



## نقش مفاهیم روانشناسی ادراکی (عقلانیت محدود و نامحدود) در رفتار مدیریت سود کارا

هادی مردانی

دانشجوی دکتری حسابداری، واحد بناب، دانشگاه آزاد اسلامی، بناب، ایران

عسگر پاک مرام<sup>۱</sup>

دانشیار گروه حسابداری، واحد بناب، دانشگاه آزاد اسلامی، بناب، ایران

محمد نصیری

استادیار گروه حسابداری، واحد شبستر، دانشگاه آزاد اسلامی، شبستر، ایران

نادر رضائی

دانشیار گروه حسابداری، واحد بناب، دانشگاه آزاد اسلامی، بناب، ایران

(تاریخ دریافت: ۱۱ دی ۱۴۰۱؛ تاریخ پذیرش: ۱۰ بهمن ۱۴۰۲)

مدیریت سود به عنوان دست‌کاری سود توسط مدیریت به منظور دستیابی به قسمتی از پیش‌دآوری‌های مربوط به سود مورد انتظار تعریف شده است. در این راستا پژوهش حاضر به تبیین نقش مدل‌های بدیل با الهام از مفاهیم روانشناسی ادراکی در گستره یک طیف شامل عقلانیت محدود و نامحدود بر رفتار مدیریت سود از طریق پیش‌بینی روابط علی میان سازه‌های حداکثر عقلایی بودن، حداقل عقلایی بودن، قضاوت‌های ابتکاری، پدیده اقناع و مدیریت سود کارا پرداخته است. جامعه آماری این پژوهش، مدیران عالی‌رتبه، میانه و مالی شرکت‌های فعال در بازار سرمایه بوده و جهت گردآوری داده‌ها از پرسش‌نامه استاندارد استفاده شده است. پس از انجام آزمون‌های پایایی و روایی داده‌های نمونه، تحلیل‌های مربوط بر اساس رویکرد مدل‌یابی ساختاری<sup>۲</sup> صورت گرفت. نتایج پژوهش نشان داد که مدل انسان اقتصادی و مدل عقلانیت محدود بر مدیریت سود کارا تأثیر دارد. به بیانی دیگر حداکثر عقلایی بودن مدیران و به وجود آمدن پدیده اقناع در رفتار مدیران، مدیریت سود کارا نیز افزایش می‌یابد.

**واژه‌های کلیدی:** عقلانیت محدود، عقلانیت نامحدود، رفتار مدیریت سود، مدیریت سود کارا.

<sup>۱</sup> pakmaram@iau.ac.ir

© (نویسنده مسئول)

مقاله علمی - پژوهشی

<sup>۲</sup> Lineal Structural Relations

## مقدمه

یکی از مهمترین ویژگی های کیفی اطلاعات حسابداری<sup>۱</sup>، اتکاپذیری آن است. طبق مفاهیم نظری گزارشگری مالی<sup>۲</sup>، اطلاعاتی اتکاپذیر است که از اشتباه و تمایلات جانبدارانه<sup>۳</sup> خالی باشد. تحقیقاتی که پیش تر در ایران انجام گرفته است نشان می دهد که درصد بالایی از شرکت های ایرانی به دلیل اصلاح اشتباهات حسابداری<sup>۴</sup>، صورتهای مالی را تجدید ارائه<sup>۵</sup> و رقمی را تحت عنوان تعدیلات سنواتی<sup>۶</sup> گزارش می کنند [۸]. این موضوع نشان می دهد که اطلاعات حسابداری شرکتها از نظر ویژگی عاری از اشتباه بودن مورد تردید است [۷]. ارائه تعریفی مناسب از مدیریت سود<sup>۷</sup> مستلزم شناخت هدف و انگیزه<sup>۸</sup> از مدیریت سود و کاربرد آن است. اسکات [۲۵] به مدیریت سود به عنوان اختیار شرکت در انتخاب سیاست های حسابداری برای دستیابی به برخی اهداف خاص مدیر، می نگرد. حال پرسش این است که اهداف خاص مدیر از مدیریت سود چیست؟ مدیریت سود عبارت است از دخالت عمدی در فرآیند گزارشگری برون سازمانی با هدف بدست آوردن برخی مزایای شخصی از سوی مدیران یا سهامداران. تعریف جامع تر مدیریت سود باید در برگیرنده مدیریت سود واقعی ایجاد شده از راه تصمیمات زمان بندی سرمایه گذاری یا تصمیمات تأمین مالی برای تغییر سود گزارش شده یا برخی از اجزای آن نیز می باشد [۷].

با نگاهی به ادبیات تصمیم گیری<sup>۹</sup> در سطوح مختلف مدیریت چه در حوزه فردی و چه در حوزه حرفه ای، بیانگر تاثیرگذاری برداشتها و نگرشهای تصمیم گیرنده در رابطه با عواملی چون ریسک، نرخ بازده سرمایه، میزان سودآوری و... می باشد. اگرچه در رابطه با عوامل یادشده تقریباً اختلاف نظری وجود ندارد و فهرست بالا کم و بیش مورد وفاق است، اما در مورد نحوه نگرش و مفروضات زیربنایی و منطق تصمیم گیری و نیز ساختارها و طبقه بندیهای مالی در ذهن افراد<sup>۱۰</sup> تصمیم گیرنده (بر اساس مطلوبیت و ارزش ها<sup>۱۱</sup>)، اختلاف نظر عمیقی بین صاحب نظران و محققین وجود دارد. در حالیکه از یک طرف سعی می شود که تصمیم گیری های مالی افراد در چارچوب منطق

<sup>1</sup> Quality characteristics of accounting information

<sup>2</sup> Financial reporting

<sup>3</sup> Biased tendencies

<sup>4</sup> Accounting mistakes

<sup>5</sup> Restatement

<sup>6</sup> Annual adjustments

<sup>7</sup> Earning management

<sup>8</sup> motivation

<sup>9</sup> Decision making

<sup>10</sup> People's minds

<sup>11</sup> Desirability and values

محض<sup>۱</sup> و در پرتو یک ساختار ذهنی<sup>۲</sup> که اصطلاحاً رفتار<sup>۳</sup> یا نگرش<sup>۴</sup> انسان اقتصادی<sup>۵</sup> نامیده می شود؛ توضیح و تئوریزه شود. از سوی دیگر صاحب نظران دیگری با نقد تئوری انسان اقتصادی و با اتکاء به نظریه های روانشناسی<sup>۶</sup>، نظریه منطق محض و بالتبع مدل انسان اقتصادی را به چالش می کشند و در مقابل تئوری رفتار غیراقتصادی<sup>۷</sup> و مدل انسان اجتماعی<sup>۸</sup> که عمدتاً ریشه در روانشناسی دارد را برای توضیح و تبیین رفتارها و تصمیم گیری های مالی و حسابگری<sup>۹</sup> افراد ارائه می دهند. در حالیکه این دو نگرش، دو وضعیت افراطی و تفریطی از طیف تصمیم گیری در رابطه با مسائل مالی و طبقه بندی های حسابداری در دفتر کل مجازی در ذهن افراد را تشکیل می دهد، مدل های متعدد دیگری در پهنه این طیف و مبتنی بر خصوصیات روانشناختی انسان های مختلف ارائه می شود و سعی می شود که شکاف بین تئوری های کلاسیک مدیریت مالی<sup>۱۰</sup> که نشأت گرفته از تئوری انسان اقتصادی است و بینش جدیدی که سعی دارد بر پایه واقعیت روانشناختی انسان، تصمیم گیری های مالی افراد را توجیه و تبیین کند که اصطلاحاً حسابگری ذهنی<sup>۱۱</sup> نام گرفته است را پر نماید [۱۸].

هنگامی که ارزیابی افراد بر مبنای کیفیت تصمیم گیری<sup>۱۲</sup> است احتمال بازخورد آن تصمیم گیری بر پیامد دیگری وجود نخواهد بود و این باعث ضعیف تر شدن حلقه ارتباطی بین پیامدها و ارزیابی عملکرد خواهد شد. مطالعه روان شناسی که بر اساس یادگیری احتمالات با علائم چندگانه انجام شده است، نشان می دهد زمانی که افراد روابط علی مشاهدات را یاد می گیرند تمایلی به استفاده برابر از همه مشاهدات را ندارند. زمانی که پیامدهای یک عمل خاص (مثلاً تصمیم مربوط به مدیریت سود) ترکیب می شوند و می توانند علت های زیادی داشته باشند، توجه افراد بر پیامدهای سازگار با تئوری های اولیه افراد بیشتر شده و تأثیر آن بر تصمیمات بعدی بیشتر می گردد در حالی که پیامدهای ناسازگار با این تئوری ها منجر به توجه کمتر افراد می گردد؛ از این رو یادگیری افراد در سطح پایین تری خواهد بود [۲۴].

در این پژوهش به تحلیل اینکه چطور تصمیم گیرندگان، این نماینده های ذهنی را پی ریزی می کنند. چطور آنها به طور ذهنی (با تأکید بر مدل های ذهنی عقلانیت محدود و نامحدود<sup>۱۳</sup>) چه رفتاری نسبت

<sup>1</sup> Pure logic

<sup>2</sup> Mental structure

<sup>3</sup> behavior

<sup>4</sup> Attitude

<sup>5</sup> economic person

<sup>6</sup> Psychological theories

<sup>7</sup> The theory of non-economic behavior

<sup>8</sup> Social human

<sup>9</sup> accounting

<sup>10</sup> Classical theories of financial management

<sup>11</sup> Mental accounting

<sup>12</sup> Quality of decision making

<sup>13</sup> Mental models of limited and unlimited rationality

به مدیریت سود را در نظر می‌گیرند؟ چه متغیرها و مرکز محدودیتی در طرز فکر آنهاست؟ آیا آنها کاملاً سایر تصمیمات مرتبط را به حساب می‌آورند؟ ادبیات ساختارهای ذهنی رفتار مرتبط با رفتار مدیریت سود با الهام از مبانی روانشناسی ادراکی<sup>۱</sup> در این پژوهش بررسی می‌شود. از این رو، با توجه به مسائلی در زمینه رفتار مدیران در دستکاری سود از بُعد مدیریت سود کارا<sup>۲</sup> در شرکت‌های فعال در بازار سرمایه ایران، مسئله این پژوهش چگونگی درک رفتار مدیریت سود کارا در قبال سازه‌های حداکثر عقلایی بودن<sup>۳</sup>، حداقل عقلایی بودن<sup>۴</sup>، قضاوت‌های ابتکاری<sup>۵</sup>، پدیده اقناع<sup>۶</sup> است. همچنین، با توجه به مطالعات انجام‌شده در ایران در زمینه تاثیر مدل‌های عقلانیت محدود و نامحدود بر مدیریت سود کارا، پژوهش حاضر مؤلفه‌هایی را مورد آزمون قرار داده که در تحقیقات قبلی آزمون نشده است. از این رو، این پژوهش در پی پاسخ به این سؤال است که سازه‌های عقلانیت محدود و نامحدود چه تاثیری بر رفتار مدیریت سود کارا دارد؟ به‌منظور پاسخ به این سؤال، روابط علی میان این سازه‌ها و مدیریت سود کارا مطالعه می‌شود. در حقیقت، مطالعه حاضر مفهوم جدیدی از رفتار مدیریت سود را معرفی می‌کند. از این رو، انتظار می‌رود نتایج پژوهش حاضر بتواند به سهامداران، تحلیل‌گران مالی، سرمایه‌گذاران و سایر ذی‌نفعان در درک بهتر مدیریت سود کارا در قبال حداکثر عقلایی بودن (مدل انسان اقتصادی)، حداقل عقلایی بودن (مدل انسان اجتماعی)، قضاوت‌های ابتکاری (مدل قضاوت‌های ابتکاری و جانبدارانه) و پدیده اقناع (مدل عقلانیت محدود)، کمک کرده و آن‌ها را در اتخاذ تصمیم‌های صحیح مالی و سرمایه‌گذاری کمک نماید. این پژوهش با طرح مبانی نظری و پیشینه پژوهش‌های مرتبط با موضوع و همچنین تبیین روش پژوهش و فرضیه‌های برگرفته از مسئله و مبانی نظری پژوهش ادامه یافته و سپس به تشریح نتایج آزمون فرضیه‌ها پرداخته است و در نهایت نتیجه‌گیری و پیشنهادها بیان می‌گردد.

### مبانی نظری و پیشینه پژوهش

مدیریت سود بر کیفیت سودی که بر مبنای فعالیت‌های اقتصادی شکل گرفته، تاثیر گذار می‌باشد. شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهند مدیران روش مدیریت احتیاطی سود را از طریق دستکاری اقلامی تعهدی که عموماً اثری بر جریان وجوه نقد شرکت ندارند، به کار می‌برند. یافته‌های اخیر حاکی از این است که دستکاری سود از طریق فعالیت‌های واقعی هم انجام می‌شود بدین معنی که فعالیت‌هایی اتخاذ می‌شوند که از فعالیت‌های عملیاتی عادی انحراف دارند [۲۱]. لی<sup>۷</sup> و همکاران [۱۹] معتقدند که بعد از رسوایی‌های مالی که در پی آن منجر به وضع قوانین جدید در ساختار حاکمیت شرکتی شد؛ مدیران، مدیریت سود کارا را به مدیریت سود فرصت طلبانه ترجیح دادند. در ادبیات حسابداری تعاریف مختلفی

<sup>1</sup> Cognitive psychology

<sup>2</sup> Effective Earning management

<sup>3</sup> Maximum rationality

<sup>4</sup> At least be rational

<sup>5</sup> Innovative judgments

<sup>6</sup> The phenomenon of persuasion

<sup>7</sup> Li

در مورد مدیریت سود توسط پژوهشگران ارائه شده است. ارائه تعریفی مناسب از مدیریت سود مستلزم شناخت هدف و انگیزه از مدیریت سود و کاربرد آن است. اسکات [۲۵] به مدیریت سود به عنوان اختیار شرکت در انتخاب سیاست‌های حسابداری<sup>۱</sup> برای دست یابی به برخی اهداف خاص مدیر، می‌نگرد. حال پرسش این است که اهداف خاص مدیر از مدیریت سود چیست. مدیریت سود عبارت است از دخالت عمدی در فرآیند گزارشگری برون سازمانی با هدف بدست آوردن برخی مزایای شخصی از سوی مدیران یا سهامداران [۷].

درگیر شدن با مسئله مدیریت سود برای شرکت‌ها کاری خالی از مخاطره نیست مخاطراتی مانند مخدوش شدن اعتبار شرکت‌ها و مدیران عامل و خطر دادخواهی از آنها از این قبیل است. بنابراین منطق حکم می‌کند تنها هنگامی اقدام به مدیریت سود شود که انگیزه کافی برای آن وجود داشته باشد و منافع این کار از هزینه‌ها و مخاطرات آن بیشتر باشد [۱۶]. در رفتار مدیریت سود کارا<sup>۲</sup>، فرآیند روزمره اداره یک شرکت با مدیریت عالی محسوب می‌شود که در طی آن مدیریت بودجه معقول تعیین می‌نماید، نتیجه‌ها و شرایط بازار را بررسی می‌کند و در برابر تمام تهدیدها و فرصت‌های غیر منتظره واکنش مثبت نشان می‌دهد و تعهدات را در بیشتر یا تمامی موارد به انجام می‌رساند. یک شرکت نیاز به بودجه ریزی، داشتن هدف، سازماندهی عملیات داخلی و ایجاد انگیزه در کارکنانش در کنار ایجاد یک سیستم بازخورد، جهت آگاهی سرمایه‌گذارانش دارد. رسیدن به نتایج با ثبات و قابل پیش بینی و رسیدن به روند مثبت سود با استفاده از محرک‌های طرح ریزی و عملیاتی خوب، نه غیر قانونی است و نه غیر اخلاقی [۱۸]. یک مدیریت سود خوب، ممکن است تصمیم‌گیری کند که به اختیار در دوره‌ای که درآمد عملیاتی پایین است، تعدادی از دارایی‌ها به فروش رود. شاید شرکت در حال بستن یک قرارداد خوب باشد که در دوره بعد درآمد زایی دارد و نشان دادن این سود در جهت لطمه وارد نکردن به اعتبار شرکت، مورد نیاز باشد. در صورت بیان مناسب، روند ایجاد شده، همراه کننده نخواهد بود. برخی افراد باوردارند که چنین عملی، تصمیم‌گیری را خدشه دار می‌نماید و کیفیت سود را کاهش می‌دهد ولی تصمیم‌گیری بر این پایه استوار است که آیا نتیجه‌های بدست آمده قابل اتکا است و آیا مبادله‌ها به گونه‌ای مناسب بیان شده است یا خیر. از این رو می‌توان نتیجه گرفت که مدیریت سود بد نیست. در حقیقت، مقوله‌ای مورد پذیرش و مورد نیاز در درون و برون شرکت توسط تمامی صاحبان سود بازار سرمایه می‌باشد [۹].

موضوع مالی رفتاری<sup>۳</sup> در دو دهه اخیر به عنوان مهمترین بحث مالی مطرح بوده و توجه محققان مالی و اقتصادی به این زمینه در حال افزایش است. مالی رفتاری را می‌توان انگاره‌ای (پارادایمی<sup>۴</sup>) دانست که با

<sup>۱</sup> Accounting policies

<sup>۲</sup> Effective profit management

<sup>۳</sup> Behavioral finance

<sup>۴</sup> Paradigm

توجه به آن، بازارهای مالی<sup>۱</sup> با استفاده از مدل‌هایی مطالعه می‌شوند که دو فرض اصلی و محدودکننده پارادایم سنتی<sup>۲</sup> یعنی بیشینه‌سازی مطلوبیت مورد انتظار<sup>۳</sup> و عقلانیت کامل<sup>۴</sup> را کنار می‌گذارد. در این حوزه، مفاهیم اقتصاد مالی و روانشناسی در جهت ایجاد الگوهای دقیق‌تری از رفتار انسان در بازارهای مالی ادغام می‌شوند [۱۲]. با نگاهی به ادبیات تصمیم‌گیری در مدیریت مالی چه در حوزه فردی و چه در حوزه حرفه‌ای بیانگر تاثیرگذاری برداشت‌ها و نگرش‌های تصمیم‌گیرنده در رابطه با عوامل مالی می‌باشد. در مورد نحوه نگرش و مفروضات زیربنایی و منطق تصمیم‌گیری و نیز ساختارها و طبقه‌بندی‌های مالی در ذهن افراد تصمیم‌گیرنده، اختلاف نظر عمیقی بین صاحب‌نظران و محققین وجود دارد. در حالیکه از یک طرف سعی می‌شود که در تصمیم‌گیری‌های مالی افراد در چارچوب منطق<sup>۵</sup> محض پرتو یک ساختار ذهنی که اصطلاحاً رفتار یا نگرش انسان اقتصادی نامیده می‌شود، توضیح و تئوریزه شود، از سوی دیگر صاحب‌نظران دیگری با نقد تئوری انسان اقتصادی و با اتکا به نظریات روانشناسی، نظریه منطق محض و بالتبع مدل انسان اقتصادی را به چالش می‌کشند و در مقابل تئوری رفتار غیراقتصادی و مدل انسان اجتماعی که عمده‌تأثیر در روانشناسی دارد را برای توضیح و تبیین رفتارها و تصمیم‌گیری‌های مالی و حسابگری افراد ارائه می‌دهند و از سویی دیگر مدل‌های متعدد دیگری در پهنه این طیف و مبتنی بر خصوصیات روانشناختی انسان‌های مختلف ارائه می‌شود و سعی می‌شود که شکاف بین تئوری‌های کلاسیک مدیریت مالی که نشأت گرفته از تئوری انسان اقتصادی است و بینش جدیدی که سعی دارد بر پایه واقعیت روان‌شناختی انسان، تصمیم‌گیری‌های مالی افراد را توجیه و تبیین کند و اصطلاحاً حسابگری ذهنی نام گرفته است، را پر کند. در ادبیات تصمیم‌گیری عقلانیت<sup>۶</sup> به استفاده منطقی از ابزار مناسب جهت رسیدن به اهداف مطلوب گفته می‌شود. مدل‌های تصمیم‌گیری در چارچوب مفهوم عقلایی بودن در یک دامنه بین حداکثر عقلایی بودن (مدل انسان اقتصادی) تا حداقل عقلایی بودن (مدل انسان اجتماعی) تعریف و تبیین می‌شوند [۲۱].

مدل انسان اقتصادی: این مدل ریشه در نظریات اقتصاد کلاسیک دارد. و فرض آن بر این است که تصمیم‌گیری به معنای اخص و تام در کلیه زمینه‌ها به طور کامل عقلایی است. مفروضات این مدل به طور خلاصه عبارتند از: الف- تصمیم‌گیری در زنجیره وسیله-هدف<sup>۷</sup> کاملاً بخردانه است. ب- یک سیستم کامل و منطقی ترجیحی وجود دارد که انتخاب یک گزینه از بین گزینه‌های موجود را ممکن می‌کند. ج- آگاهی کامل از گزینه‌های موجود وجود دارد. د- هیچ محدودیت محاسباتی وجود ندارد. ه- محاسبات احتمال در هر شرایطی امکان‌پذیر است. در پرتو چنین وضعیتی

<sup>1</sup> financial markets

<sup>2</sup> Traditional

<sup>3</sup> Maximization of expected utility

<sup>4</sup> Perfect rationality

<sup>5</sup> Pure logic

<sup>6</sup> Rationality

<sup>7</sup> Means – ends

(توانایی عدم اشتباه و اشراف به همه امور) تصمیم گیرنده همیشه می‌کوشد که سود هر تصمیم را حداکثر و هزینه را حداقل کند. در حالیکه تئوری کلاسیک (اقتصاد غیررفتاری) تصمیم‌گیری‌های اقتصادی و مالی در چارچوب مفروضات عقلایی و قطعیت<sup>۱</sup> تبیین می‌شود، اقتصاد رفتاری چنین مفروضاتی (لااقل به صورت مطلق) را رد می‌کند. تئوریسین‌های تصمیم‌گیری‌های رفتاری (اقتصاد رفتاری) با الهام از روانشناسی ادراکی<sup>۲</sup> اظهار می‌کنند که افراد به دلیل محدودیت‌های ادراکی و نیز به دلیل پیچیدگی‌های محیط، در اغلب موارد مجبور هستند با عدم قطعیت، ابهام و اطلاعات ناقص تصمیم بگیرند [۲۶].

اقتصاد رفتاری هر سه فرض انسان اقتصادی (عقلانیت نامحدود، کنترل نامحدود، خودخواهی نامحدود) را مورد انتقاد قرار داده و سعی دارد همه آنها را بازتعریف و محدود سازد. سایمون<sup>۳</sup> از اولین منتقدان مدل انسان اقتصادی بود. وی مدل عقلانیت محدود تشریح واقع‌گرایانه‌تری از عقلانیت انسان در تصمیم‌گیری پیشنهاد می‌کند. البته چنین پیشنهادی (عقلانیت محدود<sup>۴</sup>) باعث مشکلات و ناکارآمدی‌هایی در تئوری پردازیهای اقتصادی می‌شود [۲۷].

مدل انسان اجتماعی: در جهت دیگر طیف و کاملاً در مقابل انسان اقتصادی، مدل انسان اجتماعی که ریشه در روانشناسی فروید<sup>۵</sup> دارد، قرار گرفته است. با توجه به ساختار شخصیت انسان، رفتار وی به میزان زیاد و تعیین‌کننده‌ای از تمایلات ناخودآگاه سرچشمه می‌گیرد و تصمیم‌گیری در این رهگذر یک استثنا نیست. چنانچه این تعبیر از رفتار انسان را مفروض بگیریم، در آن صورت انسان قادر به تصمیم‌گیری عقلایی نخواهد بود. اگرچه مکتب روانشناسی فروید عمیقاً تعدیل شده است، اما صاحب‌نظران بر این نکته که تصمیمات افراد عموماً تحت تاثیر و فشارهای اجتماعی منحرف می‌شود، اتفاق نظر دارند [۱۸]. مدل عقلانیت محدود: به منظور ارائه تصویر واقع‌گرایانه‌تری از محیط تصمیم‌گیری و نیز شخصیت انسان، با نقد مفروضات مدل انسان اقتصادی، مدلی را تحت عنوان انسان اداری<sup>۶</sup> شکل می‌گیرد. رفتار تصمیم‌گیری افراد می‌تواند در فرایند و چارچوب زیر توضیح داده شود: الف) در انتخاب بین گزینه‌ها افراد می‌کوشند تا تصمیمی را اتخاذ کنند که به اندازه کافی خوب و باعث اکتان آنها گردد. ب) تصمیم‌گیرندگان، دنیای واقع را در چارچوب ساده که در ذهن خود دارند تصویر می‌کنند. ج) به دلیل بالا و نیز اینکه آنها عموماً در پی "اقتناع" هستند و نه "بهترین"، افراد نوعاً در غیبت تمام گزینه‌های بالقوه، و بدون تهیه لیست کاملی از گزینه‌های مطرح، تصمیم‌گیری می‌کنند. د) به دلیل آن که افراد عموماً دنیا را در چارچوب ساده می‌بینند، بیشتر با استفاده

<sup>1</sup> Certainty

<sup>2</sup> Cognitive psychology

<sup>3</sup> Simon

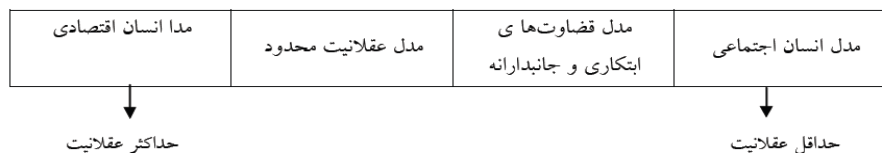
<sup>4</sup> Bounded rationality

<sup>5</sup> Freud

<sup>6</sup> Administrative man

از روشهای ساده و سرانگشتی<sup>۱</sup> و تدبیرهایی که بیشتر از تجربه و عادت ناشی می‌شود، تصمیم می‌گیرند. البته این امر به معنای عدم استفاده از تمام ظرفیت‌های فکری و ذهنی نیست و در را بر روی تصمیم‌گیری‌های اقتصادی و عقلایی (آن چنان که در مدل انسان اقتصادی مطرح می‌شود) نمی‌بندند. به نظر می‌رسد این طرز فکر و عناصر نظری موجود در این مدل، با ساختار و مکانیزم حسابرسی ذهنی در مقایسه با مدل اقتصادی به مراتب سازگارتر است [۲۷].

مدل قضاوت‌های ابتکاری تجربی و جهت‌دار (جانبدارانه)<sup>۲</sup>: اگرچه مدل عقلانیت محدود و مفهوم اقتناع در این مدل، توسعه بسیار مهمی نسبت به مدل انسان اقتصادی است، اما آن گونه که بازرمن<sup>۳</sup> نشان داد این مدل چگونگی جهت دار شدن قضاوت‌های ابتکاری توضیح نمی‌دهد. بنابراین به منظور توسعه یک گام بیشتر، مدل دیگری که انحرافات سیستماتیک معینی که قضاوت ما را تحت تاثیر قرار می‌دهد، پیشنهاد شده است. در این مدل، اظهار می‌شود که تصمیم‌گیرندگان نوعاً بر قضاوت‌های ابتکاری<sup>۴</sup> (ساده-سازای استراتژی‌ها و قوانین سرانگشتی دو دو تا چهارتا) متکی هستند. چنین قضاوت‌های ابتکاری نیاز به جمع‌آوری اطلاعات مشروح را کاهش داده و به طرق زیر به تصمیم‌گیرنده کمک می‌کند: الف) جمع بندی تجربیات گذشته و ارائه یک روش ساده برای ارزیابی وضعیت جدید. ب) جایگزین قوانین ساده و سرانگشتی و دو دو تا چهار تا، بجای روشهای پیچیده جمع‌آوری اطلاعات و محاسباتی. ج) صرفه جویی قابل ملاحظه در فرایندهای ادراکی ذهنی [۱۰]. به صورت خلاصه، مدل‌های بالا در طیف زیر خلاصه می‌شود:



### شکل ۱: مدل حسابرسی ذهنی

نیک<sup>۵</sup> و همکاران [۲۲] به ارائه مدل بهینه سازی پرتفوی مبتنی بر رویکرد ترکیبی ارزش در معرض ریسک و حسابداری ذهنی پرداخته و به این نتیجه دست یافتند که عملکرد مدل ترکیبی حسابداری ذهنی و ارزش در معرض ریسک نسبت به مدل‌های مدرن مطلوب تر است. ابرهارت و همکاران [۲۳] طی پژوهش خود تأثیر تفاوت‌های فردی بر تصمیمات مالی را بررسی نموده و از یک سو تفاوت‌های فردی و از سویی دیگر مدیریت هزینه‌ها را به عنوان معیار تصمیم‌گیری مالی استفاده کرده اند. نتایج این پژوهش نشان داد که ویژگی‌های فردی بر تصمیمات مالی موثر است و همچنین افراد بالغ که دارای

<sup>1</sup> Rule of thump

<sup>2</sup> Judgmental heuristics and biases model

<sup>3</sup> Bazerman

<sup>4</sup> Heuristics

<sup>5</sup> Nik

دانش بیشتر و احساسات منفی کمتری هستند، معمولاً تصمیمات مالی موثرتری اتخاذ می‌نمایند. هانگ و همکاران [۱۷] در پژوهش خود درباره تأثیر متفاوت سبک‌های تفکر و تصمیم‌گیری‌های اخلاقی مدیران مطالعه کردند. شواهد این پژوهش نشان داد سبک‌های تفکر متفاوت می‌تواند تأثیر مختلفی بر تصمیم‌گیری‌های اخلاقی مدیران داشته باشد. لو<sup>۱</sup> و همکاران [۲۰] در مطالعه خود با عنوان مدیریت سود و عملکرد پس از عرضه اولیه عمومی نتایج نشان‌دهنده‌ی کنترل سرمایه‌گذاران نهادی و شناسایی بیشتر سرمایه‌گذاران نهادی است، برای بهبود عملکرد می‌باشد. زاگیرس [۲۸] در مطالعه خود با عنوان اهرم مالی و مدیریت سود به این نتیجه دست یافتند در شرایطی که شرکت‌ها دارای سطح اهرم مالی بالا باشند، تأثیر اهرم مالی بر هریک از معیارهای مدیریت سود واقعی و همچنین بر برآیند معیارهای آن معکوس و معنادار بوده. چپمن<sup>۲</sup> و همکاران [۱۳] نشان دادند که شرکت‌ها در سه ماه پایان سال، از طریق دستکاری فعالیت‌های واقعی نظیر کاهش قیمت به منظور تسریع موقتی فروش، اقدام به برآورده ساختن اهداف سود می‌کنند. همچنین، شرکت‌ها در موقعیت‌های رقابتی نسبت به انگیزه‌های مدیریت سود، عکس‌العمل بیشتری نشان می‌دهند.

اسدی و کرمی [۲] در پژوهشی با عنوان ارائه الگوی رفتاری مدیریت سود مبتنی بر دانش ضمنی و تجربه مدیران، به این نتیجه دست یافتند که تجربه شخصیتی و فردی، تجربه و دانش ضمنی مدیریتی، تجربه و دانش ضمنی حساسرسی و تجربه و دانش ضمنی قوانین کار و تامین اجتماعی از عامل‌هایی هستند که در الگوی رفتاری مدیریت سود موثر هستند. هر چند تجربه و دانش ضمنی مالیاتی، سیاسی و حسابداری و مالی در الگوی فازی در ارائه الگوی رفتاری شناسایی شدند اما این عامل‌ها در نظرسنجی کلی در طراحی الگوی رفتار معنادار نبوده‌اند. هاشمی و پورزمانی [۱۱] در پژوهشی به بررسی تأثیر سبک‌های تصمیم‌گیری بر گزارشگری مالی متقلبانانه پرداخته و به این نتیجه دست یافتند که سبک‌های تصمیم‌گیری (وابستگی، عقلانی، آنی و اجتنابی) بر گزارشگری متقلبانانه تأثیری معنی‌داری دارد. از این رو، تأثیر مولفه سبک شهودی تصمیم‌گیری بر گزارشگری متقلبانانه مشاهده نگردید.

رضائی و صفری [۶] به بررسی ارتباط بین خوانایی گزارشگری مالی و احتمال گزارشگری متقلبانانه پرداخته و به این نتیجه دست یافتند که خوانایی گزارشگری مالی احتمال وقوع تقلب حسابداری شرکت را کاهش می‌دهد.

### فرضیه‌ها و مدل مفهومی

فرضیه اصلی: مدل‌های عقلانیت محدود و نامحدود بر رفتار مدیریت سود تأثیر دارد.

این فرضیه بوسیله چهار فرضیه فرعی زیر آزمون می‌شود:

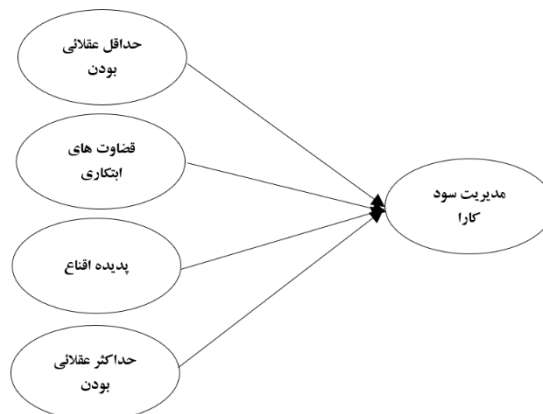
- حداقل عقلانی بودن (مدل انسان اجتماعی) بر مدیریت سود کارا تأثیر دارد.

- قضاوت‌های ابتکاری (مدل قضاوت‌های ابتکاری و جانبدارانه) بر مدیریت سود کارا تأثیر دارد.

<sup>1</sup> Lo

<sup>2</sup> Chapman

- پدیده اقناع (مدل عقلانیت محدود) بر مدیریت سود کارا تاثیر دارد.  
 - حداکثر عقلانی بودن (مدل انسان اقتصادی) بر مدیریت سود کارا تاثیر دارد.  
 مدل، رابطه بین سطح نظری (تئوری) و کار جمع‌آوری و تحلیل اطلاعات می‌باشد. مدل‌ها شامل نشانه‌ها و علائم هستند، یعنی خصوصیات برخی از پدیده‌های تجربی (شامل اجزاء و ارتباط آن‌ها) به‌طور منطقی از طریق مفاهیم مرتبط با یکدیگر بیان می‌شود. بنابراین، مدل منعکس‌کننده واقعیت است و جنبه‌های معینی از دنیای واقعی را که با مسئله تحت بررسی ارتباط دارند منسجم می‌سازند و روابط عمده را در میان جنبه‌های مذکور روشن می‌کند و سرانجام امکان آزمایش تجربی تئوری را با توجه به ماهیت این روابط فراهم می‌کند. بعد از آزمایش مدل درک بهتری از بعضی از قسمت‌های دنیای واقعی حاصل می‌شود. به‌طور خلاصه مدل دستگامی است متشکل از مفاهیم، فرضیه‌ها و شاخص‌ها که کار انتخاب و جمع‌آوری اطلاعات موردنیاز برای آزمون فرضیه را تسهیل می‌کند [۴]. بنابراین با توجه به استدلال فوق، فرضیه‌های تدوین‌شده و مبانی نظری در ردیابی مدل مدیریت سود کارا، مدل مفهومی پژوهش به صورت شکل (۲) تدوین شده است:



شکل ۲: چارچوب مفهومی پژوهش

### روش شناسی

هدف پژوهش حاضر تبیین نقش عقلانیت محدود و نامحدود بر رفتار مدیریت سود از طریق پیش‌بینی روابط علی میان سازه‌های حداکثر عقلانی بودن، حداقل عقلایی بودن، قضاوت‌های ابتکاری، پدیده اقناع و مدیریت سود کارا است. این پژوهش برحسب هدف، کاربردی و از نظر روش‌های گردآوری داده‌ها، توصیفی-تحلیلی از نوع پیمایشی مبتنی بر رویکرد مدل‌سازی ساختاری می‌باشد. برای آزمون فرضیه‌ها به روش مدل‌سازی معادلات ساختاری، از نسخه ۳.۲.۷ نرم‌افزار آماری smart-pls استفاده شد. زمانی که حجم مشاهدات اندک است یا توزیع نرمالی ندارد، ترجیح بر به‌کارگیری نرم‌افزارهایی نظیر smart-pls است [۴]. مدل مسیر کمترین مجذورات جزئی با دو مجموعه از معادلات ساختاری خطی (مدل درونی یا مدل ساختاری و مدل بیرونی یا مدل اندازه‌گیری) تعریف می‌شود. مدل ساختاری،

رابطه بین متغیرهای مکنون و مدل اندازه گیری، ارتباط بین متغیرهای مکنون و نشانگرهای مشاهده شده را معین می کند. همچنین، از روش پرسشنامه آنلاین<sup>۱</sup> و حضوری در مرحله گردآوری اطلاعات و رویکرد مدل سازی معادلات ساختاری مبتنی بر حداقل مربعات جزئی<sup>۲</sup> در مرحله استنتاج استفاده نموده است. به منظور پخش پرسشنامه در بین مدیران عالی، میانی و عملیاتی و مدیران مالی شرکت های فعال در بازار سرمایه کشور، از طریق شبکه های اجتماعی به صورت آنلاین و حضوری اطلاعات جمع آوری شد. به منظور پخش پرسشنامه در بین نمونه آماری، ۸۶ پرسشنامه بصورت حضوری و غیرحضوری از طریق شبکه های اجتماعی به صورت آنلاین جمع آوری شد که از این تعداد ۱۶ مورد به دلیل عدم کفایت یا صحت داده ها، مردود شناخته شد و تعداد مشاهدات صحیح را به ۷۰ شرکت رساند. در مورد کفایت حجم نمونه در روش مدل سازی معادلات ساختاری نیز باید گفت، برای کسب نتایج معتبر و قابل تعمیم، طبق نظریه چن<sup>۳</sup> و همکاران [۱۴] حجم نمونه باید نسبت ۱۰ مورد به ازای هر پارامتر برآورد شده باشد. بنابراین، با توجه به مدل ساختاری این پژوهش، مشاهدات (پرسشنامه) موجود (۸۶ مورد) به لحاظ آماری کفایت می کند. بنتلر و چو نیز ۵ مورد را به ازای هر پارامتر پیشنهاد کرده اند [۱۴]. در این مطالعه، متغیر مکنون درون زا (مدیریت سود کارا)، متغیرهای مستقل (حداکثر عقلانی بودن، حداقل عقلانی بودن، قضاوت های ابتکاری، پدیده اقناع) به روش پرسشنامه استاندارد شده سنجیده شده است. سوالات مربوط به متغیر مدیریت سود کارا برگرفته از پرسشنامه استاندارد شده بلسکی و همکاران [۲۹] و همچنین برای اندازه گیری مدل های عقلانیت محدود و نامحدود از پرسشنامه اسکات و بروس [۳۰] استفاده شد. به علاوه، برای توسعه و بومی سازی ابزار پژوهش متناسب با محیط کشور و تأیید روایی آن، از نظر استادان دانشگاه و خبرگان بازار سرمایه کشور بهره برده شد. جدول (۱) اطلاعات مربوط به متغیرهای پژوهش را نشان می دهد.

جدول (۱): متغیرهای مدل پژوهش

متغیر	نقش	نوع	ساختار	تعداد سوال
حداکثر عقلانی بودن (مدل انسان اقتصادی)	مستقل	ادراکی	انعکاسی	۷
حداقل عقلانی بودن (مدل انسان اجتماعی)	مستقل	ادراکی	انعکاسی	۴
قضاوت های ابتکاری (مدل قضاوت های ابتکاری و جانبدارانه)	مستقل	ادراکی	انعکاسی	۴
پدیده اقناع (مدل عقلانیت محدود)	مستقل	ادراکی	انعکاسی	۴
مدیریت سود کارا	مکنون	ادراکی	انعکاسی	۳

<sup>۱</sup> <https://survey.porsline.ir>

<sup>۲</sup> PLS (Partial least square)

<sup>۳</sup> Chin

## تحلیل مدل و آزمون گویه ها

در مدل پژوهش، متغیرها به صورت سازه‌های انعکاسی سطح بالاتر، مدل‌سازی گردید. مراحل کار و روش‌های استفاده شده مطابق جدول (۲) است.

## جدول (۲): خلاصه مراحل تحلیل داده‌ها

پایایی شاخص‌ها		پایایی	ارزیابی مدل اندازه‌گیری (اعتبار بیرونی)
آلفای کرونباخ	بررسی تک‌بعدی بودن		
پایایی مرکب	روایی همگرا (AVE) و تشخیصی	روایی	ارزیابی مدل ساختاری (اعتبار درونی)
معیار فرنل و لاکر	روایی افتراقی		
بررسی اعتبار اشتراک	همبستگی سازه‌ها و هم خطی چندگانه (VIF)		
برآورد ضریب مسیر		ارزیابی مدل ساختاری (اعتبار درونی)	بررسی شاخص‌های کیفیت مدل
ضریب تعیین ( $R^2$ )			
ارتباط پیش‌بین			
وارسی اعتبار اشتراکی		آزمون فرضیه‌ها	
وارسی اعتبار حشو			
معیار نیکویی برازش (GOF) و ریشه مجذور میانگین باقیمانده (SRMR)			
بررسی ضرایب معناداری Z مربوط به هر یک از فرضیه‌ها			

به منظور ارزیابی مدل اندازه‌گیری (مدل بیرونی)، پایایی و روایی سازه‌ها و شاخص‌ها ارزیابی می‌شود. آلفای کرونباخ و پایایی مرکب برای هر یک از سازه‌های مدل بیشتر از ۰/۷ به دست آمد. همچنین، تمام شاخص‌ها از پایایی لازم برخوردار بودند. به منظور بررسی روایی سازه‌های مدل، از روایی همگرا و روایی تشخیصی استفاده شد. معیار متوسط واریانس استخراج شده برای ارزیابی روایی همگرای تمام سازه‌های مدل، بیشتر از ۰/۵ است و با توجه به اینکه جذر میانگین واریانس استخراج شده در قطر ماتریس بیشتر از همبستگی یا سازه با سازه‌های دیگر است، بنابراین ملاک مذکور نیز از حد قابل قبولی برخوردار است. بنابراین، کیفیت سازه‌های مدل از روایی مناسبی برخوردار هستند.

## جدول ۳: بررسی کیفیت مدل اندازه‌گیری

سازه	آلفای کرونباخ	پایایی ترکیبی	روایی همگرا
حداکثر عقلانی بودن (مدل انسان اقتصادی)	۰/۸۸۰	۰/۹۱۰	۰/۵۹
حداقل عقلانی بودن (مدل انسان اجتماعی)	۰/۸۱۰	۰/۸۷۰	۰/۶۴

۰/۸۰۱	۰/۹۴۰	۰/۹۱۰	پدیده اقناع (مدل عقلانیت محدود)
۰/۶۹	۰/۸۹۰	۰/۸۵۰	فضاوت های ابتکاری (مدل فضاوت های ابتکاری و جانبدارانه)
۰/۷۷	۰/۹۵۰	۰/۹۴۰	مدیریت سود کارا

در نهایت روایی واگرا سومین معیار سنجش برازش مدل های اندازه گیری در روش PLS است. روایی واگرایی در این روش از دو طریق سنجیده می شود: الف) روش های بارهای عاملی متقابل؛ ب) روش فورنل و لارکر. در این تحقیق از روش دومی برای سنجش روایی واگرایی استفاده شده است. به زعم فورنل و لارکر، روایی واگرایی وقتی در سطح قابل قبولی است که میزان میانگین واریانس استخراج شده برای هر سازه بیشتر از واریانس اشتراکی بین آن سازه و سازه های دیگر در مدل باشد. چنانچه جذر میانگین واریانس استخراج شده برای یک متغیر بزرگتر از همبستگی آن متغیر با سایر متغیرها باشد، روایی و اگر برای متغیر وجود دارد. در جدول زیر اعداد روی قطر اصلی جذر میانگین واریانس استخراج شده می باشند. با توجه جدول شماره (۴) می توان گفت که روایی واگرا در حد قابل قبولی قرار دارد.

جدول ۴: روایی واگرا متغیرهای پژوهش

متغیرها	۱	۲	۳	۴	۵
مدل انسان اقتصادی	۰/۸۰				
مدل انسان اجتماعی	۰/۶۴	۰/۸۲			
مدل عقلانیت محدود	۰/۷۴	۰/۷۸	۰/۸۱		
مدل فضاوت های ابتکاری تجربی و جهت دار	۰/۷۵	۰/۷۲	۰/۷۷	۰/۸۰	
مدیریت سود کارا	۰/۷۶	۰/۶۲	۰/۶۴	۰/۷۳	۰/۷۹

یکی از قوی ترین و مناسب ترین روش های تجزیه و تحلیل در تحقیقات علوم رفتاری، تحلیل چند متغیره است. زیار ماهیت این گونه موضوعات چند متغیره بوده و نمی توان آنها را با شیوه دو متغیری (که هر بار تنها یک متغیر مستقل با یک متغیر وابسته در نظر گرفته می شود) حل نمود. از این رو، در این تحقیق برای تایید یا رد فرضیات از مدل معادلات ساختاری و بطور اخص تحلیل مسیر استفاده شده است.

جدول ۵: بار عاملی و ضریب معناداری سوالات پرسشنامه

مولفه ها	شاخص ها	بار عاملی	ضریب معناداری	نتیجه
مدل انسان اقتصادی	۱	۰/۷۲	۵۰/۶۹	تایید
	۲	۰/۷۸	۷۵/۵۲	تایید

تایید	۶۹/۲۴	۰/۷۸	۳	
تایید	۷۰/۶۹	۰/۷۰	۴	
تایید	۵۰/۵۶	۰/۸۹	۵	
تایید	۵۲/۷۲	۰/۷۵	۶	
تایید	۴۵/۲۸	۰/۷۴	۷	
تایید	۴۳/۳۶	۰/۸۷	۸	مدل انسان اجتماعی
تایید	۴۷/۴۱	۰/۸۰	۹	
تایید	۵۰/۶۸	۰/۶۲	۱۰	
تایید	۳۶/۷۰	۰/۸۷	۱۱	
تایید	۴۱/۶۵	۰/۷۹	۱۲	مدل عقلانیت محدود
تایید	۳۱/۹۷	۰/۹۰	۱۳	
تایید	۳۵/۴۹	۰/۸۸	۱۴	
تایید	۳۷/۲۹	۰/۸۸	۱۵	مدل قضاوت های ابتکاری تجربی و جهت دار
تایید	۳۴/۹۰	۰/۷۷	۱۶	
تایید	۴۰/۰۳	۰/۸۱	۱۷	
تایید	۲۰/۹۲	۰/۸۴	۱۸	
تایید	۲۷/۴۸	۰/۸۸	۱۹	مدیریت سود کارا
تایید	۲۷/۹۲	۰/۷۸	۱	
تایید	۲۷/۲۱	۰/۷۲	۲	
تایید	۶۶/۸۷	۰/۸۹	۳	

تحلیل مسیر به ارزیابی روابط فرض شده می‌پردازد. در این تحلیل مقادیر ضریب مسیر بیانگر بتای استاندارد شده ( $\beta$ ) در رگرسیون، مقدار بحرانی بیانگر ضریب  $t$  هر مسیر و سطح معناداری نیز نشان‌دهنده میزان اطمینان به مقادیر به‌دست‌آمده است. نتایج حاصل از این تحلیل را می‌توان در قالب اثرات مستقیم که به بررسی رابطه بین دو متغیر می‌پردازد، بیان کرد. تحلیل مسیر تحقیق روابط بین متغیرهای تحقیق را به طور همزمان نشان می‌دهد. هدف از تحلیل مسیر، شناسایی روابط علی بین متغیرهای مدل مفهومی تحقیق است. نتایج نشان‌دهنده مدل در حالت تخمین استاندارد نشان‌دهنده مدل در حالت ضرایب معنی‌داری می‌باشد. در این مدل ساختاری، روابط علی بین متغیرهای توضیحی با رفتار مدیریت سود کارا ارائه شده است.

به‌منظور ارزیابی مدل ساختاری (مدل درونی)، پس از محاسبه ضرایب مسیر، بارهای عاملی و واریانس تبیین شده متغیرها به‌وسیله دستور الگوریتم PLS، معناداری مسیرها و بارهای عاملی با استفاده از روش

بوت استرپ<sup>۱</sup> برای به دست آوردن مقادیر  $t$  بررسی می‌شود.<sup>۲</sup> نتایج معناداری مسیرها در جدول زیر مشاهده می‌گردد.

جدول ۶: بررسی روابط بین سازه‌های پژوهش و معناداری آنها

تفسیر	ضریب معناداری*	انحراف معیار	ضریب مسیر	مسیر
عدم رد	۳۹/۷۱۴	۰/۱۱۲	۰/۳۴۲	حداکثر عقلانی بودن و مدیریت سود کارا
رد	۳۳/۵۹۵	۰/۱۴۵	۰/۲۱۳	حداقل عقلانی بودن و مدیریت سود کارا
عدم رد	۴۱/۳۱۸	۰/۱۵۰	۰/۲۷۲	پدیده اقناع و مدیریت سود کارا
رد	۵۲/۱۴۰	۰/۱۶۲	۰/۲۳۲	قضاوت های ابتکاری و مدیریت سود کارا

\*Sig > ۹۵٪

همان‌طور که در جدول ۶ مشاهده می‌شود از چهار مسیر، دو مسیر معنی دار می‌باشند. بدین معنی مسیر حداکثر عقلانی بودن و مدیریت سود کارا و مسیر پدیده اقناع و مدیریت سود کارا در سطح اطمینان ۹۵ درصد معنی دار می‌باشند. در آزمون فرضیه‌های مورد نظر با استفاده از مدل معادلات ساختاری، اولاً خروجی نرم افزار نشان دهنده مناسب بودن مدل ساختاری برآزش یافته برای آزمون فرضیه است. ضرایب به دست آمده زمانی معنادار می‌باشند که مقدار آزمون معناداری آنها از عداد ۱/۹۶ بزرگتر و از عدد ۱/۹۶- کوچکتر باشند. همان‌طور که مشاهده می‌شود ضرایب معناداری نشان دهنده معنی داری مسیرهای اول و سوم مدل می‌باشد. بنابراین مدل ساختاری نشان می‌دهد از چهار فرضیه پژوهش، دو فرضیه تأیید می‌شود. بدین معنی نتایج نشان می‌دهد که پدیده اقناع (مدل عقلانیت محدود) بر مدیریت سود کارا تأثیر دارد. همچنین، حداکثر عقلانی بودن (مدل انسان اقتصادی) بر مدیریت سود کارا تأثیر دارد.

<sup>۱</sup> Bootstrapping

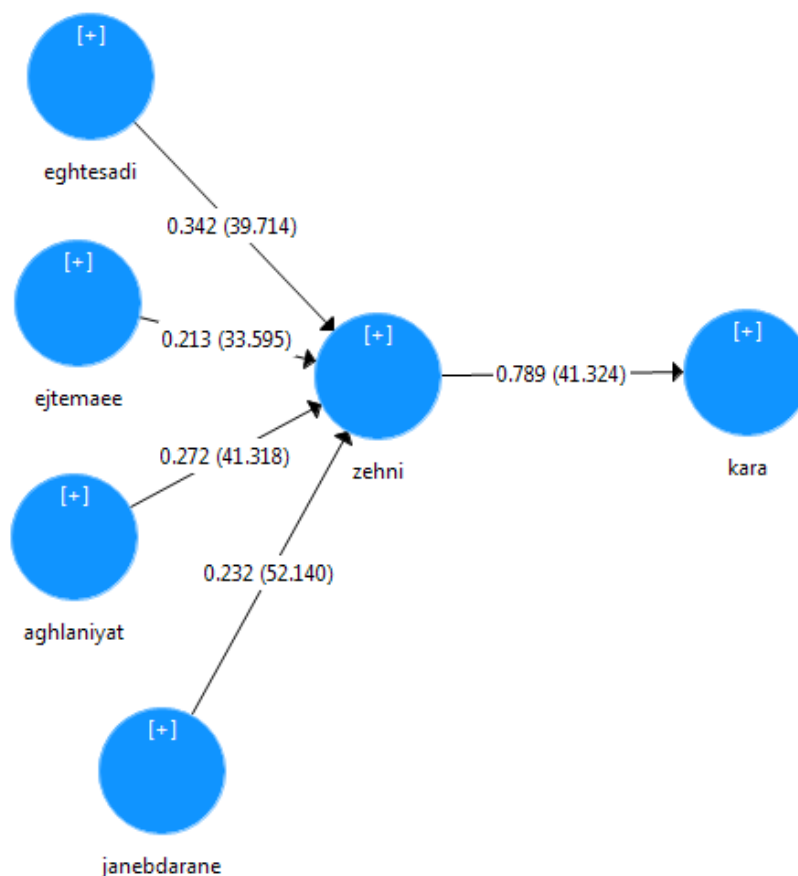
<sup>۲</sup> رویکرد Bootstrapping روشی مناسب برای ایجاد خطاهای استاندارد یا ارزش‌های  $t$  می‌باشد. در زمانی که اندازه نمونه کوچک و دقت برآوردگرها مطرح باشد، این روش می‌تواند خطاها را به وسیله روش بازنمونه‌گیری محاسبه نماید و فاصله اطمینان یا انحراف استاندارد مناسب و پرتوانی را ارائه نماید. همچنین این روش، زمانی که تابع توزیع احتمال برآوردگرها نامشخص یا پیچیده باشد، برای برآورد واریانس برآوردگرها بهره گرفته می‌شود [4].

در مدل‌های اندازه‌گیری و ساختاری مورد بررسی، برای اندازه‌گیری برازش مدل بیرونی از میانگین اشتراک و برای برازندگی مدل ساختاری از ضریب تعیین  $R^2$  استفاده می‌شود. مقدار میانگین اشتراک نشان‌دهنده درصدی از تغییرات شاخص‌ها است که به وسیله سازه متناظر توجیه می‌شود و پژوهش‌گران سطح قابل قبول برای اشتراک آماری را بیشتر از ۰/۵ ذکر کرده‌اند [۱۴]. با توجه به مقادیر  $R^2$  که نشان‌دهنده توانایی مدل در توصیف سازه است، مدل ارائه شده برازش مناسبی دارد.

#### جدول ۷: بررسی کیفیت مدل ساختاری و نیکوئی برازش

مدل / سازه	SRMR	$R^2$	$R^{2adj}$	$F^2$
مدیریت سود کارا	۰/۱۰۱	۰/۶۲۳	۰/۶۲۲	۰/۱۴۰

در ادامه مدل اصلاح شده به صورت زیر خواهد بود:



شکل ۳: مدل اصلاح شده پژوهش

### بحث و نتیجه گیری

پژوهش حاضر به تبیین نقش مدل های بدیل با الهام از مفاهیم روانشناسی ادراکی در گستره یک طیف شامل عقلانیت محدود و نامحدود بر رفتار مدیریت سود از طریق پیش‌بینی روابط علی میان سازه های حداکثر عقلانی بودن، حداقل عقلانی بودن، قضاوت های ابتکاری، پدیده اقناع و مدیریت سود کارا پرداخته است. نمودارها معناداری ضریب و پارامترهای به دست آمده مدل ساختاری را نشان می دهد. همانطور که مشاهده شد ضرایب معناداری در سطح اطمینان ۹۵ درصد معنی دار می باشد. بنابراین مدل ساختاری نشان می دهد که سازه های مفاهیم روانشناسی ادراکی (عقلانیت محدود و نامحدود) بر مدیریت سود کارا تاثیر معناداری دارد. لذا هر چهار فرضیه پژوهش تایید می شود. طی دهه های اخیر، رفتارهای خلاف قاعده ای در بازارهای مالی به وجود آمده است که نظریه های مالی کلاسیک قادر به توضیح و تبیین آنها نیستند. به همین دلیل، مفاهیمی مانند حسابداری ذهنی که در زمینه مالی- رفتاری مطرح شده، بیش از پیش توجه پژوهشگران را به خود جلب کرده است. حسابداری ذهنی همانند اقتصاد رفتاری، علم مدیریت رفتاری که با آغاز تحقیقات هاتورن پا به عرصه وجود گذاشت، واقعیتی غیرقابل انکار است که کمی دیر اما به ضرورت وارد عرصه مالی و حسابداری شده است و واقعیت خود را به این نظام علمی تحمیل کرده است. همانگونه که در علم اقتصاد و به خصوص مدیریت، روانشناسی بیشتر از سایر علوم رسوخ کرده و سبب ایجاد یک ساختار چند نظامی شده است، به نظر می رسد مدیریت مالی و حسابداری در آینده به سوی این گرایش حرکت می کنند. اگر چه در توجه به متغیر انسان و جنبه های روانشناختی و مربوطه و تاثیر آن در تصمیمات مالی حسابداری، اختلاف نظری بین صاحب نظران وجود ندارد، اما در مورد میزان و چگونگی تاثیر، بحث های فراوانی وجود دارد. به نظر می رسد که تحقیقات آینده بیشتر معطوف به این موضوعات باشد. در نتیجه، این پژوهش درصدد بود تا به تبیین نقش حسابداری ذهنی در رفتار مدیریت سود بپردازد. نتایج پژوهش نشان داد که مدل انسان اقتصادی و مدل عقلانیت محدود بر مدیریت سود کارا تاثیر دارد. به بیانی دیگر حداکثر عقلایی بودن مدیران میزان دستکاری سود ناشی مدیریت سود کارا نیز افزایش می یابد. از سویی دیگر با به وجود آمدن پدیده اقناع در رفتار مدیران، مدیریت سود کارا نیز افزایش می یابد.

یافته های این پژوهش از جهاتی با پژوهش های دادار و جعفری [۵]، پارسایی و ملانظری [۳]، ابراهیمی و همکاران [۱] و پتی و همکاران [۲۳] مطابقت دارد. دادار و جعفری [۵] به این نتیجه دست یافتند که رفتار احساسی سهامداران موجب افزایش سهام آزاد شناور می شود. پارسایی و ملانظری [۳] نشان داد یک عامل روانشناختی ممکن است مدیران را از سرمایه گذاری در پروژه هایی که طبق تکنیک های بودجه بندی سرمایه ای بایستی آن را پذیرفت، باز دارد، لذا می تواند اطلاعات تکمیلی ارزشمندی را نسبت به تحقیقات بودجه بندی سرمایه ای فراهم نماید. ابراهیمی و همکاران [۱] به این نتیجه دست یافتند که بین ویژگی های شخصیتی و سوگیری های مکاشفه ای رابطه مثبتی وجود دارد. پتی و همکاران [۲۳] در پژوهش خود به دنبال درک اثر فاکتورهای سوگیری رفتاری بر روی عملکرد سرمایه گذاری سرمایه گذاران هستند. آنها در نهایت شش فاکتور سوگیری رفتاری (خلق خو، هیجانان، روش

های ابتکاری، چارچوب، شخصیت و قمار) برای درک اثرشان بر روی عملکرد سرمایه گذاران شناسایی کردند و در نهایت یافته های پژوهش نشان می دهد که تمام فاکتورهای انتخابی این پژوهش دارای اثر معناداری بر روی عملکرد سرمایه گذاری سرمایه گذاران هستند.

از این رو، یافته های پژوهش گویای آن است که سازه های روانشناختی ادراکی (سازه های حداکثر عقلایی بودن، حداقل عقلایی بودن، قضاوت های ابتکاری، پدیده اقناع) بر مدیریت سود کارا تاثیرگذار می باشد. به عبارتی، می توان این سازه ها را عامل فزاینده رفتار مدیریت سود از نوع کارا دانست. از این رو، به نهادهای ناظر، سرمایه گذاران بالفعل، بالقوه و سایر ذینفعان پیشنهاد می شود که توجه بیشتری به بحث سازه های روانشناختی ادراکی داشته باشند و آن را در مدل های تصمیم گیری خود لحاظ نمایند زیرا این سازه ها می تواند مبنایی برای تصمیم گیری آن ها باشد، زیرا نتایج نشان دهنده این مهم است که مدیرانی که از پدیده اقناع و حداکثر رفتار عقلایی پیروی می نمایند، احتمال دستکاری سود ناشی از مدیریت سود کارا نیز افزایش خواهد یافت.

#### فهرست منابع

۱. ابراهیمی، عباس لیفشگر؛ پاکیزه، کامران و رئیسی فر، کامیار. (۱۳۹۸). "بررسی تاثیر ویژگی های شخصیتی سرمایه گذاران بر عملکرد سرمایه گذاری با نقش میانجی سوگیریهای مکاشفه ای". *دانش مالی و تحلیل اوراق بهادار*، ۱۲(۴۲)، ۱۰۷-۱۲۸.
۲. اسدی، نجمه و کرمی، غلامرضا. (۱۳۹۹)، "الگوی رفتاری مدیریت سود مبتنی بر دانش ضمنی و تجربه مدیران". *دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت*، ۹(۳۶)، ۸۷-۹۵.
۳. پارسایی، منا و ملانظری، مهناز. (۱۳۹۸). "نقش حسابداری ذهنی در تصمیمات بودجه بندی سرمایه ای". *حسابداری مدیریت*، ۱۲(۴۱)، ۱-۱۸.
۴. خاکی، غلامرضا. (۱۳۹۰). *روش تحقیق با رویکردی به پایان نامه نویسی*. چاپ هشتم، تهران، انتشارات بازتاب.
۵. دادار، ام البنین و جعفری، سیده محبوبه. (۱۳۹۹). "بررسی تاثیر رفتار احساسی سرمایه گذاران و سهام شناور آزاد بر بازدهی در بورس اوراق بهادار تهران با استفاده از روش گشتاورهای تعمیم یافته". *دانش سرمایه گذاری*، ۹(۳۴)، ۳۱۷-۳۳۱.
۶. رضائی پسته نوئی، یاسر و صفری گرایلی، مهدی. (۱۳۹۷)، "خوانایی گزارشگری مالی و احتمال گزارشگری متقلبانه". *پژوهش های حسابداری مالی*، ۱۰(۴)، ۴۳-۵۸.
۷. رهنمای رودپشتی، فریدون؛ غلامی جمکرانی، رضا و سادات حسینی، نیره. (۱۳۹۶). *پژوهش های تجربی مدیریت سود*. تهران: ترمه.

۸. کردستانی، غلامرضا؛ بهرامفر، نقی و امیری، علی. (۱۳۹۸). "بررسی تاثیر کیفیت افشاء بر عدم تقارن اطلاعاتی". *پژوهش های حسابداری مالی و حسابرسی*، ۱۱(۴۲)، ۱۵۹-۱۷۸.
۹. ملازاده، محمد؛ لاری دشت‌فیاض، محمود و ساعی، محمدجواد. (۱۳۹۵). "تأثیر دانش مالی مدیرعامل بر روی مدیریت سود". *پژوهش های حسابداری مالی و حسابرسی*، ۸(۳۰)، ۳۷-۵۹.
۱۰. میرلوحی، سیدمجتبی و محمدی تودشکی، نیما. (۱۳۹۹). "تشکیل سبد سرمایه گذاری بهینه در بورس اوراق بهادار تهران با استفاده از روش های خوشه بندی سلسله مراتبی و تفکیکی". *دانش سرمایه گذاری*، ۹(۳۴)، ۳۳۳-۳۵۴.
۱۱. هاشمی بهرمان، مریم و پورزمانی، زهرا. (۱۳۹۹). "تأثیر سبک های تصمیم گیری بر گزارشگری مالی متقلبانانه (رویکرد مدل یابی ساختاری)". *پژوهش های حسابداری مالی و حسابرسی*، ۱۲(۴۷)، ۷۷-۹۱.
12. Aktas, N. Louca, C., Petmezas, D. (2017). CEO overconfidence and the value of corporate cash holdings. <https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm?abstractid=2692324>.
13. Chapman, T., Craig, J., Steenburgh, J. (2011). An Investigation of Earnings Management Through Marketing Actions. **Management Science**, 57(1), 44-62.
14. Chin, W. W., Marcolin, B.L., and Newsted, P.R., (2003). A partial least squares latent variable modeling approach for measuring interaction effects: Results from a Monte Carlo simulation study and an electronic-mail emotion/adoption study. **Information systems research**, 14(2), 189-217.
15. Cupertino, C.M., Martinez, A.L., da Costa Jr, N.C.A., Earnings Manipulations by Real Activities Management and Investors' Perceptions, **Research in International Business and Finance**, <http://dx.doi.org/10.1016/j.ribaf.2015.02.015>.
16. Farrell, K., Unlu, E. and Yu, J. (2014). Stock repurchases as an earnings management mechanism: the impact of financing constraints. **Journal of Corporate Finance**, 25, 1-15.

17. Huang, Hua-Wei & Feng, Zhi-Yuan & Abdel Zaher, Angie. (2019). Fair Value and Economic Consequences of Financial Restatements. **Finance Research Letters**. 34. 10.1016/j.frl.2019.07.017.
18. Koszegi, B., & Matejka, F. (2018). *An attention-based theory of mental accounting*. Charles University in Prague and the Economics Institute of the Czech Academy of Sciences.
19. Li, D., and Ying, X. (2016). Does Stock Market Liquidity Help Deter Earnings Management? Evidence from the SEC Tick Size Pilot Test (July 3, 2019). 29th Australasian Finance and Banking Conference 2016. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2825789> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2825789>.
20. Lo, H. C., Wu, R. S., & Kweh, Q. L. (2017). Do institutional investors reinforce or reduce agency problems? Earnings management and the post-IPO performance. **International Review of Financial Analysis**, 52, 62-76.
21. Luthans, f. (1992). *organizational behavior*, sixth edition, McGrawHill international editions, management series.
22. Nik, F., Shams, S., Tehrani, R., & Seygali, M. (2021). Modeling the selection of the optimal stock portfolio based on the combined approach of clustered value at risk and Mental Accounting, **International Review of Financial Analysis**, DOI: 10.30699/IJF.2021.265185.1187.
23. Petit .Berhart Jose, Vaquero Lafuente, Esther, Ru´a Vieites, Antonio.(2019). How information technologies shape investor sentiment: A web-based investor sentiment index. **Borsa \_Istanbul Review** : <http://www.elsevier.com/journals/borsa-istanbul-review/2214-8450>.
24. Rosman, A. J., Biggs. S. F., & Hoskin, R. E. (2012). The Effects of Tacit Knowledge on Earnings Management Behavior in the Presence and Absence of Monitoring at Different Levels of Firm Performance. **BEHAVIORAL RESEARCH IN ACCOUNTING American Accounting Association**, 24(1), 109–130.
25. Scott, William.(2000). *Financial Accounting Theory*. **Prentice Hall**, chapter 11, 343-352.
26. Shanti, R.(2016). Mental Accounting in Managers’ Preferences Related to Aggregation Versus Disaggregation Income Statement Items. **Journal of Business and Economics Review**.
27. Thaler, Richard. (1990). Saving, Fungibility, and Mental Accounts.. *Journal of Economic Perspectives*. 4, 193-205. 10.1257/jep.4.1.193.

28. Zagers Mamedoval, I. (2015). The Effect of Leverage Increases on Real Earnings Management Master Thesis. **Erasmus University, Netherlands.**
29. Belski, W.H, Beams, J.D., Brozovsky, J.A. (2008). Ethical Judgments in Accounting : An Examination on the Ethics of Managed Earnings. **The Journal of Global Business Issues**, 2 (2), 59-68.
30. Scott, Susanne & Bruce, Reginald. (1995). Decision-Making Style: The Development and Assessment of a New Measure. **Educational and Psychological Measurement** - EDUC PSYCHOL MEAS. 55. 818-831. 10.1177/0013164495055005017.



## The Role of Cognitive Psychology Concepts (Limited and Unlimited Rationality) in Effective Earning Management Behavior

**Hadi Mardani**<sup>1</sup>

Ph.D. Candidate in Accounting, Bonab Branch, Islamic Azad University, Bonab, Iran

**Asgar Pakmaram**<sup>2</sup>©

Associate Prof. of Accounting, Bonab Branch, Islamic Azad University, Bonab, Iran

**Mohammad Nasiri**

Assistant Prof. of Accounting, Shabestar Branch, Islamic Azad University, Shabestar, Iran

**Nader Rezaei**

Associate Prof. of Accounting, Bonab Branch, Islamic Azad University, Bonab, Iran

(Received: January 01, 2023; Accepted: January 30, 2024)

Earning management is defined as profit manipulation by the management in order to reach some of the prejudices related to the expected profit. In this regard, the present research explains the role of alternative models inspired by the concepts of perceptual psychology in the scope of a spectrum including limited and unlimited rationality on Earning management behavior by predicting causal relationships between the constructs of maximal rationality, minimal rationality, innovative judgments, The phenomenon of persuasion and effective Earning management has been discussed. The statistical population of this research is high-level, middle-level managers and financial managers of companies active in the capital market, and a standard questionnaire was used to collect data. After conducting the reliability and validity tests of the sample data, related analyzes were done based on the structural modeling approach. The results of the research showed that all structures related to limited and unlimited rationality have an impact on efficient Earning management.

**Keywords:** Bounded Rationality, Unbounded Rationality, Earning Management Behavior, Efficient Earning Management.

---

<sup>1</sup> hadi.mardani@iau.ac.ir

<sup>2</sup> pakmaram@iau.ac.ir© (Corresponding Author)