

# تاثیر عاطفه منفی ترس و منبع کنترل بر تصمیم‌گیری اخلاقی حسابداران

بزرگمهر خاندوزی<sup>۱</sup>، دکتر علی خوزین<sup>۲\*</sup>

۱. گروه مدیریت مالی، واحد علی آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد علی آباد کتول، ایران

۲. گروه حسابداری، واحد علی آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد علی آباد کتول، ایران

(تاریخ دریافت: ۹۶/۱۰/۳، تاریخ پذیرش: ۹۶/۱۲/۱۶)

## چکیده

**زمینه:** هدف این پژوهش بررسی اثر عاطفه منفی ترس و منبع کنترل بر ایجاد الگوهای مختلف تصمیم‌گیری اخلاقی در حوزه حسابداری و مالی است. مطالعه حاضر در حوزه پژوهش‌های رفتاری و روانشناختی و الگوهای مورد بررسی شامل الگوی رفتاری شیب لغزنده یا سازگاری اخلاقی، رفتار جبرانی و مجوزدهی است.

**روش:** پژوهش حاضر از نوع نیمه تجربی، کاربردی و میدانی بوده است. جامعه پژوهش دانشجویان دکتری رشته حسابداری و ترم آخر کارشناسی ارشد رشته‌های حسابداری، حسابرسی و مدیریت مالی دارای تجربه حرفه‌ای مشخص و قابل قبول بوده‌اند و نمونه به تعداد شصت نفر به صورت تصادفی انتخاب شده‌است. داده‌های مورد نیاز به وسیله پرسشنامه استاندارد جمع‌آوری شده است. منبع کنترل با استفاده از مقیاس استاندارد منبع کنترل روتر و عاطفه منفی به وسیله مقیاس مثبت تا عاطفه منفی با مقیاس پنج درجه‌ای صعودی، اندازه‌گیری شده است. همچنین سناریوهای مختلفی برای اندازه‌گیری متغیر پذیرش درخواست یا رفتار غیراخلاقی بکار گرفته شده است. فرضیه‌ها با استفاده از روش تجزیه و تحلیل واریانس آزمون شده‌اند.

**یافته‌ها:** یافته‌های پژوهش نشان داده افراد با ترس پایین و کنترل منبع درونی رفتارها و تصمیم‌گیری‌های اخلاقی بیشتری داشته و کمتر تسلیم درخواست‌های غیراخلاقی مدیران مافوق می‌شوند. همچنین خلق و خوی یا عاطفه منفی ترس بالا منجر به الگوی رفتاری «شیب لغزنده» یا «سازگاری اخلاقی» شده و عاطفه منفی ترس پایین منجر به الگوی رفتاری «مجوزدهی» یا «جبرانی» می‌گردد.

**نتیجه‌گیری:** یافته‌های پژوهش به درک بهتر ویژگی‌های فردی که منجر به تصمیم‌گیری غیراخلاقی در شرایط فشار مدیران مافوق می‌شود کمک می‌کند. در سازمان‌ها می‌توان با کاهش عوامل ایجاد ترس و یا ایجاد اطمینان بیشتر در کارکنان به توسعه سطح رفتارها و جلوگیری از تصمیم‌های غیراخلاقی کمک نمود.

**کلید واژگان:** عاطفه منفی ترس، منبع کنترل، تصمیم‌گیری اخلاقی، شیب لغزنده، رفتار جبرانی.

## سر آغاز

در فضای حرفه حسابداری ممکن است به تدریج مبلغ ریالی تخلفات افزایش یابد و یا ماهیت رفتار غیراخلاقی تشدید شود (۵،۴). با افزایش سطح رفتارهای غیراخلاقی، ناخودآگاه فرد احساس می‌کند که سطح رفتار غیراخلاقی‌اش ثابت است در حالی که به تدریج رفتارها و تصمیم‌گیری‌های غیراخلاقی بیشتر و تاریک‌تری از وی سر زده است. همچنین برداشت مردم از غیراخلاقی بودن یک رفتار غیراخلاقی که به تدریج رخ می‌دهد، در طی زمان تغییر یافته و آنها به رخ دادن یک رفتار غیراخلاقی عادت کرده و سازگاری می‌یابند. مطالعات نشان می‌دهد که هنگامی از فرد بصورت تدریجی رفتارهای ناپسند رخ می‌هد، راحت‌تر از

در راه مطالعه بر روی عواملی که باعث ایجاد رفتارهای غیراخلاقی در فضای کسب و کار می‌شوند، توجه‌ها و پژوهش‌های زیادی بر روی نقش «شیب لغزنده»<sup>۱</sup> در تصمیم‌گیری صورت گرفته است. تصمیم‌گیری به فرایند ذهنی (شناختی) گفته می‌شود که به انتخاب یک اقدام در میان اقدامات جایگزین می‌انجامد و به تمایلات و گرایش‌های ذهنی و روانی افراد بستگی دارد (۲،۱). شیب لغزنده به رفتارهایی اشاره دارد که افراد وارد تخلفات کوچک شده، در طی زمان با چنین رفتارهایی «سازگاری» یافته و رفتارهای غیراخلاقی فاحش‌تر و بزرگ‌تر از آنها سر می‌زند (۳). مصداق ضرب‌المثل فارسی که می‌گوید تخم مرغ دزد، شتر دزد می‌شود.



گزارشگری مالی متقلبان<sup>۹</sup> تمرکز دارد؛ در حالی که برخی پژوهش‌های قبلی بر روی تقلب افراد و رفتارهای غیراخلاقی با سایر ویژگی‌های روانی همراه با انگیزه‌های منفعت طلبانه شخصی تمرکز داشته‌اند (۱۱). بسیاری از تخلفات شرکت‌ها از قبیل سرقت، گزارشگری متقلبان، تقلب و غیره مربوط به رویه‌های مالی و حوزه حسابداری است، با این حال پژوهش‌های اندکی در خصوص پدیده شیب لغزنده و رفتارهای جبرانی در زمینه حرفه حسابداری صورت گرفته است (۱۲).

برای وارد شدن به مبانی نظری پژوهش، در ابتدا لازم است در خصوص «ناهماهنگی شناختی»<sup>۱۰</sup> توضیحاتی ارائه شود. ناهماهنگی شناختی، در دانش روان‌شناسی، نوعی استرس ذهنی یا ناهنجاری و احساس ناخوشایند است که بر اثر شرایطی همچون ایجاد (و القای) همزمان دو یا چند دیدگاه، عقیده، ارزش و یا اندیشه ناهمساز در یک فرد بوجود می‌آید. ناهماهنگی شناختی زمانی ایجاد می‌شود که از شخصی درخواست عملی بشود که با هویت اخلاقی او (خود را فردی خوب و اخلاقی می‌داند) متجانس نباشد. نظریه ناهماهنگی پیش‌بینی می‌کند که یک فرد، بعد از انجام یک عمل غیراخلاقی، نسبت به این عمل نگرش اغماض‌آمیزتر از سابق خواهد داشت. برای برخورد ناهماهنگی شناختی، افراد می‌توانند به دو گونه عمل کنند. یک رویکرد این است که آنها می‌توانند خود را اینگونه توجیه کنند که اعمال پیشنهادی، غیراخلاقی نبوده و با هویت اخلاقی آنها ناهماهنگ نیست و بدین ترتیب وارد یک رفتار غیراخلاقی می‌شوند. رویکرد دیگر این است که افراد به این درک برسند که اعمال پیشنهادی غیراخلاقی بوده و با هویت اخلاقی آنها ناهماهنگ است و بنابراین چنین رفتار غیراخلاقی از سوی آنها مورد پذیرش قرار نمی‌گیرد. توانایی افراد برای منطقی جلوه دادن اولین رفتار غیراخلاقی، ورود آنها به رفتارهای غیراخلاقی بعدی را تسهیل می‌کند (۱۳). انواع خلق‌های<sup>۱۱</sup> فردی یا عاطفه<sup>۱۲</sup> مانند ترس و منبع کنترل درونی در ایجاد یا جلوگیری از ناهماهنگی شناختی موثر است. برخی (مانند افراد ترسو) ممکن است از الگوی رفتاری شیب لغزنده تبعیت کنند و برخی روی به رفتارهای اخلاقی جبرانی می‌آورند (به دلیل احساس گناه) (۱۴).

شرایط عاطفی زیردستان اهمیت زیادی در تخلفات شرکت‌ها دارد. رفتارهای غیراخلاقی در شرکت‌ها ناشی از همگرایی رفتارهای مخرب مدیران ارشد و زیردستان مستعد برای وارد شدن به رفتارهای غیراخلاقی، بوده است. اهمیت سرپرستان مافوق و مدیران در اکثر تقلبات بزرگ مالی در دنیا مشهود بوده است. امتناع زیردستان از تبانی و ورود به رفتارهای غیراخلاقی می‌توانست جلوی بسیاری از تخلفات مالی را بگیرد. شناخت این مسئله که کدام خلق و خو و ویژگی اخلاقی در پذیرش یا رد پیشنهادات مافوق توسط زیردستان موثر است، با اهمیت است. پژوهشگری در پژوهش خود گزارش نمود که عدم گزارش تخلف اولیه باعث کاهش احساس گناه در مراحل بعدی می‌شود (۱۵). ایشان در پژوهش بعدی خود به روی این موضوع که چگونه فرایند توجیه کردن، باعث تغییر احساسات عاطفی می‌شود مطالعه نمودند (۱۶). همچنین منبع کنترل درونی به میزان اعتقاد فرد در مورد کسب پاداش از طریق

سوی مردم مورد پذیرش قرار می‌گیرد تا هنگامی که این رفتارها به طور ناگهانی رخ دهد (۶).

از سوی دیگر برخی افراد به جای تشدید رفتارهای غیراخلاقی، برخی افراد سعی می‌کنند تصمیم‌گیری غیراخلاقی کنونی را با انجام رفتارهای بیشتر اخلاقی در آینده جبران کنند که به آن «الگوی رفتار جبرانی»<sup>۲</sup> گویند. برخی پژوهشگران نشان داده‌اند که افراد پس از ارتکاب یک تصمیم‌گیری غیراخلاقی، در تصمیم‌گیری‌های آیندشان اخلاقی‌تر عمل می‌کنند؛ در حالی که افرادی که در ابتدا تصمیم‌های اخلاقی‌تری<sup>۳</sup> گرفته‌اند، در مراحل بعدی کمتر اخلاقی عمل کرده‌اند. الگوی رفتاری<sup>۴</sup> اخیر با عنوان «اثر صدور مجوز»<sup>۵</sup> معروف گشته است. به این معنی که یک رفتار خوب می‌تواند یا مجوزی برای انجام یک رفتار ناپسند در آینده شود و یا فرد تا حدی به خود مجوز ادامه رفتارهای ناپسند می‌دهد که همان حسن شهرت اولیه را داشته باشد و یا هویت اخلاقی درونی خود را حفظ کند (۸، ۷). برخی پژوهشگران که رویکرد جبرانی ناشی از تلاش افراد برای حفظ شهرت اخلاقی‌شان در میان جامعه یا خودپنداری آنها از هویت اخلاقی<sup>۶</sup> خود در تصمیم‌های بعدی، پس از یک تصمیم‌گیری غیراخلاقی اولیه است. تفاوت این دو حوزه پژوهشی در این است که آیا افراد تمایل دارند به صورت مداوم و باثبات همانند گذشته خود رفتار کنند و یا رفتارهای گذشته خود را جبران و تلفاف نمایند (۹). از طرف دیگر، زمانی که قرار باشد رفتار اشخاصی که برای مشارکت در اعمال غیراخلاقی در شرکت‌ها تحت فشار قرار می‌گیرند مورد بررسی قرار گیرد، بررسی مواردی که باعث برانگیختن رفتارهای اخلاقی می‌شود همانند شرایط محیطی و ویژگی‌های شخصیتی، اهمیت پیدا می‌کند. با وجود ریسک بسیار زیاد، برخی افراد در مقابل اعمال غیراخلاقی تسلیم می‌شوند. همانند آنچه در شرکت‌های انرون، وردکام و ... به وقوع پیوست. سوال اساسی که پیش می‌آید این است که چرا آنان چنین رفتارهای غیراخلاقی را متوقف نکردند و دلایل رخداد هر یک از این الگوهای رفتاری چیست؟ (۶)

هدف این پژوهش بررسی تفاوت‌های فردی و ویژگی‌هایی است که افراد را در مسیر الگوی رفتاری شیب لغزنده و تداوم رفتار غیراخلاقی در مقایسه با رفتارهای جبرانی در وضعیت‌های مختلف می‌اندازد. در این پژوهش ویژگی‌های فردی مرتبط با هویت فردی به دلیل اهمیت آن در پژوهش‌های روانشناسی و نیز اهمیت آن در هویت حرفه‌ای و حرفه‌ای-گرایی مورد توجه قرار گرفته است. در بین ویژگی‌های فردی گوناگون، این پژوهش دو ویژگی فردی شامل منبع کنترل<sup>۷</sup> که به طور مستقیم با هویت فردی مرتبط است و عاطفه یا خلق و خوی منفی ترس<sup>۸</sup> که در پژوهش‌های قبلی حسابداری به طور معنی‌داری بر روی هویت معنوی حسابداران در تصمیم‌گیری اخلاقی تاثیرگذار بوده‌اند، را مورد توجه قرار خواهد داد (۶، ۱۰).

افراد با سطح ترس بالا، تسلیم فشارهای مافوق خود شده و یک سری رفتارهای غیراخلاقی از آنها سرخواهد زد. سوال تجربی این است که آیا ترس می‌تواند بر تاثیر هویت اخلاقی فرد غلبه کند. این مطالعه بر روی فشارهای مدیران و سرپرستان بر زیردستان جهت همدمستی در

مشخص و قابل قبول بوده‌اند، انتخاب شده‌اند. در این پژوهش تکمیل کلیه پرسشنامه‌ها و سوالات تا جایی ادامه پیدا کرد که شصت مشارکت‌کننده (پاسخ‌دهند) همه قسمت‌های پرسشنامه‌ها و افته‌ها را به طور کامل تکمیل نمودند. با توجه به روش آماری مورد استفاده که تجزیه و تحلیل واریانس می‌باشد تعداد نمونه کافی بوده است.

جدول ۱: ویژگی‌های جمعیتی گروه نمونه

| سابقه کاری    | کمتر از ۳ سال (۰/۲۲)، ۳ تا ۵ سال (۰/۴۵)، بیش از ۵ سال (۰/۳۳)       |
|---------------|--------------------------------------------------------------------|
| میزان تحصیلات | دانشجوی ترم آخر کارشناسی (۰/۷۵)، دانشجوی دکتری (۰/۲۵)              |
| رشته تحصیلی   | حسابداری (۰/۶۸)، مدیریت مالی (۰/۱۵)، حسابداری (۰/۱۷)               |
| سن            | کمتر از ۲۶ سال (۰/۲۴)، ۲۶ تا ۳۰ سال (۰/۵۸)، بیشتر از ۳۰ سال (۰/۱۸) |

منبع کنترل با استفاده از پرسشنامه مقیاس استاندارد منبع کنترل روتر و عاطفه منفی به وسیله مقیاس عاطفه مثبت تا عاطفه منفی با مقیاس پنج درجه‌ای صعودی (بسیار اندک، اندک، متوسط، تا حدودی، بسیار زیاد)، اندازه‌گیری شده است (۲۱). عاطفه منفی ترس بر این اساس که آنها در آن لحظه به چه مقدار از چهار خلق و خو شامل اضطراب، هراس، نگرانی و عصبانیت برخوردارند، اندازه‌گیری شده است (۲۲). افراد به وسیله نمره وسط منبع کنترل (بالا تر از پنج و مساوی یا کمتر از پنج) و ترس (بالا تر از ده و برابر یا کمتر از ده) به دو گروه بالا و پایین از لحاظ این متغیرها تقسیم شده‌اند. همچنین سه سناریوی متفاوت برای اندازه‌گیری متغیر پذیرش درخواست یا رفتار غیر اخلاقی بکار گرفته شده است. مانند مطالعه جینو، آیال و آرلی، در این پژوهش، رفتار غیر اخلاقی بر اساس میزان علاقه شخص به گزارشدهی نادرست اندازه‌گیری می‌شود. این شاخص‌ها ارتباط بیشتری با رفتار غیر اخلاقی در میان حسابداران شرکت‌های بزرگ دارد و شرایط مشابه با آنچه کارکنان شرکت‌های بزرگ در مواجهه با گزارشگری نادرست تجربه می‌کنند را منعکس می‌کند. همانند برخی مطالعات خارجی روش مورد استفاده در این پژوهش احساس وفاداری فرد به دیگران و سازمان را برانگیخته و باعث کاهش اثر عاطفه منفی ناشی از احساس گناه می‌شود (۱۴، ۱۶). در سناریوی اول مدیر ارشد از کارمند زیردست خود می‌خواهد که به مدت شش ماه و با هدف بالا نشان دادن سود جاری، انجام برخی هزینه‌های (اختیاری) را به تعویق بیندازد تا سرمایه‌گذارانی که ممکن است با انتصاب مجدد اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت مخالفت کنند، به طور ضمنی گمراه شوند. درخواست دوم مدیریت کمی تیره‌تر و غیر اخلاقی‌تر بوده و از کارمند زیردست می‌خواهد که تا سال دیگر شناسایی و ثبت زیان منسوخ شدن موجودی کالایی که پنجاه درصد ارزش خود را از دست داده است و توسط مشتریان پس داده شده‌اند را به تاخیر بیندازد. افته سوم تاریک‌ترین و غیر اخلاقی‌ترین افته و درخواست است. در این افته مدیران از کارکنان می‌خواهند که تاریخ‌های

کوشش شخصی اطلاق می‌گردد. افرادی که از منبع کنترل درونی برخوردارند بر این باورند که اداره سرنوشت آنها در دست خودشان است نه بر اساس شانس یا اراده و خواست دیگران (۱۷). به عنوان مثال دانشجویانی که این خصوصیت را دارند، معتقدند که نمره آنها بستگی به میزان مطالعه خودشان دارد. افرادی که از منبع کنترل بیرونی برخوردارند، بر این باورند که سرنوشتشان در دست دیگران است. دانشجویانی که این ویژگی را دارند، معتقدند که نمرات آنها بسته به بخت و اقبال یا حال و هوای مدرس است. افراد دارای منبع کنترل درونی از بهداشت روانی، بهتری برخوردار بوده و کمتر تحت نفوذ دیگران قرار می‌گیرند و حس انتخاب شخصی بیشتری را تجربه می‌کنند (۱۸، ۱۹). همانند دیترت می‌توان شاخص‌های منبع کنترل داخلی «روتتر» را به عنوان یک معیار غیرمستقیم برای توانایی فرد در رهایی از قید و بند اخلاقی<sup>۱۳</sup> در نظر گرفت (۱۹). کسانی که کنترل بیشتری بر روی احساسات خود دارند کمتر دچار تصمیم‌های غیر اخلاقی می‌شوند و مسئولیت‌پذیر بیشتری در قبال تصمیم‌های خود دارند (۲۰). اما مشاهده شده که افراد حتی با حس منبع کنترل درونی نیز از طریق توجیه رفتارهای غیر اخلاقی، اقدام به انجام رفتارهای غیر اخلاقی می‌نمایند (۱۹).

با توجه به مبانی نظری و پیشینه پژوهش پیش‌بینی می‌شود که احساس ترس زیاد و مرعوب شدن زیاد در مقابل دیگران باعث گردد که پس از نخستین رفتار غیر اخلاقی، مقاومت در برابر دومین فشار برای درگیر شدن در رفتار غیر اخلاقی بعدی کاهش یابد و این پدیده همان شیب لغزنده خواهد بود. درحالی‌که افرادی که احساس ترس کمتری دارند، بر اثر احساس گناه و برای حفظ هویت اخلاقی درونی، در تصمیم‌گیری‌های بعدی خود وارد رفتار جبرانی شده و رفتارهای اخلاقی‌تری از خود به جای می‌گذارند. بنابراین احساس ترس کم و مرعوب شدن کمتر در مقابل دیگران به الگوی رفتار جبرانی منتهی می‌گردد؛ به ویژه هنگامی که پاسخ‌دهندگان از یک حس منبع کنترل درونی برخوردار باشند. همچنین این انتظار وجود دارد که شرکت‌کنندگان با منبع کنترل بیرونی در سناریوهای مربوط به درخواست‌های مکرر مافوق برای مشارکت در گزارشگری متقلبانه، با احتمال بیشتری دچار الگوی رفتاری شیب لغزنده شوند. افرادی که دارای منبع کنترل درونی هستند به دلیل حس مسئولیت‌پذیری در اقدامات بعدی خود روی به رفتارهای جبرانی از طریق اعمال اخلاقی می‌آورند (۷). بنابراین سوال اصلی پژوهش این است که آیا عاطفه منفی ترس و منبع کنترل بر تصمیم‌گیری اخلاقی حسابداران تاثیر دارد؟

## روش

پژوهش حاضر از نوع نیمه تجربی، کاربردی و میدانی بوده و جمع‌آوری داده‌های مورد نیاز با استفاده از پرسشنامه‌های استاندارد صورت گرفته است. شرکت‌کنندگان در این پژوهش به صورت تصادفی از میان دانشجویان دکتری رشته حسابداری و ترم آخر کارشناسی ارشد رشته‌های حسابداری، حسابداری و مدیریت مالی، که دارای تجربه حرفه‌ای

## یافته‌ها

فرضیه‌های پژوهش با استفاده از روش تجزیه و تحلیل واریانس آزمون شده‌اند. در جدول ۲، پاسخ افراد با ویژگی‌های مختلف به اولین افته نشان داده شده است. همانطور که بیان شده پاسخ‌دهندگان بر اساس متغیرهای مدل که شامل کنترل منبع و عاطفه منفی ترس است و براساس نمره وسط به دو گروه بالا و پایین تقسیم شده‌اند.

کامپیوتر دایره حمل را مجدد تنظیم نمایند تا بتوان به شکل متقالبانه‌ای فروش‌های سال آینده را به سال جاری منتقل نمایند. ابتدا به هر مشارکت کننده سوالات مربوط به عاطفه منفی ترس و منبع کنترل داده شده و پس از تکمیل، افته‌های پژوهش در اختیار آنها قرار داده شده است.

جدول ۲: تجزیه و تحلیل آزمون تحلیل واریانس بین اثرات افراد

| منبع                                   | مجموع مربعات | df | میانگین مربعات | آماره   | Sig   |
|----------------------------------------|--------------|----|----------------|---------|-------|
| مدل اصلاح شده                          | ۷۵۶۶         | ۷  | ۱۰۸۱           | ۳۱/۱۴۱  | ۰/۰۰۰ |
| جدا کردن                               | ۱۰۹۶۶        | ۱  | ۱۰۹۶۶          | ۲۱۵/۸۰۴ | ۰/۰۰۰ |
| درخواست اول: پایین / بالاتر از ۵۰ درصد | ۱۹۴۸         | ۱  | ۱۰۹۶۶          | ۳۸/۱۰۵  | ۰/۰۰۰ |
| عاطفه منفی ترس                         | ۲۱۷۶         | ۱  | ۱۹۴۸           | ۴۲/۵۷۹  | ۰/۰۰۰ |
| منبع کنترل                             | ۳۷۸          | ۱  | ۲۱۷۶           | ۷/۳۹۵   | ۰/۰۰۹ |
| سوال اول × عاطفه منفی ترس              | ۴۰۱          | ۱  | ۳۷۸            | ۷/۸۴۹   | ۰/۰۰۷ |
| سوال اول × منبع کنترل                  | ۱۳           | ۱  | ۱۳             | ۰/۳۷۳   | ۰/۶۰۳ |
| عاطفه منفی × منبع کنترل                | ۱۱۱          | ۱  | ۱۱۱            | ۲/۱۷۳   | ۰/۱۴۶ |
| سوال اول × عاطفه منفی × منبع کنترل     | ۲            | ۱  | ۲              | ۰/۰۴۷   | ۰/۸۲۹ |
| خطا                                    | ۲/۶۵۹        | ۵۲ | ۴۵۷            |         |       |
| مجموع                                  | ۲۲/۱۲۵       | ۶۰ |                |         |       |
| مجموع اصلاح شده                        | ۱۰/۲۲۵       | ۵۹ |                |         |       |

قابل پیش‌بینی بوده است، زیرا این درخواست بسیار تاریکتر و غیراخلاقی‌تر بوده است.

آماره تحلیل واریانس در جدول ۲ ارائه شده نشان دهنده تاثیر یا عدم تاثیر معنادار متغیرهای اصلی است.

## جدول ۴: عاطفه منفی ترس و متغیر وابسته: درخواست

سوم: چقدر احتمال دارد شما با این تقاضا موافقت کنید؟

| عاطفه منفی ترس | میانگین | انحراف معیار | فاصله اطمینان ۹۵ درصد | کران بالا | کران پایین |
|----------------|---------|--------------|-----------------------|-----------|------------|
| بالا           | ۲۱/۴۷۶  | ۱/۵۱۶        | ۱۸/۸۳۵                | ۲۴/۵۱۸    | ۱۰/۹۵      |
| پایین          | ۸/۲۵    | ۱/۳۴۶        | ۵/۵۵۰                 | ۱۳/۱۴۱    | ۰/۰۰۰      |

فرضیه اول پژوهش بیان می‌دارد که «افراد با خلق و خوی عاطفه منفی ترس بالا قابلیت بیشتری برای پذیرش درخواست‌های غیراخلاقی مافوق را دارند». این فرضیه مورد تایید قرار گرفته است زیرا همانطور که در جدول ۲، نشان داده شده است ترس بر میزان پذیرش درخواست غیراخلاقی تاثیر داشته ( $F=42/579$  و  $p=0/000$ ) و بر اساس جدول ۴، میانگین پذیرش درخواست غیراخلاقی برای افراد با ترس بالا معادل ۲۱ درصد در مقابل ۸ درصد برای افراد با ترس کم بوده است.

## جدول ۳: سوال اول و متغیر وابسته: درخواست سوم: چقدر احتمال دارد شما با این تقاضا موافقت کنید؟

| پاسخ به سوال اول     | میانگین | انحراف معیار | فاصله اطمینان ۹۵ درصد | کران پایین | کران بالا |
|----------------------|---------|--------------|-----------------------|------------|-----------|
| پنجاه درصد یا کمتر   | ۸/۶۰۷   | ۱/۳۵۷        | ۵/۵۸۶                 | ۱۱/۶۳۹     | ۲۳/۸۴۲    |
| بالاتر از پنجاه درصد | ۲۱/۱۱۹  | ۱/۵۰۶        | ۱۸/۳۹۶                | ۲۳/۸۴۲     | ۰/۰۰۰     |

همچنین بر اساس جدول ۳ و مطابق با پژوهش‌های خارجی قبلی، نمره بالاتر برای افته اول بر میزان پذیرش درخواست غیراخلاقی سوم مدیران توسط مشارکت‌کنندگان با هدف افزایش سودهای جاری برای گزارشگری متقالبانه تاثیر دارد. افرادی که بالای پنجاه درصد درخواست اول را پذیرفته بودند، به طور میانگین با احتمال ۲۱ درصد درخواست غیراخلاقی‌تر سوم را پذیرفته‌اند در حالی که این میزان برای افرادی که درخواست اول را با درصد کمتر از پنجاه درصد پذیرفته‌اند به میزان ۸/۶ درصد است. در تمامی آزمون‌ها، کاهش چشمگیر پذیرش درخواست سوم

### جدول ۵: منبع کنترل و متغیر وابسته: درخواست سوم: چقدر احتمال دارد شما با این تقاضا موافقت کنید؟

| منبع کنترل        | میانگین | انحراف معیار | فاصله اطمینان ۹۵ درصد |           |
|-------------------|---------|--------------|-----------------------|-----------|
|                   |         |              | کرن بالا              | کرن پایین |
| منبع کنترل درونی  | ۱۲/۱۰۷  | ۱/۲۳۴        | ۱۴/۵۸۲                | ۹/۶۳۲     |
| منبع کنترل بیرونی | ۱۷/۶۱۹  | ۱/۶۰۸        | ۲۰/۸۴۶                | ۱۴/۳۹۲    |

فرضیه دوم ادعا می‌کند «افراد با خلق و خوی منبع کنترل بیرونی قابلیت بیشتری برای پذیرش درخواست‌های غیراخلاقی مافوق را دارند» که این ادعا نیز هم مورد تایید قرار گرفته است. بر اساس جدول ۲، منبع کنترل بر پذیرش درخواست‌های غیراخلاقی موثر بوده ( $f=7/395$  و  $p=0/009$ ) و بر اساس جدول ۵، میانگین پذیرش درخواست غیراخلاقی برای افراد با منبع کنترل بیرونی در حدود ۱۸ درصد در مقابل ۱۲ درصد برای افراد با منبع کنترل درونی بوده است.

### جدول ۶: درخواست اول×عاطفه منفی ترس و متغیر وابسته: درخواست سوم: چقدر احتمال دارد شما با این تقاضا موافقت کنید؟

| پاسخ به سوال اول | عاطفه منفی ترس           | میانگین | انحراف معیار | فاصله اطمینان ۹۵ درصد |           |
|------------------|--------------------------|---------|--------------|-----------------------|-----------|
|                  |                          |         |              | کرن بالا              | کرن پایین |
| ۵۰ درصد ≤        | بالا (میانگین ۳۴= درصد)  | ۱۲/۳۸۱  | ۲/۴۶۷        | ۱۷/۳۳۲                | ۷/۴۳۰     |
|                  | پایین (میانگین ۳۲= درصد) | ۴/۸۳۳   | ۱/۷۲۷        | ۸/۲۹۹                 | ۱/۳۶۸     |
| ۵۰ درصد <        | بالا (میانگین ۳۴= درصد)  | ۳۰/۵۷۱  | ۱/۷۶۲        | ۳۴/۱۰۷                | ۲۷/۰۳۶    |
|                  | پایین (میانگین ۷۴= درصد) | ۱۱/۶۶۷  | ۲/۰۶۴        | ۱۵/۸۰۹                | ۷/۵۲۵     |

در فرضیه سوم بیان شده که «خلق و خوی یا عاطفه منفی ترس بالا منجر به الگوی رفتاری «شیب لغزنده» یا «سازگاری اخلاقی» می‌شود» و بر اساس فرضیه چهارم «خلق و خوی یا عاطفه منفی ترس پایین منجر به الگوی رفتاری «مجزدهی» یا «جبرانی» می‌شود». در جدول ۶ اثر تعاملی معنادار که هدف فرضیه‌ای سوم و چهارم است مشاهده می‌شود ( $f=7/849$  و  $p=0/007$ ). مطابق با فرضیات شرکت-کنندگان با عاطفه منفی ترس بالا، به طور معناداری احتمال زیادتاری در قبول رفتار غیراخلاقی سوم داشتند (میانگین ۳۰/۵۷ درصد پذیرش برای شرکت‌کنندگان با عاطفه و منفی ترس بالا در مقایسه با میانگین ۱۱/۶۷ درصد پذیرش برای شرکت‌کنندگان با عاطفه منفی ترس پایین). میانگین پاسخ‌ها ۳۰/۵۷ درصد پایین‌تر از نرخ مورد قبول (۵۰ درصد) بوده است. همانطور که پیشتر بیان شد چنین نتیجه‌ای قابل پیش‌بینی بوده است زیرا افته سوم یعنی دستکاری تاریخ کامپیوتر بسیار تاریک‌تر و

غیراخلاقی تر از افته اول و دوم بوده است. این الگو به عنوان سازگاری یا شیب لغزنده قابل تفسیر است. از سوی دیگر، انتظار می‌رفت شرکت-کنندگان با سطح عاطفه منفی پایین (ترس کم)، الگوی رفتاری جبرانی را نمایش دهند. یافته‌های این پژوهش از این قضیه حمایت می‌کند. در این گروه میزان قبول درخواست افته اول در حدود ۷۴ درصد بوده که با شدت زیادی کاهش یافته و نرخ پذیرش درخواست سوم به ۱۱/۶۷ درصد کاهش یافت. این کاهش زیاد برای افراد با سطح کم در پذیرش درخواست غیراخلاقی سوم، بر اساس الگوی رفتاری جبرانی قابل توضیح است. بنابراین فرضیه‌های سوم و چهارم پژوهش مورد پذیرش قرار گرفته است.

### جدول ۷: درخواست اول×منبع کنترل و متغیر وابسته: درخواست سوم: چقدر احتمال دارد شما با این تقاضا موافقت کنید؟

| پاسخ به سوال اول | منبع کنترل               | میانگین | انحراف معیار | فاصله اطمینان ۹۵ درصد |           |
|------------------|--------------------------|---------|--------------|-----------------------|-----------|
|                  |                          |         |              | کرن بالا              | کرن پایین |
| ۵۰ درصد ≤        | بالا (میانگین ۳۲= درصد)  | ۶/۳۸۱   | ۱/۶۳۶        | ۹/۶۶۵                 | ۳/۰۹۷     |
|                  | پایین (میانگین ۳۶= درصد) | ۱۰/۸۳۳  | ۲/۵۲۸        | ۱۵/۹۰۶                | ۵/۷۶۱     |
| ۵۰ درصد <        | بالا (میانگین ۷۱= درصد)  | ۱۷/۸۳۳  | ۱/۸۴۶        | ۲۱/۵۳۸                | ۱۴/۱۲۹    |
|                  | پایین (میانگین ۶۸= درصد) | ۲۴/۴۰۵  | ۱/۹۸۹        | ۲۸/۳۹۶                | ۲۰/۳۱۴    |

طبق فرضیه پنجم «وضعیت منبع کنترل بیرونی منجر به الگوی رفتاری «شیب لغزنده» یا «سازگاری اخلاقی» می‌شود» و در فرضیه ششم ادعا شده «به طور همزمان در حضور وضعیت عاطفی منفی ترس اندک، وضعیت منبع کنترل درونی منجر به الگوی رفتاری «مجزدهی» یا «جبرانی» می‌شود». بر اساس جدول‌های ۲ و ۷ و مطابق الگوی رفتاری شیب لغزنده/ جبرانی مشاهده می‌شود که شرکت‌کنندگانی که به اولین درخواست غیراخلاقی جواب موافق داده بودند، وارد الگوی رفتاری شیب لغزنده و سازگاری اخلاقی شده و درخواست سوم را هم قبول می‌کنند و یا در راستای الگوی رفتار جبرانی، درخواست سوم را قبول نمی‌کنند. نتایج مندرج در جدول ۲ با فرضیه‌های پنجم و ششم پژوهش به طور کامل و معنی‌دار هم راستا نیست ( $f=0/273$  و  $p=0/603$ ). بنابراین در این پژوهش اثر تعاملی کنترل منبع بر خلاف پژوهش خارجی، به اثبات نرسیده است. هر چند شرکت‌کنندگان با منبع کنترل بیرونی در مقابل شرکت‌کنندگان با منبع کنترل درونی درخواست بعدی را بیشتر اجابت کرده‌اند (۲۴/۴ درصد در مقابل ۱۷/۸ درصد) اما این اختلاف معنی‌دار نبوده است.

## بحث

هدف این مطالعه درک بهتر پاسخ افراد به پیشنهادهای مکرر برای ورود به رفتارهای غیراخلاقی به ویژه هنگامی که فرد به اولین پیشنهاد غیراخلاقی پاسخ مثبت داده باشد. یافته‌ها نشان داد که هم راستا با نتیجه برخی پژوهش‌های دیگر، افراد با ترس بالا در مقایسه با افراد با سطح ترس پایین مقاومت کمتری در مقابل درخواست‌های غیراخلاقی از خود نشان می‌دهند و ترس بر هویت اخلاقی آنها غلبه می‌نماید (۶، ۹، ۱۱، ۱۲). برای ویژگی سطح بالای ترس (به عنوان معیار عاطفه یا خلق و خوی منفی)، می‌توان الگوی رفتاری ثابت در رفتار غیراخلاقی یا شیب لغزنده را پیش‌بینی نمود. گاهی افراد از افشاء یا مخاברה تخلفات هراسانند و بدینگونه باعث تداوم رفتارهای غیراخلاقی می‌گردند. افرادی که احساس ترس زیاد داشته و در مقابل دیگران مرعوب هستند، پس از نخستین رفتار غیراخلاقی، مقاومت آنها در برابر دومین فشار برای درگیر شدن در رفتار غیراخلاقی بعدی کاهش می‌یابد و این پدیده همان شیب لغزنده خواهد بود (۶، ۱۰، ۱۴).

از سوی دیگر ترس کم منجر به الگوی رفتار جبرانی می‌شود. بدین معنی که پس از انجام اولین رفتار غیراخلاقی، برای این افراد احتمال مقاومت در برابر رفتارهای غیراخلاقی بعدی بیشتر است. زیرا این دسته از افراد می‌خواهند هویت اخلاقی بودن درونی خود یا شهرت و خوش‌نامی بیرونی<sup>۱۴</sup> خود را حفظ نمایند. همین رفتار جبرانی با سطح پایین آزادی از قید و بند اخلاقیات و ترس مرتبط است. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که ویژگی‌های اخلاق فردی بر رفتارهای اخلاقی و الگوهای متفاوت رفتاری تاثیرگذار است. همچنین بر خلاف پژوهش دیگری اثر تعاملی منبع قدرت و تاثیر آن در ایجاد الگوهای شیب لغزنده یا جبرانی به اثبات نرسید (۶).

همانطور که در تخلفاتی مانند آنچه در «وردکام» اتفاق افتاده گزارش شده، تصمیم افراد برای قبول و سپس ادامه رفتارهای غیراخلاقی، تاثیر زیادی در سازمان‌ها دارد (۲۳، ۲۴). مواردی از قبیل احساس ترس و کنترل منبع بیرونی همگی در فروپاشی وردکام رخ داده است. یک نمونه که نشان می‌دهد چگونه ترس بر مدیران وردکام چیره گشته است در توسط آسوشیتدپرس (۲۳) گزارش شده است. افراد ترسو به دلیل ترس از اقدامات تلافی جویانه مافوق و یا از دست دادن شغل راحت‌تر وارد رفتارهای غیراخلاقی می‌شوند (۲۳، ۲۴، ۲۶).

همانند برخی پژوهش‌های دیگر نتیجه پژوهش نشان داد که کنترل منبع نیز یکی از عوامل تاثیرگذار بر میزان پذیرش درخواست غیراخلاقی مافوق بوده است. افرادی که دارای منبع دورنی باشند، ارتباط قوی بین رفتار خود و پیامدهای رفتار خود مشاهده می‌کنند. حسابدارانی که دارای هویت اخلاقی بوده و مسئولیت‌پذیری بالاتری دارند (منبع کنترل درونی) در مقایسه با حسابدارانی که دارای چنین حسی نیستند، با احتمال بیشتری دارای رفتارهای از نوع جبرانی هستند (۶، ۱۸، ۱۹). افراد با منبع کنترل درونی دارای حرفه‌ای‌گری و امانداری بیشتری بوده، کمتر وارد رفتارهای غیراخلاقی شده و حسن مسئولیت‌پذیری خود را زیر پا نمی‌

گذارند. مفهوم منبع کنترل درونی معادل مفهوم اراده و آزادیت است. افراد دارای منبع کنترل درونی، اعتقاد دارند که کنترل کافی بر زندگی خود و رویدادهای آن داشته و مطابق همین باور رفتار می‌کنند. پژوهش‌ها نشان داده است که آنها کمتر تحت نفوذ دیگران قرار می‌گیرند و برای مهارت‌ها و پیشرفت‌های خود ارزش والاتری قائل هستند. اینان از افراد دارای منبع کنترلی بیرونی برای قبول مسئولیت اعمال خود آمادگی بیشتری دارند (۱۴، ۲۰).

پژوهش‌های آتی می‌تواند برای افزایش درک در خصوص اقدامات مورد نیاز برای کاهش کمرنگ شدن ارزش‌های اخلاقی، عاطفه ترس منفی و کنترل منبع بیرونی و برای جلوگیری از اثرات این ویژگی‌ها در اتخاذ تصمیم‌های غیراخلاقی گسترش یابد. در خصوص محدودیت این پژوهش باید ذکر نمود که برخی افراد ممکن است بخواهند ترس خود را کمتر، کنترل منبع خود را بیشتر و تصمیم‌های خود را بیشتر از واقع اخلاقی نشان دهند؛ و یا ویژگی‌های ترس و کنترل منابع آنها تحت تاثیر شرایط مختلف محیطی و وقایع متفاوت قرار گیرد. همچنین سایر ویژگی‌های افراد مانند سابقه رفتارهای غیر اخلاقی، شهرت افراد، خود شیفتگی<sup>۱۵</sup> و ... در این پژوهش مورد توجه قرار نگرفته است.

## نتیجه‌گیری

قضاوت و تصمیم‌گیری فرایند انجام دادن یک عمل با توجه به معیارهای تعیین شده و تشریح چگونگی انجام عمل از طریق ارائه گزارش‌های لازم است. بنابراین مسئولیت پاسخ‌گویی و پیامد عملکرد افراد از طریق بهبود تصمیم‌گیری‌های اخلاقی بهبود می‌یابد (۲۷). مطالعه بر روی عواملی که باعث ایجاد رفتارهای غیراخلاقی در فضای کسب و کار می‌شوند بسیار مهم است. ویژگی‌های روانی ترس و کنترل منبع بیرونی منجر به افزایش ناهماهنگی شناختی و ورود افراد به الگوهای رفتاری شیب لغزنده و مجوزدهی می‌گردد. پیش‌بینی الگوهای رفتاری راه را برای فراهم آوردن تمهیداتی جهت جلوگیری از رفتارهای غیر اخلاقی در محیط کسب و کار می‌گشاید. افراد با ترس پایین در مقایسه با افراد با سطح ترس بالا مقاومت بیشتری در مقابل درخواست‌های غیراخلاقی مافوق از خود نشان داده و کمتر وارد رفتارهای غیر اخلاقی با الگوی شیب لغزنده می‌گردند؛ و یا ترس کم منجر به الگوی رفتار جبرانی می‌شود.

افرادی که دارای ترس کم و یا منبع کنترل درونی هستند کمتر هویت اخلاقی بودن خود را از دست می‌دهند. یافته‌های پژوهش به درک بهتر ویژگی‌های فردی که منجر به تصمیم‌گیری غیراخلاقی در شرایط فشار مدیران مافوق می‌شود کمک می‌کند. گسترش درک ما از ویژگی‌های فردی که به الگوی رفتاری شیب لغزنده تخلفات و مشارکت در رفتارهای غیراخلاقی می‌انجامد، نه تنها به افزایش دانش در این حوزه می‌انجامد بلکه کاربردهای با اهمیتی نیز برای آنها قابل تصور است. اظهارات افراد مختلف در دادگاه شرکت‌هایی که در آنها تخلفات مالی رخ داده یا شرکت‌های مختلف اشاره دارد که سقوط و ورشکستگی این

5. Gino F, Bazerman MH. (2009). When misconduct goes unnoticed: The acceptability of gradual erosion in others' unethical behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*; 45(4): 708–719.
6. Reckers P, Samuelson M. (2016). Toward resolving the debate surrounding slippery slope versus licensing behavior: The importance of individual differences in accounting ethical decision making. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*; 34: 1-16.
7. Brown TJ. (2014). Advantageous comparison and rationalization of earnings management. *Journal of Accounting Research*; 52(4): 849–876.
8. Brown T, Rennekamp KM, Seybert N, ZhuW. (2014). Who stands at the top and bottom of the slippery slope? Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1810833>. Accessed: 12 Jun 2015.
9. Joosten A, Dijke MV, Hiel AV, Cremer DD. (2014). Feel good, do-good!? On consistency and compensation in moral self-regulation. *Journal of Business Ethics*; 123(1): 71–84.
10. Lowe DJ, Reckers PM J. (2012). An examination of the contribution of dispositional affect on ethical lapses. *Journal of Business Ethics*; 111(2): 179–193.
11. Johnson EN, Lowe DJ, Reckers PMJ. (2016). The influence of mood on subordinates' ability to resist coercive pressure in public accounting. *Contemporary Accounting Research*; 33(1): 261–287.
12. Abdoli MR, Ebrahimi E. (2017). Effective factors on performing professional ethics by accounts. *Ethics in Science and Technology*; 12 (1): 75-87. (In Persian).
13. Tavis C, Aronson E. (2007). Mistakes weremade (but not byme): Why we justify foolish beliefs, bad decisions, and hurtful acts. 1<sup>st</sup> ed. Orlando, Fla: Harcourt.
14. Stone DN, Kadous K. (1997). The joint effects of task-related negative affect and task difficulty in multi-attribute choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*; 70(2): 159–174.
15. Murphy PR. (2012). Attitude, Machiavellianism and the rationalization of misreporting. *Accounting, Organizations and Society*; 37(4): 242–259.
16. Mayhew BW, Murphy PR. (2014). The impact of authority on reporting behavior, rationalization and affect. *Contemporary Accounting Research*; 31(2): 420–443.
17. Gino F, Ayala S, Ariely D. (2013). Self-serving altruism? The lure of unethical actions that benefit others. *Journal of Economic Behavior and Organization*; 93: 285–292.
18. Bandura A. (1999). Moral disengagement in the perpetration of inhumanities. *Personality and Social Psychology Review*; 3(3), 193–209.
19. Detert JR, Treviño LK, & Sweitzer VL. (2008). Moral disengagement in ethical decision making: A study of antecedents and outcomes. *Journal of Applied Psychology*; 93(2): 374–391.

شرکت‌ها نتیجه اقدامات یک نفر یا تعداد محدودی افراد نیست. در عوض فروپاشی گسترده‌ای از سیستم‌های کنترل داخلی، حاکمیت شرکتی و مسئولیت فردی که تبدیل به یک فرهنگ در سازمان شده، منجر به سقوط شرکت گردیده است (۲۸). سقوط مسئولیت‌های فردی در سطوح مختلف سازمان نشان‌دهنده شیوع کم‌رنگ شدن ارزش‌های اخلاقی، کنترل منابع بیرونی و احساس ترس است. با گذشت زمان در اثر این عوامل سازگاری اخلاقی پیش آمده و افراد رفتارهای غیراخلاقی را برای خود توجیه می‌نمایند.

## ملاحظه‌های اخلاقی

محتویات علمی و ادبی مقاله، منتج از فعالیت علمی نویسنده بوده و اصول اخلاقی پژوهش از قبیل نقل قول مطالب، امانتداری، رعایت حقوق معنوی و علمی و ... در این مقاله رعایت شده است.

## واژه نامه

- |                              |                             |
|------------------------------|-----------------------------|
| 1. Slippery Slope            | شیب لغزنده                  |
| 2. Compensatory Approach     | الگوی رفتار جبرانی          |
| 3. Ethical Decision Making   | تصمیم‌گیری اخلاقی           |
| 4. Pattern of Behavior       | الگوی رفتاری                |
| 5. Licensing Effect          | اثر صدور مجوز               |
| 6. Moral identity            | هویت اخلاقی                 |
| 7. Locus of Control          | منبع کنترل                  |
| 8. Negative Affect (fear)    | عاطفه یا خلق و خوی منفی ترس |
| 9. Financial reporting fraud | گزارشگری مالی متقلبانه      |
| 10. Cognitive Dissonance     | ناهماهنگی شناختی            |
| 11. Mood                     | خلق                         |
| 12. Affect                   | عاطفه                       |
| 13. Moral Disengagement      | رهایی از قید و بند اخلاقی   |
| 14. External Reputation      | شهرت بیرونی                 |
| 15. Narcissism               | خودشیفتگی                   |

## References

1. Sepasi H, Hasani H. (2017). Relationship between spirituality & ethical behavior of managers in financial reporting. *Ethics in Science and Technology*; 12 (1):132-142. (In Persian).
2. Rahnamayroodposhti F, Kharadyar S, Imeni M. (2016). The historical roots of stream researches in behavioral management accounting: Theories and research methods. *Iranian journal of Value & Behavioral Accounting*; 1 (1):25-52. (In Persian).
3. Jahed M, Kavandi S. (2015). Slippery slope arguments: a case study on Hugh Lafollette's views. *Bioethics Journal*; 4(13): 29-53. (In Persian).
4. Freedman JL, Fraser SC. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*; 4(2): 195–202.

25. Barakat M. (2003). Reports detail WorldCom execs' domination. AP Online. Available at: <http://www.apnewsarchive.com/2003/Reports-Detail-WorldCom-Execs-Domination/id-d6a9899bc9ad766829dc7cb3c4f2dee2>. Accessed: 12 Jun 2016.
26. Padilla A, Hogan R, Kaiser RB. (2007). The toxic triangle: Destructive leaders, susceptible followers, and conducive environments. *The Leadership Quarterly*; 18(3):176–194.
27. Hasas Y, Maghsodi O. (2012). Ethical values in the professional judgment of the auditor. *Ethics in Science and Technology*; 6(1):62-73. (In Persian).
28. Thornburgh R. (2003). Second interim report of Dick Thornburgh, bankruptcy court examiner. United States Bankruptcy Court: Southern District of New York. Case no. 02-15533 (AJG). Available at: <http://news.findlaw.com/wsj/docs/worldcom/bkexmnr60903rpt2d.pdf>. Accessed: 12 Jun 2016.
20. Trevino LK, Youngblood SA. (1990). Bad apples in bad barrels: A causal analysis of ethical decision-making behavior. *Journal of Applied Psychology*; 75(4): 378–385.
21. Rotter JB. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*; 80(1): 1–28.
22. Watson D, Tellegen A. (1985). Toward a consensual structure of mood. *Psychological Bulletin*; 98(2): 219–235.
23. Pulliam S. (2003). Ordered to commit fraud, a staffer balked, then caved. *The Wall Street Journal* Available at: <http://www.wsj.com/articles/SB105631811322355600>. Accessed: 2 Jun 2016.
24. Pulliam S. (2005). At center of Fraud, WorldCom official sees life unravel. *The Wall Street Journal* Available at: <http://www.wsj.com/articles/SB11162088282688144>. Accessed: 2 Jun 2016.