



نقش جنسیت، ماکیاولیسم و دستکاری هیجانی در اجتناب مالیاتی

حسین اسمعیلی کمارعلیا^۱

بهمن بنی مهد^۲

سینا خردیار^۳

تاریخ پذیرش: ۹۸/۱۰/۰۱

تاریخ دریافت: ۹۸/۰۷/۰۴

چکیده

این تحقیق تاثیر متغیرهای روانشناختی ماکیاولیسم و دستکاری هیجانی بر اجتناب مالیاتی در دو گروه از زنان و مردان حسابداری را مورد بررسی قرار می دهد. برای این منظور، نمونه ای از ۴۲۸ نفر از حسابداران و مدیران مالی شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار انتخاب شدند. مبانی نظری تحقیق از طریق مطالعات کتابخانه ای و داده های تحقیق نیز از طریق پرسش نامه جمع آوری شده است. آزمون فرضیه های تحقیق نیز بر اساس رگرسیون چند متغیره انجام گردیده است. نتایج این تحقیق نشان می دهد که در نمونه آماری زنان، ماکیاولیسم رابطه ای معنی دار با اجتناب مالیاتی ندارد. اما دستکاری هیجانی رابطه ای معنی دار و مثبت با اجتناب مالیاتی دارد. هم چنین در نمونه مردان، نتایج عکس است. در این نمونه، ماکیاولیسم رابطه ای مستقیم و معنی دار با اجتناب مالیاتی دارد. اما دستکاری هیجانی رابطه ای معنی دار با اجتناب مالیاتی ندارد. بنابراین می توان نتیجه گرفت که در هر دو گروه زنان و مردان حسابداری، تمایل به اجتناب مالیاتی وجود دارد. اما عوامل روانشناختی متفاوتی در ایجاد آن تاثیرگذار هستند.

واژه های کلیدی: ماکیاولیسم، دستکاری هیجانی، اجتناب مالیاتی و جنسیت.

۱- دانشجوی دوره دکتری حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی واحد قزوین، قزوین، ایران
۲- دانشیار گروه حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرج، کرج، ایران (نویسنده مسئول)
۳- استادیار گروه حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی واحد رشت، رشت، ایران

۱- مقدمه

اجتناب مالیاتی را کاهش آشکار مالیات تعریف می‌کنند. اجتناب مالیاتی یک نوع سوء استفاده رسمی از قوانین مالیاتی است و با یافتن راه‌های گریز از پرداخت مالیات در قوانین مالیاتی یا تلاش در جهت یافتن روش‌های قانونی به منظور کاهش میزان مالیات پرداختی مرتبط می‌باشد (پورحیدری و همکاران، ۱۳۹۳). نتایج تحقیق‌های گذشته نشان می‌دهند که اجتناب مالیاتی به عنوان یک رفتار غیر اخلاقی، ریشه در موضوعات اخلاقی و روانشناختی دارد. طبق متون روانشناسی احساسات و هیجانات اشخاص در تصمیم‌گیری‌های آنها نقش با اهمیتی را ایفا می‌نماید. این مهم تا آنجاست که تحقیقات در حوزه روانشناسی نشان دادند که قضاوت و تصمیم‌گیری افراد تحت تاثیر ویژگی‌های فردی-رفتاری افراد بوده و این ویژگی‌ها بر تصمیمات مالی آنها اثرگذار است (رفاهی بخش و همکاران، ۱۳۹۷). پژوهشگران در روانشناسی اجتماعی نشان داده‌اند که هیجانات و ویژگی‌های شخصیتی منفی موجب نقض هنجارهای اجتماعی از جمله فرار و اجتناب مالیاتی می‌شود (دی‌هوگ^۱ و همکاران، ۲۰۰۸). دستکاری هیجانی، جنبه منفی هوش هیجانی است. هوش هیجانی به توانایی درک دیگران و برقراری ارتباط عاقلانه با دیگران گفته می‌شود و شامل یک سری از مهارت‌ها نظیر دریافت اطلاعات، جمع‌آوری اطلاعات و مدیریت احساسات فرد و دیگران است. تحقیقات در گذشته نشان داده‌اند که هوش هیجانی متغیر مهمی در تصمیم‌گیری‌های اخلاقی است. اما دستکاری هیجانی نشان‌دهنده توانایی افراد برای به کنترل گرفتن احساسات دیگران به نفع خود می‌باشد (گریو^۲ و همکاران، ۲۰۱۹). ماکیاولیسم (یا فرصت‌طلبی) نیز به معنی میزان نفوذ و سلطه یک شخص بر طرف مقابل خود، که به موجب آن طرف مقابل خود به انجام خواسته‌های شخصی متقاعد می‌نماید (شعبان و همکاران، ۱۳۹۶). مطالعات نشان می‌دهند افراد با ویژگی ماکیاولیسم بالا اخلاق و موازین حرفه‌ای را در راستای رسیدن به اهداف شخصی خود

نقض می‌کنند. بر این اساس در این مقاله، نویسندگان سعی دارند تا نقش دستکاری هیجانی و ماکیاولیسم به عنوان دو ویژگی منفی شخصیت را بر تمایل به اجتناب مالیاتی در میان حسابداران مرد و زن به تفکیک مورد بررسی قرار دهند. علت تفکیک نمونه مردان و زنان در این پژوهش آن است ویژگی‌های روانشناختی ممکن است بر حسب جنسیت متفاوت باشد.

دارا بودن هوش هیجانی یکی از ویژگی‌های مورد نیاز و دارای اهمیت برای حسابداران است. این ویژگی به حسابداران کمک می‌کند تا بتوانند کار خود را در زمینه رهبری، روابط با مشتریان و تصمیم‌گیری به شیوه‌ای بهتر انجام دهند (آکر و پورتر^۳، ۲۰۰۳). پژوهشگران نشان دادند در دنیای امروز، سازمان‌ها برای آن که بتوانند بر چالش‌های خود غلبه کنند؛ نیازمند کارکنانی هستند که هوش هیجانی مناسبی را دارا باشند. هم‌چنین مطالعات نشان داده‌اند که هوش هیجانی در حرفه حسابداری کمتر از سایر فعالیت‌ها در رشته‌های کسب و کار و اقتصاد است (روزل^۴ و همکاران، ۲۰۰۲). هدف اصلی این مقاله شناخت سطح ماکیاولیسم و جنبه منفی هوش هیجانی یعنی دستکاری هیجانی در میان مردان و زنان حسابداری می‌باشد. شناخت از سطح تاثیر گذاری هیجانی می‌تواند، به خوانندگان این مقاله کمک کند تا درک بهتری از روابط میان متغیرهای دستکاری هیجانی و ماکیاولیسم و نقش آن‌ها در رفتارهای غیر اخلاقی نظیر اجتناب مالیاتی داشته باشند. از این رو پرسش اصلی این تحقیق آن است که اصولاً تا چه اندازه دستکاری هیجانی در میان زنان و مردان متفاوت است. انتظار می‌رود این مقاله بتواند در راستای اهداف تحقیق، ارزش افزوده علمی لازم را برای تحقیقات رفتاری در حوزه تصمیم‌گیری‌های اخلاقی برای دانشجویان، پژوهشگران و سیاست‌گذاران در حوزه حسابداری فراهم نماید. ادامه مقاله به مبانی نظری، روش‌شناسی، یافته‌های تحقیق و نتیجه‌گیری اختصاص دارد.

۲- مبانی نظری و پیشینه پژوهش

۱-۱- اجتناب مالیاتی

تعاریف متفاوتی از اجتناب از پرداخت مالیات به وسیله محققان ارائه شده است. اجتناب مالیاتی به عنوان کاهش مالیات تعریف شده است. فعالیت های اجتناب مالیاتی به طور متداول به ابزارهای صرفه جویی مالیات که منابع را از دولت به سهامداران انتقال و ارزش بعد از مالیات شرکت را افزایش می دهد. نوع مشروع اجتناب مالیاتی از تفاوت بین قوانین مالیاتی و اصول پذیرفته شده حسابداری ناشی می شود. به عنوان نمونه، در روش محاسبه هزینه استهلاک، قانون مالیات شرکت ها را ملزم می کند که با استفاده از روش الزامی شده در قانون، دارایی را مستهلک کنند. اما اصول پذیرفته شده حسابداری به شرکت ها اجازه میدهد هزینه استهلاک را به گونه ای محاسبه کنند که اطلاعات بهتری به استفاده کنندگان صورتهای مالی منتقل شود (پورحیدری و همکاران، ۱۳۹۳).

۲-۲- دستکاری هیجانی

هوش هیجانی، شامل شناخت، کنترل عواطف و هیجان های خود است. هوش هیجانی، اصطلاح فراگیری است که مجموعه گسترده ای از مهارت ها و خصوصیات فردی را دربر گرفته و به طور معمول به آن دسته مهارت های درون فردی و بین فردی گفته می شود که فراتر از دایره مشخصی از دانش های پیشین، مانند بهره هوشی و مهارت های فنی یا حرفه ای است. هوش هیجانی باعث بهبود مهارت های درون فردی، بین فردی، سازش پذیری، مدیریت استرس می شود. هم چنین می تواند سطح کارایی افراد را در زمینه تحویلی و تخصصی افزایش دهد. هوش هیجانی دارای جنبه های مثبت و منفی است. کنترل عصبانیت یک کارمند توسط مدیر او، نشان از هوش هیجانی مثبت مدیر است. اما جنبه منفی هوش هیجانی را دستکاری هیجانی می نامند. این جنبه از هوش هیجانی نشان دهنده توانایی افراد برای تحت تاثیر قراردادن احساسات دیگران به نفع خود می باشد

. افراد با ویژگی دستکاری هیجانی بالا، بر احساسات و عواطف دیگران تسلط دارند و آن را به نفع خود مدیریت می نمایند تا منافع شخصی خود را بدست آورند. کسانی که از دستکاری هیجانی بالایی بر خوردار هستند سعی می کنند تا با بکارگیری الفاظ گوناگون، بازی با کلمات، تکرار و پافشاری و ترندهای مختلف احساسات دیگران را برانگیخته و آن را در نفوذ و سیطره خود قرار دهند (آستین^۵ و همکاران، ۲۰۰۷). مانند داستان معروف روباهی که با زبانی آمیخته با حيله و نیرنگ، پنیر از دهان زاغ می رباید. اناچسکو^۶ و همکاران (۲۰۱۹) در بررسی ارتباط میان هیجانات و تکمین مالیاتی دریافتند که هیجانات مثبت رابطه ای مثبت و معنی دار پایینی با تکمین مالیاتی دارد، اما هیجانات منفی رابطه ای منفی و بالایی با تکمین مالیاتی دارد. به عبارت دیگر، با افزایش هیجانات منفی در مودبان مالیاتی تمایل آن ها به پرداخت مالیات کاهش می یابد. آن ها در این پژوهش نتیجه می گیرند که هیجانات منفی در مقایسه با هیجانات مثبت، نقش با اهمیت تری در اجتناب مالیاتی دارند. هم چنین پروی سرزا^۷ و همکاران (۲۰۱۹) نتیجه گیری می نمایند هیجانات منفی بر رفتار شهروندی و اجتماعی افراد از جمله رعایت قوانین مالیاتی تاثیر با اهمیت و منفی دارد. به عقیده آن ها هر چه هیجانات مذکور افزایش می یابد، تمایل افراد به انجام رفتارهای مثبت شهروندی و اجتماعی کاهش می یابد. بودازک^۸ و همکاران (۲۰۱۷) عنوان می نمایند که دستکاری هیجانی می تواند موجب بروز رفتارهایی نظیر فرار و اجتناب مالیاتی و پولشویی شود. کروسیلی^۹ و همکاران (۲۰۱۴) نیز اذعان دارند اجتناب مالیاتی تحت تاثیر هیجانات منفی است. آن ها دریافتند میان هیجانات منفی و تقلب مالیاتی رابطه ای مستقیم و معنی داری وجود دارد.

۲-۳- ماکیاولیسم

ماکیاولیسم یک ویژگی شخصیتی است و عبارت است از میزان نفوذ و سلطه یک شخص بر طرف مقابل خود

نتایج تحقیق چن (۲۰۱۰) و آستین و همکاران (۲۰۰۷) نشان می‌دهد هر چه سطح ماکیاولیسم در افراد افزایش یابد، دستکاری هیجانی نیز افزایش خواهد یافت. نتایج مطالعات گذشته نشان داده است که ویژگی شخصیتی ماکیاولیسم ارتباط با اهمیت مستقیمی با اجتناب مالیاتی دارد. این مطالعات دریافته‌اند که افراد با ویژگی ماکیاولی بالا تمایل دارند تا میزان مالیات خود را کمتر از واقع گزارش نمایند. مالیات دهندگانی که از ویژگی شخصیتی ماکیاولیسم برخوردارند، فرار مالیاتی در آنها بالاست. هم چنین هر چه سطح ماکیاولیسم در حسابداران افزایش یابد، در آن صورت تمایل آن‌ها به گزارشگری مالی متقلبانه، افزایش خواهد یافت (قوش و کراین^{۱۱} ۱۹۹۵ و شفر و سایمون، ۲۰۰۸ و دیسوزا و دیلیما^{۱۲} ۲۰۱۵ و شفر و وانگ، ۲۰۱۸).

۲-۴- پیشینه تحقیق

روانشناسان تأثیر هیجانات بر فرآیند تصمیم‌گیری را از جنبه‌های مختلف بررسی نموده‌اند. آن‌ها هیجانات را به دو بعد مثبت و منفی طبقه‌بندی می‌کنند. هیجانات منفی و مثبت به عنوان متغیرهایی تلقی می‌شوند که رفتار افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهند. بر اساس مدل احساسی-شناختی، نظریه‌ی قضاوت اجتماعی عنوان می‌نماید که احساسات و هیجانات مثبت به قضاوت‌های مثبت‌تر در مورد خود شخص و نیز در مورد دیگران منتهی می‌شود و هیجانات منفی، ارزیابی و اقدامات منفی و غیر اخلاقی را در پی دارد (فرگاس^{۱۳}، ۱۹۹۵). در این راستا، نتایج پژوهش رفاهی بخش و همکاران (۱۳۹۷) نشان می‌دهد که رابطه معنی‌داری بین عاطفه مثبت با مدیریت سود کارا و همچنین بین عاطفه منفی با مدیریت سود فرصت‌طلبانه وجود دارد. به بیان دیگر، عواطف و احساسات مثبت به تصمیم‌گیری‌های مالی مثبت و در راستای افزایش ثروت سهامداران و برعکس عواطف و احساسات منفی به تصمیم‌گیری‌های مالی منفی و ناکارآمد و در راستای منافع شخصی مدیریت منجر می‌شود.

که به موجب آن، شخص طرف مقابل را به انجام خواسته‌های خود متقاعد می‌نماید. با افزایش میزان نفوذ فرد در طرف مقابل، دیگران در چنگ او در می‌آیند و مطابق میل او رفتار می‌کنند و آن می‌شود که او توقع داشته است. در این راستا افراد با ویژگی ماکیاولیسم برای انجام وظیفه خود از افراد تحت سلطه خود برای رسیدن به هدف، به عنوان یک ابزار استفاده می‌نمایند. ماکیاولیسم به معنای بکار بردن روش‌های غیر اخلاقی برای رسیدن به هدف نیز تعریف شده است. شخصیت "ماکیاولی" از نظریه‌ی "نیکولو ماکیاولی" سیاستمدار ایتالیایی قرن پانزدهم میلادی اقتباس شده است و بر اساس دو دیدگاه عمده‌ی: "هدف، وسیله را توجیه می‌کند" و "صحبت کردن مطابق میل مردم" استوار است. دروغگویی و گرایش به نیرنگ، فریب کاری، کنترل اوضاع به نفع خود، جاه طلبی، جعل شخصیت واقعی، تفرقه افکنی، تخریب شخصیت افراد، به بردگی گرفتن دیگران، احترام به افراد صاحب ثروت، قدرت و شهرت، تحمیق دیگران، نقش بازی کردن و مطابق میل دیگران رفتار کردن به منظور نیل به هدف از جمله ویژگی‌های افراد با شخصیت ماکیاولیسم است (شعبان و همکاران، ۱۳۹۶).

فارغ از تشابهاتی که در تعریف ماکیاولیسم و دستکاری هیجانی وجود دارند، اما این دو ویژگی شخصیتی از نظر مفهوم متفاوت هستند. مطالعات روانشناسی نشان می‌دهند که افراد با رفتار ماکیاولی بالا، در مقایسه با افراد با دستکاری هیجانی بالا، از نظر هیجانی در ایجاد رابطه با دیگران، رفتاری متفاوت دارند. این مطالعات دریافته‌اند که ماکیاولیسم رابطه‌ی ای منفی با همدلی دارد. هم چنین افراد با ویژگی ماکیاولیسم بالا توانایی خواندن و درک احساسات دیگران را ندارند (واسل و بوث، ۲۰۰۳). هم چنین نتایج پژوهش‌های دیگر در حوزه روانشناسی بیانگر آن است که ماکیاولیسم رابطه‌ی ای منفی با سازگاری با افراد و پیروی از وجدان دارد (لی و اشتن^{۱۴}، ۲۰۰۵). با توجه به توضیحات بالا، ماکیاولیسم و دستکاری هیجانی دو ویژگی مختلف تاریک شخصیت هستند.

اجتناب مالیاتی تحت تاثیر هیجانات منفی است. آن‌ها نشان دادند که رابطه‌ای مستقیم میان هیجانات منفی و تقلب مالیاتی وجود دارد. کریستین و الم^{۲۱} (۲۰۱۴) عقیده دارند که احساس همدلی و هم‌دردی موجب کاهش اجتناب مالیاتی می‌شود. آن‌ها دریافتند افرادی که دارای حس همدلی و هم‌دردی بیشتری هستند، تمکین مالیاتی در آن‌ها بیشتر از بقیه است. بودازک^{۲۲} و همکاران (۲۰۱۷) نشان دادند که دستکاری هیجانات می‌تواند موجب نقض هنجارهای اجتماعی و بروز رفتارهایی نظیر فرار و اجتناب مالیاتی و پولشویی شود.

مورفی (۲۰۱۲) طی پژوهشی نشان داد حسابدارانی که تمایل به افشای نادرست اطلاعات حسابداری دارند، سطح ماکیاولیسم و دستکاری هیجانی در آن‌ها بالا است. این دسته از حسابداران بابت افشای نادرست اطلاعات نگرانی و یا احساس پشیمانی نیز ندارند. او پیشنهاد می‌کند که این موضوع می‌تواند باعث بروز تقلب در حرفه حسابداری شود. بنابراین او پیشنهاد می‌کند که نهادهای نظارت‌کننده بر حرفه حسابداری باید نظارت بیشتری بر حسابداران حرفه‌ای داشته باشد. او هم‌چنین نشان داد دستکاری هیجانی رابطه‌ای مستقیم با گزارشگری مالی متقلبانانه دارد. دیسوزا و دیلیما^{۲۳} (۲۰۱۵) نشان دادند ویژگی شخصیتی ماکیاولیسم در حسابداران آن‌ها را به انجام رفتارهای فرصت‌طلبانه ترغیب می‌نماید. آن‌ها دریافتند هر چه این ویژگی در میان حسابداران برزلی بالا باشد، گزارشگری مالی متقلبانانه هم افزایش می‌یابد.

به عقیده جونز و پال هوس (۲۰۰۹) افراد با ویژگی ماکیاولی بالا تمایل دارند تا میزان مالیات خود را کمتر از واقع گزارش نمایند. هم‌چنین مطالعات شفر و سایمون (۲۰۰۸) نشان دادند حسابدارانی که دارای شخصیت ماکیاولیسم هستند اجتناب مالیاتی در آن‌ها بالا است. هم‌چنین در مطالعه‌های دیگر پژوهشگران دریافتند مالیات دهندگانی که از ویژگی شخصیتی ماکیاولیسم برخوردارند، فرار مالیاتی در آن‌ها بالاست (قوش و کراین^{۲۴}، ۱۹۹۵). در تحقیق شفر و

مطالعات در گذشته نشان داده است که تفاوت‌های جنسیتی در تمکین و اجتناب مالیاتی تاثیرگذار هستند. نتایج این مطالعات بیانگر آن هستند که زنان در مقایسه با مردان ریسک‌گریزتر بوده و در نتیجه اخلاق مالیاتی را رعایت می‌نمایند (ایکل و گلاسمن^{۱۴}، ۲۰۰۸). اما در برخی از مطالعات نیز نشان داده شده است که تفاوتی میان رفتار زنان و مردان در اجتناب و تمکین مالیاتی وجود ندارد (فیلیپین و کراستو^{۱۵}، ۲۰۱۶). پژوهش‌ها در روانشناسی بیانگر آن هستند که مردان در مقایسه با زنان حس رقابت‌پذیری بیشتر و در نتیجه اعتماد به نفس بیشتری دارند. هم‌چنین زنان در مقایسه با مردان صداقت بیشتری دارند و در مشارکت‌های عمومی از جمله پرداخت مالیات فعال‌تر از مردان هستند. زنان اطاعت‌پذیری بیشتری از قوانین در مقایسه با مردان دارند. از این رو انتظار بر آن است تا زنان در مقایسه با مردان، اجتناب مالیاتی کمتری داشته باشند (برنر^{۱۶} و همکاران، ۲۰۱۷). هم‌چنین پرووی سرزا^{۱۷} و همکاران (۲۰۱۹) دریافتند که رفتارهای تاریک شخصیت نظیر ماکیاولیسم، خودشیفتگی و جامعه‌ستیزی ارتباط معنی‌داری با قانون‌گریزی از جمله اجتناب مالیاتی دارد. آن‌ها هم‌چنین ادعان دارند که هیجانات فردی می‌تواند بر هنجارهای اجتماعی و رفتارهای شهروندی از جمله رعایت قوانین مالیاتی تاثیرگذار باشد. به عقیده آن‌ها افرادی که از هیجانات منفی بیشتری برخوردار هستند، تمایل کمتری به انجام رفتارهای مثبت شهروندی و اجتماعی دارند. سیه^{۱۸} و همکاران (۲۰۱۸) نشان دادند در شرکت‌هایی که مدیران عامل و مدیران مالی دارای ویژگی روانشناختی بیش‌اعتمادی بالایی هستند، اجتناب مالیاتی در آن شرکت‌ها بالا است.

مسی جوسکی^{۱۹} و همکاران (۲۰۱۱) اثر هیجانات را بر اخلاق مالیاتی مورد مطالعه قرار دادند. آن‌ها دریافتند رابطه‌ای دو سویه میان واکنش‌شناختی و واکنش هیجانی درباره قضاوت اخلاقی درباره مالیات وجود دارد. به عقیده آن‌ها هیجانات مثبت می‌تواند بر اجتناب مالیاتی تاثیر مثبت بگذارد. کروسیلی^{۲۰} و همکاران (۲۰۱۴) طی تحقیقی نشان دادند که

نتایج تحقیق آن‌ها نشان می‌دهد به ترتیب عوامل قانونی، عوامل رفتاری، عامل ساختاری و در نهایت عوامل اقتصادی از جمله عوامل تاثیرگذار بر تمایل مودیان به پرداخت مالیات می‌باشد.

۳- روش شناسی تحقیق

پژوهش حاضر از نظر هدف از نوع پژوهش‌های کاربردی است. هم‌چنین این پژوهش از نظر روش جمع‌آوری اطلاعات از نوع پیمایشی می‌باشد. از آن جایی که این پژوهش در یک محیط واقعی یعنی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار انجام شده است، جزو پژوهش‌های میدانی به شمار می‌رود. روش نمونه‌گیری در این تحقیق تصادفی است. برای تعیین حجم نمونه از فرمول کوکران با فرض جامعه آماری نامعلوم استفاده شده است:

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

رابطه (۱) فرمول کوکران برای تعیین حجم نمونه در این فرمول:

n تعداد نمونه =

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

$$P=q=0/05$$

$$d=0/1$$

تعداد نمونه آماری بدست آمده مطابق با فرمول بالا ۹۶ می‌باشد که در این تحقیق تعداد ۴۵۰ پرسش نامه میان حسابداران و مدیران مالی شرکت‌های بورسی به صورت تصادفی توزیع شد و ۴۲۸ پرسش نامه دریافت گردید. با توجه به قاعده حد مرکزی و نرمال بودن متغیرهایی که پرسش نامه آن‌ها را اندازه‌گیری می‌نماید، این تعداد از پرسش نامه کافی است. در مطالعات روانشناسی نشان داده شده است که ویژگی‌های روانشناختی با توجه به جنسیت افراد متفاوت است. در واقع جنسیت عامل تعیین‌کننده‌ای در بروز ویژگی‌های رفتاری است. در این راستا نتایج تحقیق باکان و ریگان^{۲۵} (۲۰۱۶) دریافتند که سطح ماکیاولیسم و هوش هیجانی در میان زنان و مردان متفاوت است. هم‌چنین گریو^{۲۶} و همکاران (۲۰۱۹)

وانگ (۲۰۱۸) آنها به این نتیجه رسیدند که ماکیاولیسم به عنوان یک ویژگی تاریک شخصیت می‌تواند بر تمایل به اجتناب از پرداخت مالیات تاثیر مستقیم داشته باشد.

دیانتی دیلمی و همکاران (۱۳۹۳) دریافتند میزان اعتقاد مدیران مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران به اخلاق شرکتی و مسئولیت‌پذیری اجتماعی رابطه معنی‌داری با میزان مخالفت آنها با برنامه‌های فرار مالیاتی ندارد. هم‌چنین آن‌ها نشان دادند که هر چه سطح ماکیاولیسم در مدیران مالی افزایش می‌یابد، تمایل آن‌ها به فرار مالیاتی نیز بیشتر می‌شود. نتایج تحقیق کرمشاهی و اعظمی (۱۳۹۷) بیانگر آن است اگر دولت به مردم اطمینان دهد که منابع مالیاتی گردآوری شده در راستای خدمت‌رسانی بیشتر به آنها و سایر بخش‌های مولد اقتصاد مصرف خواهد شد، در آن صورت مودیان مالیاتی اجتناب از پرداخت مالیات را رفتاری به دور از ارزش‌های اخلاقی خواهند دانست. سپاسی و همکاران (۱۳۹۵) نتایج حاصل از پژوهش بیانگر این است که سطح بعد اقتصادی، تاثیر منفی و معنی‌داری بر اجتناب مالیاتی دارد. این نتیجه نشان می‌دهد که هرچه مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها در بعد اقتصادی بیشتر باشد شرکت‌ها اجتناب مالیاتی کمتری را درپیش می‌گیرند.

امیری (۱۳۹۶) یکی از عوامل اجتناب از پرداخت مالیات را عوامل رفتاری می‌داند. به عقیده او اجتناب مالیاتی متأثر از ویژگی‌های رفتاری مودیان مالیاتی در بیش‌نمایی منافع شخصی در راستای نظریه بازی است. حساس یگانه و همکاران (۱۳۹۸) در مقاله خود تاکید دارند که عوامل مختلفی از جمله متغیرهای شخصیتی، فرهنگی، قانونی و اقتصادی بر رفتار مودیان در پرداخت مالیات تاثیرگذار هستند. نتایج تحقیق آن‌ها نشان می‌دهد که عوامل اقتصادی مهم‌ترین عامل موثر بر تکمین مالیاتی مودیان است. ابراهیمی سرو علیا و همکاران (۱۳۹۸) تمایل مودیان به پرداخت مالیات را از چهار جنبه اقتصادی، ساختاری، رفتاری و قوانین مورد مطالعه قرار دادند.

کارشناسی، مقدار چهار برای دانشجوی کارشناسی ارشد، مقدار پنج برای سطح تحصیلات کارشناسی ارشد، مقدار شش برای دانشجوی دکتری و هفت برای سطح تحصیلات دکتری

داده های تحقیق بعد از جمع آوری از طریق پرسش نامه بر اساس نرم افزار SPSS شماره ۲۲ مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. آزمون فرضیه از روش همبستگی با استفاده از رگرسیون چند متغیره انجام شده است. مدل تحقیق نیز به صورت معادله شماره ۱ نوشته می شود.

معادله شماره ۱

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + \mu$$

که در آن:

X_3 = سن

X_2 = خطای دستکاری هیجانی

۴- یافته های پژوهش

۴-۱- آمار توصیفی

نتایج آمار توصیفی در جدول شماره ۱ به تفکیک دو نمونه مردان و زنان آورده شده است. نتایج این جدول نشان می دهد به غیر متغیر سن که میانگین آن در مردان بیشتر از زنان است، میانگین بقیه متغیرها یعنی اجتناب مالیاتی، ماکیاولیسم و دستکاری هیجانی تقریباً در میان مردان و زنان مشابه و نزدیک به هم هستند. هم چنین ۶۵ درصد از پاسخ دهندگان مرد و بقیه نیز زن بودند. سطح تحصیلات ۵۴ درصد از زنان کارشناسی، ۲۸ درصد کارشناسی ارشد و بقیه نیز در سایر سطوح تحصیلی بودند. هم چنین ۴۶ درصد از مردان دارای تحصیلات کارشناسی؛ ۳۸ درصد کارشناسی ارشد و بقیه نیز در سایر سطوح تحصیلی قرار داشتند.

نشان دادند ماکیاولیسم و دستکاری هیجانی در میان زنان و مردان کارکردهای متفاوت دارد. آن ها دلیل این امر را در نقش متفاوت زنان و مردان در تقسیم کار در جامعه می دانند. به عقیده آن ها مردان معمولاً در وظایفی نقش دارند که نیازمند به اعمال یدی و سخت و قدرت است. این در حالی است که زنان به امور نظیر تربیت و پرورش، منشی گری و نظایر آن نقش بهتری از مردان ایفاء می کنند. به عبارت دیگر به نظر آن ها، تاکید هنجارهای اجتماعی بر نقش متفاوت مردان و زنان در روابط و امور اجتماعی، باعث شده است تا دستکاری هیجانی با توجه به جنسیت در میان افراد متفاوت باشد. مطالعات در حوزه اخلاق مالیاتی نیز تاکید دارند که زنان در مقایسه با مردان اجتناب مالیاتی کمتری دارند (چن و همکاران، ۲۰۱۶). از این رو در این تحقیق، نمونه آماری به دو گروه مردان و زنان تقسیم بندی می شوند.

متغیر وابسته در این تحقیق اجتناب مالیاتی است. این متغیر بر اساس پرسش نامه تورگلر و اشنايدر^{۲۷} (۲۰۱۱) اندازه گیری می شود. این پرسش نامه شامل ۱۹ سؤال هفت گزینه ای است که از گزینه کاملاً مخالف تا کاملاً موافق به ترتیب از یک تا هفت نمره گذاری می شود. متغیرهای مستقل در این پژوهش ماکیاولیسم و دستکاری هیجانی می باشد. ماکیاولیسم بر اساس پرسش نامه کریستی و جیس^{۲۸} (۱۹۷۰) اندازه گیری می شود. این پرسش نامه شامل ۲۰ سؤال پنج گزینه ای در طیف لیکرت می باشد. برای سنجش دستکاری هیجانی از پرسش نامه آستین^{۲۹} و همکاران (۲۰۰۷) استفاده می شود. این پرسش نامه شامل ۲۲ سؤال در طیف لیکرت پنج گزینه ای طراحی شده است. هم چنین متغیرهای کنترل در این تحقیق شامل موارد زیر است:

سن: یک متغیر نسبی است که نشان دهنده سن شناسنامه ای مشارکت کنندگان در تحقیق است.

تحصیلات: یک متغیر فاصله ای است که با مقادیر یک تا هفت نشان داده می شود. مقدار یک برای سطح تحصیلات کاردانی و پایین تر از آن، مقدار دو برای دانشجوی کارشناسی، مقدار سه برای

جدول شماره ۱: آمار توصیفی

مردان				زنان				
سن	دستکاری هیجانی	ماکیاولیسم	اجتناب مالیاتی	سن	دستکاری هیجانی	ماکیاولیسم	اجتناب مالیاتی	
۳۸/۸۴	۶۱/۶۵	۵۴/۵۰	۶۱/۶۴	۳۳/۶۴	۶۲/۵۶	۵۴/۲۳	۶۱/۵۷	میانگین
۳۸/۵	۶۳	۵۴	۶۳	۳۳	۶۰	۵۴	۶۰	میانه
۷/۹۰	۱۰/۸۸	۷/۵۸	۱۹/۲۹۴	۶/۵۰۸	۱۱/۶۴۲	۷/۶۶	۱۹/۵۷۴	انحراف معیار
۵	۲۲	۳۶	۱۹	۲۱	۳۴	۳۶	۲۵	حداقل
۶۱	۱۰۰	۸۸	۱۲۳	۵۷	۱۲۳	۷۷	۱۱۸	حداکثر

۴-۲- آزمون فرضیه‌ها

با توجه به اهداف و مبانی نظری پژوهش، این مقاله دارای چهار فرضیه به شرح زیر است:

فرضیه اول: در نمونه زنان، میان ماکیاولیسم و اجتناب مالیاتی رابطه معنی دار و مثبت وجود دارد.

فرضیه دوم: در نمونه زنان، میان دستکاری هیجانی و اجتناب مالیاتی رابطه معنی دار و مثبت وجود دارد.

فرضیه سوم: در نمونه مردان، میان ماکیاولیسم و اجتناب مالیاتی رابطه معنی دار و مثبت وجود دارد.

فرضیه چهارم: در نمونه مردان، میان دستکاری هیجانی و اجتناب مالیاتی رابطه معنی دار و مثبت وجود دارد.

نتایج آزمون فرضیه‌ها در جدول شماره ۲ آورده شده است. نتایج این جدول نشان می‌دهد در نمونه زنان، ماکیاولیسم در سطح اطمینان ۹۵ درصد رابطه ای معنی دار با اجتناب مالیاتی ندارد. زیرا سطح معنی داری آن بیش از ۵ درصد و برابر ۹/۷ درصد است. اما چون سطح معنی داری دستکاری هیجانی کمتر از ۵ درصد و برابر ۲/۸ درصد است. بنابراین می‌توان اظهار داشت که رابطه ای معنی دار و مثبت میان دستکاری هیجانی و اجتناب مالیاتی در زنان وجود دارد. از این رو، فرضیه اول رد و فرضیه دوم تایید می‌شود. هم‌چنین در نمونه مردان سطح معنی داری ماکیاولیسم نزدیک صفر است. یعنی در سطح اطمینان ۹۵ درصد رابطه ای معنی دار و مثبت میان ماکیاولیسم و

اجتناب مالیاتی وجود دارد. اما دستکاری هیجانی رابطه ای معنی دار با اجتناب مالیاتی ندارد. زیرا سطح معنی داری آن ۲۶/۷ درصد و بیش از ۵ درصد می‌باشد. بنابراین فرضیه سوم تایید اما فرضیه چهارم رد می‌شود. علاوه بر این، شواهد جدول شماره ۲ بیانگر آن است که متغیرهای سن و تحصیلات رابطه ای معنی دار با اجتناب مالیاتی در هیچ یک از نمونه‌های مردان و زنان وجود ندارد.

آماره تورم واریانس در هر دو نمونه زنان و مردان در جدول شماره ۲ نزدیک به یک و کمتر از ۵ است. این موضوع نشان دهنده آن است که میان متغیرهای توضیحی پژوهش هم خطی وجود ندارد. هم‌چنین آماره دوربین واتسن نیز در نمونه زنان برابر ۱/۷۸ و در نمونه مردان برابر ۱/۶۵ می‌باشد. یعنی بین ۱/۵ تا ۲ است. این امر نشان دهنده آن است که در مقادیر خطای مدل رگرسیونی، خود همبستگی وجود ندارد. هم‌چنین از آن جایی که سطح معنی داری آماره کلموگروف - اسمیرنوف (K-S) طبق جدول شماره ۲ برای نمونه‌های زنان و مردان به ترتیب برابر ۷۹ درصد و ۸۲ درصد یعنی بیش از ۵ درصد می‌باشد، می‌توان تایید نمود که مقادیر خطای مدل رگرسیون توزیع نرمال دارد.

جدول شماره ۲: نتایج آزمون فرضیه ها

مردان				زنان				متغیرها
آماره تورم واریانس	سطح معنی داری	آماره t	ضرایب	آماره تورم واریانس	سطح معنی داری	آماره t	ضرایب	
-	۰/۰۰۰	۵/۲۰۲	۵۲/۱۴۰	-	۰/۰۰۰	۳/۹۵۷	۴۷/۸۲۶	مقدار ثابت
۱/۱۶۲	۰/۰۰۳	۲/۹۵۰	۷/۲۳۳	۱/۲۶۰	۰/۰۹۷	۱/۶۷۰	۵/۷۹۴	ماکیاولیسم
۱/۱۴۲	۰/۲۶۷	۱/۱۱۳	۰/۱۲۴	۱/۲۶۵	۰/۰۲۸	۲/۲۱۸	۰/۳۳۲	دستکاری هیجانی
۱/۰۷۰	۰/۸۸۸	۰/۱۴۱	۰/۰۲۱	۱/۰۱۵	۰/۲۸۰	-۱/۰۸۵	-۰/۲۶۰	سن
۱/۰۱۴	۰/۴۲۰	-۰/۸۰۸	-۰/۷۱۴	۱/۰۰۹	۰/۸۳۲	-۰/۲۱۲	-۰/۲۸۵	تحصیلات
			۰/۰۵۰				۰/۰۹۲	ضریب تعیین
	۰/۰۰۰		۳/۵۷۷		۰/۰۰۰		۳/۶۸۴	آماره F
			۱/۶۵۴				۱/۷۸۷	آماره D.W
	۰/۸۲۳		۰/۶۲۹		۰/۷۹۰		۰/۶۵۱	آماره K-S

متغیر وابسته: اجتناب مالیاتی

۵- نتیجه گیری و بحث

این تحقیق به عنوان یک تحقیق رفتاری در حوزه مالیات، تاثیر متغیرهای ماکیاولیسم و دستکاری هیجانی را بر اجتناب مالیاتی در دو نمونه زنان و مردان حسابدار مورد مطالعه قرار داد. شواهد این پژوهش نشان می دهد که در نمونه زنان، ماکیاولیسم رابطه ای معنی دار با اجتناب مالیاتی ندارد. اما دستکاری هیجانی ارتباطی معنی دار و مثبت با اجتناب مالیاتی دارد. هم چنین نتایج در نمونه مردان بر عکس نتایج نمونه زنان است. در مردان، ماکیاولیسم تاثیر معنی دار و مثبت بر اجتناب مالیاتی دارد و دستکاری هیجانی ارتباط معنی دار با اجتناب مالیاتی ندارد.

همان گونه که قبلاً اشاره شد افراد با ویژگی دستکاری هیجانی بالا، بر احساسات و عواطف دیگران تسلط دارند و آن را از طریق لطایف الحیل مختلف، به نفع خود مدیریت می نمایند تا به مقصود خود نایل آیند. معمولاً زنان در مقایسه با مردان، از مهارت کافی در دستکای هیجانی برخوردار هستند (آستین و همکاران، ۲۰۰۷). به همین دلیل نتایج این تحقیق نشان می دهد که در نمونه زنان، دستکاری هیجانی عامل اجتناب مالیاتی است و نه ماکیاولیسم. اما در نمونه مردان، این ماکیاولیسم است که محرک اجتناب مالیاتی است و دستکاری هیجانی نقشی در آن ندارد.

زیرا مردان در مقایسه با زنان مهارت لازم در دستکاری هیجانی را ندارند. نتایج مذکور از دیدگاه نظری مطابق با متون روانشناسی نظیر نتایج مقاله گریو^{۳۰} و همکاران (۲۰۱۹) است. آن ها در تحقیق خود اشاره می کنند به دلیل نقش متفاوت زنان و مردان در روابط اجتماعی، متغیرها و ویژگی های روانشناختی ماکیاولیسم و دستکاری هیجانی با توجه به جنسیت کارکردهای متفاوتی دارند. به عقیده آن ها هنجارهای اجتماعی باعث شده است تا دستکاری هیجانی با شخصیت زنان مطابقت بیشتری داشته باشد و از این رو دستکاری هیجانی در میان زنان و مردان متفاوت می باشد. شواهد این پژوهش تایید می نماید که در هر دو گروه زنان و مردان حسابدار، تمایل به اجتناب مالیاتی وجود دارد. اما عوامل روانشناختی متفاوتی در ایجاد آن تاثیرگذار هستند. به بیان دیگر، از آنجایی که ویژگی های رفتاری و روانشناختی مختص زنان با ویژگی های روانشناختی خاص مردان متفاوت هستند. از این رو، این ویژگی های شخصیتی و روانشناختی هستند که بر اجتناب مالیاتی در هر دو گروه زنان و مردان تاثیرگذار هستند و نه جنسیت آن ها. از این منظر، نتایج تحقیق حاضر مغایر با نتایج تحقیق چن و همکاران (۲۰۱۶) است. آن ها در تحقیق خود اشاره دارند که عامل جنسیت بر پیدایش رفتارهای اخلاقی

عامل مهم و تاثیرگذاری است. در حالی یافته‌های تحقیق حاضر نتیجه‌گیری آن‌ها را نقض می‌نماید. نتایج این مقاله نشان می‌دهد که اجتناب مالیاتی علاوه بر آن که متأثر از متغیرهای مختلف اقتصادی و قانونی است، متأثر از ویژگی‌های رفتاری و روانشناسی نیز است. این موضوع می‌تواند آگاهی و اطلاعات سودمندی برای سیاست‌گذاران حوزه مالیات، پژوهشگران و دانشجویان حسابداری باشد. پژوهشگران و دانشجویان حسابداری می‌توانند در تحقیقات آتی اجتناب و یا تمکین مالیاتی را با توجه به سایر جنبه‌های تاریک شخصیت از جمله جامعه ستیزی و خودشیفتگی مورد بررسی قرار دهند. با توجه به یافته‌های تحقیق حاضر می‌توان به سیاست‌گذاران و قانون‌گذاران در حوزه مالیات اظهار داشت که رفتار حسابداران در اجتناب مالیاتی ارتباطی به جنسیت آن‌ها ندارد. بلکه این ویژگی رفتاری و روانشناختی حسابداران است که موجب اجتناب از پرداخت مالیات می‌شود. بنابراین پیشنهاد این تحقیق آن است تا به طرق مختلف از جمله برگزاری دوره‌های آموزشی، تفکر اخلاق مالیاتی را در حسابداران تقویت نمایند. محدودیت اصلی این تحقیق نیز تعمیم‌پذیری نتایج و یافته‌های تحقیق به نمونه‌های آماری دیگر در سال‌های بعد است.

فهرست منابع

- * ابراهیمی سرو علیا، محمد حسن، حساس یگانه، یحیی، رجایی باغ سیایی، محمد و عباسوند فرشید (۱۳۹۸) نقش منطقه‌های استقرار اظهارنامه‌های مالیاتی در تمایل به پرداخت مالیات (مورد مطالعه: مودیان مالیاتی اداره امور مالیاتی شهر تهران) دانش سرمایه‌گذاری، شماره ۲۹، صص ۲۰۷-۲۲۴
- * امیری، میثم (۱۳۹۶) اقتصاد رفتاری و فرار مالیاتی، پژوهشنامه اقتصادی، شماره ۱۶، صص ۱۳۰-۹۵
- * پور حیدری امید، فدوی محمد حسن و امینی نیا میثم (۱۳۹۳) بررسی تأثیر اجتناب از پرداخت مالیات بر شفافیت گزارشگری مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، فصلنامه پژوهشنامه اقتصادی، شماره ۵۲، صص ۶۹-۸۵
- * حساس یگانه، یحیی، ابراهیمی سرو علیا، محمد حسن، عباسوند، فرشید و دلاور علی (۱۳۹۸) اهمیت عوامل تمایل به پرداخت مالیات از دیدگاه مودیان مالیاتی (مورد مطالعه: مودیان مالیاتی اداره امور مالیاتی شهر تهران) مجله دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، شماره ۲۹، صص ۲۰۳-۲۱۴
- * دیانتی دیلمی زهرا، رضاپور پرورش رویا (۱۳۹۳) رابطه بین اخلاق شرکتی، مسئولیت اجتماعی و ماکیاولیسم با فرار مالیاتی. فصلنامه اخلاق در علوم و فناوری، سال نهم، شماره ۴، صص ۸۳-۹۴
- * رفاهی بخش، سمانه، بنی مهد، بهمن، خردیار سینا و اوشک سرایی، مریم (۱۳۹۷) عواطف فردی و رفتار مدیریت سود: آزمون از نظریه روانشناسی مثبت‌گرا، دو فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری، سال سوم، شماره ششم، صص ۲۴۱-۲۵۴
- * سپاسی، سحر؛ پارسا پور، محمدرضا؛ رضایت، محیا (۱۳۹۵) طراحی مدل تأثیر بعد اقتصادی مسئولیت اجتماعی بر اجتناب مالیاتی با استفاده از رویکرد معادلات ساختاری، پژوهشنامه مالیات، شماره ۳۵، صص ۱۵۸-۱۷۸
- * شعبان، رضوان؛ بنی مهد، بهمن؛ رویایی، رمضانعلی. (۱۳۹۶) اثر محافظه‌کاری اجتماعی و ماکیاولیسم بر استقلال حسابرس، دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، دوره ششم، شماره ۲۲، صص ۷۵-۸۶
- * کرمشاهی، بهنام؛ اعظمی، زینب (۱۳۹۷) رابطه بین اخلاق فردی، اخلاق حرفه‌ای حسابداران، جنسیت و تمکین مالیاتی، فصلنامه اخلاق در علوم و فناوری، سال سیزدهم، شماره ۱، صص ۹۱-۹۹
- * Akers, M. D., and G. L. Porter. (2003). Your EQ skills: Got what it takes? Journal of Accountancy 195 (3):65-70.
- * Austin, E. J., Farrelly, D., Black, C., & Moore, H. (2007). Emotional intelligence,

- Opportunistic Decision- Making , ASAA JOURNAL - Advances in Scientific and Applied Accounting, 8(2) . PP. 135-156
- * Eckel, C. C., & Grossman, P. J. (2008). Men, women and risk aversion: Experimental evidence. Handbook of experimental economics results, 1, 1061-1073
 - * Enachescu, J., Olsen, J., Kogler, C., Zeelenberg, M., Breugelmans, S.M., Kirchler, E.,(2019) The Role of Emotions in Tax Compliance Behavior: A Mixed-Methods Approach, Journal of Economic Psychology ,doi: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2019.102194>
 - * Filippin, A., & Crosetto, P. (2016). A reconsideration of gender differences in risk attitudes. Management Science, 62(11):1-23
 - * Forgas, J.,(1995) Mood and judgment: The Affect Infusion Model (AIM) Psychological Bulletin , Vol. 117, No. 1,39-66
 - * Grieve , R., March ,E., Van Doorn G., (2019) Masculinity might be more toxic than we think: The influence of gender roles on trait emotional manipulation , Personality and Individual Differences 138 : 157–162
 - * Ghosh, D., & Crain, T. L. (1995). Ethical standards, attitudes toward risk, and intentional noncompliance: An experimental investigation. Journal of Business Ethics, 14(5), 353–365.
 - * Hsieh, T .,Wang, Z., Demirkan, S., (2018) Overconfidence and tax avoidance: The role of CEO and CFO interaction , Journal of Accounting and Public Policy, (37) 3 : 241-253
 - * Hyde, J., & Grieve, R. (2018). The dark side of emotion at work: Emotional manipulation in everyday and work place contexts. Personality and Individual Differences, 129,108–113
 - * Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. In M. R. Leary & R. H. Hoyle (Eds.),Handbook of individual differences in social behavior :93–108
 - * Lee, K., & Ashton, M. C. (2005). Psychopathy, Machiavellianism and narcissism in the Five-Factor model and the HEXCO model of personality structure. Personality and Individual Differences, 38, 1571-1582.
 - * Maciejovsky, B., Schwarzenberger, H., & Kirchler, E. (2011). Rationality vs. emotions: The case of tax ethics and Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side? Personality and Individual Differences, 43(1), 179–189
 - * Berkovich, I., & Eyal, O. (2017). Good cop, bad cop: Exploring school principals' emotionally manipulative behaviours. Educational Management Administration & Leadership, 45(6), 944.
 - * Boduszek, D., Debowska, A., and Willmott, A. (2017). Latent profile analysis of psychopathic traits among homicide, general violent, property and white-collar offenders. J. Crim. Justice. 51, 17–23.
 - * Bacon, A.M., & Regan, L., (2016) Manipulative relational behavior and delinquency: sex differences and links with emotional intelligence, The Journal of Forensic Psychiatry & Psychology , VOL. 27, NO. 3, 331–348
 - * Bruner , D.M., D'Attoma , J., Steinmo, S., (2017) The Role of Gender in the Provision of Public Goods through Tax Compliance, Journal of Behavioral and Experimental Economics , Vol.17 :45-55
 - * Chen, C. W., Tuliao, K. V., Cullen, J. B., & Chang, Y. Y. (2016). Does gender influence managers' ethics? A cross-cultural analysis. Business Ethics: A European Review, 25(4), 345–362.
 - * Chen, S., (2010) Relations of Machiavellianism with emotional blackmail orientation of salespeople , Procedia Social and Behavioral Sciences . 5 : 294–298
 - * Christian , R.C., Alm , J., (2014) Empathy, sympathy, and tax compliance , Journal of Economic Psychology , 40 , 62-82
 - * Christie, R., & Geis, F. (1970) Studies in Machiavellianism (pp. 339–358). New York: Academic Press.
 - * Chung, J., J. Cohen, and G. S. Monroe. 2008. The effect of moods on auditors' inventory valuation decisions. Auditing: A Journal of Practice & Theory 27 (2): 137–159.
 - * Coricelli, G., Rusconi, E., and Villeval, M. C. (2014). Tax evasion and emotions: An empirical test of reintegrative shaming theory. Journal of Economic Psychology, 40, 49–61.
 - * De Hooge, I. E., Breugelmans, S. M., & Zeelenberg, M. (2008). Not so ugly after all: When shame acts as commitment device. Journal of Personality and Social Psychology, 95(4), 933–943.
 - * D'Souza , M.F., De Lima, G.S.F., (2015) The Dark Side of Power : The dark Triad in

یادداشت‌ها

- ¹ De Hooge
- ² Grieve
- ³ Akers and Porter
- ⁴ Rozell
- ⁵ Austin
- ⁶ Enachescu
- ⁷ Pruysera
- ⁸ Boduszek
- ⁹ Coricelli
- ¹⁰ Lee and Ashton
- ¹¹ Ghosh and crain
- ¹² D'Souza , M.F., De Lima,
- ¹³ Forgas
- ¹⁴ Eckel, & Grossman
- ¹⁵ Filippin & Crosetto,
- ¹⁶ Burner
- ¹⁷ Pruysera
- ¹⁸ Hsieh
- ¹⁹ Maciejovsky
- ²⁰ Coricelli
- ²¹ Christian & Alm
- ²² Boduszek
- ²³ D'Souza , M.F., De Lima,
- ²⁴ Ghosh and crain
- ²⁵ Bacon and Regan
- ²⁶ Grieve
- ²⁷ Torgler & Schneider
- ²⁸ Christie & Geis
- ²⁹ Austin
- ³⁰ Grieve

- compliance. *Journal of Business Ethics*, 109,339–350.
- * Murphy, P.R., (2012) Attitude, Machiavellianism and the rationalization of misreporting, *Accounting, Organizations and Society* 37 ,242–259
 - * Pruysera, S., Blaisb ,J., Chen , P.G.,(2019) Who makes a good citizen? The role of personality , *Personality and Individual Differences* 146 :99–104
 - * Rozell, E. J., C. E. Pettijohn, and R. S. Parker(2002) An empirical evaluation of emotional intelligence: The impact on management development. *The Journal of Management Development* 21 (4): 272–289.
 - * Shafer, W. E., & Simmons, R. S. (2008). Social responsibility, Machiavellianism and tax avoidance: A study of Hong Kong tax professionals. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 21(5), 695–720.
 - * Shafer, W. E., & Wang, Z., (2018) Machiavellianism, social norms, and taxpayer compliance , *Business Ethics: A European Review* , 27 , 42–55
 - * Torgler, B., & Schneider, F. (2005). Attitudes Towards Paying Taxes In Austria: An Empirical Analysis., 32, 231-250.
 - * Wastell, C., & Booth, A. (2003). Machiavellianism: An alexithymia perspective. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 22, 730-744.