

Research Paper

**The Effect of Audit Partners' Preferences on Auditors' Professional Skepticism
Judgments with Emphasis on Social Influence Theory**

Zohreh Hajiha

Department of accounting, ST. C., Islamic Azad University, Tehran, Iran.
drzhajiha@iau.ac.ir

Asghar Asadiyan Owghani *

Department of accounting, Sara. C., Islamic Azad University, Sarab, Iran.
as.asadiyan@iau.ac.ir

Abstract

Professional skepticism is one of the important concepts in the audit process, and researchers and standard-setters have always emphasized the importance of applying an appropriate level of professional judgment in conducting an audit. The purpose of this study is to investigate the moderating effect of auditors' perceived social influence on the relationship between the audit partners' priorities and their judgments based on professional skepticism. This research uses the concept of social influence theory to identify the drivers that influence auditors' judgments that go beyond the pressure of accountability. The statistical population of the research is all auditors working in private sector audit institutions, of which 286 people were selected as the research sample in 1403 by random sampling. Multiple linear regressions and spss version 26 software were used to analyze and test the research hypothesis. The findings show that audit partners' preferences have a positive effect on auditors' judgments based on professional skepticism, and social influence moderates the effect of partners' preferences on auditors' professional doubt judgments. Also, there is a negative and significant relationship between the position of the auditors and the social influence perceived by the audit partner. The results of this research determine the importance of recognizing the perceived social influence of auditors in managing the relationship between partners and members of the audit team for the Iranian public accountant community and lawmakers. Therefore, it is necessary to take necessary measures to manage such pressures, such as holding training courses for employees and careful hiring of people.

Keywords: Partners' Preferences, Professional Skepticism, Social Influence Theory, Ton at the Top, Auditing Judgment.

Introduction

Professional skepticism is one of the most fundamental and challenging issues in the discussion of improving audit quality. Researchers and those involved in the auditing profession consider professional skepticism to be an essential component of measuring audit performance. On the other hand, audit partners play a fundamental role in developing an organization's ethical culture, and this role of partners in exercising appropriate professional skepticism is undeniable. Therefore, understanding the impact of partners' preferences and the importance of this issue in their relationships with other members of the audit team in exercising appropriate professional skepticism is of great importance. In this study, social influence theory is used as a complement to accountability theory to examine how partners' preferences, which are considered a form of social influence, affect auditors' professional skepticism-based judgments.

* Corresponding author

Hajiha, Z., Asadiyan Owghani, A. (2025). The Effect of Audit Partners' Preferences on Auditors' Professional Skepticism Judgments with Emphasis on Social Influence Theory. *Quarterly Financial Accounting*, 17(65): 1-19.

Method and Data

The sample of this study consisted of 286 participants, including auditors working in private sector audit firms. A quasi-experimental method was used to test the hypotheses. In this study, a scenario design was used to collect data and questions designed based on the scenario were used to measure the research variables. SPSS software and descriptive and inferential statistics were used to analyze the questionnaire data in this study. In the first part, the collected data were described using descriptive statistics indicators and then inferential statistics and multiple linear regressions were used to test the research hypothesis and the moderating effect of the moderating variable.

Findings

The findings show that the effect of partners' priorities on auditors' professional skepticism-based judgments is greater for auditors who perceive higher social influence pressure than for auditors who perceive lower social influence pressure. The results also indicate a negative and significant relationship between the auditors' position and the perceived social influence pressure from the audit partner, which indicates that auditors with lower ranks are more susceptible to such pressures and, in other words, have a high dependence on superiors.

Conclusion and discussion

The findings of this study can be interpreted as follows: when the perceived social influence pressure is higher, the partners' priorities are more strongly crystallized in the minds of auditors, and as a result, the influence of partners' priorities on the auditors' professional skepticism-based judgments is strengthened. Also, auditors with lower ranks are more susceptible to such pressures and, in other words, they are highly dependent on their superiors. Therefore, it is suggested that the certified public accountants' community take necessary and constructive measures to manage such pressures.

مقاله پژوهشی

تأثیر اولویت‌های شرکای حسابرسی بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حساب‌برسان با تأکید بر نظریه نفوذ اجتماعی

زهره حاجیه‌ها

گروه حسابداری، واحد تهران جنوب، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران.
drzhajih@iaau.ac.ir

اصغر اسدی‌ان اوغانی*

گروه حسابداری، واحد سراب، دانشگاه آزاد اسلامی، سراب، ایران.
as.asadiyan@iaau.ac.ir

چکیده:

تردید حرفه‌ای از جمله مفاهیم بااهمیت در فرایند حسابرسی است و پژوهشگران و استانداردگذاران همواره بر اهمیت بکارگیری سطح مناسبی از قضاوت حرفه‌ای در انجام حسابرسی، تأکید نموده‌اند. هدف پژوهش حاضر بررسی اثر تعدیلی نفوذ اجتماعی ادراک شده حساب‌برسان بر رابطه بین اولویت‌های شرکای حسابرسی و قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای آنان است. این پژوهش با استفاده از مفهوم نظریه نفوذ اجتماعی به شناسایی محرک‌های اثرگذار بر قضاوت‌های حساب‌برسان که فراتر از فشار ناشی از مسئولیت پاسخگویی است، می‌پردازد. جامعه آماری پژوهش کلیه حساب‌برسان شاغل در مؤسسات حسابرسی بخش خصوصی است که تعداد ۲۸۶ نفر از آنان به‌صورت نمونه‌گیری تصادفی به‌عنوان نمونه پژوهش در سال ۱۴۰۳ برگزیده شدند. برای تجزیه و تحلیل و آزمون فرضیه پژوهش از رگرسیون خطی چندگانه و از نرم‌افزار اسپاس نسخه ۲۶ استفاده شد. یافته‌ها نشان می‌دهد اولویت‌های شرکای حسابرسی بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حساب‌برسان تأثیر مثبت دارد و نفوذ اجتماعی تأثیر اولویت‌های شرکا بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حساب‌برسان را تعدیل می‌کند. همچنین بین سمت حساب‌برسان و نفوذ اجتماعی ادراک شده از طرف شریک حسابرسی رابطه منفی و معنادار وجود دارد. نتایج این پژوهش اهمیت نفوذ اجتماعی ادراک شده حساب‌برسان را در مدیریت ارتباط شرکا با اعضای تیم حسابرسی برای جامعه حسابداران رسمی ایران و قانون‌گذاران مشخص می‌کند. از این رو لازم است برای مدیریت نفوذ اجتماعی اقدامات ضروری و کارسازی مانند برگزاری دوره‌های آموزشی برای کارکنان و دقت در استخدام افراد انجام گیرد.

واژه‌های کلیدی: اولویت‌های شرکا، تردید حرفه‌ای، نظریه نفوذ اجتماعی، جو اخلاقی بالای سازمان، قضاوت حسابرسی.

* نویسنده مسئول

حاجیه‌ها، زهره، اسدی‌ان اوغانی، اصغر. (۱۴۰۴). تأثیر اولویت‌های شرکای حسابرسی بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حساب‌برسان با تأکید بر نظریه نفوذ اجتماعی. فصلنامه حسابداری مالی، ۱۷(۶۵): ۱-۱۹.

مقدمه

تردید حرفه‌ای یکی از اساسی‌ترین و چالش‌برانگیزترین موضوعات در بحث بهبود کیفیت حسابرسی محسوب می‌شود (هاردینگ و تورتمن^۱، ۲۰۱۷). پژوهشگران و کسانی که در حرفه حسابرسی مشغول هستند، تردید حرفه‌ای را از اجزای ضروری سنجش عملکرد حسابرسی قلمداد می‌کنند (هوس، پروجسرس و لاندرا^۲، ۲۰۱۹). به‌طوری‌که اگر حساب‌رسان به تردیدگرایی بیشتر توجه کنند، می‌توانند اثرهای مخرب ناشی از نابسامانی‌ها و بحران‌های اقتصادی را کاهش دهند (سیدزاده کوه کمر، علی‌نژاد، فضل‌زاده و زینالی، ۱۴۰۴). تردید حرفه‌ای با سوءظن و بدگمانی متفاوت و به معنای داشتن یک ذهن پرسشگر است. حساب‌رسان با لحاظ کردن تردید حرفه‌ای، به‌ویژه در شواهد حسابرسی و نتایج مندرج در گزارش حسابرسی و در نظر گرفتن مستمر آن در قضاوت‌های حرفه‌ای اعمال شده در فرایند حسابرسی، بر کیفیت حسابرسی می‌افزایند. این کیفیت بالاتر، علاوه بر ایجاد حسن شهرت برای حساب‌رسان مستقل، موجب اعتماد استفاده‌کنندگان از اطلاعات مالی به گزارش‌های حسابرسی می‌شود (مهربان‌پور، رحیمیان و آهنگری، ۱۴۰۱).

فقدان تردید حرفه‌ای به‌عنوان اصلی‌ترین عامل رسوایی‌های مالی اخیر شناسایی شده است (یوی و همکاران^۳، ۲۰۲۳)؛ بنابراین نگرانی‌هایی درباره توانایی حساب‌رسان در حفظ تردید حرفه‌ای کافی در حرفه حسابرسی مطرح می‌باشد و حساب‌رسان سرتاسر جهان به دلیل عدم اعمال تردید حرفه‌ای مناسب تحت نظارت فزاینده قرار دارند (آلترو، کانگ و پیچر^۴، ۲۰۲۲). با توجه به اهمیت موضوع تردید حرفه‌ای، تاکنون پژوهش‌های بسیاری در مورد عوامل فردی و موقعیتی تأثیرگذار بر تردید حرفه‌ای انجام شده است (هارت، براون-لیبور، ارلی و کریشنامورتی^۵، ۲۰۱۳؛ نولدر و کادوس^۶، ۲۰۱۸؛ جعفری، پورحیدری، خدای پور، ۱۴۰۲؛ حساس یگانه، خیرالهی و رشیدی، ۱۳۹۲). ولی موضوعی که تاکنون به آن پرداخته نشده است، شناخت اولویت‌های شرکای حسابرسی و نقش آن در قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسی است. در پژوهش‌های قبلی که تأثیرات شرکا بر نحوه‌ی اعمال تردید حرفه‌ای را بررسی نموده‌اند از قبیل گونگ، کیم و هاردینگ^۷ (۲۰۱۴)، حساس یگانه و همکاران (۱۳۹۲) و جعفری و همکاران (۱۴۰۲)، از عبارت اولویت‌های شرکا و دیدگاه‌های شرکا به یک مفهوم واحد استفاده کرده‌اند. ولی در این پژوهش به پیروی از کیم و هاردینگ^۸ (۲۰۱۷)، از اولویت‌های شرکا با مفهوم جو اخلاقی در سطوح بالای سازمان^۹ که مورد تأکید مقررات‌گذاران بوده و از عوامل اصلی تعیین‌کننده در اعمال تردید حرفه‌ای است، استفاده شده است (هیأت بین‌المللی تدوین استانداردهای حسابرسی و خدمات اطمینان‌بخش^{۱۰}، ۲۰۱۸؛ هیأت نظارت بر حسابداری شرکت‌های سهامی عام^{۱۱}، ۲۰۱۳).

اهمیت جو اخلاقی در سطوح بالای سازمان و نقش حیاتی شرکای حسابرسی در ایجاد فرهنگ اخلاقی مؤسسات حسابرسی در پژوهش‌های گوناگون اثبات شده است (لاری دشت بیاض، صالحی و زاهدی، ۱۳۹۶؛ گونزر و تورن^{۱۲}، ۲۰۱۵) و هیئت تدوین رویه‌های حسابرسی (۲۰۱۲) نیز تأکید می‌کند که شرکای حسابرسی نقش اساسی در توسعه فرهنگ اخلاقی سازمان بازی می‌کنند و این نقش شرکا در اعمال مناسب تردید حرفه‌ای نیز انکارناپذیر است؛ بنابراین درک تأثیر اولویت‌های شرکا و اهمیت این موضوع در روابط آنان با سایر اعضای تیم حسابرسی در اعمال تردید حرفه‌ای مناسب از اهمیت زیادی برخوردار است (هاردینگ و تورتمن، ۲۰۱۷).

¹ Harding & Trotman

² Hoos, Puijssers & Lander

³ Uy et al

⁴ Altiero, Kang & Prrcher

⁵ Hurtt, Brown-Liburd, Earley & Krishnamoorthy

⁶ Nolder & Kadous

⁷ Gong, Kim & Harding

⁸ Kim & Harding

⁹ Ton at the Top

¹⁰ IAASB

¹¹ PCAOB

¹² Gunz & Thorne

عمده پژوهش‌های انجام شده بر اساس نظریه پاسخگویی^۱ نشان می‌دهد حسابرسان قضاوت‌های خود را با اولویت‌های شرکا همسو می‌کنند. نتایج برخی از این پژوهش‌ها بیانگر این است که اولویت‌های شرکا بر قضاوت‌های اعضای تیم اثر منفی گذاشته و باعث کاهش کیفیت حسابرسی می‌شود (بیراکستر و رایت^۲، ۲۰۰۵، صفری گرایلی، بامری و ولیان، ۱۳۹۸) و نتایج برخی دیگر از پژوهش‌ها نشان می‌دهد، شرکا با ارائه نظرات ارزشمند موجب افزایش کیفیت حسابرسی می‌شوند (کارپنتر و ریمرز^۳، ۲۰۱۳؛ کیم و هاردینگ، ۲۰۱۷). در این پژوهش از نظریه نفوذ اجتماعی^۴ به‌عنوان مکمل نظریه پاسخگویی استفاده می‌شود تا چگونگی تأثیر اولویت‌های شرکا که به‌عنوان شکلی از نفوذ اجتماعی قلمداد می‌شود، بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان مورد بررسی قرار گیرد. نفوذ اجتماعی یکی از سازوکارهای اساسی است که در روانشناسی اجتماعی بررسی می‌شود. نفوذ اجتماعی عبارت است از اعمال قدرت اجتماعی از سوی اشخاص یا گروه‌ها برای تغییر دادن نگرش و رفتار دیگران و مستلزم آن است که شخص یا گروه برای تغییر دادن نگرش‌ها یا رفتار دیگران قدرت اجتماعی خود را اعمال کند (میرجانی و نظری، ۱۴۰۰). به عبارتی، نفوذ اجتماعی زمانی مطرح می‌شود که فرد رفتار خود را به‌منظور هماهنگی با یک رفتار تغییر می‌دهد و این تغییر رفتار و هم‌رنگی، موجب رسیدن به اهداف سازمان می‌شود (گائوری و ادلر^۵، ۲۰۲۴).

شاغلان در حرفه حسابداری و حسابرسی مستعد دریافت انواع مختلفی از فشارها هستند. برخی پژوهش‌های انجام شده از دیدگاه پاسخگویی نشان داده‌اند که این فشارها موجب رفتار ناکارآمد شده و قضاوت‌های عینی حسابرسان و حسابداران را با تهدید مواجه می‌سازد (حساس یگانه و همکاران، ۱۳۹۲؛ بیشاپ و دیزورت، هرمانسون^۶، ۲۰۱۶). در صورتی که این فشارها از یک شخص با تجربه، متخصص و جایگاه بالای اجتماعی انجام شود باعث انجام قضاوت‌های مناسب توسط آنان می‌گردد (کیم و هاردینگ، ۲۰۱۷). در این پژوهش از این پدیده تحت عنوان نفوذ اجتماعی بهره جسته می‌شود؛ بنابراین هدف این پژوهش بررسی نقش اولویت‌های شرکا بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان و نقش تعدیلی نفوذ اجتماعی بر رابطه بین آنها است. همچنین با در نظر گرفتن این موضوع که میزان ادراک ناشی از نفوذ اجتماعی توسط حسابرسان رده‌های بالا و پایین متفاوت است (گاردنر^۷، ۲۰۱۲؛ والاس، پائولسون، لورد و باند^۸، ۲۰۰۵)، در این پژوهش میزان درک حسابرسان رده‌های مختلف از نفوذ اجتماعی نیز مورد واکاوی قرار گرفته است.

پژوهش حاضر از چند جنبه می‌تواند دارای نوآوری باشد. اولاً این پژوهش باعث غنی شدن ادبیات نظری حوزه قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابرسی از طریق ارائه نظریه نفوذ اجتماعی به‌عنوان نظریه‌ای فراتر از نظریه پاسخگویی می‌شود و توضیح می‌دهد که چگونه حسابرسان علاوه بر بحث پاسخگویی، از طریق نفوذ اجتماعی که از طرف شرکا درک می‌کنند، قضاوت‌هایشان را با اولویت‌های شرکا همسو می‌کنند. ثانیاً این پژوهش اهمیت مفاهیم روانشناسی اجتماعی را در قضاوت و تصمیم‌گیری حسابرسان نشان می‌دهد و باعث بسط مبانی نظری پژوهش‌های رفتاری در حسابداری و حسابرسی شده و بینش‌های سودمندی را در اختیار پژوهشگران، مقررات‌گذاران و سایر دست‌اندرکاران حرفه حسابداری و حسابرسی قرار می‌دهد.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای

تردید حرفه‌ای که بر اساس استانداردهای حسابرسی حرفه‌ای الزامی است، نگرشی است که متضمن یک ذهن پرسشگر و ارزیابی نقادانه شواهد حسابرسی است. در موسسه‌های ارائه‌دهنده خدمات حرفه‌ای، مشورت با دیگران شامل اعضای تیم شاغل، کارشناسان سایر اشخاص حرفه‌ای بخش مهمی از ارتقای مستمر و افزایش مداوم کیفیت قضاوت و به‌کارگیری مناسب تردید حرفه‌ای است

¹ Accountability Theory

² Bierstaker & Wright

³ Carpenter & Reimers

⁴ Social Influence Theory

⁵ Ghauri & Adler

⁶ Bishop, DeZoort & Hermanson

⁷ Gardner

⁸ Wallace, Paulson, Lord & Bond

(حیرانی، وکیلی فرد، بنی مهد و رهنمای رودپشتی، ۱۳۹۵). همچنین تردید حرفه‌ای عنصری ضروری در حسابرسی است. حسابرسان همواره شک و تردید به خود راه می‌دهند که این شک و تردید طبق تجربه و آموزش‌های لازم به دست می‌آید. تردید حرفه‌ای عنصر ذاتی اعمال قضاوت حرفه‌ای است و طبق استانداردهای حسابرسی، حسابرس باید کار خود را با تردید و نه با سوءظن و بدگمانی به انجام برساند؛ بنابراین حفظ موازنه منطقی بین دو روی سکه الزامی است (حاجیه‌ها، گودرزی و فتاحی، ۱۳۹۲). با وجود اهمیت موضوع تردید حرفه‌ای، تعریف و اندازه‌گیری دقیق آن دشوار است. در حالت کلی، تردید حرفه‌ای را می‌توان نگرش ذهنی برگرفته از ذهن پرسشگر و ارزیابی نقادانه شواهد حسابرسی تعریف کرد (رجبعلی زاده، حصارزاده و باقرپور، ۱۳۹۵). تردید حرفه‌ای در ارزیابی ریسک و کشف تقلب در صورت‌های مالی موضوع بسیار مهمی است بنابراین یکی از شرایط لازم برای احراز شایستگی حرفه‌ای حسابرسی برای ورود به حرفه و دوام در آن، درک کامل و درست چهارچوب تردید حرفه‌ای و عمل به آن است چرا که نبود تردید حرفه‌ای ریشه اکثر ضعف‌ها و شکست‌های حسابرسی است (هارت^۱، ۲۰۱۰).

در ادبیات دانشگاهی تردید حرفه‌ای شامل دو بعد بی‌طرفی و شک است. بعد بی‌طرفی یا تردید خنثی به معنی بی‌طرفی حسابرس نسبت به اظهارات و ادعاهای مدیریت تا زمان کسب شواهد کافی و مناسب است (هارت و همکاران، ۲۰۱۳) و بعد شک و تردید منطقی نقطه مقابل اعتماد است. به بیان دیگر، سطحی از عدم اعتماد و سوءظن نسبت به اظهارات و ادعاهای مدیریت است (حسینی و زکریایی، ۱۳۹۸). بنابراین تردید حرفه‌ای عموماً با ارزیابی بالاتر ریسک (قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای) و تقاضای بالاتر برای جمع‌آوری شواهد قابل‌اتکا اندازه‌گیری می‌شود و همچنین قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای و اعمال تردید حرفه‌ای تحت تأثیر اولویت‌ها، خصوصیات، دانش، تجربه و آموزش حسابرسان است (جومه و لی^۲، ۲۰۲۳). از این رو یکی از اهداف پژوهش حاضر بررسی تأثیر اولویت‌های شرکا بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان است.

اولویت‌های شرکا و قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان

نتایج پژوهش‌ها نشان می‌دهند که حسابرسان در مواجهه با فشار شرکا قضاوت‌های خود را با اولویت‌های شرکا در زمینه‌های مختلف حسابرسی از جمله تصمیمات مربوط به پذیرش یا رد صاحبکار جدید، تصمیمات مربوط به تداوم فعالیت، تصمیمات مربوط به برنامه حسابرسی، ارزیابی دارایی‌ها و یا قضاوت در مورد تقلب همسو می‌کنند (حساس یگانه و همکاران، ۱۳۹۲؛ بیراکستر و رایت، ۲۰۰۵؛ کارپتنر و ریمرز، ۲۰۱۳؛ کیم و هاردینگ، ۲۰۱۷). این پژوهش‌ها عمدتاً یافته‌های ارزشمندی را درباره انگیزه‌های حسابرسان در همسویی قضاوت‌هایشان با اولویت‌های شرکا از دیدگاه پاسخگویی ارائه می‌کنند. نظریه پاسخگویی در روانشناسی اجتماعی گویای این مطلب است که فشار ناشی از مسئولیت پاسخگویی می‌تواند منجر به تلاش کمتر و در نتیجه افزایش خطا شود؛ زیرا تصمیم‌گیران به طور راهبردی قضاوت‌هایشان را با اولویت‌های شناخته شده افراد پاسخ‌خواه همسو می‌کنند (لرنر و تتاک^۳، ۱۹۹۹). بر اساس دیدگاه مسئولیت پاسخگویی، پژوهش‌هایی که در حوزه حسابرسی انجام شده نشان می‌دهد در نتیجه فشار ناشی از پاسخگویی، حسابرسان قضاوت‌هایی را برای مطابقت با اولویت‌های مافوقشان انجام می‌دهند (بیراکستر و رایت، ۲۰۰۵؛ دیوید و ترنر^۴، ۲۰۰۱).

تاکنون مطالعات دیگری نیز در حوزه نقش مسئولیت پاسخگویی در قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان انجام شده است. برای نمونه پژوهشی که توسط کارپتنر و ریمرز (۲۰۱۳) انجام شده نشان می‌دهد زمانی که شرکای حسابرسی تمرکز و توجه بیشتری بر اعمال سطح مناسبی از تردید حرفه‌ای دارند، حسابرسان رده‌های پایین‌تر نیز در قضاوت‌هایشان نگرش تردید حرفه‌ای بیشتری اعمال می‌کنند و بالعکس. یا مطالعه دیگری که توسط هاردینگ و تروتمن (۲۰۱۷) انجام شده نشان می‌دهد در شرایطی که شرکا اولویت‌هایی ابراز می‌کنند و یا هیچ ترجیحی نداشته باشند حسابرسان تردید حرفه‌ای کمتری در قضاوت‌هایشان اعمال می‌کنند، البته به‌جز موارد وجود احتمال تقلب در صورت‌های مالی که تردید حرفه‌ای لازم است. به‌طور کلی از دیدگاه پاسخگویی این یافته‌ها نشان می‌دهد که حسابرسان همسو با شرکا هستند. در پژوهش حاضر با بررسی تأثیر اولویت‌های

¹ Hurtt

² Juma'h & Li

³ Lerner & Tetlock

⁴ David & Turner

شرکا بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان با استفاده از نقش تعدیلی متغیر نفوذ اجتماعی به گسترش مبانی نظری حوزه تحقیقات رفتاری در حسابرسی پرداخته می‌شود. بحث نظریه پاسخگویی بخش فرعی این پژوهش در تدوین مبانی نظری بوده است چرا که هر دو انگیزه اطلاعاتی و هنجاری از مفاهیم زیربنایی نظریه نفوذ اجتماعی برای درک گرایش حسابرسان به همسویی قضاوت‌هایشان با اولویت‌های شناخته شده شرکا بسیار مفید هستند و خیلی بهتر از مفهوم فشار ناشی از پاسخگویی می‌توانند این روابط را تشریح نمایند.

نظریه نفوذ اجتماعی

یکی از نموده‌های روابط انسانی تعامل انسان‌ها با یکدیگر است. این تعامل از شکل ساده آن تا پیچیده‌ترین شکل آن در روابط انسانی نمایان می‌شود. مهم‌ترین نکته در ارتباطات و مناسبات بین افراد انتخاب بهترین راه و روش برای تعامل بهتر، ترغیب بیشتر و نفوذ در دیگران است. در مناسبات انسانی گاهی با یک فرد و گاه با جمعی از انسان‌ها روبرو هستیم که با یکدیگر جمعی کوچک یا اجتماعی بزرگ را تشکیل می‌دهند و قصد دارند ضمن بهره‌مند شدن از تعامل با یکدیگر برای رسیدن به اهداف فردی و جمعی خود در دیگران نیز تأثیر بگذارند. مهم‌ترین موضوع روان‌شناسی اجتماعی نفوذ اجتماعی است نفوذ اجتماعی یکی از سازوکارهای اساسی است که در روان‌شناسی اجتماعی بررسی می‌شود. در واقع بعد اساسی رابطه با دیگری را تشکیل می‌دهد. پدیده نفوذ اجتماعی نشان می‌دهد که اجتماع بر روی فرد اثر می‌گذارد و تغییراتی را در سطح رفتار ایجاد می‌کند (میرجانی و نظری، ۱۴۰۰). مباحث اولیه نظریه نفوذ اجتماعی، نخستین بار از سوی آس^۱ (۱۹۹۹) بیان شد؛ دورانی که خودافشایی و سخن گفتن صادقانه به عنوان راهکار ارتباطی مهمی بسیار ارزشمند بود. نفوذ اجتماعی در حوزه رهبری و مدیریت گروه و جامعه جایگاه خاصی دارد زیرا مدیر و رهبر نیازمند نفوذ هستند در روان‌شناسی اجتماعی منظور از نفوذ اجتماعی توان همرنگ کردن فرد با گروه و کنترل فرد از سوی گروه است نفوذ اجتماعی مستلزم آن است که شخص یا گروه برای تغییر دادن نگرش‌ها یا رفتار دیگران قدرت اجتماعی خود را اعمال کند و منظور از قدرت اجتماعی نیرویی است که شخص نفوذکننده برای ایجاد تغییر موردنظر در اختیار دارد. نفوذ اجتماعی یکی از گرایش‌های روان‌شناسی اجتماعی است (گائوری و ادلر، ۲۰۲۴).

نفوذ اجتماعی سه پیامد رفتاری، پذیرش، اطاعت و همرنگی را دارد پذیرش یعنی اجابت یک درخواست صریح و مستقیم در حضور دیگران. اطاعت، عبارت است از انجام یک دستور صریح که معمولاً صادرکننده آن شخصی قدرتمند یا دارای پایگاه بالای اجتماعی است. همرنگی یا همنوایی در نتیجه فشار غیرمستقیم گروه انجام می‌گیرد. این امر، ناشی از این واقعیت است که در بسیاری از موقعیت‌های اجتماعی، قواعدی برای رفتار افراد جامعه وجود دارد (میرجانی و نظری، ۱۴۰۰).

پژوهشگر استدلال می‌کند نفوذ اجتماعی را می‌توان یکی از اساسی‌ترین مؤلفه‌های قدرت نرم برشمرد، چرا که با استفاده از آن می‌توان نظرات و اراده فردی یا گروهی را بر دیگر افراد یا دیگر گروه‌ها تحمیل نمود و نظرها، نگرش‌ها و رفتارهای آنان را دستخوش تغییر قرار داد. شرکای حسابرسی نیز به دلیل داشتن دانش و تخصص بالا و جایگاه اجتماعی، دارای نفوذ و قدرت اجتماعی هستند و به جهت اهمیت این نفوذ در روابط کاری بین شرکای حسابرسی و کارکنان موسسه حسابرسی، پژوهش پیش رو پیرامون این پدیده اجتماعی صورت می‌گیرد و نتایجی در این باره ارائه می‌شود.

نفوذ اجتماعی، اولویت‌های شرکا و قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان

نفوذ اجتماعی مستلزم آن است که شخص یا گروه برای تغییر نگرش‌ها یا رفتار دیگران، "قدرت اجتماعی" خود را اعمال کند. منظور از قدرت اجتماعی، نیرویی است که شخص نفوذکننده جهت ایجاد تغییر موردنظر در اختیار دارد. این قدرت محصول دسترسی به برخی منابع و امکانات است (مثل: پاداش‌ها، تنبیهات و اطلاعات). این منابع و امکانات نیز یا محصول جایگاه اجتماعی افراد در جامعه و یا محصول علاقه و تحسین دیگران می‌باشند (فیروز بخت، ۱۴۰۲). پژوهش‌های انجام شده از تأثیر دیدگاه‌های مافوق بر قضاوت و تصمیم‌گیری حسابداران و حسابرسان حکایت دارد (صفری گرایلی و همکاران، ۱۳۹۸؛ حساس یگانه و همکاران،

¹ Asch

۱۳۹۲؛ بیشاپ و دیزورت، ۲۰۱۶؛ دیویس، دیزورت و کوپ^۱، ۲۰۰۶). برای نمونه دیویس و همکاران در پژوهشی نشان دادند حسابداری که تحت نفوذ اجتماعی از سوی مافوق قرار دارند به احتمال زیاد برخلاف سیاست‌های شرکت، کسری بودجه گزارش می‌نمایند. حساس یگانه و همکاران (۱۳۹۲) نشان دادند که حسابرسان و دانشجویان به‌صورت راهبردی منطبق با نگرش شرکا عمل نمودند. صفری گرایلی و همکاران (۱۳۹۸) نشان دادند حمایت ادراک شده شریک حسابرسی بر دیدگاه تردید حرفه‌ای حسابرسان تأثیر منفی دارد زیرا شرکای حسابرسی به دلیل داشتن دیدگاه‌های بازرگانی در بازار حسابرسی همواره تلاش می‌نمایند در عین حفظ ماهیت تخصصی و مسئولانه حرفه حسابرسی رضایت صاحبکاران را نیز از عملکرد خود داشته باشند. یا در مطالعه دیگری بیشاپ و دیزورت (۲۰۱۶) گزارش می‌دهند که وقتی مدیران ارشد مالی درخواستی از سوی مدیران اجرایی شرکت مبنی بر ارزیابی مجدد موجودی مواد اولیه دریافت می‌کنند به چنین درخواستی پاسخ مثبت می‌دهند.

پژوهش حاضر بر اندازه‌گیری ادراکات ناشی از نفوذ اجتماعی تمرکز می‌کند، به این دلیل که ابتدا موقعیت‌ها یا زمینه‌های خاص درک شده و معنا پیدا می‌کنند و سپس توسط ذهن افراد ساخته و پرداخته شده و بازنمایی می‌شود و در نهایت این ادراکات بر قضاوت‌های افراد تأثیر می‌گذارد؛ بنابراین ادراکات حسابرسان بر قضاوتشان تأثیر می‌گذارد و همچنین تفاوت‌های قابل‌ملاحظه‌ای در میزان درک این فشار توسط اعضای تیم حسابرسی وجود دارد (دیزورت، هاریسون و تیلور^۲، ۲۰۰۶). از این رو اندازه‌گیری نفوذ اجتماعی درک شده در تشخیص واکنش آنها به خواسته‌های شرکا ضروری است و این موضوع با دیدگاه تعاملی در روانشناسی اجتماعی نیز سازگار است. مطابق این دیدگاه، چگونگی درک موقعیت‌ها و شناسایی آنها از اهمیت زیادی برخوردار است (راوتمان و همکاران^۳، ۲۰۱۴). به پیشنهاد راوتمان و شرم^۴ (۲۰۱۹) با دستکاری موقعیت‌ها می‌توان ادراک افراد را از موقعیت‌های مختلف اندازه‌گیری نمود و بدین ترتیب اطلاعات بیشتری از ادراکات افراد به دست آورد. همچنین پژوهشگران خاطرنشان کرده‌اند تفاوت‌ها در ادراکات بین کارکنان یک سازمان موضوع مهمی است و نیازمند بررسی بیشتری است (بوبک، هاگمن و ردتک^۵، ۲۰۱۵).

در نظریه نفوذ اجتماعی دو انگیزه هنجاری و اطلاعاتی^۶ مورد توجه واقع می‌شود، انگیزه هنجاری مبتنی بر تمایل افراد به سازگاری با یک موقعیت اجتماعی خاص، کسب تأیید اجتماعی از دیگران و هماهنگی با اجتماع است (رادر، لاریک و سول^۷، ۲۰۱۷). در مقابل انگیزه اطلاعاتی مبتنی بر گرایش افراد به تفاسیر دقیق از موقعیت‌ها است (کیالدینی و گلدستین^۸، ۲۰۰۴). سی، موريسون، روتمن و بال^۹ (۲۰۱۱) عنوان می‌کنند که انگیزه‌های هنجاری مبتنی بر اهداف وابسته محور بوده و ناشی از فشار اجتماعی ایجاد می‌شود؛ و عموماً به دلیل جلوگیری از مجازات‌های اجتماعی صورت می‌گیرد ولی انگیزه اطلاعاتی مبتنی بر اهداف دقت محور بوده و عموماً برای بهبود نتایج تصمیم‌گیری تمرکز دارد.

با این که تفاوت‌های مفهومی بین این دو عامل انگیزشی وجود دارد اما پژوهش‌گران عنوان می‌کنند که این دو انگیزه دو مفهوم به هم پیوسته هستند و تفکیک آنها به لحاظ نظری و تجربی مشکل است (دیوید و ترنر^{۱۰}، ۲۰۰۱). بنابراین این دو انگیزه از همدیگر تفکیک نمی‌شود و بنابراین تمایل به کسب تأیید اجتماعی و شکل‌گیری قضاوت‌های دقیق در تصمیم‌گیری حسابرسان به‌عنوان یک موضوع واحد در قضاوت‌های حسابرسان برای مطابقت با خواسته‌های شرکا در نظر گرفته شده است.

نظریه نفوذ اجتماعی اطلاعاتی در مورد چگونگی واکنش افکار، احساسات و رفتار افراد در پاسخ به دنیای اجتماعی از جمله تمایلات آنها به سازش و تطابق با دیگران ارائه می‌کند (پیتسا و تائو^{۱۰}، ۲۰۱۳). پژوهش‌های انجام شده در مورد نفوذ اجتماعی

¹ Davis, Dezoort & Kopp

² Dezoort, Harrison & Taylor

³ Rauthmann & et al

⁴ Rauthmann & Sherman

⁵ Bobek, Hageman & Radtke

⁶ Normative and Informational Motivation

⁷ Rader, Larrick & Soll

⁸ Cialdini & Goldstein

⁹ See, Morrison, Rothman & Boll

¹⁰ Pitesa & Thau

حاکمی از این است که قضاوت و تصمیم‌گیری افراد یک فرایند پویاست و تحت تأثیر انگیزه‌های پیچیده ناشی از نفوذ اجتماعی ادراک شده جهت انطباق و سازش با دیگران است (رادر و همکاران، ۲۰۱۷؛ اسمیت، تری و هوگ^۱، ۲۰۰۷).

حساسیت تصمیم‌گیران نسبت به نفوذ اجتماعی متفاوت است چرا که نفوذ اجتماعی شدت‌های متفاوتی از فشار روانی را بر افراد وارد می‌کند (کیالدینی و گلدستین، ۲۰۱۴). همانطور که قبلاً نیز بیان شد کارکنان رده پایین که قدرت اجتماعی کمتری نیز در سازمان دارند به احتمال زیاد نفوذ اجتماعی بیشتری را درک می‌کنند و بنابراین بیشتر مستعد تأثیرپذیری از دیگران هستند (گاردنر، ۲۰۱۲؛ والاس و همکاران، ۲۰۰۵). در حوزه حسابرسی نیز پژوهش‌های قبلی نشان داده‌اند رفتار حسابرسان در رده‌های پایین‌تر بیشتر تحت تأثیر رده‌های بالا قرار می‌گیرد (کیم و هاردینگ، ۲۰۱۷؛ اوتلی و پیرس^۲، ۱۹۹۶). به دلیل تفاوت قدرت در سلسله‌مراتب سازمان کارکنان ممکن است شدت متفاوتی از نفوذ اجتماعی را درج کنند بنابراین هنگامی که حسابرسان با رده‌های پایین در معرض خواسته‌های شرکا قرار می‌گیرند ممکن است نفوذ اجتماعی زیادی را درک نکنند و بالعکس.

می‌توان پیش‌بینی نمود که به احتمال زیاد نفوذ اجتماعی متحمل شده توسط حسابرسان، تمایل آنها را برای انطباق با خواسته‌های شرکا تقویت کند به این دلیل که در معرض خواسته‌های شرکا قرار می‌گیرند و انگیزه‌های اطلاعاتی و هنجاری نفوذ اجتماعی برای حسابرسانی که نفوذ اجتماعی بالاتری را درک نکنند بیشتر برجسته خواهد شد (جعفری و همکاران، ۱۴۰۲)؛ بنابراین حسابرسانی که می‌خواهند دقت قضاوت‌هایشان را توأم با حفظ هماهنگی و کسب تأیید اجتماعی افزایش دهند، احتمالاً فشار بیشتری را برای همسو کردن قضاوت‌های خود با اولویت‌های شرکا احساس می‌کنند. به‌ویژه زمانی که فشار اجتماعی ادراک شده بیشتر باشد، اولویت‌ها و خواسته‌های شرکا با قدرت بیشتری بر ذهن حسابرسان تبلور پیدا می‌کند و در نتیجه توجه بیشتر به خواسته‌های آنها و همسویی با آنها بروز پیدا می‌کند. خواسته‌ها و اولویت‌های شرکا بر تصمیم‌گیری حسابرسان در مورد تردید حرفه‌ای تأثیر می‌گذارد و از سوی دیگر متغیر فشار نفوذ اجتماعی نیز به‌نوبه خود بر تصمیم‌گیری حسابرسان اثرگذار است؛ بنابراین با این توضیحات می‌توان عنوان کرد که موضوع نفوذ اجتماعی به‌عنوان متغیر تعدیلگر تأثیر اولویت‌های شرکا را بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان را تقویت می‌کند.

پیشینه پژوهش

در این بخش به پژوهش‌های مرتبط انجام شده در دو بخش پژوهش‌های داخلی و پژوهش‌های خارجی پرداخته می‌شود. گلستانی راد، ملکی و خردیار (۱۴۰۶) در پژوهشی به بررسی تورش‌های رفتاری شرکای مؤسسات حسابرسی و تأثیر آن بر تردید حرفه‌ای و کیفیت اظهارنظر حسابرسان در چهارچوب رویکرد آمیخته پرداختند. نتایج حاصل از این پژوهش نشان داد که در شرایط علی، دو عامل فردی و محیطی؛ در بخش پدیده محوری، دو عامل مدیریتی و ارتباطی؛ در بخش شرایط زمینه‌ای، عوامل سازمانی و فردی؛ در بخش شرایط مداخله‌گر، عوامل سازمانی و محیطی و در بخش راهبردها، عوامل درون‌سازمانی و برون‌سازمانی مهم‌ترین عوامل تأثیرگذار بر تردید حرفه‌ای و کیفیت اظهارنظر حسابرسان هستند و اعتبار مدل نیز بر اساس مدلیابی معادلات ساختاری ۸۹/۸ درصد برآورد گردید.

سیفی، دارابی و حشمتی (۱۴۰۳) در پژوهشی به بررسی تأثیر فضای اخلاقی در رأس سازمان و تردید حرفه‌ای بر قضاوت در مورد ریسک تقلب در میان حسابرسان داخلی پرداختند. نتایج این پژوهش نشان داد فضای اخلاقی در رأس سازمان بر قضاوت ریسک تقلب حسابرسی داخلی تأثیر دارد. همچنین تردید حرفه‌ای حسابرسان بر قضاوت ریسک تقلب حسابرسان داخلی تأثیر مثبت و معنادار دارد و با افزایش فضای اخلاقی در رأس سازمان، قضاوت ریسک تقلب حسابرسان داخلی افزایش می‌یابد.

جعفری و همکاران (۱۴۰۲) در پژوهشی به بررسی اثر اتخاذ دیدگاه و انگیزه‌ها بر تردید حرفه‌ای حسابرسان پرداختند. نتایج نشان داد در غیاب انگیزه، اتخاذ دیدگاه مدیریت سبب افزایش تردید حرفه‌ای حسابرسان هنگام بررسی مناسب بودن مفروضات مدیریت می‌شود و اتخاذ دیدگاه بازرسی، سبب افزایش تردید حرفه‌ای حسابرسان هنگام بررسی نیاز به جمع‌آوری شواهد اضافی

¹ Smith, Terry & Hogg

² Otley & Pierce

می‌شود. همچنین شواهدی به‌دست‌آمده است مبنی بر اینکه استفاده از انگیزه‌ها همراه با اتخاذ دیدگاه سبب افزایش تردید حرفه‌ای حسابرسان در موقعیت‌های مختلف می‌شود.

اشرفی، عبدلی و ولیان (۱۴۰۲) در پژوهشی به بررسی تأثیر نفوذ قدرت شریک حسابرسی بر علائم اختلال روان پویایی در حسابرسان پرداختند. نتایج حاصل از آزمون فرضیه‌های این پژوهش بر مبنای روش حداقل مربعات جزئی نشان می‌دهد نفوذ قدرت شریک حسابرسی بر تحریک اختلال روان پویایی در حسابرسان تأثیر مثبت و معنادار دارد. همچنین نتایج کسب شده نشان می‌دهد تسلط قدرت شریک حسابرسی بر اساس رفتارهای آمارانه به دلیل کاهش آزادی عمل حسابرسان سبب سرخوردگی تدریجی آنان می‌شود و این موضوع ضمن افزایش استرس و فشار کاری بر آنان زمینه بروز علائم اختلال روان پویایی در آنان می‌شود.

صفی‌خانی، صفرزاده و اثنی‌عشری (۱۴۰۱) در پژوهشی به بررسی رابطه تردید حرفه‌ای، شناخت صاحبکار و قضاوت حسابرس پرداختند. نتایج حاصل از این پژوهش نشان داد حسابرسانی که دارای شناخت منفی صاحبکار هستند بیشتر احتمال دارد که خطای رخ داده را به‌عنوان تقلب شناسایی کنند، به عبارتی دیگر شناخت منفی از صاحبکار باعث می‌گردد حسابرس، صاحبکار را کمتر مورد اعتماد بداند. همچنین نتایج این تحقیق نشان داد که تأثیر متغیر شناخت صاحبکار بر قضاوت حسابرس برای حسابداران با سطح تردید حرفه‌ای کم، بیشتر است؛ به عبارت دیگر، می‌توان گفت که شناخت قبلی صاحبکار تأثیری بیشتری بر افراد با تردید حرفه‌ای کم و یا خوش‌بین دارد.

حسینی، نیکومرام و رضایی (۱۳۹۹) در پژوهشی به بررسی تأثیر مؤلفه‌های رفتاری و خصیصه فرهنگ بر تردید حرفه‌ای پرداختند. در این پژوهش تلاش شده است تا زمینه‌های تقویت‌کننده تردیدگرایی حسابرسان را با توجه به شرایط محیط مورد بررسی قرار دهد. نتایج حاصل از این پژوهش نشان می‌دهد که عوامل فرهنگی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان تأثیر معناداری ندارد درحالی‌که تردیدگرایی حسابرسان تحت تأثیر مؤلفه‌های رفتاری آن‌ها است.

صفری‌گرایی و همکاران (۱۳۹۸) در پژوهشی به بررسی تأثیر حمایت ادراک شده شریک حسابرس بر نگرش‌های مبتنی بر بی‌طرفی و شک و تردید حرفه‌ای و پیامدهای رفتاری حسابرسی پرداختند. نتایج حاصل از آزمون فرضیه‌های این پژوهش که با استفاده از روش حداقل مربعات جزئی و با استفاده از نرم‌افزار پی‌ال‌اس^۱ انجام پذیرفت نشان داد که حمایت ادراک شده شریک حسابرس بر دیدگاه مبتنی بر شک حسابرسان تأثیر منفی و معنادار دارد. درحالی‌که بر دیدگاه مبتنی بر بی‌طرفی حسابرسان تأثیر مثبت و معنادار دارد.

لاری دشت‌بیاض و همکاران (۱۳۹۶) در پژوهشی به بررسی رفتار ناکارآمد حسابرسان و روابط کاری با سرپرستان، نقش تعدیلی جو اخلاقی مدیران پرداختند. نتایج حاصل از آزمون فرضیه‌ها نشان داد بین روابط کاری با سرپرستان حسابرسی و رفتار ناکارآمد حسابرسان رابطه معکوس و معنی‌داری وجود دارد و جو اخلاقی در سطوح بالای سازمان رابطه معکوس بین روابط کاری با سرپرستان حسابرسی و رفتار ناکارآمد حسابرسی را کم می‌کند.

فروغی‌ابری، جعفری، نادری (۱۳۹۳) در پژوهشی درصدد بررسی عوامل اثرگذار بر قضاوت‌های اخلاقی حسابرسان پرداختند. نتایج حاصل از تحلیل داده‌ها نشان می‌دهد رابطه مثبت و معنادار بین اهمیت آیین رفتار حرفه‌ای و ادراک حسابداران رسمی ایران از محیط اخلاقی سازمانشان با قضاوت اخلاقی آن‌ها وجود دارد؛ به عبارت دیگر هر چه حسابداران رسمی ایران محیط اخلاقی سازمانشان را اخلاقی‌تر تصور کنند، در شرایط اعمال قضاوت، اخلاقی‌تر عمل می‌کنند.

حساس یگانه و همکاران (۱۳۹۲) در پژوهشی به بررسی این موضوع پرداختند که آیا اطلاع حسابرسان از نگرش شرکا حسابرسی منجر به تحریف قضاوت‌ها و گزارش نتایج همسو با نگرش آنها می‌گردد؟ برای این منظور با انجام یک طرح تجربی بین سوژه‌ای و استفاده از روش سناریو برای گردآوری اطلاعات حسابرسان و دانشجویان حسابرسی تحت شرایط مسئولیت پاسخگویی اقدام به اتخاذ تصمیم نمودند. نتایج به‌دست‌آمده بیانگر این است که هم حسابرسان و هم دانشجویان به‌صورت راهبردی منطبق با نگرش شرکا عمل نمودند و همچنین تفاوت معناداری بین قضاوت دانشجویان و حسابرسان وجود ندارد.

¹ Partial Least Squares Regression (PLS)

حاجیها و همکاران (۱۳۹۲) در پژوهشی به بررسی ارتباط ویژگی‌های تردید حرفه‌ای حسابرسان و قضاوت و تصمیم‌گیری آنها پرداختند. نتایج حاصل از آزمون فرضیه‌های این پژوهش نشان می‌دهد چهار ویژگی تردید شامل اعتماد فردی، تعلیق در قضاوت، منبع کنترلی و شک و تردید حرفه‌ای بر قضاوت و تصمیم‌گیری حسابرسان مؤثرند ولی بیشترین تأثیر مربوط به منبع کنترلی می‌باشد و هر چه توجه به آن بالا رود کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری نیز افزایش خواهد یافت.

کو و پنگ^۱ (۲۰۲۵) در پژوهشی به تأثیر مشوق‌ها بر تردید حرفه‌ای حسابرسان با تأکید بر اثر تعاملی ویژگی‌های انگیزشی پرداختند. نتایج حاصل از این پژوهش نشان داد که پاداش دادن به حسابرسان، تردید حرفه‌ای آنها را افزایش می‌دهد ولی این افزایش در حسابرسان با ویژگی‌های انگیزشی بیرونی بیشتر از حسابرسان با ویژگی‌های انگیزشی درونی است. همچنین نتایج نشان داد که ارائه پاداش‌های مشهود بیش از پاداش‌های نامشهود تردید حرفه‌ای حسابرسان را افزایش می‌دهد.

یوی و همکاران (۲۰۲۳) در پژوهشی رابطه بین تردید حرفه‌ای حسابرسان و سبک تفکر را مورد بررسی قرار دادند. نتایج حاصل از این پژوهش نشان می‌دهد همبستگی قوی بین تردید حرفه‌ای حسابرسان و سبک تفکر وجود دارد. برای مثال نتایج این پژوهش نشان می‌دهد کنجکاوی سبب استدلال "چه می‌شود اگر" می‌گردد، در نتیجه تردید حرفه‌ای افزایش می‌یابد.

کیم و هاردینگ (۲۰۱۷) در پژوهشی به اثر انواع دیدگاه تردید گرایانه شریک حسابرسی در مورد وجود تقلب در صورت‌های مالی بر قضاوت و اقدامات حسابرسی مورد بررسی قرار دادند. نتایج نشان داد که وقتی شریک حسابرسی دیدگاه مدیریتی دارد، تردید حرفه‌ای حسابرسان در سطح بالاتری اعمال می‌شود ولی وقتی شرکا دیدگاهی ابراز نمی‌کنند تردید حرفه‌ای حسابرسان در سطح پایینی قرار می‌گیرد.

گونگ، کیم و هاردینگ (۲۰۱۴) در پژوهشی به این موضوع پرداختند که آیا فشار ناشی از مسئولیت پاسخگویی و ناآگاهی از اولویت‌های مافوق می‌تواند عاملی برای افزایش سطح تردید حرفه‌ای حسابرسان باشد؟ نتایج این پژوهش نشان می‌دهد فشار ناشی از مسئولیت پاسخگویی موجب افزایش خود انتقادی پیشگیرانه حسابرسان شده و در صورتی که توأم با عدم آگاهی از اولویت‌های مافوق باشد باعث افزایش تردید حرفه‌ای حسابرسان می‌شود.

کارپنتر و ریمرز (۲۰۱۳) در پژوهشی به تأثیر شریک حسابرسی و سطح شاخص‌های تقلب بر سطح قضاوت‌های حسابرسان پرداختند. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد تأکید شریک حسابرسی بر اعمال سطح مناسبی از تردید حرفه‌ای هم برای شناسایی مؤثر و کارآمد عوامل خطر تقلب مؤثر است و هم برای انتخاب روش‌های حسابرسی مناسب جهت کشف این تقلب‌ها.

پیتچوا و گیلت^۲ (۲۰۱۱) در پژوهشی به بررسی تأثیر دیدگاه شرکا بر قضاوت حسابرسی پرداختند و به این نتیجه رسیدند که حسابرسانی که به صورت مستقل قضاوت نموده‌اند پس از اینکه از دیدگاه مافوق خود مطلع شدند، اظهار نمودند که قضاوتشان با دیدگاه‌های مافوقشان همسو بوده است و این عامل مانع از ارائه دیدگاه‌های مخالف و حل و فصل این دیدگاه‌ها می‌شود.

فرضیه‌های پژوهش

با توجه به مبانی نظری بیان شده فرضیه‌های پژوهش به شرح زیر بیان می‌شود:

- فرضیه اول پژوهش:** اولویت‌های شرکای حسابرسی بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان تأثیر دارد.
- فرضیه دوم پژوهش:** نفوذ اجتماعی تأثیر اولویت‌های شرکای حسابرسی بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان را تعدیل می‌کند.

روش پژوهش

¹ Ko & Phang

² Peytcheva & Gillett

این پژوهش از منظر هدف کاربردی است و بر اساس نحوه جمع‌آوری داده‌ها پژوهشی شبه تجربی است. در پژوهش حاضر برای آزمون فرضیه‌ها از طرح سناریو و پرسشنامه استفاده شد. برای طراحی سناریو از نظر استادان و متخصصان حوزه حسابداری و حسابرسی و همچنین پژوهش‌های انجام شده (یانگ، برینک و وایر^۱، ۲۰۱۸؛ بنت و هاتفیلد^۲، ۲۰۱۳) در این حوزه بهره گرفته شد. همچنین از پرسش‌های طراحی شده بر اساس این سناریو برای اندازه‌گیری متغیرهای پژوهش استفاده شد.

متغیر وابسته این پژوهش قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای، متغیر مستقل اولویت‌های شرکا، متغیر تعدیلگر نفوذ اجتماعی ادراک شده حسابرسان و متغیرهای کنترلی سن، جنسیت، سمت، تحصیلات، سابقه و تردید حرفه‌ای است. جامعه آماری این پژوهش حسابرسان شاغل مؤسسات حسابرسی بخش خصوصی ایران است. از آنجا که تعداد حسابرسان شاغل در مؤسسات حسابرسی خصوصی در ایران به درستی مشخص نیست از فرمول کوکران^۳ برای محاسبه تعداد نمونه استفاده می‌شود. معادله فرمول یاد شده به شکل فرمول زیر است:

$$N = \frac{(Z_{\alpha/2})^2 p_q}{d^2} = \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}{0.1^2} = 96 \quad (۱)$$

که در آن:

N: تعداد نمونه

P: نسبت موفقیت در جامعه (۰/۵)

q: نسبت عدم موفقیت در جامعه (۰/۵)

$Z_{\alpha/2}$: مقدار متغیر نرمال متناظر با سطح اطمینان (۱/۹۶)

d: خطای مورد پذیرش (۰/۱)

با توجه به فرمول فوق و با پذیرش خطایی به میزان ۰/۱، نیازمند نمونه‌ای به میزان ۹۶ نفر خواهد بود. با توجه به میزان نمونه انتخاب شده، در راستای قابلیت تعمیم بیشتر نتایج به‌دست‌آمده اقدام به توزیع ۳۵۰ پرسشنامه در بین حسابرسان شاغل در مؤسسات حسابرسی ایران شد که ۲۹۸ پرسشنامه استرداد گردید. از بین پرسشنامه‌های توزیع شده ۲۸۶ پرسشنامه به طور کامل پاسخ داده شده و قابل استفاده بود. شایان ذکر است روش نمونه‌گیری تصادفی ساده است.

موضوع سناریو طراحی شده در مورد تأییدیه حساب‌های دریافتنی است. در این سناریو بیان شده است که بین ادعای صاحبکار در مورد مانده حساب‌های دریافتنی و مبلغ تأییدیه دریافتی از بدهکاران شرکت مغایرت اساسی وجود دارد ولی بنا به توضیحات مدیر مالی شرکت، این مغایرت ناشی از کالای بین راهی بوده است. وی همچنین برای اثبات ادعای خود کلیه اسناد و مدارک مربوط به فروش مثل فاکتور فروش، فرم‌های خروج از انبار و مدارک حمل کالا را نیز ارائه نموده و ادعا می‌کند که مبلغ حساب‌های دریافتنی درست ثبت شده است. این سناریو در دو حالت مختلف به‌صورت تصادفی بین پاسخ‌دهندگان توزیع شد. در حالت اول فرض شد شریک حسابرسی تأکید زیادی بر اعمال تردید حرفه‌ای توسط حسابرسان در مورد این تأییدیه و اظهارات مدیر مالی شرکت دارد و از حسابرسان می‌خواهد با نگرش تردید حرفه‌ای مناسب این رسیدگی را انجام دهند و در حالت دوم شریک حسابرس تأکید کمتری بر اعمال سطح مناسب تردید حرفه‌ای دارد و اظهار می‌کند که شرکت موردنظر سابقه خوبی در ارائه شواهد دارد و جای نگرانی نیست.

برای اندازه‌گیری متغیر وابسته یعنی قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای از ۳ پرسش طراحی شده بر اساس سناریو و با مقیاس لیکرت ۷ درجه‌ای (خیلی کم تا خیلی زیاد) به پیروی از پژوهش بنت و هاتفیلد (۲۰۱۳) و یانگ و همکاران (۲۰۱۸) استفاده شد. برای اندازه‌گیری متغیر تعدیلگر نفوذ اجتماعی ادراک شده از ۳ پرسش با مقیاس ۷ درجه‌ای (خیلی کم تا خیلی زیاد) استفاده شد (دیزورت و همکاران، ۲۰۰۶)؛ و برای اندازه‌گیری متغیر مستقل قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای نیز از یک متغیر مجازی دو وجهی استفاده شد. به این صورت که پرسشنامه در دو حالت تأکید بیشتر شریک بر اعمال تردید حرفه‌ای و تأکید کمتر شریک بر اعمال تردید حرفه‌ای بین پاسخ‌دهندگان توزیع شد که نصف آنان به حالت اعمال تردید حرفه‌ای بیشتر و

¹ Yang, Brink & Wier

² Bennett & Hatfield

³ Cochran

نصف دیگر به اعمال تردید حرفه‌ای کمتر به پرسش‌ها پاسخ دادند. به این صورت که عدد ۱ برای اعمال تردید حرفه‌ای بالا و عدد صفر برای اعمال تردید حرفه‌ای پایین در نظر گرفته شد. همچنین در این پژوهش از پرسشنامه شک‌گرایی هارت (۲۰۱۰) برای سنجش میزان شک و تردید‌گرایی حساب‌رسان استفاده شد. از این پرسشنامه استاندارد ۶ درجه‌ای به‌عنوان یک متغیر کمکی برای اندازه‌گیری تردید حرفه‌ای استفاده شده است.

برای تجزیه و تحلیل داده‌های پرسشنامه از نرم‌افزار اسپ‌اس‌اس^۱ نسخه ۲۶ و از آمار توصیفی و استنباطی استفاده شد. در بخش آمار توصیفی، به اطلاعات جمعیت‌شناختی و بررسی داده‌های گردآوری شده با استفاده از شاخص‌های مرکزی و پراکندگی پرداخته می‌شود و در بخش آمار استنباطی، از رگرسیون خطی چندگانه برای آزمون فرضیه پژوهش و اثر تعدیلی متغیر تعدیلگر به شرح مدل زیر استفاده می‌شود:

$$PS = \alpha + \beta_1 \text{Partners' Preferences} + \beta_2 \text{Perceived Pressure} + \beta_3 \text{Partners' Preferences} * \text{Perceived Pressure} + \beta_4 \text{Controls} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

که در آن:

PS: قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای، **Partners' Preferences:** اولویت‌های شرکا، **Perceived Pressure:** نفوذ اجتماعی و **Controls:** متغیرهای کنترلی است.

برای آزمون فرضیه‌های پژوهش، نخست به بررسی فروض کلاسیک رگرسیون شامل بررسی هم خطی بین متغیرهای مستقل، همبستگی بین خطاهای مدل و بررسی معناداری کل مدل پرداخته می‌شود و در ادامه آزمون فرضیه‌های پژوهش در سطح اطمینان ۹۵ درصد و با توجه به مقادیر آماره t و ضریب بتا استاندارد حاصل شده از تخمین مدل انجام می‌گردد.

یافته‌های پژوهش

یافته‌های این پژوهش در دو بخش آمار توصیفی و استنباطی ارائه می‌شود.

آمار توصیفی و تجزیه و تحلیل آن

اطلاعات جمعیت‌شناختی پاسخ‌دهندگان در جدول شماره ۱ ارائه شده است. مطابق این جدول ۲۲ درصد از پاسخ‌دهندگان را زنان و ۷۸ درصد را مردان تشکیل می‌دهند. از نظر سن، ۲۲ درصد بین رده سنی ۲۰ تا ۲۹ سال، ۳۷ درصد بین رده سنی ۳۰ تا ۳۹ سال، ۲۴ درصد بین رده سنی ۴۰ تا ۴۹ سال و ۱۷ درصد بیش از ۵۰ سال دارند. تحصیلات ۳۵ درصد از پاسخ‌دهندگان کارشناسی، ۴۶ درصد کارشناسی ارشد و ۱۹ درصد دکتری بوده است. از نظر پست سازمانی ۲۴ درصد حسابرس، ۳۹ درصد حسابرس ارشد، ۲۱ درصد سرپرست و ۱۶ درصد مدیر حسابرسی هستند و ۲۷ درصد از پاسخ‌دهندگان دارای مدرک حسابدار رسمی ۳۴ درصد پذیرفته شده مشروط و ۳۹ درصد نیز حسابدار رسمی نیستند. همچنین ۳۴ درصد دارای سابقه حسابرسی کمتر از ۵ سال، ۳۷ درصد بین ۵ تا ۹ سال، ۱۹ درصد بین ۱۰ تا ۱۴ سال و مابقی بیشتر از ۱۵ سال هستند و ۳۸ درصد دارای سابقه کمتر از ۵ سال حسابرسی حساب‌های دریافتی، ۲۹ درصد بین ۵ تا ۹ سال، ۲۲ درصد ۱۰ تا ۱۴ سال و مابقی دارای سابقه بیشتر از ۱۵ سال هستند.

^۱ SPSS

جدول (۱): اطلاعات جمعیت شناختی پاسخ‌دهندگان

متغیر	گروه	فراوانی	درصد
جنسیت	مرد	۲۲۶	٪۷۹
	زن	۶۰	٪۲۱
سن	۲۰ تا ۲۹ سال	۶۳	٪۲۲
	۳۰ تا ۳۹ سال	۱۰۶	٪۳۷
	۴۰ تا ۴۹ سال	۶۹	٪۲۴
	۵۰ سال و بیشتر	۴۸	٪۱۷
میزان تحصیلات	کارشناسی	۱۰۰	٪۳۵
	کارشناسی ارشد	۱۳۲	٪۴۶
	دکتر	۵۴	٪۱۹
پست سازمانی	حسابرس	۶۹	٪۲۴
	حسابرس ارشد	۱۱۱	٪۳۹
	سرپرست	۶۰	٪۲۱
	مدیر	۴۶	٪۱۶
حسابدار رسمی	هستم	۷۷	٪۲۷
	قبول مشروط	۹۷	٪۳۴
	نیستم	۱۱۲	٪۳۹
تجربه عمومی حسابرس	کمتر از ۵ سال	۹۷	٪۳۴
	۵ سال تا ۹ سال	۱۰۶	٪۳۷
	۱۰ سال تا ۱۴ سال	۵۴	٪۱۹
	۱۵ سال و بیشتر	۲۹	٪۱۰
تجربه خاص حسابرسی	کمتر از ۵ سال	۱۰۹	٪۳۸
	۵ سال تا ۹ سال	۸۳	٪۲۹
	۱۰ سال تا ۱۴ سال	۶۳	٪۲۲
	۱۵ سال و بیشتر	۳۱	٪۱۱

نتایج آمار توصیفی متغیرهای پژوهش در جدول ۲ ارائه شده است. مطابق این جدول میانگین نمرات نفوذ اجتماعی ادراک شده حسابرسان ۴/۳۶۱ و با انحراف معیار ۱/۶۱۲ نشان می‌دهد که حسابرسان فشار قابل توجهی را برای انطباق با خواسته‌های شرکا متحمل شده‌اند که البته این وضعیت در هر دو حالت تأکید بیشتر و کمتر بر اعمال تردید حرفه‌ای وجود دارد. همچنین میانگین قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای بالاتر از ۴ است که نشان می‌دهد تردید حرفه‌ای در قضاوتشان نقش داشته است و این موضوع در مقادیر متغیر کمکی نیز نمایان است به‌طوری‌که مقدار میانگین کمکی ۱۲۴/۱۱۵ به‌دست آمده است که نشان می‌دهد پاسخ‌دهندگان از تردید حرفه‌ای بالایی برخوردارند.

جدول (۲): نتایج آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

متغیر	میانگین	میان	انحراف معیار	کمترین	بیشترین
قضاوت مبتنی بر تردید حرفه‌ای	۴/۵۱۲	۵	۱/۳۸۱	۲	۷
اولویت‌های شرکا	۱/۵۱۱	۱	۱/۵۰۴	۱	۲
فشار ادراک شده	۴/۳۶۱	۵	۱/۶۱۲	۱	۷
جنسیت	۱/۴۲۲	۱	۰/۴۸۳	۱	۲
سن	۴/۴۶۲	۴	۱/۸۰۹	۲	۸
میزان تحصیلات	۳/۱۰۱	۳	۰/۴۳۶	۲	۴
پست سازمانی	۱/۸۱۴	۲	۰/۸۰۲	۱	۳
تجربه عمومی حسابرسی	۹/۴۳۸	۸	۵/۳۹۲	۱	۲۶
تجربه خاص حسابرسی	۵/۶۷۸	۴	۲/۹۸۵	۱	۱۶
مدیر حسابدار رسمی	۱/۸۹۱	۲	۰/۶۱۷	۱	۳
شک و تردید گرایشی	۱۲۴/۱۱۵	۱۳۰/۴۵۰	۱۴/۶۶۹	۸۴	۱۷۲

برای آزمون پایایی سؤالات متغیر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای، نفوذ اجتماعی و شک و تردیدگرایی از شاخص آلفای کرونباخ استفاده شده است که این شاخص برای هر دسته از سؤالات مربوط به یک متغیر بالای ۰/۷۰ است و نشان می‌دهد که ابزار پژوهش از پایایی لازم برخوردار است. نتایج آزمون پایایی در جدول ۳ نشان داده شده است.

جدول (۳): نتایج آزمون پایایی

متغیر	تعداد سؤال	آلفای کرونباخ
قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای	۳	۰/۷۶
نفوذ اجتماعی	۳	۰/۷۸
شک و تردیدگرایی	۳۰	۰/۷۳

برای بررسی روایی محتوایی نیز از نظر متخصصان حوزه استفاده شد. بدین منظور پرسشنامه در اختیار ۱۲ تن از اساتید و خبرگان حسابرسی قرار داده شد و از آنها خواسته شد در مورد ارتباط میان مؤلفه‌های سنج و مفهوم اظهارنظر نمایند و در نهایت با اعمال نظرات آنان پرسشنامه اصلاح و روایی محتوایی تأیید گردید.

آزمون فرضیه‌های پژوهش

نتایج آزمون فرضیه‌های پژوهش در جدول ۴ ارائه شده است. با توجه اینکه آماره دوربین واتسون ۱/۹۷۲ و در بازه مطلوب (۱/۵ تا ۲/۵) قرار دارد، بین خطاهای مدل همبستگی وجود ندارد. آماره تورم واریانس نیز حاکی از عدم هم خطی بین متغیرهای مستقل است. همچنین ضریب تعیین نشان می‌دهد که ۶۲/۳ درصد از تغییرات متغیر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای به وسیله متغیر اولویت‌های شرکا و سایر متغیرهای کنترلی توضیح داده می‌شود. با توجه به ضریب متغیر اولویت‌های شرکا ($p = ۰/۹۱۸$) و با سطح معناداری کمتر از ۰/۰۵ می‌توان بیان نمود که اولویت‌های شرکای حسابرسی بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حساب‌رسان تأثیر مثبت و معناداری دارد و از این رو فرضیه اول پژوهش تأیید می‌گردد. همچنین با توجه به ضریب تعاملی اولویت‌های شرکا و فشار ادراک شده ($p = ۰/۷۸۸$) و با سطح معناداری کمتر از ۰/۰۵ می‌توان گفت که نفوذ اجتماعی تأثیر مثبت و معناداری بر رابطه بین اولویت‌های شرکا و قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حساب‌رسان دارد بنابراین فرضیه دوم پژوهش نیز تأیید می‌شود.

جدول (۴): نتایج تحلیل رگرسیون فرضیه‌های پژوهش

متغیرهای مستقل و کنترل	ضریب	خطای استاندارد	آماره t	عامل تورم واریانس	معناداری
اولویت‌های شرکا	۰/۹۱۸	۰/۱۶	۲/۸۹	۱/۳۴	۰/۰۰۳
فشار ادراک شده	۰/۰۴۱	۰/۱۸	۲/۹۷	۴/۹۶	۰/۰۳
اولویت‌های شرکا * فشار ادراک شده	۰/۷۸۸	۰/۱۶	۲/۹۵	۶/۵۲	۰/۰۰۷
جنسیت	-۰/۲۲۹	۰/۱۱	۱/۵۰	۲/۱۳	۰/۱۳۸
سن	۰/۰۵۸	۰/۰۹	-۰/۵۳	۳/۱۷	۰/۵۹۹
میزان تحصیلات	۰/۰۶	۰/۳۴	۳/۸۹	۳/۷۶	۰/۰۰۳
پست سازمانی	۰/۱۵۲	۰/۲۲	۰/۹۳	۱/۲۳	۰/۸۷
تجربه حسابرسی عمومی	۰/۰۰۶	۰/۴۵	۲/۷۷	۵/۱۴	۰/۰۰۶
تجربه حسابرسی حساب‌های دریافتنی	-۰/۱۴	۰/۱۸	۰/۶۹	۲/۷۷	۰/۰۷۶
مدیر حسابدار رسمی	۰/۲۶۶	۰/۳۱	۱/۱۱	۴/۸۹	۰/۰۹
آماره F	۴/۷۸	میانگین باقی‌مانده‌ها	۰/۰۰۰	سطح معناداری مدل	۰/۰۰۰
آماره دوربین واتسون	۱/۹۷۲	R	۶۲/۳	R تعدیل شده	۶۱/۷

برای بررسی بیشتر اثر تعاملی نفوذ اجتماعی ادراک شده از روش اثرات شرطی^۱ استفاده شد. در روش اثرات شرطی که برای متغیرهای تعدیل‌گر پیوسته استفاده می‌شود، برای بررسی دقیق‌تر تأثیر متغیر تعدیل‌گر بر رابطه بین متغیر مستقل و وابسته،

^۱ Conditional Effects

تأثیر متغیر تعدیل گر یک بار در سطوح پایین تر از میانگین متغیر تعدیل گر و یک بار هم در سطوح بالاتر از میانگین متغیر تعدیل گر مورد آزمون قرار می گیرد (بورکسا، راندولف و سیدا^۱، ۲۰۱۹). در این پژوهش با توجه به اینکه متغیر نفوذ اجتماعی یک متغیر تعدیل گر پیوسته است برای بررسی دقیق تر تأثیر این متغیر در سطوح نفوذ اجتماعی پایین تر و بالاتر از این روش استفاده شد. نتایج این آزمون نیز در جدول ۵ نشان داده شده است. مطابق جدول ۵ در سطوح پایین فشار ادراک شده (-1 sd) که یک انحراف استاندارد کمتر از میانگین است تأثیر اولویت های شناخته شده شرکا بر قضاوت های مبتنی بر تردید حرفه ای حسابرسان بسیار کم است ($B = .28$ ، $p > .05$)؛ اما وقتی فشار ادراک شده بیشتر است ($+1\text{ sd}$) یعنی انحراف استاندارد بالاتر از میانگین است، تأثیر اولویت های شناخته شده شرکا بر قضاوت های مبتنی بر تردید حرفه ای شدیدتر است ($B = .181$ ، $p < .01$)؛ بنابراین با این نتایج می توان گفت تأثیر اولویت های شرکا بر قضاوت های مبتنی بر تردید حرفه ای، زمانی که نفوذ اجتماعی ادراک شده قوی تر است، بیشتر از زمانی است که نفوذ اجتماعی پایین تر است.

جدول (۵): اثرات شرطی اولویت های شرکا

سطح فشار ادراک شده	پرسش ۱	پرسش ۲	پرسش ۳	مجموع پرسش ها
-1 sd	-۰/۵۷۱	-۰/۳۱۹	-۰/۳۲۲	-۰/۲۸۱
میانگین	۰/۷۸۸	۰/۸۴۳	۱/۰۹۶	۰/۹۱۸
+1 sd	۲/۱۹۲	۲/۰۳۳	۲/۱۸۴	۲/۱۸۱

در این پژوهش همچنین سایر عواملی که ممکن است با نفوذ اجتماعی ادراک شده حسابرسان در ارتباط باشد، مورد آزمون قرار گرفت. برای آزمون این روابط نیز از رگرسیون خطی چندگانه استفاده شد. با توجه به اینکه تعداد محدودی از متغیرهای مدل پژوهش برای این آزمون انتخاب شده است برای انجام برآوردهای صحیح و ناریب از ضرایب، روش بوت استرپ^۲ استفاده شد (طبیبان و حسینی نسب، ۱۳۸۸). بوت استرپ روشی است که فارغ از بسیاری از فرضیه ها، با تولید نمونه های فراوان، شرایط نمونه را به شرایط جامعه نزدیک می کند. با استفاده از این روش می توان برآوردهای نسبتاً دقیقی از پارامترهای جامعه و همین طور ضریب های رگرسیون به دست آورد (سید نورانی، عبادی، امینی و تقوی فرد، ۱۳۹۸). نتایج این آزمون در جدول ۶ نشان داده شده است. طبق جدول ۶ فقط بین سمت حسابرسان با نفوذ اجتماعی رابطه منفی و معنادار وجود دارد است ($B = -.0613$ ، $p > .05$). به بیان دیگر هر چه قدر سمت حسابرسان بالاتر باشد نفوذ اجتماعی کمتری را درک می کنند و بالعکس.

جدول (۶): تحلیل بیشتر عوامل مرتبط با نفوذ اجتماعی ادراک شده

ضریب	خطای استاندارد	بوت استرپ شده	معناداری
مقدار ثابت	۴/۲۴۳	۱/۱۲۲	۰/۰۱۰
جنسیت	-۰/۲۶۸	-۰/۴۲۹	۰/۵۴۸
سن	-۰/۰۷۳	۰/۰۹۵	۰/۴۳۷
سمت	-۰/۶۱۳	۰/۲۹۴	۰/۰۴۱
تجربه حسابرسی عمومی	۰/۱۳۵	۰/۰۵۷	۰/۰۷۳
شک و تردید گرای	۰/۰۲۴	۰/۰۲۴	۰/۳۵۱

بحث و نتیجه گیری

قانون گذاران، تدوین کنندگان استانداردها و نهادهای حرفه ای حسابرسی، تردید حرفه ای را به عنوان مهم ترین مسئولیت حسابرسان می دانند (هیأت بین المللی تدوین استانداردهای حسابرسی و خدمات اطمینان بخش، ۲۰۱۸؛ هیأت نظارت بر حسابداری شرکت های سهامی عام، ۲۰۱۶). با این حال، تردید حرفه ای همچنان به عنوان یک مفهوم پیچیده و چالش برانگیز در عمل در حرفه حسابرسی مطرح است (گلوور و پراویت^۳، ۲۰۱۴ و هیأت بین المللی تدوین استانداردهای حسابرسی و خدمات اطمینان بخش، ۲۰۱۵). از این رو نیاز فراوانی به انجام پژوهش هایی در حوزه تردید حرفه ای و تأثیر نفوذ شرکای حسابرسی بر اعمال تردید

¹ Burksa, Randolph & Seidaa

² Bootstrapped

³ Glover & Prawitt

حرفه‌ای توسط اعضای تیم حسابرسی وجود دارد (فری، تروتمن و تروتمن^۱، ۲۰۲۱؛ هاردینگ و تروتمن، ۲۰۱۷)؛ بنابراین هدف اصلی این پژوهش بررسی تأثیر اولویت‌های شرکا بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان و همچنین اثر تعدیلی نفوذ اجتماعی شرکا بر رابطه بین اولویت‌های شرکا و قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان است.

نتیجه آزمون فرضیه اول پژوهش نشان داد اولویت‌های شرکای حسابرسی بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان تأثیر مثبت دارد. این یافته مطابق با مبانی نظری ارائه شده در این پژوهش می‌باشد. وقتی شرکای موسسه خواسته‌ای از اعضای تیم حسابرسی می‌کنند، حسابرسان قضاوت‌های خود را با اولویت‌های شرکا همسو می‌کنند و این هم‌نواپی در مواردی مثل درخواست اعمال تردید حرفه‌ای مناسب می‌تواند موجب بهبود کیفیت حسابرسی شود چرا که شرکای حسابرسی به دلیل تخصص و تجربه بالا درک بهتری از شرایط صاحبکار دارند و به این ترتیب می‌توانند اعضای تیم حسابرسی را در جهت انجام قضاوت‌های صحیح رهنمون سازند. این یافته مطابق با یافته‌های پژوهش جعفری و همکاران (۱۴۰۲) و هو، فانگ و مورونی^۲ (۲۰۲۱) است. نتیجه آزمون فرضیه دوم این پژوهش نیز نشان داد نفوذ اجتماعی تأثیر اولویت‌های شرکا بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان را تعدیل می‌کند. این نتیجه بیانگر این موضوع است که قدرت و نفوذ اجتماعی شریک حسابرسی موجب تغییر نگرش اعضای تیم حسابرسی شده و قضاوت‌های آنان را تحت تأثیر قرار می‌دهد. بر اساس نظریه نفوذ اجتماعی این تغییر نگرش ناشی از تمایل به انجام قضاوت‌های دقیق و کسب تأیید اجتماعی توسط حسابرسان است و باعث درک سطح نفوذ اجتماعی برای حسابرسان می‌شود. این نتیجه مطابق با یافته‌های پژوهش کارپنتر و ریمرز (۲۰۱۳)، هاردینگ و تروتمن (۲۰۱۷) و حساس یگانه و همکاران (۱۳۹۲) است که نشان دادند حسابرسان قضاوت‌های خود را بر اساس اولویت‌های شرکا همسو می‌کنند. همچنین با بررسی موشکافانه‌تر اثر تعاملی نفوذ اجتماعی ادراک شده با استفاده از یک انحراف بالاتر و یک انحراف پایین‌تر از میانگین، نتایج حاکی از این است که در سطوح بالای نفوذ اجتماعی تأثیر اولویت‌های شرکا بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان بیشتر از زمانی است که سطح میزان نفوذ اجتماعی پایین است. این یافته را به این صورت می‌توان تفسیر کرد که زمانی که نفوذ اجتماعی ادراک شده بیشتر باشد اولویت‌های شرکا به‌صورت قوی‌تری در ذهن حسابرسان متبلور می‌شود و در نتیجه تأثیر اولویت‌های شرکا بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان تقویت می‌شود؛ و زمانی که فشار درک شده کمتر باشد تأثیر اولویت‌های شرکا بر قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای شرکا ناچیز است.

برای تجزیه و تحلیل بیشتر در این پژوهش، رابطه بین قدرت اجتماعی ناشی از سمت حسابرسان و نفوذ اجتماعی ادراک شده از طرف شریک حسابرسی نیز مورد آزمون قرار گرفت و نتایج حاکی از رابطه منفی و معنادار بین این دو متغیر بود. این نتیجه نشان می‌دهد حسابرسان با رده‌های پایین‌تر بیشتر مستعد پذیرش نفوذ اجتماعی هستند و به بیان دیگر به مافوق وابستگی زیادی دارند.

بر اساس یافته‌های حاصل از فرضیه‌های این پژوهش به مؤسسات حسابرسی پیشنهاد می‌شود راهکارهای مناسبی برای استفاده بهینه از پتانسیل جو اخلاقی در سطوح بالای سازمان تدوین نمایند چرا که با توجه به نتایج پژوهش حاضر، جو اخلاقی در سطوح بالای سازمان به‌عنوان عنصری مهم برای افزایش سطح اعمال تردید حرفه‌ای در حسابرسی قلمداد می‌شود. همچنین نتایج این پژوهش شرکای حسابرسی را از پیامدهای روابط خود در موسسه حسابرسی آگاه می‌سازد و به آنها کمک می‌کند که از قدرت نفوذ اجتماعی خود برای ایجاد انگیزه در اعضای تیم استفاده کنند و از انجام رفتارهای ناکارآمد در اعضای تیم جلوگیری نمایند و بدین ترتیب هم اعتبار موسسه حسابرسی را افزایش دهند و هم از آسیب رساندن به حرفه حسابرسی جلوگیری کنند.

محدودیت‌های پژوهش

انجام این پژوهش با محدودیت‌هایی همراه بود و در این راستا پیشنهادهایی برای پژوهشگران آتی ارائه می‌کند. نخست این پژوهش به تعداد محدودی از عوامل تعیین‌کننده قضاوت‌های مبتنی بر تردید حرفه‌ای یعنی اولویت‌های شرکا و نفوذ اجتماعی حسابرسان تمرکز داشت درحالی‌که در دنیای واقعی ارتباط شرکا با حسابرسان در یک محیط پیچیده اتفاق می‌افتد که در آن

¹ Free, Trotman & Trotman

² Ho, Phang & Moroney

عوامل مختلف من جمله کانال‌های ارتباطی گوناگون نقش ایفا می‌کنند و ممکن است بر قضاوت‌های حساب‌برسان تأثیر بگذارند. لذا به پژوهشگران آتی پیشنهاد می‌شود در مورد سایر کانال‌های ارتباطی که اولویت‌های شرکا را منتقل می‌کنند، پژوهش‌هایی را انجام دهند.

دوم در این پژوهش ادراک حساب‌برسان از نفوذ اجتماعی بدون دستکاری تجربی اندازه‌گیری شد. این رویکرد در ادبیات رفتار سازمانی رایج است ولی با چالش‌های همراه است زیرا تمام جنبه‌های نفوذ اجتماعی را در بر نمی‌گیرد؛ بنابراین به پژوهشگران آتی پیشنهاد می‌شود از یک معیار چندبعدی برای اندازه‌گیری نفوذ اجتماعی استفاده نمایند.

منابع

- اشرفی، مهدی؛ محمدرضا عبدلی و حسن ولیان. (۱۴۰۲). بررسی تأثیر نفوذ قدرت شریک حسابرسی بر علائم بر علائم اختلال روان پویایی حساب‌برسان. **فصلنامه قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری** ۲(۴): ۱۷۱-۲۰۴.
- جعفری، محبوبه، امید پورحیدری و احمد خدای‌پور. (۱۴۰۲). اثر اتخاذ دیدگاه و انگیزه‌ها بر تردید حرفه‌ای حساب‌برسان. **فصلنامه پیشرفت‌های حسابداری** ۱۵(۲): ۱-۲۳.
- حاجیه‌ها، زهره؛ احمد گودرزی و زهرا فتاحی. (۱۳۹۲). ارتباط ویژگی‌های تردید حرفه‌ای حساب‌برسان و قضاوت و تصمیم‌گیری آنها. **فصلنامه علمی - پژوهشی حسابداری مدیریت** ۶(۱۹): ۴۳-۵۹.
- حساس یگانه، یحیی؛ فرشید خیرالهی و محسن رشیدی باغی. (۱۳۹۲). آگاهی از نگرش شرکا و تحریف قضاوت حسابرسی در مؤسسات حسابرسی. **نشریه دانش حسابرسی** ۱۳(۵۳): ۱-۲۵.
- حسینی، سید حسین؛ هاشم نیکومرام و علی‌اکبر رضایی. (۱۳۹۹). بررسی تأثیر ابعاد فرهنگی و مؤلفه‌های رفتاری بر تردید حرفه‌ای حساب‌برسان مستقل. **فصلنامه حسابداری مدیریت** ۱۳(۴۴): ۵۵-۷۲.
- حسینی، سید حسین؛ و مهران ذکریایی. (۱۳۹۸). تأثیر دیدگاه‌های تردید حرفه‌ای خنثی و سوگیرانه بر پیامدهای شغلی حساب‌برس، **دو فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری** ۷(۴): ۱۰۳-۱۳۴.
- حیرانی، فروغ؛ حمیدرضا وکیلی‌فرد؛ بهمن بنی‌مهد؛ فریدون رهنمای رودپشتی. (۱۳۹۵). تأثیر شخصیت حرفه‌ای گرا، ضداجتماعی و بیش اعتمادی حساب‌برسان بر قضاوت آن‌ها در حل تعارض میان حساب‌برس و مدیریت. **حسابداری مالی** ۸(۳۲): ۱۰۶-۱۴۳.
- رجبعلی‌زاده، جواد؛ رضا حصارزاده و محمدعلی باقرپور. (۱۳۹۵). بررسی رابطه بین دو بعد شکاکیت و بی‌طرفی تردید حرفه‌ای با قضاوت حرفه‌ای حساب‌برس، **فصلنامه علمی - پژوهشی بررسی‌های حسابداری و حسابرسی** ۲۳(۲): ۱۹۲-۱۷۳.
- سید نورانی، سید محمدرضا؛ مرتضی عبادی؛ ام‌الاله امینی و محمدتقی تقوی فرد. (۱۳۹۸). بررسی تأثیر تحریم‌های اقتصادی بر کارایی بانک‌های ایران. **فصلنامه مطالعات راهبردی بسیج** ۲۲(۸۳): ۱۱۹-۱۴۲.
- سیدزاده کوه کمر، سید احمد؛ مهدی علی نژاد سارو کلائی؛ علیرضا فضل زاده و مهدی زینالی. (۱۴۰۴). الگوی مفهومی تردید حرفه‌ای حساب‌برسان با استفاده از تحلیل دلفی. **فصلنامه بررسی‌های حسابداری و حسابرسی** ۱۱۹: ۱۹۸-۲۲۳.
- سیفی، غزاله؛ رویا دارابی و احمد حشمتی. (۱۴۰۳). اثیر فضای اخلاقی در رأس سازمان و تردید حرفه‌ای بر قضاوت در مورد ریسک قلب در میان حساب‌برسان داخلی. **مطالعات اخلاق و رفتار در حسابداری و حسابرسی** ۴(۲): ۷۱-۹۲.
- صفری‌گرایلی، مهدی؛ مرضیه بامری و حسن ولیان. (۱۳۹۸). بررسی تأثیر حمایت ادراک شده شریک حساب‌برس بر نگرش‌های مبتنی بر بی‌طرفی و شک در تردید حرفه‌ای و پیامدهای رفتاری حساب‌برس. **دو فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری** ۴(۸): ۹۳-۱۲۹.
- صفی‌خانی، رضا؛ محمدحسین صفرزاده و حمیده اثنی عشری. (۱۴۰۱). بررسی رابطه تردید حرفه‌ای، شناخت صاحبکار و قضاوت حساب‌برس. **مجله دانش حسابداری** ۱۳(۱): ۵۹-۸۲.
- طیبیان، محسن؛ و سید محمدابراهیم حسینی نسب. (۱۳۸۸). کاربرد برخی روش‌های بوت استرپ در رگرسیون خطی. **پایان‌نامه کارشناسی ارشد آمار، دانشکده علوم ریاضی دانشگاه تربیت مدرس تهران.**

فروغی ابری، میثم؛ علیرضا جعفری و رحمت اله نادری بنی. (۱۳۹۳). عوامل مؤثر بر قضاوت‌های اخلاقی در بین جامعه حسابداران رسمی ایران. **حسابداری مالی** ۶ (۲۲): ۱۱۴-۱۳۳.

فیروز بخت، مهرداد. (۱۴۰۲). **روانشناسی اجتماعی**. تهران، مؤسسه خدمات فرهنگی رسا.
گلستانی راد، محمد؛ مجتبی ملکی چوبری و سینا خردیار. (۱۴۰۶). بررسی تورش‌های رفتاری شرکای مؤسسات حسابرسی و تأثیر آن بر تردید حرفه‌ای و کیفیت اظهارنظر حسابرسان در چهارچوب رویکرد آمیخته. **دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت** ۱۶ (۱): ۳۳۰-۳۱۵.

لاری دشت‌بیاض، محمود؛ مهدی صالحی و مرضیه زاهدی. (۱۳۹۶). بررسی رفتار ناکارآمد حسابرسان و روابط کاری با سرپرستان، نقش تعدیلی جو اخلاقی مدیران. **دو فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری** ۲ (۳): ۱۴۶-۱۱۱.

مهربان‌پور، محمدرضا؛ نظام‌الدین رحیمیان و مهناز آهنگری. (۱۴۰۱). **کتاب تردید حرفه‌ای در حسابرسی**. چاپ اول، تهران، مؤسسه انتشارات دانشگاه تهران.

میرجانی، صدیقه؛ و فریبا نظری. (۱۴۰۰). نقش فرایندهای نفوذ اجتماعی در استفاده فراگیر از شبکه‌های اجتماعی. **فصلنامه مطالعات فرهنگ-ارتباطات** ۵۵ (۸۷): ۲۷۸-۲۴۹.

Altiero, E.C., Y.J. Kang & M.E. Peecher. (2022). Motivated perspective taking: Why prompting auditors to take an investors' perspective make them treat identified audit differences as less materials. **Contemporary Accounting Research** 39(1): 339-370.

Asch, S. (1999). **Description of social influence**. Retrieved from internet: www.youtube.com.

Bennett, G.B., & R.C. Hatfield. (2013). The Effect of the Social Mismatch between Staff Auditors and Client Management on the Collection of Audit Evidence. **The Accounting Review** 88(1): 31-50. <https://www.jstor.org/stable/41721934>.

Bierstaker, J.L., & A. Wright. (2005). The Effect of Partner Preferences on the Development of Risk-Adjusted Program Plans. **Advances in Accounting** 21: 1-23.

Bishop, C.C., F.T. DeZoort & D.R. Hermanson. (2016). The Effect of CEO Social Influence Pressure and CFO Accounting Experience on CFO Financial Reporting Decisions. **Auditing: A Journal of Practice & Theory** 36(1): 21-41.

Bobek, D.D., A.M. Hageman & R.R. Radtke. (2015). The Influence of Roles and Organizational Fit on Accounting Professionals' Perceptions of Their Firms' Ethical Environment. **Journal of Business Ethics** 126(1): 125-141.

Burksa, J.J., D.W. Randolph & J.A. Seidaa. (2019). Modeling and interpreting regressions with interactions. **Journal of Accounting Literature** 42(3): 61-79.

Carpenter, T.D., & J.L. Reimers, (2013). Professional Skepticism: the Effects of a Partner's Influence and the Level of Fraud Indicators on Auditors' Fraud Judgments and Actions. **Behavioral Research in Accounting** 25(2): 45-69.

Cialdini, R.B. & N.J. Goldstein. (2004). Social Influence: Compliance and Conformity. **Annual Review of Psychology** 55: 591-621.

David, B., & J.C. Turner, (2001), **Majority and Minority Influence: a Single Process Self-Categorization Analysis**. In: De Dreu, C.K.W. & De Vries, N.K. (Eds.) *Group Consensus and Minority Influence: Implications for Innovation*. Oxford: Blackwell Publishing. <https://psycnet.apa.org/record/2001-06672-005>

Davis, S., F.T. DeZoort & L.S. Kopp. (2006). The Effect of Obedience Pressure and Perceived Responsibility on Management Accountants' Creation of Budgetary Slack. **Behavioral Research in Accounting** 18(1): 19-35.

DeZoort, F.T., P. Harrison & M. Taylor. (2006) Accountability and Auditors' Materiality Judgments: the Effects of Differential Pressure Strength on Conservatism, Variability, and Effort. **Accounting, Organizations and Society** 31: 373-390.

- Free, C., A.J. Trotman & K.T. Trotman. (2021) How Audit Committee Chairs Address Information-Processing Barriers. **The Accounting Review** 6(1): 147–169.
- Gardner, H.K. (2012). Performance Pressure as a Double-Edged Sword: Enhancing Team Motivation but Undermining the Use of Team Knowledge. **Administrative Science Quarterly** 57(1): 1–46.
- Ghauri, E., & R. Adler. (2024). Performance evaluation of academics: A social influence theory perspective. **Accounting & Finance** 64(3): 2545-2575.
- Glover, S.M., & D.F. Prawitt. (2014). Enhancing Auditor Professional Skepticism: the Professional Skepticism Continuum. **Current Issues in Auditing** 8(2): 1–10.
- Gong, Y.F., S. Kim & N. Harding. (2014) Elevating Professional Scepticism: an Exploratory Study into the Impact of Accountability Pressure and Knowledge of the Superior's Preferences. **Managerial Auditing Journal** 29(8): 674–694.
- Gunz, S., & L. Thorne. (2015) Introduction to the Special Issue on Tone at the Top. **Journal of Business Ethics** 126(1): 1–2.
- Harding, N., & K.T. Trotman. (2017). The effect of partner communications of fraud likelihood and skeptical orientation on auditors' professional skepticism. **Auditing: A Journal of Practice & Theory** 36(2): 111-131.
- Ho, Sh.Y, S.Y. Phang & R. Moroney. (2021). The combined effect of perspective-taking and incentives on professional skepticism. **Managerial Auditing Journal** 37(1): 129-150.
- Hoos, F., J.L. Pruijssers & M.W. Lander. (2019). Who's Watching? Accountability in Different Audit Regimes and the Effects on Auditors' Professional Skepticism. **Journal of Business Ethics** 156(2): 563–575.
- Hurt, R.K. (2010) Development of a Scale to Measure Professional Skepticism. **Auditing: A Journal of Practice & Theory** 29(1): 149–171.
- International Auditing and Assurance Standards Board Hurtt, R.K., H. Brown-Liburd, C.E. Earley & G. Krishnamoorthy. (2013) Research on Auditor Professional Skepticism: Literature Synthesis and Opportunities for Future Research. **Auditing: A Journal of Practice & Theory** 32: 45–97.
- (IAASB). (2018) **Professional Skepticism Lies at the Heart of a Quality Audit**. Available from: [https://www.Ifac.org/Publications-Resources/Professional-Skepticism-Lies-Heart - Quality-Audit](https://www.Ifac.org/Publications-Resources/Professional-Skepticism-Lies-Heart-Quality-Audit)
- International Federation of Accountants (IFAC). (2012). **Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements**. New York: IFAC.
- Juma'h, A.H., & Y. Li. (2023). The effects of auditors' knowledge, professional skepticism, and perceived adequacy of accounting standards on their intention to use blockchain. **International Journal of Accounting Information** 51(2): 31–50. DOI:10.1016/j.accinf.2023.100650
- Kim, S., & N. Harding, (2017). The Effect of a Superior's Perceived Expertise on the Predecisional Distortion of Evidence by Auditors. **Auditing: A Journal of Practice and Theory** 36(1): 109–127.
- Ko, J.C.W., & S.Y. Phang. (2025). How Motivation Traits and Incentives Interact to Influence Auditor Professional Skepticism. **Auditing: A Journal of Practice Theory, Forthcoming** 44(2): 27-49.
- Lerner, J.S., & P.E. Tetlock. (1999). Accounting for the Effects of Accountability. **Psychological Bulletin** 125(2): 255–275.
- Nolder, C.J., & K. Kadous. (2018) Grounding the Professional Skepticism Construct in Mindset and Attitude theory: a Way Forward. **Accounting, Organizations and Society** 67: 1–14. DOI:10.1016/j.aos.2018.03.010

- Otley, D.T., & B.J. Pierce. (1996). Auditor Time Budget Pressure: Consequences and Antecedents. **Accounting, Auditing & Accountability Journal** 9(1): 31–58. <https://www.researchgate.net/publication/271508995>
- Peytcheva, M., & P.R. Gillett. (2011). How Partners' Views Influence Auditor Judgment. **Auditing: A Journal of Practice & Theory** 30(4): 285–301.
- Pitesa, M., & S. Thau. (2013). Compliant Sinners, Obstinate Saints: How Power and Self-Focus Determine the Effectiveness of Social Influences in Ethical Decision Making. **Academy of Management Journal** 56(3): 635–658.
- Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB). (2013). **Remarks on the Global Audit**. Available from: https://Pcaobus.org/News/Speech/Pages/02082013_Texas.aspx.
- Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB). (2016) Remarks on the Global Audit. Available from: https://caobus.org/News/Speech/Pages/02082013_Texas.aspx
- Rader, C.A., R.P. Larrick & J.B. Soll. (2017). Advice as a form of Social Influence: Informational Motives and the Consequences for Accuracy. **Social and Personality Psychology Compass** 11(8): 1–17.
- Rauthmann, J.F., & R.A. Sherman. (2019). Toward a Research Agenda for the Study of Situation Perceptions: a **Variance Componential Framework**. **Personality and Social Psychology Review** 23(3): 238–266.
- Rauthmann, J.F., D. Gallardo-Pujol, E.M. Guillaume, E. Todd, C.S. Nave, R.A. Sherman, M. Ziegler, A.B. Cooper & D. Funder. (2014). The Situational Eight DIAMONDS: a Taxonomy of Major Dimensions of Situation Characteristics. **Journal of Personality and Social Psychology** 107(4): 677–718.
- See, K.E., E.W. Morrison, N.B. Rothman & J.B. Soll. (2011). The Detrimental Effects of Power on Confidence, Advice Taking, and Accuracy. **Organizational Behavior and Human Decision Processes** 116(2): 272–285.
- Smith, J.R., D.J. Terry & M.A. Hogg. (2007). Social Identity and the Attitude–Behaviour Relationship: Effects of Anonymity and Accountability. **European Journal of Social Psychology** 37(2): 239–257.
- Uy, K.J.D., T.E.B. Bongcales, A.A. Balunan, L.O. Igot, J.M.L. Laude & J.J.D. Mojados. (2023). Auditor's Professional Skepticism and its Relationship with Their Thinking Styles. **Recoletos Multidisciplinary Research Journal** 10(2): 1-17.
- Wallace, D.S., R.M. Paulson, C.G. Lord & C.F. Jr. Bond. (2005). Which Behaviors do Attitudes Predict? Metaanalyzing the Effects of Social Pressure and Perceived Difficulty. **Review of General Psychology** 9(3): 214–227.
- Yang, L., A.G. Brink & B. Wier. (2018). The Impact of Emotional Intelligence on Auditor Judgment. **International Journal of Auditing** 22(1): 83–97.