



REUNIR:
Revista de Administração,
Ciências Contábeis e
Sustentabilidade

www.reunir.revistas.ufcg.edu.br



ARTIGO ORIGINAL

A Intenção de Gerenciar Resultados e o *Dark Triad* em Estudantes e Profissionais Contábeis¹

Intention to Manage Earnings and Dark Triad in Students and Accounting Professionals

La Intención de Gestionar los Resultados y la Tríada Oscura en Estudiantes y Profesionales de la Contabilidad

Maressa Gabriela de Queiroz Andrade², Rodolfo Maia Rosado Cascudo Rodrigues³ e Yuri Gomes Paiva Azevedo⁴

PALAVRAS-CHAVE

Maquiavelismo
Narcisismo
Psicopatia

Resumo: A presente pesquisa tem como objetivo identificar quais traços de personalidade do *Dark Triad* influenciam a intenção de gerenciar os resultados de estudantes e profissionais contábeis. Os dados da pesquisa foram coletados por meio de um questionário dividido em três partes, sendo a primeira formada pelo perfil demográfico, a segunda por uma adaptação ao instrumento de medição de personalidade *Short Dark Triad* (SD3) visando identificar traços do Narcisismo, Maquiavelismo e Psicopatia, e a terceira por uma Simulação Empresarial com assertivas decisórias voltadas para manobras financeiras. Os dados para esse estudo somaram uma amostra de 260 indivíduos, dentre eles alunos do Curso de Ciências Contábeis e profissionais formados que atuam na área contábil. Por meio desta pesquisa, foi possível identificar a presença de pelo menos um dos três traços do *Dark Triad* na maior parte dos participantes e que o Narcisismo, o Maquiavelismo e a Psicopatia estão diretamente relacionados com a intenção de gerenciar os resultados. Assim, este estudo contribui para o campo da contabilidade comportamental pois discute sobre esse tema, despertando o interesse em reconhecer os aspectos positivos e negativos em estudantes e profissionais da área contábil, a fim de melhorar o acompanhamento de indivíduos com tais traços de personalidade para evitar prejuízos organizacionais, bem como utilizar o lado positivo do que esses traços podem oferecer.

KEYWORDS

Machiavellianism
Narcissism
Psychopathy

Abstract: The present research aims to identify which personality traits of Dark Triad influence the intention to engage in earnings management practices by students and accounting professionals. The data were collected through a survey divided into three parts, the first one formed by the demographic profile, the second by an adaptation to the Short Dark Triad (SD3) personality measure instrument aiming to identify traits of Narcissism, Machiavellianism and Psychopathy, and the third by a Business Simulation with decisive assertions focused on financial maneuvers. The data includes a sample of 260 individuals, formed by students of the undergraduate accounting course and accounting professionals. Through this research, it was possible to identify the presence of at least

¹ Submetido em 16/04/2020. Aceito em 03/12/2020. Publicado em 30.12.2020. Responsável Universidade Federal de Campina Grande/UACC/PROFIAP/CCJS/UFCG

² Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). E-mail: maressa_gabriela@hotmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0459-1966>

³ Mestre em Ciências Contábeis pela UFRN. Professor da UFRN. E-mail: rmcrc@hotmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0415-7526>

⁴ Doutorando em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (FEA-RP/USP). E-mail: yuri_azevedo@live.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0830-0214>

one of the three Dark Triad traits in most of the participants and that Narcissism, Machiavellianism and Psychopathy are directly related to the intention to engage in earnings management practices. Thus, this study contributes to the field of behavioral accounting since discusses this theme, expanding the interest in recognizing the positive and negative aspects in accounting students and professionals in order to improve the monitoring of individuals with such personality traits to avoid organizational losses, as well as using the positive side of what these traits can offer.

PALABRAS CLAVE

Maquiavelismo
Narcisismo
Psicopatía

Resumen: Esta investigación tiene como objetivo identificar qué rasgos de personalidad de la *Dark Triad* influyen en la intención de gestionar los resultados de los estudiantes y profesionales de la contabilidad. Los datos de la investigación fueron recolectados a través de un cuestionario dividido en tres partes, la primera formada por el perfil demográfico, la segunda por una adaptación al instrumento de medición de personalidad *Short Dark Triad* (SD3) para identificar rasgos de narcisismo, maquiavelismo y psicopatía. y el tercero para una simulación de negocios con decisiones asertivas dirigidas a maniobras financieras. Los datos para este estudio sumaron una muestra de 260 individuos, entre ellos estudiantes del Curso de Ciencias Contables y profesionales graduados que trabajan en el área de contabilidad. A través de esta investigación, fue posible identificar la presencia de al menos uno de los tres rasgos de la *Dark Triad* en la mayoría de los participantes y que el narcisismo, el maquiavelismo y la psicopatía están directamente relacionados con la intención de gestionar los resultados. Por lo tanto, este estudio contribuye al campo de la contabilidad conductual porque discute este tema, despertando el interés en reconocer los aspectos positivos y negativos en los estudiantes y profesionales en el área de contabilidad para mejorar el monitoreo de individuos con tales rasgos de personalidad para evitar pérdidas aspectos organizativos, así como el uso del lado positivo de lo que pueden ofrecer estos rasgos.

Introdução

Estudos relacionados ao comportamento de gestores tendo como base a Teoria dos Altos Escalões – que considera que os gestores exercem influência nos resultados organizacionais por meio de suas escolhas, as quais, por sua vez, são afetadas pelas características desses indivíduos (Hambrick & Mason, 1984) – têm recebido cada vez mais atenção no âmbito acadêmico. Nessa perspectiva, tem-se o *Dark Triad* como instrumento capaz de capturar três traços de personalidade - Narcisismo, Psicopatia e Maquiavelismo - de forma subclínica, não patológica, com fundamentação na literatura da psicologia social, ou seja, sem a intenção de diagnosticar os indivíduos de forma clínica (Paulhus & Williams, 2002).

Essas características nos indivíduos são responsáveis tanto por atitudes negativas, que vão desde a habilidade de enganar e manipular resultados para benefício próprio a atitudes antiéticas no ambiente corporativo; como por atitudes positivas, como melhoras no dinamismo estratégico e no desempenho empresarial. Nesse sentido, de forma moderada, a presença de alguns desses traços de personalidade é considerada essencial para o ser humano (Chatterjee & Hambrick, 2007).

No ambiente corporativo, estudos empíricos têm sido realizados tendo o *Dark Triad* como instrumento para captar aspectos relacionados ao comportamento impulsivo na tomada de decisões arriscadas (Crysel, Crosier, & Webster, 2013), ao comportamento financeiro para ganho pessoal com recursos de terceiros (Jones, 2013) e a características de liderança (Furtner, Rauthmann, & Sachse, 2011; Harms, Spain, & Hannah, 2011; Kaiser, Lebreton, & Hogan, 2013).

Apesar dessas pesquisas relatarem o fato de que tais comportamentos e características estão presentes no perfil de gestores e profissionais do ramo empresarial, Troy, Smith e Domino (2011) defendem que o comportamento disfuncional é motivado pela compensação financeira. Diante dessa afirmação, o presente trabalho tem por objetivo identificar se os traços de personalidade do *Dark Triad* influenciam na intenção de gerenciar os resultados por parte dos discentes do curso de Ciências Contábeis, bem como dos profissionais contábeis.

O presente estudo justifica-se diante do fato de o *Dark Triad* ser um tema inovador, tanto no contexto nacional quanto internacional, no que tange à identificação de aspectos psicológicos sobre o comportamento de indivíduos que estão ou estarão diretamente relacionados com o processo de tomada de decisão no âmbito empresarial. Assim, considera-se que o presente estudo pode contribuir para a prática ao demonstrar que traços de personalidade de indivíduos que estão - ou futuramente estarão - envolvidos no processo de tomada de decisão podem afetar negativamente a qualidade da informação contábil por meio de práticas como o gerenciamento de resultados.

Apesar do *Dark Triad* ainda ser um tema recente no contexto brasileiro, verifica-se que estudos recentes têm investigado se os estudantes de contabilidade são suscetíveis a esses traços de personalidade (D'Souza & Lima, 2015; Mendonça, Silva, & Silva, 2018), bem como têm verificado se esses traços não patológicos estão relacionados à divulgação das informações financeiras apresentadas nas notas explicativas (Armani, Antunes, Reina, Silva, & Reina, 2017), à escolha de carreira de estudantes em contabilidade

(D'Souza & Lima, 2018) e à maximização de ganhos por parte de gestores empresariais (D'Souza, Lima, Jones, & Carré, 2019).

Verifica-se, então, que o estudo realizado por D'Souza et al. (2019) encontra-se no mesmo escopo do presente estudo ao analisar a relação entre a maximização de ganhos pessoais e empresariais e os traços moderados do *Dark Triad*. No entanto, o trabalho aqui desenvolvido diferencia-se do estudo citado por realizar a investigação com indivíduos que serão ou são responsáveis pelo *report* de informações aos gestores ao examinar estudantes de contabilidade e profissionais já formados, o que propicia identificar se ter concluído a graduação exerce influência na disposição dos indivíduos apresentarem os traços do *Dark Triad*, bem como na intenção de gerenciar os resultados.

Além disso, de forma exploratória, também foram analisados aspectos adicionais no que tange à influência na intenção de gerenciar os resultados de estudantes e profissionais contábeis, ao investigar se a experiência na área de gestão e o fato de exercer atividade remunerada influenciam no envolvimento em possíveis manobras financeiras, sendo essas captadas com base em Nars (2012).

Por fim, o presente estudo também se diferencia por trabalhar com uma escala *Likert* de 11 pontos, tanto para captar o nível da intenção de gerenciar os resultados, e não somente a intenção ou não, como também para medir os traços da *Dark Triad*, com o intuito de propiciar maior grau de liberdade ao respondente e tratar os dados com testes quantitativos que retornem p-valores confiáveis (Carifio & Perla, 2007; Glass, Peckham, & Sanders, 1972; Norman, 2010).

Referencial teórico

Dark triad

A *American Psychological Association* apresenta uma definição sobre personalidade que defende a conduta de alguém como sendo algo que pode ser previsto ou explicado pelos seus traços de personalidade, definindo-a como um conjunto de características e comportamentos, interesses, impulsos, valores, capacidades e padrões emocionais. Ainda de acordo a referida associação, estes traços configuram-se de maneira única em cada indivíduo (Vandenbos, 2010).

No contexto empresarial, o perfil de gestores tem sido alvo de pesquisas devido à existência de comportamentos que são reflexos da posição que eles assumem na empresa, uma vez que eles possuem uma posição de poder e influência, conhecendo os pontos fracos da estrutura de governança e dos controles internos, permitindo-os a oportunidade de se envolverem em manipulações de resultados ou fraudes contábeis. Esse tipo de comportamento pode ser consequência da personalidade do próprio indivíduo, motivado pelo ambiente em que se encontra ou oriundo da perspectiva de compensação financeira (Troy et al., 2011).

Essa disposição de manipular resultados para ganhos empresariais ou pessoais pode estar associada ao *Dark Triad*, que é formado por três traços de personalidade subclínicas distintas: Narcisismo, Psicopatia e Maquiavelismo. No entanto, considera-se importante enfatizar que os estudos do *Dark Triad* não sugerem um diagnóstico clínico de transtorno de personalidade, pois o nível clínico é um problema que requer ajuda profissional e diagnóstico psiquiátrico. A proposta é, portanto, identificar

tendências e disposições de forma subclínica, ou seja, algo que não impeça que os indivíduos tenham uma vida normal na sociedade (Jones & Paullhus, 2011).

No âmbito empresarial, os indivíduos com traços de personalidade do *Dark Triad* podem agir tanto de forma negativa, cometendo fraudes financeiras (Nair & Kamalanabhan, 2010), como de forma positiva, otimizando o dinamismo e o desempenho empresarial (Chatterjee & Hambrick, 2007). Assim, apesar de ser bastante enfatizado o lado negativo do *Dark Triad*, verifica-se que existem aspectos positivos nesses traços de personalidade, como, por exemplo, o fato de que um indivíduo com traços da Psicopatia, por sua capacidade em ser encantador, poder influenciar de forma positiva todo o desempenho no trabalho e possibilitar a convivência com decisões difíceis devido à coragem, à visão e à firmeza que apresenta (Boddy, 2006).

Assim, considerando que os traços de personalidade do *Dark Triad* podem influenciar tanto positivamente como negativamente os indivíduos, serão apresentadas a seguir as principais características positivas e negativas de cada um dos três traços de personalidade que compõem esta tríade.

Narcisismo

Proposto inicialmente por Ellis (1898), o conceito de Narcisismo surgiu na mitologia grega quando Narciso se

apaixonou pela própria imagem refletida na água de um lago e morreu diante da impossibilidade de consumir esse amor. Assim, esta característica é definida como um padrão invasivo de grandiosidade, necessidade de admiração e empatia (American Psychiatric Association, 2000).

Indivíduos com traços de personalidade do Narcisismo acreditam que são especiais e possuem uma autoestima elevada, o que propicia que sejam essencialmente arrogantes, insensíveis e hostis, o que resulta em interações conflitantes e em falta de empatia. Por outro lado, os traços do Narcisismo também apresentam características positivas no meio empresarial, uma vez que os indivíduos com tais marcas são extremamente confiantes e resultam em dinamismo estratégico e em bom desempenho empresarial (Campbell, Goodie, & Foster, 2004).

Esses indivíduos também possuem características inovadoras e conduzem os negócios a fim de ganharem poder e glória, tornando-se especialistas em suas atuações e mais focados na realização dos seus objetivos (Maccoby, 2004). Neste sentido, o Narcisismo moderado pode ser considerado essencial para todo ser humano (Chatterjee & Hambrick, 2007).

O Quadro 1, a seguir, apresenta as principais características do Narcisismo, tanto positivas quanto negativas, e as possíveis atitudes que indivíduos com estes traços apresentam no meio empresarial.

Características gerais	
Arrogância	Egoísmo
Ausência de afabilidade	Exibicionismo
Autoaperfeiçoamento	Exploração
Autoestima/Autoadmiração	Extroversão
Autopromoção	Grandiosidade
Autoridade	Habilidade cognitiva
Autossuficiência	Insensibilidade
Busca de atenção	Manipulação interpessoal
Busca de sensações	Senso de direito
Capacidade de influenciar e convencer	Sensibilidade a críticas
Desonestidade	Superioridade
Domínio	Vaidade
Principais achados empíricos no meio empresarial	
Agem em benefício próprio	Fraude financeira
Capacidade de fazer aliados	Gerenciamento de resultados
Capacidade de liderança	Inovação
Competência	Inteligência estratégica
Criatividade	Manipulação dos relatórios contábeis
Crimes de colarinho branco	Necessidade de poder e glória
Curto prazo	Sensibilidade a críticas
Desejo por competição	Tomada de decisões antiéticas
Dinamismo estratégico	Tomada de decisões arriscadas e impulsivas
Excesso de confiança	Visão
Quadro 1 Principais características positivas e negativas do Narcisismo	
Fonte: Adaptado de D'Souza (2016)	

Psicopatia

Baseado em experiências clínicas, a Psicopatia foi caracterizada por Cleckley (1976) como uma síndrome patológica com *déficit* na reatividade emocional, camuflada externamente por uma saúde mental robusta. É caracterizada, ainda, pela presença de um charme

superficial, falta de culpa e remorso, desapego emocional, alto nível de manipulação, desonestidade e baixa empatia (Berg, Lilienfeld, & Waldman, 2013).

De forma geral, indivíduos com traços de Psicopatia são egocêntricos, impulsivos e não apresentam culpa ou remorso em suas atitudes (Vandenbos, 2010). Eles são especialistas em analisar as pessoas e influenciar os que estão em sua volta, podendo ser surpreendentemente bem-sucedidos ao lidar com os outros (Babiak & Hare, 2006). Com

relação à liderança, Westerlaken e Woods (2013) constataram que a Psicopatia e comportamentos de liderança possuem uma relação positiva.

O estudo realizado por Boddy, Ladyshevsky e Galvin (2010) corrobora essa perspectiva, uma vez que os autores identificaram que indivíduos com níveis altos de psicopatia estão normalmente em cargos superiores e normalmente dão pouca atenção a críticas, arriscam

empreender em negócios desaconselháveis, não estimulam talentos futuros e não criam uma equipe harmoniosa.

Mesmo no nível subclínico, os estudos sobre Psicopatia apresentam esse traço de personalidade como sendo o mais malévolo do *Dark Triad* (Rauthmann, 2012). No entanto, assim como os outros traços de personalidade, a Psicopatia também possui características positivas, conforme evidenciado no Quadro 2.

Características gerais	
Antissocial	Egoísmo
Assunção de riscos	Estilo de vida instável/Vulnerabilidade
Ausência de afabilidade	Falta de consciência
Ausência de vergonha, culpa ou remorso	Impulsividade
Autoestima	Insensibilidade
Autopromoção	Inteligência
Baixa empatia	Irresponsabilidade/Imprudência
Busca de emoções	Manipulação interpessoal
Capacidade de influenciar e convencer	Mentira/Enganação
Charme e encanto superficial	Oportunismo
Desonestidade	Orientação para o presente - ausência de metas a longo prazo
Principais achados empíricos no meio empresarial	
Ameaçam a longevidade do negócio	Empreendem negócios arriscados e desaconselháveis
Ausência de responsabilidade social	Fraude Financeira
Bom pensamento estratégico	Gerenciamento de resultados
Capacidade de fazer aliados	Manipulação de resultados contábeis
Carisma	Ocultam desempenho ruins
Capacidade de Comunicação	Ocupam posições de alto escalão
Criatividade	Tomada de decisões antiéticas
	Tomada de decisões difíceis e impulsivas

Quadro 2 Principais características positivas e negativas da Psicopatia

Fonte: Adaptado de D'Souza (2016)

Maquiavelismo

Apesar dos outros traços até agora citados terem suas origens em distúrbios de personalidade, o Maquiavelismo surgiu de forma diferente (Furnham, Richards, Paulhus, 2014). Seu conceito foi baseado na filosofia de Niccolò Machiavelli, conselheiro político da Família Médici durante o século XVI, cuja essência dos conselhos baseava-se na frase: "Os fins justificam os meios", defendendo que os políticos deveriam estar abertos a toda e qualquer tática eficaz, mesmo que envolvesse técnicas manipuladoras e interpessoais como bajulação e mentira (Jones & Paulhus, 2009).

O Maquiavelismo é definido com um traço de indivíduos caracterizados pela destreza, manipulação e uso de qualquer meio necessário para atingir seus objetivos. Esses indivíduos normalmente são bem estratégicos e

calculistas, capazes ainda de navegar na dinâmica de negócio complexo em organizações não governamentais (Judge, Piccolo, & Kosalka, 2009).

De acordo com Zettler e Solga (2013), as pessoas e organizações podem ser beneficiadas por apresentarem um certo nível de Maquiavelismo. Os altos maquiavélicos são ligeiramente melhores em comparação com os que apresentam menores níveis de maquiavelismo quando se trata de cidadania organizacional. Isso corrobora a perspectiva que defende que o sucesso das pessoas não se restringe apenas à cooperação, à fidelidade ou às semelhanças, uma vez que estas devem considerar o uso de estratégias para proteger seus próprios interesses quando for necessário.

A fim de apresentar esse traço de forma mais clara, o Quadro 3 apresenta as principais características do Maquiavelismo e os principais achados empíricos no meio empresarial.

Características gerais	
Amoralidade	Flexível
Ausência de princípios	Insensibilidade
Ausência de afabilidade	Manipulação de interpessoal
Baixos padrões de ética e moral	Mentira/Enganação

Cálculo estratégico	Oportunismo
Capacidade de fazer aliados	Orientação para o futuro - longo prazo
Capacidade de influenciar	Pragmatismo
Cinismo	Reputação
Desonestidade	Tática
Estratégia	
Principais Achados Empíricos no Meio Empresarial	
Controla outros indivíduos	Fraude Financeira
Estilo racional de tomar decisões	Gerenciamento de resultados
Estratégia de gestão	Manipulação de rubricas orçamentárias
Excesso de confiança	Tática de gestão
Foco no poder pessoal	Tomada de decisões antiéticas
Quadro 3 Principais características positivas e negativas do Maquiavelismo	
Fonte: Adaptado de D'Souza (2016)	

No entanto, de forma geral, considera-se importante destacar que esses atributos apresentados relacionados ao narcisismo, à psicopatia e ao maquiavelismo podem ser alterados dependendo da circunstância, ou seja, não são atributos estáticos. E, ainda, que, apesar de algumas características serem semelhantes, a intenção delas difere em cada traço de acordo com suas predisposições.

No Narcisismo, por exemplo, a questão da manipulação está voltada à autopromoção, uma vez que esse traço é caracterizado por tais atributos. O Maquiavelismo, entretanto, apresenta essa questão da manipulação de forma mais insensível e estratégica. E, por fim, na Psicopatia, a manipulação é de curto prazo e antissocial.

Estudos recentes

No contexto nacional, verifica-se que o *Dark Triad* tem sido objeto de diversos estudos no campo da contabilidade.

Mais especificamente, destacam-se os estudos recentes que realizam um levantamento sociobibliométrico dessa temática no contexto empresarial e contábil (D'Souza & Jones, 2017), bem como os que identificam se os estudantes de contabilidade são suscetíveis a esses traços de personalidade, seja no âmbito da graduação (Mendonça et al., 2018), ou no da pós-graduação (D'Souza & Lima, 2015).

Além disso, estudos na área têm verificado se os traços não patológicos que compõem o *Dark Triad* estão relacionados à divulgação das informações financeiras apresentadas nas notas explicativas (Armani et al., 2017), à escolha de carreira de estudantes em contabilidade (D'Souza & Lima, 2018) e à maximização de ganhos por parte de gestores empresariais (D'Souza et al., 2019).

Por ser um tema de crescente interesse no âmbito contábil, D'Souza e Jones (2017) analisaram 90 artigos publicados sobre o *Dark Triad* no Portal Periódicos Capes e na plataforma *Web Science Knowledge*, identificando que o Narcisismo é o traço de personalidade mais explorado pela literatura e, também, o mais associado à liderança e à tomada de decisão empresarial.

D'Souza e Jones (2017) também evidenciam que a Psicopatia atrai atenção dos pesquisadores quanto ao comportamento aversivo do líder no meio corporativo, ao passo que o Maquiavelismo tem maior ênfase em

investigações relacionadas à manipulação. Por fim, os autores sinalizam que o *Dark Triad* é uma temática promissora na realização de pesquisas, especialmente pela interdisciplinaridade e pela relevância científica, ainda pouco explorada pelos pesquisadores da área contábil no âmbito nacional e internacional.

Visando identificar se os estudantes de pós-graduação em contabilidade são suscetíveis aos traços de personalidade do *Dark Triad*, que podem influenciar em comportamentos oportunistas por parte desses indivíduos, D'Souza e Lima (2015) identificaram, a partir de uma amostra de 131 estudantes de MBA, que respondentes com altos traços de *Dark Triad* são significativamente associados à disposição para a tomada de decisões oportunistas.

Segundo D'Souza e Lima (2015), esses resultados confirmam o comportamento não patológico, manipulador, controlador, antiético e amoral dos indivíduos maquiavélicos; o senso de grandiosidade, a necessidade de admiração e o poder dos indivíduos narcisistas; e o egoísmo, a insensibilidade e a falta de culpa, vergonha ou remorso sobre as possíveis consequências das decisões de indivíduos psicopatas.

De forma complementar, considerando que esses traços de personalidade podem influenciar em atitudes acadêmicas de estudantes de nível de graduação em contabilidade e, conseqüentemente, em atitudes profissionais por parte desses indivíduos, Mendonça et al. (2018) analisaram a identificação dos traços de personalidade que predominam em 194 discentes de contabilidade de uma universidade pública. As principais evidências deste estudo sugeriram que o nível moderado de maquiavelismo foi o que mais se destacou na amostra estudada, uma vez que mais de 59% dos discentes afirmaram, por meio do questionário, terem tendências a esse traço de personalidade, seguido dos níveis baixos de narcisismo, com 48,97%, e de psicopatia, com 48,45%.

Considerando, então, que esses traços de personalidade do *Dark Triad* podem ser encontrados tanto nos profissionais quanto nos acadêmicos de contabilidade, Armani et al. (2017) investigaram como o comportamento dos acadêmicos do curso de Ciências Contábeis interfere na qualidade das notas explicativas, tendo por base uma amostra de 100 alunos do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Espírito Santo.

Os resultados do estudo realizado por Armani et al. (2017) evidenciam que, apesar dos participantes

apresentarem características moderadas de Maquiavelismo, Narcisismo e Psicopatia, com tendência a ter atitudes que sejam menos desonestas em sua atuação profissional, essa tendência não apresentou influência quanto à qualidade da divulgação das informações financeiras evidenciadas pelas notas explicativas.

Visando oferecer parâmetros para recrutadores selecionarem candidatos à vaga de empregos na área contábil, D'Souza e Lima (2018) analisaram a influência do *Dark Triad* sobre os interesses da carreira profissional pretendida por estudantes de graduação em Ciências Contábeis, a partir de uma amostra de 1400 estudantes de graduação em contabilidade de universidades brasileiras públicas e privadas.

De acordo com os autores, a satisfação profissional, seguida da remuneração são os interesses que mais impulsionam os estudantes na escolha de carreira. Ademais, para estes estudantes, o *Dark Triad* impulsiona interesses e objetivos associados à manipulação, à superioridade, ao exibicionismo e ao poder. No entanto, um dos achados foi a menor influência dos traços de personalidade para a escolha de carreira por remuneração, especialmente porque indivíduos ricos de características desses três traços são ambiciosos e buscam o poder a qualquer custo, o que levaria ao anseio por maiores salários e recompensas no ambiente laboral.

Por fim, de forma similar ao presente estudo, D'Souza et al. (2019) analisam a relação entre a maximização de ganhos pessoais e empresariais e os traços moderados do *Dark Triad*, visando esclarecer como a personalidade, os valores e as experiências influenciam as escolhas dos gestores na condução do negócio e como os funcionários e as empresas são impactados por essas decisões.

A partir dos questionários aplicados aos 263 gerentes que participaram do estudo, D'Souza et al. (2019) evidenciam que gestores com traços moderados de Psicopatia apresentaram menor disposição a maximizar ganhos por meio da manipulação de resultados. Disposição contrária foi revelada para aqueles com traços moderados de Maquiavelismo. Ademais, foi verificado que o efeito combinado entre os três traços do *Dark Triad* foi significativo e positivo, com a maximização oportunística de ganhos.

A partir dos estudos empíricos analisados, verifica-se que tanto os gestores como os discentes, sejam de graduação ou de pós-graduação, são suscetíveis ao Maquiavelismo, ao Narcisismo e ao Psicopatismo.

Além disso, apesar da influência desses traços na

maximização oportunística de ganhos por parte dos gestores, conforme evidenciado por D'Souza et al. (2019), identifica-se um *gap* na literatura no que concerne à intenção de gerenciar resultados e os traços do *Dark Triad* em estudantes de contabilidade, uma vez que os estudos que analisam discentes de contabilidade focam apenas na suscetibilidade aos traços de personalidade, bem como em sua relação com o desempenho acadêmico.

Aspectos metodológicos

Composição da amostra e coleta de dados

A amostra do estudo compreende 209 alunos do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), bem como com 51 profissionais contábeis que já concluíram a graduação. A escolha por analisar discentes e profissionais visa identificar, sob o escopo da Teoria dos Altos Escalões, se existe associação entre os traços de *Dark Triad* e a experiência em cargos de gestão de empresas, além de verificar se esse tipo de experiência exerce influência na propensão ao envolvimento de manobras financeiras por parte dos contadores.

Para atingir o objetivo proposto, realizou-se a aplicação do questionário elaborado a partir do estudo de D'Souza e Lima (2018) de forma presencial para os discentes, bem como *on-line* aos profissionais, visando facilitar o acesso a esses participantes.

A primeira parte do questionário aplicado foi composta inicialmente por um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) e, em seguida, por um levantamento do perfil demográfico dos participantes, a fim de identificar informações acerca do gênero, do período do curso de graduação em que se encontram (ou se os indivíduos já haviam concluído o curso de Ciências Contábeis), se exercem atividade remunerada, ou não, na área contábil e se possuem experiência na área de gestão.

A segunda parte apresentava o *Short Dark Triad* (SD3) ou D3-Short (Jones & Paulhus, 2014), com suas 27 questões compondo o instrumento de medição de personalidade. A intenção desse questionário é mensurar os traços de personalidade de cada indivíduo, sem pretensão clínica, não sendo configurado como um teste inscrito no Conselho Federal de Psicologia para fins comerciais ou de diagnóstico. Composto por 27 assertivas, o SD3 é dividido entre os três traços do *Dark Triad* com nove afirmativas cada, conforme Quadro 4.

Maquiavelismo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Não é prudente contar seus segredos 2. Em geral, as pessoas não trabalham com afinco, a menos que tenham que fazê-lo 3. Você precisa ter pessoas importantes ao seu lado, não importa a que custo 4. Evite o conflito direto com os outros, porque eles poderão ser úteis no futuro 5. É prudente manter-se a par das informações que você poderá usar contra as pessoas mais tarde 6. Você deve esperar o momento certo para dar o troco às pessoas 7. Existem coisas que você deve esconder das outras pessoas porque elas não precisam saber 8. Certifique-se de que seus planos beneficiam você, não os outros 9. A maioria das pessoas pode ser manipulada
Narcisism	<ol style="list-style-type: none"> 1. As pessoas me veem como um líder natural 2. Eu detesto ser o centro das atenções 3. Muitas atividades em grupo tendem a ser entediadas sem mim 4. Eu sei que sou especial, porque as pessoas vivem dizendo isso

	<ol style="list-style-type: none"> 5. Eu gosto de conhecer pessoas importantes 6. Sinto-me envergonhado quando recebo elogios 7. Eu já fui comparado a pessoas famosas 8. Eu sou uma pessoa comum 9. Eu insisto em receber o respeito que eu mereço
Psicopatia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gosto de retaliar pessoas que tem autoridade 2. Eu evito situações perigosas 3. Revide tem que ser rápido e desagradável 4. As pessoas geralmente dizem que eu estou fora de controle 5. É verdade que eu posso ser maldoso com os outros 6. As pessoas que aprontam comigo sempre se arrependem 7. Eu nunca tive problemas com a lei 8. Eu gosto de implicar com pessoas malsucedidas 9. Direi qualquer coisa para conseguir o que eu quero

Quadro 4 *Short Dark Triad* (SD3)

Fonte: Apresenta-se a metodologia de Tradução reversa do (SD3), adaptado por Jones e Paulhus (2014).

Contudo, diferentemente do estudo realizado por D'Souza e Lima (2018), que utilizou uma escala *Likert* de cinco pontos para captar os traços de personalidade de cada indivíduo, optou-se pela utilização de uma escala *Likert* de 11 pontos, tendo como escala de concordância 0 para “discordo totalmente” e 10 para “concordo totalmente”, de forma que o participante pudesse expandir sua escala de escolhas e fosse possível tratar os dados quantitativamente com maior confiabilidade aos p-valores, conforme Carifio e Perla (2007), Glass et al. (1972) e Norman (2010).

Por fim, a terceira parte continha 10 assertivas de práticas decisórias de cunho gerencial, financeiro e contábil em uma situação hipotética de possível manobra financeira, sendo sete delas elaboradas a partir do estudo de Nars (2012). De forma similar à segunda parte, também de forma que o participante pudesse expandir sua escala de escolhas, adaptou-se a utilização de uma escala *Likert* de 0 a 10, no qual 0 correspondia ao menor nível de concordância e 10 ao maior grau, conforme apresentado a seguir, no Quadro 5.

Considere que uma empresa que você está gerindo participa de um grupo de empresas de capital aberto no Brasil, empresa essa muito bem posicionada no mercado acionário e que bonifica seus gestores, semestralmente, com remunerações variáveis quando alcançam os resultados planejados. Para a unidade que você gerencia, foi projetado um resultado de R\$ 5.000.000,00 para o período. Em reunião executiva, ficou determinado que os gestores que alcançarem os resultados pretendidos serão bonificados com 50% sobre o valor da remuneração e terão destaque no grupo. Entretanto, as unidades que não alcançarem o resultado sofrerão corte de pessoal. Você constata com a contabilidade que a sua unidade só alcançou R\$ 3.500.000,00 de resultado e que essa informação ainda não foi disponibilizada para a matriz e ainda faltam dois dias para o fechamento dos resultados. Ao verificar o relatório dos fatos contábeis registrados, você observa que a unidade incorreu em alguns gastos contábeis que impactaram fortemente o resultado. Suas decisões como gestor impactarão o seu desempenho, a possibilidade de perda da função e a demissão de empregados que trabalham diretamente com você. Importa ressaltar que as decisões tomadas por você serão sigilosas. Atribua valores de 0 a 10, conforme escala apresentada a seguir, considerando a situação contextualizada.

1. Convoco a equipe para apresentar os resultados e solicitar empenho para o alcance da meta dos dois dias restantes
2. Verifico com o setor de vendas a possibilidade de antecipar o registro de vendas que só serão efetivadas no mês posterior
3. Verifico se as despesas correntes de manutenção podem ser postergadas
4. Convido os colegas para jantar, para diminuir a tensão do dia a dia
5. Verifico se há possibilidade de alocar despesas diversas ao Ativo Permanente
6. Verifico se os encargos financeiros do mês corrente podem ser lançados para períodos futuros
7. Observo a possibilidade de postergar perdas prováveis, sinalizadas pelo setor jurídico, referentes a causas trabalhistas que deveriam ser contabilizadas no mês corrente
8. Não informo que os estoques armazenados em determinado local estão perdidos, por consequência de algum problema técnico
9. Não informo à contabilidade e mantenho no Ativo em saldo relevante a receber de um cliente falido
10. Relaxo, tendo ciência de que fiz o possível para alcançar os resultados

Quadro 5 Simulação empresarial

Fonte: Elaborado a partir de Nars (2012).

Tratamento dos dados

Conforme evidenciado anteriormente, o SD3 foi adaptado no presente estudo de forma que fosse utilizada uma escala *Likert* de 0 a 10. Os parâmetros foram encontrados por meio da estatística descritiva, sendo utilizado a média e o desvio-padrão. Conforme o instrumento de pesquisa, as respostas da segunda, sexta e oitava questão referente ao Narcisismo e da segunda e sétima referente à Psicopatia foram revertidas, sendo: 0 para 10, 1 para 9, 2 para 8, 3 para 7, 4 para 6 e a resposta 5 foi mantida sem reversão.

Para medir os níveis de cada traço de personalidade foi calculada a média de cada indivíduo e do grupo, sendo estabelecido que para as médias acima de cinco existe a disposição do indivíduo a ter tal traço, ao passo que valores menores que cinco indicam a não disposição.

Os dados quantitativos foram regredidos linearmente de forma que a intenção de gerenciar o

resultado, medida através da média da Simulação Empresarial, apresenta-se como variável dependente, e as médias de cada um dos traços da personalidade se mostram como variáveis independentes. Além disso, foram incluídas as variáveis de controle para: gênero, atividade remunerada, conclusão da graduação e experiência em gestão.

A opção pela inclusão dessas variáveis baseia-se na perspectiva de que, nas situações em que existem dilemas éticos envolvidos, as características dos indivíduos, como o gênero (Antonovz, Espejo, Steiner, & Voese 2010), a posição/*status* e a experiência, são fatores que influenciam na seleção de alternativas que refletem um comportamento decisório ético ou antiético (Bommer, Gratto, Gravander, & Tuttle, 1987), como a disposição no envolvimento de práticas de gerenciamento de resultados.

Assim, a regressão estimada por mínimos quadrados ordinários (MQO) para a análise dos dados se constitui da seguinte forma:

$$SE = \beta_0 + \beta_1 \text{Psicop} + \beta_2 \text{Maqui} + \beta_3 \text{Narc} + \beta_4 \text{Gen} + \beta_5 \text{AtvRem} + \beta_6 \text{ConcGrad} + \beta_7 \text{ExpGest} + \varepsilon$$

Em que:

SE = Média da Simulação Empresarial

β_0 = constante

β_1 Psicop = Média da Psicopatia

β_2 Maqui = Média do Maquiavelismo

β_3 Narc = Média do Narcisismo

β_4 Gen = *Dummy* de Gênero

β_5 AtvRem = *Dummy* Exerce atividade remunerada

β_6 ConcGrad = *Dummy* concluiu a graduação

β_7 ExpGest = *Dummy* possui experiência em gestão

graduação e, por fim, o modelo três (3) consolida ambos os participantes.

De modo complementar, no intuito de verificar se os fatores (i) gênero; (ii) estar inserido no mercado de trabalho; (iii) ter a graduação em Ciências Contábeis concluída; e (iv) ter experiência em gestão associam-se aos traços de personalidade dos indivíduos (*Dark Triad*), foi utilizado o teste qui-quadrado, uma vez que este permite verificar a associação de duas variáveis qualitativas ordinais ou nominais em duas amostras não pareadas.

Análise dos dados Estatística descritiva

A partir da estatística descritiva apresentada na Tabela 1, verifica-se que os participantes da pesquisa, sejam estudantes ou profissionais, apresentam, em média, maiores níveis do traço de Maquiavelismo. No entanto, também são suscetíveis aos traços de personalidade Narcisismo e Psicopatia.

Ressalta-se que, no presente estudo, a influência do *Dark Triad* na decisão simulada de gerenciar os resultados foi realizada de forma segregada, bem como consolidada, dos participantes da pesquisa. Assim, foram estimados três diferentes modelos, em que o modelo um (1) compreende observações acerca dos estudantes, o modelo dois (2) engloba apenas os profissionais que já concluíram a

Tabela 1 Estatística descritiva					
Grupo	Traços do <i>Dark Triad</i>	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Estudantes	Simulação Empresarial	4,5296	1,5050	1,1000	8,5000
	Maquiavelismo	5,6746	1,4666	0,7777	9,2222
	Narcisismo	4,5816	1,4277	0,8888	9,5555
	Psicopatia	2,2126	1,2595	0,0000	5,4444
Profissionais	Simulação Empresarial	4,4627	1,7837	1,50000	8,80000
	Maquiavelismo	5,3137	1,6279	2,0000	8,2222
	Narcisismo	4,4880	1,3088	1,6666	7,0000
	Psicopatia	2,1350	1,4899	0,0000	6,2222
Total	Simulação Empresarial	4,5165	1,5601	1,1000	8,8000
	Maquiavelismo	5,6038	1,7807	2,8654	8,2423
	Narcisismo	4,5632	1,6156	2,3731	7,0769
	Psicopatia	2,1974	0,8306	0,8154	3,2731

Fonte: Dados da pesquisa

Esse fato foi observado ao considerar que médias acima de cinco sinalizam que existe disposição dos indivíduos a terem tais traços, ao passo que valores menores que cinco indicam a não disposição. Nesse sentido, observa-se que 68,46% da amostra analisada apresenta disposição para o Maquiavelismo, 38,46% para o Narcisismo e apenas 4,62% para Psicopatia. No entanto, apenas seis participantes apresentam as três características juntas, ou seja, 2,30% da amostra estudada.

Análise da regressão

A análise de regressão foi realizada para verificar quais das variáveis do *Dark Triad* influenciam a decisão empresarial simulada de gerenciar os resultados. Assim, o modelo um (1) compreende a análise dos estudantes, o modelo dois (2) engloba apenas os profissionais que já concluíram a graduação e, por fim, o modelo três (3) consolida ambos os participantes.

Considerando que os dados se encontram dispostos em *cross-section*, antes da análise das estimações foram realizados os testes de especificação do modelo econométrico visando atender os pressupostos de Gauss-Markov.

Inicialmente, foi realizado o teste de Shapiro-Wilk visando verificar normalidade dos resíduos, que apresentou p-valores superiores ao nível de 5% em todos os modelos, conforme evidenciado na Tabela 2. Assim, com base nesse resultado, não se deve rejeitar a hipótese nula de que os resíduos apresentam uma distribuição normal.

Considerando que os p-valores do teste de Shapiro-

Wilk não se apresentaram significantes ao nível de 5%, foi realizado o teste de Breusch-Pagan para heterocedasticidade. Em relação ao resultado desse teste, observa-se que os dados são homocedásticos, ou seja, há uma variância constante dos erros, tendo em vista que os p-valores são superiores a 5%. Dessa forma, não se deve rejeitar a hipótese nula de que os resíduos são homocedásticos.

No tocante ao teste de Ramsey Reset, verifica-se que os p-valores apresentaram-se superiores ao nível de 5% de significância, devendo-se, assim, não rejeitar a hipótese nula de que a especificação do modelo é adequada. Diante disso, pode-se considerar que não há omissão de variáveis no modelo.

Por fim, visando identificar a existência de multicolinearidade entre as variáveis, foram identificadas as estimativas do *Variance Inflation Factor* (VIF) e a Tolerância. Segundo Fávero e Belfiore (2017), o VIF é uma medida de quanto a variância de cada coeficiente de regressão estimado aumenta devido à multicolinearidade, enquanto que a Tolerância evidencia a proporção da variação de uma variável que independe das outras variáveis.

Nessa perspectiva, pode-se considerar que os modelos possuem parâmetros estimados não viesados, tendo em vista que não foram encontrados problemas de multicolinearidade (VIF médio do conjunto de variáveis, bem como das variáveis individualmente, inferiores à 5,00). Além disso, também se ressalta que foram atendidos os pressupostos de média condicional zero e da variância constante dos erros.

Tabela 2 Estimações das Regressões			
	(1)	(2)	(3)
<i>Psicop</i>	0,2404*** (0,0839)	0,5014** (0,1891)	0,2839*** (0,0764)
<i>Maqui</i>	0,2481*** (0,0713)	-0,0352 (0,1610)	0,1907*** (0,0651)
<i>Narc</i>	0,1263* (0,0730)	0,1293 (0,1963)	0,1397** (0,0684)
<i>Gen</i>	-0,0991 (0,2053)	0,4838 (0,4615)	0,0225 (0,1867)
<i>AtvRem</i>	0,2816 (0,2054)	-1,3911* (0,6958)	-0,3593* (0,1965)
<i>ExpGest</i>	0,2237 (0,2300)	0,4515 (0,5104)	0,2540 (0,2092)
<i>Constante</i>	2,1710*** (0,4741)	3,7658*** (1,1638)	2,3366*** (0,4373)
Observações	209	51	260
Prob > F	0,0000	0,0123	0,0000
R2	0,1887	0,2987	0,1898
Teste de Shapiro-Wilk	0,8478	0,7996	0,9595
Teste de Breusch-Pagan	0,7707	0,5365	0,9911
Teste de Ramsey Reset	0,6388	0,3119	0,4923
VIF Médio	1,18	1,28	1,19

Fonte: Dados da pesquisa. Erro-padrão entre parênteses.
*** significante a 1%, ** significante a 5%, * significante a 10%.

A partir do modelo um (1), observa-se que os três

traços do *Dark Triad* exercem influência significativa em

relação à decisão simulada de gerenciar resultados por parte dos discentes de graduação em contabilidade. A variável *Maqui* se apresenta significativa ao nível de 1%, o que amplia para o escopo dos discentes de contabilidade a perspectiva de que indivíduos com traços de Maquiavelismo tendem a adotar táticas de manipulação de resultados com ausência de moral e ética, orientadas a ganhos futuros, de longo prazo (D'Souza et al., 2019).

De forma complementar, a variável *Psicop* também apresenta influência positiva e estatisticamente significativa, ao nível de 1%, na decisão simulada de gerenciar resultados por parte dos discentes de contabilidade, ao passo que a variável *Narci* apresenta-se significativa ao nível de 10%.

No entanto, ao analisar a amostra composta pelos profissionais já graduados no modelo dois (2), verifica-se que apenas a variável *Psicopatia* apresenta influência positiva e estatisticamente significativa na disposição de gerenciar resultados. Fato este que se contrapõe à perspectiva de que características presentes neste traço de personalidade, como a inteligência, visão, coragem e capacidade de tomar decisões difíceis, atuem de forma a mitigar o envolvimento dos profissionais contábeis em decisões relacionadas ao gerenciamento de resultados.

Este resultado encontrado no modelo dois (2) ressalta a visão proposta pela Teoria dos Altos Escalões de que as características pessoais dos gestores, como seus traços de personalidade, seus valores e suas bases cognitivas, influenciam no processo de tomada de decisão (Hambrick & Mason, 1984). Nesse sentido, propõe-se que resultados organizacionais são afetados por características desses indivíduos, uma vez que eles possuem racionalidade limitada.

Ao analisar o modelo três (3), verifica-se que as estimativas se apresentam semelhantes ao do modelo um (1), isso pode ser oriundo da predominância de estudantes em comparação com profissionais contábeis na amostra analisada. Assim, analisando-se os p-valores dos coeficientes das variáveis independentes, verifica-se uma relação positiva e estatisticamente significativa das variáveis *Maqui*, *Narci* e *Psicop* em relação à decisão simulada empresarial de gerenciar resultados.

A partir dessas evidências, sugere-se que as personalidades sombrias que compõem o *Dark Triad* fazem com que os indivíduos, sejam eles estudantes ou

profissionais, tornem-se vulneráveis a lapsos éticos, que podem comprometer uma empresa tanto no curto, quanto no longo prazo, conforme evidenciado por D'Souza et al. (2019).

No que tange às variáveis de controle, verifica-se que apenas a variável *AtvRem* apresenta-se negativamente relacionada à decisão de gerenciar resultados nos modelos dois (2) e três (3). Assim, percebe-se que o fato do indivíduo exercer uma atividade profissional mitiga a disposição deste em envolver-se em práticas relacionadas ao gerenciamento de resultados.

Isto posto, a partir da perspectiva de que características dos indivíduos, como gênero (Antonovz et al., 2010), posição/*status* e experiência, são fatores que influenciam na seleção de alternativas que refletem um comportamento decisório ético ou antiético (Bommer et al., 1987), como a disposição no envolvimento de práticas de gerenciamento de resultados, verifica-se que diferentemente do fator exercer atividade remunerada, os fatores gênero e ter atuado em cargo de gestão não influenciam de forma significativa na disposição dos indivíduos a se envolverem em práticas de gerenciamento de resultados.

Análise do teste Qui-quadrado

Visando identificar se há associação entre as variáveis de gênero, de ter concluído a graduação, de estar inserido no mercado de trabalho ou de ter experiência na área de gestão com a disposição de apresentar os traços do *Dark Triad*, foi utilizado a estatística Qui-quadrado.

Essa medida verifica a existência de associação estatisticamente significativa entre duas variáveis com escalas qualitativas nominais ou ordinais para duas amostras não pareadas. Na estatística Qui-quadrado, o teste supõe a não associação entre as variáveis, sendo o p-valor calculado pela maioria dos pacotes estatísticos para um nível de confiança de 95%. Sendo assim, quando o p-valor for menor que 0,05, a hipótese é rejeitada e pode-se afirmar que há associação entre as variáveis (Fávero & Belfiore, 2017).

Com base nisso, foi verificado se existe associação entre cada uma dessas variáveis com os traços, individualmente, conforme evidenciado a seguir, na Tabela 3.

Tabela 3 Resultados do teste Qui-quadrado			
Variáveis		Qui-quadrado de Pearson	p-valor
Gênero	Psicopatia	1,5302	0,216
	Maquiavelismo	4,1499	0,042
	Narcisismo	0,9237	0,337
Concluiu graduação	Psicopatia	1,5015	0,220
	Maquiavelismo	0,9602	0,327
	Narcisismo	0,2689	0,604
Atividade remunerada	Psicopatia	0,3804	0,537
	Maquiavelismo	0,1655	0,684
	Narcisismo	0,0155	0,901
Experiência com gestão	Psicopatia	0,3804	0,537
	Maquiavelismo	0,3660	0,545

Narcisismo	1,0042	0,316
Fonte: Dados da pesquisa		

Conforme resultados da Tabela 3, verifica-se que há associação entre o gênero e o traço do Maquiavelismo, tendo em vista o p-valor inferior ao nível de 5%. Assim, verifica-se que características como destreza, manipulação e uso de qualquer meio necessário para atingir seus objetivos são associadas ao gênero dos respondentes. No entanto, pode-se dizer que não há associação entre o gênero e o traço do Narcisismo, tendo em vista que o p-valor encontrado é superior ao nível de 5%.

Ou seja, baseado nesta pesquisa, indivíduos com traços de personalidade do Narcisismo, que acreditam ser mais especiais e com autoestima elevada, o que os levam a agir de forma insensível e hostil, não apresentam associação com o gênero. Resultado similar também foi encontrado para o traço da Psicopatia, que não apresentou associação estatisticamente significativa com o gênero.

Por outro lado, verifica-se que não há associação estatisticamente significativa entre os traços de personalidade e o fato de os indivíduos terem concluído a graduação, exercerem atividade remunerada ou possuírem experiência em gestão.

Assim, considerando que as evidências obtidas por meio da análise de regressão demonstram que o fato de os indivíduos terem concluído a graduação, bem como possuírem experiência em gestão não se apresentam associados com possíveis práticas relacionadas à manipulação de resultados, os dados obtidos fornecem evidências adicionais, ao demonstrar que essas variáveis também não estão relacionadas com os traços de Psicopatia, Maquiavelismo e Narcisismo.

Considerações finais

O presente estudo teve por objetivo identificar se os traços de personalidade do *Dark Triad* influenciam na intenção de gerenciar os resultados por parte dos discentes do curso de Ciências Contábeis, bem como dos profissionais contábeis.

Por meio dos questionários aplicados, foi possível identificar que os participantes da pesquisa, sejam estudantes ou profissionais, apresentam, em média, maiores níveis do traço de Maquiavelismo. No entanto, ressalta-se que estes indivíduos também são suscetíveis aos demais traços de personalidade do *Dark Triad* (Narcisismo e Psicopatia).

Pela análise de regressão linear, foi possível verificar, no modelo que compreende estudantes e

profissionais, uma relação estatisticamente significativa dos três traços do *Dark Triad* em relação a decisão da Simulação Empresarial, ou seja, quanto maiores os graus de Maquiavelismo, Narcisismo e Psicopatia, maior a intenção dos indivíduos da amostra de gerenciar em resultados. Assim, com relação à Simulação da Situação Problema, verificou-se que quanto maior o grau de cada traço do *Dark Triad*, maior a intenção de gerenciar resultados.

Além disso, com relação aos traços do Maquiavelismo, que são ligeiramente melhores com relação aos que apresentam níveis mais baixos quando se trata de cidadania organizacional e com relação à Psicopatia e sua relação positiva com a liderança passiva, estão diretamente ligadas à intenção de gerenciar resultados. O que confirma que esses traços também são responsáveis por um bom desempenho empresarial e evidencia um dinamismo estratégico (Chatterjee & Hambrick, 2007).

Por fim, baseado na perspectiva de que o comportamento disfuncional é motivado pela compensação financeira, foram realizados testes Qui-quadrado visando identificar se o gênero, a conclusão da graduação, o fato de exercer atividade remunerada ou o de possuir experiência com gestão associam-se positivamente à suscetibilidade dos indivíduos aos traços de personalidade. A partir dessa análise adicional, só foi encontrada relação estatisticamente significativa entre o gênero e o Maquiavelismo. Sendo assim, foi possível sugerir que o gênero dos indivíduos se associa às características como destreza, manipulação e uso de qualquer meio necessário para atingir seus objetivos, características presentes no Maquiavelismo.

Entretanto, ressalta-se que os resultados encontrados limitam-se à amostra estudada e não podem ser generalizados. Ademais, a amostra de profissionais que possuíam experiência com gestão foi menor em comparação aos demais tipos de respondentes. Assim, para pesquisas futuras, recomenda-se um número maior de observações para esse grupo.

Além disso, sugere-se realizar um comparativo entre estudantes do curso de Ciências Contábeis e de Administração, a fim de identificar se existem diferenças de médias entre estes grupos no que tange à intenção de gerenciar resultados. Essa possível evidência poderá abranger o escopo do processo de tomada decisão, por meio da análise de indivíduos que estão envolvidos diretamente no *report* de informações, bem como na tomada de decisão empresarial.

Referências

American Psychiatric Association. (2000). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (4a ed.). Washington: American Psychiatric Association.

Antonovz, T., Espejo, M. M. S. B., Steiner, P. S. Neto, & Voese, S. B. (2010). Atitudes éticas dos contadores: Evidências recentes de uma pesquisa com alunos e profissionais contábeis sob a perspectiva de gênero. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 4(10), 86-105.

Armani, B. D., Antunes, B. R. S., Reina, D. R. M., Silva, W. A. M., & Reina, D. (2017). Influência do perfil do *Dark Triad* dos acadêmicos do curso de ciências contábeis na qualidade das notas explicativas. *Revista Eletrônica de Gestão Organizacional*, 15(2), 576-588.

Babiak, P., & Hare, R. D. (2006). *Snakes in suits: When psychopaths go to work*. New York: Harper Collins Publishers Inc.

Berg, J. M., Lilienfeld, S. O., & Waldman, I. D. (2013). Bargaining with the devil: Using economic decision-making tasks to examine the heterogeneity of

- psychopathic traits. *Journal of Research in Personality*, 7(5), 472-482.
- Bommer, M., Gratto, C., Gravander, J., & Tuttle, M. (1987). A behavioral model of ethical and unethical decision making. *Journal of Business Ethics*, 6(4), 265-280.
- Boddy, C. R. (2006). The dark side of management decisions: Organizational psychopaths. *Management Decision*, 44(10), 1461-1475.
- Boddy, C. R., Ladyshevsky, R. K., & Galvin, P. (2010). Leaders without ethics in global business: Corporate psychopaths. *Journal of Public Affairs*, 10(3), 121-138.
- Campbell, W. K., Goodie, A. S., & Foster, J. D. (2004). Narcissism, confidence, and risk attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*, 17(4), 297-311.
- Carifio, J., & Perla, R. (2007). Ten common misunderstandings, misconceptions, persistent myths and urban legends about Likert scales and Likert response formats and their antidotes. *Journal of Social Sciences*, 3(3) 106-116.
- Chatterjee, A., & Hambrick, D. C. (2007). It's all about me: narcissistic chief executive officers and their effects on company strategy and performance. *Administrative Science Quarterly*, 52(3), 351-386.
- Cleckley, H. (1976). *The mask of sanity* (5a ed.). St Louis: Mosby.
- Crysel, L. C., Crosier, B. S., & Webster, G. D. (2013). The dark triad and risk behaviour. *Personality and Individual Differences*, 54(1), 35-40.
- D'Souza, M. F. (2016). *Manobras financeiras e o Dark Triad: O despertar do lado sombrio na gestão* (Tese de Doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- D'Souza, M. F., Lima, G. A. S. F., Jones, D. N., & Carré, J. R. (2019). Eu ganho, a empresa ganha ou ganhamos juntos? Traços moderados do Dark Triad e a maximização de lucros. *Revista Contabilidade & Finanças*, 30(79), 123-138.
- D'Souza, M. F., & Jones, D. N. (2017). Taxonomia da rede científica do Dark Triad: Revelações no meio empresarial e contábil. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 11(3), 296-313.
- D'Souza, M. F., & Lima, G. A. S. F. (2018). Escolha de carreira: o Dark Triad revela interesses de estudantes de Contabilidade. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 12, p. 1-21.
- D'Souza, M. F., & Lima, G. A. S. F. (2015). The Dark Side of Power: The Dark Triad in Opportunistic Decision-Making. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 8(2), 135-156.
- Ellis, H. (1988). Auto-erotism: A study of the spontaneous manifestation of the sexual impulse. In H. Ellis. (Org.) *Studies in the psychology of sex*. London: Project Gutenberg.
- Fávero, L. P., & Belfiore, P. (2017). *Manual de Análise de Dados: Estatística e Modelagem Multivariada com Excel, SPSS e Stata*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Furnham, A., Richards, S. C., & Paulhus, D. L. (2014). The dark triad of personality: A 10 year review. *Social and Personality Psychology Compass*, 7(3), 199-216.
- Furtner, M. R., Rauthmann, J. F., & Sachse, P. (2011). The self-loving self-leader: an examination of the relationship between self-leadership and the dark triad. *Social Behavior and Personality*, 39(3), 369-380.
- Glass, G. V., Peckham, P. D., & Sanders, J. R. (1972). Consequences of failure to meet assumptions underlying the analyses of variance and covariance. *Review of Educational Research*, 42(3), 237-288.
- Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *The Academy of Management Review*, 9(2), 193-206.
- Harms, P. D., Spain, S. M., & Hannah, S. T. (2011). Leader development and the dark side of personality. *The Leadership Quarterly*, 22(3), 495-509.
- Jones, D. N. (2013). Psychopathy and Machiavellianism predict differences in racially motivated attitudes and their affiliations. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(2) 367-378.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2011). Differentiating the dark triad within the interpersonal circumplex. In L. M. Horowitz, & S. Strack. *Handbook of interpersonal psychology*. New York: Wiley & Sons.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. In M. R. Levy, & R. H. Hoyle (Orgs.). *Individual differences in social behavior*. New York: Guilford.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2014). Introducing the short dark triad (SD3): A brief measure of dark personality traits. *Assessment*, 21(1), 28-41.
- Judge, T.A., Piccolo, R. F., & Kosalka, T. (2009). The bright and dark side of leader traits: a review and theoretical extension of the leader trait paradigm. *The Leadership Quarterly*, 20(6), 855-875.
- Kaiser, R. B., Lebreton, J. M., & Hogan, J. (2013). The dark side of personality and extreme leader behavior. *Applied Psychology: An International Review*, 64(1), 55-92.
- Maccoby, M. (2004). Narcissistic leaders: the incredible pros, the inevitable cons. *The Harvard Business Review*, 78(1), 68-78.

- Mendonça, M. N. R., Silva, T. M. C. F., & Silva, G. M. S. F.º. (2018). Traços sombrios de personalidade dos estudantes de contabilidade: Uma investigação a partir da Short Dark Triad (SD3). *Revista Conhecimento Contábil*, 6(1), 28-51.
- Nair, P., & Kamalanabhan, T. J. (2010). The impact of cynicism on ethical intentions of indian managers: The moderating role of seniority. *Journal of International Business Ethics*, 3(1), 14-29.
- Nars, K. (2012). *Golpes bilionários: Como os maiores golpistas do mundo enganaram tanta gente por tanto tempo*. Belo Horizonte: Gutenberg.
- Norman, G. (2010). Likert scales, levels of measurement and the “laws” of statistics. *Advances in Health Sciences Education*, 15(5), 625-632.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. (2002). The dark triad of personality: Narcissism, machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36(6), 556-563.
- Rauthmann, J. F. (2012). The dark triad and interpersonal perception: Similarities and differences in the social consequences of narcissism, machiavellianism, and psychopathy. *Social Psychological and Personality Science*, 3(4), 487-496.
- Troy, C., Smith, K. G., & Domino, M. A. (2011). CEO demographics and accounting fraud: who is more likely to rationalize illegal acts?. *Strategic Organization*, 9(4), 259-282.
- Vandenbos, G. R. (2010). *Dicionário de psicologia da American Psychological Association*. Porto Alegre: Artmed.
- Westerlaken, K. M., & Woods, P. R. (2013). The relationship between psychopathy and the full range leadership model. *Personality and Individual Differences*, 54(1), 41-46.
- Zettler, I., & Solga, M. (2013). Not enough a ‘dark’ trait? Linking machiavellianism to job performance. *European Journal of Personality*, 27(6), 545-544.