قراردادان جریان های نقدی) و مدیریت ارقام تعهدی به واسطه ی تغییرات دربرآورد و رویه های حسابداری است، همچنین نتایج تحقیقات گراهام و همکاران^۱ (۲۰۰۵) بیان می دارد مدیران بیشتر خواهان مدیریت سود واقعی هستند تا مدیریت ارقام تعهدی. در مدیریت سود مبتنی بر ارقام تعهدی، مدیران با استفاده از دستکاری ارقام تعهدی مبلغ سود را به دلخواه تغییر می دهند. در این روش مدیریت بدون اینکه یک فعالیت تجاری انجام داده باشد و فقط از طریق تغییر در روش یا برآورد و تأثیر بر ارقام تعهدی، مبالغ سود را تغییر می دهد. (گراهام و همکاران، ۲۰۰۵ به نقل از منصور زارع، ۱۳۹۶) ارقام تعهدی به دو قسمت اختیاری و غیراختیاری تقسیم می شوند. آن دسته از ارقام تعهدی که تحت کنترل مدیریت می باشند، ارقام تعهدی اختیاری نام دارند و دستکاری آنها توسط مدیران می تواند به سادگی صورت پذیرد و آن بخش از ارقام تعهدی که تغییرات آنها در اختیار مدیر نیست و در چرخ عادی عملیات واحد تجاری تغییر می نماید ارقام

تعهدی غیراختیاری نامیده می شود. در خصوص دلایل مدیریت سود فرضیه های متفاوتی ذکر شده است که عبارت اند از: فرضیه مکانیکی^۲: این فرضیه در دهه ۱۹۶۰ مطرح شده است (شاهدحسینی، خان محمدی و محمودیان، ۲۰۲۰). در فرضیه مکانیکی تصریح می شود که بین سود خالص و قیمت سهام یک رابطه مکانیکی (ابزاری) وجود دارد به این معنی که تغییر در سود حسابداری قطعاً بر قیمت سهام تأثیر خواهد داشت حتی اگر این تغییر در سود، تغییر در جریان نقد ورودی به همراه نداشته باشد. تلاش های زیادی توسط محققین ارائه شده تا مدل هایی که برای اندازه گیری مدیریت سود ارائه می دهند تا حد امکان کامل باشد اما این مدل ها خارج از اشکال نیستند. بنی مهد و همکاران ایرادات این مدل ها را با توجه به مقاله های بیور^۳ (۲۰۰۲) و کراولی و والن^۴ (۲۰۱۴) به شرح زیر مطرح می نمایند: (بنی مهد و همکاران، ۱۳۹۶، ۴۱۰).

یک مدل واحد و مورد توافق برای اندازه گیری مدیریت سود ارائه نشده است، بلکه مدل های متفاوتی برای مدیریت سود وجود دارد که هر کدام با شیوه ای متفاوت مدیریت سود را سنجیده اند. برخی از مدل ها مبتنی بر حجم کل ارقام تعهدی، برخی از آن ها مبتنی بر ارقام تعهدی اختیاری، برخی دیگر مبتنی بر داده های فصلی و درآمدهای اختیاری و ... می باشد

۲-۲- سبک های تصمیم گیری

مدل های مدیریت سود انگیزه های مدیران را در بیش نمای و کم نمای سود تشخیص نمی دهند و این در حالی است که انگیزه های متفاوتی برای مدیریت سود وجود دارد. این انگیزه ها شامل دریافت پاداش بیشتر، حفظ موقعیت شغلی، افزایش قیمت بازار سهام شرکت، کاهش مالیات، رقابت با سایر شرکت ها و ... می باشند. مدیران ممکن است بطور همزمان انگیزه های دریافت پاداش و افزایش قیمت بازار سهام را در بیش نمای سود داشته باشند. مدل های مدیریت سود نمی توانند تشخیص دهند که چه بخشی از سود با کدام انگیزه مدیریت شده است.

با توجه به مقادیر کوچک حاصل شده برای مقادیر خطا در برآورد مدل های مزبور، توان پیش بینی مدل ها پایین است. یعنی چنانچه بخواهیم ارقام تعهدی اختیاری را به عنوان متغیر وابسته یک مدل در نظر گرفته و تأثیر سایر متغیرها را بر آن بسنجیم، در آن صورت ضریب تعیین مدل R^2 مقدار کوچکی خواهد بود.

⁴. Crawley and Wahlen

⁵. Dewberry, C., Juanchich, M., & Narendran, S.

1 - Graham et al

². Mechanistic Hypothesis

³. Beaver

۲۰۱۳). در نتیجه علاوه بر عوامل سازمانی و محیطی اثر گذار بر سبک تصمیم گیری مدیران، تفاوت ویژگی های شخصیتی نیز باعث می شود که مدیران نسبت به موقعیت های تصمیم گیری به نحو متفاوت رفتار کنند و در نتیجه سبک تصمیم گیری آن ها با یکدیگر متفاوت باشد. پنج سبک تصمیم گیری زیر توسط اسکات و بروس به عنوان سبک های عمومی تصمیم گیری ارائه شده اند:

سبک تصمیم گیری عقلایی: این سبک بیانگر تمایل تصمیم گیرنده به شناسایی تمامی راهکارهای ممکن، ارزیابی نتایج هر راهکار از تمامی جنبه های مختلف و در نهایت انتخاب راهکار بهینه و مطلوب توسط تصمیم گیرنده در هنگام مواجهه با شرایط تصمیم گیری می باشد (اولیورا، ۲۰۰۷). به عبارتی در این سبک تصمیم گیری مساله رخ داده بطور دقیق قابل تعریف بوده و فرد تصمیم گیرنده از یک فرایند ثابت و کاملاً مشخص جهت انتخاب و اجراء بهترین راهحل و دستیابی به اهداف پیروی می کند (فلوپ و همکاران، ۲۰۰۶). افرادی که از سبک عقلایی برخوردارند تصمیمات خود را براساس جستجو و تجزیه و تحلیل کامل و همه جانبه تمامی اطلاعات موجود هم از منابع درونی و هم از منابع بیرونی قرار می دهند (سینگه، ۲۰۰۴).

سبک تصمیم گیری شهودی: تصمیم گیری شهودی فرآیندی ناخود آگاه است که در سایه تجربه های استنتاج شده به دست می آید (رابینز، ۱۳۸۵). در این شیوه تصمیم گیری فرد تصمیم گیرنده منطق روشنی در رابطه با درست بودن تصمیم خود ندارد، بلکه با تکیه بر بینش و فراست درونی خود آن چیزی را که فکر می کند درست است انجام می دهد (پاتون، ۲۰۰۳).

سبک تصمیم گیری وابستگی: این سبک بیانگر عدم استقلال فکری و عملی تصمیم گیرنده و تکیه بر حمایت ها و راهنمایی های دیگران در هنگام اتخاذ تصمیم است (پارکر و همکاران^۱، ۲۰۰۷). مدیرانی که از سبک تصمیم گیری وابستگی برخوردارند در هنگام مواجهه شدن با یک مشکل یا فرصت نیازمند این هستند که حتماً فردی در کنار آن ها باشد تا کاملاً مطابق گفته های او عمل کنند. چنین افرادی به جای اینکه در هنگام اتخاذ تصمیمات مهم با دیگران مشورت نموده و در نهایت تصمیم نهایی را خودشان انتخاب کنند، کاملاً متکی و وابسته به دیدگاه های سایر افراد عمل می کنند.

سبک تصمیم گیری اجتنابی: افرادی که از سبک تصمیم گیری اجتنابی برخوردارند در هنگام مواجهه با مساله (مشکل یا فرصت) تا آنجا که امکان پذیر باشد تصمیم گیری را به تعویق انداخته و از هرگونه واکنش نسبت به مساله رخ داده طفره می روند (پارکر و همکاران، ۲۰۰۷). بنابراین سبک تصمیم گیری اجتنابی را می توان تلاش و تمایل فرد تصمیم گیرنده به اجتناب از اتخاذ هر گونه تصمیم و تا حد امکان دوری از موقعیت های تصمیم گیری تعریف نمود (دبری و همکاران، ۲۰۱۳).

سبک تصمیم گیری آنی: سبک تصمیم گیری آنی بیانگر احساس اضطرار تصمیم گیرنده و تمایل وی به اخذ تصمیم نهایی در کوتاه ترین و سریع ترین زمان ممکن است (دبری و همکاران، ۲۰۱۳). به عبارت دیگر مدیرانی که از سبک تصمیم گیری آنی برخوردارند در هنگام مواجهه شدن با موقعیت تصمیم گیری بلافاصله و بی درنگ تصمیم اصلی خود را اتخاذ می کنند.

۳-۲- ویژگی های شخصیتی

مک کری و کاستا^۲ (۱۹۹۰) در نظریه خود ۵ ویژگی شخصیت را به صورت زیر معرفی کرده اند:

روانرنجورخویی^۳: به سازگاری، ثبات عاطفی فرد، ناسازگاری و روان نزدی مربوط است. داشتن احساسات منفی همچون ترس، غم، برانگیختگی، خشم، احساس گناه، احساس کلافگی دائمی و فراگیر مبنای این مقیاس را تشکیل می دهند.

برون گرایی^۴: برون گرایی افرادی اجتماعی هستند اما اجتماعی بودن فقط یکی از ویژگی های این افراد است. افزون بر این آنان در عمل قاطع، فعال و حراف یا اهل گفتگو هستند. این افراد هیجان و تحرک را دوست دارند و برآنند که به موفقیت در آینده امیدوار باشند. مقیاس برون گرایی نشان دهنده علاقه افراد به توسعه صنعت و کار خود است.

انعطاف پذیری^۵: (گشودگی نسبت به تجربه) عناصر تشکیل دهنده گشودگی نسبت به تجربه، تصورات فعال، حساسیت به زیبایی، توجه به تجربه های عاطفی درونی و داوری مستقل می باشد. افراد باز انسان هایی هستند که در باروری تجربه های درونی و دنیای پیرامون کنجکاو بوده و زندگی آن ها سرشار از تجربه است. این افراد طالب لذت بردن از نظریه های جدید و ارزش های غیرمتعارف هستند و در مقایسه با افراد، «بسته» احساسات مثبت و منفی بیشتری دارند.

⁴. Neuroticism

⁵. Extroversion

⁶. Openness to experience

¹. Oliveira

². Parker, A. M., De Bruin, W. B., & Fischhoff, B.

³. McCrae, R. R., & Costa Jr, P. T.

دار بین عاطفه منفی با مدیریت سود کارا و عاطفه مثبت با مدیریت سود فرصت طلبانه مشاهده نشد. به عبارتی دیگر؛ عواطف و احساسات مثبت به تصمیم‌گیری‌های مالی مثبت و در راستای افزایش ثروت سهامداران و بر عکس عواطف و احساسات منفی به تصمیم‌گیری‌های مالی منفی و ناکارآمد و در راستای منافع شخصی مدیریت منجر می‌شود.

صالحی و فرخی پيله رود (۱۳۹۷) پژوهشی با عنوان پیش‌بینی مدیریت سود با استفاده از شبکه عصبی و درخت تصمیم به انجام رسانیدند. هدف اصلی این تحقیق بررسی دقت پیش‌بینی مدیریت سود با استفاده از شبکه‌های عصبی و درخت تصمیم‌گیری و مقایسه آن با مدل‌های خطی است. برای این منظور نه متغیر تاثیرگذار بر مدیریت سود به عنوان متغیرهای مستقل و اقلام تعهدی اختیاری، به عنوان متغیر وابسته مورد استفاده قرار گرفته است. در این تحقیق از چهار صنعت کشاورزی، دارویی، نساجی و فرآورده‌های نفتی، تعداد ۳۶ شرکت مورد بررسی قرار گرفت. از روش رگرسیون کمترین مربعات جهت مدل خطی و از شبکه عصبی پیشخور تصمیم یافته و درخت تصمیم‌گیری Cart, C5.0 جهت بررسی از طریق تکنیک‌های داده کاوی استفاده شد. نتایج حاصل از این تحقیق نشان داد که روش شبکه عصبی و درخت تصمیم‌گیری در پیش‌بینی مدیریت سود نسبت به روش‌های خطی دقیق‌تر و دارای سطح خطای کمتری است. در رابطه با ارتباط بین متغیرهای وابسته با متغیر مستقل نیز می‌توان گفت، مدیریت سود با متغیرهای اقلام تعهدی اختیاری دوره قبل، اقلام تعهدی غیراختیاری دوره قبل یا آستانه عملکرد و ریسک در چهار روش مدل‌های خطی، شبکه عصبی، درخت‌های C5.0 و Cart دارای بیشترین ارتباط است.

شورد و فریدمن (۲۰۲۰) پژوهشی با هدف تعیین رابطه بین ترجیحات اقتصادی و ویژگی‌های شخصیتی روانشناختی به انجام رسانیدند. در این پژوهش مطرح شد اقتصاددانان و روانشناسان علاقه مند به درک تصمیم‌گیری تحت عدم اطمینان هستند. با این حال، آن‌ها برای تجزیه و تحلیل رفتار انسان به مفاهیم مختلفی تکیه می‌کنند: اقتصاددانان از پارامترهای اولویت اقتصادی که ریشه در نظریه سودمندی دارند استفاده می‌کنند، در حالی که روانشناسان از ویژگی‌های شخصیتی برای توصیف پاسخ به موقعیت‌های نامشخص استفاده می‌کنند. این مطالعه با استفاده از نمونه بزرگی از دانشجویان دانشگاه، پنج پارامتر اولویت اقتصادی و شش ویژگی شخصیت روانشناختی را که معمولاً برای بررسی نگرش افراد نسبت به عدم اطمینان استفاده

توافق^۱ (سازگاری): توافق همانند برونگرایی، شاخص توافق، بر گرایش‌های ارتباط بین فردی تاکید دارد. فرد موافق اساساً نودوست است، بادبیران احساس همدردی می‌کند، و مشتاق به کمک به آنان است. او اعتقاد دارد که دیگران نیز با وی همین رابطه را دارند. در مقایسه، شخص ناموافق یا مخالف، خود محور بوده و به قصد و نیت دیگران مضمون است و بیشتر اهل رقابت است تا همکاری.

باوجدان بودن^۲ (وظیفه شناسی): باوجدان بودن کنترل خویشتن به فرایند فعال طراحی، سازماندهی و اجرای وظایف گفته می‌شود و تفاوت‌های فردی در این زمینه، مبنای شاخص وجدانی بودن است. به طور خلاصه، دو ویژگی عمده توانایی کنترل تکانه‌ها و تمایلات و به کارگیری طرح و برنامه در رفتار، برای رسیدن به اهداف مورد بررسی، در شاخص وظیفه شناسی قرار می‌گیرند (به نقل از گروسی فرشی، ۱۳۸۰).

۴-۲ پیشینه پژوهش

هاشمی بهرمان و پور زمانی (۱۳۹۹) در پژوهشی تأثیر سبک‌های تصمیم‌گیری بر گزارشگری مالی متقلبانه (رویکرد مدل یابی ساختاری) مورد بررسی قرار دادند. این پژوهش به تأثیر سبک‌های تصمیم‌گیری بر گزارشگری متقلبانه از طریق پیش‌بینی روابط علی میان ابعاد سبک‌های تصمیم‌گیری (شهودی، وابستگی، عقلانی، آنی و اجتنابی) و گزارشگری متقلبانه پرداخته است. جامعه آماری این پژوهش، حساب‌برسان مستقل بوده و جهت گردآوری داده‌ها از پرسش‌نامه استاندارد استفاده شده است. برای اندازه‌گیری تمایل پاسخ دهندگان به مدیریت سود و همچنین برای اندازه‌گیری سبک‌های تصمیم‌گیری مدیران از پرسش‌نامه‌های استاندارد استفاده گردید. پس از انجام آزمون‌های پایایی و روایی داده‌های نمونه، تحلیل‌های مربوط بر اساس رویکرد مدل یابی ساختاری صورت گرفت. نتایج پژوهش نشان می‌دهد سبک‌های تصمیم‌گیری (وابستگی، عقلانی، آنی و اجتنابی) بر گزارشگری متقلبانه تأثیری معنی‌داری دارد. از این رو تأثیر مؤلفه سبک شهودی تصمیم‌گیری بر گزارشگری متقلبانه مشاهده نگردید.

رفاهی بخش؛ بنی مهد؛ خردیار و اوشک سرائی (۱۳۹۷) در پژوهشی با عنوان عواطف فردی و رفتار مدیریت سود (آزمونی مبتنی بر نظریه روانشناسی مثبت‌گرا) نشان دادند رابطه معنی‌دار بین عاطفه مثبت با مدیریت سود کارا و همچنین بین عاطفه منفی با مدیریت سود فرصت طلبانه وجود دارد. اما رابطه معنی

³. Schröder, D., & Freedman, G. G.

¹. Agreeableness

². conscientiousness

پژوهش از نظر اجرا به صورت توصیفی-همبستگی است. جامعه آماری شامل مدیران مالی شرکت های پذیرفته شده در بورس و اوراق بهادار تهران در سال ۱۴۰۰ می باشد. تعداد کل شرکت ها ۵۴۰ شرکت بوده است. نمونه گیری از طریق جدول غربالگری مورگان و فرمول کوکران در نهایت حدود ۱۲۰ شرکت از روش تصادفی ساده به عنوان نمونه مورد نظر انتخاب شد. برای جمع آوری اطلاعات مورد نیاز و سنجش متغیرهای تحقیق، از دو ابزار بسته پاسخ استفاده شد. برای سنجش مدیریت سود از پرسشنامه استفاده شد.

برای سنجش سبک های تصمیم گیری از پرسشنامه ۲۵ سوالی سبک های عمومی تصمیم گیری اسکات و بروس (۱۹۹۵) استفاده شد. این پرسشنامه دارای طیف لیکرت ۵ درجه ای (۱-۵) است و دارای ۵ مولفه (عقلانی، اجتنابی، آنی، وابسته و شهودی) است. برای سنجش ویژگی های شخصیتی از پرسشنامه ۶۰ سوالی نئو استفاده شد. روایی و پایایی پرسشنامه در ایران مورد تایید است. نتایج پژوهش مهریار و طباطبایی (۱۳۸۰) نشان داد همبستگی ۵ زیر مقیاس فرم کوتاه با فرم بلند از ۰/۷۷ تا ۰/۹۲ می باشد. همچنین همسانی درونی زیر مقیاس های آن در دامنه ۰/۶۸ تا ۰/۸۶ بر آورد شده است.

۵- بررسی روایی مدل پژوهش

برای بررسی روایی همگرا ابتدا معناداری بارهای عاملی بررسی گردید نتایج نشان داد سطح معناداری همه ضرایب خارج از بازه (±۱/۹۶) می باشد در نتیجه شرط اول روایی همگرا برقرار بوده است.

شرط دوم روایی همگرا این است که ضریب بار عاملی بالاتر از ۰/۵ باشد که طبق بار عاملی استخراج شده این شرط برقرار است. از دیگر شروط روایی همگرا این است که ضریب (AVE) بالاتر از ۰/۵ باشد و میزان پایایی ترکیبی (CR) بالاتر از (AVE) باشد که این شرط برقرار است. منطبق با جدول فوق ضرایب مربوط به پایایی ترکیبی نسبت به ضریب AVE بالاتر است و این نتیجه بیانگر برقرار بودن شرط روایی همگرا است.

می شود، مورد بررسی قرار داده است. جنبه نوآوری این پژوهش شامل هم، مفهوم اقتصادی گریزی از ابهام و همچنین ویژگی شخصیتی عدم تحمل ابهام بوده است.

والر و همکاران^۱ (۲۰۱۸) پژوهشی با رابطه تفاوت های فردی در صلاحیت تصمیم گیری^۲ (DMC) در حسابداری به انجام رسانیدند. تحقیقات جدید در خصوص نقش تفاوت های فردی در صلاحیت تصمیم گیری، نشان می دهند که به طور مداوم پیروی از اصول منطقی هنجاری با رفتارهای مثبت روانی و بهداشتی همراه است. از منظر دیگر، نظریه های عملکردی شخصیت نشان می دهند که ابعاد گسترده صفات نشان دهنده تنوع در سیستم های خودتنظیمی اساسی است، و یک ارتباط قوی بین صفات شخصیتی و عملکرد فرد وجود دارد. به همین منظور در یک نمونه بزرگ جامعه آنلاین (N = ۸۰۴)، ارتباطات بین ابعاد شخصیتی، یک مدل صفت ساختاری ۶ عاملی و زیرمجموعه ای از شاخص های DMC (اعمال قوانین تصمیم گیری، مقاومت در برابر چارچوب سازی، شناخت هنجارهای اجتماعی و سازگاری) را بررسی کردند. علاوه بر این، تفاوت های جنسیتی را در صلاحیت تصمیم گیری بررسی شد. نتایج نشان داد افراد دارای ویژگی شخصیتی وظیفه شناسی، صداقت/ فروتنی و گشودگی با نمرات بالاتر صلاحیت تصمیم گیری همراه است. در مقابل ویژگی شخصیتی عاطفی یا احساساتی بودن و برون گرایی با توجه به جنسیت، ارتباطات خاصی را نشان داد، به طور که، برونگرایی کم با نمرات بالاتر صلاحیت تصمیم گیری برای مردان همراه بود، در حالی که ویژگی عاطفی بودن نمرات بالاتر در صلاحیت تصمیم گیری برای زنان همراه بود. نتایج نشان می دهد که صفات مربوط به عملکردهای خودتنظیمی کنترل شناختی و رفتاری، و انعطاف پذیری شناختی با افزایش تمایل به انجام تفکر منطقی مرتبط است.

۳- فرضیه های پژوهش

با توجه به مبانی نظری و پیشینه مطرح شده، در این پژوهش فرضیه زیر مطرح و آزمون گردید:

بین سبک های تصمیم گیری (عقلانی، شهودی، اجتنابی، وابسته و آنی) و مدیریت سود (واقعی و تعهدی) مدیران مالی با در نظر گرفتن ویژگی های شخصیتی رابطه وجود دارد.

۴- روش شناسی پژوهش

هدف این تحقیق تبیین رابطه مدیریت سود با سبک های تصمیم گیری با تأکید بر ویژگی های شخصیتی مدیران مالی است. روش

². Decision-Making Competence

¹. Weller, J., Ceschi, A., Hirsch, L., Sartori, R., & Costantini, A.

جدول (۱) مربوط به مقایسه پایایی ترکیبی و میانگین واریانس استخراجی

متغیرها	ترکیبی (CR)	AVE	نتیجه
عقلانی	۰/۸۸۵	۰/۵۲۳	CR>AVE
شهودی	۰/۷۹۶	۰/۶۶۶	CR>AVE
آنی	۰/۸۴۳	۰/۵۱۸	CR>AVE
وابسته	۰/۹۰۹	۰/۶۷۰	CR>AVE
اجتنابی	۰/۸۵۳	۰/۵۴۱	CR>AVE
برونگرایی	۰/۸۷۶	۰/۵۹۰	CR>AVE
انعطاف پذیری	۰/۷۷۳	۰/۵۵۲	CR>AVE
سازگاری	۰/۷۰۸	۰/۵۲۰	CR>AVE
وظیفه شناسی	۰/۹۰۸	۰/۵۷۴	CR>AVE
روانرنجوری	۰/۸۷۹	۰/۵۹۲	CR>AVE

۶- یافته‌های پژوهش

از آنجا که معادلات ساختاری دارای چند پیش برآزش می باشد، ابتدا باید پیش فرض ها بررسی گردد. در تکنیک حذف افراد بی تفاوت به دلیل اینکه همه پرسشنامه ها مطلوب پاسخ داده شده بود، هیچ کدام از افراد نمونه از تحلیل آماری حذف نگردید. تکنیک دوم شناسایی خطاها می باشد. در این پژوهش ابتدا خانه های خالی شناسایی گردید و سپس مدیریت شد. همچنین برای همه متغیرها ضریب (VIF) کمتر از ۵ برآورد گردید که نتیجه می‌تواند بیانگر عدم هم خطی بین سؤالات باشد.

۱-۶ آزمون نرمالیت

جدول ۲ مربوط به نرمال بودن مؤلفه‌های مربوط به ویژگی های شخصیتی و سبک‌های تصمیم گیری است، منطبق با نتایج استخراج شده سبک تصمیم گیری اجتنابی و آنی و ویژگی های شخصیتی برونگرایی، انعطاف پذیری، با وجدان بودن (وظیفه شناسی) و روان رنجوری دارای توزیع نرمال است. چرا که سطح معناداری بیشتر از ۰/۰۵ است اما سبک تصمیم گیری عقلانی، شهودی و وابسته و ویژگی شخصیتی سازگاری (توافق) از توزیع نرمال تبعیت نمی‌کند که در واقع یکی از دلایل استفاده از مدل ساختاری اسمارت پی ال اس عدم نرمال بودن برخی متغیرها بوده است.

جدول (۲) مربوط به آزمون نرمالیت

آزمون آماری	برونگرایی	انعطاف پذیری	سازگاری	با وجدان بودن	روانرنجوری
ضریب آزمون	۰/۹۳۷	۱/۰۵	۱/۴۴	۱/۰۹	۰/۸۷۱
سطح معناداری	۰/۳۴۴	۰/۲۱۵	۰/۰۳۱	۰/۱۸۲	۰/۴۳۴
نتیجه	نرمال	نرمال	عدم نرمال	نرمال	نرمال
آزمون آماری	عقلانی	شهودی	آنی	اجتنابی	وابسته
ضریب آزمون	۱/۵۶	۱/۶۴	۱/۳۲	۱/۱۶	۱/۷۰
سطح معناداری	۰/۰۱۵	۰/۰۰۹	۰/۰۶۰	۰/۱۳۳	۰/۰۰۶
نتیجه	عدم نرمال	عدم نرمال	نرمال	نرمال	عدم نرمال

۲-۶ آزمون فرضیه ها

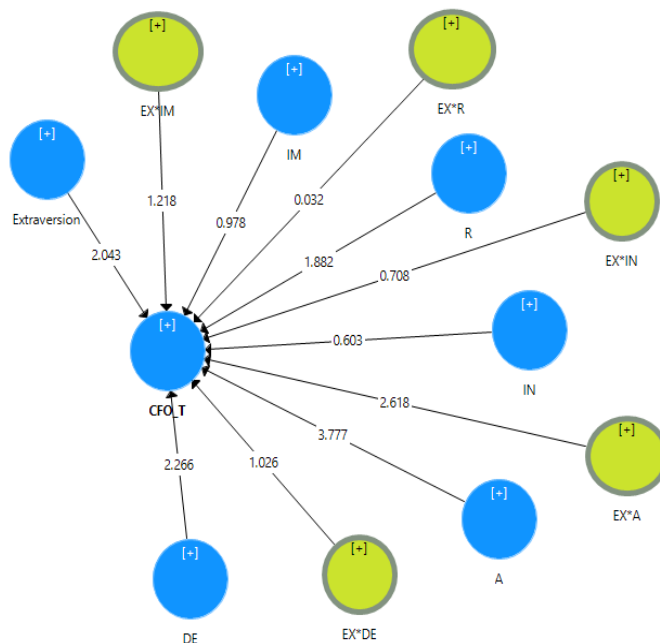
با توجه به برقرار بودن همه پیش فرض های مدل ساختاری pls به ترسیم مدل صورت گرفت و مدل مربوطه در دو حالت (تخمین ضرایب استاندارد و تخمین معناداری ضرایب) برآورد گردید. در مدل زیر سبک های تصمیم گیری به عنوان متغیر مستقل،

مدیریت سود واقعی و تعهدی به عنوان متغیر وابسته و ویژگی های شخصیتی به عنوان متغیر تعدیل گر با دو سطح سنجش (معناداری و ضریب استاندارد) نمایش داده شده است.

بین سبک تصمیم گیری آنی و مدیریت سود با توجه به ویژگی برونگرایی رابطه وجود دارد.
 بین سبک تصمیم گیری اجتنابی و مدیریت سود با توجه به ویژگی برونگرایی رابطه وجود دارد.
 بین سبک تصمیم گیری وابسته و مدیریت سود با توجه به ویژگی برونگرایی رابطه وجود دارد.

فرضیه‌های فرعی گروه اول (با متغیر تعدیل گر برونگرایی) بین سبک تصمیم گیری عقلایی و مدیریت سود با توجه به ویژگی برونگرایی رابطه وجود دارد.
 بین سبک تصمیم گیری شهودی و مدیریت سود با توجه به ویژگی برونگرایی رابطه وجود دارد.

سبک‌های تصمیم گیری و مدیریت سود تعهدی * ویژگی شخصیتی برونگرایی



نمودار (۱) مدل اندازه گیری انعکاسی اولیه در حالت تخمین معناداری ضرایب

جدول (۳) آزمون فرض با متغیر وابسته مدیریت سود تعهدی

شماره	متغیر وابسته: مدیریت سود تعهدی	ضریب مسیر	T value	سطح معناداری	نتیجه
۱	برونگرایی < مدیریت سود تعهدی	۰/۲۸۶	۲/۰۴۳	۰/۰۴۶	تأیید
۱-۱	عقلانی و مدیریت سود تعهدی * برونگرایی	-۰/۰۲۴	۰/۰۳۲	۰/۹۶۸	رد
۱-۲	شهودی و مدیریت سود تعهدی * برونگرایی	۰/۱۴۹	۰/۷۰۸	۰/۴۵۳	رد
۱-۳	آنی و مدیریت سود تعهدی * برونگرایی	۰/۱۰۴	۱/۲۱۸	۰/۱۸۱	رد
۱-۴	اجتنابی و مدیریت سود تعهدی * برونگرایی	-۰/۱۱۹	۲/۶۱۸	۰/۰۴۹	تأیید
۱-۵	وابسته و مدیریت سود تعهدی * برونگرایی	-۰/۰۴۴	۱/۰۲۶	۰/۳۲۰	رد

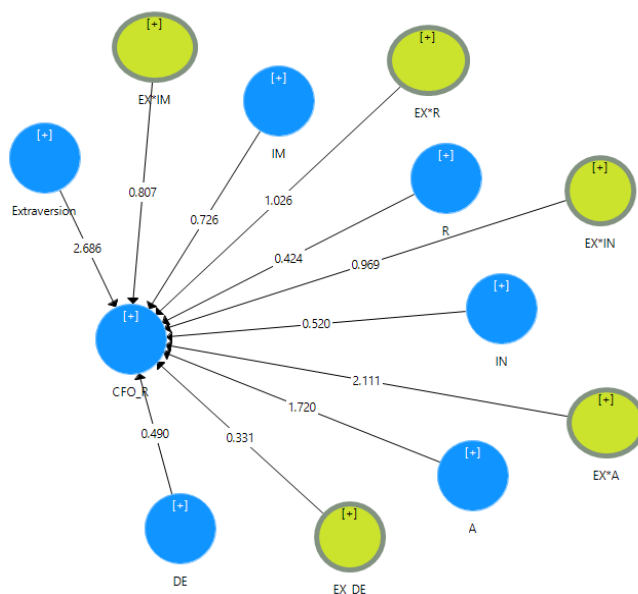
بازده $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر برونگرایی به عنوان تعدیلگر این رابطه رد می‌شود.
 فرضیه (۱-۲) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری شهودی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی برونگرایی با ضریب مسیر ۰/۱۴۹ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازده $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر برونگرایی به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه (۱) پژوهش مبنی بر تأثیر برونگرایی بر مدیریت سود تعهدی با ضریب مسیر ۰/۱۹۶ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازده $\pm 1/96$ قرار دارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد میزان تأثیر معنادار شده است.
 فرضیه (۱-۱) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری عقلایی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی برونگرایی با ضریب مسیر -۰/۰۲۴ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از

بازده $\pm 1/96$ قرار دارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر برونگرایی به عنوان تعدیل گر این رابطه تأیید می شود. فرضیه ۱-۵) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری وابسته و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی برونگرایی با ضریب مسیر $0/134$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازده $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر برونگرایی به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

فرضیه ۱-۳) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری آنی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی برونگرایی با ضریب مسیر $0/104$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازده $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر برونگرایی به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود. فرضیه ۱-۴) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری اجتنابی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی برونگرایی با ضریب مسیر $0/119$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از

سبک های تصمیم گیری و مدیریت سود واقعی * ویژگی شخصیتی برونگرایی



نمودار (۲) مدل اندازه گیری انعکاسی اولیه در حالت تخمین معناداری ضرایب

جدول (۴) آزمون فرض با متغیر وابسته مدیریت سود واقعی

شماره	متغیر وابسته: مدیریت سود واقعی	ضریب مسیر	T value	سطح معناداری	نتیجه
۲	برونگرایی < مدیریت سود واقعی	۰/۳۰۰	۲/۶۸۶	۰/۰۰۴	تأیید
۲-۱	عقلانی و مدیریت سود واقعی * برونگرایی	-۰/۱۲۰	۱/۰۲۶	۰/۳۰۶	رد
۲-۲	شهودی و مدیریت سود واقعی * برونگرایی	۰/۱۲۳	۰/۹۶۹	۰/۳۳۴	رد
۲-۳	آنی و مدیریت سود واقعی * برونگرایی	۰/۱۱۱	۰/۸۰۷	۰/۴۲۱	رد
۲-۴	اجتنابی و مدیریت سود واقعی * برونگرایی	-۰/۲۳۵	۲/۱۱۱	۰/۰۳۶	تأیید
۲-۵	وابسته و مدیریت سود واقعی * برونگرایی	-۰/۰۴۸	۰/۳۳۱	۰/۷۴۱	رد

بازده $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر برونگرایی به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود. فرضیه ۲-۲) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری شهودی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی برونگرایی با ضریب مسیر $0/123$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازده $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر برونگرایی به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

فرضیه ۲) پژوهش مبنی بر تأثیر برونگرایی بر مدیریت سود واقعی با ضریب مسیر $0/300$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازده $\pm 1/96$ قرار دارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد میزان تأثیر معنادار شده است. فرضیه ۲-۱) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری عقلایی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی برونگرایی با ضریب مسیر $-0/120$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از

با ویژگی شخصیتی برونگرایی تبیین می‌شود و ۳۲/۹ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود واقعی توسط تعامل سبک‌های تصمیم‌گیری با ویژگی شخصیتی برونگرایی تبیین می‌شود. که این میزان تبیین با توجه به دیدگاه چن (۱۹۹۸) به میزان قوی ارزیابی می‌شود. در واقع می‌توان گفت ویژگی برونگرایی اثر تعاملی قوی بر رابطه بین سبک تصمیم‌گیری و مدیریت سود مدیران دارد.

فرضیه‌های فرعی گروه دوم (با متغیر تعدیل‌گر انعطاف‌پذیری) بین سبک تصمیم‌گیری عقلایی و مدیریت سود با توجه به ویژگی انعطاف‌پذیری رابطه وجود دارد.

بین سبک تصمیم‌گیری شهودی و مدیریت سود با توجه به ویژگی انعطاف‌پذیری رابطه وجود دارد.

بین سبک تصمیم‌گیری آنی و مدیریت سود با توجه به ویژگی انعطاف‌پذیری رابطه وجود دارد.

بین سبک تصمیم‌گیری اجتنابی و مدیریت سود با توجه به ویژگی انعطاف‌پذیری رابطه وجود دارد.

بین سبک تصمیم‌گیری وابسته و مدیریت سود با توجه به ویژگی انعطاف‌پذیری رابطه وجود دارد.

فرضیه ۲-۳) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری آنی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی برونگرایی با ضریب مسیر ۰/۱۱۱ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر برونگرایی به عنوان تعدیل‌گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه ۲-۴) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری اجتنابی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی برونگرایی با ضریب مسیر $-0/235$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار دارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر برونگرایی به عنوان تعدیل‌گر این رابطه تأیید می‌شود.

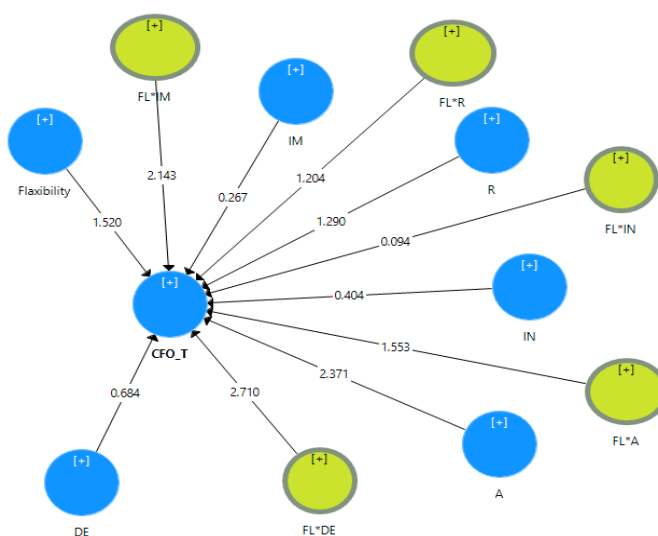
فرضیه ۲-۵) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری وابسته و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی برونگرایی با ضریب مسیر $-0/048$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر برونگرایی به عنوان تعدیل‌گر این رابطه رد می‌شود.

جدول ۵ مربوط به تبیین مدیریت سود (واقعی و تعهدی) با سبک‌های تصمیم‌گیری با توجه به ویژگی شخصیتی برونگرایی است. منطبق با نتایج استخراج شده ۴۶ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود تعهدی توسط تعامل سبک‌های تصمیم‌گیری

جدول (۵) آزمون ضریب تعیین (R2)

متغیرها	ضریب تعیین	ضریب تعدیل شده
مدیریت سود تعهدی	۰/۴۶۰	۰/۴۰۵
مدیریت سود واقعی	۰/۳۲۹	۰/۲۶۱

- سبک‌های تصمیم‌گیری و مدیریت سود تعهدی * ویژگی شخصیتی انعطاف‌پذیری



نمودار (۳) مدل اندازه‌گیری انعکاسی اولیه در حالت تخمین معناداری ضرایب

جدول (۶) آزمون فرض با متغیر وابسته مدیریت سود تعهدی

شماره	متغیر وابسته: مدیریت سود تعهدی	ضریب مسیر	T value	سطح معناداری	نتیجه
۳	انعطاف پذیری < مدیریت سود تعهدی	۰/۱۶۷	۱/۵۲۰	۰/۱۳۰	رد
۳-۱	عقلانی و مدیریت سود تعهدی * انعطاف پذیری	۰/۱۱۲	۱/۲۰۴	۰/۲۳۰	رد
۳-۲	شهودی و مدیریت سود تعهدی * انعطاف پذیری	۰/۰۰۸	۰/۰۹۴	۰/۹۲۵	رد
۳-۳	آنی و مدیریت سود تعهدی * انعطاف پذیری	-۰/۳۱۴	۲/۱۴۳	۰/۰۳۳	تأیید
۳-۴	اجتنابی و مدیریت سود تعهدی * انعطاف پذیری	-۰/۱۷۷	۱/۵۵۳	۰/۱۲۲	رد
۳-۵	وابسته و مدیریت سود تعهدی * انعطاف پذیری	۰/۴۹۵	۲/۲۷۰	۰/۰۰۷	تأیید

فرضیه ۳ (۳-۳) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری آنی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی انعطاف پذیری با ضریب مسیر ۰/۳۱۴- با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار دارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر انعطاف پذیری به عنوان تعدیل گر این رابطه تأیید می شود.

فرضیه ۳ (۴-۳) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری اجتنابی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی انعطاف پذیری با ضریب مسیر ۰/۱۷۷- با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر انعطاف پذیری به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

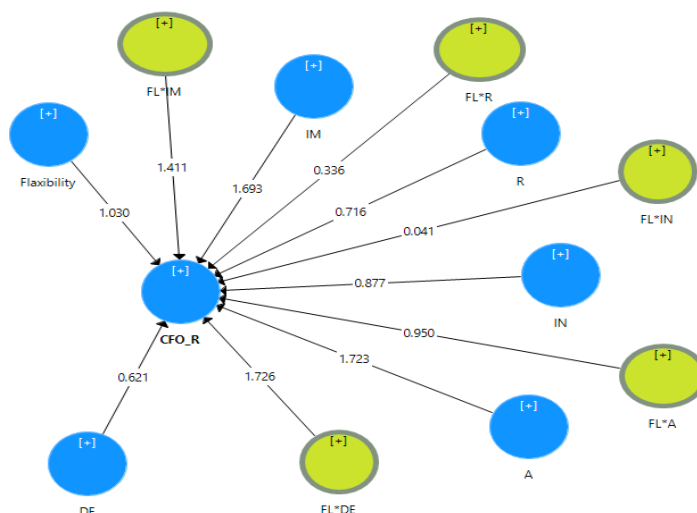
فرضیه ۳ (۵-۳) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری وابسته و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی انعطاف پذیری با ضریب مسیر ۰/۴۹۵- با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار دارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر انعطاف پذیری به عنوان تعدیل گر این رابطه تأیید می شود.

فرضیه ۳ (۳) پژوهش مبنی بر تأثیر انعطاف پذیری بر مدیریت سود تعهدی با ضریب مسیر ۰/۱۶۷- با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد میزان تأثیر معنادار نشده است.

فرضیه ۳ (۱-۳) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری عقلایی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی انعطاف پذیری با ضریب مسیر ۰/۱۱۲- با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر انعطاف پذیری به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

فرضیه ۳ (۲-۳) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری شهودی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی انعطاف پذیری با ضریب مسیر ۰/۰۰۸- با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر انعطاف پذیری به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

سبک های تصمیم گیری و مدیریت سود واقعی * ویژگی شخصیتی انعطاف پذیری -



نمودار (۴) مدل اندازه گیری انعکاسی اولیه در حالت تخمین معناداری ضرایب

جدول (۷) آزمون فرض با متغیر وابسته مدیریت سود واقعی

شماره	متغیر وابسته: مدیریت سود واقعی	ضریب مسیر	T value	سطح معناداری	نتیجه
۴	انعطاف پذیری < مدیریت سود واقعی	۰/۱۲۵	۱/۰۳۰	۰/۳۰۴	رد
۴-۱	عقلانی و مدیریت سود واقعی * انعطاف پذیری	۰/۰۳۵	۰/۳۳۶	۰/۷۳۷	رد
۴-۲	شهودی و مدیریت سود واقعی * انعطاف پذیری	-۰/۲۲۶	۱/۴۱۱	۰/۱۶۰	رد
۴-۳	آنی و مدیریت سود واقعی * انعطاف پذیری	-۰/۰۰۴	۰/۰۴۱	۰/۹۶۸	رد
۴-۴	اجتنابی و مدیریت سود واقعی * انعطاف پذیری	-۰/۱۴۳	۰/۹۵۰	۰/۳۴۳	رد
۴-۵	وابسته و مدیریت سود واقعی * انعطاف پذیری	۰/۳۵۱	۱/۷۲۶	۰/۰۸۶	رد

تأثیر متغیر انعطاف پذیری بر عنوان تعدیل گر این رابطه رد می‌شود.

جدول ۸ مربوط به تبیین مدیریت سود (تعهدی و واقعی) با سبک‌های تصمیم‌گیری با توجه به ویژگی شخصیتی انعطاف‌پذیری است. منطبق با نتایج استخراج شده ۴۴/۱ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود تعهدی توسط تعامل سبک‌های تصمیم‌گیری با ویژگی شخصیتی انعطاف‌پذیری تبیین می‌شود و ۳۰ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود واقعی توسط تعامل سبک‌های تصمیم‌گیری با ویژگی شخصیتی انعطاف‌پذیری تبیین می‌شود. که این میزان تبیین با توجه به دیدگاه چن (۱۹۹۸) به میزان قوی ارزیابی می‌شود. در واقع می‌توان گفت ویژگی انعطاف‌پذیری اثر تعاملی قوی بر رابطه بین سبک تصمیم‌گیری و مدیریت سود مدیران دارد.

جدول (۸) آزمون ضریب تعیین (R2)

متغیرها	ضریب تعیین	ضریب تعدیل شده
مدیریت سود تعهدی	۰/۴۴۱	۰/۳۸۴
مدیریت سود واقعی	۰/۳۰۰	۰/۲۲۸

فرضیه‌های فرعی گروه سوم (با متغیر تعدیل گر سازگاری)

بین سبک تصمیم‌گیری عقلایی و مدیریت سود با توجه به ویژگی توافقی (سازگاری) رابطه وجود دارد.

بین سبک تصمیم‌گیری شهودی و مدیریت سود با توجه به ویژگی توافقی (سازگاری) رابطه وجود دارد.

بین سبک تصمیم‌گیری آنی و مدیریت سود با توجه به ویژگی توافقی (سازگاری) رابطه وجود دارد.

بین سبک‌های تصمیم‌گیری اجتنابی و مدیریت سود با توجه به ویژگی توافقی (سازگاری) رابطه وجود دارد.

بین سبک تصمیم‌گیری وابسته و مدیریت سود با توجه به ویژگی توافقی (سازگاری) رابطه وجود دارد.

فرضیه (۴) پژوهش مبنی بر تأثیر انعطاف‌پذیری بر مدیریت سود واقعی با ضریب مسیر ۰/۱۲۵ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد میزان تأثیر معنادار نشده است.

فرضیه (۴-۱) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری عقلایی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی انعطاف‌پذیری با ضریب مسیر ۰/۰۳۵ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر انعطاف‌پذیری بر عنوان تعدیل گر این رابطه رد می‌شود.

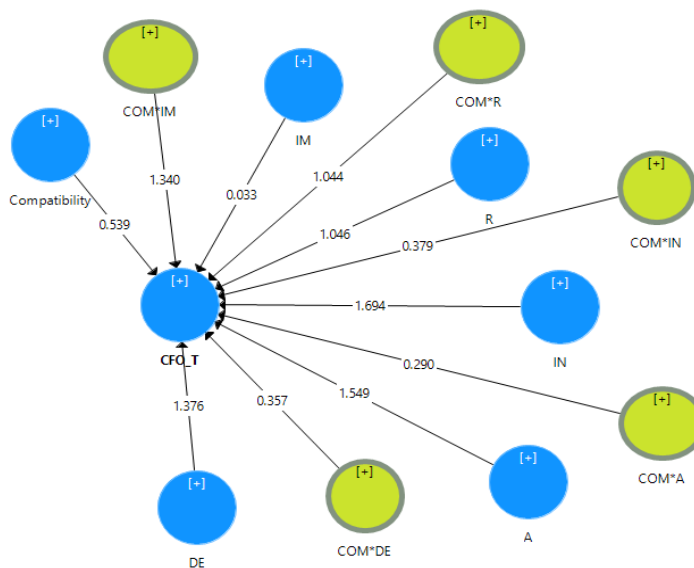
فرضیه (۴-۲) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری شهودی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی انعطاف‌پذیری با ضریب مسیر -۰/۲۲۶ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر انعطاف‌پذیری بر عنوان تعدیل گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه (۴-۳) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری آنی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی انعطاف‌پذیری با ضریب مسیر -۰/۰۰۴ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر انعطاف‌پذیری بر عنوان تعدیل گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه (۴-۴) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری اجتنابی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی انعطاف‌پذیری با ضریب مسیر -۰/۱۴۳ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر انعطاف‌پذیری بر عنوان تعدیل گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه (۴-۵) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری وابسته و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی انعطاف‌پذیری با ضریب مسیر ۰/۳۵۱ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد

- سبک های تصمیم گیری و مدیریت سود تعهدی * ویژگی شخصیتی سازگاری



نمودار (۵) مدل اندازه گیری انعکاسی اولیه در حالت تخمین معناداری ضرایب

جدول (۹) آزمون فرض با متغیر وابسته مدیریت سود تعهدی

شماره	متغیر وابسته: مدیریت سود تعهدی	ضریب مسیر	T value	سطح معناداری	نتیجه
۵	سازگاری < مدیریت سود تعهدی	۰/۰۸۳	۰/۵۳۹	۰/۵۹۰	رد
۵-۱	عقلانی و مدیریت سود تعهدی * سازگاری	۰/۱۰۱	۱/۰۴۴	۰/۲۹۸	رد
۵-۲	شهودی و مدیریت سود تعهدی * سازگاری	۰/۰۷۰	۰/۳۷۹	۰/۷۰۵	رد
۵-۳	آنی و مدیریت سود تعهدی * سازگاری	۰/۲۵۵	۱/۳۴۰	۰/۱۸۲	رد
۵-۴	اجتنابی و مدیریت سود تعهدی * سازگاری	۰/۰۳۹	۰/۲۹۰	۰/۷۷۲	رد
۵-۵	وابسته و مدیریت سود تعهدی * سازگاری	-۰/۰۶۶	۰/۳۵۷	۰/۷۲۲	رد

فرضیه ۵) پژوهش مبنی بر تأثیر سازگاری بر مدیریت سود تعهدی با ضریب مسیر ۰/۰۸۳ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر سازگاری به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

فرضیه ۴-۵) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری اجتنابی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی سازگاری با ضریب مسیر ۰/۰۳۹ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر سازگاری به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

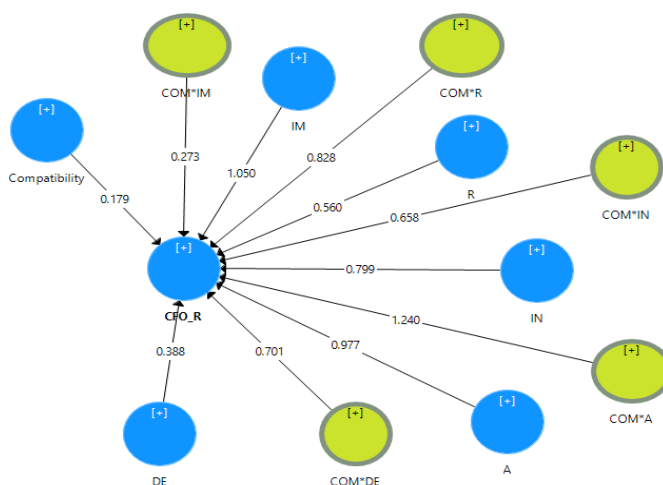
فرضیه ۵-۵) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری وابسته و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی سازگاری با ضریب مسیر -۰/۰۶۶ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر سازگاری به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

فرضیه ۵) پژوهش مبنی بر تأثیر سازگاری بر مدیریت سود تعهدی با ضریب مسیر ۰/۰۸۳ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد میزان تأثیر معنادار نشده است.

فرضیه ۱-۵) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری عقلایی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی سازگاری با ضریب مسیر ۰/۱۰۱ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر سازگاری به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

فرضیه ۲-۵) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری شهودی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی سازگاری با ضریب مسیر ۰/۰۷۰ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر سازگاری به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

- سبک‌های تصمیم‌گیری و مدیریت سود واقعی * ویژگی شخصیتی سازگاری



نمودار (۶) مدل اندازه‌گیری انعکاسی اولیه در حالت تخمین معناداری ضرایب

جدول (۱۰) آزمون فرض با متغیر وابسته مدیریت سود واقعی

شماره	متغیر وابسته: مدیریت سود واقعی	ضریب مسیر	T value	سطح معناداری	نتیجه
۶	سازگاری < مدیریت سود واقعی	۰/۰۲۴	۰/۱۶۷	۰/۸۶۷	رد
۶-۱	عقلانی و مدیریت سود واقعی * سازگاری	۰/۱۰۹	۰/۸۲۸	۰/۴۰۸	رد
۶-۲	شهودی و مدیریت سود واقعی * سازگاری	-۰/۱۳۹	۰/۶۵۸	۰/۵۱۲	رد
۶-۳	آنی و مدیریت سود واقعی * سازگاری	۰/۰۴۳	۰/۲۷۳	۰/۷۸۵	رد
۶-۴	اجتنابی و مدیریت سود واقعی * سازگاری	-۰/۱۸۲	۱/۲۴۰	۰/۲۱۶	رد
۶-۵	وابسته و مدیریت سود واقعی * سازگاری	۰/۱۱۰	۰/۷۱۰	۰/۴۸۴	رد

ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر سازگاری به عنوان تعدیل‌گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه ۴-۶) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری اجتنابی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی سازگاری با ضریب مسیر $-۰/۱۸۲$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm ۱/۹۶$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر سازگاری به عنوان تعدیل‌گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه ۵-۶) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری وابسته و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی سازگاری با ضریب مسیر $۰/۱۱۰$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm ۱/۹۶$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر سازگاری به عنوان تعدیل‌گر این رابطه رد می‌شود.

جدول ۱۱ مربوط به تبیین مدیریت سود (واقعی و تعهدی) با سبک‌های تصمیم‌گیری با توجه به ویژگی شخصیتی سازگاری است. منطبق با نتایج استخراج شده ۴۱/۷ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود تعهدی توسط تعامل سبک‌های تصمیم‌گیری با ویژگی شخصیتی سازگاری تبیین می‌شود و ۲۷ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود واقعی توسط تعامل سبک‌های

فرضیه ۶) پژوهش مبنی بر تأثیر سازگاری بر مدیریت سود واقعی با ضریب مسیر $۰/۰۲۴$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm ۱/۹۶$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد میزان تأثیر معنادار نشده است.

فرضیه ۱-۶) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری عقلایی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی سازگاری با ضریب مسیر $۰/۱۰۹$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm ۱/۹۶$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر سازگاری به عنوان تعدیل‌گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه ۲-۶) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری شهودی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی سازگاری با ضریب مسیر $-۰/۱۳۹$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm ۱/۹۶$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر سازگاری به عنوان تعدیل‌گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه ۳-۶) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری آنی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی سازگاری با ضریب مسیر $۰/۰۴۳$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm ۱/۹۶$ قرار

فرضیه های فرعی گروه چهارم (با متغیر تعدیل گر با وظیفه شناسی)

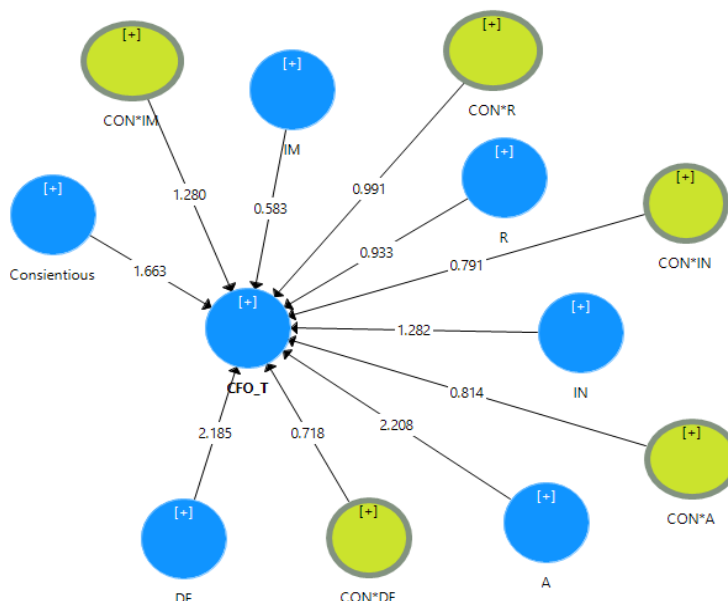
بین سبک تصمیم گیری عقلایی و مدیریت سود با توجه به ویژگی وظیفه شناسی رابطه وجود دارد.
 بین سبک تصمیم گیری شهودی و مدیریت سود با توجه به ویژگی وظیفه شناسی رابطه وجود دارد.
 بین سبک تصمیم گیری آنی و مدیریت سود با توجه به ویژگی وظیفه شناسی رابطه وجود دارد.
 بین سبک تصمیم گیری اجتنابی و مدیریت سود با توجه به ویژگی وظیفه شناسی رابطه وجود دارد.
 بین سبک تصمیم گیری وابسته و مدیریت سود با توجه به ویژگی وظیفه شناسی رابطه وجود دارد.

تصمیم گیری با ویژگی شخصیتی سازگاری تبیین می شود. که این میزان تبیین با توجه به دیدگاه چن (۱۹۹۸) به میزان قوی ارزیابی می شود. در واقع می توان گفت ویژگی سازگاری اثر تعاملی قوی بر رابطه بین سبک تصمیم گیری و مدیریت سود مدیران دارد.

جدول (۱۱) آزمون ضریب تعیین (R2)

متغیرها	ضریب تعیین	ضریب تعدیل شده
مدیریت سود تعهدی	۰/۴۱۷	۰/۴۱۲
مدیریت سود واقعی	۰/۲۷۱	۰/۲۶۹

- سبک های تصمیم گیری و مدیریت سود تعهدی * ویژگی شخصیتی وظیفه شناسی



نمودار (۷) مدل اندازه گیری انعکاسی اولیه در حالت تخمین معناداری ضرایب

جدول (۱۲) آزمون فرض با متغیر وابسته مدیریت سود تعهدی

شماره	متغیر وابسته: مدیریت سود تعهدی	ضریب مسیر	T value	سطح معناداری	نتیجه
۷	وظیفه شناسی < مدیریت سود تعهدی	۰/۲۰۶	۱/۶۶۳	۰/۰۹۸	رد
۷-۱	شهودی و مدیریت سود تعهدی * وظیفه شناسی	۰/۰۸۶	۰/۷۹۱	۰/۴۳۰	رد
۷-۲	آنی و مدیریت سود تعهدی * وظیفه شناسی	۰/۲۱۷	۱/۲۸۰	۰/۲۰۲	رد
۷-۳	اجتنابی و مدیریت سود تعهدی * وظیفه شناسی	-۰/۰۸۳	۰/۸۱۴	۰/۴۱۶	رد
۷-۴	وابسته و مدیریت سود تعهدی * وظیفه شناسی	۰/۱۱۷	۰/۷۱۸	۰/۴۷۴	رد
۷-۵	عقلانی و مدیریت سود تعهدی * وظیفه شناسی	۰/۱۰۴	۰/۹۹۱	۰/۳۲۳	رد

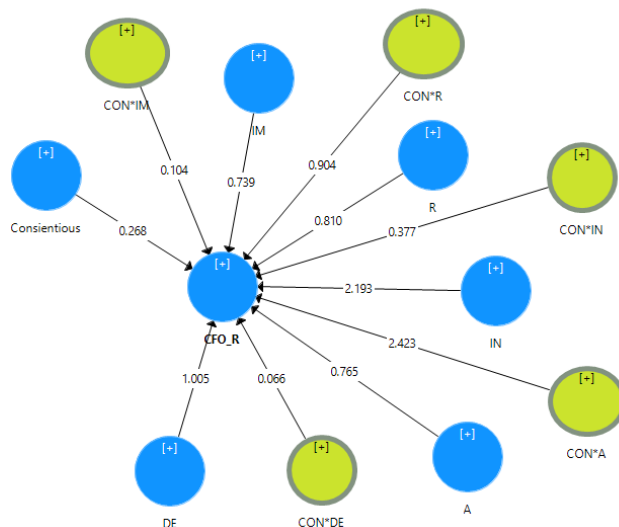
فرضیه ۷) پژوهش مبنی بر تأثیر وظیفه شناسی بر مدیریت سود تعهدی با ویژگی وظیفه شناسی با ضریب مسیر ۰/۱۰۴ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر وظیفه شناسی به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه ۷-۱) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری عقلایی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی وظیفه شناسی با ضریب مسیر ۰/۰۸۶ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر وظیفه شناسی به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه ۷-۲) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری شهودی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی وظیفه شناسی با ضریب مسیر ۰/۲۱۷ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر وظیفه شناسی به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه ۷-۳) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری وابسته و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی وظیفه شناسی با ضریب مسیر ۰/۲۰۶ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر وظیفه شناسی به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می‌شود.

سبک‌های تصمیم‌گیری و مدیریت سود واقعی * ویژگی شخصیتی وظیفه شناسی -



نمودار (۸) مدل اندازه‌گیری انعکاسی اولیه در حالت تخمین معناداری ضرایب

جدول (۱۳) آزمون فرض با متغیر وابسته مدیریت سود واقعی

شماره	متغیر وابسته: مدیریت سود واقعی	ضریب مسیر	T value	سطح معناداری	نتیجه
۸	وظیفه شناسی < مدیریت سود واقعی	-۰/۰۳۱	۰/۲۶۸	۰/۷۸۹	رد
۸-۱	عقلانی و مدیریت سود واقعی * وظیفه شناسی	۰/۱۲۲	۰/۹۰۴	۰/۳۶۷	رد
۸-۲	شهودی و مدیریت سود واقعی * وظیفه شناسی	-۰/۰۵۷	۰/۳۷۷	۰/۷۰۶	رد
۸-۳	آنی و مدیریت سود واقعی * وظیفه شناسی	-۰/۰۲۰	۰/۱۰۴	۰/۹۱۸	رد
۸-۴	اجتنابی و مدیریت سود واقعی * وظیفه شناسی	-۰/۲۶۸	۲/۴۲۳	۰/۰۱۶	تأیید
۸-۵	وابسته و مدیریت سود واقعی * وظیفه شناسی	-۰/۰۱۱	۰/۰۶۶	۰/۹۴۷	رد

جدول ۱۴ مربوط به تبیین مدیریت سود (تعهدی و واقعی) با سبک های تصمیم گیری با توجه به ویژگی شخصیتی وظیفه شناسی است. منطبق با نتایج استخراج شده ۴۲/۹ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود تعهدی توسط تعامل سبک های تصمیم گیری با ویژگی شخصیتی وظیفه شناسی تبیین می شود و ۳۱/۱ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود واقعی توسط تعامل سبک های تصمیم گیری با ویژگی شخصیتی وظیفه شناسی تبیین می شود. که این میزان تبیین به توجه به دیدگاه چن (۱۹۹۸) به میزان قوی ارزیابی می شود. در واقع می توان گفت ویژگی وظیفه شناسی اثر تعاملی قوی بر رابطه بین سبک تصمیم گیری و مدیریت سود مدیران دارد.

فرضیه های فرعی پنجم (با متغیر تعدیل گر با روان رنجوری)

بین سبک تصمیم گیری عقلایی و مدیریت سود با توجه به ویژگی روانرنجوری رابطه وجود دارد.

بین سبک تصمیم گیری شهودی و مدیریت سود با توجه به ویژگی روانرنجوری رابطه وجود دارد.

بین سبک تصمیم گیری آنی و مدیریت سود با توجه به ویژگی روانرنجوری رابطه وجود دارد.

بین سبک تصمیم گیری اجتنابی و مدیریت سود با توجه به ویژگی روانرنجوری رابطه وجود دارد.

بین سبک تصمیم گیری وابسته و مدیریت سود با توجه به ویژگی روانرنجوری رابطه وجود دارد.

فرضیه ۸) پژوهش مبنی بر تأثیر وظیفه شناسی بر مدیریت سود واقعی با ضریب مسیر $-0/031$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد میزان تأثیر معنادار نشده است.

فرضیه ۸-۱) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری عقلایی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی وظیفه شناسی با ضریب مسیر $0/122$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر وظیفه شناسی به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

فرضیه ۸-۲) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری شهودی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی وظیفه شناسی با ضریب مسیر $-0/057$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر وظیفه شناسی به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

فرضیه ۳-۱۱) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری آنی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی وظیفه شناسی با ضریب مسیر $-0/020$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار دارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر وظیفه شناسی به عنوان تعدیل گر این رابطه تأیید می شود.

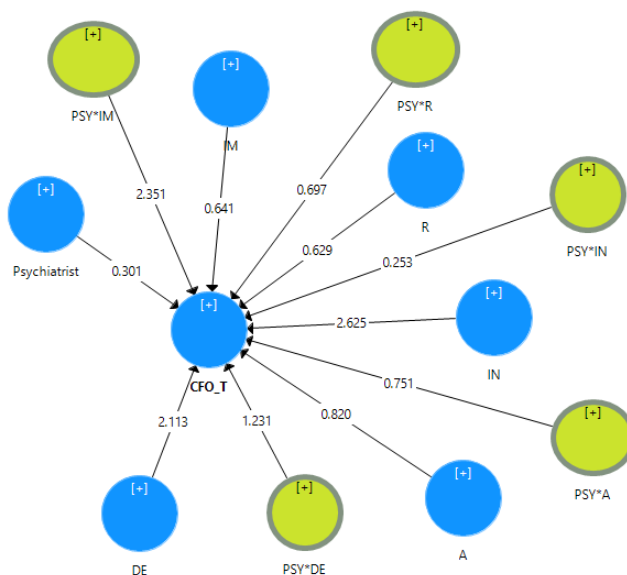
فرضیه ۴-۱۱) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری اجتنابی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی وظیفه شناسی با ضریب مسیر $-0/268$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر وظیفه شناسی به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

فرضیه ۵-۸) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری وابسته و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی وظیفه شناسی با ضریب مسیر $-0/011$ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر وظیفه شناسی به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

جدول (۱۴) آزمون ضریب تعیین (R2)

متغیرها	ضریب تعیین	ضریب تعدیل شده
مدیریت سود تعهدی	۰/۴۲۹	۰/۳۷۱
مدیریت سود واقعی	۰/۳۱۱	۰/۲۴۱

- سبک‌های تصمیم‌گیری و مدیریت سود تعهدی * ویژگی شخصیتی روان‌نحوری



نمودار (۹) مدل اندازه‌گیری انعکاسی اولیه در حالت تخمین معناداری ضرایب

جدول (۱۵) آزمون فرض با متغیر وابسته مدیریت سود تعهدی

شماره	متغیر وابسته: مدیریت سود تعهدی	ضریب مسیر	T value	سطح معناداری	نتیجه
۹	روان‌نحوری < مدیریت سود تعهدی	۰/۰۴۳	۰/۳۰۱	۰/۷۶۴	رد
۹-۱	عقلانی و مدیریت سود تعهدی * روان‌نحوری	-۰/۰۷۰	۰/۶۹۷	۰/۴۸۷	رد
۹-۲	شهودی و مدیریت سود تعهدی * روان‌نحوری	-۰/۰۳۸	۰/۲۵۳	۰/۸۰۱	رد
۹-۳	آنی و مدیریت سود تعهدی * روان‌نحوری	-۰/۳۳۴	۲/۳۵۱	۰/۰۲۰	تأیید
۹-۴	اجتنابی و مدیریت سود تعهدی * روان‌نحوری	۰/۰۷۲	۰/۷۵۱	۰/۴۵۴	رد
۹-۵	وابسته و مدیریت سود تعهدی * روان‌نحوری	۰/۱۹۷	۱/۲۳۱	۰/۲۲۰	رد

فرضیه ۹) پژوهش مبنی بر تأثیر روان‌نحوری بر مدیریت سود تعهدی با ضریب مسیر ۰/۰۴۳ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر روان‌نحوری به عنوان تعدیل‌گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه ۹-۱) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری عقلانی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی روان‌نحوری با ضریب مسیر -۰/۰۷۰ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار دارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر روان‌نحوری به عنوان تعدیل‌گر این رابطه رد می‌شود.

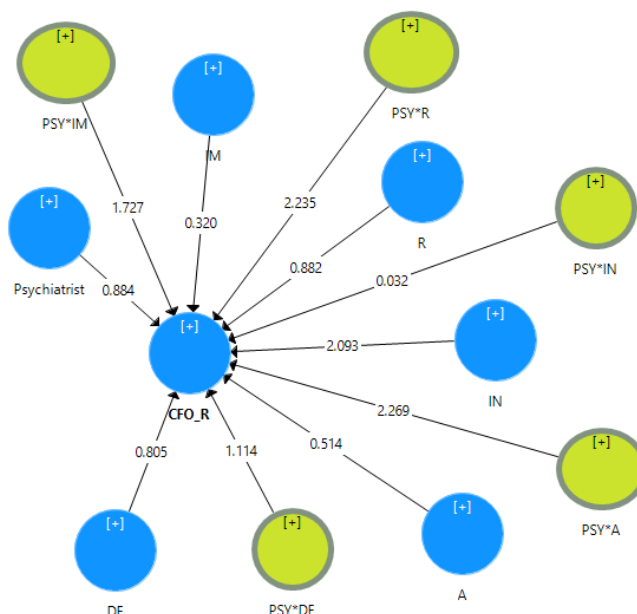
فرضیه ۹-۲) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری شهودی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی روان‌نحوری با ضریب مسیر -۰/۰۳۸ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر روان‌نحوری به عنوان تعدیل‌گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه ۹) پژوهش مبنی بر تأثیر روان‌نحوری بر مدیریت سود تعهدی با ضریب مسیر ۰/۰۴۳ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد میزان تأثیر معنادار نشده است.

فرضیه ۹-۱) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری عقلایی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی روان‌نحوری با ضریب مسیر -۰/۰۷۰ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار دارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر روان‌نحوری به عنوان تعدیل‌گر این رابطه رد می‌شود.

فرضیه ۹-۲) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم‌گیری شهودی و مدیریت سود تعهدی با توجه به ویژگی روان‌نحوری با ضریب مسیر -۰/۰۳۸ با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر روان‌نحوری به عنوان تعدیل‌گر این رابطه رد می‌شود.

- سبک های تصمیم گیری و مدیریت سود واقعی * ویژگی شخصیتی رواننجوری



نمودار (۱۰) مدل اندازه گیری انعکاسی اولیه در حالت تخمین معناداری ضرایب

جدول (۱۶) آزمون فرض با متغیر وابسته مدیریت سود واقعی

شماره	متغیر وابسته: مدیریت سود واقعی	ضریب مسیر	T value	سطح معناداری	نتیجه
۱۰	روانجوری < مدیریت سود واقعی	۰/۱۴۶	۰/۸۸۴	۰/۳۷۸	رد
۱۰-۱	عقلانی و مدیریت سود واقعی * روانجوری	-۰/۲۹۰	۲/۲۳۵	۰/۰۲۷	تأیید
۱۰-۲	شهودی و مدیریت سود واقعی * روانجوری	-۰/۰۰۴	۰/۰۳۲	۰/۹۷۲	رد
۱۰-۳	آنی و مدیریت سود واقعی * روانجوری	-۰/۳۷۰	۱/۷۲۷	۰/۰۸۶	رد
۱۰-۴	اجتنابی و مدیریت سود واقعی * روانجوری	۰/۲۵۶	۲/۲۶۹	۰/۰۳۶	تأیید
۱۰-۵	وابسته و مدیریت سود واقعی * روانجوری	۰/۲۰۰	۱/۱۱۴	۰/۲۲۸	رد

فرضیه (۱۰-۳) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری آنی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی روانجوری با ضریب مسیر -0.370 با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه 1 ± 1.96 قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر روانجوری به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

فرضیه (۱۰-۴) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری اجتنابی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی روانجوری با ضریب مسیر 0.256 با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه 1 ± 1.96 قرار دارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر روانجوری به عنوان تعدیل گر این رابطه تأیید می شود.

فرضیه (۱۰-۵) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری وابسته و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی روانجوری با ضریب مسیر 0.200 با توجه به اینکه مقدار t value خارج از

فرضیه (۱۰) پژوهش مبنی بر تأثیر روانجوری بر مدیریت سود واقعی با ضریب مسیر 0.146 با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه 1 ± 1.96 قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد میزان تأثیر معنادار نشده است.

فرضیه (۱۰-۱) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری عقلایی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی روانجوری با ضریب مسیر -0.290 با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه 1 ± 1.96 قرار دارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر روانجوری به عنوان تعدیل گر این رابطه تأیید می شود.

فرضیه (۱۰-۲) پژوهش مبنی بر تأثیر سبک تصمیم گیری شهودی و مدیریت سود واقعی با توجه به ویژگی روانجوری با ضریب مسیر -0.004 با توجه به اینکه مقدار t value خارج از بازه 1 ± 1.96 قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر روانجوری به عنوان تعدیل گر این رابطه رد می شود.

مدیریت سود واقعی توسط تعامل سبک‌های تصمیم‌گیری با ویژگی شخصیتی برونگرایی تبیین می‌شود، ۴۴/۱ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود تعهدی و ۳۰ درصد مربوط به مدیریت سود واقعی توسط تعامل سبک‌های تصمیم‌گیری با ویژگی شخصیتی انعطاف‌پذیری، ۴۱/۷ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود تعهدی و ۲۷/۱ درصد مربوط به مدیریت سود واقعی توسط تعامل سبک‌های تصمیم‌گیری با ویژگی شخصیتی سازگاری، ۴۲/۹ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود تعهدی و ۳۱/۱ درصد مربوط به مدیریت سود واقعی توسط تعامل سبک‌های تصمیم‌گیری با ویژگی شخصیتی وظیفه‌شناسی، ۴۱/۹ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود تعهدی و ۳۲/۵ درصد مربوط به مدیریت سود واقعی توسط تعامل سبک‌های تصمیم‌گیری با ویژگی شخصیتی روان‌رنجوری تبیین می‌شود که این میزان تبیین با توجه به دیدگاه چن (۱۹۹۸) به میزان قوی ارزیابی می‌شود. در واقع می‌توان گفت ویژگی‌های شخصیتی اثر تعاملی قوی بر رابطه بین سبک تصمیم‌گیری و مدیریت سود (تعهدی و واقعی) در مدیران دارد. همانطور که مشاهده می‌شود بالاترین ضریب تبیین در تعامل مربوط به ویژگی شخصیتی برونگرایی مدیران مالی است.

بازده $\pm 1/96$ قرار ندارد بنابراین در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأثیر متغیر روان‌رنجوری به عنوان تعدیل‌گر این رابطه رد می‌شود.

جدول (۱۷) آزمون ضریب تعیین (R2)

متغیرها	ضریب تعیین	ضریب تعدیل شده
مدیریت سود تعهدی	۰/۴۱۹	۰/۳۶۰
مدیریت سود واقعی	۰/۳۲۵	۰/۲۵۶

جدول فوق مربوط به تبیین مدیریت سود (تعهدی و واقعی) با سبک‌های تصمیم‌گیری با توجه به ویژگی شخصیتی روان‌رنجوری است. منطبق با نتایج استخراج شده و ۴۱/۹ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود تعهدی توسط تعامل سبک‌های تصمیم‌گیری با ویژگی شخصیتی روان‌رنجوری تبیین می‌شود و ۳۲/۵ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود واقعی توسط تعامل سبک‌های تصمیم‌گیری با ویژگی شخصیتی روان‌رنجوری تبیین می‌شود. که این میزان تبیین با توجه به دیدگاه چن (۱۹۹۸) به میزان قوی ارزیابی می‌شود. در واقع می‌توان گفت ویژگی روان‌رنجوری اثر تعاملی قوی بر رابطه بین سبک تصمیم‌گیری و مدیریت سود مدیران دارد.

منطبق با نتایج استخراج شده ۴۶ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود تعهدی و ۳۲/۹ درصد از تغییرات مربوط به

جدول (۱۸) آزمون ضریب تعیین (R2)

متغیرها	مدیریت سود تعهدی		مدیریت سود واقعی	
	ضریب تعیین	ضریب تعدیل شده	ضریب تعیین	ضریب تعدیل شده
مدیریت سود با سبک‌های تصمیم‌گیری*برونگرایی	۰/۴۶۰	۰/۴۰۵	۰/۳۲۹	۰/۲۶۱
مدیریت سود با سبک‌های تصمیم‌گیری*انعطاف‌پذیری	۰/۴۴۱	۰/۳۸۴	۰/۳۰۰	۰/۲۲۸
مدیریت سود با سبک‌های تصمیم‌گیری*سازگاری	۰/۴۱۷	۰/۴۱۲	۰/۲۷۱	۰/۲۶۹
مدیریت سود با سبک‌های تصمیم‌گیری*وظیفه‌شناسی	۰/۴۲۹	۰/۳۷۱	۰/۳۱۱	۰/۲۴۱
مدیریت سود با سبک‌های تصمیم‌گیری*روان‌رنجوری	۰/۴۱۹	۰/۳۶۰	۰/۳۲۵	۰/۲۵۶

شوند. قبل از ورود ویژگی‌های شخصیتی به عنوان متغیر تعدیل‌گر، رابطه بین ویژگی شخصیتی برونگرایی با مدیریت سود تعهدی و واقعی معنادار بوده اما انعطاف‌پذیری، وظیفه‌شناسی، روان‌رنجوری و سازگاری با مدیریت سود تعهدی و واقعی رابطه نداشته است. ولی زمانی که ویژگی‌های شخصیتی به عنوان تعدیل‌گر وارد معادله رگرسیون شدند، برخی از آنها بر رابطه بین متغیر وابسته (مدیریت سود تعهدی و واقعی) و متغیر مستقل (سبک‌های تصمیم‌گیری) تأثیر داشته است، به عنوان مثال **شخصیت انعطاف‌پذیری** در رابطه بین سبک‌های

۷- نتیجه‌گیری و پیشنهادها

پژوهش حاضر با هدف بررسی رابطه بین سبک‌های تصمیم‌گیری و مدیریت سود با نقش تعدیلگری ویژگی‌های شخصیتی در مدیران مالی انجام شد. نتایج حاصل از آزمون فرضیه‌ها نشان داد که سبک‌های تصمیم‌گیری عقلایی، شهودی و آبی به طور منفی و سبک‌های اجتنابی و وابسته بطور مثبت با دو نوع مدیریت سود واقعی و تعهدی رابطه دارند. در این پژوهش مشخص شد افرادی که تصمیم‌گیری عقلایی، شهودی و آبی می‌گیرند یا مدیریت سود انجام نمی‌دهند یا کمتر مرتکب آن می‌

ویژگی شخصیتی روان‌رنجوری عواطف و احساسات منفی دارند طبیعتاً تصمیم‌گیری آن‌ها منجر به رفتارهای فرصت‌طلبانه می‌شود نه کارا. از دیگر پژوهش‌های هم‌راستا می‌توان به پژوهشی از هاشمی و پور زمانی (۱۳۹۹) اشاره داشت. این ویژگی شخصیتی اثر تعاملی قوی بر رابطه بین سبک تصمیم‌گیری و مدیریت سود با ضریب تعیین ۴۴/۱ درصد مدیریت سود تعهدی و ۳۰ درصد مدیریت سود واقعی در مدیران دارد. از پژوهش‌هایی که در این حیطه انجام شده است می‌توان به مطالعه والر و همکاران (۲۰۱۸) اشاره داشت. خلاصه اینکه در این مطالعه نشان داده شد بین همه سبک‌های تصمیم‌گیری و گزارشگری مالی متقلبانه رابطه معنادار وجود دارد. در پژوهش اسدی و کرمی (۱۳۹۸) یافته‌ها بیانگر تأثیر ویژگی‌های شخصیتی بر مدیریت سود بوده است. پژوهش کریمی و رهنما رودپشتی (۱۳۹۳) بیانگر تأثیر تورش‌های رفتاری (خوش‌بینی، ماکیاولیسم و ...) بر مدیریت سود بوده است. منطبق با نتایج استخراج شده سبک تصمیم‌گیری آنی و اجتنابی بیشترین رابطه را با مدیریت سود دارند در این خصوص به مدیران توصیه می‌شود در زمان تصمیم‌گیری از تیم تصمیم‌گیرنده استفاده کنند و به تنهایی برای انجام وظایف مهم تصمیم‌گرفته نشود. با توجه به نتایج بدست آمده از این مطالعه توصیه می‌شود مدیران مالی و حسابداری در زمان‌گزینش از آن‌ها آزمون‌های شخصیت‌گرفته شود و چنانچه افراد از نظر شخصیتی و روانی در مخاطره هستند در انتخاب این افراد به عنوان مدیر تأمل کنند. همچنین با توجه به تأثیر ویژگی‌های شخصیتی مدیران بر مدیریت سود توصیه می‌شود دوره‌های آموزشی ضمن خدمت برای مدیران تدارک داده شود تا آن‌ها با ویژگی‌های شخصیتی خود بیشتر آشنا شوند و تصمیمات عجولانه و اشتباه اتخاذ نکنند. کنترل متغیرهای اقتصادی مؤثر در نحوه مدیریت سود نظیر شاخص تورم و ارز و در نظر گرفتن بحران‌های اقتصادی جامعه و سپس بررسی اثر متغیر تعدیل‌گر نظیر متغیرهای روانشناختی توصیه می‌شود. از آنجا که تصمیم‌گیری پدیده‌ای است مبتنی بر رفتار و شخصیت، خلق و عاطفه در افراد، در این خصوص توصیه می‌شود پژوهشگران آتی، سایر عواملی که می‌تواند بر تصمیم‌گیری افراد اثر گذار باشد شناسایی کنند و سپس رابطه آن‌ها با مدیریت سود بررسی نمایند.

فهرست منابع

اسدی، نجمه؛ کرمی، غلام‌رضا (۱۳۹۸). الگوی رفتاری مدیریت سود مبتنی بر دانش ضمنی و تجربه مدیران، فصلنامه علمی و پژوهشی دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، شماره ۹، شماره ۳۶، ص ۸۷-۹۵.

تصمیم‌گیری آنی و وابسته با مدیریت سود تعهدی تأثیر گذار بوده است اما با سبک عقلانی، شهودی و اجتنابی رابطه نداشته است. در واقع مدیرانی با شخصیت انعطاف‌پذیری که شیوه آنی و وابسته برای تصمیم‌گیری اتخاذ می‌کنند بیشتر احتمال دارد مرتکب مدیریت سود تعهدی شوند و در مورد مدیریت سود واقعی رابطه وجود ندارد. **شخصیت برونگرایی** در رابطه بین سبک‌های تصمیم‌گیری اجتنابی با مدیریت سود تعهدی و واقعی تأثیر گذار بوده است اما با سبک عقلانی، شهودی، آنی و وابسته رابطه نداشته است. همچنین نتایج حاصل از ضریب تعیین رگرسیون بیانگر این نکته بود که ویژگی‌های شخصیتی اثر تعاملی قوی بر رابطه بین سبک تصمیم‌گیری و مدیریت سود تعهدی و واقعی در مدیران دارد. و بالاترین ضریب تعیین (۴۶ درصد) در تعامل مربوط به ویژگی شخصیتی برونگرایی مدیران مالی بوده است. با توجه به نتایج بدست آمده اینگونه استنباط می‌شود که انحرافات مدیریت سود در شخصیت برونگرایی، هنگامی رخ می‌دهد که افراد از این فرصت جهت پوشش نوسان‌های مالی واقعی، سوء استفاده کنند که این مهم، باعث می‌شود نتایج واقعی عملکرد مدیریت آشکار نشود. از جمله پژوهش‌های همسو می‌توان به پژوهش خواجه‌ای و همکاران (۱۳۹۰) اشاره داشت. **شخصیت سازگاری** به عنوان متغیر تعدیل‌گر اثر گذار نبوده است اما **شخصیت وظیفه‌شناسی** در رابطه بین سبک‌های تصمیم‌گیری اجتنابی، فقط با مدیریت سود واقعی تأثیر گذار بوده است اما با سبک عقلایی، وابسته، شهودی و آنی رابطه نداشته است. نتایج ضریب تعیین رگرسیون نیز نشان داد ۳۱/۱ درصد از تغییرات مربوط به مدیریت سود واقعی توسط تعامل سبک‌های تصمیم‌گیری با ویژگی شخصیتی وظیفه‌شناسی است. از پژوهش‌های هم‌سو می‌توان به مطالعه شفاعت، کاشانی پور، غلامی جمکرانی و جهانگیر نیا (۱۳۹۷) اشاره داشت. در این مطالعه نشان داده شد تیپ شخصیتی مدیران بر مدیریت سود تأثیر مثبت و معنادار دارد و همچنین این متغیر در تعامل با متغیر مدیریت سود بر افزایش مسئولیت‌های اجتماعی شرکت تأثیر مثبت و معنادار دارد. **شخصیت روان‌رنجوری** در رابطه بین سبک‌های تصمیم‌گیری آنی با مدیریت سود تعهدی و عقلایی و اجتنابی با مدیریت سود واقعی تأثیر گذار بوده است اما با سایر سبک‌ها رابطه نداشته است. از پژوهش‌هایی که تا حدودی هم‌راستا با نتایج بدست آمده می‌توان به مطالعه رفاهی بخش؛ بنی‌مهد؛ خردیار و اوشک سرائی (۱۳۹۷) اشاره داشت. نتایج این مطالعات بیانگر رابطه معنادار بین عاطفه مثبت با مدیریت سود کارا و عاطفه منفی با مدیریت سود فرصت‌طلبانه وجود دارد. و از آنجا که افراد دارای

- Doublin, K. (2015). Personality traits of accounting professionals in different practice areas (Doctoral dissertation, Appalachian State University).
- Filiz, E., & Battaglio Jr, R. P. (2017). Personality and decision-making in public administration: the five-factor model in cultural perspective. *International Review of Administrative Sciences*, 83(1_suppl), 3-22.
- Fulop, Janos, David, Roth, Schweik, Charles, (2006), "What is Mean Decision", Making in the Content of Eco-Informatics, www.google.com, p 204.
- Gambetti, E., & Giusberti, F. (2019). Personality, decision-making styles and investments. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 80, 14-24.
- Gati, I., Levin, N., & Landman-Tal, S. (2019). Decision-making models and career guidance. In *International handbook of career guidance* (pp. 115-145). Springer, Cham.
- Напов, А. С. (2020). Psychological aspects of managerial decision making. *Молодой ученый*, (44), 45-48.
- Li, S., Nwaeze, E., & Yin, J. (2016). Earnings management in the electric utility industry: profit incentives. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 46(3), 633-660.
- Libby, T., Proell, C. A., & Smith, S. D. (2019). Difficult cost goals and conflicting honesty incentives: The influence of decision responsibility. *Journal of Management Accounting Research*, 31(3), 185-200.
- McCrae, R. R., & Costa Jr, P. T. (1991). The NEO Personality Inventory: Using the five-factor model in counseling. *Journal of Counseling & Development*, 69(4), 367-372.
- Mizrak, E., Bouffard, N. R., Libby, L. A., Boorman, E. D., & Ranganath, C. (2021). The hippocampus and orbitofrontal cortex jointly represent task structure during memory-guided decision making. *Cell reports*, 37(9), 110065.
- Nazarov, A. S. (2021). Psychological foundations of managerial decision-making. *Молодой ученый*, (3), 46-48.
- Oliveira, Arnaldo, (2007), "A Discussion Of Rational And Psychological Decision Making Theories And Models: The Search For a Cultural- Ethical Decision Making Model", *Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies*, Vol 12, No 2, pp 12-13.
- Parker, A. M., De Bruin, W. B., & Fischhoff, B. (2007). Maximizers versus satisficers: Decision-making styles, competence, and outcomes. *Judgment and Decision making*, 2(6), 342.
- Patton, John R., (2003), "Intuition in Decisions", *Journal of Management Decision*, p989, The current issue and full text archive of this journal is available at www.emeraldinsight.com/0025-1747.htm.
- Riaz, M. N., Riaz, M. A., & Batool, N. (2012). Personality Types as Predictors of Decision Making Styles. *Journal of Behavioural Sciences*, 22(2).
- Schuldt, J. P., Chabris, C. F., Woolley, A. W., & Hackman, J. R. (2017). Confidence in dyadic decision making: The role of individual differences. *Journal of Behavioral Decision Making*, 30(2), 168-180.
- خواجوی، شکرالله؛ بایزیدی، انور؛ جبارزاده کنگلویی، سعید (۱۳۹۰). بررسی رابطه‌ی بین مدیریت سود و مسئولیت پذیری اجتماعی در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران.
- رابینز، استیفن، پی (۱۳۸۵). «رفتار سازمانی، مفاهیم، نظریه‌ها و کاربردها»، ترجمه علی پارسائیان، محمد اعرابی، تهران، دفتر پژوهش‌های فرهنگی، چاپ هشتم، صص ۲۲۰-۲۲۲.
- رفاهی بخش سمانه؛ بنی مهد بهمن؛ خریدار سینا، اوشک سرائی مریم. (۱۳۹۷). عواطف فردی و رفتار مدیریت سود (آزمونی مبتنی بر نظریه روانشناسی مثبت گرا)، دو فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری، سال سوم، شماره ششم، صفحه ۲۵۴-۲۴۱.
- کریمی، کیانا و رهنما رودپشتی، فریدون (۱۳۹۳) پژوهشی با عنوان تورش‌های رفتاری و انگیزه‌های مدیریت سود، فصلنامه علمی و پژوهشی دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، دوره ۴، شماره ۱۴، صص ۱۵-۳۲.
- گروسی فرشی. (۱۳۸۰). رویکردی نوین در ارزیابی شخصیت (کاربرد تحلیل عاملی در مطالعات شخصیت). چاپ اول. تبریز: نشر دانیال و جامعه پژوه.
- منصور زارع، مینو (۱۳۹۶). نقش ویژگی‌های فردی هوش هیجانی، خودشیفتگی، و عدم درگیری اخلاق در تمایل به مدیریت سود، پایان نامه دکترای تخصصی رشته حسابداری، واحد علوم و تحقیقات تهران.
- هاشمی بهرمان مریم، پورزمانی زهرا (۱۳۹۹). تأثیر سبک‌های تصمیم‌گیری بر گزارشگری مالی متقلبانه (رویکرد مدل یابی ساختاری)، فصلنامه پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی، دوره ۱۲، شماره ۴۷، صص ۷۷-۹۱.
- Alizadeh, R., Soltanisehat, L., Lund, P. D., & Zamanisabzi, H. (2020). Improving renewable energy policy planning and decision-making through a hybrid MCDM method. *Energy Policy*, 137, 111174.
- Davidson, R. A., & Etherington, L. D. (1995). Personalities of accounting students and public accountants: Implications for accounting educators and the profession. *Journal of Accounting Education*, 13(4), 425-444.
- Demirkan, I., Demirkan, S., & Kiessling, T. S. (2020). Strategic decision making of top management: Earnings management and corporate acquisitions. *IEEE Transactions on Engineering Management*.
- Dewberry, C., Juanchich, M., & Narendran, S. (2013). Decision-making competence in everyday life: The roles of general cognitive styles, decision-making styles and personality. *Personality and Individual Differences*, 55(7), 783-788.

- Scott, S. G., & Bruce, R. A. (1995). "Decision-making style: The development and assessment of a new measure". *Educational and Psychological Measurement*, 55(5), 818-831.
- Shahed. H, Khanmohamadi .H., Mahmoudiyan.T., explaining the relationship between iq and a variety of earnings management emphasizing managers' narcissism, *International Journal of Finance and Managerial Accounting*, Vol.7, No.24,
- Singh, Romila & Greenhous, Jeffry H., (2004), "The Relation Between Career Decision-Making Strategies and Person-Job Fit: A Study of Job Changers", *Journal of Vocational Behavior* (64), p202, Available online at www.sciencedirect.com.
- Talukdar, T., Román, F. J., Operskalski, J. T., Zwilling, C. E., & Barbey, A. K. (2018). Individual differences in decision making competence revealed by multivariate f MRI. *Human brain mapping*, 39(6), 2664-2672.
- Tyburski, E. (2017). Psychological determinants of decision making. In *Neuroeconomic and behavioral aspects of decision making* (pp. 19-34). Springer, Cham.
- Walmsley, P. T., & Sackett, P. R. (2013). Factors affecting potential personality retest improvement after initial failure. *Human Performance*, 26(5), 390-408.
- Weller, J., Ceschi, A., Hirsch, L., Sartori, R., & Costantini, A. (2018). Accounting for individual differences in decision-making competence: Personality and gender differences. *Frontiers in psychology*, 2258.
- Yalch, M. M., Rickman, S. R., Good, E. W., & Levendosky, A. A. (2020). Influence of personality traits on college women's appraisals of intimate partner violence. *Journal of Trauma & Dissociation*, 21(5), 574-584.



Accounting Knowledge & Management Auditing

Vol. 15/ No. 60/ Winter 2026

Investigating the moderating role of personality traits in the relationship between decision-making styles and profit management (actual and accrual) in financial managers

Manouchehr Aravand

Department of Accounting, Kish International Branch, Islamic Azad University, Kish Island, Iran
Aravand2000@yahoo.com

Hamidreza Kordluei

Department of Accounting, Kish International Branch, Islamic Azad University, Kish Island, Iran
Associate Professor, Department of Financial Management, Islamshahr Branch, Islamic Azad University, Islamshahr, Iran
(Corresponding Author)
hamidreza.kordlouie@gmail.com

Zohreh Hajiha

Professor, Department of Accounting, south Tehran Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran
drzhajiha@gmail.com

Mohammadhamed Khanmohammadi

Associate Professor, Department of Accounting, Damavand Branch, Islamic Azad University, Damavand, Iran
dr.khanmohammadi@yahoo.com

Tahereh Mahmoudiyan dastnaee

Department of Psychology, Behshahr Branch, Islamic Azad University, Behshahr, Iran.
Ta.MD1360@iau.ac.ir

Abstract

In the accounting literature, the decision-making approach as a dominant theory in accounting explains the theory of the company. The aim of this study was to provide a model of the effect of decision-making styles on scenario-based profit management by considering five personality factors in financial managers. Descriptive research method is correlation. Decision-making styles are independent variables and profit management is the dependent variable, and the five personality factors of Neo are the moderating variables. The statistical population includes all the financial managers of the member companies of the Tehran Stock Exchange in 1400. The total number of companies is 540 companies, and finally 120 companies were selected as a sample after screening (systematic exclusion). In order to measure the profit management based on the study of Klikman and Henning (2000), a scenario was first designed and then the scores extracted from the scenario were considered as the score of profit management. The tools used include Scott and Bruce's general decision-making styles questionnaire and Neo's five-factor questionnaire. Structural model with Smartpls software was used to analyze the results. The results showed that 45.7% of the changes related to scenario benefit management by decision-making styles interacted with extraversion personality trait, 51.4% interacted with flexibility trait, 42.2% interacted with adaptability trait, 6.6 46% is explained by the interaction with the characteristic of conscientiousness and 46.8% by the interaction with the personality characteristic of neuroticism. And due to the importance of personality traits in the decision-making process of managers, the implementation of personality tests during the selection of managers can be one of the most essential parts of recruitment and selection of human resources.

Keywords: scenario-based profit management, decision-making styles, five neo personality factors, financial managers.