



ارائه شده توسط:

سایت ترجمه فا

مرجع جدیدترین مقالات ترجمه شده

از نشریات معتبر

# تغییر دیدگاه در مورد تعاملات حسابرس و مدیر: تحقیقی تجربی در مورد رفتار

## حسابرس

### چکیده

ما اثر تغییر دیدگاه بر توانایی حسابرسان در ارزیابی سود گزارش شده ی مدیران و کمک به گزارشگری مالی با کیفیت را مورد بررسی قرار دادیم. با استفاده از یک رویکرد اقتصادی-تجربی، برای بررسی تعاملات مدیر و حسابرس دو آزمون طراحی نمودیم. در آزمایش اول، تجربه ی قبل حسابرسان را در نقش مدیران دستکاری نمودیم. پیش بینی کرده و دریافتیم که تجربه نقش گیری، چشم اندازگیری به حسابرسان اجازه می دهد که به آسانی پای خود را در "کفش مدیران" قرار دهند، برمی انگیزد و برای کیفیت گزارش دهی مالی سودمند است. در آزمایش دوم چشم اندازگیری جهت مند را با تمرکز بر گرایش اشخاص به اینکه خود به خود به عنوان بعدی از شخصیت، از دیگران نظر بگیرند، بررسی نمودیم. پیش بینی کردیم و دریافتیم حسابرسانی با حالت چشم اندازگیری بالا بهتر از حسابرسی مالی با حالت چشم اندازگیری پایین می توانند درآمد گزارش شده ی مدیران را قضاوت کنند. روی هم رفته نتایج دو آزمون ما، اهمیت چشم اندازگیری را به عنوان ابزاری برای افزایش عملکرد حسابرسان در تعاملات استراتژیک با مدیران، برجسته می نماید.

**کلید واژه ها:** تغییر دیدگاه، تجربه نقش گیری، تفاوت فردی، اقتصاد تجربی

### مقدمه

این مقاله نتایج دو آزمایش طراحی شده برای بررسی اثر چشم اندازگیری بر توانایی حسابرسان در ترویج گزارش دهی مالی با کیفیت را گزارش می دهد. ما چشم اندازگیری را به عنوان ظرفیت گرامی داشتن نقطه نظرات دیگران، تعریف می کنیم. تمرکز ما بر چشم اندازگیری شناختی است که مستلزم فهم و درک است، آن چنان که عینا ممکن است، مانند افکار، تمایلات یا نگرانی دیگران در موقعیت های خاص.

ما برای بررسی تعاملات مدیر و حسابرس که علائقی متضاد دارند، از یک رویکرد اقتصادی-تجربی استفاده نمودیم. به طور خاص بررسی نمودیم که چگونه چشم اندازگیری بر ارزیابی حسابرسان از گزارش دهی مدیران تاثیر می گذارد، از جمله گرایش حسابرسان به شناسایی و کوتاه کردن تعصب گزارش. ما ادعا کردیم که چشم اندازگیری موفق به حسابرسان اجازه می دهد، مدل های ذهنی از درآمد مشتریان که منجر به افزایش کیفیت گزارش دهی مالی می شود را بهبود بخشند.

مطالعات پیشین نشان دادند که چشم اندازگیری موثر، تصمیم گیری و قضاوت شخصی اشخاص را بهبود می دهد. دریافت موفق دیدگاه دیگران می تواند اثر لنگراندازی، تعصب تصدیقی، تعصب بازیگر-ناظر و طرفداری گروهی را کاهش دهد. علاوه بر این توانایی دریافت دیدگاه همکاران منجر به نتایج مفیدتر برای فرد می شود.

Kang, Altiero و Peecher (2014) در زمینه ی حسابرسی مستند نمودند که حسابرسانی که خواسته اند دیدگاه سرمایه گذاران را دریافت کنند، از طریق تکمیل سلسله ای از وظایف سرمایه گذاری فکری، قضاوت مادی با کیفیت تری نسبت به سرمایه گذارانی که نخواسته این کار را انجام دهند، ارائه می دهند. مطالعه ی ما از طریق بررسی ارتباط بین چشم اندازگیری و رفتار حسابرس در تعاملات استراتژیک با مدیر، پژوهش Alterio و همکاران (2014) را تکمیل نمود. در اولین آزمایش بررسی نمودیم که آیا تجربه ی نقش گیری، چشم اندازگیری حسابرسان را تحریک می کند؟ ادعا نمودیم که تجربه ی نقش گیری، در ک حسابرسان را از نقطه نظرات مدیران افزایش می دهد و موجب سودمندی عملکرد حسابرس می شود. موسسات حسابرسی، به خصوص Big4، افزایش تعداد منابع را صرف استخدام کارکنان سابق می نمایند که این اقدام معمولاً به عنوان boomrange شناخته می شود.

مدیران استخدام شرکت ها معتقدند حسابرسانی که باز می گردند، پس از "صرف زمان در صنعت، دانش قوی تر، تجربه ی گسترده تر، مجموعه ای از مهارت های گسترده تر" به شرکت باز می گردانند.

ما تجارب قبلی حسابرسان در نقش مدیران را برای بررسی اثر آن بر رفتار حسابرسان، دستکاری نمودیم. پیش بینی نمودیم و دریافتیم که تجربه ی نقش گیری، چشم اندازگیری را تحریک می کند. حسابرسانی با تجربه ی نقش گیری،

نسبت به حسابرسی بدون چنین تجربه ای، درآمد گزارش شده ی مدیران را دقیق تر برآورد می کنند و به نوبه ی خود درمورد گزارش دهی بهتر تصمیم می گیرند و باعث ترقی گزارش دهی مالی با کیفیت می شوند. آزمون دوم به ما اجازه می دهد حدا از اثر عوامل موقعیتی ای که می توان چشم اندازگیری را تحت تاثیر قرار دهد، به طور واضح اثر چشم اندازگیری را بر عملکرد وظیفه ی حسابرس-شرکا بررسی نماییم.

ما از یک مقیاس شخصی مقرر برای ارزیابی وضعیت چشم اندازگیری حسابرس-شرکا استفاده نمودیم. دریافتیم که حسابرسی با موقعیت چشم اندازگیری بالا نسبت به حسابرسی با موقعیت چشم اندازگیری پایین، بهتر می تواند درآمد گزارش شده ی مدیران را قضاوت کند. این نتایج نشان می دهد که موقعیت چشم اندازگیری یکی ویژگی شخصی مهم است که زمینه ی عملکرد حسابرس را تعیین می کند.

در ابتدا ما شواهدی ارائه کردیم مبنی بر اینکه چشم اندازگیری حسابرسان را قادر به ارزیابی دقیق درآمد گزارش شده ی مدیران می سازد. ثانیاً شواهدی ارائه کردیم مبنی بر اینکه تجربه ی نقش گیری، چشم اندازگیری را تحریک می کند. علاوه بر این برخی از افراد، گذشته از اثرات تجربه ی نقش گیری به طور طبیعی در دریافت دیدگاه دیگران نسبت به بقیه بهتر هستند. آن هایی که به نوبه ی خود در چشم اندازگیری بهترند، ممکن است نسبت به دیگران مزیتی در تعاملات استراتژیک داشته باشند. ثالثاً، یافته های ما نشان می دهد حسابرسی که دارای مدل ذهنی بهتری از درآمدهای واقعی دارند، در واقع قادر به تصمیم گیری بهتر هستند که کیفیت گزارش دهی مالی را افزایش می دهد. ما قادریم شواهد تجربی از اعتبار آن ارائه دهیم.

نتایج دو آزمون ما، در کنار هم، دارای پیامدهای مهمی برای عمل حسابرسی است. اول، شرکت های حسابرسی می توانند از استخدام حسابرسان با تجربه قبلی در شرکت بهره ببرند، به ویژه کسانی که درگیر روند گزارش دهی مالی بوده اند. موسسات حسابرسی تلاش می کنند حسابدارانی را مانند boomerange از صنعت استخدام نمایند که با تجربه در صنعت به دریافت دیدگاه ها کمک کند (به طور مثال پیش بینی رفتار و فعالیت های مدیران). ثانیاً، موسسات حسابرسی می توانند از برنامه های آموزشی هدفمند که شامل نقش گیری است، بهره مند شوند. چنین برنامه های آموزشی به طور بالقوه ابزاری کارآمد برای افزایش کیفیت حسابرسی ارائه می دهند. همانطور که توسط

Trotman، رایت، و رایت (2005) اشاره شد، آموزش نقش گیری یک روش نسبتاً کم هزینه است، که می توان آن را با شرکت کنندگان دیگر شرکت انجام داد. ثالثاً، ممکن است موسسات حسابرسی بخواهند، برای مثال، برای اطمینان از اینکه برخی از اعضای تیم، موقعیت دریافت دیدگاه بالایی دارند، دیدگاهی جهت مند را در وظایف نیروی انسانی در نظر بگیرند.

احتمالاً درگیر شدن این افراد در تیم های حسابرسی، زمانی که حسابرس و مشتری در حال حل اختلافات مهم در امور حسابداری هستند، بسیار مهم است. در نهایت، به موسسات حسابرسی توصیه می شود که راه های دیگری را به منظور تسهیل دریافت دیدگاه (به عنوان مثال، فعالیت در برنامه های حسابرسی)، به عنوان ابزاری برای بهبود عملکرد حسابرس و در نهایت، کیفیت حسابرسی مورد توجه قرار دهند.

در ادامه، این مقاله به شرح زیر سازماندهی شده است. بخش 2 ادبیات تحقیق مرتبط را بررسی می نماید که اساسی برای توسعه فرضیه تحقیق ما فراهم می کند. بخش 3 اولین آزمایش ما را شرح می دهد و بخش 4 نتایج تجربی را شرح می دهد، به همراه با بحثی در مورد یافته ها. بخش 5 آزمایش دوم ما را شرح داده و پس از آن، نتایج را ارائه می دهد. بخش 6 ملاحظات پایانی را ارائه می دهد.

سوابق، تئوری و فرضیه

TarjomeFa.Com

سوابق

اهمیت دریافت چشم انداز در فرآیندهای شناختی به طور گسترده در اوایل کار پیازه مورد بررسی قرار گرفت. افراد دیدگاه دیگران را از طریق شبیه سازی حالات درونی دیگران دریافت می کنند و شکل شبیه سازی می تواند بسته به خواسته های کار متفاوت باشد. هدف از دریافت چشم انداز این است که پای خود را "در کفش دیگران" قرار داده و به طور موثر مزیت دیگری را دریافت کنیم. مطالعات قبلی مزایای شناختی متعددی از چشم اندازگیری موفق مستند نمودند، که در تعاملات مختلف اجتماعی بوجود می آیند.

Altiero و همکاران (2014) دریافت دیدگاه در زمینه حسابرسی را بررسی نمودند و اشاره کردند که استانداردهای نظارتی حسابرسان را ملزم می کنند، دیدگاه سرمایه گذاران را در ارزیابی مادی مورد توجه قرار دهند. نویسندگان،

همراه با حسابرسان با تجربه به عنوان شرکت کنندگان، آزمایشی انجام داده اند، و از یک سری از وظایف سرمایه گذار فکری برای تحریک حسابرسان در جهت دریافت فعال دیدگاه یک سرمایه گذار استفاده کردند. یافته ها نشان می دهد که تحریک حسابرسان به دریافت دیدگاه سرمایه گذار، با استفاده از وظایف سرمایه گذار فکری، آنها را قادر به تمایز قائل شدن میان تعدیل بالقوه ی حسابرسی می سازد، که احتمالاً بیشتر یا کمتر، به دلایل کیفی اصولی هستند. در غیر این صورت، حسابرسان در ایجاد تمایز شکس می خورند. نتایج هم برای حسابرسان متخصص و هم غیر متخصص منعقد شد، اما برای متخصصان برجسته تر است. این یافته ها بر اهمیت چشم اندازگیری موفق، به عنوان ابزاری برای تقویت کیفیت حسابرسی تاکید می نمایند. همانطور که توسط Altiero (2014) همکاران مقایسه شده است، ما چشم انداز گیری را در تعاملات استراتژیک با مدیران مورد بررسی قرار دادیم. ادعا می کنیم که چشم اندازگیری، استدلال استراتژیک حسابرسان را بهبود می بخشد - فرایندی که از طریق آن، دلایل فرد در مورد اتخاذ بهترین استراتژی در سناریوی چندبازیگره، محتمل ترین رفتار فرد به حساب می آید. با توجه به رفتار به احتمال زیاد از همتای (بازدید کنندگان). بدون سوال، استدلال استراتژیک بخش مهمی از حسابرسی است و یافته های قبلی نشان می دهد که تفکر استراتژیک می تواند عملکرد حسابرسان را بهبود بخشد.

ما ادعا می کنند که چشم اندازگیری موفق استدلال استراتژیک را تسهیل می کند و اجازه می دهد حسابرسان فضای مشکلات مدیران، از جمله انتخاب گزارش و انگیزه های آنها را بهتر درک نمایند. با وجود این، موفقیت در چشم اندازگیری می تواند سخت باشد. مردم تمایل دارند در میزان نقطه نظری که دیگران به اشتراک گذاشته اند غلو نمایند، و آنها اغلب در هنگام تفسیر یا پیش بینی رفتار دیگران بیش از حد بر تجارب خود تکیه می کنند.

ما علاقه مند به راه هایی برای افزایش چشم انداز گیری می باشیم تا به حسابرسان کمک کنیم پای خود را در کفش مدیران قرار دهند. ما بررسی نمودیم که آیا کسب تجربه در نقش دیگری، حسابرسان را قادر به قضاوت و تصمیم گیری بهتر در تعاملات استراتژیک با مدیران می سازد. سپس تجربه ی نقش پذیری و اثر آن بر چشم انداز گیری و عملکرد را مورد توجه قرار دادیم.

**تجربه ی نقش پذیری، چشم انداز گیری و عملکرد**

پژوهش در مورد روان شناسی شناختی و اجتماعی بر اهمیت نقش پذیری در روند یادگیری اجتماعی تاکید می کند و پیشنهاد می نماید که تعاملات موفق نیاز به توانایی "پذیرش نقش دیگران" دارد. این تحقیقات نشان می دهد که یک فرد ممکن است در نقش های مختلف استدلال و عمل کاملا متفاوتی داشته باشد و به همین ترتیب، افراد مختلف ممکن است در نقش های مشابه به طور مشابه رفتار کنند. کار انجام شده در عقاید پیازه نقش پذیری را به عنوان مقدمه چشم اندازگیری موفق برجسته می نماید.

مطالعات قبلی شواهدی ارائه می دهد مبنی بر اینکه تجربه ی نقش پذیری چشم انداز گیری را بهبود می بخشد. چالمرز و تاونسند (1990) دریافتند که تجربه ی نقش پذیری درک مشکلات و مشوق دیگران را تسهیل می کند. سسا (1996) نشان می دهد که تجربه ی نقش پذیری ادراکات کارکنان از تناقضات را تحت تاثیر قرار می دهد، در درجه اول به این دلیل که آن ها را قادر به بینش بهتر به دیدگاه دیگران می سازد. در حسابرسی، Trotman و همکاران (2005) دریافتند که تجربه ی نقش پذیری به حسابرسان در توسعه ی استراتژی های موفق در هنگام مذاکره با مشتریان کمک می کند.

تحقیقات قبلی نشان می دهد که تجربه ی نقش پذیری کمک می کند تا افراد با گرایش به غلو کردن شباهت بین خود و دیگران، به عنوان تعصب اجتماعی مبارزه کنند. Johanson (1967) نشان می دهد که تجربه ی نقش پذیری مخالفان را درک روشن تر از موقعیت دیگران سوق می دهد. وان بوون و همکاران (2000) دریافتند که می توان با گماشتن افراد با تجربه در نقش دیگری، بر تعصب اجتماعی مربوط به اثر موهبت، غلبه کرد. در مقابل، همین مطالعه نشان می دهد که ارائه اطلاعات در مورد اثر موهبت از طریق سخنرانی، به تنهایی تعصب اجتماعی شرکت کنندگان را کاهش نمی دهد. این یافته ها اهمیت تجربه ی نقش پذیری به منظور بهبود چشم انداز گیری را برجسته می نماید و تاکید می کند که تجربه ی نقش پذیری لزوما نمی تواند توسط برخورد دوم و یا دانش مشترک از مشوق ها، جایگزین شود.

ارتباط بین تجربه ی نقش پذیری و افزایش چشم اندازگیری به هیچ وجه، یک نتیجه گیری تکراری یا قبلی نیست. به عنوان مثال، Hales, Bowlin و Kachelmeier (2009) شواهدی ارائه دادند مبنی بر اینکه در تعاملات

استراتژیک، تجربه ی نقش پذیری تعصب اجتماعی را برطرف نمی کند. یافته های آنها نشان می دهد که اثر چنین تعصبی بر عملکرد شرکت کنندگان می تواند بهتر یا بدتر شود. در مقایسه، ما ادعا می کنیم که چشم اندازگیری موثر باعث بهبود عملکرد افراد می شود. ما ادعا می کنیم که تجربه ی نقش پذیری به حسابرسان اجازه می دهد به طور دقیق تر مدل های ذهنی خود را از مشوق ها، گزینه ها و جایگزین های مدیران شکل دهد. تجربه نقش گیری می تواند از طریق حساس کردن حسابرسان به عوامل موقعیتی که مدیران را در انتخاب گزارش دهی تحت تاثیر قرار می دهد، به ویژه انگیزه مدیران، موجب افزایش چشم اندازگیری حسابرسان شود. در تعاملات استراتژیک، چشم اندازگیری موفق، برتری انگیزه فرد مقابل را تقویت می کند. این افزایش اهمیت، توجه حسابرسان را به انگیزه ی مدیران هدایت می کند.

در اولین آزمایش، ما تجربه ی قبلی حسابرسان در نقش مدیر را با هدف تحریک حسابرسان به چشم اندازگیری دستکاری نمودیم. ما این کار را با راهنمایی تحقیق قبلی در مورد روانشناسی شناختی و اجتماعی انجام دادیم، که ارتباطی بین تجربه ی نقش پذیری و چشم اندازگیری مستند نموده است. همانطور که توسط Epley و کاروسو (2009) توضیح داده شده، سه شرط برای چشم اندازگیری موفق لازم است: الف) تلاش فعالانه برای قرار دادن خود در نقش و یا موقعیت یکی دیگر. ب) استدلال در مورد دیدگاه دیگران در راه عمدی و پرزحمت به منظور اجتناب از ساکن شدن در دیدگاه افراد و برای پی بردن به برداشت از دیگر؛ و ج) استفاده از اطلاعات شناختی در مورد کسانی که ارزیابی می شوند. در تعاملات استراتژیک، تجربه ی نقش پذیری، تحقق سه شرط را آسان می کند. هنگامی که حسابرس تجربه ای قبلی به عنوان یک مدیر دارد، حسابرس در نقش های دیگری بوده است و ممکن است در مورد فعالیت و استدلال دیگران، بینشی منحصر به فرد داشته باشد.

احتمالا حسابرسانی با تجربه ی نقش پذیری با انگیزه ی مدیران هماهنگ هستند و این تجربه برای آنها زمینه ای برای درک و ارزیابی رفتار مدیران فراهم می کند. این نکته توسط اقتصاددانان تجربی، که اغلب شریک در تغییر نقش در آزمایش های علامت دهی هستند، در درجه اول به منظور بهبود درک از بخش های مختلف انگیزه شرکت کنندگان آشکار شد.

" بینشی قوی میان افرادِ اهل تجربه وجود دارد که بازیگرانی که نقش هایشان تغییر می کند، سریع تر یاد بگیرند. این امر به راحتی با مقایسه ی آزمایش هایی با درجاتِ مختلفی تغییر نقش، قابل آزمون است، اما ما از چنین آزمایشی اطلاع نداریم"

از آنجایی که تجربه ی نقش پذیری منجر به درک بالایی از انگیزه های موقعیتی می شود، این امر برای حسابرسان زمینه ای برای ارزیابی دقیق انتخاب گزارش دهی مدیران ارائه می دهد، از جمله احتمال تعصبات در گزارش دهی. حسابرسانی که جای مدیران بودند، تجربه دست اولی از انتخاب گزارش و دیدن اینکه دیگران چگونه واکنش نشان می دهند کسب نمودند. به عبارت ساده، تجربه ی نقش پذیری چشم اندازگیری را تحریک می کند، که تعدیل تمایلشان به لنگرانداختن بر گزارش مدیران و بیشتر، به آن ها اجازه می دهد که بهتر ارزیابی نمایند که آیا گزارش های درآمدی مدیران تحریف با اهمیتی دارد. بنابراین، حسابرسان انتظار دارند که از تجربه قبلی خود در نقش مدیران بهره مند شوند. فرضیه های تحقیق ما به شرح زیر بیان شده است.

H1 – حسابرسان با تجربه ی نقش پذیری (مانند یک مدیر) بهتر، نسبت به حسابرسانی بدون تجربه ی نقش پذیری، قادر به ارزیابی این امر هستند که آیا درآمد گزارش شده ی مدیر تحریف با اهمیتی دارد.

H2 – نقش پذیری حسابرسان رابطه ی بین تجربه ی نقش پذیری و ارزیابیشان از درآمد گزارش شده ی مدیران را تعدیل می کند.

## روش تحقیق

### مرور

ما 58 دانشجو از یک دانشگاه دولتی را برای شرکت در اولین آزمایش استخدام نمودیم. متوسط سن شرکت کنندگان 21 سال است، و 33 نفر مرد هستند. اکثریت قریب به اتفاق دانشجویان دوره کارشناسی (83٪) و بیشترشان در کسب و کار متخصص (88٪) می باشند. استفاده ما از دانش آموزان شرکت کننده مناسب این است که ما رفتار اقتصادی در یک محیط انتزاعی را که در آن بازیکنان بر پایه ی عملکرد خود پاداش می گیرند. دیگر مطالعات اقتصادی تجربی با از روشی مشابه استفاده نمودند.

شرکت کنندگان به طور تصادفی در یکی از دو گروه قرار گرفتند: یک گروه نقش پذیری و یک گروه غیر نقش پذیری. آزمایش شامل شش دور بود و در حدود 90 دقیقه طول کشید. در دور 1 و 2، شرکت کنندگان در گروه نقش پذیری، مدیران هستند، و کسانی که در گروه غیر نقش پذیری هستند، حسابرسان می باشند. در دور 3-6، همه شرکت کنندگان حسابرسان است. بنابراین، شرکت کنندگان در گروه نقش پذیری، نقش ها را در دور 3 تغییر می دهند، در حالی که در گروه غیر نقش پذیری هستند، در طول دوره آزمایش در همان نقش باقی می مانند. نقش شرکت کنندگان از طریق دور در جدول 1 نشان داده شده است.

## وظایف و روندها

به محض ورود، شرکت کنندگان گزارش به یکی از دو اتاق وارد می شوند، جایی که آنها برای مشارکت در آزمایش می مانند. دستورالعمل ها توزیع شده و با صدای بلند توسط یک محقق خوانده می شود در مرحله بعد، محقق مثالی از چگونگی عملکرد دور تجربی و پاسخ سوال شرکت کنندگان ارائه می دهند. سپس، شش دور تجربی انجام می شود. در آغاز هر دور، شرکت کنندگان نقش خود را یاد می گیرند و مدیران و حسابرسان جفت می شوند. عملکرد هر دور به شرح زیر است.

جدول ۱  
نقش شرکت کنندگان در دوره: آزمایش یک

دور ۱	دور ۲	دور ۳	دور ۴	دور ۵	دور ۶
گروه نقش پذیر	مدیر	حسابرس	حسابرس	حسابرس	حسابرس
گروه غیر نقش پذیر	حسابرس	حسابرس	حسابرس	حسابرس	حسابرس

1. به مدیران سیگنالی عمومی و خصوصی از درآمد اعطا می شود. سیگنال های ترکیب شده درآمد را نشان می دهند، به طوری که مدیر درآمد واقعی را می داند.

2- حسابرس سیگنال عمومی درآمد را مشاهده می کند، اما سیگنال خصوصی را مشاهده نمی کند.

3- مدیر گزارش درآمد را ارائه می دهد، که حسابرس آن را بررسی می کند. گزارش مدیر اجباراً درست نیست. (به عنوان مثال، می توان در آن غلو نمود).

4- حسابرس تخمین خود از درآمد را مشروط بر مقدار گزارش شده توسط مدیر، ارائه می دهد.

5- حسابرس تصمیم می گیرد که آیا گزارش درآمد مدیر را بپذیرد یا رد کند؟

6- شرکت کنندگان از نتیجه نهایی خود مطلع شده اند.

به طور رسمی درآمد واقعی از جمع دو عدد تعیین می شود که با عدد صحیح 1 و صحیح 11 نشان داده می شود. عدد صحیح 1 سیگنال های عمومی و عدد صحیح 11 سیگنالی خصوصی است. هر دو شماره به صورت تصادفی در هر دور با قرعه کشی از یک توزیع یکنواخت به وجود می آید که محدوده ی آن 0 تا 50 است. بنابراین درآمد می تواند از 0 تا 50 تغییر کند.

مدیران به گزارش ارزش درآمد بالاتر انگیزه دارند، تا زمانی که حسابرس مقدار گزارش شده را بپذیرد. از سوی دیگر حسابرس انگیزه ی قبول مقداری نزدیک به ارزش واقعی دارند و در غیر این صورت مقدار گزارش شده را رد می کند. بازده خاص هر بازیکن / مشوق دانش مشترک است. این روند شش دور تکرار شد، که در آن زوج حسابرس-مدیریت، دوباره در هر دور جفت شدند.

در دور 1 و 2، مدیران در گروه نقش پذیر، گزارش درآمد را به حسابرسان در گروه غیر نقش پذیر ارائه می دهند. در دور 3-6، چنین جفت شدنی امکان پذیر نیست، چرا که همه شرکت کنندگان حسابرسان هستند. ما این طراحی را انتخاب کردیم تا اطمینان حاصل شود که حسابرسان گزارش های درآمدی را تنها از مدیرانی دریافت می کنند که قبلاً حسابرس نبودند: این کار برای این است که اطمینان حاصل شود که طراحی ما با تجربه قبلی خاص مدیران به عنوان حسابرس، اشتباه گرفته نشود. برای ایجاد گزارش های مدیران در دور 3-6، ما از مقادیر گزارش شده، همراه با درآمد واقعی مربوطه، از جلسه ی قبلی تجربی که شامل جفت های مدیر-حسابرس، بدون تجربه نقش پذیری استفاده نمودیم.

"من دیدگاه فرستنده را فهمیدم" (مدیر)، که شرکت کنندگان در مقیاس هفت نقطه ای لیکرت پاسخ می دهند، 1=کاملاً مخالف و 7=کاملاً موافق. پاسخ شرکت کنندگان مقیاسی برای توانایی درک شده در دریافت دیدگاه شرکت کنندگان نشان می دهد.

## منافع مدیران

پرداخت مدیر در هر دور مشروط به تصمیم حسابرس برای قبول یا رد مقدار گزارش شده است. اگر حسابرس گزارش درآمد مدیر را بپذیرد، پرداخت مدیر مقدار گزارش شده است. در غیر این صورت، پرداخت مدیر 65 درصد از درآمد واقعی است. انتخاب پرداخت از ملاحظات عملی استخراج می شود، به طوری که (1) بالاترین مقدار گزارش شده رجحان دارد (به عنوان مثال، افزایش احتمال اهداف جلسه، افزایش پاداش مدیر، و بهره مندی از شهرت مدیران و (2) رد حسابرس پرهزینه است (به عنوان مثال، تاخیر در گزارش، روابط تیره با حسابرس، و هزینه های حسابرسی اضافی که در برخی از نقاط به مشتری منتقل می شود).

$$10 / (درآمد واقعی مشتری - تخمین حسابرس از درآمد) - 100 = انعام$$

پرداخت حسابرس مشروط به برآورد حسابرس از درآمد، تصمیم قبول یا رد حسابرس و گزارش درآمد مدیر است. حسابرس برای تعیین مقدار درآمد تخمینی، بر گزارش مدیر متکی است. سپس حسابرس فکر می کند که گزارش مدیر را رد کند یا بپذیرد؟ در ادامه، Peecher و همکاران (2007) نشان دادند که دقت برآورد درآمد حسابرسان، تصمیمات گزارش دهیشان را برای بهبود کیفیت گزارش دهی مالی تحت تاثیر قرار می دهد. Budescu و همکاران (2012) اظهار نمودند که انتظارات حسابرسان بر ارزیابی ایشان از تحریف بااهمیت تاثیر می گذارد: برای اهداف ما، برآوردها درآمد حسابرسان با مقدار گزارش شده ی مدیران مقایسه و انحراف در پرتو آستانه مادی مشخص در نظر گرفته می شود. بنابراین، برآورد درآمد حسابرسان زمینه ای برای قبول یا رد مقادیر گزارش شده ارائه می دهد، در نتیجه بر کیفیت مالی گزارش تاثیر می گذارد. پرداخت حسابرس در هر دور، در شکل 1 ارائه داده شده، و نشان می دهد که پرداخت حسابرس شامل بخش ثابت و یک جزء پاداش است. درباره دو جزء در زیر بحث می کنیم.

اگر حسابرس گزارش مدیر را بپذیرد، پرداخت ثابت حسابرس 50 است، زمانی که مقدار گزارش شده بین  $10 \pm$  مقدار واقعی باشد و در غیر این صورت صفر. تحت این شرایط، حسابرس بدون اصلاح صورتهای مالی مشتری را تصویب می نماید.  $10 \pm$  نشان دهنده مرزهای مادی است، به طوری که گزارش مدیر تا زمانی که در این حد و مرز است، به طور مادی صحیح می باشد. بر این اساس، حسابرس برای تصویب گزارشی که از نظر مادی صحیح است، سود بالایی دریافت می کند و برای تصویب گزارشی که تحریف مهمی دارد، سود پایینی دریافت می نماید.

سپس، ما پرداخت حسابرس زمانی که گزارش مدیر را رد کند، مورد توجه قرار می دهیم. هم اکنون، پرداخت ثابت حسابرس، مشروط بر برآورد حسابرس از درآمد، 35 یا 5 است. تحت این شرایط، برآورد حسابرس مقداری است که در صورتهای مالی مشتری منعکس می شود. اگر برآورد حسابرس در محدوده مادی باشد و نسبت به مقدار گزارش شده ی مدیران، نزدیکتر به درآمد واقعی باشد، پرداخت ثابت حسابرس 35 است. در این مورد، صورتهای مالی مشتری صحیح هستند. انتخاب پرداخت نشان دهنده این واقعیت است که اگر حسابرس در ابتدا گزارش مدیران را رد کند، کار حسابرسی اضافی مورد نیاز است و روابط مشتری تیره و تاریک می شوند، که باعث کاهش پرداخت ثابت حسابرس می شود (در مقایسه با سود ثابت 50). در مقایسه، اگر برآورد حسابرس خارج از مرزهای مادی، یا به نسبت مقدار گزارش شده ی مدیران، دورتر از درآمد واقعی باشد، بازده ثابت حسابرس 5 است. در این مورد برآورد حسابرس، هم دارای تحریف بااهمیتی است و هم یا پایینی تر از درآمد گزارش مدیران است.

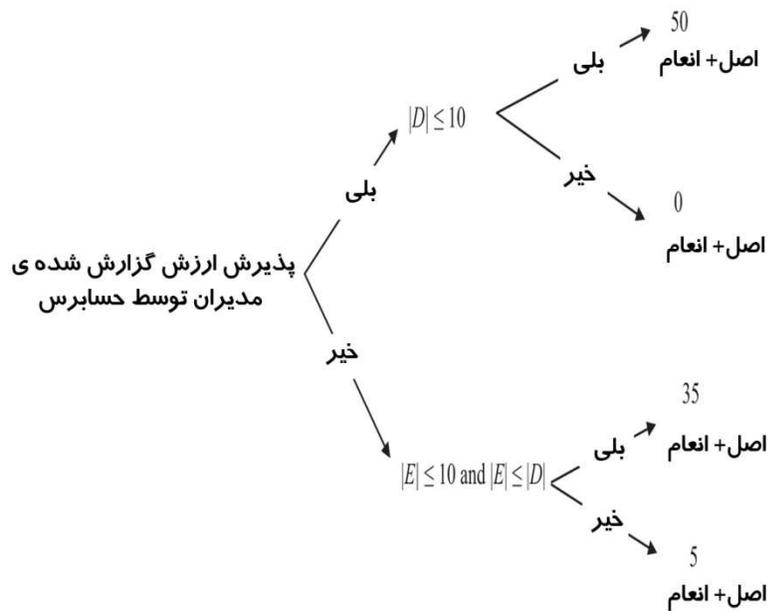
علاوه بر این، حسابرس می تواند در هر دور، انعامی را بر اساس برآورد درآمد به دست آورد. پاداش به صورت زیر محاسبه می شود. ما صرف نظر از قبول یا رد تصمیم، برای اطمینان از اینکه حسابرسان انگیزه ی دقت در برآورد درآمدهای خود دارند، انعامی ارائه داده ایم.

در تعیین پارامترهای تجربی (رجوع به شکل 1)، فرض کردیم که هدف حسابرسان، تصویب گزارش صحیح مادی است و در غیر این صورت گزارش را رد می کند. تصمیم حسابرس، به نوبه خود، پایه ای برای تفاوت در جزء ثابت پرداخت فراهم می کند. زمانی که حسابرس گزارش مدیران را رد کند، فرض می کنیم که حسابرس باید مقدار درآمد قابل قبولی را برای گزارش تعیین کند: مقداری در محدوده مادی. حسابرس به گزارش دهی مالی با کیفیت کمک

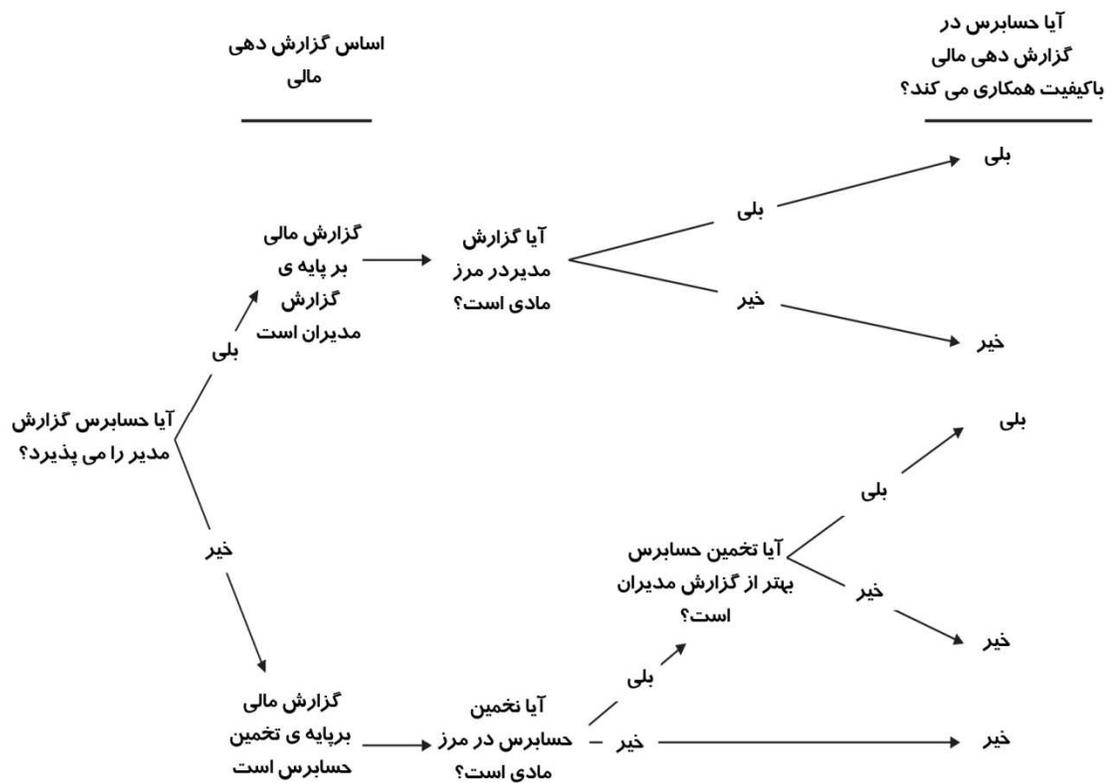
می کند، تا زمانی که (1) گزارش مادی صحیح را تصویب کند یا (2) گزارش ها را رد کند و ارزشی برای گزارش تعیین کند که از نظر مادی درست و برتر از مقادیری است که مدیران گزارش داده اند. برای مقاصد گویا، شکل 2 نشان می دهد زمانی حسابرس به گزارش های مالی با کیفیت بالا کمک می کند: اشتباهات تصمیمی است که حسابرس انجام می دهد و کیفیت گزارش دهی مالی را بهره مند نمی سازد.

## نتایج

ما علاقه مندیم به اثر تجربه ی نقش پذیری بر توانایی حسابرس-شرکت کنندگان برای تعیین اینکه آیا درآمد گزارش شده ی مدیران، دارای تحریف بااهمیتی است و آیا چشم انداز گیری روابط را وساطت می نماید. اول، ما دقت برآورد حسابرسان از درآمد مدیران را در نظر گرفته ایم. ما استدلال می کنند که حسابرسانی که تخمین دقیق تری می زنند برای قضاوت اینکه آیا درآمد گزارش شده بدون تحریف بااهمیتی می باشند و بنابراین، برای ترویج گزارشگری مالی با کیفیت بالا بهتر هستند. سپس، به دقت بررسی نمودیم که آیا تجربه ی نقش پذیری، چشم اندازگیری را آسان می کند. در نهایت، ما تجزیه و تحلیل های اضافی انجام دادیم و در مورد یافته هایمان بحث نمودیم.



شکل 1. پرداخت حسابرسان در هر دور  
 درآمد واقعی- گزارش درآمد مدیران=D, درآمد واقعی-برآورد حسابرسان از درآمد=E



شکل ۲. نقش حسابرسان در گزارش مالی با کیفیت

## آزمون H1

اولین فرضیه ما پیش بینی می کند که حسابرسان با تجربه ی نقش پذیری، بهتر از حسابرسانی که بدون چنین تجربه ای هستند، قادر به ارزیابی این هستند که آیا درآمد گزارش شده ی مدیران تحریف مهمی دارد. ما برآورد حسابرس-شرکت کنندگان از درآمد را از دور 6/3 بررسی نمودیم: شرکت کنندگان در دو گروه آزمایشی برآوردی از سود در دور 6/3 ارائه می دهند. ما متوسط مطلق خطای برآورد شده ی هر دور را برای هر شرکت کننده به شرح زیر محاسبه نمودیم:

$$| \text{درآمد حقیقی مشتریان} - \text{پیش بینی حسابرس از درآمد} | / 4 = \Sigma \text{ خطای تخمین}$$

جدول 2 آمار توصیفی برای متوسط خطای تخمین مطلق حسابرسان، جداسازی داده ها با دو گروه تجربی ارائه می دهد. میانگین (متوسط) برآورد خطا گروه نقش پذیری کمتر از گروه غیر نقش برداری است: 7.96 (7.00) در مقابل 10.43 (9.75) بود. پارامتری آزمون t و ناپارامتری من ویتنی آزمون نشان می دهد که تفاوت دو گروه در سطح

متعارف، آماری معنی دارد دارد:  $t(56) = -2.10, p = 0.2$  و  $z = -2.52, p = 0.006$ . استنتاج ها بی ساده هستند اگر ما تجزیه و تحلیل اندازه گیری های مکرر از واریانس را با استفاده از خطای برآورد مطلق شرکت کنندگان در هر دور به عنوان متغیر وابسته انجام دهیم. یافته های ما با  $H_1$  موافق است و نشان می دهد که تجربه نقش گیری، عملکرد حسابرسان را افزایش می دهد.

ما بیشتر دقت و صحت برآورد درآمد حسابرسان را بررسی نمودیم. شکل 3 فرکانس خطاهای برآورد شرکت کنندگان بیش از دور 6/3 را نشان می دهد، که به دسته هایی بر اساس میزان خطا تقسیم شده اند. فرکانس به صورت جداگانه برای هر گروه آزمایشی ارائه شده است. آزمون دقیق فیشر نشان می دهد که نسبت خطاهای برآورد مطلق که در مرزهای مادی اتفاق می افتد، برای گروه نقش پذیری نسبت به گروه غیر نقش پذیری در  $P = 0.003$  به طور معنی داری بیشتر است. این یافته ها حمایت بیشتر برای  $H_1$  را فراهم می کند.

### گزارش دهی مالی با کیفیت و پیوستن به تخمین درآمد صحیح

سپس ما اثر تجربه ی نقش پذیری بر تصمیم گیری حسابرسان را در نظر گرفته ایم. قطعه ی A در جدول 3 داده های توصیفی و خلاصه ی درصد زمانی که تصمیم گیری حسابرسان برای کیفیت مالی گزارش (به شکل 2 مراجعه کنید) نقش داشته باشد، توسط گروه نقش چذیری تقسیم بندی شد. ما آزمون  $t$  پارامتری و آزمون Mann-Whitney ناپارامتری را انجام داده ایم، تصمیمات شرکت کنندگان در چهار دور نزول پیدا کرده است. دریافتیم که حسابرسان در گروه نقش گیری نسبت به حسابرسان غیر نقش پذیر، برای تصمیم گیری در کیفیت گزارش دهی مالی کمک می کنند:  $T(56) = 2.58, P = 0.007$  و  $Z = 2.44, P = 0.007$ .

همچنین بررسی نمودیم که آیا قبول یا رد تصمیمات توسط حسابرسان صرف نظر از برآورد درآمدشان درست است. اما درصد زمانی را بررسی نمودیم که حسابرسان مقدار گزارش شده را که بین  $\pm 10$  مقدار واقعی است می پذیرد، در غیر اینصورت مقدار گزارش شده را رد می کند. قطعه ی B جدول 3 داده های توصیفی را ارائه داده است. دوباره، ما آزمونهای پارامتری و ناپارامتری را انجام دادیم و دریافتیم که حسابرسان در گروه نقش پذیری نسبت به حسابرسان گروه غیر نقش پذیری، به احتمال بیشتری تصمیمات درست می گیرند:  $T(56) = 2.17, P = 0.017$ .

و  $P = 0.03$ ,  $Z = 1.85$ . یافته های ما نشان می دهد که تجربه ی نقش پذیری کیفیت مالی گزارش را می پروراند.

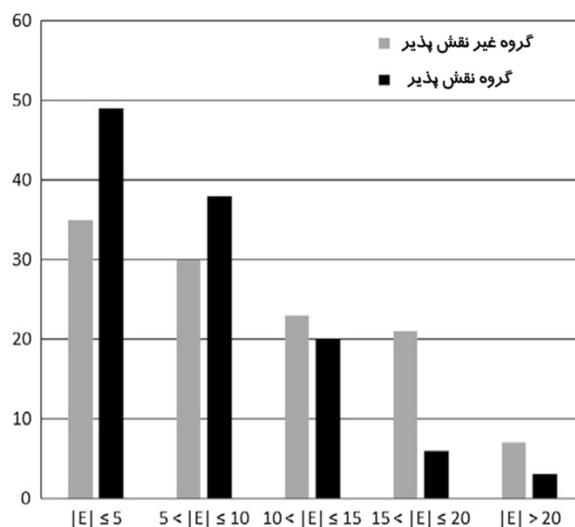
ما تجزیه و تحلیل بیشتری برای ارزیابی ارتباط بین دقت برآورد درآمد حسابرسان و کیفیت مالی گزارش دهی انجام داده ایم. همانطور که قبلا اشاره شد، حسابرسانی که تخمین های دقیق تری از درآمد واقعی تصمیم گیری فرمول بندی نمودند، از کیفیت گزارش مالی بهره مند شدند. برای آزمودن رسمی این رابطه، ما تعداد دفعاتی که تصمیمات حسابرسان به کیفیت گزارش مالی بر متوسط خطای تخمین مطلق (بیش از دور 6/3) کمک کرده است، برگشتیم. ما دریافتیم که ضریب خطای تخمین متوسط منفی و معنی دار است. تجزیه و تحلیل را با جایگزین کردن تعداد دفعاتی که حسابرسان به عنوان متغیر وابسته، تصمیم رد یا قبول صحیحی گرفتند، تکرار نمودیم و نتایج مشابه بود. یافته های ما نشان می دهد که دقت برآورد درآمد حسابرسان با تصمیم گیری های بهتر در ارتباط است. حسابرسان که خطاهای برآورد کوچکتر، در واقع، کیفیت گزارش را ارتقا می دهند.

## جدول ۲

### اثر تجربه ی نقش پذیری بر دقت حسابرس در تخمین درآمد: آزمایش اول

	گروهه نقش پذیر	گروه غیر نقش پذیر	مجموع
میانگین	7.96	10.43	9.19
میانه	7.00	9.75	8.63
انحراف معیار	4.47	4.48	4.61
حداقل	2.25	1.25	1.25
حداکثر	22.75	20.25	22.75
تست میانگین	$t(56) = -2.10, p = 0.02,$		
تست میانه	$Z = -2.54, p = 0.006,$		

در آزمایش اول، حسابرسان در گروه نقش پذیر تجربیات قبلی در نقش مدیران دارند.



شکل ۳

## آزمون H2

فرضیه دوم ما پیش بینی می نماید که چشم اندازگیری، واسطه رابطه بین تجربه ی نقش پذیری و ارزیابی حسابرسان از انتخاب گزارش دهی مدیران می شود. به عنوان بخشی از پرسشنامه پس آزمون، شرکت کنندگان به بیانیه ای که موجب درک چشم اندازگیری می شود پاسخ دادند، که در آن مقادیر بالاتر نشان دهنده ی توانایی چشم انداز گیری است. ما دریافتیم که میانگین پاسخ از گروه نقش پذیری ( $M = 5.59$ ,  $SD = 1.50$ ) بالاتر از گروه غیر نقش پذیری ( $M = 3.66$ ,  $SD = 1.86$ ) است و تفاوت آماری معنی دار با استفاده از آزمون های پارامتری ( T )  $4.36 = (56)$ ,  $P < 0.001$  و ناپارامتری ( $Z = 3.89$ ,  $P < 0.001$ ) یافت شده است.

شکل 4 نتایج یک تجزیه و تحلیل یک مسیر را نشان می دهد. مشاهده می کنیم که زمانی که چشم اندازگیری حسابرسان در مدل گنجانده شده است، تجربه نقش پذیری اهمیت آماری خود را دست می دهد. علاوه بر این، مسیر تجربه ی نقش پذیری به چشم اندازگیری حسابرسان، آماری معنی داری است ( $P < 0.001$ )، که مسیری از چشم اندازگیری به خطای تخمین حسابرسان است ( $P = 0.019$ ). همانطور که توسط Hayes و Preacher (2008) پیشنهاد شده است، ما برای میانجی گری آن را آزمودیم.

تجزیه و تحلیل اضافه

یافته های قبلی نشان می دهد که افراد مستعد تعصب اجتماعی می باشند. برای تعیین اینکه آیا تعصب اجتماعی یک توضیح مناسب برای یافته های ما است، ما ارتباط تجربه قبلی و قضاوت حسابرسان را تجزیه و تحلیل نمودیم. تعصب اجتماعی پیش بینی می کند که، در گروه نقش پذیری، تجربه ی قبلی (بیش از دور 1-2) تخمین حسابرسان از درآمد و تصمیم گیری هایشان برای قبول یا رد درآمد گزارش شده را نشان می دهد (بیش از دور 3-6). به طور خاص تر، تعصب اجتماعی نشان می دهد درجه ای که شرکت کنندگان، درآمد گزارش شده با غلو شرکت کنندگان به عنوان یک مدیر، بر موارد زیر تاثیر می گذارد: (1) که تا چه حد آنها به درآمد گزارش شده به عنوان حسابرس تخفیف می دهند و (2) تمایل آن ها به رد درآمد گزارش شده.

### جدول ۳

#### تصمیم گیر حسابرسان و تجربه ی نقش پذیری: آزمایش اول

دور	گروه نقش پذیر	گروه غیر نقش پذیر
قطعه ی A: درصد تصمیمات حسابرسان که به کیفیت گزارش مالی کمک می کند		
3	0.59	0.45
4	0.90	0.69
5	0.76	0.55
6	0.41	0.31
مجموع	$M = 0.66$ $SD = 0.21$	$M = 0.50$ $SD = 0.27$
پنل B: درصد تصمیمات حسابرسان که به طور صحیح گزارش مدیران را می پذیرند یا رد می کنند		
3	0.66	0.52
4	0.72	0.55
5	0.79	0.66
6	0.45	0.41
مجموع	$M = 0.66$ $SD = 0.18$	$M = 0.53$ $SD = 0.24$

### بحث ها

نتایج ما نشان می دهد که تجربه ی نقش پذیری، ارزیابی حسابرسان از انتخاب گزارش مدیران را تسهیل می کند (به عنوان مثال، تعیین اینکه آیا سود گزارش شده تحریف بااهمیتی دارد؟). حسابرسان با تجربه ی نقش پذیری (به عنوان یک مدیر) نسبت به حسابرسان بدون چنین تجربه ای، تخمین دقیق تری از درآمد می زنند. بر حسب مکانیسم شناختی اصولی، دریافتیم که تجربه نقش پذیری، چشم اندازگیری را تحریک می کند، که حسابرسان را قادر می سازد تا به طور موثرتری پای خود را در کفش مدیر قرار دهند. در عوض، آنها بهتر قادر به قضاوت درآمد گزارش شده

ی مدیران هستند. ما از تعصب اجتماعی عنوان توضیحی دیگری برای یافته هایمان جلوگیری کردیم، و شواهدی برای اتصال دقیق تخمین درآمد حسابرسان با تصمیمشان برای قبول یا رد گزارش مدیر و در نتیجه ارتقاء کیفیت گزارش مالی، ارائه داده ایم. در امتداد این خطوط، Peecher و همکاران (2007) چارچوبی ارائه دادند که فرآیند حسابرسی را به عنوان شواهد رانده شده، مبتنی بر باورها، ارزیابی ریسک توصیف می کند. به عنوان بخشی از فرایند حسابرسی، حسابرسان باورهایی در مورد مقدار گزارش شده و افشا شده را، که به عنوان پایه ای برای ارزیابی معقول بودن انتخاب گزارش مدیران عمل می کنند، تنظیم می کنند. انتظار می رود حسابرسانی که غنی تر فرمول بندی می کنند و اعتقادات دقیق تری به ارائه خدمات با کیفیت بالاتر دارند، از کیفیت گزارش مالی بهره مند می شوند. یافته های ما با این تصویر از فرآیند حسابرسی سازگار می باشد.

همچنین نتایج ما شواهدی برای تفاوت های فردی در چشم اندازگیری فراهم می کند. ما دریافتیم که حتی در گروه غیر نقش پذیر، چشم اندازگیری حسابرسان با دقت تخمین درآمد در ارتباط است. این نتیجه نشان می دهد که وضع چشم اندازگیری به طور قابل توجهی می تواند بر قضاوت و تصمیم گیری افراد در تعاملات استراتژیک تاثیر گذارد.

## آزمایش دوم

### وظایف و روندها

ما 38 دانشجو از یک دانشگاه دولتی را برای شرکت در آزمایش دوم استخدام نمودیم. متوسط سن شرکت کنندگان 21 سال است، و 19 نفر مرد هستند. تقریباً تمام شرکت کنندگان دانشجویان دوره کارشناسی (92٪) و بیشترشان در کسب و کار متخصص (59٪) می باشند. وظیفه تجربی همان است که در اولین آزمایش استفاده شد، به جز آنکه همه شرکت کنندگان از شرایط عدم نقش پذیری تعیین شده اند، به این معنی که هر کس یک حسابرس برای تمامیت آزمایش است. در نتیجه، ما دو دور عملی را معرفی کردیم (تعویض دور 1-2 از آزمایش قبلی ما) که در آن دستورالعمل از طریق 2 مثال به شرکت کنندگان توضیح داده می شود. پس از دو دور عمل، چهار دور تجربی انجام شده است. ما از همان گزارش های درآمدی مدیران (دور 3-6) در اولین آزمایش ما استفاده نمودیم. پس از اتمام کار تجربی، شرکت کنندگان پرسشنامه پس آزمون، که شامل مقیاس دیویس (1980) است تکمیل نمودند. این مقیاس

خود به خود وضع چشم اندازگیری را در شرکت کنندگان اندازه گیری کرده و از هفت آیتم را در بر می گیرد که چگونگی استخراج بیانیه های مختلف پاسخ دهندگان را توصیف می کند. هر عبارت شامل توانایی شناختی پاسخگویان برای همدردی با دیگران است. میانگین نمره شرکت کنندگان در مقیاس دیویس  $4.42$  ( $SD = 0.85$ ) است. پیرو مقاله ی دیویس و همکاران (1987)، ما آنها را در میانه تقسیم کرده و آنها را در گروه چشم اندازگیری بالا و پایین قرار داده ایم. برای شرکت کنندگان گروهی چشم اندازگیری بال، پاسخ متوسط  $5.00$  ( $SD = 0.52$ ) و (برای کسانی که در گروه چشم اندازگیری کم هستند،  $3.69$ ) ( $SD = 0.61$ ) است.

### نتایج

ما بررسی نمودیم که آیا موقعیت چشم اندازگیری با ارزیابی حسابرسان از گزارش درآمد مدیران در ارتباط است. ما متوسط خطای تخمینی مطلق حسابرسان را بیش از چهار دور محاسبه نمودیم. آمار توصیفی در جدول 4 ارائه شده است، از طریق گروه چشم اندازگیری جداسازی می شود. ما دریافتیم که متوسط تخمین خطا (متوسط) در گروهی با چشم اندازگیری بالا، کمتر از گروهی با چشم اندازگیری پایین است:  $7.11$  ( $7.00$ ) در مقابل  $9.49$  ( $9.00$ ) بود. آزمون پارامتری  $t$  و آزمون ناپارامتری Mann-Whitney نشان می دهد که تفاوت بین دو گروه در سطح متعارف از معنی داری آماری است؟  $t(37) = 1.69$ ،  $P = 0.05$  و  $Z = 1.67$ ،  $P = 0.049$ . یافته های ما نشان می دهد که موقعیت چشم اندازگیری طبیعی شرکت کنندگان عملکرد وظایف را بهبود می دهد.

برای قضاوت بیشتر دقت برآورد حسابرسان، فرکانس خطاهای تخمین شرکت کنندگان را بیش از چهار دور بررسی نمودیم و بر اساس اینکه آیا این میزان از خطا در  $\pm 10$  درآمد واقعی است، به دسته هایی تقسیم کردیم. آزمون دقیق فیشر نشان می دهد که نسبت خطاهای برآورد مطلق که در مرزهای مادی رخ می دهد، در گروهی با چشم اندازگیری بالا نسبت به گروهی با چشم اندازگیری پایین در  $P = 0.043$  به طور معنی داری بیشتر است. این یافته شواهد اضافی از اثر وضع اتخاذ چشم اندازگیری بر عملکرد شرکت کنندگان ارائه می دهد.

### نتیجه گیری

ما برای بررسی اثر چشم اندازگیری بر توانایی حسابرسان در تعیین اینکه آیا درآمد گزارش شده ی مدیران تحریف بااهمیت دارد و به نوبه خود، به منظور کمک به گزارشگری مالی با کیفیت بالا، نتایج دو آزمایش طراحی شده را گزارش کردیم . در اولین آزمایش، ما تجربه قبلی حسابرسان در نقش مدیر (تجربه در مقابل هیچ تجربه) را دستکاری نمودیم. پیش بینی کردیم و دریافتیم که تجربه ی نقش پذیری، چشم انداز پذیری را تحریک می کند، که به حسابرسان اجازه می دهد که با دقت بیشتری درآمد گزارش شده ی مدیران را تخمین بزنند، در نهایت از کیفیت گزارش مالی بهره ببرند.

در آزمایش دوم، توانایی حسابرس-شرکت کنندگان را فراتر از اثرات تجربه ی چشم اندازگیری، برای دریافت نظرات روانشناختیشان به طور خود به خودی تخمین زدیم. همان طور که انتظار می رود، دریافتیم که حسابرسانی با موقعیت چشم اندازگیری بالا نسبت به حسابرسانی با موقعیت چشم اندازگیری پایین، بهتر می توانند درآمد گزارش شده ی مدیران را قضاوت کنند. در کل، یافته های ما اهمیت چشم اندازگیری را به عنوان وسیله ای برای ترویج کیفیت حسابرسی برجسته می نماید.

ما می دانیم که مطالعه ما در معرض محدودیت های مختلفی است. تنظیم تجربی ما از یک زمینه حسابرسی خاص خلاصه می شود. با این حال، استفاده از یک محیط انتزاعی به ما اجازه می دهد تا به دقت بر روی ساختارهای مهم تمرکز کنیم و به طور مستقیم استدلال نظری خود را بیازماییم . در واقع، یافته های تجربی ما تئوری زمینه ای را حمایت می کنند. در طراحی این کار تجربی، ما به دنبال ترکیب ویژگی های کلیدی تعاملات حسابرس - مدیریت بودیم. نکته مهم این است که ما از هر عامل محتوای حسابرسی که با تجربه نقش پذیری یا توانایی چشم اندازگیری در چنین راهی به یافته های ما را تغییر می هد، آگاه نیست. ما این موضوع را برای مطالعه آینده ترک می کنیم.

## References

- Altiero, E., Kang, Y. J., & Peecher, M. E. (2014). The investor perspective and its influence on auditor materiality judgments. *Working paper*. University of Illinois.
- Anderson, C. M., & Camerer, C. F. (2000). Experience-weighted attraction learning in sender-receiver signaling games. *Economic Theory*, 16(3), 689-718.
- Badal, J. (2006). On the job: More 'boomerangs' return to old jobs. *The Wall Street Journal* 15 October.
- Bandura, A. (1993). Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning. *Educational Psychologist*, 28(2), 117-148.
- Batson, C. D. (2009). These things called empathy: Eight related but distinct phenomena. In J. Decety & W. Ickes (Eds.), *The social neuroscience of empathy* (pp. 3-15). Cambridge, MA: MIT Press.
- Bazinger, C., & Kühberger, A. (2012). Is social projection based on simulation or theory? Why new methods are needed for differentiating. *New Ideas in Psychology*, 30(3), 328-335.
- Berry, J. M. (1987). A self-efficacy model of memory performance. In *Paper presented at the meeting of the American Psychological Association, New York*.
- Berry, J. M., & West, R. L. (1993). Cognitive self-efficacy in relation to personal mastery and goal setting across the life span. *International Journal of Behavioral Development*, 16(2), 351-379.
- Biddle, B. J. (1986). Recent development in role theory. *Annual Review of Sociology*, 12, 67-92.
- Bloomfield, R. J. (1995). Strategic dependence and inherent risk assessments. *The Accounting Review*, 70(1), 71-90.
- Bonner, S., & Lewis, B. L. (1990). Determinants of auditor expertise. *Journal of Accounting Research*, 28(3), 1-20.
- Bowlin, K. (2011). Risk-based auditing, strategic prompts, and auditor sensitivity to the strategic risk of fraud. *The Accounting Review*, 86(4), 1231-1253.
- Bowlin, K. O., Hales, J., & Kachelmeier, S. J. (2009). Experimental evidence of how prior experience as an auditor influences managers' strategic decisions. *Review of Accounting Studies*, 14(1), 63-87.
- Brandts, J., & Holt, C. H. (1992). An experimental test of equilibrium dominance in signaling games. *American Economic Review*, 82(5), 1350-1365.
- Brandts, J., & Holt, C. H. (1993). Adjustment patterns and equilibrium selection in experimental signaling games. *International Journal of Game Theory*, 22(3), 279-302.
- Budescu, D. V., Peecher, M. E., & Solomon, I. (2012). The joint influence of the extent and nature of audit evidence, materiality thresholds, and misstatement type on achieved audit risk. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 31(2), 19-41.
- Burns, S. M., & Brainerd, C. J. (1979). Effects of constructive and dramatic play on perspective taking in very young children. *Developmental Psychology*, 15(5), 512-521.
- Chalmers, J. B., & Townsend, M. A. (1990). The effects of training in social perspective taking on socially maladjusted girls. *Child Development*, 61(1), 178-190.
- Chandler, M. J. (1973). Egocentrism and antisocial behavior: The assessment and training of social perspective-taking skills. *Developmental Psychology*, 9(3), 326-332.
- Colman, A. M. (2003). Depth of strategic reasoning in games. *Trends in Cognitive Sciences*, 7(1), 2-4.
- Cooper, D. J., Garvin, S., & Kagel, J. H. (1997a). Adaptive learning vs. equilibrium refinements in an entry limit pricing game. *The Economic Journal*, 107(442), 553-575.
- Cooper, D. J., Garvin, S., & Kagel, J. H. (1997b). Signaling and adaptive learning in an entry limit pricing game. *RAND Journal of Economics*, 28(4), 662-683.
- Corcoran, K. O., & Mallinckrodt, B. (2000). Adult attachment, self-efficacy, perspective taking, and conflict resolution. *Journal of Counseling and Development*, 78(4), 473-483.
- Daneman, M., & Carpenter, P. A. (1980). Individual differences in working memory and reading. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 19(4), 450-466.
- Davis, M. H. (1980). A multidimensional approach to individual differences in empathy. *JSAS Catalog of Selected Documents in Psychology*, 10, 85-104.
- Davis, M. H. (1983). Measuring individual differences in empathy: Evidence for a multidimensional approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44(1), 113-126.
- Davis, M. H., Conklin, L., Smith, A., & Luce, C. (1996). Effect of perspective taking on the cognitive representation of persons: A merging of self and other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(4), 713-726.
- Davis, M. H., Hull, J. G., Young, R. D., & Warren, G. G. (1987). Emotional reactions to dramatic film stimuli: The influence of cognitive and emotional empathy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 126-133.
- Deloitte (2011). *Good riddance or good business - How should companies manage alumni relationships? Deloitte debates*. <[http://www.deloitte.com/view/en\\_US/us/Insights/Browse-by-Content-Type/deloitte-debates/e1fcc42c1777b210VgnVCM3000001c56f00aRCRD.htm](http://www.deloitte.com/view/en_US/us/Insights/Browse-by-Content-Type/deloitte-debates/e1fcc42c1777b210VgnVCM3000001c56f00aRCRD.htm)>.
- Dulas, M. R., & Duarte, A. (2013). The influence of directed attention at encoding on source memory retrieval in the young and old: An ERP study. *Brain Research*, 1500, 55-71.
- Epley, N., Caruso, E. M., & Bazerman, M. H. (2006). When perspective taking increases taking: Reactive egoism in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(5), 872-889.
- Epley, N., & Caruso, E. M. (2009). Perspective taking: Misstepping into others' shoes. In K. D. Markman, W. M. P. Klein, & J. A. Suhr (Eds.), *Handbook of imagination and mental simulation*. New York, NY: Psychology Press.
- Epley, N., Keysar, B., Bowen, L. F., & Gilovich, T. (2004). Perspective taking as egocentric anchoring and adjustment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(3), 327-339.
- Feffer, M. H. (1959). The cognitive implications of role taking behavior. *Journal of Personality*, 27(2), 152-168.
- Fiske, S. T., Taylor, S. E., Etcoff, N. L., & Laufer, J. K. (1979). Imaging, empathy, and causal attribution. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15(4), 356-377.
- Fleeson, W. (2001). Towards a structure- and process-integrated view of personality: Traits as density distributions of states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(6), 1011-1027.
- Fleeson, W., & Noftle, E. E. (2008). Where does personality have its influence? A super-matrix of consistency concepts. *Journal of Personality*, 76(6), 1355-1386.
- Galinsky, A. D., & Moskowitz, G. B. (2000). Perspective-taking: Decreasing stereotype expression, stereotype accessibility, and in-group favoritism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(4), 708-724.
- Galinsky, A. D., & Mussweiler, T. (2001). First offers as anchors: The role of perspective-taking and negotiator focus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(4), 657-669.
- Galper, R. E. (1976). Turning observers into actors: Differential causal attributions as a function of "empathy". *Journal of Research in Personality*, 10(3), 328-335.
- Hedden, T., & Zhang, J. (2002). What do you think I think you think?: Strategic reasoning in matrix games. *Cognition*, 85(1), 1-36.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York, NY: Wiley.
- Hidi, S. (1995). A reexamination of the role of attention in learning from text. *Educational Psychology Review*, 7(4), 323-350.
- Hoffman, V. B., & Zimbelman, M. F. (2009). Do strategic reasoning and brainstorming help auditors change their standard audit procedures in response to fraud risk? *The Accounting Review*, 84(3), 811-837.
- Holmes, D. S. (1968). Dimensions of projection. *Psychological Bulletin*, 69(4), 248-268.
- Hurt, R. K. (2010). Development of a scale to measure professional skepticism. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 29(1), 149-171.
- Hyland, T. (2006). 'Alumni' programs aim to bring back former employees. *Philadelphia Business Journal* (April 3, 2006).
- Iannotti, R. J. (1978). Effect of role-taking experiences on role taking, empathy, altruism, and aggression. *Developmental Psychology*, 14(2), 119-124.
- James, W. (1890). *The principles of psychology*. New York: Holt.
- Johnson, D. W. (1967). The use of role reversal in intergroup competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7(2), 135-141.
- Johnson, D. W., & Johnson, R. T. (1982). *Joining together: Group theory and group skills*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Kahneman, D. (1973). *Attention and effort*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206.
- King, R. R. (2002). An experimental investigation of self-serving biases in an auditing trust game: The effect of group affiliation. *The Accounting Review*, 77(2), 265-284.
- Krueger, J., & Clement, R. W. (1994). The truly false consensus effect: An ineradicable and egocentric bias in social perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(4), 596-610.
- Kühler, D., Müller, W., & Normann, H.-T. (2008). Job-market signaling and screening: An experimental comparison. *Games and Economic Behavior*, 64(1), 219-236.
- Magilke, M., Mayhew, B., & Pike, J. (2009). Are independent audit committee members objective? *The Accounting Review*, 84(6), 1959-1981.
- Majors, T. M., Shefchik, L. B., & Vitalis, A. M. (2014). The interactive effect of ego depletion and trait skepticism on auditor performance. *Working paper*. University of Illinois at Urbana-Champaign, Indiana University, and Georgia Tech.

- Mead, G. H. (1934). *Mind, self, and society*. Chicago: University of Chicago Press.
- Moreno, J. L. (1934). Who shall survive?: A new approach to the problem of human interrelations. *Nervous and mental disease monograph series* (Vol. 58, pp. 22–66). Washington, DC: Nervous and Mental Disease Publishing Co.
- Moreno, J. L. (1946). *Role theory and role practice*. *Psychodrama* (Vol. 1). Beacon, NY: Beacon House.
- Musso, M., Kyndt, E., Cascallar, E., & Dochy, F. (2012). Predicting mathematical performance: The effect of cognitive processes and self-regulation factors. *Education Research International*, 1–13.
- Niedenthal, P. M., Barsalou, L. W., Winkielman, P., Krauth-Gruber, S., & Ric, F. (2005). Embodiment in attitudes, social perception, and emotion. *Personality and Social Psychology Review*, 9(3), 184–211.
- Oberauer, K. (2002). Access to information in working memory: Exploring the focus of attention. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 28(3), 411–421.
- Oberauer, K. (2009). Design for a working memory. *Psychology of Learning and Motivation*, 51, 45–100.
- Peecher, M. E., Schwartz, R., & Solomon, I. (2007). It's all about audit quality: Perspectives on strategic-systems auditing. *Accounting, Organizations and Society*, 32(4–5), 463–485.
- Perner, J., & Wimmer, H. (1985). John thinks that Mary thinks that... Attribution of second-order beliefs by 5- to 10-year-old children. *Journal of Experimental Child Psychology*, 39(3), 437–471.
- Piaget, J. (1932). *The moral judgment of the child*. London: Kegan, Paul, Trench, Trubner.
- Piaget, J. (1950). *The psychology of intelligence*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Posner, M. I., & Petersen, S. E. (1990). The attention system of the human brain. *Annual Review of Neuroscience*, 13, 25–42.
- Potters, J., & van Winden, F. (1996). Comparative statics of a signaling game: An experimental study. *International Journal of Game Theory*, 25(1), 329–353.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior Research Methods*, 40(3), 879–891.
- Regan, D. T., & Totten, J. (1975). Empathy and attribution: Turning observers into actors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(5), 850–856.
- Rerko, L., & Oberauer, K. (2013). Focused, unfocused, and defocused information in working memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 39(4), 1075–1096.
- Rizzolatti, G., & Craighero, L. (2004). The mirror-neuron system. *Annual Review of Neuroscience*, 27, 169–192.
- Rose, J. M. (2007). Attention to evidence of aggressive financial reporting and intentional misstatement judgments: Effects of experience and trust. *Behavioral Research in Accounting*, 19, 215–229.
- Ross, L., & Nisbett, R. E. (1991). *The person and the situation: Perspectives of social psychology*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Scofield, S. B., Phillips, T. J., Jr., & Bailey, C. D. (2004). An empirical reanalysis of the selection-socialization hypothesis: A research note. *Accounting, Organizations and Society*, 29(5–6), 543–563.
- Sessa, V. I. (1996). Using perspective taking to manage conflict and affect in teams. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 32(1), 101–115.
- Smith, P. L., & Sewell, D. K. (2013). A competitive interaction theory of attentional selection and decision making in brief, multielement displays. *Psychological Review*, 120(3), 589–627.
- Sogunro, O. A. (2004). Efficacy of role-playing pedagogy in training leaders: Some reflections. *Journal of Management Development*, 23(4), 355–371.
- Stankov, L. (2000). Complexity, metacognition, and fluid intelligence. *Intelligence*, 28(2), 121–143.
- Stankov, L., & Lee, J. (2008). Confidence and cognitive test performance. *Journal of Educational Psychology*, 100(4), 961–976.
- Staub, E. (1971). The use of role playing and induction in children's learning of helping and sharing behavior. *Child Development*, 42(3), 805–816.
- Trotman, K. T., Wright, A., & Wright, S. (2005). Auditor negotiations: An examination of the efficacy of intervention methods. *The Accounting Review*, 80(1), 349–367.
- Turner, R. (2006). Role theory. In J. H. Turner (Ed.), *Handbook of Sociological Theory*. New York, NY: Springer.
- Van Boven, L. F., Dunning, D., & Loewenstein, G. (2000). Egocentric empathy gaps between owners and buyers: Misperceptions of the endowment effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7(1), 66–76.
- Van Boven, L. F., Loewenstein, G., & Dunning, D. (2005). The illusion of courage in social predictions: Underestimating the impact of fear of embarrassment in other people. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 96(2), 130–141.
- West, P. M. (1996). Predicting preferences: An examination of agent learning. *Journal of Consumer Research*, 23(1), 68–80.
- Wilson, B. J., Will, M. N., Schoenfield-McNeill, J., & Montague, R. (2013). The attention skills of boys with and without developmental delays: Associations with academic performance. *Early Child Development & Care*, 183(5), 651–666.
- Wood, R., & Bandura, A. (1989). Impact of conceptions of ability on self-regulatory mechanisms and complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(3), 407–415.
- Wyer, R. S., Srull, T. K., Gordon, S. E., & Hartwick, J. (1982). Effects of processing objectives on the recall of prose material. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43(4), 674–688.
- Zimbelman, M. F., & Waller, W. S. (1999). An experimental investigation of auditor-auditee interaction under ambiguity. *Journal of Accounting Research*, 37(3), 135–156.



neFa.Com

برای خرید فرمت ورد این ترجمه، بدون واتر مارک، اینجا کلیک نمایید.



این مقاله، از سری مقالات ترجمه شده رایگان سایت ترجمه فا میباشد که با فرمت PDF در اختیار شما عزیزان قرار گرفته است. در صورت تمایل میتوانید با کلیک بر روی دکمه های زیر از سایر مقالات نیز استفاده نمایید:

لیست مقالات ترجمه شده ✓

لیست مقالات ترجمه شده رایگان ✓

لیست جدیدترین مقالات انگلیسی ISI ✓

سایت ترجمه فا ؛ مرجع جدیدترین مقالات ترجمه شده از نشریات معتبر خارجی