UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS
CURSO DE DOUTORADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

DIEGO DANTAS SIQUEIRA

A INFLUÊNCIA DA ORIENTAÇÃO REGULATÓRIA NA RELAÇÃO ENTRE OS TRAÇOS SOMBRIOS DE PERSONALIDADE E O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS CONTÁBEIS

JOÃO PESSOA -PB
2025

DIEGO DANTAS SIQUEIRA

A INFLUÊNCIA DA ORIENTAÇÃO REGULATÓRIA NA RELAÇÃO ENTRE OS TRAÇOS SOMBRIOS DE PERSONALIDADE E O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS CONTÁBEIS

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba como requisito à obtenção do título de Doutor em Ciências Contábeis.

Área de concentração: Informação Contábil.

Linha de pesquisa: Informação Contábil para Usuários Externos.

Orientador: Dr. Wenner Glaucio Lopes Lucena.

JOÃO PESSOA – PB

2025

Catalogação na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

S618i Siqueira, Diego Dantas.
A influência da orientação regulatória na relação entre os traços sombrios de personalidade e o gerenciamento de resultados contábeis / Diego Dantas Siqueira. - João Pessoa, 2025.
107 f.

Orientação: Wenner Glaucio Lopes Lucena.
Tese (Doutorado) - UFPB/CCSA.

1. Foco regulatório. 2. Promoção e prevenção. 3. Orientação motivacional. 4. Gerenciamento de resultados. 5. Profissionais contábeis. I. Lucena, Wenner Glaucio Lopes. II. Título.

UFPB/BC CDU 657

Elaborado por JONISMAR KENDYS DA SILVA LEAO - CRB-4/2332

ATA DE DEFESA DE TESE DE DOUTORADO

DEFESA DE TESE Nº 50

Ata de Sessão Pública de Defesa de Tese de Doutorado do aluno Diego Dantas Siqueira, do Curso de Doutorado do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal da Paraíba.

Linha de Pesquisa: Informação Contábil para Usuários Externos

Aos dezesseis dias do mês de dezembro do ano de dois mil e vinte e cinco, às quinze horas e trinta minutos, reuniu-se, virtualmente, através da Plataforma Google Meet, por meio do link: https://meet.google.com/xyk-cgvz-wki, a Banca Examinadora, composta pelos professores doutores: **Wenner Glaucio Lopes Lucena (Presidente da Banca Examinadora – PPGCC/UFPB), Adriana Rodrigues Silva (Membro Externo – IPSANTARÉM), Daniel Fonseca Costa (Membro Externo – IFMG), Tarcísio Pedro da Silva (Membro Externo – FURB) e Andson Braga de Aguiar (Membro Externo - USP)**, para julgar a tese intitulada: **"A INFLUÊNCIA DA ORIENTAÇÃO REGULATÓRIA NA RELAÇÃO ENTRE OS TRAÇOS SOMBRIOS DE PERSONALIDADE E O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS CONTÁBEIS"**, de autoria do aluno Diego Dantas Siqueira, orientado pelo Prof. Dr. Wenner Glaucio Lopes Lucena. Dando início aos trabalhos, o Presidente da Banca Examinadora explicou aos presentes a finalidade da sessão pública, e passou a palavra ao doutorando para que fizesse a apresentação de sua tese. Após a apresentação do trabalho, a banca examinadora fez arguição ao discente, que as respondeu. Em seguida, o presidente da banca examinadora, acatou as observações e a Banca Examinadora se reuniu reservadamente, para que fosse feito o julgamento do trabalho, e após decisão então atribuiu ao aluno o conceito:

(X) Aprovado(a)
( ) Insuficiente
( ) Reprovado (a)

Comentários da Banca Examinadora

Realizar os ajustes apresentados pela banca avaliadora

Proclamados os resultados, o Presidente da Banca Examinadora encerrou os trabalhos referentes à Defesa de Tese do discente. João Pessoa, 16 de dezembro de 2025.

Prof. Dr. Wenner Glaucio Lopes Lucena
Presidente da Banca Examinadora – PPGCC/UFPB

Assinado por: **Adriana Rodrigues Silva**
Num. de Identificação: 31815800
Data: 2025.12.18 12:42:39 +0000

Profª. Drª. Adriana Rodrigues Silva
Membro Externo – IPSANTARÉM

gov.br Documento assinado digitalmente
DANIEL FONSECA COSTA
Data: 18/12/2025 13:32:55-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Prof. Dr. Daniel Fonseca Costa
Membro Externo – IFMG

gov.br Documento assinado digitalmente
TARCISIO PEDRO DA SILVA
Data: 18/12/2025 10:50:15-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Prof. Dr. Tarcísio Pedro da Silva
Membro Externo - FURB

gov.br Documento assinado digitalmente
ANDSON BRAGA DE AGUIAR
Data: 18/12/2025 13:36:41-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Prof. Dr. Andson Braga de Aguiar
Membro Externo - USP

gov.br Documento assinado digitalmente
DIEGO DANTAS SIQUEIRA
Data: 07/01/2026 23:15:24-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Diego Dantas Siqueira
Discente

FOLHA DE ASSINATURAS

Emitido em 16/12/2025

ATA Nº 50/2025 - CCSA-PPGCC (11.00.52.03)
(Nº do Documento: 50)

(Nº do Protocolo: NÃO PROTOCOLADO)

(Assinado digitalmente em 06/01/2026 22:24)
WENNER GLAUCIO LOPES LUCENA
PROFESSOR DO MAGISTERIO SUPERIOR
1526402

Para verificar a autenticidade deste documento entre em https://sipac.ufpb.br/documentos/ informando seu número: **50**, ano: **2025**, documento (espécie): **ATA**, data de emissão: **05/01/2026** e o código de verificação: **288f9c74d6**

Com amor e gratidão, dedico esta Tese à minha mãe, Maria do Socorro Dantas (*In memorian*), minha maior inspiração.

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela Sua infinita bondade, por me guiar e me manter firme mesmo diante das adversidades, ajudando-me a ser persistente e a não desistir dos meus objetivos, permitindo a concretização deste sonho.

À minha esposa, Vânia, e ao meu filho, Dieguinho, por estarem ao meu lado em toda essa jornada. Agradeço pelo apoio, pela compreensão nas minhas ausências e, principalmente, pelo amor e cuidado que me fortaleceram e me inspiraram até a conclusão deste doutorado.

Aos familiares que sempre torceram por mim, primos, primas e minhas tias Nedite, Cecília e Gorete, agradeço por todo o incentivo ao longo da minha trajetória. Um agradecimento especial às minhas tias Marili e Maria, que me acolheram como um filho e estiveram ao meu lado em todos os momentos. Aos meus primos-irmãos Diego, Fernando e Glauco, pela torcida e pelo incentivo aos meus estudos. Agradeço também ao meu primo Vanderlan por todo apoio, e aos meus sogros, Dova e Nina, pelo incentivo constante e pelo cuidado que sempre tiveram comigo. Vocês são fonte diária de motivação.

Ao meu orientador, Wenner Lucena, pela confiança, paciência e dedicação desde 2019, quando iniciei o mestrado. Agradeço por todo o incentivo e pela disposição em orientar e apoiar. Seus ensinamentos foram fundamentais não apenas para a construção deste trabalho, mas também para o meu crescimento pessoal e profissional.

Aos membros da banca professores Dra. Adriana Rodrigues, Dr. Tarcísio da Silva, Dr. Daniel Fonseca e Dr. Andson Braga agradeço por terem aceitado o convite para participar desta importante etapa da minha carreira acadêmica, pela leitura cuidadosa e pelas valiosas contribuições. Em especial, agradeço ao professor Dr. Andson Braga, que vem contribuindo com esta pesquisa desde a primeira versão do projeto, durante o período em que participei de sua disciplina no PPGCC-FEA/USP. Compartilhando seu conhecimento, experiência e generosidade, sempre disposto a ajudar, trouxe contribuições e instigou reflexões fundamentais para o desenvolvimento desta tese.

A todos os professores do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal da Paraíba, por todo o conhecimento compartilhado. Sou também grato às servidoras do PPGCC/UFPB, Wilma Galdino e Cecília Montenegro, pela dedicação, disposição e gentileza no atendimento todas as vezes que precisei.

À Universidade Federal da Paraíba, à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) e à Fundação de Apoio à Pesquisa do Estado da Paraíba (FAPESQ-PB) pela concessão da bolsa, que foi fundamental.

À minha turma de doutorado, em especial às amigas Aluska, Clara e Patrícia. Também sou grato aos colegas e amigos que fiz ao longo dessa jornada Bruno, Caritsa, Égon, Jocykleber, João, Matheus e Willams, pelos momentos compartilhados, pelas angústias divididas e por todo o apoio, parceria e aprendizado.

Aos amigos Bruno, Mateus, Bruce, Chico Neto, Geverson, Ítalo e Geison, que acompanharam de perto os desafios e angústias dessa jornada, sempre torcendo e apoiando.

Ao professor e amigo por quem tenho grande respeito e admiração, e que me inseriu na vida acadêmica, professor Dr. Mamadou Dieng. Agradeço por todo incentivo, pelos conselhos e por estar sempre disposto a ajudar.

A todos os demais que não foram citados diretamente, mas que contribuíram e torceram por esta conquista, deixo aqui meus mais sinceros agradecimentos!

RESUMO

Muitas organizações enfrentam forte pressão para alcançar diversas metas relacionadas aos lucros, levando alguns profissionais a recorrerem ao Gerenciamento de Resultados (GR) para alcançá-las. No entanto, não está claro por que alguns gestores são mais propensos a ceder a esta demanda do que outros. A literatura anterior demonstrou que altos níveis de traços sombrios de personalidade (*Dark Triad*) estão relacionados a um aumento na prática de GR. Evidenciou, ainda, que a eficácia de mecanismos de controle formais e informais para redução destas práticas em indivíduos *Dark Triad* é limitada. Nesse sentido, adotando a teoria do foco regulatório como plataforma teórica, essa tese objetivou investigar o efeito moderador da orientação regulatória na relação entre os traços sombrios de personalidade e o gerenciamento de resultados. Para tanto, foi conduzida uma pesquisa experimental do tipo entre sujeitos (*between-subject*), cuja análise foi formada a partir de um desenho fatorial 2x2, no qual o foco regulatório foi manipulado em dois níveis (promoção *versus* prevenção) e os traços sombrios de personalidade foram medidos e divididos em dois grupos (altos *versus* baixos), resultando em 4 grupos. A amostra final foi formada por 294 contadores das cinco regiões brasileiras. A variável dependente foi o nível de GR, medido pelo valor da estimativa de despesas com garantia para um novo produto e as variáveis independentes foram o foco regulatório, os traços sombrios de personalidade e uma variável de interação entre o foco e os traços. Os dados foram analisados por meio de Análise de Variância (ANOVA) e a Modelagem de Equações Estruturais (MEE). Os resultados mostram que contadores com altos traços *Dark Triad* apresentaram maior propensão ao GR (H1), e que estimular um foco em prevenção reduz, significativamente, essa propensão em comparação ao foco em promoção (H2). Contudo, o foco regulatório não moderou a relação entre os traços sombrios e o GR (H3), sugerindo que indivíduos com altos traços sombrios são menos sensíveis a orientações motivacionais situacionais. Em análises adicionais, foi verificada uma moderação significativa do foco regulatório na relação entre o maquiavelismo e o GR, evidenciando que o foco em prevenção inibiu a propensão ao GR em indivíduos maquiavélicos, ao passo que o foco em promoção ampliou essa propensão. No entanto, a ausência de moderação para narcisismo e psicopatia sugere que esses traços operam de forma mais autônoma em relação ao contexto motivacional. Por fim, resultados complementares, obtidos por meio de MEE, mostraram que o ajuste regulatório aumentou o sentimento de estar certo sobre a decisão, mas esse sentimento não mediou a relação entre ajuste regulatório e GR. Este estudo avança a literatura de GR ao integrar fatores motivacionais e disposicionais no processo de tomada de decisão dos profissionais contábeis. Diferentemente de pesquisas anteriores, que analisaram separadamente os efeitos do foco regulatório ou dos traços sombrios de personalidade, este estudo investiga como essas duas dimensões interagem para influenciar a propensão ao GR, fornecendo evidências sobre mecanismos motivacionais capazes de mitigar a propensão ao GR dentro das organizações, inclusive para indivíduos com altos traços de maquiavelismo. Do ponto de vista prático, os resultados sugerem que intervenções organizacionais que estimulem o foco em prevenção podem reduzir a prática de GR. Tais intervenções podem ser realizadas a partir de documentos formais da organização (como o código de ética, declarações de missão e valores), cultura organizacional, sistemas de incentivo, dentre outras políticas institucionais.

Palavras-chave: Foco Regulatório. Promoção e Prevenção. Orientação Motivacional. Gerenciamento de Resultados. Profissionais Contábeis.

ABSTRACT

Many organizations face strong pressure to achieve various profit-related targets, leading some professionals to resort to Earnings Management (EM) to meet them. However, it remains unclear why some managers are more prone to yielding to this pressure than others. Prior literature has shown that high levels of dark personality traits (Dark Triad) are associated with increased engagement in EM practices. It has also demonstrated that the effectiveness of formal and informal control mechanisms in reducing such practices among Dark Triad individuals is limited. In this context, drawing on Regulatory Focus Theory as the theoretical foundation, this dissertation aimed to investigate the moderating effect of regulatory orientation on the relationship between dark personality traits and earnings management. To accomplish this, a between-subjects experimental study was conducted. The analysis was based on a 2x2 factorial design, in which regulatory focus was manipulated at two levels (promotion vs. prevention) and dark personality traits were measured and divided into two groups (high vs. low), resulting in four groups. The final sample consisted of 294 accountants from the five regions of Brazil. The dependent variable was the level of EM, measured through the estimated warranty expenses for a new product, and the independent variables were regulatory focus, dark personality traits, and an interaction term between these factors. Data were analyzed using Analysis of Variance (ANOVA) and Structural Equation Modeling (SEM). The results indicate that accountants with high Dark Triad traits exhibited a higher propensity for EM (H1), and that inducing a prevention focus significantly reduced this propensity compared with a promotion focus (H2). However, regulatory focus did not moderate the relationship between dark traits and EM (H3), suggesting that individuals with high levels of dark traits are less sensitive to situational motivational cues. Additional analyses revealed a significant moderating effect of regulatory focus on the relationship between Machiavellianism and EM. Specifically, a prevention focus inhibited EM among Machiavellian individuals, whereas a promotion focus increased their propensity to engage in EM. However, the absence of moderation effects for narcissism and psychopathy suggests that these traits operate more autonomously with respect to motivational context. Finally, complementary SEM results showed that regulatory fit increased individuals' feeling of correctness regarding their decision, though this feeling did not mediate the relationship between regulatory fit and EM. This study advances the EM literature by integrating motivational and dispositional factors in the decision-making process of accounting professionals. Unlike previous research that examined the effects of regulatory focus or dark personality traits separately, this study investigates how these two dimensions interact to influence the propensity toward EM. It offers evidence of motivational mechanisms capable of mitigating EM within organizations, including among individuals with high levels of Machiavellianism. From a practical standpoint, the results suggest that organizational interventions that foster a prevention focus may reduce EM practices. Such interventions may be implemented through formal organizational documents (such as codes of ethics, mission and value statements), organizational culture, incentive systems, and other institutional policies.

Keywords: Regulatory Focus. Promotion and Prevention. Motivational Orientation. Earnings Management. Accounting Professionals.

Lista de Figuras

Figura 1 – *Libby Box* da Pesquisa 51
Figura 2 – Propensão ao GR por meio do nível de Dark Triad (alto versus baixo) e da orientação regulatória (prevenção versus promoção) 59
Figura 3 – Propensão ao GR por meio do nível de maquiavelismo (alto versus baixo) e da orientação regulatória (prevenção versus promoção) 64
Figura 4 – Propensão ao GR por meio do nível de narcisismo (alto versus baixo) e da orientação regulatória (prevenção versus promoção) 67
Figura 5 - Propensão ao GR por meio do nível de psicopatia (alta versus baixa) e da orientação regulatória (prevenção versus promoção) 70
Figura 6 – Análise de mediação 92

Lista de Tabelas

Tabela 1 – Exclusões da amostra da pesquisa 48
Tabela 2 – Perfil pessoal dos profissionais contábeis..... 54
Tabela 3 – Perfil profissional dos contadores..... 55
Tabela 4 – Gerenciamento de Resultados e as Características dos Profissionais Contábeis... 56
Tabela 5 – Traços de Personalidades Sombrios 56
Tabela 6 – Análise de variância (ANOVA) (variável dependente = gerenciamento de resultados)..... 58
Tabela 7 - Análise de variância (ANOVA) (variável dependente = gerenciamento de resultados)..... 63
Tabela 8 - Análise de variância (ANOVA) (variável dependente = gerenciamento de resultados)..... 66
Tabela 9 - Análise de variância (ANOVA) (variável dependente = gerenciamento de resultados)..... 69

Lista de Quadros

Quadro 1 – Variáveis da Pesquisa..... 51

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANOVA	Análise de Variância
CEO	*Chief Executive Officer*
CFI	*Comparative Fit Index*
CFO	*Chief Financial Officers*
Coef.	Coeficiente
DP	Desvio Padrão
F	Teste F
GL	Graus de Liberdade
GR	Gerenciamento de Resultados
IFRS	*International Financial Reporting Standards*
M	Média
N	Número de Observações
p	p valor
QIC	Qualidade da Informação Contábil
QM	Quadrado médio
RMSEA	*Root-Mean-Square Error of Approximation*
SRMR	*Standardized Root Mean Square Residual*
Z	Escore Z
β	Coeficiente Beta

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO 19
1.1 Contextualização 19
1.2 Objetivos 23
1.2.1 Objetivo Geral 23
1.2.2 Objetivo Específicos 23
1.3 Justificativa 23
1.3.1 Contribuição 23
1.3.2 Relevância 25
2. REFERENCIAL TEÓRICO 27
2.1 Gerenciamento de Resultados 27
2.2 Traços Sombrios de Personalidade e Gerenciamento de Resultados 29
2.3 Teoria do Foco Regulatório 33
2.4 Foco regulatório e Gerenciamento de Resultados 38
2.5 Foco em Prevenção, Traços Sombrios de Personalidade e Gerenciamento de Resultados 40
3. METODOLOGIA 42
3.1 *Design* do Experimento 42
3.2 Tarefa Experimental 42
3.3 Medição e Manipulação das Variáveis 43
3.4 Participantes e Procedimentos 46
3.5 Variável Dependente 49
3.6 Mensuração das Variáveis 50
3.7 Análise dos Dados 52
4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS 53
4.1 Checagens de Atenção e Manipulação 53
4.2 Estatísticas Descritivas 54
4.3 Teste de Hipóteses 57
4.4 Testes Adicionais 62
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS 71
REFERÊNCIAS 78
APÊNDICE A - ANÁLISE DE MEDIAÇÃO 91
APÊNDICE B - LEVANTAMENTO DE ARTIGOS CIENTÍFICOS RELACIONADOS AO TEMA 94

APÊNDICE C – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE) 96
APÊNDICE D – INSTRUMENTO DA PESQUISA 97
APÊNDICE E – APROVAÇÃO DO COMITÊ DE ÉTICA EM PESQUISA 104
APÊNDICE F - PARECER CONSUBSTANCIADO DO COMITÊ DE ÉTICA EM PESQUISA (CEP) 105

1. INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

As normas contábeis normalmente fornecem uma considerável flexibilidade para as empresas definirem as formas mais adequadas de reconhecimento e mensuração dos eventos, de modo que muitas vezes a aplicação da norma envolve julgamentos e decisões baseadas em informações privadas (Mazzioni; Klann, 2017). O que pode resultar na prática de Gerenciamento de Resultados (GR) (Agoglia; Beaudoin; Kuselias; Tsakumis, 2022), entendida como o julgamento relacionado as escolhas contábeis para atingir determinado objetivo (Helikum; Tan; Xu, 2022).

O GR ocorre quando os gestores fazem uso de sua discricionaridade no processo de elaboração e divulgação de informações nos relatórios financeiros, com o intuito de alterar a percepção das partes interessadas sobre o desempenho da empresa, ou para alcançar resultados esperados pelo mercado, em cláusulas contratuais, ou até mesmo da própria organização (Healy; Wahlen, 1999; Martinez, 2013; Schipper, 1989).

Apesar desta flexibilidade ser permitida pela legislação contábil, o GR pode ser considerado uma prática que prejudica a Qualidade da Informação Contábil (QIC) (Moreira; Sousa; Martins; Aguiar, 2023). Entendida como a medida em que os lucros divulgados representam de maneira fidedigna a situação econômico-financeira da empresa (Chen, Tang, Jiang; Lin, 2010). Essa representação confiável deve estar associada à apuração do lucro sob a ótica econômica, ou seja, ao resultado que, de fato, contribui para o aumento do patrimônio da entidade, independentemente dos fluxos financeiros envolvidos (Martinez, 2008).

Assim, apesar dos esforços regulatórios para reduzir a possibilidade de relatórios financeiros de baixa qualidade (por exemplo, Lei Sarbanes-Oxley de 2002, nos Estados Unidos), o GR persiste (Gouldman; Victoravich, 2019) e é agravado pelos incentivos aos gerentes (Beaudoin; Cianci; Tsakumis, 2015). Um estudo realizado por Dichev *et al*. (2016) evidenciou que os diretores financeiros (*Chief Financial Officers* - CFOs) acreditam que 20% das empresas de capital aberto nos Estados Unidos distorcem intencionalmente os lucros, com uma magnitude de 10% dos lucros divulgados.

Dessa forma, por mais que todos os executivos, até certo ponto, sejam pressionados por metas de lucros de curto prazo, não está claro por que alguns gestores são mais propensos a ceder a esta demanda gerenciando resultados, em comparação com outros (Chung; Low, 2022). O aumento de incidentes antiéticos dentro das organizações e a compreensão limitada das

características psicológicas que afetam a propensão ao envolvimento em práticas de GR, resultaram em uma importante lacuna de pesquisa ainda não preenchida sobre a motivações para esse tipo de comportamento (Sayal; Singh, 2020).

Sobre isso, Brown (2014) afirma que estudos na área contábil que analisam a maximização dos ganhos por meio de práticas oportunísticas, analisam como os resultados podem ser gerenciados, como podem ser detectados e quais seus impactos. Pouco se sabe sobre a influência de fatores psicológicos (Brown, 2014; Sayal; Singh, 2020) e subjetivos, como a personalidade, podem afetar o julgamento e tomada de decisão no meio empresarial (D'Souza; Lima, Jones; Carré, 2019).

Os traços de personalidade podem ser entendidos como padrões de pensamento, sentimentos e comportamento (Borghans *et al*., 2008), responsáveis pela constituição da individualidade dos seres humanos e que afetam o processo decisório (Spain; Harms; Lebreton, 2014). Apesar de haver na literatura diversos traços, os traços sombrios de personalidade, também chamados de *Dark Triad*, formam um construto importante no estudo sobre o GR (D'Souza *et al*., 2019). Esses traços correspondem a manifestações subclínicas de narcisismo, psicopatia e maquiavelismo, que aparecem em diferentes graus nas pessoas em geral e tem seus fundamentos na psicologia social.

Os traços sombrios de personalidade foram propostos por Paulhus e Williams (2002) e, posteriormente, revisitados por Jones e Paulhus (2014). Desde então, têm despertado grande interesse de pesquisadores, que buscam compreender o comportamento de indivíduos com tendências à autopromoção, frieza emocional, manipulação, criatividade, entre outras tendências presentes em indivíduos com altos níveis destes traços (Paulhus; Williams, 2002). Por meio de um questionário de autoavaliação, podem ser identificadas tendências comportamentais, sem, no entanto, ter a intenção de diagnosticar transtornos clínicos de personalidade (D'Souza; Jones, 2017).

Indivíduos narcisistas são associados a um sentimento exagerado de autoimportância, superioridade, necessidade de admiração e falta de empatia (Buchholz; Lopatta; Maas, 2020; García-Meca *et al*., 2021). Indivíduos maquiavélicos são capazes de manipular os outros para alcançar seus objetivos (Nottar *et al*., 2022), tendem a apresentar baixos padrões éticos e morais (D'Souza, 2020), havendo a percepção de que os fins justificariam os meios (Sayal; Singh, 2020). Por fim, a psicopatia no contexto subclínico, está relacionada à formas mais agressivas de comportamento antissocial, tais como impulsividade (Góis *et al*., 2024; Nottar *et al*., 2022), propensão ao risco e violação de regras (Silva *et al*., 2020).

Destaca-se que assim como em estudos anteriores (Araújo *et al*., 2025; Góis *et al*., 2024) nas análises principais estes traços serão tratados de forma conjunta, como um único constructo (*dark triad*), em vez de medidas individuais, tendo em vista que eles compartilham características comuns com caráter socialmente maléfico e tendências a comportamentos de autopromoção, frieza emocional (Paulhus; Williams, 2002), insensibilidade, desonestidade e manipulação (D'Souza, 2016).

De modo que a literatura tem demonstrado que decisões oportunistas, dentre elas o GR, estão positivamente relacionadas a altos traços *Dark Triad* (Capalbo *et al*., 2018; D'Souza; Lima, 2015; García-Meca *et al*., 2021; Góis *et al*., 2024; Ham *et al*., 2017; Nottar *et al*., 2022). Nesse sentido, dada a tendência de que indivíduos com altos níveis de *dark triad* se engajem em comportamentos oportunistas (como o GR) para obter vantagens pessoais, torna-se importante analisar maneiras de minimizar esta prática (Beaudoin *et al*., 2015).

Nesse sentido, estudos anteriores avaliaram a eficácia de mecanismos formais (como a governança corporativa) (Azevedo; Silva; Nakao, 2024; Silva; Cunha, 2020; Taleatu; Adetula; Iyoha, 2020; Tarus; Korir, 2024) e informais (como a reputação corporativa, práticas ambiental, social e de governança, e práticas de responsabilidade social corporativa) (D'Souza, 2020; Góis *et al*., 2024; Khanchel; Lassoued; Souguir, 2024; Siqueira; Carvalho; Lucena, 2025) na redução do GR em de indivíduos com traços sombrios de personalidade. No entanto, os resultados se mostraram limitados, tendo em vista que apenas um mecanismo de governança corporativa que restringe o poder dos *Chief Executive Officers* (CEOs) (Azevedo et al., 2024), a independência do conselho (Tarus; Korir, 2024) e a reputação corporativa (Góis *et al*., 2024) se mostraram eficazes na redução da prática de GR por indivíduos *dark triad*.

Diante dessas limitações, e considerando a relevância de buscar mecanismos capazes de reduzir comportamentos oportunistas dentro das organizações, essa pesquisa investiga o papel da orientação motivacional dos indivíduos, tendo em vista que ~~esta~~ pode afetar o julgamento e tomada de decisão em diferentes contextos (Higgins; Cornwell, 2016), incluindo o GR (Heinz; Patel; Hellmann, 2013).

A teoria do foco regulatório (Higgins, 1997; 1998) sugere que os indivíduos são guiados por duas diferentes orientações motivacionais (promoção ou prevenção) em seus esforços para alcançar seus ideais ou deveres. O foco em promoção, enfatiza estratégias orientadas para aproximação de resultados desejados, buscando realização e avanço. Por sua vez, um foco em prevenção enfatiza estratégias orientadas para afastamento de resultados indesejados, buscando por segurança e proteção.

Assim, essas duas orientações podem influenciar o processo decisório de maneira distinta. Isso porque o sucesso e o fracasso são percebidos de maneira diferente para o foco em promoção e prevenção. Indivíduos que apresentam um foco em promoção percebem que obtiveram sucesso quando estão diante de resultados positivos (um ganho), e que fracassaram na ausência de um resultado positivo (um não ganho) (Higgins, 1997). Por outro lado, indivíduos focados em prevenção percebem o sucesso como a ausência de um resultado negativo (uma não perda), e percebem que fracassaram na presença de um resultado negativo (uma perda) (Higgins, 1997).

Em um estado de promoção os indivíduos são mais sensíveis aos resultados positivos (ganhos) (Ewe *et al*., 2018; Sengupta *et al*., 2021) possuindo um desejo de avanço e crescimento (Gamache; McNamara; Mannor; Johnson, 2015) e, portanto, podem ser mais propensos a utilizarem a flexibilidade permitida pelas normas contábeis para alcançar sucesso. Por sua vez, o foco em prevenção envolve uma maior sensibilidade para resultados negativos (perdas) e um desejo de estabilidade, segurança, cumprimento de deveres e responsabilidades (Gamache *et al*., 2015). Indivíduos focados em prevenção tendem a ser mais avessos ao risco e buscam evitar erros (Sengupta *et al*., 2021). Havendo, portanto, uma menor tendência de que estes indivíduos utilizem práticas que possam prejudicar a QIC, visto que isto pode trazer consequências negativas para a empresa.

Estudos anteriores descobriram que um foco em prevenção leva os indivíduos a serem menos propensos a agirem de forma antiética do que um foco em promoção (Gino; Margolis, 2011). Descobriram ainda que CEOs com foco em prevenção são menos propensos a realizarem cortes nos orçamentos de *marketing* e pesquisa e desenvolvimento, para atender às expectativas de lucros de curto prazo, em comparação aos CEOs com foco em promoção, que apresentaram uma maior tendência a este tipo de comportamento (Chung; Low, 2022).

Assim, para indivíduos com altos traços sombrios de personalidade (com maior tendência ao engajamento em práticas oportunistas) a ativação de um foco em prevenção pode reduzir a atratividade da prática de GR. Dada a maior preocupação com segurança, deveres, obrigações e evitação de riscos presentes em indivíduos com esse foco (Gino; Margolis, 2011; Higgins; Pinelli, 2020; Mount; Baer, 2021). Em contraste, a ativação de um foco em promoção pode intensificar a atratividade de práticas oportunistas, visto que esta orientação motivacional enfatiza avanço, conquistas e sensibilidade a resultados positivos (Gino; Margolis, 2011; Mount; Baer, 2021).

Nesse sentido, o foco em prevenção tem o potencial de reduzir a relação positiva entre traços sombrios de personalidade e o GR, ao passo que o foco em promoção pode amplificar esta relação, aumentando o apelo de práticas voltadas à maximização de ganhos.

Diante do exposto, a questão que norteia a pesquisa é: **qual o Efeito Moderador da Orientação Regulatória na relação entre os Traços Sombrios de Personalidade e o Gerenciamento de Resultados Contábeis?**

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

- Investigar o efeito moderador da orientação regulatória na relação entre os traços sombrios de personalidade e o gerenciamento de resultados.

1.2.2 Objetivo Específicos

- Verificar se os traços sombrios de personalidade (altos *versus* baixos) dos profissionais contábeis afetam a propensão ao envolvimento em práticas de gerenciamento de resultados;
- Avaliar se a orientação regulatória (promoção *versus* prevenção) afeta a propensão ao envolvimento em práticas de gerenciamento de resultados;
- Investigar a moderação da orientação regulatória na relação entre os traços de narcisismo, maquiavelismo e psicopatia e a prática de gerenciamento de resultados.

1.3 Justificativa

1.3.1 Contribuição

Esta pesquisa fornece importantes contribuições para a literatura de GR. Em primeiro lugar, complementa estudos anteriores que analisaram os efeitos dos traços sombrios de personalidade sobre o GR, o que contribui para consolidar um corpo crescente da literatura que relaciona os traços *Dark Triad* a comportamentos oportunistas.

Em segundo lugar, este estudo amplia a literatura sobre o GR, testando se o foco regulatório situacional dos profissionais contábeis afeta sua propensão ao envolvimento em

práticas de GR para benefício próprio. Estudos anteriores sobre os efeitos dos executivos na prática de GR analisaram traços de autoconceito, como excesso de confiança (Qiao; Adegbite; Nguyen, 2025; Oliveira; Soares, 2018) e traços sombrios de personalidade (D'Souza *et al*., 2019; Góis *et al*., 2024). No entanto, diferente de traços de autoconceito, mais relacionados a crenças sobre capacidades individuais de alcançar objetivos, o foco regulatório influencia os processos envolvidos na busca de alcance desses objetivos (Bauman; Impink; Mayberry; McGill, 2023). De modo que a literatura aponta o foco regulatório como um impulsionador mais diretamente relacionado ao comportamento, quando comparado a outros traços de personalidade, dado seu efeito direto na ação (Biru *et al*., 2023; Gamache *et al*., 2015).

Assim, esse estudo fornece uma compreensão mais ampla da relação entre o foco regulatório e decisões organizacionais. A análise das motivações psicológicas dos profissionais contábeis contribui para melhorar a compreensão sobre os fatores que podem induzir (ou mitigar) a propensão destes profissionais ao envolvimento em comportamentos oportunistas de curto prazo que têm o potencial de prejudicar o valor da empresa no longo prazo. Até onde se sabe não foram encontrados estudos que tenham analisado a relação entre o foco regulatório e o GR de resultados por *accruals* nem que verificassem se o efeito dos traços sombrios sobre o GR poderia ser moderado pelo foco regulatório, conferindo originalidade a esta proposta.

As pesquisas desenvolvidas nesse sentido discutiram, de forma teórica, os possíveis efeitos que o foco regulatório poderia exercer sobre julgamentos de profissionais contábeis e GR (Heinz; Patel; Hellmann, 2013). Examinaram o papel do foco regulatório dos CEOs sobre o gerenciamento de *marketing* míope (corte de orçamentos predefinidos de *marketing* e P&D para alcançar metas de curto prazo) (Chung; Low, 2022). Assim como analisaram as diferenças na criação de folga orçamentária entre receitas e despesas com base no foco regulatório induzido pelo tipo de meta (Jackson *et al*., 2025).

Em terceiro lugar, esta pesquisa avança em relação a estudos anteriores ao explorar o efeito exercido pela orientação motivacional na relação entre os traços sombrios de personalidade e a propensão ao GR. Avaliando o papel que o foco em prevenção desempenha na melhoria da QIC, ao mitigar a propensão de GR em contadores com traços sombrios de personalidade. Portanto, ao propor esta análise a tese atende ao requisito de ineditismo.

A literatura sobre o foco regulatório tem dado pouca ênfase ao efeito moderador dos traços psicológicos que caracterizam os indivíduos (Biru *et al*., 2023). Nesse sentido, esta pesquisa contribui expandindo a compreensão teórica da Teoria do Foco Regulatório, ao analisar a interação entre o foco regulatório e os traços sombrios de personalidade. A compreensão de outros moderadores no contexto da pesquisa sobre foco regulatório permite a

utilização da teoria de novas formas para analisar o processo decisório dos indivíduos (Biru *et al*., 2023).

Nesse sentido, esta proposta preenche uma lacuna teórica identificada e avança em relação aos estudos que exploraram as relações entre os traços *Dark Triad* e o GR, contribuindo para expansão da literatura sobre o tema, tanto em relação ao foco regulatório quanto em relação ao GR.

Por fim, acredita-se que esta pesquisa responde aos apelos da literatura sobre a necessidade de analisar o GR por *accruals* sob a perspectiva da teoria do foco regulatório (Chung; Low, 2022; Heinz *et al*., 2013) e sobre a necessidade de utilizar outras abordagens metodológicas, dentre elas a pesquisa experimental (Martinez, 2013).

Complementarmente, contribui ao analisar os fatores que afetam o julgamento e tomada de decisão de profissionais contábeis em relação ao GR. Esses profissionais realizam julgamentos e estimativas que servem como base para os gestores revisarem, ajustarem ou aprovarem números contábeis, o que os expõe a pressões hierárquicas por resultados (Jackson *et al*., 2025). Embora não recebam benefícios diretos com o GR, os contadores podem enfrentar solicitações de superiores para revisar estimativas a fim de atender metas, o que pode gerar dilemas éticos e maior sensibilidade a fatores motivacionais e disposicionais, como foco regulatório e traços sombrios de personalidade (Hartmann; Maas, 2010; West; Fleischman, 2022).

1.3.2 Relevância

Considerando a importância de informações contábeis de boa qualidade para a tomada de decisão dos *stakeholders* (Moura *et al*., 2017; Soschinski *et al*., 2021) torna-se relevante analisar os fatores motivacionais que podem resultar em um menor GR, visto que essas práticas podem induzir ao erro os usuários das demonstrações financeiras em seu processo de tomada de decisão.

Desse modo, do ponto de vista prático, os resultados encontrados nesse estudo podem fornecer as empresas, aos conselhos de administração e órgãos reguladores uma compreensão mais abrangente sobre o comportamento dos profissionais contábeis, focados em promoção ou prevenção, em relação a propensão às práticas de GR, o que é importante, tendo em vista que, entender a disposição psicológica dos tomadores de decisão, auxilia na compreensão sobre quais estímulos eles atendem e quais ignoram (Biru *et al*., 2023).

Portanto, se for constatado que o foco regulatório em prevenção leve a uma redução na propensão ao GR, inclusive para os contadores com altos traços sombrios, as organizações poderão implementar medidas para ativar esta orientação motivacional, direcionando o comportamento dos profissionais contábeis para redução de práticas oportunistas. Com isso, proporcionando bases mais confiáveis para o processo decisório dos proprietários, instituições financeiras, investidores e órgãos fiscalizadores. Tais medidas podem incluir o enquadramento ético, cultura organizacional e sistemas de incentivos.

Por exemplo, Gino e Margolis (2011) verificaram que um código de ética com foco em prevenção levou a um menor comportamento de trapaça quando comparado a um código focado em promoção. Da mesma forma, Dharmasiri e Phang (2023) descobriram que uma linguagem mais normativa, presente no ambiente de auditoria, tende a induzir um foco em prevenção e que esse foco pode ser reforçado por mensagens que promovam a vigilância para um aumento no ceticismo, pde forma correlata, Moreira *et al*. (2023) descobriram que mudanças na arquitetura de escolhas (*nudge* injuntivo emitido pelo líder) leva a um menor GR.

Desse modo, buscando ativar um foco em prevenção, os documentos formais da organização (como o código de ética, declarações de missão, entre outros) poderão ser escritos enfatizando deveres, cumprimento de normas e violações a serem evitadas, em vez de enfatizarem o avanço em relação aos objetivos. Da mesma forma, gerentes e líderes poderão apresentar regras e políticas da empresa em termos de resultados negativos a serem evitados, bem como promover uma cultura organizacional comunicando prioridades que envolvam segurança, responsabilidades e cumprimentos de deveres (Gino; Margolis, 2011).

Assim, tendo em vista que mesmo a presença de controles formais rígidos podem não ser suficientes para alinhar comportamentos de indivíduos *dark triad*, dado o risco de que estes possam influenciar ou burlar tais mecanismos (Silva; Cunha, 2020), a orientação regulatória para a prevenção, que orienta a busca por segurança, conformidade, responsabilidades, evitação de erros e um comportamento menos permissivo ao risco, surge como um mecanismo motivacional com forte potencial de restringir a prática de GR.

Diante do exposto, este estudo propõe a seguinte tese: **a orientação regulatória modera a relação entre os traços sombrios de personalidade e o gerenciamento de resultados, reduzindo essa propensão sob foco de prevenção e ampliando-a sob foco de promoção.**

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Gerenciamento de Resultados

Muitas organizações enfrentam uma pressão significativa para atingir diversas metas relacionadas aos lucros, levando alguns profissionais a recorrerem ao GR para alcançá-las (Harris *et al*., 2021). O GR consiste na distorção proposital do desempenho econômico da empresa, utilizando as opções permitidas pelas normas contábeis, não se confundindo com fraude (Lima; Carvalho; Paulo; Girão, 2015). Apesar desta estratégia não violar as normas ou padrões contábeis, pode afetar negativamente a QIC, levando a relatórios financeiros menos fidedignos (Soschinski; Haussmann; Peyerl; Klann, 2021).

As motivações para o GR podem ser analisadas por meio de duas perspectivas, a oportunística e a perspectiva da eficiência (Sena; Santana Júnior; Freitas, 2023). Os autores explicam que a primeira perspectiva tem sido a mais discutida na literatura contábil desde a década de 70, e parte da premissa que o GR é uma prática oportunista de modo que o gestor busca, principalmente, maximizar sua utilidade. Em contrapartida, sob a ótica da eficiência, parte-se da premissa de que os gestores podem fazer uso de sua discricionaridade para tomar decisões que melhoram a QIC, aumentando o valor informativo dos resultados (Sena *et al*., 2023). Este estudo adota a perspectiva do oportunismo do gestor que pode utilizar sua discricionaridade para benefício próprio.

O aumento da flexibilidade das normas contábeis, decorrente da adoção dos Padrões Internacionais de Contabilidade (IFRS), somada a falta de orientações claras a respeito de sua implementação, são fatores importantes para explicar a prática de GR (Capkun; Collins; Jeanjean, 2016). Assim, apesar da indiscutível relevância que as normas desempenham para a prática contábil (Watts; Zimmerman, 1990), as normas contábeis proporcionam diferentes possibilidades para representar um mesmo evento econômico (Moreira; Silva; Lopes; Martins, 2022) possibilitando que os gestores selecionem o procedimento que os permita alcançar seus interesses, prejudicando a QIC.

Assim, o GR é um exemplo de custo de agência em que o desalinhamento de interesses entre o principal (detentor do capital) e o agente (gestor) leva o agente a maximizar seus interesses econômicos em detrimento dos interesses do principal (Beaudoin *et al*., 2015**;** Eisenhardt, 1989; Jensen; Meckling, 1976).

Esta prática tem persistido ao longo de várias décadas (Healy; Wahlen 1999) e continua acontecendo até hoje (Agoglia *et al*., 2022). No entanto, órgãos reguladores e profissionais têm

adotado a visão de que o GR é generalizado e problemático (Harris *et al*., 2021), podendo criar um ambiente ético permissivo, de modo que práticas de GR aparentemente inofensivas para a empresa, podem levar a formas mais extremas desta prática, como a fraude (Schrand; Zechman 2012).

Nesse sentido, ocorreram diversos escândalos corporativos envolvendo manipulação de informações financeiras, fraudes e corrupção sendo destaque nas manchetes em todo o mundo no século XXI (Silva, 2019). Como exemplos, podem-se citar o caso da *Enron* em 2001, *Worldcom* e *Parmalat* em 2002, *Shell* em 2004, *Siemens* e Banco Panamericano em 2006, *Madoff* e *Lehman Brothers* em 2008, Grupo X em 2012, Petrobrás em 2014 (Silva, 2019), Americanas em 2023, entre outros.

As práticas de GR são normalmente divididas pela literatura em GR por *accruals* e por atividades reais. Os *accruals* (também chamados de acumulações) referem-se às contas de resultado que compõem o cálculo do lucro, mas que podem não acarretar movimentação no caixa da empresa (Paulo, 2007). Assim, de maneira geral, os *accruals* representam a diferença entre o lucro líquido e o fluxo de caixa operacional da empresa e, portanto, decorrem de escolhas contábeis da empresa (Schuster; Klann, 2019).

O GR por *accruals* ocorre com base no regime de competência e/ou por escolha contábil, podendo ser utilizado com objetivo de aumentar ou reduzir o resultado do período (Soschinski *et al*., 2021). Por exemplo: os gestores podem adiar o reconhecimento das despesas quando houver necessidade de aumentar os lucros no período atual (Agoglia *et al*., 2022). Do mesmo modo, a administração pode optar por acelerar o reconhecimento das despesas quando a empresa é lucrativa criando, com isto, uma espécie de reserva que permitirá que a gestão a libere quando for mais vantajoso (atingindo mais facilmente uma meta de lucro e bônus para o período seguinte, por exemplo) (Agoglia *et al*., 2022).

Por sua vez, o GR por atividades reais (também chamado de GR por atividades operacionais) ocorre quando os gestores, optam por modificar determinados níveis de atividades operacionais, geralmente mensurados por meio de contas contábeis (Soschinski *et al*., 2021). Esta forma de GR normalmente envolve empresas sacrificando parte de seus fluxos de caixa atuais ou futuros para atingir algum objetivo específico (Hewitt *et al*., 2020). Por exemplo: é possível aumentar as vendas por meio de descontos nos preços, aumento da produção para diluição de custos fixos por unidade, redução de despesas discricionárias como Pesquisa e Desenvolvimento, treinamento dos funcionários, entre outros (Roychowdhury 2006; Soschinski *et al*., 2021).

Por estar relacionado à forma com que o negócio é gerido o GR por atividades reais pode ser realizado ao longo de todo o ciclo operacional da empresa, sendo mais difícil de ser detectado por meio de auditorias, por sua vez, o GR por *accuals* ocorre normalmente ao fim do exercício com o intuito de alcançar determinado objetivo não alcançado ao longo do exercício, sendo realizado por meio do contas contábeis e, portanto, mais passíveis de ser descoberto pela auditoria (Braam; Nandy; Weitzel; Lodh, 2015). Dessa forma, pode-se observar que as decisões operacionais se referem a uma forma *ex ante* de GR, sendo realizado ao longo do ciclo operacional; já os *accruals* referem-se a uma forma *ex post* de GR, pois são conduzidos principalmente entre o encerramento do exercício social e a divulgação das demonstrações contábeis (Martinez, 2013). Para fins desta tese, será utilizado o GR por *accruals*.

Os incentivos econômicos e financeiros que levam aos gestores a se envolverem em práticas de GR, sejam elas por atividades reais ou *acrruals* são variados. Dentre estes é possível citar o GR para que a empresa alcance metas de lucro interno ou previsões de analistas, cumprir exigências contratuais de dívidas, obtenção de maiores salários e bônus atrelados aos planos de remuneração, entre outros (Helikum *et al*., 2022). Além dos incentivos econômicos e financeiros, existem também motivações psicossociais que levam os gestores a se envolverem em estratégias de GR, no entanto, tais motivações foram pouco investigadas (Paulo, 2007).

Independente da motivação, o GR, para alcançar determinado objetivo, representa uma intervenção nos números contábeis evidenciados capaz de reduzir a QIC, a medida em que pode estar sendo fornecidas informações inadequadas sobre a organização. Dessa forma, como os *stakeholders* confiam nas informações reportadas e as utilizam no processo decisório; a prática de GR pode levar os usuários a terem uma interpretação equivocada sobre o real desempenho da empresa (Martinez, 2013).

2.2 Traços Sombrios de Personalidade e Gerenciamento de Resultados

Os traços de personalidade podem ser entendidos como padrões de pensamento, sentimento e comportamento (Borghans *et al*., 2008), responsáveis pela constituição da individualidade dos seres humanos e que afetam o processo decisório dos indivíduos (Spain; Harms; Lebreton, 2014).

As personalidades podem ser conectadas por dois estilos: um com viés egoísta e outro com viés moralista (Paulhus; John, 1998). Para os autores, indivíduos que possuem personalidades com tendência egoísta, ou aversivas socialmente, estão relacionados à necessidade de alcançar poder e *status*. Por outro lado, indivíduos que possuem personalidades

com tendência moralista estão relacionados a uma necessidade constante de mostrar que são bons cidadãos com caráter, buscando aprovação social, cumprindo normas e sendo dedicados nas tarefas que recebem.

Nesse sentido, os traços de personalidade *dark triad* estão associados ao viés egoísta e são considerados socialmente aversivos. Estes são formados a partir de três traços de personalidade não patológicos de: narcisismo, maquiavelismo e psicopatia (Jones; Paulhus, 2014; Paulhus; William, 2002). Provenientes da psicologia, os traços da *dark triad* buscam identificar aspectos sombrios de um indivíduo específico, com intuito de esclarecer padrões de seu comportamento e, dessa forma, ajudar a determinar o grau de influência que esses traços podem exercer sobre decisões e escolhas dos indivíduos (Nottar; Schiavo; Vesco; Santos, 2022).

É necessário destacar que esses traços de personalidade são considerados não patológicos (subclínicos), uma vez que o objetivo da pesquisa é identificar características não clínicas, baseadas na literatura da psicologia social, sem a intenção de realizar diagnósticos clínicos dos indivíduos (D'Souza; Jones, 2017). Os problemas clínicos são graves e necessitam de ajuda profissional, enquanto os subclínicos são leves e permitem que os indivíduos vivam normalmente em sociedade (Jones; Paulhus, 2011).

O primeiro traço da *dark triad* é o narcisismo, cujas origens conceituais são frequentemente associadas ao mito grego de Narciso. Na história, Narciso era um jovem caçador tão fascinado por sua própria beleza que rejeitava o afeto e a admiração alheia (Muris *et al*., 2017). Esse mito sintetiza as principais características atribuídas ao narcisismo na literatura.

O narcisismo é um traço de personalidade que engloba uma variedade de comportamentos, com destaque para o desejo de realizações (Rauthmann, 2012), senso exagerado de autoimportância, fantasias de sucesso ou poder ilimitado, ausência de empatia, uma autoimagem grandiosa e distorcida, autopromoção, arrogância e uma necessidade contínua de receber elogios (Johnson; Kuhn; Apostolou; Hassell, 2013). Indivíduos com altos traços de narcisismo buscam *status* e reconhecimento (Campbell; Foster, 2007), podendo se envolver em comportamentos antiéticos para atingir seus objetivos (Capalbo *et al*., 2018).

Como traço de personalidade, o narcisismo apresenta elementos cognitivos e motivacionais (Chatterjee; Hambrick, 2007). No aspecto cognitivo, narcisistas acreditam possuir qualidades superiores às dos outros (Chatterjee; Hambrick, 2007), incluindo excesso de confiança em suas habilidades e tarefas realizadas (Campbell; Goodie; Foster, 2004). No aspecto motivacional, os narcisistas têm uma necessidade constante de reafirmar sua

superioridade (Chatterjee; Hambrick, 2007), não se contentando com elogios pontuais, buscando continuamente aplausos e admiração (Campbell; Foster, 2007). Esses aspectos cognitivos e motivacionais impulsionam os narcisistas a empreender ações mais ousadas e correr maiores riscos para alcançar seus objetivos (Campbell *et al*., 2004).

Preocupados com prestígio e benefícios pessoais, indivíduos narcisistas podem optar por estratégias que maximizem suas chances de sucesso em alcançar seus objetivos (Capalbo *et al*., 2018), mesmo que tenham que manipular os outros dados e resultados da organização (Kontesa; Brahmana; Tong, 2021). Esses indivíduos são sensíveis a possíveis recompensas, principalmente quando envolvem oportunidades de autopromoção e exibicionismo; o alto risco relacionado a algumas de suas escolhas não os afasta de seus objetivos (Foster; Trimm, 2008). Dado esse conjunto de características, indivíduos narcisistas que estão em cargos de gestão tendem a se envolver em estratégias de GR (Kontesa *et al*., 2021).

Pesquisas mostram que o narcisismo dos executivos está relacionado a práticas oportunistas como *tax avoidance* (Araújo; Góis; Luca; Lima, 2021), GR por *accruals* (Capalbo *et al*., 2018; Kontesa *et al*., 2021), GR por decisões reais (Silva, 2019; Olsen; Dworkis; Young, 2014) e menor qualidade dos relatórios financeiros (Ham; Lang; Seybert; Wang, 2017).

O segundo traço *dark triad* é o maquiavelismo, este teve suas origens nas ideias políticas de Nicolau Maquiavel em sua obra denominada *O Príncipe*, publicada em 1503, e fornece conselhos para manutenção do poder político (O'Boyle; Forsyth; Banks; McDaniel, 2012). Com base em exemplos históricos em vez de ideais filosóficos, ele propôs que até mesmo uma pessoa moralmente íntegra deve recorrer intencionalmente a métodos cruéis, amorais e enganosos ao lidar com indivíduos sem escrúpulos (O'Boyle *et al*. 2012). Esse construto despertou o interesse de pesquisadores motivando, Christie e Geis (1970) publicarem uma métrica de personalidade levando em conta os princípios de Maquiavel.

O termo maquiavelismo é utilizado para descrever um traço de personalidade caracterizado por atitudes manipuladoras, frias, calculistas e baixa preocupação com padrões convencionais de moralidade (Christie; Geis, 1970). Indivíduos com altos traços de maquiavelismo tendem a basear suas decisões em seu próprio interesse, podendo fazer uso de quaisquer estratégias necessárias (como manipulação e engano) para atingir seus objetivos (Sayal; Singh, 2020).

O maquiavelismo se associa à tendência de manipular os outros para conseguir o que almeja, mesmo que isso afete negativamente os interesses dos outros (Bagozzi *et al*., 2013). Indivíduos com este traço partem da premissa de que se não explorarem os outros para conseguirem o que querem, eles serão explorados (Paal; Bereczkei, 2007). Nesse sentido,

maquiavélicos apresentam três conjuntos de valores inter-relacionados: crença na eficácia de táticas manipuladoras ao lidar com outras pessoas, visão cínica da natureza humana e uma perspectiva moral que prioriza a conveniência sobre o princípio (O'Boyle *et al*. 2012). Portanto, trata-se de indivíduos estrategistas e táticos, que agem de maneira planejada considerando todos os custos e benefícios associados a decisão (Jones, 2013).

Pesquisas mostram que o maquiavelismo está relacionado a práticas oportunistas como criação de folga orçamentária (Corrêa; Lavarda, 2021; Hartmann; Maas, 2010), maior aceitação do GR (D'Souza, 2020; Shafer; Wang, 2011), práticas de GR (Góis *et al*., 2024; Purwaningsih; Gunaasih; Harjanti, 2019) e relatórios fraudulentos de desempenho próprio (Murphy, 2012).

Por fim, tem-se o traço sombrio da psicopatia. A psicopatia como um traço de personalidade teve seu marco inicial em experiências clínicas de Cleckley em seu livro *The Mask of Sanity* de 1941 (Silva, 2019; Patrick; Fowles; Krueger, 2009) em que psiquiatras realizaram observações sistemáticas e caracterizaram pacientes que apresentavam comportamentos antissociais duradouros, empatia e remorso reduzidos, comportamento ousado e desinibido (Muris; Merckelbach; Otgaar; Meijer, 2017).

Estas características inspiraram o surgimento de escalas clínicas e questionários autorrelatos que permitem a identificação de traços subclínicos de psicopatia na população em geral (D'Souza, 2016). Assim, apesar da denominação psicopatia se relacionar a criminosos, que recebem essa classificação após serem avaliados clinicamente, estudos evidenciam que a população em geral apresenta traços não patológicos (subclínicos) de psicopatia (Williams; Paulhus; Hare, 2007).

Nesse sentido, o traço de personalidade de psicopatia é marcado por indivíduos que apresentam falta de preocupação com os outros e com mecanismos de regulação social (como leis e normas), impulsividade e ausência de remorso ou culpa quando seus atos afetam outras pessoas (O'Boyle *et al*. 2012). Traço este associado a *déficits* afetivos e interpessoais, que incluem a assunção de riscos, busca impulsiva de emoções e insensibilidade (Jones; Paulhus, 2011; Paulhus, 2014). Indivíduos com este traço tendem a ser imprudentes, egoístas e possuem tendências a apresentar baixos níveis de ansiedade e estresse, assim como sentem necessidade de buscarem estímulos (Jauk; Dieterich, 2019).

No ambiente organizacional, indivíduos com altos níveis de psicopatia gerenciam as entidades por *status*, dinheiro e poder, indiferentes ao rumo da organização no longo prazo, ou de seus colegas de trabalho (Boddy, 2006). Além disso, esses indivíduos são carismáticos, conseguem realizar trabalhos árduos, são gerentes de impressão habilidosos, demonstram

coragem e firmeza, são objetivos, assumem riscos ao tomar decisões e convivem bem com as decisões difíceis (Wexler, 2008).

Sobre o reflexo de indivíduos com altos níveis de psicopatia nas organizações, os estudos sugerem que gestores psicopatas estão relacionados a uma variedade de comportamentos inadequados no âmbito empresarial, tais como: fraudes contábeis, manipulação de ações, aumento do desemprego e prejuízos ambientais devido à falta de responsabilidade social (Boddy, 2006). Ao analisar o construto *Dark triad* de maneira conjunta (incluindo a psicopatia), os estudos mostram que altos níveis deste construto estão relacionados com o GR (D'Souza *et al*., 2019; Góis *et al*., 2024), a fraude (Harrison *et al*., 2018), a comportamentos oportunistas (D'Souza; Lima, 2015) e folga orçamentária (Nottar *et al*., 2022). Do mesmo modo, constataram que o traço de psicopatia está positivamente relacionado com a fraude (Góis *et al*., 2024) e com a forma como os indivíduos racionalizam seus comportamentos fraudulentos (Harrison *et al*., 2018).

Além disso, a literatura aponta que a personalidade sombria pode ser benéfica para a organização quando o nível destes traços presentes nos indivíduos é moderado ou baixo; estando associados a características como carisma, tática, criatividade, pensamento estratégico, liderança e planejamento, beneficiando as atividades organizacionais (D'Souza *et al*., 2019; Johnson *et al*., 2013; Silva, 2019; Spain *et al*., 2014). No entanto, conforme exposto neste tópico, níveis elevados podem resultar em aspectos negativos devido a características como autopromoção, oportunismo, insensibilidade e ações desonestas se sobressaírem.

Por fim, destaca-se que apesar de distintos, os traços sombrios compartilham de algumas características convergentes, tais como: a insensibilidade, ausência de afabilidade, tendências de comportamento para autopromoção, frieza emocional (Jones; Paulhus, 2014; Paulhus; Williams, 2002), desonestidade e manipulação (D'Souza *et al*., 2019). Diante do exposto formulou-se a primeira hipótese a ser testada:

H1: A propensão ao gerenciamento de resultados é maior quando as decisões são tomadas por profissionais com níveis elevados de traços sombrios de personalidade em comparação com níveis mais baixos.

2.3 Teoria do Foco Regulatório

A Teoria do Foco Regulatório, desenvolvida por Higgins (1997; 1998), é considerada uma vertente da teoria da autorregulação (Michele Kacmar.; Tucker, 2016) que se concentra na

questão ampla de como os indivíduos tentam alcançar seus objetivos (Liang *et al*., 2024). Seu surgimento se deu a partir de um esforço para superar algumas limitações do princípio hedônico clássico de que as pessoas são motivadas a maximizar o prazer e minimizar a dor (Higgins, 1997). Tendo em vista que esse princípio não se mostrava suficiente para entender a complexidade da motivação humana e das estratégias utilizadas pelos indivíduos nos processos de aproximação e evitação (Higgins; Pinelli, 2020).

Nesse sentido, Higgins (1997) argumentou que as teorias motivacionais baseadas no hedonismo eram limitadas, tendo em vista que apenas descreviam o fato de que as pessoas buscam o prazer e evitam a dor, sem explicar de que modo ou por quais razões isso acontece. A partir dessa observação, a teoria propôs um modelo mais abrangente para compreender a motivação humana e as diferentes estratégias utilizadas nas dinâmicas de aproximação e evitação (Higgins; Cornwell, 2016).

A Teoria do Foco Regulatório identifica dois sistemas independentes de autorregulação, por meio dos quais as pessoas procuram alcançar seus objetivos utilizando estratégias diferentes. Estes sistemas são descritos como um enfoque na promoção ou na prevenção (Liang *et al*., 2024). Esses mecanismos de autorregulação afetam a motivação dos indivíduos em sua busca por objetivos, bem como as estratégias que eles adotam para alcançá-los (Liang *et al*., 2024).

A autorregulação, de um foco em promoção, regula as necessidades de crescimento impulsionando os indivíduos na busca de seus objetivos por meio de avanços e realizações (Chung; Low, 2022; Crowe; Higgins, 1997). Por sua vez, a autorregulação de um foco em prevenção regula as necessidades de segurança e a busca por cumprimento de deveres e obrigações por meio de comportamentos seguros e vigilantes (Chung; Low, 2022; Crowe; Higgins, 1997).

Assim, observa-se que os focos de promoção e de prevenção geram diferenças nas preferências, nos resultados e nos comportamentos relacionados à busca dos objetivos, por mais que o objetivo final seja o mesmo (Mount; Baer, 2021). Em outras palavras, duas pessoas que querem alcançar um mesmo objetivo, irão pensar, sentir e agir de formas diferentes, conforme interpretem esse objetivo por meio de uma lente de promoção ou de prevenção (Weber; Bauman, 2019).

Johnson *et al*. (2015) afirmam pessoas normalmente se esforçam na busca de objetivos semelhantes, mas adotam comportamentos distintos para alcançar esses objetivos. Para exemplificar esta afirmação, os autores fornecem exemplos de declarações de dois empresários de grande sucesso: Tom Preston-Werner, cofundador do *Github*, e Warren Buffet, presidente e

CEO da *Berkshire Hathaway*. O primeiro, fez a seguinte declaração (tradução nossa): "Quando eu estiver velho e morrendo, pretendo olhar para trás e dizer uau, isso foi uma aventura, não uau, eu com certeza me senti seguro". Já o segundo afirmou que (tradução nossa): "Não procuro pular barras de 2,10 metros: procuro barras de 30 centímetros que eu possa passar".

As declarações apresentadas refletem duas perspectivas distintas sobre as estratégias utilizadas para buscar o alcance dos objetivos. Na primeira, prefere-se o risco em detrimento da segurança, enquanto na segunda, a segurança é priorizada em detrimento do risco durante a busca pelos objetivos. Acredita-se que ambos os indivíduos possuem objetivos semelhantes em relação ao sucesso financeiro. No entanto, as estratégias e táticas que regulam as ações em direção a esses objetivos divergem (Johnson *et al*., 2015).

O foco na promoção e o foco na prevenção são sistemas de autorregulação vivenciados por todos os indivíduos, em diferentes momentos de sua vida (Higgins; Pinelli, 2020). A depender das circunstâncias, é possível abordar as situações com um foco na promoção ou prevenção. Todavia, muitos indivíduos possuem um foco predominantemente crônico, que foi sendo construído de maneira natural ao longo da sua vida (Higgins, 1997). Portanto, o foco regulatório de um indivíduo em determinado momento, pode ser decorrente de uma orientação crônica (como uma variável de personalidade) ou devido a circunstâncias específicas (variável situacional) ou ambos; importando apenas o estado do foco regulatório atual do indivíduo quando ele toma decisões ou resolve problemas (Higgins; Pinelli, 2020).

Os indivíduos com foco em promoção são movidos pelas necessidades de crescimento e desenvolvimento na busca de seu "eu ideal" (Higgins, 1997). Uma orientação focada na promoção tende a se concentrar em esperanças, desejos e aspirações pessoais ao regular o comportamento, promovendo uma motivação voltada para realizações e sensível a resultados associados a ganhos (positivos e desejados), ou à ausência de ganhos (percebidos como negativos e indesejados) (Johnson *et al*., 2015), o que os leva a ignorar perdas potenciais e realizar comportamentos e ações que os permitam se aproximar de um estado final de ganho desejado (Mount; Baer, 2021), apresentando, portanto, maior propensão a assumir riscos (Gamache *et al*., 2015; Sengupta *et al*., 2021).

Além disso, indivíduos com foco em promoção tendem a buscar ativamente seus objetivos, experimentando vários comportamentos para ver o que funciona (Johnson *et al*., 2015). Destaca-se, ainda, que, no foco de promoção, os indivíduos experimentam prazer ao alcançar um resultado positivo (ganho) e desconforto ou frustação quando não conseguem obter tal resultado (um não ganho) (Mount; Baer, 2021).

Em contraste, os indivíduos com foco em prevenção são movidos por necessidades de proteção, segurança e cumprimento de responsabilidades que enfatiza o "eu deveria" (Higgins, 1997, 1998). Dessa forma, o foco em prevenção está relacionado a uma motivação por responsabilidades e prevenção de erros, assim como maior sensibilidade a resultados associados a uma não perda (positiva e desejada) ou perda (negativa e indesejada) (Mount; Baer, 2021).

Assim, o foco em prevenção leva os indivíduos a buscarem minimizar a perspectiva de perda e maximizar perspectivas de não perda (Crowe; Higgins, 1997), havendo uma tendência menos permissiva à assunção de riscos (Gamache *et al*., 2015; Sengupta *et al*., 2021), bem como uma maior precaução para que não sejam cometidos erros em busca de atingir seus objetivos (Johnson *et al*., 2015). Além disso, indivíduos com foco em prevenção sentem prazer quando conseguem evitar consequências negativas (não perdas) e experimentam desconforto ou tensão na presença de consequências negativas, resultando em um estado emocional de tranquilidade e agitação, respectivamente (Brockner; Higgins, 2001; Mount; Baer, 2021).

Dessa forma, indivíduos focados em promoção ou prevenção terão percepções diferentes a respeito de estados finais positivos e negativos. O domínio dos ganhos e perdas têm sido historicamente entendido em termos de 0, sendo um ponto de referência neutro, em que é assumido que abaixo de 0 há perda e acima de 0 há ganhos. Sob a perspectiva do foco regulatório esse não é o caso (Higgins, 1997; Higgins; Pinelli, 2020). Para os indivíduos focados em promoção, o *status quo* (ou seja, 0) é um estado final indesejável (ou seja, 0 é um não ganho) a ser evitado, e o avanço (+1) é um estado final desejável (ou seja, um ganho) a ser buscado. Por outro lado, para indivíduos focados em prevenção o *status quo* (0) é visto como um estado final desejável (ou seja, 0 é uma não perda) a ser buscado, e cair abaixo do *status quo* (ou seja, -1) é um estado final indesejável (uma perda) a ser evitado (Higgins; Cornwell, 2016).

Portanto, sob os preceitos da teoria do foco regulatório, no processo decisório, o 0 não é o único ponto de referência, tendo em vista que o *status quo* (0) terá um valor diferente dependendo do foco do indivíduo, para promoção, o *status quo* é negativo; para a prevenção, o *status quo* é positivo (Higgins; Pinelli, 2020; Higgins; Cornwell, 2016).

O foco regulatório opera de forma independente em três níveis de autorregulação: sistema, estratégico e tático (Scholer; Higgins, 2008). O nível de sistema está relacionado aos objetivos individuais abrangentes e preferências do estado final (Higgins, 1997), por exemplo, estado final desejado de crescimento *versus* segurança.O nível estratégico está relacionado aos meios ou formas de buscar um objetivo ou estado final desejado (Higgins, 2000; 2005).

Por fim, o nível tático está relacionado às táticas usadas pelos indivíduos em uma situação particular durante a busca de metas (Scholer; Higgins, 2008). Dessa forma,

dependendo do contexto, é possível que indivíduos com foco em prevenção assumam taticamente um maior nível de risco, mesmo possuindo preferências alinhadas ao foco em prevenção. O mesmo comportamento pode ser observado para indivíduos focados em promoção agindo taticamente de maneira mais conservadora (Johnson *et al*., 2015).

Quando indivíduos com foco em prevenção estão diante de uma situação de perda, eles querem voltar ao seu *status quo* satisfatório anterior (restaurar a segurança). Quando há uma escolha entre opções seguras e arriscadas, escolherão a opção arriscada, apenas se esta for a única forma de retornar ao *status quo* satisfatório (Johnson *et al*., 2015).

Em contrapartida, indivíduos com foco em promoção no domínio de ganhos não apresentaram aversão ao risco (Zou; Scholer; Higgins, 2014). A escolha entre a opção mais ou menos arriscada depende da crença em relação ao progresso no domínio dos ganhos. Se acreditam que houve progresso, tendem a ser avessos ao risco, se acreditam que ainda não fizeram progressos, tendem a ser propensos ao risco (Higgins; Pinelli, 2020).

Além disso, a teoria enfatiza os meios estratégicos utilizados para buscar esses dois estados finais desejados. Dessa forma, em uma situação de *status quo*, indivíduos focados em promoção utilizarão estratégias mais agressivas (também chamadas de ansiosas) em busca do avanço em relação ao *status quo* (+1), em contrapartida, indivíduos focados em prevenção utilizarão estratégias vigilantes buscando, com isto, manter-se no *status quo* e evitar ficar abaixo deste resultado (-1) (Higgins, 1997).

Portanto, observa-se que a teoria do foco regulatório integra os estados finais que formam a base da motivação hedonista (aproximar o prazer e evitar a dor) e os expande ao desenvolver dois sistemas motivacionais distintos e independentes de busca de objetivos que apresentam comportamentos e preferências estratégicas diferentes em relação ao *status quo* "0" (Higgins; Cornwell, 2016). Desse modo, a teoria do foco regulatório mostra que os indivíduos não apenas reagem ao prazer/dor (como o modelo clássico previa), mas seguem estratégias motivacionais distintas (promoção ou prevenção) para alcançar ou evitar resultados. Portanto, os focos em promoção e prevenção, envolvem tanto a aproximação de estados finais desejados (ganhos e não-perdas) quanto a evitação de estados finais indesejados (não-ganhos e perdas), mas com estratégias diferentes (Higgins; Pinelli, 2020).

Essa expansão trazida pela teoria do foco regulatório rapidamente levou a vários avanços nos estudos sobre tomada de decisão que apoiaram os pressupostos teóricos e permitiram que fossem aplicados a diferentes perspectivas (Higgins, Cornwell, 2016).

Um desdobramento importante foi a teoria do ajuste regulatório (Higgins, 2000, 2005), que amplia a teoria do foco regulatório e postula que a motivação em relação ao objetivo final

é intensificada quando há um alinhamento entre a orientação regulatória do indivíduo (promoção ou prevenção) e os meios estratégicos adotados para buscar o objetivo (Biru *et al*., 2023; Dharmasiri; Phang, 2023; Jackson; Salzsieder; Schaefer, 2025), promovendo uma experiência de ajuste regulatório (Hong, 2022).

Tais estratégias podem ser definidas como vigilantes e ansiosas (agressivas) (Higgins; Pinelli, 2020). Estratégias vigilantes buscam minimizar resultados negativos (como evitar oportunidades que possam levar ao fracasso na busca do objetivo), e são adequadas para um foco em prevenção que valoriza a segurança (Higgins 2006; Hong, 2022). Em contraste, estratégias ansiosas buscam maximizar resultados positivos (como aproveitar oportunidades que possam aumentar as chances de sucesso na busca do objetivo), e são adequadas para um foco de promoção que valoriza o crescimento (Higgins 2006; Hong, 2022).

A teoria pontua ainda que o ajuste regulatório fortalece o engajamento na tarefa que está sendo realizada, intensificando a experiência (seja ela positiva ou negativa) (Higgins, 2000, 2005). Do mesmo modo, quando ocorre o ajuste, os indivíduos têm a sensação de estarem certos sobre o que estão fazendo e fazerem julgamentos intuitivos com base no sentimento, o que aumenta sua motivação e o esforço na busca de alcançar seus objetivos (Avnet, Laufer; Higgins, 2013; Cesario *et al*. 2004; Higgins 2000; Hong, 2022; Mendoza; Win, 2022).

Contudo, se os meios forem inconsistentes com a orientação regulatória do indivíduo (ou interromperem seu foco), ocorre um desajuste fazendo com que a motivação para perseguir o objetivo seja reduzida (Higgins 2006; Jackson *et al*., 2025), tendo em vista que desajuste faz com que os indivíduos "se sintam errados" em relação ao que estão fazendo (Avnet *et al*. 2013; Cesario et al. 2004).

Por fim, vale ressaltar que os efeitos do ajuste e o não ajuste entre o foco regulatório e as estratégias para alcançar os objetivos (vigilantes para o foco em prevenção e ansiosas para o foco em promoção) têm sido encontrados tanto para o foco regulatório crônico quanto para o foco regulatório situacional (Higgins; Pinelli, 2020).

2.4 Foco regulatório e Gerenciamento de Resultados

A teoria do foco regulatório (Higgins *et al*., 1997) discorre sobre a forma como os indivíduos buscam seus objetivos, mantendo seus valores e crenças (também chamados de orientação auto-regulatória/motivacional). Dessa forma, a teoria identifica duas orientações regulatórias, o foco na promoção e foco na prevenção que os indivíduos apresentam em seus esforços para alcance dos objetivos desejados, de modo que essas orientações podem ser

desencadeadas de maneira natural (foco regulatório crônico) ao longo da vida; ou de forma situacional (induzida por meio de estímulos) (Higgins *et al*. 2001).

Nesse sentido, tais orientações motivacionais podem afetar o processo decisório de maneira distinta. Sendo constatado que o *Chief Executive Officers* (CEO) focado na prevenção se envolve em decisões mais (menos) arriscadas em condições de desempenho acima (abaixo) das aspirações, e que CEOs focados em promoção se envolvem em decisões mais (menos) arriscadas em condições de desempenho abaixo (acima) das aspirações (Mount; Baer, 2021).

Em um contexto de decisões sobre Responsabilidade Social Corporativa (RSC), Liang *et al*. (2024) constataram que os CEOs focados em prevenção (promoção) se envolvem em mais (menos) em práticas de RSC. Descobriram ainda que CEOs focados na prevenção buscam a RSC quando o desempenho financeiro fica abaixo das aspirações, mas perdem a motivação quando o desempenho excede. Ao passo que, CEOs com foco em promoção são mais motivados a se engajarem em práticas de RSC quando o desempenho financeiro está acima das aspirações.

A pesquisa de Chung e Low (2022) descobriu que CEOs focados na prevenção são menos propensos a realizarem ações de curto prazo para atender às expectativas de lucros (como cortes nos orçamentos predefinidos de *marketing* e P&D) e que resultam em perda de valor no longo prazo, ao passo que CEOs focados em promoção são mais propensos a se envolverem em uma gestão de *marketing* míope para se beneficiarem do aumento temporário do preço das ações, decorrentes do atendimento ou superação das expectativas de ganhos. Gino e Margolis (2011) verificaram que o foco regulatório afeta a probabilidade de os indivíduos cruzarem fronteiras éticas. Especificamente, constataram que um foco de prevenção leva os indivíduos a serem menos propensos a agirem de forma antiética do que um enfoque de promoção.

Nesse sentido, considerando que o sucesso e o fracasso são percebidos de forma diferente pelos indivíduos com foco na promoção (ganho *versus* não ganho) e na prevenção (não perda *versus* perda) (Higgins, 1997), em um contexto relacionado ao julgamento do profissional contábil sobre o GR, é possível que indivíduos focados em promoção possam considerar optar por práticas contábeis agressivas que aumentem o lucro como uma forma de obter sucesso (Heinz *et al*., 2013), visto que sob as premissas da teoria do foco regulatório, indivíduos focados na promoção percebem o sucesso como a presença de resultados positivos.

Em contraste, indivíduos com foco em prevenção são menos propensos a se envolverem em ações de curto prazo, que podem resultar em perda de valor no longo prazo (Chung; Low, 2022). Sobre isso, Chen *et al*. (2023) descobriram que fornecer opções de ações a CEOs com forte foco em prevenção como incentivo para tomada de risco não tem efeito algum, tendo em vista que a busca desses indivíduos em evitar perdas os afasta decisões que aumentem a

incerteza. Em outras palavras, os CEOs com forte foco em prevenção se concentrarão nas perdas negativas (abaixo do status *quo*) ao decidirem se devem se envolver em ações arriscadas, fazendo com que esse tipo de incentivo não tenha efeito (Chen *et al*., 2023).

Assim, tendo em vista que o GR pode ser considerado uma prática arriscada que pode levar a consequências negativas tanto para o profissional que o pratica quanto para a organização (Jackson; Rasso; Zimbelman, 2025), é esperado que indivíduos com foco em prevenção apresentem menor propensão a se envolverem neste tipo de prática em comparação a indivíduos focados em promoção. Diante da discussão apresentada, formulou-se a segunda hipótese a ser testada:

H2: A propensão ao gerenciamento de resultados é menor quando as decisões são tomadas por profissionais com foco em prevenção, em comparação ao foco em promoção.

2.5 Foco em Prevenção, Traços Sombrios de Personalidade e Gerenciamento de Resultados

Indivíduos *Dark Triad* são frequentemente associados a tendências de comportamento oportunista, de autopromoção, egoísmo, falta de empatia, manipulação, GR e decisões antiéticas para benefício próprio (D'Souza; Lima, 2015; Góis *et al*., 2024; Nottar *et al*., 2022; Silva; Cunha; D'Souza, 2020). Embora os mecanismos tradicionais de governança corporativa, como controles coercitivos ou monitoramento, possam ter sua eficiência reduzida na mitigação de comportamentos oportunistas de executivos com altos traços de psicopatia, maquiavelismo (Silva; Cunha, 2020) e narcisismo (Taleatu *et al*., 2020), mecanismos informais, como a reputação corporativa, se mostraram eficazes em reduzir o GR e a fraude, em executivos *Dark Triad* (Góis *et al*., 2024).

Nesse sentido, a orientação motivacional de prevenção tem o potencial de fornecer uma abordagem útil para minimizar a propensão de indivíduos com altos traços sombrios a praticarem GR. Isso ocorre, tendo em vista que indivíduos com um foco em prevenção são motivados por necessidades de segurança e proteção (Higgins, 1997, 1998). São conservadores e possuem uma abordagem menos permissiva à tomada de riscos (Johnson *et al*., 2015), se preocupando com questões que refletem seus deveres e obrigações (Mount; Baer, 2021).

Dessa forma, considerando que o GR é uma ação arriscada, que pode ter consequências negativas como perda de credibilidade, de emprego e até mesmo envolver punições legais (Brown, 2014), ao induzir um foco em prevenção, o indivíduo tende a se tornar mais cauteloso

e a apresentar uma menor propensão ao comportamento antiético (Gino; Margolis, 2011), pois se preocupa em evitar riscos que causem perdas e punições (Gamache *et al*., 2015; Johnson *et al*., 2015). Sobre isso, Chen *et al*. (2023) descobriram que o comportamento de aversão ao risco em CEOs com forte foco em prevenção permanece mesmo diante de incentivos para que eles se engajem em ações mais arriscadas, demonstrando que a busca por segurança e evitação de perdas fazem com que se evitem incertezas.

Em contraste, indivíduos orientados para promoção são guiados por necessidades de realização, progresso e busca por resultados positivos, o que os torna mais sensíveis a ganhos e oportunidades percebidas (Higgins, 1997; Gamache *et al*., 2015). Essa orientação tende a aumentar a tolerância ao risco e a flexibilidade moral quando tais comportamentos são percebidos como meios para alcançar objetivos desejados. Dessa forma, em indivíduos com altos traços sombrios, a ativação de um foco em promoção pode tornar a prática de GR ainda mais atraente, pois oferece um caminho rápido para maximizar ganhos ou demonstrar desempenho.

Em um contexto de decisões sobre internacionalização da empresa Biru *et al*. (2023) descobriram que o narcisismo do CEO amplificou a relação negativa entre o foco na prevenção do CEO e a extensão da internacionalização. Esse resultado demonstra a força exercida pelo foco regulatório sobre o processo decisório, ratificando os argumentos dos autores de que a motivação psicológica dos CEOs pode exercer uma influência mais forte e direta em seu comportamento que outros traços de personalidade (Biru *et al*., 2023).

Portanto, é esperado um efeito de interação entre o *Dark Triad* e o foco regulatório sobre o GR. Por um lado, embora os altos traços sombrios de personalidade geralmente aumentem a propensão à adoção de práticas de GR para benefício próprio, espera-se que a ativação de um foco em prevenção possa reduzir este comportamento, dada a maior aversão ao risco, preocupação com responsabilidades, segurança e proteção, presentes em indivíduos orientados para a prevenção (Higgins, 1997; Johnson *et al*., 2015; Mount; Baer, 2021; Sengupta *et al*., 2021). Por outro lado, a ativação de um foco em promoção pode reforçar os impulsos oportunistas associados aos traços sombrios, aumentando a atratividade do GR como mecanismo para demonstrar desempenho e/ou alcançar metas. De maneira formal, é apresentada a terceira hipótese a ser testada:

H3: O foco regulatório modera a relação entre traços sombrios e gerenciamento de resultados, reduzindo essa relação sob foco de prevenção e aumentando-a sob foco de promoção.

3. METODOLOGIA

3.1 *Design* do Experimento

Para alcançar os objetivos pretendidos neste estudo foi empregada uma metodologia experimental. Este é um método de pesquisa quantitativo indicado quando se busca analisar relações de dependência entre causas (variáveis independentes) e efeitos (variáveis dependentes) (Trochim; Donnelly, 2015), sendo, portanto, uma abordagem adequada para esta pesquisa.

Dentre as características essenciais que este tipo de abordagem deve apresentar, destacam-se a necessidade de que: i) ao menos uma variável explicativa (independente) seja manipulada, para que se possa analisar seu efeito sobre o comportamento dos participantes; ii) os participantes sejam alocados (aleatoriamente) às condições experimentais de modo que os diferentes grupos experimentais sejam comparáveis no maior número possível de características (como idade, gênero, educação, etc.) para que a mudança de comportamento possa ser atribuída a manipulação da variável independente (pois outras características foram isoladas/controladas); e iii) variáveis estranhas (também chamadas de variáveis de confusão), que podem impactar o comportamento dos participantes, sejam controladas, garantindo, portanto, a validade interna do experimento (Aguiar, 2017; Leary, 2012).

Essas características são fundamentais para que se alcance uma das grandes vantagens dos estudos experimentais que é estudar relações de causa e efeito. Assim, ao isolar e controlar efeitos das variáveis de confusão que poderiam afetar e, consequentemente, enviesar os resultados, é possível atribuir que a causa do comportamento (variável dependente) específico é decorrente da manipulação experimental (variável independente) (Shadish; Cook; Campbell, 2002).

Dessa forma, foi conduzido um estudo experimental do tipo entre sujeitos (*between-subject*), sendo realizada atribuição aleatória dos participantes às condições experimentais (Aguiar, 2017). Portanto, trata-se de um desenho fatorial 2x2, no qual o foco regulatório foi manipulado em dois níveis (promoção *versus* prevenção) e os traços sombrios de personalidade foram medidos e divididos em dois grupos (alto *versus* baixo).

3.2 Tarefa Experimental

A tarefa (Apêndice D) utilizada para mensurar o GR foi adaptada do estudo de Brown (2014), tarefa esta utilizada em diferentes estudos sobre GR (Gouldman; Victoravich, 2020; Helikum *et al*., 2022; Septiari *et al*., 2023). Os participantes foram solicitados a assumirem o papel de gerente de divisão de uma empresa de bens de consumo. Eles recebem a informação de que sua divisão excedeu ligeiramente uma meta de lucros estabelecida pela alta administração, mas ainda não determinaram uma estimativa de garantia para um novo produto. Em seguida, uma tabela com estimativas de despesas de garantia é fornecida. O histórico do caso informa aos participantes que o lucro operacional de sua divisão seria diretamente reduzido pelo valor da despesa de garantia. Além disso, eles recebem a informação de que a empresa geralmente determina uma despesa incerta multiplicando cada estimativa pela sua probabilidade e registrando a soma dos valores possíveis. Isso lhes dá a oportunidade de atingir a meta de lucro da divisão (e, consequentemente, obter um bônus salarial), registrando uma despesa menor do que o valor mais adequado (o procedimento que a empresa normalmente adota), engajando-se assim no GR.

Assim, a estruturação da tarefa é intencionalmente realizada da maneira mais simples possível buscando permitir que todos os participantes calculem a melhor estimativa das despesas com garantia. Além disso, é mencionado explicitamente no material o valor da despesa com garantia mais adequada, assim como o valor que permitiria ao gerente alcançar a meta de lucro. Excluindo a possibilidade de que os participantes escolham um determinado nível de despesa em decorrência de má interpretação ou erros de cálculo (Helikum *et al*., 2022). Nesse cenário, os participantes devem indicar o valor a ser registrado como provisão de despesas com garantia, capturando um *trade off* entre o alcance da meta da organização e, consequentemente, obtenção de benefícios financeiros, e a evidenciação de informações mais fidedignas em relação desempenho econômico-financeiro da organização.

Por fim, destaca-se que foi realizado um pré-teste com 23 estudantes (não incluídos na amostra final) de pós-graduação *stricto sensu* (a nível de mestrado e doutorado) em Ciências Contábeis da região Nordeste do Brasil. O pré-teste permitiu refinamentos na redação do instrumento de pesquisa, bem como possibilitou a retirada de questões redundantes.

3.3 Medição e Manipulação das Variáveis

3.3.1 Traços Sombrios de Personalidade

Os traços sombrios de personalidade foram mensurados em uma questão pré-experimental utilizando o *Short Dark Triad* (Jones; Paulhus, 2014) traduzido e validado no Brasil por D'Souza (2016), perguntando aos participantes seu nível de concordância com 9 itens para cada traço, em uma escala tipo *Likert* de cinco pontos: 1 (discordo totalmente) a 5 (concordo totalmente). Em seguida, cada traço de personalidade sombria (narcisismo, maquiavelismo e psicopatia) foi medido pela média das respostas dos participantes. Esta abordagem de utilizar a média é comum em estudos da área da Psicologia (Jones; Paulhus, 2014; Paulhus; Williams, 2002) e contábil (Araújo *et al*., 2025; D'Souza *et al*., 2019; Johnson *et al*., 2013). Destaca-se que as respostas às assertivas 12, 15, 17, 20 e 25 do questionário *Short Dark Triad* foram revertidas: resposta 1 para 5; resposta 2 para 4 e a resposta 3, manteve-se sem reversão.

Pesquisas sobre *Dark Triad*, demonstram que apesar de distintos, esses traços compartilham certas características correlacionadas, tais como, a insensibilidade, ausência de afabilidade, tendências de comportamento para autopromoção, frieza emocional, impulsividade e manipulação (D'Souza *et al*., 2019; Jones; Paulhus, 2014; Paulhus; Williams, 2002). Dessa forma, com o objetivo de criar uma métrica ampla (denominada *Dark triad*) que reunisse as principais características dos traços de personalidade sombria, realizou-se uma análise de componentes principais a partir dos valores médios dos traços para cada indivíduo. O componente criado explicou 51% da variação total. Procedimento semelhante foi adotado em estudos anteriores que também criaram uma medida abrangente dos traços sombrios (Araújo *et al*., 2025; Góis *et al*., 2024).

Por fim, para se estabelecer os níveis dos traços de personalidade, utilizou-se a mediana para dividir o indicador em dois grupos, nível alto se acima de mediana e nível baixo, caso contrário. Procedimento semelhante foi utilizado no estudo de Aguiar e Suave (2021) para segregar os níveis de maquiavelismo dos gerentes de centro de lucros.

3.3.2 Foco regulatório

As manipulações do foco regulatório situacional aconteceram em dois níveis: foco em promoção e foco em prevenção, em que os profissionais foram distribuídos de maneira aleatória para um dos grupos experimentais (promoção ou prevenção). As manipulações foram elaboradas com base nas questões experimentais adaptadas dos estudos de Hong (2022) e Dharmasiri e Phang (2023), nos quais os participantes foram solicitados a listarem, em uma questão aberta, três esperanças e/ou aspirações para o foco em promoção e três deveres e/ou

obrigações para o foco em prevenção. Estudos anteriores constataram que pensar sobre esperanças e aspirações (ou deveres e obrigações) pode estimular as pessoas a adotarem um foco de promoção (prevenção) em tarefas posteriores ao estímulo (Vaughn *et al*., 2006).

No entanto, diante da possibilidade de que o público-alvo deste estudo não respondesse e/ou não se sentisse confortável em responder a uma questão discursiva. Elaborou-se, com base no dicionário validado por Gamache *et al*. (2015), cinco (5) afirmações que refletiam esperanças e/ou aspirações, e cinco (5) afirmações que refletiam deveres e/ou obrigações, relacionadas ao cenário do estudo, para manipular o foco em promoção e prevenção, respectivamente. Essa estratégia é consistente com pesquisas anteriores (Ewe *et al*., 2018; Sengupta *et al*., 2021) que constataram que mensagens relacionadas à promoção ou à prevenção são capazes de induzir o respectivo foco em tarefas subsequentes.

Os contadores na condição de foco em promoção foram solicitados a selecionar três (das cinco apresentadas a eles) esperanças e/ou aspirações (expectativas, desejos, etc.) que idealmente gostariam de alcançar para a situação hipotética apresentada na tarefa. Exemplos de esperanças e/ou aspirações incluem: "alcançar ou superar a meta de lucro de R$ 4.000.000,00, garantindo que a divisão continue a crescer e obtenha reconhecimento pela alta administração"; "alcançar realizações na carreira dentro da empresa, tais como reconhecimento pelo bom desempenho e oportunidades para futuras promoções".

Adicionalmente, foi inserido um espaço para que os participantes pudessem elencar outras esperanças e/ou motivações, caso julgassem necessário. Além disso, buscando instigar ainda mais os participantes a pensarem sobre esperanças e aspirações que gostariam de alcançar para a tarefa realizada e, consequentemente, ativar um foco de promoção na tarefa subsequente ao estímulo (Vaughn *et al*., 2006), solicitou-se que os participantes indicassem, das três opções selecionadas, qual eles julgavam como a mais importante.

Procedimento semelhante foi adotado para a condição de foco em prevenção, na qual os contadores foram solicitados a selecionar três (dos cinco apresentados a eles) deveres e/ou obrigações que deveriam cumprir para a situação hipotética apresentada na tarefa. Exemplos de deveres e/ou obrigações incluem: "garantir que todas as premissas utilizadas para realizar estimativas e, consequentemente, os registros financeiros sejam transparentes e reflitam, de maneira fidedigna, a situação econômico-financeira da divisão"; "ter segurança de que as estimativas das despesas com garantia e, consequentemente, seu reconhecimento, foram realizadas de maneira cuidadosa e conservadora, evitando erros".

Também foi inserido um espaço para que os participantes pudessem elencar outros deveres e obrigações, caso julgassem necessário, bem como solicitou-se que os participantes

indicassem, das três opções selecionadas, qual eles julgavam a mais importante. Destaca-se ainda que outros estudos já utilizaram informações textuais com foco em promoção ou prevenção para ativar o foco regulatório dos participantes em pesquisas experimentais (Ewe *et al*., 2018; Sengupta *et al*., 2021).

3.4 Participantes e Procedimentos

Fizeram parte deste estudo os profissionais contábeis brasileiros que atuam em empresas privadas e/ou públicas com finalidade lucrativa ou não, que aceitaram participar da pesquisa e que possuem, no mínimo, bacharelado em Ciências Contábeis. Apesar de parecer haver um consenso na literatura de GR que esta prática é realizada por gerentes que agem, normalmente, de forma independentemente dos subordinados, destaca-se, no entanto, que os departamentos de contabilidade geralmente são estruturados em níveis hierárquicos, de modo que vários julgamentos e estimativas contábeis são inicialmente elaborados por contadores comuns (Jackson *et al*., 2025). Posteriormente, essas estimativas iniciais são revisadas pelos gerentes que podem aprovar ou exigir revisão de alguma premissa utilizada e/ou retrabalho antes de concordar com o julgamento ou estimativa contábil a ser registrada pela empresa (Jackson *et al*., 2025).

Assim, por mais que os profissionais contábeis no nível inicial da hierarquia possam não receber benefícios diretos pelos resultados obtidos com a prática de GR, seus superiores hierárquicos podem ter preferências direcionais para estimativas contábeis, tendo em vista a forte pressão para alcançar metas de lucros, fazendo com que essas preferências possam influenciar a revisão do trabalho realizado pelos contadores (Jackson *et al*., 2025).

Dessa forma, se um subordinado apresenta uma estimativa que não é da preferência do gerente, ele pode questionar se outras opções foram consideradas. Por mais que o subordinado possa não estar disposto a revisar seu julgamento ou estimativa, recusar essa solicitação parece improvável tendo em vista: i) a relação superior-subordinado; ii) julgamentos são passíveis de erros e estimativas estão sujeitas a revisão; e iii) as estimativas normalmente só podem estar refletidas nos registros contábeis após a aprovação de um gerente (Jackson *et al*., 2025), tornando inviável para um subordinado se recusar a realizar as revisões solicitadas.

Isso não significa que os contadores no nível inicial da hierarquia irão realizar tudo aquilo que foi solicitado, independentemente de ser razoável ou ético. Contudo, a natureza da estrutura hierárquica aponta para a tendência de que os subordinados estejam sujeitos à pressão

de seus superiores hierárquicos para adotar práticas que possibilitem alcançar determinados objetivos da organização (Hartmann; Maas, 2010; West; Fleischman, 2022).

Nesse sentido, Jackson *et al*. (2025) descobriram que os gerentes usam seu papel hierárquico como revisores de julgamentos e estimativas contábeis para atingir metas de lucros atuais e futuras, o que é chamado por eles de gerenciamento de resultados indiretos. Davis *et al*. (2006) constataram que os contadores gerenciais foram mais propensos a criação de folga orçamentária quando confrontados com a pressão de obediência de um superior imediato. Bishop *et al*. (2017) mostram que a pressão de conformidade (uma solicitação) e a pressão de obediência (uma ordem) do *Chief Executive Officer* (CEO) aumentam significativamente a disposição do *Chief Financial Officer* (CFO) de revisar os relatórios financeiros. Brink *et al*. (2018) encontraram que a pressão de obediência de um superior apresentou uma associação positiva com os relatórios financeiros agressivos do contador gerencial. Do mesmo modo, West e Fleischman (2023) constataram que a pressão do CFO apresentou uma relação positiva com o GR pelos gerentes de contabilidade.

Diante do exposto, observa-se que a utilização de profissionais contábeis é adequada para alcance dos objetivos propostos nesta pesquisa, tendo em vista que estes estão propensos à pressões e dilemas éticos em sua prática profissional, podendo levá-los a serem mais sensíveis à fatores motivacionais e disposicionais, como o foco regulatório e o *Dark Triad*. Por fim, destaca-se que estes profissionais possuem formação técnica e conhecimento da legislação, permitindo compreender o contexto da tarefa de forma realista e proporcionando maior validade externa para o experimento.

O acesso aos participantes foi realizado por meio de ferramentas de contato social como *Whatsapp, Instagram*, *E-mail*, sendo o *Linkedin*®, o principal canal de contato. Cabe ressaltar que houve a tentativa de contato com contadores no Congresso Brasileiro de Contabilidade, que ocorreu em 2024. Porém, foram obtidas apenas duas respostas válidas. Os convites distribuídos nestas plataformas continham uma breve descrição da pesquisa juntamente com o *link* que dava acesso ao experimento. Para selecionar os participantes no *Linkedin*® foram realizados filtros, visando atingir o público-alvo, ou seja, os contadores. Destaca-se que a escolha do *Linkedin*® como meio de contato principal foi motivada pela acessibilidade aos profissionais e pela disponibilidade de perfis, facilitando o contato.

A coleta de dados ocorreu durante o período de 8 de setembro de 2024 a 8 de março de 2025. A amostra final contou com 294 respostas válidas, como pode ser verificado na Tabela 1. Sobre as exclusões, destaca-se o elevado número de participantes que foram excluídos por terem respondido fora do intervalo indicado para o GR (18). Essas exclusões foram necessárias,

tendo em vista que havia informações explícitas na tarefa experimental para que os participantes digitassem o valor da provisão dentro do intervalo de R$100.000 a R$400.000. Portanto, julgou-se mais prudente não considerar respostas do tipo "100", "1", "400", "4", entre outras respostas fornecidas a esta pergunta. Do mesmo modo, foram retirados os profissionais da docência, por não se enquadrarem no foco do estudo. Portanto, a amostra final representou cerca de 86% do total de respondentes.

Tabela 1 – Exclusões da amostra da pesquisa

Motivo da Exclusão	**N**	**%**
Amostra inicial	342	100
Responderam fora do intervalo indicado para o GR	18	5,26
Não atua nem possui experiência com contabilidade	11	3,22
Informações incompletas	7	2,05
Profissionais da docência	6	1,75
Duplicados	3	0,88
Profissionais contábeis que atuam em outros países	2	0,58
Não concluiu a graduação	1	0,29
Total da amostra excluída	48	14,04
Amostra final	**294**	**85,96**

Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Os procedimentos experimentais foram os mesmos para as condições de promoção e prevenção. Inicialmente os participantes acessaram um *link* que os levou para a plataforma *Qualtrics*®, que continha o formulário de pesquisa. Esta plataforma foi a responsável por realizar a randomização entre as condições experimentais. Assim, ao acessarem o *link* os participantes eram direcionados, de maneira aleatória, para a condição de foco em promoção ou para a condição de foco em prevenção.

Em seguida, os participantes leram e posteriormente concordaram com o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), no qual foram fornecidas informações sobre os pesquisadores, instituição de ensino, finalidade da pesquisa, orientações sobre o questionário a ser respondido, bem como foi explicitado de que o estudo foi apreciado e aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa (CEP) da instituição, e registrada na Plataforma Brasil sob o número: 81794424.8.0000.5188, garantindo que foram tomados todos os cuidados éticos necessários.

Antes de iniciarem a tarefa experimental, os participantes responderam ao instrumento *Short Dark Triad*, para que pudessem ser mensurados os traços sombrios de personalidade. Posteriormente, foram convidados a assumirem o papel de um gerente de divisão de uma empresa de bens de consumo e, como tal, precisaria realizar estimativas e julgamentos profissionais relacionados aos relatórios financeiros da divisão.

A tarefa envolveu a tomada de decisão sobre o valor a ser reconhecido como provisão de despesas de garantia de um novo produto que é vendido com uma garantia de 10 anos. Os participantes foram informados que o lucro operacional de sua divisão foi R$4.200.000,00 antes de contabilizar a provisão das despesas com garantias. Assim, se os participantes registrarem as despesas com base no que normalmente é feito pela divisão (usando a estimativa do valor esperado), o lucro operacional da divisão será de R$3.850.000,00. Nesse caso, a meta de lucro de R$4.000.000,00 não será atingida e, com isso, os participantes não receberão o bônus em sua remuneração. Dessa forma, os participantes ficam diante de um *trade-off* entre realizar a estimativa mais adequada, por um lado, e o cumprimento da meta da organização e obtenção de benefícios financeiros, por outro.

Após a leitura da tarefa, as manipulações experimentais (promoção ou prevenção) são introduzidas e, na sequência, os participantes decidem o valor a ser registrado como provisão de despesas com garantia. Essa decisão constitui a variável dependente do estudo e foi coletada por meio de uma questão aberta, permitindo que os participantes escolhessem livremente qualquer valor dentro do intervalo entre R$100.000 e R$400.000. Em seguida os participantes responderam a uma pergunta (nível de concordância de 1 a 10) questionando-os em que medida se sentiam certos em relação à busca de seus objetivos ao completar a tarefa (Dharmasiri; Phang, 2023), assim como responderam a uma questão de checagem de atenção e uma de checagem de manipulação.

Além disso, foi mensurado o foco regulatório crônico dos participantes usando o questionário elaborado por Higgins *et al*. (2001). Destaca-se que o foco regulatório crônico, bem como a variável que mede o quanto os participantes sentem-se certos em relação à busca de seus objetivos foram utilizadas em análises adicionais com o intuito de testar as premissas da teoria do ajuste regulatório (Higgins, 2000; 2005), como será discutido em tópico específico.

Por fim, os participantes responderam às perguntas demográficas e foram informados que se tratava de um cenário empresarial fictício e que embora tenha sido mencionado um bônus como parte do cenário da tarefa, o experimento foi puramente acadêmico, e não haverá distribuição de bônus reais.

3.5 Variável Dependente

A variável dependente, GR, foi medida solicitando aos participantes que indicassem o valor a ser registrado como provisão de despesa com garantia em uma escala que variava entre R$100.000 a R$400.000.

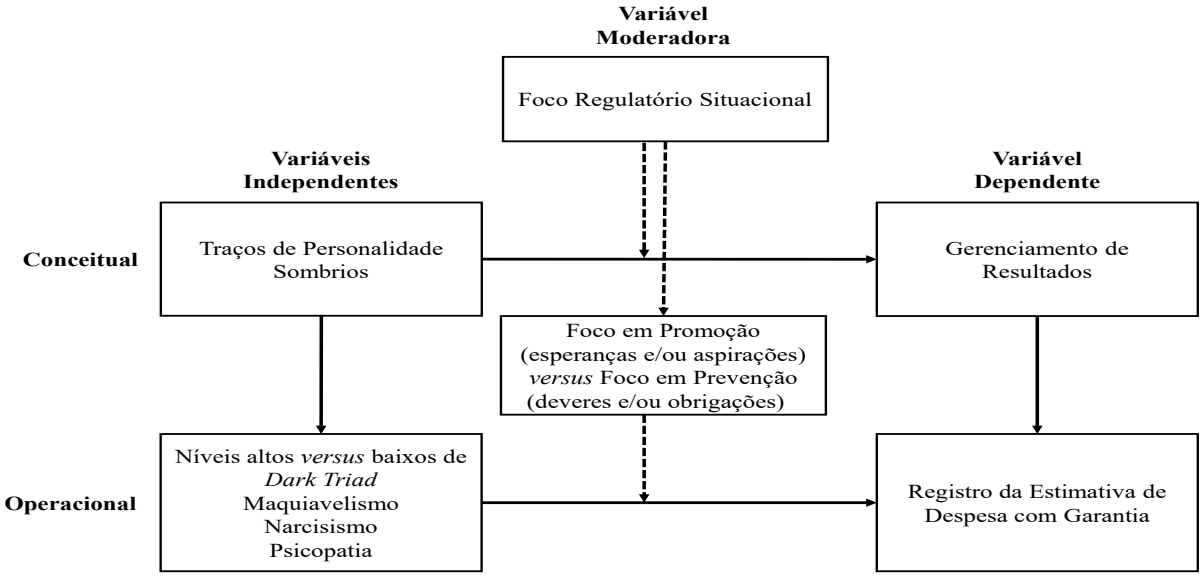
Destaca-se que o registro contábil é *proxy* para o GR. Seguindo estudos experimentais anteriores que medem o comportamento de GR (Beaudoin *et al*., 2015; Gouldman; Victoravich, 2020), não foi especificado qual deve ser a estimativa, visto que se trata de uma estimativa incerta e baseada na discricionaridade do gestor. Na escala original, valores próximos a R$ 350.000 ou superiores representam a ausência de GR, pois refletem estimativas conservadoras compatíveis com as normas contábeis e que não possibilitam obtenção de vantagem pessoal. Em contraste, uma estimativa de despesa com garantia mais baixa aumenta a probabilidade de que a meta de lucros da divisão e, consequentemente, o bônus seja atingido. Portanto, valores mais baixos indicam maior probabilidade de GR (Gouldman; Victoravich, 2020).

Para tornar essa interpretação mais intuitiva nas análises, a variável foi invertida por meio da transformação linear 500.000 – valor observado, preservando o intervalo original (R$100.000 a R$400.000), mas invertendo o sentido da escala. Com isso, por exemplo, um valor de R$350.000 na escala original torna-se R$150.000; um valor de R$250.000 permanece R$250.000; e um valor de R$150.000 torna-se R$350.000, de modo que após a inversão, valores mais altos passam a representar maiores níveis de GR, tornando os resultados mais intuitivos e alinhados as hipóteses.

3.6 Mensuração das Variáveis

Com a finalidade de analisar a influência do foco regulatório na relação entre os traços sombrios de personalidade dos profissionais contábeis e o gerenciamento de resultados, destaca-se o modelo conceitual, bem como a operacionalização das variáveis para medir os construtos teóricos, conforme definido pelo modelo proposto por Libby *et al*. (2002) e revisado por Asay *et al*. (2022). A *Libby Box* da pesquisa é evidenciada na Figura 1.

Figura 1 – *Libby Box* da Pesquisa



Fonte: Elaboração própria (2025).

Adicionalmente, no Quadro 1 são evidenciadas as variáveis do estudo, proporcionando uma visualização mais clara e detalhada das variáveis dependente e independentes e bases teóricas utilizadas para fundamentar sua operacionalização. Desta forma, tem-se o GR como variável dependente, os traços sombrios de personalidade, o foco regulatório e a interação entre estes dois construtos (variável moderadora) como variáveis independentes.

Quadro 1 – Variáveis da Pesquisa

Variável Dependente	**Descrição**	**Métrica**	**Base Teórica**
Gerenciamento de Resultados	Registro da estimativa de despesa de garantia é a *proxy* para GR. Quanto maior (menor) o registro maior (menor) é o nível de GR.	Registro de qualquer valor dentro de um intervalo de R$100.000 a R$400.000.	Brown (2014) e Gouldman e Victoravich (2020)
Variáveis Independentes	**Descrição**	**Métrica**	**Base Teórica**
Traços Sombrios de Personalidade	1 = Nível Alto 0 = Nível Baixo	Os traços sombrios foram mensurados utilizando o *Short Dark Triad* com base no nível de concordância com 9 itens para cada traço em uma escala tipo *Likert* de cinco pontos: 1 (discordo totalmente) a 5 (concordo totalmente). Cada traço é medido pela média das respostas dos participantes. Em seguida é utilizada análise de componentes principais para criar a variável *Dark triad* que é dividida em nível alto ou baixo com base na mediana.	Jones e Paulhus (2014) e D'Souza (2016)
		Os participantes são designados, de forma aleatória, a um dos cenários experimentais (prevenção ou promoção). Na condição de foco	

Foco Regulatório Situacional	1 = Foco em Prevenção 0 = Foco em Promoção	em prevenção foi solicitado que os contadores listem três (3) (de cinco opções disponíveis) deveres e/ou obrigações que devem cumprir para a situação hipotética apresentada na tarefa. Na condição de foco em promoção foi solicitado que os profissionais contábeis selecionem três (3) (de cinco opções possíveis) esperanças e/ou aspirações (expectativas, desejos etc.) que idealmente gostariam de alcançar para a situação hipotética apresentada na tarefa.	Hong (2022); Vaughn *et al*. (2006) e Dharmasiri e Phang (2023)
Variável Moderadora	Variável de interação entre os Traços Sombrios de Personalidade e o foco regulatório	Obtida pela multiplicação entre as duas variáveis de interesse do estudo.	Biru *et al*. (2023); D'Souza (2020); Góis *et al*. (2024); Silva; Cunha, (2020)

Fonte: Elaboração própria (2025).

3.7 Análise dos Dados

Os dados foram inicialmente analisados por meio de estatística descritiva, buscando identificar as características da amostra, bem como verificar se estas características pessoais afetam o nível de GR. Para responder a questão de pesquisa que analisa qual o efeito moderador da orientação regulatória na relação entre os Traços Sombrios de Personalidade e o gerenciamento de resultados, bem como para testar as hipóteses de pesquisa, utilizou-se da estatística descritiva e da Análise de Variância (ANOVA).

Em análises adicionais (Apêndice A), foi utilizada Modelagem de Equações Estruturais para analisar a relação de mediação entre as variáveis estabelecidas no estudo. Especificamente, foi analisado se o ajuste (interação) entre o foco regulatório crônico e o foco regulatório situacional leva a um sentimento de estar certo em relação a busca dos objetivos, o que, por conseguinte, aumentaria a motivação e engajamento em relação à tarefa que está sendo executada (Cesario *et al*., 2004; Higgins, 1997), ou seja, para testar se o estado de sentimento dos profissionais contábeis media o efeito de interação do ajuste regulatório na propensão ao envolvimento em práticas de GR.

Assim, seguindo Dharmasiri e Phang (2023) em questões pós-experimentais foi solicitado aos participantes que indiquem em que medida eles se sentem certos em relação a busca de seus objetivos ao completar a tarefa em uma escala de 11 pontos (variando de 0 = nada a 10 = extremamente). Por sua vez, o foco regulatório crônico foi mensurado usando um questionário elaborado por Higgins *et al*. (2001) em questões pós-experimentais. O questionário apresenta 11 itens, em que os participantes classificam seu histórico subjetivo de sucesso e

fracasso em promoção e prevenção em uma escala *likert* de 5 pontos, que variam de 1 (nunca ou raramente) a 5 (muito frequentemente).

A orientação para a promoção foi mensurada solicitando aos participantes que indicassem até que ponto concordavam com seis afirmações que refletem o foco na promoção (exemplos destas afirmações incluem: "com que frequência você realizou coisas que o deixaram "empolgado" para trabalhar ainda mais?"; "você costuma se sair bem em diferentes coisas que tenta fazer?"; "sinto que fiz progresso em direção ao sucesso na minha vida"). Em contrapartida, para mensurar a orientação para a prevenção, foi solicitado aos participantes que indicassem até que ponto concordavam com cinco afirmações que refletem o foco na prevenção (por exemplo: "quando criança, você "já ultrapassou o limite" fazendo coisas que seus pais não tolerariam?"; "você irritava seus pais com frequência quando era criança?"; "com que frequência você obedecia às regras e regulamentos estabelecidos pelos seus pais?").

Em seguida, o foco em promoção ou prevenção foi calculado como uma variável binária a partir da pontuação da diferença entre eles. Especificamente, subtraiu-se a soma da pontuação do foco em prevenção da pontuação de promoção para criar uma única orientação de foco predominantemente crônica. Dessa forma, valores positivos indicam que a orientação em promoção é predominante, ao passo que valores negativos indicam predominância da orientação para prevenção (Cesario; Higgins, 2008; Dharmasiri; Phang, 2023; Higgins *et al*., 2001). Além disso, valores iguais a zero foram considerados como orientação para prevenção. Por fim, destaca-se que as respostas às assertivas 1, 9, 11 (promoção) e 2, 4, 6, 8 (prevenção) foram revertidas: resposta 1 para 5; resposta 2 para 4 e a resposta 3, manteve-se sem reversão).

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1 Checagens de Atenção e Manipulação

Após os participantes decidirem sobre o valor da despesa com garantia a ser reconhecida no período, foram inseridas questões para verificar a atenção dos participantes e se as manipulações foram bem-sucedidas.

Em relação a checagem de atenção, foi questionado aos participantes se na tarefa realizada, caso fosse registrado o valor de R$350.000 como provisão de despesa com garantia a meta de lucro seria atingida. Entre as 294 observações válidas, 219 (74,5%) responderam corretamente que a meta não poderia ser atingida se fosse registrado a provisão no valor de R$350.000. Os participantes que falharam nesta verificação não foram excluídos da amostra,

tendo em vista que análises de sensibilidade indicaram que a exclusão desses participantes não alterou de forma estatisticamente significativa os resultados inferenciais do estudo, sendo observado os mesmos padrões de efeitos e significâncias nas ANOVAs e modelos estimados. Dessa forma, optou-se por manter esses respondentes para evitar a perda desnecessária de poder estatístico.

Já a checagem de manipulação foi elaborada com base no estudo de Ewe *et al*. (2018). Especificamente foi solicitado aos participantes que indicassem em que medida a orientação recebida ao realizar a tarefa reflete uma preocupação de prevenção ou uma preocupação de realização numa escala de 0 (maior preocupação com proteção, evitar erros e representar de maneira adequada e com base nos princípios contábeis, as despesas com garantia da empresa) a 10 (maior o desejo de obter sucesso, alcançar a meta de lucro e obter o bônus sobre o salário).

Os resultados mostraram uma média inferior para os participantes no grupo de prevenção (M = 3,37; DP = 3,02) em comparação à média do grupo de promoção (M = 3,85; DP = 3,20). Essa diferença mostrou-se marginalmente significativa ao nível de 10% no teste t unicaudal (t =1,34, p = 0,09), sugerindo que a manipulação produziu o efeito esperado.

4.2 Estatísticas Descritivas

Na Tabela 2 é apresentada uma análise do perfil pessoal dos profissionais contábeis. Com base nesta é possível observar que 56% dos participantes são do sexo masculino e que se trata de profissionais jovens, com uma predominância de participantes com até 35 anos (55% da amostra). Em relação ao grau de instrução, observou-se que 31% dos participantes possuíam apenas graduação, 50% possuíam especialização, 14% possuíam diploma de mestrado e apenas 5% possuíam doutorado. No tocante à região onde estes profissionais estão atuando, observou-se a predominância da região Nordeste (57%), seguidos das regiões Sudeste (14%) e Sul (13%).

Tabela 2 – Perfil pessoal dos profissionais contábeis

Características	Frequência	%
Gênero		
Masculino	165	56%
Feminino	129	44%
Idade		
Entre 19 e 25 anos	33	11%
Entre 26 e 30 anos	60	20%
Entre 31 e 35 anos	70	24%
Entre 36 e 40 anos	43	15%
Entre 41 e 45 anos	24	8%
Acima de 45 anos	64	22%
Grau de Instrução		

Graduação	91	31%
Especialização	147	50%
Mestrado	41	14%
Doutorado	15	5%
Região		
Centro-oeste	22	7%
Nordeste	167	57%
Norte	25	9%
Sudeste	41	14%
Sul	39	13%
Total	**294**	**100%**

Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Além do perfil pessoal também foram coletadas informações relacionadas ao perfil profissional, estas informações estão dispostas na Tabela 3. Em relação ao tempo de atuação na área contábil é possível observar a predominância de profissionais que atuam entre 6 a 10 anos (27%). Além disso, destaca-se que uma parcela considerável da amostra (46%) atua na área a mais de 10 anos, demonstrando que se trata de profissionais com ampla experiência na área. No tocante ao tempo de atuação na atual empresa, verifica-se que a maioria dos participantes (62%) estão há pouco tempo na atual empresa (até 5 anos), sinalizando uma alta rotatividade de profissionais entre as empresas.

Tabela 3 – Perfil profissional dos contadores

Características	Frequência	%
Tempo de Atuação na área Contábil		
Entre 0 a 1 ano	10	3%
Entre 2 e 5 anos	69	23%
Entre 6 e 10 anos	79	27%
Entre 11 e 15 anos	59	20%
Entre 16 e 25 anos	42	14%
Acima de 25 anos	35	12%
Tempo de atuação na atual empresa		
Entre 0 a 1 ano	51	17%
Entre 2 e 5 anos	131	45%
Entre 6 e 10 anos	45	15%
Entre 11 e 15 anos	27	9%
Entre 16 e 25 anos	29	10%
Acima de 25 anos	11	4%
Tamanho da Empresa		
Micro	57	19%
Pequena	71	24%
Média	77	26%
Grande	66	23%
Outra	24	8%
Total		

Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Em relação ao tamanho da empresa em que os profissionais trabalham atualmente, os dados mostraram que os participantes estavam bem distribuídos, sendo 43% em microempresas e empresas de pequeno porte e 49% em empresas de médio e grande porte. Por fim, destaca-se que a outra opção engloba os respondentes que afirmaram atuar como profissionais contábeis em diferentes órgãos da área pública (17) e atuarem como profissionais liberais (7).

Além disso, foi verificado se o GR se alterava ao considerar as características dos participantes, buscando, com isso, analisar a necessidade de inseri-las como variáveis de controle na relação principal investigada, a Tabela 4 apresenta os resultados dessa análise.

Tabela 4 – Gerenciamento de Resultados e as Características dos Profissionais Contábeis

Gerenciamento de Resultados	ANOVA			
	gl	Quadrado médio	Estatística F	Significância
Gênero	1	1,27	1,57	0,21
Idade	5	1,63	0,20	0,96
Grau de instrução	3	4,30	0,53	0,66
Região	4	4,07	0,51	0,73
Tempo de atuação na área Contábil	5	5,15	0,64	0,67
Tempo de atuação na atual empresa	5	8,01	1,00	0,42
Tamanho da empresa	1	2,57	0,32	0,57
Erro	269	8,05		

Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Com base nestes resultados constata-se que não existem diferenças significativas no GR em função das características dos participantes, sinalizando que não há a necessidade de incluir tais variáveis como controle.

Na Tabela 5 são apresentadas as estatísticas descritivas dos traços sombrios de personalidade apresentados pelos profissionais contábeis. Os resultados demonstram que o traço predominante foi o maquiavelismo, com uma média de 3,01 e um valor máximo de 4,67.

Tabela 5 – Traços de Personalidades Sombrios

	Média	Desvio Padrão	Mediana	Mínimo	Máximo
Maquiavelismo	3,01	0,57	3	1,33	4,67
Narcisismo	2,81	0,52	2,78	1,33	4,11
Psicopatia	1,78	0,48	1,66	1	3,78
Observações			294		

Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Em seguida, o segundo traço de personalidade mais pronunciado entre os contadores foi o narcisismo, com uma média de 2,81 e o máximo de 4,11. Por fim, verificou-se que o traço com menor representatividade entre os participantes foi o de Psicopatia, com uma média de 1,78 e um valor máximo de 3,78. Resultado semelhante, foi encontrado no estudo de Araújo,

De Luca e Araújo (2025), que constataram a predominância dos traços de maquiavelismo, narcisismo e psicopatia, respectivamente, nos auditores.

4.3 Teste de Hipóteses

Inicialmente foram analisadas as estatísticas descritivas da propensão ao GR por meio do nível do Dark Triad (alto *versus* baixo) e da orientação regulatória. O GR é a variável dependente, representada pelo valor registrado como provisão de despesa com garantia, em um intervalo que variava entre R$100.000 a R$400.000. Valores maiores (menores) indicam maior (menor) propensão ao GR. O Painel A da Tabela 6 e a Figura 2 apresentam as estatísticas descritivas. Os dados mostram que o GR é maior sob foco em promoção do que sob foco em prevenção, tanto para indivíduos com baixos quanto com altos traços sombrios. No entanto, o fato de as duas linhas apresentarem padrões paralelos indicam que estes construtos afetam o GR de maneira independente.

Posteriormente, seguiu-se com a análise inferencial. A primeira hipótese (H1) deste estudo prevê que, a propensão ao gerenciamento de resultados é maior quando as decisões são tomadas por profissionais com níveis elevados de traços sombrios de personalidade em comparação com níveis mais baixos. Para testar H1 foi realizada uma análise de variância (ANOVA) com o GR como variável dependente e traços sombrios de personalidade, foco regulatório e interação entre essas duas variáveis como independentes. Os resultados dessa estimação são apresentados no Painel B da Tabela 6.

Os resultados apontam para a existência de diferenças significativas na propensão ao GR entre os profissionais contábeis que apresentaram altos *versus* baixos traços *Dark Triad* ($F= 6,90$; p bicaudal $< 0,001$). Especificamente verificou-se que, na média, os profissionais que apresentaram níveis mais elevados de traços sombrios de personalidade exibem níveis maiores de GR (R$222.789,10) em comparação aos profissionais com baixos traços sombrios (R$193.503,40), fornecendo suporte para a confirmação da hipótese formulada.

Esse resultado se alinha com os argumentos da literatura sugerindo que altos traços de personalidade sombrias estão associados a comportamentos insensíveis, egoístas, manipuladores e menor sensibilidade a normas morais e sociais (D'Souza *et al*., 2019; D'Souza; Lima, 2015; Nottar *et al*., 2022), de modo que indivíduos que apresentam altos níveis destes traços, são descritos como mais propensos à tomada de decisões oportunistas, priorizando seus próprios interesses mesmo em detrimento de princípios éticos ou regras formais (Góis *et al*., 2024). Assim, o GR pode representar, para eles, uma estratégia de obtenção de vantagem ou

desempenho, principalmente em contextos em que percebem possibilidade de tal comportamento (Harrison; Summers; Mennecke, 2018).

Além disso, esses resultados corroboram evidências empíricas anteriores, que constataram a influência destes traços em comportamentos oportunistas como o GR (D'Souza *et al*., 2019; D'Souza; Lima, 2015; Góis *et al*., 2024), folga orçamentária (Nottar *et al*., 2022) e comportamento fraudulento (Góis *et al*., 2024; Harrison *et al*., 2018). Dessa forma, profissionais contábeis com altos traços sombrios se mostraram mais propensos a adotarem estratégias menos conservadoras, priorizando ganhos de curto prazo e benefícios próprios mesmo que isso possa prejudicar a empresa.

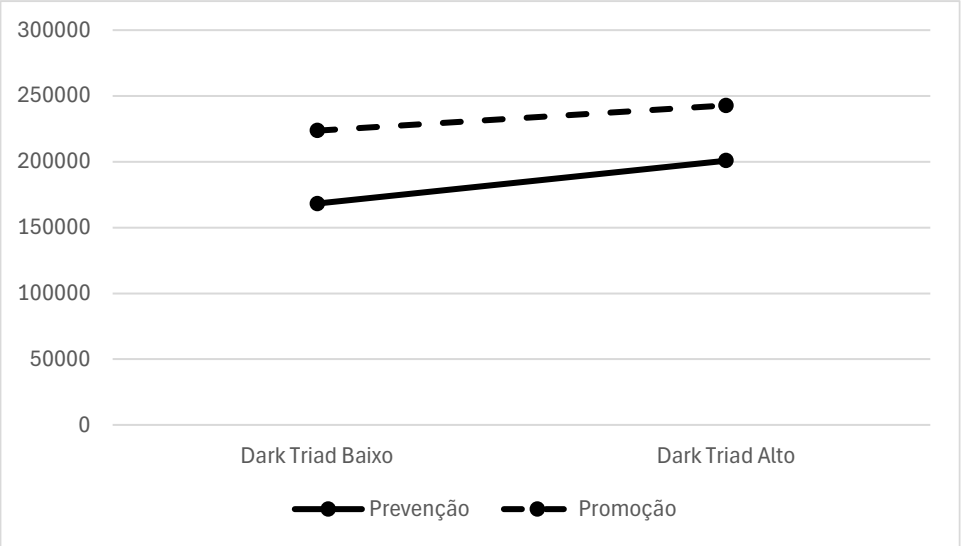
Tabela 6 – Análise de variância (ANOVA) (variável dependente = gerenciamento de resultados)

Painel A – Estatística descritiva			
Foco Regulatório	**Traços Sombrios de Personalidade**		
	Alto	**Baixo**	**Total**
Prevenção			
Média	200.857,10	168.250	183.466,70
Desvio Padrão	79.850,27	70.706,65	76.614,49
Número de Participantes	70	80	150
Promoção			
Média	242.727,30	223.656,70	233.854,20
Desvio Padrão	90.624,82	94.846,69	92.779
Número de Participantes	77	67	144
Total			
Média	222.789,10	193.503,40	208.146,30
Desvio Padrão	87.913,66	86.824,53	88.446,29
Número de Participantes	147	147	294

Painel B – Resultados da ANOVA				
Fatores	**GL**	**QM**	**F**	**p-valor**
Traços de Personalidades Sombrias	1	4,89	6,90	0,01***
Foco Regulatório	1	1,73	24,44	0,00***
Traços de Personalidade Sombrias x Foco Regulatório	1	3,35	0,47	0,49
Painel C – Comparações de Efeito Simples				
Foco regulatório para altos traços de personalidade sombrias		6,42	8,76	0,00***
Foco regulatório para baixos traços de personalidade sombrias		1,11	16,42	0,00***
Traços de personalidade sombrias para foco em prevenção		3,96	7,04	0,01***
Traços de personalidade sombrias para foco em promoção		1,30	1,52	0,22

Notas: GL = graus de liberdade; QM = quadrado médio; ***, **, * = 1, 5 e 10% de significância; Foco em prevenção =1; Foco em promoção = 0; Altos traços de personalidade sombrias =1; Baixos traços de personalidade sombrias=0. **Fonte:** Dados da pesquisa (2025).

Figura 2 – Propensão ao GR por meio do nível de Dark Triad (alto versus baixo) e da orientação regulatória (prevenção versus promoção)



Fonte: Elaboração própria (2025).

A segunda hipótese (H2) deste estudo prevê que, a propensão ao gerenciamento de resultados é menor quando as decisões são tomadas por profissionais com foco em prevenção, em comparação ao foco em promoção.

Os resultados indicam a existência de diferenças estatisticamente significativas (F = 24,44; p bicaudal < 0,001) na propensão ao GR entre os profissionais contábeis estimulados para o foco em prevenção em comparação ao foco em promoção. Especificamente, o GR médio para os contadores estimulados a um foco em promoção foi de R$233.854,20, por outro lado, aqueles estimulados para um foco de prevenção apresentaram uma média de R$183.466,70. Demonstrando o potencial da orientação regulatória (foco em prevenção) em reduzir comportamentos oportunistas, como a prática de GR, essa descoberta fornece suporte empírico para a validação da segunda hipótese (H2) deste estudo.

Esses achados fornecem suporte para a teoria do foco regulatório (Higgins, 1997; 1998), ao demonstrar que a orientação motivacional está associada à diferentes decisões. O foco em promoção, associado a busca por avanços e crescimento na carreira, ganhos, tomada de riscos e a maximização ganhos potenciais (Biru *et al*., 2023; Gamache *et al*., 2014; Gino; Margolis, 2011), levou os profissionais contábeis a uma maior propensão ao GR para alcançar objetivos de maiores benefícios financeiros. Em contraste, o foco em prevenção, associado à busca por segurança, proteção, deveres, responsabilidades, conformidade, minimização de riscos e perdas potenciais (Biru *et al*., 2023; Higgins; Pinelli, 2020; Zou; Chan, 2019), induziu os profissionais contábeis a demonstrarem menor tendência ao comportamento de GR.

Em sua revisão da literatura sobre foco regulatório nas organizações, Johnson *et al*. (2015) reforçam que o foco em prevenção está fortemente associado a comportamentos de conformidade e cumprimento de regras. Essa associação contribui para explicar o achado de que, mesmo diante da flexibilidade permitida pelas normas contábeis, a indução de uma orientação motivacional voltada para o cumprimento de deveres e responsabilidades foi suficiente para reduzir significativamente a propensão ao GR.

Do mesmo modo, este resultado se alinha a evidências anteriores que apontam para o efeito do foco regulatório sobre a propensão a comportamentos (anti)éticos e/ou oportunistas (Cornwell; Korenman, 2021; Gino; Margolis, 2011; Zhang; Gong; Jia, 2022). Esses estudos descobriram que o foco em promoção aumenta a propensão dos indivíduos no envolvimento em práticas de más condutas ambientais (Zhang; Gong; Jia, 2022), a agirem de forma antiética e desonesta (Gino; Margolis, 2011) e ao gerenciamento de *marketing* míope para obter ganhos de curto prazo no preço das ações (Chung; Low, 2022). Por outro lado, descobriram que o foco em prevenção leva a uma menor propensão a comportamentos antiéticos (Cornwell; Korenman, 2021; Gino; Margolis, 2011), má conduta ambiental (Zhang; Gong; Jia, 2022) e menor propensão a ações que possam prejudicar o valor da empresa no longo prazo (Chung; Low, 2022). Descobriram ainda que o foco em promoção (prevenção) está positivamente (negativamente) relacionado à evasão fiscal (Bauman; Impink; Mayberry; McGill, 2023).

A terceira hipótese (H3) da pesquisa sugere que o foco regulatório modera a relação entre traços sombrios e gerenciamento de resultados, reduzindo essa relação sob foco de prevenção e aumentando-a sob foco de promoção. Com base nos resultados apresentados no Painel B da Tabela 6 constata-se que a interação entre os traços sombrios de personalidade e o foco regulatório não apresentou efeito significativo sobre o GR ($F = 0,47$; $p = 0,49$), indicando que não há um efeito moderador do foco regulatório na relação entre traços sombrios de personalidade e o GR. Portanto, não permitindo a validação da H3.

Dessa forma, os resultados demonstram que os traços sombrios afetam a propensão ao GR independentemente da orientação regulatória. Apesar de não corroborar as expectativas teóricas de uma moderação negativa para a prevenção e positiva para a promoção, esse resultado se alinha à literatura que aponta que indivíduos com alto *dark triad* apresentam menor sensibilidade a contextos normativos ou motivacionais sutis (D'Souza; Lima, 2015; Nottar *et al*., 2022). Para esses indivíduos, a tendência para comportamentos oportunistas é uma característica intrínseca e enraizada em sua personalidade (D'Souza *et al*., 2019) levando-os a agirem de acordo com seus interesses e percepções estratégicas (Góis *et al*., 2024).

Desse modo, para indivíduos com altos traços sombrios os incentivos para o engajamento em práticas capazes de trazer vantagens pessoais podem se mostrar tão fortes que a orientação motivacional, demonstrou ser insuficiente para modificar a propensão ao GR.

Esse resultado contrário às expectativas teóricas, demonstra a complexidade em encontrar ferramentas capazes de mitigar o efeito dos traços sombrios de personalidade sobre comportamentos oportunistas. Porém, corroboram as sugestões de Harrison *et al*. (2018) ao afirmarem que diferentes mecanismos para combater comportamentos oportunistas como a fraude, podem variar em eficácia ao lidar com indivíduos que apresentam diferentes características de personalidade.

Por exemplo, enquanto Góis *et al*. (2024) constaram que um ambiente ético positivo (representado por uma forte reputação corporativa) inibe o comportamento de GR e fraude por parte de CEOs com altos traços sombrios de personalidade, D'Souza (2020) constatou que a Responsabilidade Social Corporativa (RSC) aumentou a relação positiva entre indivíduos com altos traços de maquiavelismo e o GR, em vez de inibi-la. Silva e Cunha (2019) verificaram que traços elevados de psicopatia e maquiavelismo dos CEOs podem reduzir a eficiência dos mecanismos de governança corporativa (conselho de administração e da auditoria independente) para diminuir o GR por decisões reais. Nottar *et al*. (2022) verificaram que indivíduos com altos traços sombrios foram mais propensos a criação de folga orçamentária independentemente da pressão de obediência (variável moderadora).

Assim, de maneira geral os resultados mostram que a influência dos traços sombrios sobre o processo decisório tende a se sobressair em relação às demais variáveis, o que pode explicar, o fato, de que mesmo afetando a propensão ao GR de maneira isolada (H2) a orientação motivacional não foi capaz de moderar a relação entre os traços *Dark Triad* e o GR.

Apesar de não haver sido encontrada uma moderação do foco regulatório, a análise dos efeitos simples (Painel C) proporciona uma compreensão mais clara do relacionamento entre essas variáveis. Verificou-se um efeito significativo do foco regulatório sobre o GR para aqueles profissionais com altos traços sombrios ($F = 8,76$; $p < 0,01$). Especificamente, constatou-se que os contadores estimulados para um foco em promoção apresentaram uma maior tendência ao GR (M = 242.727,30) quando comparados àqueles estimulados para o foco em prevenção (M = 200.857,10).

Resultado semelhante foi verificado para os profissionais com baixos traços sombrios, no qual também foi verificado que há uma maior propensão ao GR para os contadores estimulados para um foco de promoção (M = 223.656,70) quando comparados aos contadores estimulados para um foco de prevenção (M = 168.250,00), com uma diferença estatisticamente

significativa (F = 16,42; p < 0,01). Este resultado indica que a orientação motivacional atua de forma independente do nível dos traços sombrios. Dessa forma, por mais que os efeitos simples se alinhem a ideia de que o foco em prevenção reduz o GR para os profissionais com altos traços sombrios, esse efeito foi encontrado para os dois grupos (altos e baixos traços sombrios), o que pode explicar porque a moderação não se mostrou significativa.

Em relação aos Traços Sombrios de Personalidade, verificou-se que estes afetam significativamente o GR quando os contadores foram estimulados a um foco de prevenção (F = 7,04; p < 0,01), sendo constatado uma maior tendência ao GR entre os profissionais com altos traços (M= 200.857,10) comparativamente aos com baixos traços (M= 168.250). Esse resultado sugere que mesmo sendo estimulados com uma orientação motivacional que enfatiza segurança, redução de riscos e comportamentos oportunistas, a personalidade ainda exerce influência na decisão de gerenciar resultados contábeis, embora em menor grau.

Contudo, para o foco em promoção não foram encontradas diferenças significativas entre os níveis altos e baixos de personalidade sombrios (F = 1,52; p > 0,05). Esse resultado indica que a orientação para um foco em promoção estimula uma maior propensão ao GR, independentemente do nível dos traços sombrios, sendo consistente com o argumento de que este foco se associa, em geral, a um maior comportamento para assumir riscos e explorar oportunidades.

4.4 Testes Adicionais

Destaca-se que, do ponto de vista conceitual, o *Dark Triad* não constitui um único constructo, mas um conjunto formado por três traços de personalidade (maquiavelismo, narcisismo e psicopatia) que compartilham algumas características, como a insensibilidade, presente em todos os traços (Paulhus, 2014; Paulhus; Jones, 2014). Desse modo, considerando que a eficácia de ferramentas para mitigar comportamentos oportunistas pode variar em função das diferentes características de personalidade (Harrison *et al*., 2018). Testou-se o efeito moderador do foco regulatório na relação entre os traços sombrios (separadamente) e o GR, tendo em vista que estes podem responder de maneira distinta ao contexto.

Inicialmente foram analisadas as estatísticas descritivas da propensão ao GR por meio do nível de maquiavelismo (alto *versus* baixo) e da orientação regulatória (prevenção *versus* promoção). O Painel A da Tabela 7 e a Figura 3 apresentam as estatísticas descritivas, sendo possível observar que, quando os contadores foram estimulados a um foco em prevenção, a propensão ao GR se mostrou semelhante entre participantes com baixo e alto maquiavelismo.

Por sua vez, sob foco em promoção, observa-se um aumento mais acentuado na média de GR entre os indivíduos com alto maquiavelismo. Esses resultados sugerem que o maquiavelismo depende da orientação regulatória para afetar o GR.

Posteriormente, foi analisado se o foco regulatório modera a relação entre altos traços de maquiavelismo e o GR. Nesse sentido, no Painel B da Tabela 7 são apresentados os efeitos principais e de interação entre o maquiavelismo e o foco regulatório. Os resultados mostram que os profissionais contábeis com altos traços de maquiavelismo apresentaram uma maior propensão ao GR (M = 221.896,6) em comparação aos que apresentam baixos traços (M= 194.765,1), sendo essa diferença estatisticamente significativa (F = 6,46; p <0,01), demonstrando que maiores níveis de maquiavelismo estão associados a maior propensão ao GR. Este resultado se alinha com os argumentos da literatura sugerindo que indivíduos com altos níveis de maquiavelismo tendem a basear suas decisões no autointeresse e usar manipulação e engano para alcance de seus objetivos (Sayal; Singh, 2020), esses indivíduos são calculistas e estratégicos e tendem a acreditar que os fins justificam os meios (D'Souza 2020; Sayal; Singh, 2020).

Do mesmo modo, esse achado corrobora evidências de estudos anteriores em que foi verificada uma influência positiva de altos níveis de maquiavelismo sobre o GR (Góis *et al*., 2024; Purwaningsih; Gunaasih; Harjanti, 2019), maior disposição a maximizar ganhos por meio do GR (D'Souza *et al*., 2019) e maior aceitação do GR (D'Souza, 2020; Shafer; Wang, 2011), o que reforça o comportamento manipulador de indivíduos maquiavélicos para obter vantagens pessoais.

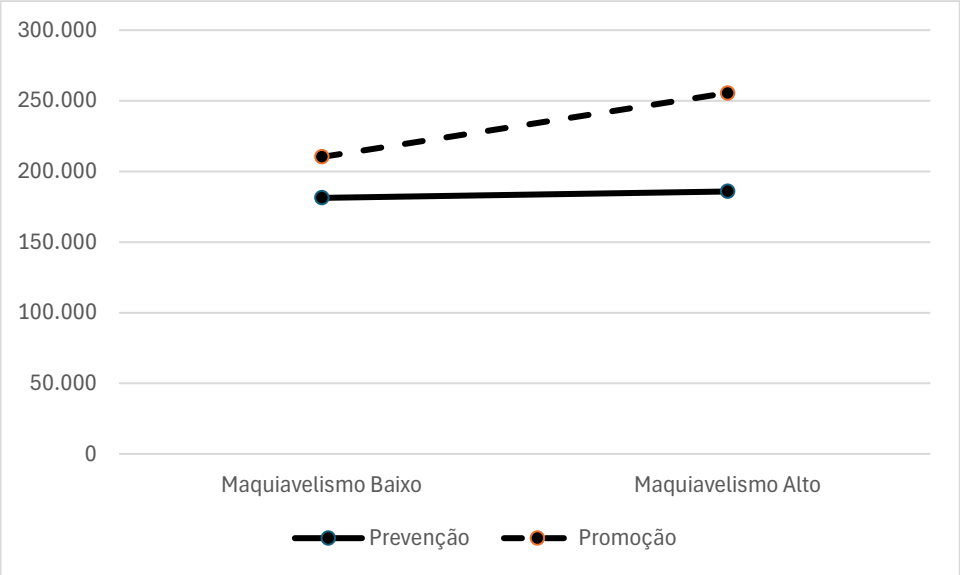
Tabela 7 - Análise de variância (ANOVA) (variável dependente = gerenciamento de resultados)

Painel A – Estatística descritiva				
Foco Regulatório	**Traço de Maquiavelismo**			
	Alto	**Baixo**		**Total**
Prevenção				
Média	185.857,1	181.375		183.466,7
Desvio Padrão	77.412,74	76.336,09		76614,49
Número de Participantes	70	80		150
Promoção				
Média	255.533,3	210.289,9		233.854,2
Desvio Padrão	89.032,23	91.618,95		92779
Número de Participantes	75	69		144
Total				
Média	221.896,6	194.765,1		208.146,3
Desvio Padrão	90.363,98	84.714,02		88.446,29
Número de Participantes	145	149		294
Painel B – Resultados da ANOVA				
Fatores	**GL**	**QM**	**F**	**p-valor**
Maquiavelismo	1	4,53	6,46	0,01***

Foco Regulatório	1	1,78	25,41	0,00***
Maquiavelismo x Foco Regulatório	1	3,04	4,34	0,04**
Painel C – Comparações de Efeito Simples				
Foco regulatório para altos traços de maquiavelismo	1	1,76	25,13	0,00***
Foco regulatório para baixos traços de maquiavelismo	1	3,08	4,42	0,04**
Maquiavelismo para foco em prevenção	1	7,50	0,13	0,72
Maquiavelismo para foco em promoção	1	7,36	9,03	0,00***

Notas: GL = graus de liberdade; QM = quadrado médio; ***, **, * = 1, 5 e 10% de significância; Foco em prevenção =1; Foco em promoção = 0; Altos traços de maquiavelismo =1; Baixos traços de maquiavelismo =0.
Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Figura 3 – Propensão ao GR por meio do nível de maquiavelismo (alto versus baixo) e da orientação regulatória (prevenção versus promoção)



Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Adicionalmente, a análise de moderação considerando apenas o traço de maquiavelismo evidenciou um achado importante. Diferente do resultado anterior considerando os traços sombrios de maneira agregada, verificou-se um efeito de interação significativo entre o traço de maquiavelismo e o foco regulatório sobre o GR ($F = 4,34$; $p = 0,04$). Essa moderação sugere que o efeito do maquiavelismo sobre o GR depende do tipo de foco regulatório. Buscando obter uma compreensão mais completa sobre a interação, os efeitos diferenciais do maquiavelismo sobre o GR são examinados para os profissionais com foco em prevenção *versus* promoção. Os resultados desta análise são apresentados no Painel C da Tabela 7.

Os resultados mostram que o efeito do foco regulatório é significativo tanto para profissionais com altos ($F = 25,13$; $p < 0,01$) quanto para baixos traços de maquiavelismo ($F = 4,42$; $p = 0,04$). Especificamente, para os profissionais contábeis com altos níveis de maquiavelismo, os resultados mostram que o GR é menor quando são estimulados para o foco

de prevenção (M = 185.857,1) em comparação ao foco de promoção (M = 255.533,3). Resultado semelhante é verificado para os profissionais com baixos níveis de maquiavelismo, de modo que os profissionais com foco em prevenção apresentaram menor GR (M = 181.375) do que os profissionais com foco na promoção (M = 210.289,9).

Por sua vez, o efeito do maquiavelismo sobre o GR depende do foco regulatório. Especificamente, verificou-se que, quando os profissionais contábeis foram orientados para a prevenção, não houve diferença significativa no GR entre os profissionais com altos *versus* baixos traços de maquiavelismo (F = 0,13; p = 0,72), ou seja, quando os contadores foram orientados para evitar riscos, cumprir deveres e prevenir perdas, o maquiavelismo deixou de influenciar o GR.

Essa constatação se alinha à expectativa teórica de que a orientação motivacional para a prevenção ativa preocupações com segurança, conformidade e deveres, levando os indivíduos a evitarem possíveis riscos e sanções (Chen *et al*., 2023; Gamache *et al*., 2014; Higgins; Pinelli, 2020; Johnson *et al*., 2015). Desse modo, considerando que indivíduos com altos níveis de maquiavelismo tendem a apresentar forte orientação para o futuro e ganhos de longo prazo (D'Souza, 2020), bem como ponderam os riscos e benefícios associados a uma decisão, o foco em prevenção foi capaz de minimizar comportamentos oportunistas, tendo em vista que os riscos potenciais (reputacionais, legais ou éticos) se tornam mais pronunciados que os ganhos de curto prazo. Esse achado se alinha ao resultado do estudo de Góis *et al*. (2024) em que foi constatado que uma boa reputação corporativa reduz a propensão ao cometimento de fraudes por parte de indivíduos maquiavélicos.

Em contraste, verificou-se que quando estimulados para uma orientação motivacional em promoção, os profissionais contábeis com alto maquiavelismo apresentaram significativamente mais GR que aqueles com baixo maquiavelismo (F = 9,03; p < 0,001), indicando que o foco em promoção tende a ampliar a propensão dos profissionais com altos níveis de maquiavelismo ao comportamento de GR. Este resultado é consistente com a crença de que indivíduos focados em promoção tendem a buscarem aproveitar oportunidades que podem levar a ganhos, avanços e crescimento, assim como uma maior disposição para correr riscos (Biru *et al*., 2023; Liang *et al*., 2024). Dessa forma, indivíduos maquiavélicos que tendem a valorizar interesses pessoais acima de aspectos éticos (D'Souza 2020; Góis *et al*., 2024), podem sentir-se motivados a se envolverem em práticas de GR para obter melhores remunerações.

Portanto, os resultados dos efeitos simples revelam que o impacto do maquiavelismo sobre o GR é potencializado quando os profissionais estão orientados para a busca por avanço

e crescimento, ao passo que é anulado quando a orientação motivacional envolve a busca por deveres, segurança, responsabilidade e conformidade normativa. Indicando que esta orientação regulatória contribui para minimizar a propensão a comportamentos oportunistas (como o GR) por parte de profissionais com altos traços de maquiavelismo.

O segundo traço analisado foi o narcisismo, o Painel A da Tabela 8 e a Figura 4 apresentam as estatísticas descritivas da propensão ao GR por meio do nível de narcisismo (alto *versus* baixo) e da orientação regulatória (promoção *versus* prevenção). Observa-se que o GR é maior sob foco em promoção do que sob foco em prevenção, tanto para indivíduos com baixos quanto com altos traços sombrios. Além disso, o efeito do narcisismo sobre o GR é maior quando os contadores são orientados para a prevenção, comparativamente a promoção.

Em seguida, foi analisado se o foco regulatório modera a relação entre altos traços de narcisismo e o GR. No painel B da Tabela 8 são apresentados os efeitos principais e de interação entre o narcisismo e o foco regulatório.

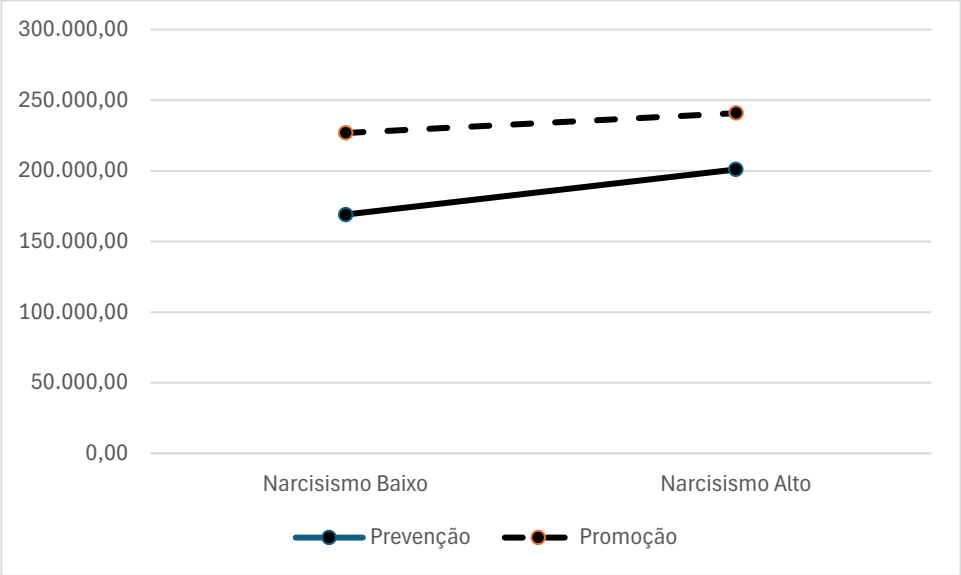
Tabela 8 - Análise de variância (ANOVA) (variável dependente = gerenciamento de resultados)

Painel A – Estatística descritiva			
Foco Regulatório	**Traço de Narcisismo**		
	Alto	**Baixo**	**Total**
Prevenção			
Média	200.882,4	169.024,4	183.466,7
Desvio Padrão	85.129,14	65.858,24	76.614,49
Número de Participantes	68	82	150
Promoção			
Média	240.833,3	226.875	233.854,2
Desvio Padrão	94.481,54	91.167,84	92.779
Número de Participantes	72	72	144
Total			
Média	221.428,6	196.071,4	208.146,3
Desvio Padrão	91.947,92	83.617,09	88.446,29
Número de Participantes	140	154	294

Painel B – Resultados da ANOVA				
Fatores	**GL**	**QM**	**F**	**p-valor**
Narcisismo	1	3,84	5,40	0,02**
Foco Regulatório	1	1,75	24,62	0,00***
Narcisismo x Foco Regulatório	1	5,86	0,82	0,36
Painel C – Comparações de Efeito Simples				
Foco regulatório para altos traços de narcisismo	1	5,58	6,88	0,01***
Foco regulatório para baixos traços de narcisismo	1	1,28	20,72	0,00***
Narcisismo para foco em prevenção	1	3,77	6,67	0,01***
Narcisismo para foco em promoção	1	7,01	0,81	0,37

Notas: GL = graus de liberdade; QM = quadrado médio; ***, **, * = 1, 5 e 10% de significância; Foco em promoção =1; Foco em prevenção =1; Foco em promoção = 0; Altos traços de narcisismo =1; Baixos traços de narcisismo =0. **Fonte:** Dados da pesquisa (2025).

Figura 4 – Propensão ao GR por meio do nível de narcisismo (alto versus baixo) e da orientação regulatória (prevenção versus promoção)



Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Os resultados mostram que o narcisismo apresentou um efeito principal significativo sobre o GR (F = 5,40; p = 0,02), indicando que a propensão ao GR é maior para indivíduos com altos (M = 221.428,6) *versus* baixos (M = 196.071,4) traços de narcisismo. Assim, esse resultado mostra que maiores níveis de narcisismo se associam a uma maior propensão a prática de GR por parte dos profissionais contábeis.

Este resultado é consistente com os argumentos de que a busca constante de indivíduos narcisistas em reafirmarem sua grandiosidade, os impulsiona a manipulação de informações financeiras como forma de aumentar o desempenho e garantir elogios (Kontesa; Brahmana; Tong, 2021; Tarus; Korir, 2024). Estes indivíduos tendem a tomarem decisões que reflitam positivamente em suas reputações, buscando, com isso, admiração, *status* e reconhecimento (Lindawati; Tjoe; Handoko, 2024; García-Meca; Ramón-Llorens; Martínez-Ferrero, 2021). Do mesmo modo, esse achado corrobora evidências empíricas anteriores que constaram uma relação positiva entre o narcisismo dos CEOs e a prática de GR (Buchholz; Lopatta; Maas; 2020; Chan; He; Li; Zhang, 2023; Cruz; Takamatsu; Cordeiro, 2024; Kontesa; Brahmana; Tong, 2021; Lin; Lin; Fang, 2020).

Contudo, diferente do que foi observado para o traço de maquiavelismo, a interação entre o foco regulatório e narcisismo não se mostrou significativa (F = 0,82; p = 0,36), indicando que o foco regulatório não modera a relação entre o narcisismo e o GR. Assim, os resultados mostram que a ativação de um foco em prevenção (promoção), não foi capaz de reduzir (aumentar) a propensão a prática de GR por profissionais narcisistas. Este achado contrasta as

evidências encontradas no estudo de Biru *et al*. (2023) em que foi constatado que o narcisismo do CEO modera a relação entre o foco em prevenção e a internacionalização. Contudo, os autores não encontraram evidências da moderação do narcisismo para o foco em promoção.

Dessa forma, o resultado encontrado pode ser explicado, em partes, pela força do traço narcisista em influenciar para decisões que permitam a manutenção da sua autoimagem inflada. Estes indivíduos, tendem a buscar *status*, reconhecimento e superioridade (Cruz; Takamatsu; Cordeiro, 2024), podendo se engajar em práticas de GR como forma de alcançar resultados positivos, mesmo que isso possa ferir normas éticas (Góis *et al*., 2024). Assim, considerando estas motivações intrínsecas, é possível que a orientação motivacional em prevenção não seja forte o suficiente para minimizar a busca por autopromoção.

No painel C da Tabela 8 são avaliados os efeitos simples destas relações. Com base nestes resultados observa-se que o foco regulatório em prevenção levou a menores níveis de GR tanto para os profissionais contábeis com altos traços de narcisismo ($F = 6,88$; $p < 0,01$) quanto para aqueles com baixos traços ($F = 20,72$; $p < 0,001$). Sugerindo que o foco regulatório atua de maneira independente do nível de narcisismo. Outrossim, ao comparar o GR de contadores com alto e baixo narcisismo dentro de cada tipo de foco, verificou-se que o narcisismo afeta de maneira significativa o GR apenas quando os profissionais foram estimulados para o foco em prevenção ($F = 6,67$; $p < 0,01$), enquanto para o foco em promoção não foi encontrada diferença significativa ($F = 0,81$; $p = 0,37$).

Esse resultado sugere que em um contexto de promoção, em que há a busca por avanço, crescimento e de aproveitar oportunidades para ganhos potenciais, o comportamento oportunista para o GR é elevado de maneira geral, independentemente do nível de narcisismo, reduzindo a diferença entre os níveis de narcisismo. Por sua vez, para o grupo estimulado com uma orientação de prevenção, a busca por autopromoção e visibilidade por parte de indivíduos narcisistas tende a se apresentar de maneira mais forte, fazendo com que o nível de narcisismo seja capaz de explicar o GR.

Por fim, foi avaliado se o efeito de altos níveis de psicopatia sobre o GR seria minimizado na presença de profissionais contábeis orientados à prevenção e maximizado na presença da orientação para promoção. Inicialmente foram analisadas as estatísticas descritivas da variação na propensão ao GR conforme os níveis de psicopatia (altos *versus* baixos) e o foco regulatório (promoção *versus* prevenção).

O Painel A, da Tabela 9, e a Figura 5 apresentam os resultados obtidos. Nota-se que, assim como nos demais traços, os indivíduos com foco em promoção apresentaram médias mais altas de GR do que com foco em prevenção, independentemente do nível de psicopatia.

Observa-se ainda um pequeno aumento nas médias quando se passa de psicopatia baixa para alta, sendo este aumento mais pronunciado para os indivíduos orientados para a prevenção. Em seguida, foram analisados os efeitos principais e de interação entre a psicopatia e o foco regulatório. Os resultados são apresentados no Painel B, da Tabela 9.

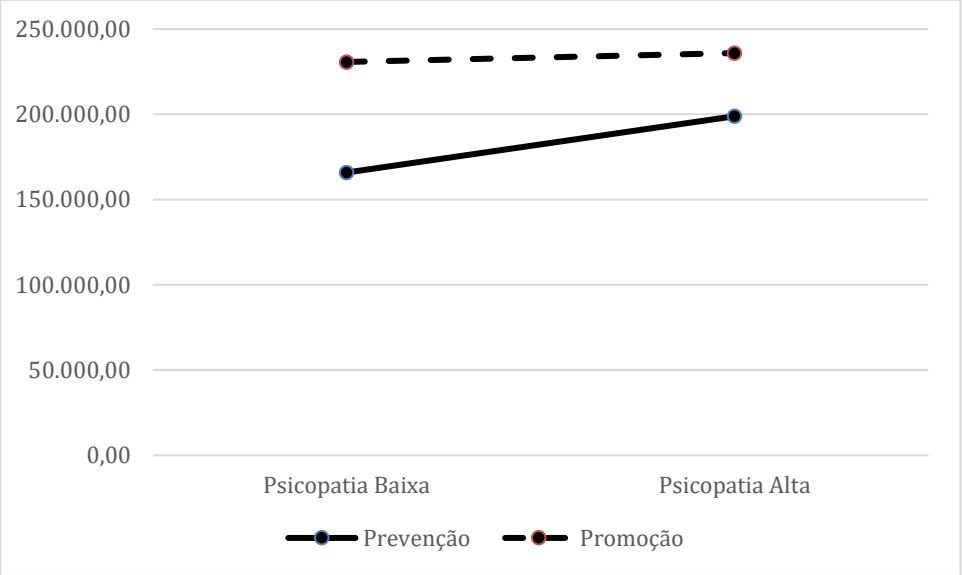
Tabela 9 - Análise de variância (ANOVA) (variável dependente = gerenciamento de resultados)

Painel A – Estatística descritiva			
Foco Regulatório	**Traço de Psicopatia**		
	Alto	**Baixo**	**Total**
Prevenção			
Média	198.875	165.857,1	183.466,7
Desvio Padrão	83.998,1	63.302,65	76614,49
Número de Participantes	80	70	150
Promoção			
Média	235.919,5	230.701,8	233.854,2
Desvio Padrão	93.228,68	92.824,91	92.779
Número de Participantes	87	57	144
Total			
Média	218.173,7	194.960,6	208.146,3
Desvio Padrão	90.582,72	84.097,68	88.446,29
Número de Participantes	167	127	294

Painel B – Resultados da ANOVA				
Fatores	**GL**	**QM**	**F**	**p-valor**
Psicopatia	1	2,62	3,68	0,06*
Foco Regulatório	1	1,86	26,13	0,00***
Psicopatia x Foco Regulatório	1	1,38	1,95	0,16
Painel C – Comparações de Efeito Simples				
Foco regulatório para altos traços de psicopatia		5,72	7,23	0,01***
Foco regulatório para baixos traços de psicopatia		1,32	21,76	0,00***
Psicopatia para foco em prevenção		4,07	7,22	0,01***
Psicopatia para foco em promoção		9,38	0,11	0,74

Notas: GL = graus de liberdade; QM = quadrado médio; ***, **, * = 1, 5 e 10% de significância; Foco em prevenção =1; Foco em promoção = 0; Altos traços de psicopatia =1; Baixos traços de psicopatia =0.

Figura 5 - Propensão ao GR por meio do nível de psicopatia (alta versus baixa) e da orientação regulatória (prevenção versus promoção)



Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Os resultados apontam para um efeito marginalmente significativo da psicopatia sobre a propensão ao GR (F = 3,68; p = 0,06), demonstrando que indivíduos com altos níveis de psicopatia apresentaram maior GR (M= 218.173,7) comparativamente aos baixos níveis (M= 194.960,6), sugerindo que quanto maior o nível de psicopatia, maior tende a ser a propensão ao GR. Esse resultado é consistente ao verificado em estudos anteriores constatando que altos níveis de psicopatia estão relacionados a maior propensão a fraudes (Góis *et al*. 2024; Harrison et al., 2018).

Contudo, não foi verificado um efeito de interação significativo entre o traço de psicopatia e o foco regulatório sobre o GR (F = 1,95; p = 0,16), indicando que a orientação motivacional não modera a relação entre psicopatia e GR. Esse resultado contrasta as expectativas teóricas de que a ativação de um foco que envolve a busca por segurança, conformidade, deveres e evitação de perdas (Johnson *et al*., 2015) pudesse minimizar a propensão ao envolvimento em práticas oportunistas em indivíduos com elevados níveis de psicopatia. Contrasta, ainda, com os achados de Góis *et al*. (2024), sendo constatado que indivíduos com altos níveis de psicopatia foram menos propensos a cometerem fraude quando trabalhavam em empresas respeitáveis, com forte reputação corporativa.

Na perspectiva teórica esse resultado é consistente com o entendimento de que a psicopatia envolve comportamentos como: impulsividade, falta de emoções como culpa e remorso, baixa empatia e uma disposição para usar a desonestidade para benefício pessoal

(D'Souza; Lima, 2015; D'Souza *et al*., 2019; Harrison *et al*., 2018; Silva; Cunha, 2020). Diferente de indivíduos maquiavélicos que tendem a ser mais estratégicos em relação ao contexto (Sayal; Singh, 2020), indivíduos com altos níveis de psicopatia são pouco sensíveis à regras ou pressões sociais para não cometer fraudes, pois tendem a dar pouca importância para as consequências sociais de suas ações (Harrison *et al*., 2018). Tal comportamento pode explicar, em partes, por que o foco regulatório não foi suficiente para moderar a propensão ao GR por indivíduos com altos níveis de psicopatia.

Ao se analisar os efeitos simples (Painel C) observa-se que, assim como ocorreu para os demais traços, o foco regulatório afeta de maneira significativa o GR, independentemente do nível do traço de psicopatia dos profissionais contábeis, sendo observado, em ambos os casos, uma menor propensão ao GR quando os profissionais são orientados para um foco de prevenção, em comparação ao foco de promoção.

No entanto, o efeito significativo da psicopatia sobre o GR foi observado apenas para os profissionais orientados para o foco em prevenção ($F = 7,22$; $p < 0,01$), sendo constatado um maior GR para os profissionais com altos traços ($M = 198.875$) em comparação aos baixos traços ($M = 165.857,1$) de psicopatia. Entre os profissionais estimulados para a orientação motivacional de promoção não houve significância estatística ($F = 0,11$; $p = 0,74$). Esse padrão é semelhante ao encontrado para o narcisismo, indicando que o foco em promoção tende a induzir a uma maior propensão a comportamentos oportunistas, independentemente dos níveis de psicopatia dos profissionais.

Por fim, destaca-se que, assim como ocorreu na análise dos traços sombrios de maneira conjunta, a ativação de um foco em prevenção ocasionou uma redução significativa na propensão ao GR independente do traço sombrio analisado, demonstrando que estimular os profissionais contábeis para o foco em prevenção reduz o GR.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo investigar o efeito moderador da orientação regulatória na relação entre os Traços Sombrios de Personalidade e o gerenciamento de resultados. Adotando a Teoria do Foco Regulatório como plataforma teórica, propôs-se a tese de que a orientação regulatória modera a relação entre os traços sombrios de personalidade e o gerenciamento de resultados, reduzindo essa propensão sob foco de prevenção e ampliando-a sob foco de promoção.

Os resultados obtidos a partir da análise de variância (ANOVA) em uma amostra de 294 profissionais contábeis das cinco regiões brasileiras, mostraram que a propensão ao GR foi maior quando as decisões foram tomadas por profissionais com níveis elevados de traços sombrios de personalidade em comparação com níveis mais baixos (H1). Demonstrando que níveis mais elevados de comportamento oportunista são observados para os profissionais contábeis com altos traços *Dark Triad*.

Ao analisar o impacto dos traços sombrios de maneira separada, foi verificado um resultado semelhante, ou seja, níveis elevados de narcisismo, maquiavelismo e psicopatia levaram a uma maior propensão a prática de GR, em comparação a níveis baixos destes traços, sendo possível observar que independente do traço sombrio analisado, há uma tendência a tomada de decisões oportunistas, em que são priorizados benefícios pessoais em detrimento de princípios éticos ou regras formais

Em relação ao foco regulatório, os resultados evidenciaram que os contadores estimulados para o foco em prevenção apresentaram menor propensão ao GR em comparação ao foco em promoção (H2), evidenciando que profissionais orientados para prevenção, motivados principalmente para evitação de riscos e perdas potenciais apresentam uma menor tendência a comportamentos oportunistas que podem levar a consequências negativas no longo prazo. Tais consequências podem incluir (mas não se limitam a) perdas no valor e na credibilidade da empresa, na reputação do profissional e sanções disciplinares, caso tais práticas sejam constatadas. Em contraste, os contadores focados em promoção, motivados principalmente por ganhos e avanços, apresentaram maior propensão ao envolvimento na prática de GR para obtenção de benefícios próprios, como recebimento de bônus salarial e obtenção de mais recursos para expansão da sua unidade.

Entretanto, os resultados encontrados não confirmaram que o foco regulatório modera a relação entre traços sombrios e gerenciamento de resultados (H3), ou seja, o foco em prevenção não se mostrou capaz de inibir comportamentos oportunistas em contadores com altos traços sombrios de personalidade. Do mesmo modo, o foco em promoção não amplificou a tendência a comportamentos oportunistas em indivíduos *Dark Triad*. Portanto, não foi possível validar H3.

Esse resultado sugere que indivíduos com altos traços sombrios de personalidade apresentam menor sensibilidade a orientações motivacionais sutis. De modo que o foco situacional em prevenção (promoção), apesar de reduzir (aumentar) o GR de maneira geral, não foi capaz de inibir (amplificar) este tipo de comportamento em indivíduos *Dark Triad*, o que

evidencia a complexidade em encontrar ferramentas que possam inibir os efeitos negativos dos altos traços sombrios sobre comportamentos oportunistas.

Ao analisar a moderação da orientação motivacional por traço sombrio, constatou-se um efeito de interação significativo entre o traço de maquiavelismo e o foco regulatório sobre o GR, indicando que o efeito do maquiavelismo sobre o GR depende do tipo de foco regulatório. Especificamente, foi constatado que, quando os profissionais contábeis foram estimulados para um foco em prevenção o maquiavelismo, não apresentou efeito algum sobre o GR, demonstrando o papel do foco em prevenção em inibir esse tipo de comportamento oportunista. Entretanto, quando os contadores com altos níveis de maquiavelismo foram estimulados para um foco de promoção, verificou-se um aumento na propensão ao GR, quando comparados aos indivíduos com baixo traço maquiavélico.

Portanto, os resultados mostram que enquanto o foco em prevenção inibe, o foco em promoção amplia a propensão ao GR em indivíduos com altos níveis de maquiavelismo. Assim, constata-se que o traço de maquiavelismo se mostrou mais sensível a orientação motivacional ativada.

Contudo, a ausência de moderação para os traços de narcisismo e psicopatia, sugere que esses traços tendem a operar de forma mais autônoma em relação ao contexto. Assim como ratifica a ideia de que a eficácia de ferramentas para reduzir comportamentos oportunistas pode depender das diferentes características de personalidade dos indivíduos (Harrison *et al*., 2018), havendo a necessidade de analisar outros mecanismos em pesquisas futuras.

Portanto, diante do exposto é possível afirmar que os objetivos desta tese foram alcançados. Além disso, os resultados permitiram confirmar duas (H1 e H2), das três hipóteses levantadas nesta tese.

Adicionalmente, utilizou-se Modelagem de Equações Estruturais (Apêndice A) para testar a premissa da Teoria do Ajuste Regulatório (Higgins, 2000, 2005) de que o alinhamento entre o foco regulatório crônico e o foco regulatório situacional levaria a um maior engajamento na tarefa, a medida em que os indivíduos tendem a se sentir certos em relação a decisão tomada. Especificamente, esperava-se que o ajuste regulatório em prevenção levaria a um maior sentimento de estar certo em relação a busca dos objetivos, o que, por sua vez, se refletiria em uma menor propensão ao comportamento de GR.

Os resultados evidenciaram que o ajuste regulatório apresentou relação significativa com o aumento no sentimento de estar certo sobre a busca dos objetivos e com a redução da propensão ao GR. Entretanto, a sensação de estar certo não levou a um menor GR, portanto, não sendo confirmado o efeito de mediação desse sentimento na relação entre o ajuste

regulatório e o GR. Assim, por mais que o ajuste regulatório tenha ativado um sentimento de estar fazendo a coisa certa, essa sensação não se mostrou suficiente para reduzir o GR. Portanto, não permitindo confirmar a proposição da teoria.

Esta tese fornece diversas contribuições para literatura e prática profissional. Em primeiro lugar, contribui para enriquecer a literatura sobre os traços sombrios de personalidade e comportamentos oportunistas, corroborando e expandindo evidências anteriores para outros contextos. Acionistas, conselhos, órgãos reguladores e auditores podem levar em consideração o impacto que estes traços apresentam sobre a propensão ao GR dentro das organizações. Com isso, encontrar meios e desenvolver ferramentas capazes de inibir, ou pelo menos reduzir, este tipo de comportamento mais presente em indivíduos *Dark Triad*, sendo necessário uma supervisão mais rigorosa.

Em segundo lugar, esta pesquisa estende a literatura anterior que analisa o impacto das características psicológicas dos indivíduos sobre a prática de GR, ao considerar o papel da orientação motivacional nesse processo. Essa inserção se mostra importante, dada a influência do foco regulatório sobre os processos envolvidos na busca em alcançar os objetivos, sua atuação mais direta sobre a ação e seu impacto sobre o processo decisório em diferentes contextos.

Essa expansão teórica e evidências encontradas, fornecem uma compreensão mais ampla dos mecanismos que maximizam ou reduzem a prática de GR, evidenciando que a orientação motivacional tem impacto direto sobre essa prática. Assim, verifica-se que a melhoria na qualidade das informações contábeis pode ser fomentada de outras formas, que vão além de regulamentações e controles coercitivos, oferecendo novas possibilidades para complementar os mecanismos de controle existentes. Desse modo, as organizações têm a possibilidade de integrar intervenções para estimular um foco em prevenção em suas estruturas de governança e práticas contábeis, buscando fornecer informações contábeis mais fidedignas.

Do mesmo modo, esta tese agrega a literatura explorando uma relação ainda não considerada por estudos anteriores, avaliando o efeito potencial que a orientação motivacional desempenha na melhoria da qualidade das informações, ao inibir o GR em contadores com altos traços sombrios de personalidade. Ao propor essa análise, o estudo avança em relação a pesquisas anteriores e fornece uma expansão na compreensão da teoria do foco regulatório, evidenciando que características motivacionais podem interagir com traços de personalidade para afetar o processo decisório. A compreensão de que o foco regulatório interage com outras variáveis, contribui para que pesquisadores usem a teoria de novas maneiras para investigar o processo decisório em diferentes contextos.

Em quarto lugar, destaca-se que os resultados encontrados também fornecem contribuições do ponto de vista prático, oferecendo *insigths* importantes na prevenção de condutas oportunistas dentro das empresas. A constatação de que o foco em prevenção levou a uma redução no GR de forma geral, e foi capaz de inibir esta prática em contadores com altos traços de maquiavelismo, sugere que documentos formais da organização, declaração de valores, cultura organizacional, sistemas de incentivo, dentre outras políticas institucionais podem ser estruturadas de modo que essa orientação motivacional possa ser ativada.

Assim, tendo em vista que foi constatado que o foco regulatório pode ser induzido de forma situacional, as empresas podem preparar o ambiente de decisão para estimular esta orientação motivacional enfatizando, segurança, responsabilidade, deveres, conformidade e prevenção de erros. Além disso, as empresas podem incentivar o foco em prevenção durante a realização dos trabalhos dos contadores e adequar esquemas de incentivo, buscando evitar a ativação de um foco em promoção de maneira excessiva.

Por exemplo, antes da realização de estimativas, julgamentos e elaboração de relatórios financeiros os contadores podem ser solicitados a pensar e escrever seus deveres, obrigações e responsabilidades em relação à tarefa que será executada, o que tende a induzir um foco situacional em prevenção. Além disso, considerando que em muitos casos o GR ocorre devido à incentivos financeiros e a possibilidade de avanços na carreira, os esquemas de remuneração e incentivos devem ser elaborados de maneira cuidadosa, buscando não induzir um foco de promoção excessivo.

Além disso, a constatação de que o foco em prevenção não conseguiu inibir a propensão ao GR para indivíduos com altos traços de narcisismo, psicopatia e *Dark Triad* indica a necessidade mecanismos de monitoramento mais intensos e controles estruturados de maneira diferenciada, levando em consideração o perfil destes profissionais, dada sua inteligência elevada e capacidade de influência sobre outras pessoas.

Por fim, destaca-se que esta pesquisa também contribui do ponto de vista metodológico, ao utilizar uma abordagem experimental para testar as relações propostas, método este pouco utilizado em pesquisas sobre GR, em que há uma predominância na adoção de modelos estatísticos para captar o GR a partir de dados secundários. Assim, com a adoção do método experimental foi possível obter inferências causais sobre a relação entre o foco regulatório e o GR.

Como toda investigação científica, este estudo apresenta algumas limitações que devem ser consideradas na interpretação de seus resultados. Inicialmente destaca-se que a tarefa experimental mensurou a propensão ao GR declarado pelo participante e não seu

comportamento real. Em um contexto prático em que há pressões e consequências reais o comportamento observado poderia divergir.

Além disso, a tarefa experimental não continha punições explícitas para a prática de GR, o que pode ter reduzido a percepção de risco associada ao comportamento oportunista. Do mesmo modo, a apresentação numérica das faixas de valores possíveis para registro da estimativa de despesas com garantia, em conjunto com a evidenciação do valor da estimativa mais adequada e dos valores que permitiriam alcançar a meta de lucros, podem ter levado a um viés de ancoragem, com potencial de influenciar parcialmente o julgamento dos participantes. No entanto, como as mesmas informações estavam presentes nos dois grupos experimentais (promoção e prevenção), as influências da ausência de punições explícitas e do viés de ancoragem tendem a ser reduzidas.

Por fim, embora esta tese analise a propensão ao GR por profissionais contábeis com experiência na área, não se pode afirmar que seus julgamentos e estimativas estarão refletidas de maneira integral nos demonstrativos financeiros, tendo em vista que estas decisões são avaliadas e validadas (ou não) por seus superiores hierárquicos antes de serem evidenciadas nos demonstrativos contábeis. Esse fato afeta a capacidade de generalização dos resultados encontrados.

Contudo, destaca-se que essas limitações de forma alguma invalidam os importantes resultados encontrados nesta tese, mas criam oportunidades para novas investigações. Portanto, pesquisa futuras poderão avançar estas limitações, ampliando e aprofundando os resultados deste estudo.

Nesse sentido, recomenda-se o desenvolvimento de experimentos que incluam punições ou consequências relacionadas ao GR, permitindo verificar se a percepção do risco teria algum tipo de influência sobre o comportamento, assim como poderiam testar as proposições dessa tese em outros contextos, buscando verificar se resultados semelhantes são observados, e amostras com gestores e executivos, tendo em vista que suas decisões podem resultar em benefícios financeiros mais diretos. Do mesmo modo, estudos longitudinais que avaliem o efeito do foco regulatório sobre o GR em diferentes momentos podem contribuir para uma maior compreensão sobre os efeitos de intervenções baseadas na orientação regulatória ao longo do tempo.

Além disso, essa pesquisa enfocou o GR de resultados por meio de estimativas contábeis, analisar outras formas de GR como por atividades reais, poderiam fornecer uma compreensão mais completa dos efeitos da interação entre traços disposicionais e situacionais dos profissionais contábeis sobre a decisão. Por fim, considerando que a prática de GR é em

grande parte consequência de incentivos, a análise das relações propostas nessa pesquisa a partir de um experimento econômico, por meio da oferta de remuneração variável aos participantes, poderia fornecer resultados muito úteis para a teoria e prática profissional.

REFERÊNCIAS

ABDOLMOHAMMADI, M. J.; BAKER, C. R. Moral Reasoning and Questionable Behavior. **CPA Journal**, v. 78, n. 11, 2008.

AGOGLIA, C. P.; BEAUDOIN, C. A.; KUSELIAS, S.; TSAKUMIS, G. T. Can Corporate Social Responsibility Counteract Managers' Incentives to Manage Earnings?. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, p. 0148558X221110672, 2022. https://doi.org/10.1177/0148558X221110672

AGUIAR, A. B. Pesquisa experimental em contabilidade: propósito, desenho e execução. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, p. 224-244, 2017.

AGUIAR, A. B. de; SUAVE, Ricardo. Managers' presentation preferences for aggregation: The role of internal reporting outcome, purpose, and Machiavellianism. **Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad**, v. 51, n. 1, p. 21-49, 2022. https://doi.org/10.1080/02102412.2021.1952517

AN, Ran; TIAN, Feng; ZHANG, Yinglei. Individualistic CEOs and financial misstatements. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, p. 1-43, 2024.

ARAUJO, L. C. O.; DE LUCA, M. M. M.; ARAUJO, P. G. L. Traços de personalidade sombria e a Teoria do Comportamento Planejado no julgamento e tomada de decisão do auditor. **Revista de Administração de Empresas**, v. 65, p. e2024-0289, 2025. http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020250205x

ARAÚJO, V. C.; GÓIS, A. D.; LUCA, M. M. M. D.; LIMA, G. A. S. F. Narcisismo do CEO e o tax avoidance corporativo. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 32, p. 80-94, 2020.https://doi.org/10.1590/1808-057x202009800

ASAY, H. S.; GUGGENMOS, R. D.; KADOUS, K.; KOONCE, L.; LIBBY, R. Theory testing and process evidence in accounting experiments. **The Accounting Review**, v. 97, n. 6, p. 23-43, 2022.https://doi.org/10.2308/TAR-2019-1001

AVNET T, LAUFER D, HIGGINS E.T.Are all experiences of fit created equal? Two paths to persuasion. **Journal of Consumer Psychology**, v. 23, n. 3, p. 301-316, 2013. **https://doi.org/10.1016/j.jcps.2012.10.011**

AZEVEDO, Yuri Gomes Paiva; SILVA, Mariana Câmara Gomes e; NAKAO, Silvio Hiroshi. The moderating role of duality split on the relationship between CEO narcissism and earnings management. **Corporate Governance: The International Journal of Business in Society**, v. 24, n. 6, p. 1237-1262, 2024.

BAGOZZI, R. P.; VERBEKE, W. J. M. I.; DIETVORST, R. C.; BELSCHAK, F. D., VAN DEN BERG, W. E.; RIETDIJK, W. J. R. Theory of mind and empathic explanations of Machiavellianism: A neuroscience perspective. **Journal of Management**, v. 39, n. 7, p. 1760-1798, 2013.

BAUMAN, E., IMPINK, J., MAYBERRY, M., & MCGILL, G. A. Executive Regulatory Focus and Tax Avoidance. **Available at SSRN 4627322**, 2023.

BEAUDOIN, C. A.; CIANCI, A. M.; TSAKUMIS, G. T. The impact of CFOs' incentives and earnings management ethics on their financial reporting decisions: The mediating role of moral disengagement. **Journal of business ethics**, v. 128, p. 505-518, 2015.

BIRU, A.; FILATOTCHEV, I.; BRUTON, G.; GILBERT, D. CEOs' regulatory focus and firm internationalization: The moderating effects of CEO overconfidence, narcissism and career horizon. **International Business Review**, v. 32, n. 3, p. 102078, 2023. https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2022.102078

BISHOP, Carol C.; DEZOORT, F. Todd; HERMANSON, Dana R. The effect of CEO social influence pressure and CFO accounting experience on CFO financial reporting decisions. **Auditing: A Journal of Practice & Theory**, v. 36, n. 1, p. 21-41, 2017. https://doi.org/10.2308/ajpt-51507

BODDY, C. R. The dark side of management decisions: Organisational psychopaths. **Management decision**, v. 44, n. 10, p. 1461-1475, 2006. https://doi.org/10.1108/00251740610715759

BORGHANS, L.; DUCKWORTH, A. L.; HECKMAN, J. J.; TER WEEL, B. The economics and psychology of personality traits. **Journal of human Resources**, v. 43, n. 4, p. 972-1059, 2008.

BRAAM, G.; NANDY, M.; WEITZEL, U.; LODH, S. Accrual-based and real earnings management and political connections. **The International Journal of Accounting**, v. 50, n. 2, p. 111-141, 2015. https://doi.org/10.1016/j.intacc.2013.10.009

BRINK, Alisa G.; GOULDMAN, Andrea; VICTORAVICH, Lisa M. The effects of organizational risk appetite and social pressure on aggressive financial reporting behavior. **Behavioral Research in Accounting**, v. 30, n. 2, p. 23-36, 2018.

BROWN, T. J. Advantageous comparison and rationalization of earnings management. **Journal of Accounting Research**, v. 52, n. 4, p. 849-876, 2014. https://doi.org/10.1111/1475-679X.12054

BUCHHOLZ, Frerich; LOPATTA, Kerstin; MAAS, Karen. The deliberate engagement of narcissistic CEOs in earnings management. **Journal of Business Ethics**, p. 663-686, 2020.

CAMPBELL, W. K.; GOODIE, A. S.; FOSTER, J. D. Narcissism, confidence, and risk attitude. **Journal of behavioral decision making**, v. 17, n. 4, p. 297-311, 2004. https://doi.org/10.1002/bdm.475

CAMPBELL, W. Keith; FOSTER, J. D. The narcissistic self: Background, an extended agency model, and ongoing controversies. In: **The self**. Psychology Press, 2011. p. 115-138.

CAPALBO, F.; FRINO, A.; LIM, M. Y.; MOLLICA, V.; PALUMBO, R. The impact of CEO narcissism on earnings management. **Abacus**, v. 54, n. 2, p. 210-226, 2018. https://doi.org/10.1111/abac.12116

CAPKUN, V.; COLLINS, D.; JEANJEAN, T. The effect of IAS/IFRS adoption on earnings management (smoothing): A closer look at competing explanations. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 35, n. 4, p. 352-394, 2016. https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2016.04.002.

CESARIO, J.; GRANT, H.; HIGGINS, E. T. Regulatory fit and persuasion: Transfer from" feeling right." **Journal of personality and social psychology**, v. 86, n. 3, p. 388, 2004. https://doi.org/10.1037/0022-3514.86.3.388

CHAMBERS, Valerie A.; RECKERS, Philip MJ; WHITECOTTON, Stacey M. It's Not Always Black and White — Identifying Characteristics of Managers Who Perceive and Use Ambiguity in Accounting to Their Advantage. **Behavioral Research in Accounting**, v. 35, n. 1, p. 45-65, 2023. https://doi.org/10.2308/BRIA-2021-031

CHAN, K. C.; HE, J.; LI, C.; ZHANG, L. Narcissistic managers and IPO underpricing. **International Review of Financial Analysis**, v. 89, p. 102807, 2023. https://doi.org/10.1016/j.irfa.2023.102807

CHANG, Y.; LEE, S.; OH, W. Y. Approaching gain or avoiding loss? The impact of CEO regulatory focus and dynamism on CSR. In: **Academy of Management Proceedings**. 2018. p. 13635. https://doi.org/10.5465/AMBPP.2018.63

CHATTERJEE, A.; HAMBRICK, D. C. It's all about me: Narcissistic chief executive officers and their effects on company strategy and performance. **Administrative science quarterly**, v. 52, n. 3, p. 351-386, 2007. https://doi.org/10.2189/asqu.52.3.351

CHEN, Y. R.; CHUNG, T. S.; LIN, C. H.; LOW, A. When do stock options affect CEO risk-taking? The moderating role of CEO regulatory focus. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 51, n. 7-8, p. 1724-1761, 2024. https://doi.org/10.1111/jbfa.12762

CHRISTIE, R.; GEIS, F. L. **Studies in Machiavellianism.** New York, NY: Academic Press. 1970.

CHUNG, T. S.; LOW, A. CEO regulatory focus and myopic marketing management. **International Journal of Research in Marketing**, v. 39, n. 1, p. 247-267, 2022. https://doi.org/10.1016/j.ijresmar.2021.09.004

CORRÊA, A. B. N.; LAVARDA, C. E. F. Maquiavelismo na Criação de Folga Orçamentária. **Contabilidade Gestão e Governança**, v. 24, n. 2, p. 148-166, 2021. http://dx.doi.org/10.51341/1984-3925_2021v24n2a1

CORRY, N.; MERRITT, R. D.; MRUG, S.; PAMP, B. The factor structure of the Narcissistic Personality Inventory. **Journal of Personality Assessment**, v. 90, n. 6, p. 593-600, 2008. https://doi.org/10.1080/00223890802388590

CROWE, E.; HIGGINS, E. T. Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. **Organizational behavior and human decision processes**, v. 69, n. 2, p. 117-132, 1997.

CRUZ, Niara Gonçalves da; TAKAMATSU, Renata Turola; CORDEIRO, Fernanda Alves. Narcissism and Earnings Management. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 26, n. 2, p. e20230174, 2024. https://doi.org/10.7819/rbgn.v26i02.4260

D'SOUZA, M. F.; JONES, D. N. Taxonomia da rede científica do Dark Triad: revelações no meio empresarial e contábil. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 11, n. 3, p. 296-313, 2017. http://dx.doi.org/10.17524/repec.v11i3.1588

DAVIS, Stan; DEZOORT, F. Todd; KOPP, Lori S. The effect of obedience pressure and perceived responsibility on management accountants' creation of budgetary slack. **Behavioral Research in accounting**, v. 18, n. 1, p. 19-35, 2006.

DHARMASIRI, P.; PHANG, S. Y. Fit between regulatory focus and goal pursuit strategies on auditors' professional skepticism. **European Accounting Review**, p. 1-24, 2023. https://doi.org/10.1080/09638180.2022.2162945

DICHEV, I.; GRAHAM, J.; HARVEY, C. R.; RAJGOPAL, S. The misrepresentation of earnings. **Financial Analysts Journal**, v. 72, n. 1, p. 22-35, 2016. https://doi.org/10.2469/faj.v72.n1.4

D'SOUZA, M. F. **Manobras Financeiras e o Dark Triad: o despertar do lado sombrio na gestão**. Tese de Doutorado, Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade do Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, 2016.

D'SOUZA, M. F.; LIMA, G. A. S. F. D.; JONES, D. N.; CARRÉ, J. R. Eu ganho, a empresa ganha ou ganhamos juntos? Traços moderados do *Dark Triad* e a maximização de lucros. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 30, p. 123-138, 2019. https://doi.org/10.1590/1808-057x201806020

D'SOUZA, M. F. RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA MODERA A RELAÇÃO ENTRE O TRAÇO MAQUIAVÉLICO E O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS?. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, v. 14, n. 4, 2020.

EISENHARDT, K. M. Agency theory: An assessment and review. **Academy of management review**, v. 14, n. 1, p. 57-74, 1989.

EWE, S. Y.; GUL, F. A.; LEE, C. K. C.; YANG, C. Y. The role of regulatory focus and information in investment choice: some evidence using visual cues to frame regulatory focus. **Journal of Behavioral Finance**, v. 19, n. 1, p. 89-100, 2018. https://doi.org/10.1080/15427560.2017.1373283

FOSTER, J. D.; TRIMM IV, R. F. On being eager and uninhibited: Narcissism and approach–avoidance motivation. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 34, n. 7, p. 1004-1017, 2008. https://doi.org/10.1177/0146167208316688

FOWLES, D. C.; DINDO, L. Temperament and psychopathy: A dual-pathway model. **Current directions in psychological science**, v. 18, n. 3, p. 179-183, 2009. https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2009.01632.x

FREITAS, A. L.; HIGGINS, E. T. Enjoying goal-directed action: The role of regulatory fit. **Psychological science**, v. 13, n. 1, p. 1-6, 2002. https://doi.org/10.1111/1467-9280.00401

GAMACHE, D. L.; MCNAMARA, G.; MANNOR, M. J.; JOHNSON, R. E. Motivated to acquire? The impact of CEO regulatory focus on firm acquisitions. **Academy of Management Journal**, v. 58, n. 4, p. 1261-1282, 2015. https://doi.org/10.5465/amj.2013.0377

GAMACHE, D. L.; NEVILLE, F.; BUNDY, J.; SHORT, C. E. Serving differently: CEO regulatory focus and firm stakeholder strategy. **Strategic Management Journal**, v. 41, n. 7, p. 1305-1335, 2020. https://doi.org/10.1002/smj.3134

GARCÍA-MECA, Emma; RAMÓN-LLORENS, Maria-Camino; MARTÍNEZ-FERRERO, Jennifer. Are narcissistic CEOs more tax aggressive? The moderating role of internal audit committees. **Journal of Business Research**, v. 129, p. 223-235, 2021. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.02.043

GAY, Jonathan; JACKSON, Scott B.; SEYBERT, Nicholas. Seductive Language for Narcissists in Job Postings. **Management Science**, v. 71, n. 5, p. 4433-4452, 2025. https://doi.org/10.1287/mnsc.2024.05254

GOULDMAN, Andrea; VICTORAVICH, Lisa. The effect of CEO friendship and perceived pay equity on the earnings management behavior of business-unit managers. **Managerial Auditing Journal**, v. 35, n. 3, p. 429-447, 2020. https://doi.org/10.1108/MAJ-01-2019-2122

HAM, C.; LANG, M.; SEYBERT, N.; WANG, S. CFO narcissism and financial reporting quality. **Journal of Accounting Research**, v. 55, n. 5, p. 1089-1135, 2017. https://doi.org/10.1111/1475-679X.12176

HARRIS, L. L.; JACKSON, S. B.; OWENS, J.; SEYBERT, N. Recruiting dark personalities for earnings management. **Journal of Business Ethics**, p. 1-26, 2021. https://doi.org/10.1007/s10551-021-04761-z

HARRISON, Andrew; SUMMERS, James; MENNECKE, Brian. The effects of the dark triad on unethical behavior. **Journal of Business Ethics**, v. 153, n. 1, p. 53-77, 2018.

HARTMANN, F. G. H.; MAAS, V. S. Why business unit controllers create budget slack: involvement in management, social pressure, and machiavellianism. **Behavioral research in accounting**, v. 22, n. 2, p. 27-49, 2010. https://doi.org/10.2308/bria.2010.22.2.27

HASTIE, R. Problems for judgment and decision making. **Annual review of psychology**, v. 52, n. 1, p. 653-683, 2001.

HEALY, P. M.; WAHLEN, J. M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting Horizons**, v. 13, n. 4, p. 365-383, 1999.

HEINZ, Philip; PATEL, Chris; HELLMANN, Andreas. Some theoretical and methodological suggestions for studies examining accountants' professional judgments and earnings

management. Advances in accounting, v. 29, n. 2, p. 299-311, 2013. https://doi.org/10.1016/j.adiac.2013.09.002

HELIKUM, Lukas J.; TAN, Hun-Tong; XU, Tu. Causal attribution, benefits sharing, and earnings management. **Contemporary Accounting Research**, v. 39, n. 2, p. 893-916, 2022. **https://doi.org/10.1111/1911-3846.12755**

HIGGINS, E. T. Beyond pleasure and pain. **American psychologist**, v. 52, n. 12, p. 1280, 1997. https://doi.org/10.1037/0003-066X.52.12.1280

HIGGINS, E. T. Making a good decision: value from fit. **American psychologist**, v. 55, n. 11, p. 1217, 2000. https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.11.1217

HIGGINS, E. T. Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. **Advances in experimental social psychology**. 1998. p. 1-46. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60381-0

HIGGINS, E. T.; CORNWELL, J. F. Securing foundations and advancing frontiers: Prevention and promotion effects on judgment & decision making. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 136, p. 56-67, 2016. https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2016.04.005

HIGGINS, E. T.; FRIEDMAN, R. S.; HARLOW, R. E.; IDSON, L. C.; AYDUK, O. N.; TAYLOR, A. Achievement orientations from subjective histories of success: Promotion pride versus prevention pride. **European Journal of Social Psychology**, v. 31, n. 1, p. 3-23, 2001.

HIGGINS, E. T.; PINELLI, F. Regulatory focus and fit effects in organizations. **Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior**, v. 7, n. 1, p. 25-48, 2020. https://doi.org/10.1146/annurev-orgpsych-012119-045404

HONG, B. Initial task engagement: Unlocking the value of fit and non-fit to improve audit judgments. **The Accounting Review**, v. 97, n. 6, p. 327-356, 2022. https://doi.org/10.2308/TAR-2019-0607

JACKSON, Scott B.; RASSO, Jason T.; ZIMBELMAN, Aaron F. Indirect earnings management. **Contemporary Accounting Research**, 2025. https://doi.org/10.1111/1911-3846.70006

JACKSON, Scott B.; SALZSIEDER, Leigh; SCHAEFER, Tammie J. Do Managers Pursue Their Budget Goals Using Revenues or Expenses?. **The Accounting Review**, v. 100, n. 3, p. 251-276, 2025. https://doi.org/10.2308/TAR-2023-0341

JAUK, E.; DIETERICH, R. Addiction and the dark triad of personality. **Frontiers in psychiatry**, v. 10, p. 662, 2019. https://doi.org/10.3389/fpsyt.2019.00662

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, v. 3, p. 305–360,1976.

JIANG, W.; WANG, L.; CHU, Z.; ZHENG, C. How does CEO regulatory focus matter? The impacts of CEO promotion and prevention focus on firm strategic change. **Group &**

Organization Management, v. 45, n. 3, p. 386-416, 2020. https://doi.org/10.1177/1059601119891268

JOHNSON, E. N.; KUHN, J. R.; APOSTOLOU, B. A.; HASSELL, J. M. Auditor perceptions of client narcissism as a fraud attitude risk factor. **Auditing: A Journal of Practice & Theory**, v. 32, n. 1, p. 203-219, 2013. https://doi.org/10.2308/ajpt-50329

JOHNSON, Eric N.; RECKERS, Philip MJ; FESTA, Mackenzie M. Narcissism, communion, and perceptions of accounting information source reliability. **Behavioral Research In Accounting**, v. 36, n. 2, p. 91-104, 2024. https://doi.org/10.2308/BRIA-2022-047

JOHNSON, P. D.; SMITH, M. B.; WALLACE, J. C.; HILL, A. D.; BARON, R. A. A review of multilevel regulatory focus in organizations. **Journal of Management**, v. 41, n. 5, p. 1501-1529, 2015. https://doi.org/10.1177/0149206315575552

JONES, D. N. What's mine is mine and what's yours is mine: The Dark Triad and gambling with your neighbor's money. **Journal of research in personality**, v. 47, n. 5, p. 563-571, 2013. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2013.04.005

JONES, D. N.; PAULHUS, D. L. Differentiating the Dark Triad within the interpersonal circumplex. **Handbook of interpersonal psychology: Theory, research, assessment, and therapeutic interventions**, p. 249-267, 2010. **https://doi.org/10.1002/9781118001868.ch15**

JONES, D. N.; PAULHUS, D. L. Introducing the short dark triad (SD3) a brief measure of dark personality traits. **Assessment**, v. 21, n. 1, p. 28-41, 2014. https://doi.org/10.1177/1073191113514105

JONES, D. N.; PAULHUS, D. L. Machiavellianism. In: **Handbook of Individual Differences in Social Behavior**. pp. 93–108, 2009.

KASHMIRI, S.; GALA, P.; NICOL, C. D. Seeking pleasure or avoiding pain: Influence of CEO regulatory focus on firms' advertising, R&D, and marketing controversies. **Journal of Business Research**, v. 105, p. 227-242, 2019. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.08.022

KHANCHEL, Imen; LASSOUED, Naima; SOUGUIR, Zahra. Corporate social responsibility and earnings management: The moderating effect of CEO personality traits. **European Management Review**, 2024. https://doi.org/10.1111/emre.12695

KIM, B. H. Is narcissism sustainable in CEO leadership of state-owned enterprises?. **Sustainability**, v. 10, n. 7, p. 2425, 2018. **https://doi.org/10.3390/su10072425**

KIM, I.; MILLER, S.; WAN, H.; WANG, B. Drivers behind the monitoring effectiveness of global institutional investors: Evidence from earnings management. **Journal of Corporate Finance**, v. 40, p. 24-46, 2016. https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2016.06.006

KOHLBECK, M.; WARFIELD, T. Accounting standard attributes and accounting quality: Discussion and analysis. **Research in Accounting Regulation**, v. 22, n. 2, p. 59-70, 2010. https://doi.org/10.1016/j. racreg.2010.07.001

KONTESA, M.; BRAHMANA, R.; TONG, A. H. H. Narcissistic CEOs and their earnings management. **Journal of Management and Governance**, v. 25, p. 223-249, 2021.

LEARY, M. R. **Introduction to behavioral research methods**, 6a ed. New Jersey, Pearson Education Inc. 2012

LI, Y.; ZHOU, H.; QU, X. Narcissism and Cost of Debt: Evidence from Signature Size Data in China. **Emerging Markets Finance and Trade**, v. 61, n. 10, p. 2936-2951, 2025. https://doi.org/10.1080/1540496X.2025.2468359

LIANG, J.; JAIN, A.; NEWMAN, A.; MOUNT, M. P.; KIM, J. Motivated to be socially responsible? CEO regulatory focus, firm performance, and corporate social responsibility. **Journal of Business Research**, v. 176, p. 114578, 2024. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2024.114578

LIBBY, R.; BLOOMFIELD, R.; NELSON, M. W. Experimental research in financial accounting. **Accounting, organizations and society**, v. 27, n. 8, p. 775-810, 2002. https://doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00011-3

LIMA, A. S. D.; CARVALHO, E. V. A. D.; PAULO, E.; GIRÃO, L. F. A. P. Estágios do ciclo de vida e qualidade das informações contábeis no Brasil. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 19, n. 3, p. 398-418, 2015. https://doi.org/10.1590/1982-7849rac20151711

LIN, Fengyi; LIN, Sheng-Wei; FANG, Wen-Chang. How CEO narcissism affects earnings management behaviors. **The North American Journal of Economics and Finance**, v. 51, p. 101080, 2020. https://doi.org/10.1016/j.najef.2019.101080

LINDAWATI, Ang Swat Lin et al. The influence of CSR and CEO narcissism on financial performance with earning management as mediation. **Heritage and Sustainable Development**, v. 6, n. 2, p. 483, 2024. https://doi.org/10.37868/hsd.v6i2.426

MARTINEZ, A. L. Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. Revista Contabilidade & Finanças, v. 19, p. 7-17, 2008. https://doi.org/10.1590/S1519-70772008000100002.

MARTINEZ, A. L. Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. **BBR-Brazilian Business Review**, v. 10, n. 4, p. 1-31, 2013.

MENDOZA, K. I.; WINN, A. Improving performance on low-level audit tasks: The interactive effect of regulatory fit and professional identity. **The Accounting Review**, v. 97, n. 7, p. 379-400, 2022. https://doi.org/10.2308/TAR-2020-0188

MICHELE KACMAR, K.; TUCKER, Reginald. The moderating effect of supervisor's behavioral integrity on the relationship between regulatory focus and impression management. **Journal of Business Ethics**, v. 135, n. 1, p. 87-98, 2016.

MOLDEN, D. C.; HIGGINS, E. T. How preferences for eager versus vigilant judgment strategies affect self-serving conclusions. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 44, n. 5, p. 1219-1228, 2008. https://doi.org/10.1016/j.jesp.2008.03.009

MOREIRA, C. S.; DE SOUSA, R. G.; MARTINS, O. S.; DE AGUIAR, A. B. Nudge: Empurrando para longe o gerenciamento de resultados. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 17, p. e214068-e214068, 2023.

MOREIRA, C. S.; SILVA, C. E.; LOPES, A. F.; MARTINS, O. S. Gerenciamento de Resultados e Probabilidade de Falência: Evidências no Mercado de Capitais Brasileiro. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, v. 17, n. 3, p. 133-154, 2022. https://doi.org/10.21446/scgufrj.v0i0.52585.

MORF, C. C.; RHODEWALT, F. Unraveling the paradoxes of narcissism: A dynamic self-regulatory processing model. **Psychological inquiry**, v. 12, n. 4, p. 177-196, 2001. https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1204_1

MOUNT, M. P.; BAER, M. CEOs' regulatory focus and risk-taking when firms perform below and above the bar. **Journal of Management**, v. 48, n. 7, p. 1980-2008, 2022. https://doi.org/10.1177/014920632110160

MURIS, P.; MERCKELBACH, H.; OTGAAR, H.; MEIJER, E. The malevolent side of human nature: A meta-analysis and critical review of the literature on the dark triad (narcissism, Machiavellianism, and psychopathy). **Perspectives on psychological science**, v. 12, n. 2, p. 183-204, 2017. https://doi.org/10.1177/1745691616666070

MURPHY, P. R. (2012). Attitude, Machiavellianism and the rationalization of misreporting. **Accounting, Organizations and Society**, v. 37, n. 4, p. 242-259, 2012. https://doi.org/10.1016/j.aos.2012.04. 002

NOTTAR, D. I. D. S.; SCHIAVO, P. D. S.; VESCO, D. G. D.; SANTOS, C. A. D. O efeito dos traços dark triad na relação entre a pressão de obediência e a folga orçamentária. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 33, p. e1455, 2022. https://doi.org/10.1590/1808-057x20211455.pt

O'BOYLE, E. H., JR., FORSYTH, D. R., BANKS, G. C., & MCDANIEL, M. A. A meta-analysis of the Dark Triad and work behavior: a social exchange perspective. **Journal of applied psychology**, v. 97, n. 3, p. 557, 2012.

OLIVEIRA, A. M. D.; SOARES, R. O. GESTORES EXCESSIVAMENTE CONFIANTES E OTIMISTAS GERENCIAM RESULTADOS? EVIDÊNCIAS EM COMPANHIAS LISTADAS NA B3. **Advances in Scientific & Applied Accounting**, v. 11, n. 3, 2018. http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2018110303

OLSEN, K. J.; DWORKIS, K. K.; YOUNG, S. M. CEO narcissism and accounting: A picture of profits. **Journal of management accounting research**, v. 26, n. 2, p. 243-267, 2014. https://doi.org/10.2308/jmar-50638

ONYEDIRE, N. G.; CHUKWUORJI, J. C.; ORJIAKOR, T. C.; ONU, D. U.; ANEKE, C. I.; IFEAGWAZI, C. M. Associations of Dark Triad traits and problem gambling: Moderating role of age among university students. **Current Psychology**, v. 40, p. 2083-2094, 2021. https://doi.org/10.1007/s12144-018-0093-3

PAAL, T.; BERECZKEI, T. Adult theory of mind, cooperation, Machiavellianism: The effect of mindreading on social relations. **Personality and individual differences**, v. 43, n. 3, p. 541-551, 2007. https://doi.org/10.1016/j.paid.2006.12.021

PATRICK, C. J.; FOWLES, D. C.; KRUEGER, R. F. Triarchic conceptualization of psychopathy: Developmental origins of disinhibition, boldness, and meanness. **Development and psychopathology**, v. 21, n. 3, p. 913-938, 2009. https://doi.org/10.1017/S0954579409000492

PAULHUS, D. L. Toward a taxonomy of dark personalities. **Current Directions in Psychological Science**, v. 23, n. 6, p. 421-426, 2014. https://doi.org/10.1177/0963721414547737

PAULHUS, D. L.; WILLIAMS, K. M. The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. **Journal of research in personality**, v. 36, n. 6, p. 556-563, 2002. https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6

PAULO, E. **Manipulação das Informações Contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados**. 269 f. Tese (Doutorado em Contabilidade) - Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

PURWANINGSIH, A.; GUNAASIH, S. A. P. P.; HARJANTI, M. G. F. The impact of bonus schemes and Machiavellianism in earnings management intentions. **International Journal of Trade and Global Markets**, v. 12, n. 3-4, p. 345-353, 2019.

PUTRA, Adhitya Agri; SETIAWAN, Doddy. Do CEO characteristics affect earnings management?. **Corporate Governance: The International Journal of Business in Society**, v. 24, n. 5, p. 1137-1155, 2024. https://doi.org/10.1108/CG-02-2023-0078

PUTRI, E. A.; RUSMANTO, T. The impact of CEO characteristics on earnings per share and earnings management. **International Journal of Scientific and Technology Research**, v. 8, n. 10, p. 925-929, 2019.

QIAO, Lu; ADEGBITE, Emmanuel; NGUYEN, Tam Huy. Chief financial officer overconfidence and earnings management. **Accounting Forum**. Routledge, 2025. p. 181-205. https://doi.org/10.1080/01559982.2023.2196045

RAUTHMANN, J. F. The Dark Triad and interpersonal perception: Similarities and differences in the social consequences of narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. **Social Psychological and Personality Science**, v. 3, n. 4, p. 487-496, 2012. https://doi.org/10.1177/194855061142760

SALEHI, M.; AHMED JABBAR, M.; ORFIZADEH, S. Management psychological characteristics and earnings management. **Journal of Facilities Management**, v. 22, n. 4, p. 626-652, 2024. https://doi.org/10.1108/JFM-05-2022-0055

SAYAL, K.; SINGH, G. Investigating the role of theory of planned behavior and Machiavellianism in earnings management intentions. **Accounting Research Journal**, v. 33, n. 6, p. 653-668, 2020. https://doi.org/10.1108/ARJ-08-2019-0153

SCHIPPER, K. Commentary on earnings management. **Accounting Horizons**, v. 3, n. 4, p. 91-102, 1989.

SCHOLER, A. A.; HIGGINS, E. T. **Distinguishing levels of approach and avoidance: An analysis using regulatory focus theory**. In A. J. Elliot (Ed.), Handbook of approach and avoidance motivation: 489-503. New York: Psychology Press. 2008.

SCHRAND, C.; ZECHMAN, S. Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. **Journal of Accounting and economics**, v. 53, n. 1-2, p. 311-329, 2012. https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.09.001

SCHUSTER, H. A.; KLANN, R. C. Responsabilidade Social Corporativa e Gerenciamento de Resultados por Accruals. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 30, n. 1, p. 01-26, 2019.

SCORESBY, R. B.; WITHERS, M. C.; IRELAND, R. Duane. The effect of CEO regulatory focus on changes to investments in R&D. **Journal of product innovation management**, v. 38, n. 4, p. 401-420, 2021. https://doi.org/10.1111/jpim.12591

SENA, T. R.; FREITAS, S. C.; SANTANA JUNIOR, J. L. Gerenciamento de resultados e legibilidade das notas explicativas: manipulações nas evidenciações contábeis. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, v. 17, n. 1, 2023. http://dx.doi.org/10.17524/repec.v17i1.3214

SENGUPTA, A.; DEB, S. G.; MITTAL, S. The underlying motivational process behind portfolio diversification choice decisions of individual investors: An experimental design. **Journal of Behavioral and Experimental Finance**, v. 29, p. 100452, 2021. https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100452

SEPTIARI, Dovi; DWITA, Sany; HONESTY, Helga Nuri. The role of professional commitment on rationalization tendency of earning management: an experimental study. **Asian Journal of Business Ethics**, v. 12, n. 2, p. 493-512, 2023.

SHADISH, W. R., THOMAS D. C.; DONALD T. C. **Experimental and Quasi Experimental Designs for Generalized Causal Inference**. Belmont, CA: Wadsworth Cengage Learning, 2002.

SHAFER, W. E.; WANG, Z. Effects of ethical context and Machiavellianism on attitudes toward earnings management in China. **Managerial auditing journal**, v. 26, n. 5, p. 372-392, 2011. https://doi.org/10.1108/02686901111129553

SHEN, Y.; MOLLICA, V.; DALLA COSTA, A. F. The bright side of CEO narcissism and its impact on accounting conservatism. **Journal of Accounting Literature**, v. 46, n. 1, p. 1-25, 2024. https://doi.org/10.1108/JAL-01-2023-0006

SILVA, A. **Influência Do Dark Tetrad De Executivos Na Relação Entre Os Mecanismos De Governança Corporativa E A Prática De Gerenciamento De Resultados**. Tese de Doutorado, Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Universidade Regional de Blumenau, 2019.

SIQUEIRA, D. D.; CARVALHO, E. dos S.; LUCENA, W. G. L. A Influência de Práticas ESG na Relação entre Narcisismo do CEO e Gerenciamento de Resultados. **Contabilidade Gestão e Governança**, Brasília-DF, v. 28, n. 1, p. 63–99, 2025. DOI: 10.51341/cgg.v28i1.3321.

SOSCHINSKI, C. K.; HAUSSMANN, D. C. S.; PEYERL, D. A.; KLANN, R. C. Influência da cultura nacional na relação entre governança corporativa e gerenciamento de resultados. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 32, p. 207-223, 2021.

SPAIN, S. M.; HARMS, P.; LEBRETON, J. M. The dark side of personality at work. **Journal of organizational behavior**, v. 35, n. S1, p. S41-S60, 2014. **https://doi.org/10.1002/job.1894**

SPIEGEL, Scott; GRANT-PILLOW, Heidi; HIGGINS, E. Tory. How regulatory fit enhances motivational strength during goal pursuit. **European Journal of Social Psychology**, v. 34, n. 1, p. 39-54, 2004. **https://doi.org/10.1002/ejsp.180**

SUCHANEK, M. The dark triad and investment behavior. **Journal of Behavioral and Experimental Finance**, v. 29, p. 100457, 2021. https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100457

TAKADA, T., LAU, D., CASTERELLA, J. R., WONG, N. There is no 'I'in team: An analysis of audit partner narcissism from the team aspect. **International Journal of Auditing**, v. 25, n. 3, p. 751-768, 2021.

TALEATU, T. A.; ADETULA, D. T.; IYOHA, F. O. Moderating effect of governance quality on the relationship between CFOs' narcissism and corporate earnings management in Nigeria. **Journal of Management Information and Decision Sciences**, v. 23, p. 477-490, 2020.

TARUS, Daniel Kipkirong; KORIR, Fiona Jepkosgei. Does CEO narcissism matter? An examination of the relationship between board structure and earnings management in Kenya. **PSU Research Review**, v. 8, n. 3, p. 845-871, 2024.

TROCHIM, W. M. K.; DONNELLY, J. P. **The Research Methods Knowledge Base**, 3rd ed. Mason, OH: Cengage Learning, 2015.

VAUGHN, L. A. et al. Regulatory fit as input for stop rules. **Journal of personality and social psychology**, v. 91, n. 4, p. 601, 2006. https://doi.org/10.1037/0022-3514.91.4.601

WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. Positive accounting theory: a ten year perspective. **Accounting review**, p. 131-156, 1990.

WEBER, Libby; BAUMAN, Christopher W. The cognitive and behavioral impact of promotion and prevention contracts on trust in repeated exchanges. **Academy of Management Journal**, v. 62, n. 2, p. 361-382, 2019.

WEST, Ashley Nicole; FLEISCHMAN, Gary M. The roles of cynicism, CFO pressure, and moral disengagement on FIN 48 earnings management. **Journal of business ethics**, v. 185, n. 3, p. 545-562, 2023.

WEXLER, M. N. Conjectures on systemic psychopathy: reframing the contemporary corporation. **Society and Business Review**, v. 3, n. 3, p. 224-238, 2008. https://doi.org/10.1108/17465680810907305

WILLIAMS, K. M.; PAULHUS, D. L.; HARE, R. D. Capturing the four-factor structure of psychopathy in college students via self-report. **Journal of personality assessment**, v. 88, n. 2, p. 205-219, 2007. https://doi.org/10.1080/00223890701268074

ZOU, X., SCHOLER, A. A.; HIGGINS, E. T. In pursuit of progress: promotion motivation and risk preference in the domain of gains. **Journal of personality and social psychology**, v. 106, n. 2, p. 183, 2014. https://doi.org/10.1037/a0035391

APÊNDICE A - ANÁLISE DE MEDIAÇÃO

Adicionalmente foi examinada premissa da teoria do ajuste regulatório (Higgins, 2000, 2005). Segundo essa teoria, os tomadores de decisão experimentam um ajuste regulatório quando há um alinhamento entre a orientação motivacional (foco em promoção/prevenção) para um objetivo e os meios estratégicos que eles utilizam para alcançar este objetivo (Higgins 2000, 2005).

A teoria pontua, ainda, que quando há um ajuste regulatório a motivação em relação ao objetivo final é intensificada (Higgins, 2000, 2005), fazendo com que os indivíduos apresentem uma tendência de se sentirem mais certos em relação ao que estão fazendo (Avnet, Laufer; Higgins, 2013; Cesario *et al*. 2004; Higgins 2000; Hong, 2022; Johnson *et al*., 2015; Mendoza; Win, 2022).

Dessa forma, após os participantes tomarem a decisão sobre o valor a ser registrado como estimativa de despesas de garantia, responderam a uma pergunta (nível de concordância de 1 a 10), questionando-os em que medida se sentiam certos em relação à busca de seus objetivos ao completar a tarefa. Esta pergunta foi baseada no estudo de Dharmasiri e Phang (2023).

Destaca-se ainda que o ajuste regulatório não se limita apenas ao alinhamento entre o foco regulatório e a estratégia de busca de objetivos, mas também ocorre a medida em que há um alinhamento entre o foco regulatório crônico do indivíduo e as características situacionais (Gamache *et al*., 2014; Liang *et al*., 2024; Mount; Baer, 2021). Dessa forma, assim como em Sengupta *et al*. (2021), para este estudo o ajuste regulatório ocorre quando há um alinhamento entre o foco regulatório crônico dos profissionais contábeis e o foco regulatório situacional induzido. Nesse sentido, o foco regulatório crônico foi mensurado usando um questionário elaborado por Higgins *et al*. (2001) em questões pós-experimentais.

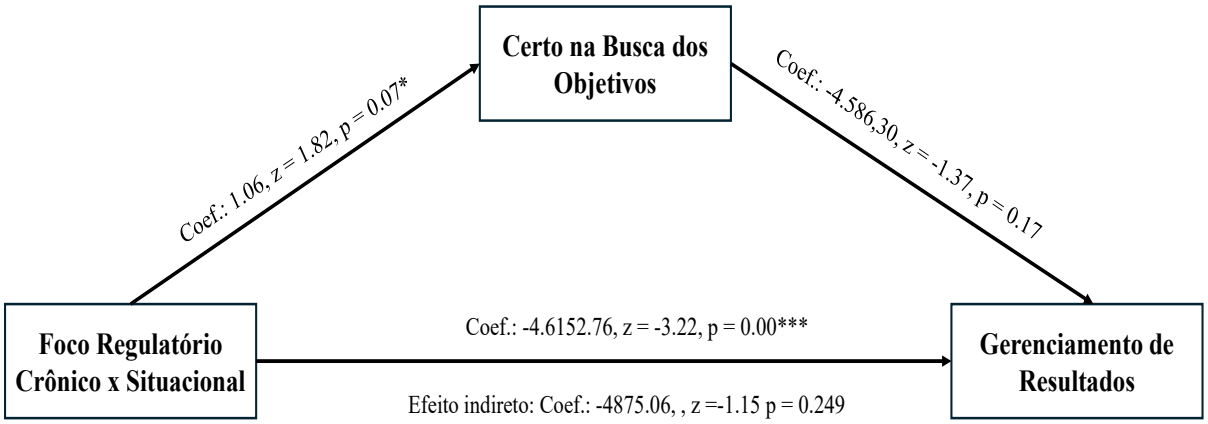
Portanto, no contexto desta tese, é esperado que o ajuste regulatório em prevenção leva a um maior sentimento de estar certo em relação a busca dos objetivos, o que, por sua vez, se refletirá em uma menor propensão ao comportamento de GR. Para testar essa premissa da teoria do ajuste regulatório, foi realizada a análise de mediação por meio de Modelagem de Equações Estruturais. Os efeitos indiretos do ajuste regulatório em prevenção sobre o GR por meio do sentimento de estar certo podem ser observados na Figura 2.

Confirmou-se a qualidade de ajuste do modelo pelos seguintes indicadores: *Comparative Fit Index* (CFI) de 1,00 (acima de 0,95), *Standardized Root Mean Square Residual* (SRMR) de 0,05 (abaixo de 0,08), conforme os critérios estabelecidos por Hu e Bentler (1999).

O teste de razão de verossimilhança mostrou que o modelo ajustado foi significativamente superior ao modelo nulo. Embora o *Root-Mean-Square Error of Approximation* (RMSEA) não tenha sido estimado (provavelmente por limitação de graus de liberdade), os demais índices sugerem ajuste adequado.

Além disso, destaca-se que houve diferenças nos resultados ao estimar o modelo com e sem os participantes que falharam na checagem de atenção (75). Por essa razão estes participantes foram retirados da amostra. Dessa forma, a análise de mediação foi realizada com 219 observações. Os resultados dessa estimação são evidenciados na Figura 6.

Figura 6 – Análise de mediação



Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Os resultados apontam para um efeito direto e marginalmente significativo (β = 1,06; p = 0,069) do ajuste regulatório em prevenção sobre a sensação de estar certo em relação a busca dos objetivos. Esse resultado indica que o alinhamento entre o foco regulatório crônico e situacional tem o potencial de aumentar essa percepção. Contudo, a sensação de estar certo não se refletiu em um menor GR (β = -4.586; p = 0,17), demonstrando que essa percepção não foi capaz de reduzir a propensão ao GR. Além disso, os achados do caminho indireto do ajuste regulatório sobre o GR (-4.875; p = 0,249) não confirmaram o efeito de mediação do sentimento de estar certo em relação a busca dos objetivos. Esse resultado sugere que, mesmo o alinhamento entre as motivações intrínsecas e contextuais dos participantes apresentando potencial para criar uma sensação de estar fazendo a coisa, essa sensação não foi suficiente para levar a um menor GR.

Por fim, foi encontrado um efeito negativo e significativo (β = -46152; p < 0,01) do ajuste regulatório sobre o GR, indicando que o alinhamento entre os focos regulatórios reduziu a propensão ao GR. Dessa forma, por mais que tenha sido verificado que o ajuste regulatório

aumente o sentimento de certeza em relação a busca dos objetivos e reduza o GR, este resultado não fornece suporte empírico para o pressuposto da teoria do ajuste regulatório (Higgins, 2000; 2005). Sugerindo que no contexto contábil, o ajuste regulatório pode exercer um efeito mais direto sobre o processo decisório. Assim, como o GR envolve decisões técnicas e possui implicações éticas, é possível que a sensação de estar certo em relação a busca dos objetivos não tenha se mostrado forte o suficiente para alterar o comportamento dos contadores, o que pode explicar, em partes, o resultado encontrado.

Portanto, esses resultados contrastam os achados do estudo de Dharmasiri e Phang (2023), no qual constaram que o ajuste regulatório aumenta sensação de certeza em relação a busca dos objetivos, o que, por sua vez, resulta em um maior ceticismo profissional dos auditores. Contrasta ainda com os resultados de outros estudos que descobriram um maior engajamento em comportamentos (anti)éticos (Gino; Margolis, 2011) tomada de riscos em decisões de investimentos (Sengupta *et al*., 2021) e melhoria nos julgamentos dos auditores (Hong, 2022), quando experimentam um ajuste regulatório.

APÊNDICE B - LEVANTAMENTO DE ARTIGOS CIENTÍFICOS RELACIONADOS AO TEMA

Buscando obter um panorama geral a respeito das pesquisas relacionadas ao Gerenciamento de Resultados, Traços Sombrios de Personalidade e Foco Regulatório, no dia 23/07/2025 foi realizado um levantamento de artigos científicos nas bases da *SCOPUS* (*Elsevier*™) e *Web of Science* (*Clarivate Analytics*™), seguindo o seguinte protocolo:

a) Definição das palavras-chave utilizadas como mecanismo de busca:

- *accounting information quality*, *earning* smoothing, earning* quality*, *earning* management*, *profit maximization*, *accruals*, *income smoothing*, *intentional income smoothing*, *accounting information*, *dark triad*, *dark traits*, *dark personalit**, *psychopath**, *machiavellian**, *narcissis**, *regulatory fit*, *regulatory focus*, *prevention focus*, *promotion focus*.

b) Optou-se pelo mecanismo de busca avançada, aplicando os seguintes filtros:

- Período: todos;
- Idioma: inglês;
- Documentos: artigos.

c) *String query* utilizada na base *Web of Science*:

(TS=(("accounting information quality" OR "earning smoothing" OR "earning* quality" OR "earning* management" OR "profit maximization" OR accruals OR "income smoothing" OR "intentional income smoothing" OR "accounting information") AND ("dark triad" OR "dark traits" OR "dark personalit*" OR psychopath* OR machiavellian* OR narcissis* OR "regulatory fit" OR "regulatory focus" OR "prevention focus" OR "promotion focus"))) AND (DT==("ARTICLE") AND LA==("ENGLISH")).*

d) *String query* utilizada na base *SCOPUS*:

TITLE-ABS-KEY (("accounting information quality" OR "earning smoothing" OR "earning* quality" OR "earning* management" OR "profit maximization" OR accruals OR "income smoothing" OR "intentional income smoothing" OR "accounting information") AND ("dark triad" OR "dark traits" OR "dark personalit*" OR psychopath* OR machiavellian* OR narcissis* OR "regulatory fit" OR "regulatory focus" OR "prevention focus" OR "promotion focus")) AND (LIMIT-TO (DOCTYPE , "ar")) AND (LIMIT-TO (LANGUAGE, "English")).*

Destaca-se que nas *string querys* foram utilizadas recursos como (*) caractere coringa, assim como expressões exatas, com intuito de obter uma maior assertividade e abrangência nos estudos indexados nestas bases.

A busca nas duas bases resultou em 108 artigos, dos quais 34 eram duplicados, ou seja, apareciam nas duas bases. Após a leitura dos títulos, resumos e palavras-chave, foram excluídos 41 artigos que não se relacionavam com a temática do estudo. O que resultou em 33 estudos, dos quais apenas 3 tangenciaram a discussão entre o foco regulatório e o GR. Os demais estudos (30) analisaram a relação entre os traços de narcisismo/maquiavelismo/*dark triad* e o GR, sendo o traço de narcisismo o foco principal destes trabalhos (25), havendo apenas três que exploraram isoladamente os traços de maquiavelismo e dois estudos que relacionaram o construto *dark triad* e o GR.

APÊNDICE C – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE)

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Prezados(as), Inicialmente, gostaria de agradecer vossa colaboração ao se dispor a acessar este estudo. Sua participação é muito importante. Meu nome é Diego Dantas Siqueira, sou Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal da Paraíba. Estou realizando a coleta de dados para minha pesquisa de Tese sob orientação do professor Dr. Wenner Glaucio Lopes Lucena.

Esta pesquisa está sendo realizada junto aos profissionais contábeis brasileiros, com o objetivo de entender os impactos de características motivacionais e de personalidade sobre a tomada de decisão contábil.

Assim sendo, solicitamos sua valiosa colaboração, para que responda as questões a seguir. O experimento levará aproximadamente 10 minutos para sua finalização, embora você possa levar o tempo que desejar.

Cabe ressaltar que não existem respostas certas ou erradas, apenas sua percepção. Além disso, o cenário decisório envolve dados de uma empresa fictícia. Destaca-se que sua privacidade está totalmente garantida, os dados serão tratados de forma agregada e com total sigilo, em nenhum momento será identificado quem são os respondentes. Ressalta-se ainda que este estudo observa as diretrizes e normas regulamentadoras de pesquisas envolvendo seres humanos preconizadas pela Resolução 466/2012 e/ou Resolução 510/2016, do Conselho Nacional de Saúde e Ministério da Saúde.

Informamos que esta pesquisa não oferece riscos previsíveis, para a sua saúde, integridade física ou moral, nem trará quaisquer implicações que possam afetar as suas atividades, sendo possível apenas o desconforto físico ou mental pelo tempo e teor das respostas ao instrumento de pesquisa.

A sua participação é voluntária, você é livre para se recusar a participar ou interromper a participação a qualquer momento, sem qualquer prejuízo ou dano, material ou moral, agora ou em qualquer época. No entanto, sua contribuição e participação são fundamentais para a concretização deste estudo, que tem potencial de trazer contribuições para teoria e prática profissional, ao analisar fatores relacionados ao processo de tomada de decisão dos profissionais contábeis.

Salientamos a importância de que todos os itens sejam respondidos, caso contrário, a resposta será invalidada. Por fim, solicita-se a sua autorização para apresentar os resultados deste estudo em eventos científicos e/ou divulgá-los em revistas científicas, assegurando-se que o seu nome será mantido no mais absoluto sigilo por ocasião da publicação dos resultados.

Eventuais dúvidas poderão ser sanadas com os pesquisadores: Diego Dantas Siqueira PPGCC/UFPB- diego.dantas.pb@gmail.com - (83) 99654-5073; e Wenner Glaucio Lopes Lucena PPGC/UFPB - wdlucena@yahoo.com.br

Diante do exposto, declaro que fui devidamente esclarecido (a) e dou o meu consentimento para participar da pesquisa e para publicação dos resultados.

( ) Declaro estar ciente sobre os fatos informados e aceito participar da pesquisa.
( ) Não aceito participar da pesquisa.

APÊNDICE D – INSTRUMENTO DA PESQUISA

Participe da Minha Tese de Doutorado!

Prezado(a) Profissional Contábil,

Posso contar com sua ajuda? Meu nome é Diego Dantas Siqueira, doutorando em Contabilidade do Programa de Pós-Graduação da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), e estou realizando a coleta de dados para minha tese de Doutorado sob orientação do Prof. Dr. Wenner Lucena.

A tese busca obter uma maior compreensão sobre os fatores que afetam o processo de tomada de decisão dos profissionais contábeis no Brasil.

A sua participação consiste em responder de maneira fidedigna o questionário **até o final**. Cabe ressaltar que não existem respostas certas ou erradas, apenas sua percepção. Os dados serão analisados de forma conjunta, garantindo seu **anonimato.**

O questionário levará aproximadamente 10 minutos para sua finalização, embora você possa levar o tempo que desejar. Ao prosseguir você concordará com o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) disponível **neste link**.

A sua participação é voluntária, sendo assim, em qualquer momento você poderá encerrar sua participação.

Você poderá entrar em contato com pelo e-mail diego.dantas.pb@gmail.com ou telefone (83) 99654-5073, para esclarecer eventuais dúvidas.

Essa pesquisa já foi **aprovada pelo Comitê de Ética da UFPB**, e registrada na plataforma Brasil sob o número: 81794424.8.0000.5188.

Muito obrigado, sua participação será fundamental na consolidação da minha pesquisa!

( ) Declaro estar ciente sobre os fatos informados e aceito participar da pesquisa.
( ) Não aceito participar da pesquisa.

Traços Sombrios de Personalidade

Suponha que você trabalha como o gerente de divisão de uma empresa brasileira. As assertivas a seguir podem estar relacionadas com suas atitudes ou comportamentos como gestor. **Não há respostas certas ou erradas.** Ao respondê-las, atribua valores de 1 a 5, de acordo com a seguinte escala:

1- Discordo totalmente 2- Discordo 3- Não concordo nem discordo 4- Concordo 5- Concordo totalmente

Não é prudente contar seus segredos	
Em geral, as pessoas não trabalham com afinco, a menos que tenham que fazê-lo	
Você precisa ter pessoas importantes ao seu lado, não importa a que custo	
Evite o conflito direto com os outros, porque eles poderão ser úteis no futuro	
É prudente manter-se a par de informações que você poderá usar contra as pessoas mais tarde	
Você deve esperar pelo momento certo para dar o troco às pessoas	
Existem coisas que você deve esconder das outras pessoas porque elas não precisam saber	
Certifique-se de que seus planos beneficiam você, não os outros	
A maioria das pessoas pode ser manipulada	
As pessoas me veem como um líder natural	
Eu detesto ser o centro das atenções	
Muitas atividades em grupo tendem a ser entediantes sem mim	
Eu sei que sou especial, porque as pessoas vivem dizendo isso	
Eu gosto de conhecer pessoas importantes	
Sinto-me envergonhado quando recebo elogios	
Eu já fui comparado a pessoas famosas	
Eu sou uma pessoa comum	
Eu insisto em receber o respeito que mereço	
Gosto de retaliar pessoas que têm autoridade	
Eu evito situações perigosas	
Revide tem que ser rápido e desagradável	
As pessoas geralmente dizem que eu estou fora de controle	
É verdade que eu posso ser maldoso com os outros	
As pessoas que aprontam comigo sempre se arrependem	
Eu nunca tive problemas com a lei	
Eu gosto de implicar com pessoas malsucedidas	
Direi qualquer coisa para conseguir o que quero	

Tarefa Experimental

Suponha que você trabalha como gerente de divisão para uma empresa de bens de consumo e, como tal, frequentemente precisa realizar estimativas e julgamentos profissionais relacionados aos relatórios financeiros da sua divisão.

É o final do ano, e você está finalizando os registros financeiros da sua divisão. Você tem mais uma grande decisão a tomar. Sua divisão começou a vender um novo produto este ano, um tipo de aspirador de pó que é muito popular entre os consumidores. Estes produtos são vendidos com uma garantia de 10 anos.

Você precisa estimar a despesa de garantia esperada para este produto e registrá-la como uma despesa. Como este produto é novo, sua equipe forneceu uma série de resultados possíveis para essa despesa:

Despesas com garantia (em reais)	Probabilidade (%)
100.000	20
150.000	20
200.000	20
250.000	20
300.000	20
350.000	20
400.000	20

Ao analisar essas informações, você observa que sua divisão obteve **R$ 4.200.000,00** em lucro operacional este ano, antes de contabilizar a provisão das despesas com garantias. Trata-se de um aumento significativo em relação ao ano anterior.

A alta administração de sua empresa estabeleceu um novo requisito de que cada divisão atenda a uma determinada meta de lucro operacional a cada ano. Se sua divisão atingir sua meta de lucro, você receberá um bônus para o ano (no valor de aproximadamente 50% do seu salário anual) e sua divisão receberá mais recursos para expandir para novos mercados. Se não o fizer, não receberá o bônus neste ano fiscal.

A gerência sênior estabeleceu uma meta de lucro operacional para sua divisão de **R$ 4.000.000,00**. Assim, antes de registrar sua estimativa de despesa com garantia, **você atingirá a meta de lucro neste ano.**

Você observa que **sua divisão normalmente determina** uma despesa incerta usando a estimativa do valor esperado. Ou seja, multiplicando cada estimativa pela sua probabilidade e registrando a soma dos valores possíveis. Se você seguir esta abordagem, **a provisão de despesa com garantia a ser contabilizada será de R$ 350.000**. Isso significa que **sua divisão perderá sua meta de lucro em R$ 150.000**.

No entanto, você observa que poderia registrar a despesa no ponto inferior do intervalo, o que lhe permitiria **atingir a meta de lucro operacional**.

Você observa que os relatórios iniciais sobre a confiabilidade do aspirador são bons. Com base nessas informações, **qual valor você registraria como uma provisão de despesa de garantia?**

Condições Experimentais - 1º cenário:

Ao acessar o *link* do experimento, a plataforma *qualtrics* direcionava, de maneira aleatória, cada participante para uma das duas condições experimentais (promoção ou prevenção). Quando os participantes eram direcionados para o cenário de **promoção**, eram apresentadas as seguintes questões:

Antes de realizar a provisão de despesa com garantia selecione **TRÊS** esperanças e/ou aspirações (expectativas, desejos etc.) que você idealmente gostaria de alcançar para a situação apresentada acima:

[] 1. Alcançar ou superar a meta de lucro de R$ 4.000.000,00, garantindo que a divisão continue a crescer e obtenha reconhecimento pela alta administração.

[] 2. Conquistar o bônus de aproximadamente 50% do meu salário anual, como prêmio pelo desempenho e dedicação ao longo do ano.

[] 3. Obter mais recursos para expandir a divisão para novos mercados, levando a avanços na participação da empresa, base de clientes e crescimento futuro.

[] 4. Alcançar realizações na carreira dentro da empresa, tais como reconhecimento pelo bom desempenho e oportunidades para futuras promoções.

[] 5. Inspirar e motivar toda a equipe de modo que eles continuem trabalhando com satisfação e eficiência, para que de maneira conjunta, os objetivos e metas da divisão sejam alcançados.

[] Outra(s) esperança(s) e/ou aspiração(ões) não apresentadas anteriormente._____

Das opções escolhidas, qual você considera **a mais importante**? _____

Condições Experimentais - 2º cenário:

Ao acessar o *link* do experimento, a plataforma *qualtrics* direcionava, de maneira aleatória, cada participante para uma das duas condições experimentais (promoção ou prevenção). Quando os participantes eram direcionados para o cenário de **prevenção**, eram apresentadas as seguintes questões:

Antes de realizar o registro da provisão de despesa com garantia selecione **TRÊS** deveres e/ou obrigações que você deve cumprir para a situação apresentada acima.

[] 1. Reconhecer as despesas com garantia com base nos princípios e normas contábeis vigentes.

[] 2. Garantir que todas as premissas utilizadas para realizar estimativas e, consequentemente, os registros financeiros sejam transparentes e reflitam, de maneira fidedigna, a situação econômico-financeira da divisão.

[] 3. Proteger a imagem da empresa e divisão ao tomar decisões éticas e transparentes, que mantenham a confiança das partes interessadas, como proprietários, credores e consumidores.

[] 4. Ter segurança de que as estimativas das despesas com garantia e, consequentemente seu reconhecimento, foram realizadas de maneira cuidadosa e conservadora, evitando erros.

[] 5. Me esforçar para alcançar a meta de lucro operacional de R$ 4.000.000,00 estabelecida pela alta administração, levando em consideração os interesses da empresa e os padrões éticos, evitando decisões de curto prazo que possam afetar o resultado futuro.

[] Outro(s) dever(es) e/ou obrigação(ões) não apresentados anteriormente. _____

Das opções escolhidas, qual você considera **a mais importante?** _____

Após responderem as manipulações experimentais do cenário ao qual foi atribuído aleatoriamente (promoção ou prevenção) os participantes indicam o valor da provisão, por meio da seguinte pergunta:

Com base nas informações apresentadas acima, **qual valor você registraria como provisão de despesa com garantia?** (Indique um valor entre R$ 100.000 a R$ 400.000).

Questões pós-experimentais (Independentemente da condição experimental do participante, era necessária a resposta)

1. Em que medida você se sente certo em relação à busca de seus objetivos ao completar esta tarefa?

Em uma escala de 0 = nada a 10 = extremamente.

2. Caso fosse registrado o valor de R$ 350.000 como provisão de despesa com garantia a meta de lucro seria atingida?

( ) Sim
( ) Não

3. Por favor indique em que medida a **orientação** que você recebeu ao realizar a tarefa reflete uma preocupação de **prevenção** ou uma preocupação de **realização** de acordo com a seguinte escala:

Mais próximo de 0 = maior preocupação com proteção, evitar erros e representar de maneira adequada e com base nos princípios contábeis, as despesas com garantia da empresa.

Mais próximo de 10 = maior o desejo de obter sucesso, alcançar a meta de lucro e obter o bônus sobre o salário.

4. Este conjunto de questões perguntam sobre eventos específicos em sua vida. **Não há respostas certas ou erradas.** Por favor, ao respondê-las, atribua valores de 1 a 5, de acordo com a seguinte escala:

1- Nunca ou raramente; 2- Raramente; 3- Às vezes; 4- Frequentemente; 5- Muito frequentemente.

Comparado com a maioria das pessoas, você normalmente não consegue o que deseja na vida?	
Quando criança, você "já ultrapassou o limite" fazendo coisas que seus pais não tolerariam?	
Com que frequência você realizou coisas que o deixaram "empolgado" para trabalhar ainda mais?	
Você irritava seus pais com frequência quando era criança?	
Com que frequência você obedecia às regras e regulamentos estabelecidos pelos seus pais?	
Ao crescer, você alguma vez agiu de maneiras que seus pais consideravam questionáveis?	
Você costuma se sair bem em diferentes coisas que tenta fazer?	
Às vezes, não ser cuidadoso o suficiente me causou problemas.	
Quando se trata de alcançar coisas que são importantes para mim, percebo que não tenho um desempenho tão bom quanto gostaria.	
Sinto que fiz progresso em direção ao sucesso na minha vida.	
Encontrei poucos hobbies ou atividades em minha vida que captassem meu interesse ou me motivassem a dedicar esforço a eles.	

5. Qual o seu Gênero?

( ) Masculino ( ) Feminino ( ) Outro_____

6. Qual sua idade (em anos completos)? _____

7. Em qual estado você mora? _____

8. Já atua ou atuou recentemente na área contábil?

( ) Sim ( ) Não

9. Se sim, em qual área?

( ) Contador em empresa privada ( ) Área pública ( ) Docência ( ) Auditoria/Perícia ( ) Outro____

10. Quanto tempo de experiência você possui em funções relacionadas a contabilidade? ___

11. Quanto tempo de experiência na atual ou última empresa em que você trabalhou? ____

12. Qual o setor que você trabalha? _____

13. Qual porte da empresa em que você trabalha ou trabalhou recentemente?
( ) Microempresa (faturamento até R$360 mil por ano)
( ) Pequena empresa (entre R$ 360 mil a R$ 4,8 milhões)
( ) Média empresa (entre R$ 4,8 milhões a R$ 300 milhões)
( ) Grande empresa (acima de R$ 300 milhões).

14. Qual é a área da sua formação?

( ) Ciências Contábeis ( ) Administração ( ) Economia ( ) Outro

15. Qual sua maior titulação concluída?

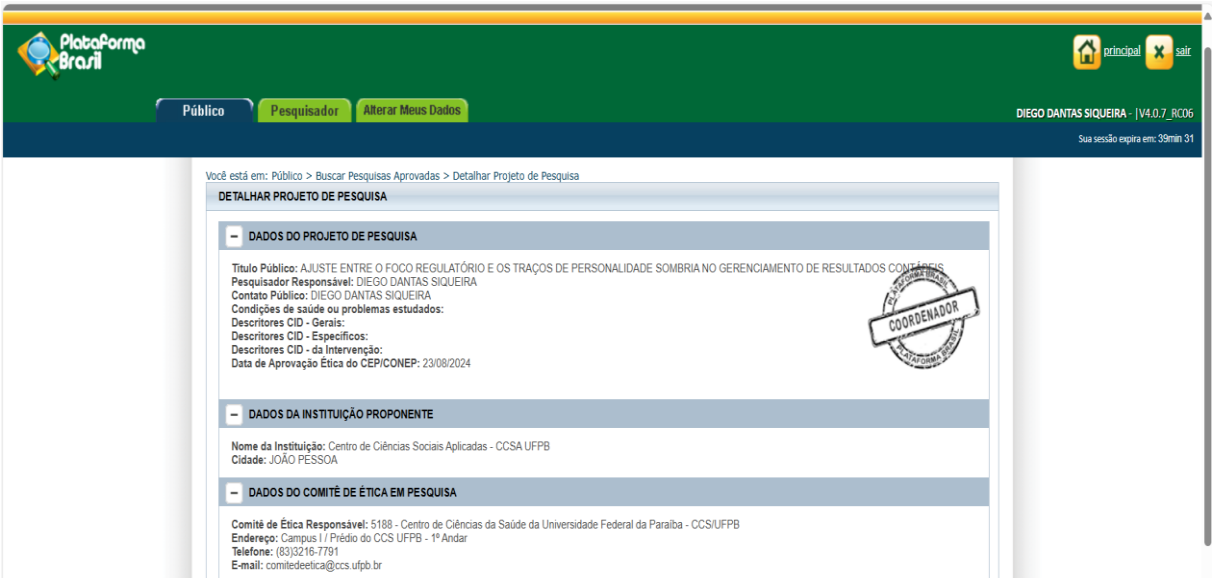
( ) Graduação ( ) Especialização ( ) Mestrado ( ) Doutorado

Mensagem final (para as duas condições experimentais)

Por fim, ressaltamos que esta pesquisa adotou um cenário empresarial fictício. Embora tenha sido mencionado um bônus como parte do cenário da tarefa, este experimento foi puramente acadêmico, e não haverá distribuição de bônus reais.

APÊNDICE E – APROVAÇÃO DO COMITÊ DE ÉTICA EM PESQUISA

Imagem 1: Pesquisa pública no site da Plataforma Brasil.



APÊNDICE F - PARECER CONSUBSTANCIADO DO COMITÊ DE ÉTICA EM PESQUISA (CEP)

CENTRO DE CIÊNCIAS DA SAÚDE DA UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA - CCS/UFPB

PARECER CONSUBSTANCIADO DO CEP

DADOS DO PROJETO DE PESQUISA

Título da Pesquisa: AJUSTE ENTRE O FOCO REGULATÓRIO E OS TRAÇOS DE PERSONALIDADE SOMBRIA NO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS CONTÁBEIS
Pesquisador: DIEGO DANTAS SIQUEIRA
Área Temática:
Versão: 1
CAAE: 81794424.8.0000.5188
Instituição Proponente: Centro de Ciências Sociais Aplicadas - CCSA UFPB
Patrocinador Principal: Financiamento Próprio

DADOS DO PARECER

Número do Parecer: 7.027.155

Apresentação do Projeto:
Trata-se de uma pesquisa de doutorado do programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis do CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS-CCSA. tem como objetivo analisar a influência dos traços de personalidade sombria na relação entre o foco regulatório dos profissionais contábeis e o gerenciamento de resultados. a questão que norteia a pesquisa é: Qual a Influência dos Traços de Personalidade Sombria na relação entre o foco regulatório dos profissionais contábeis e o gerenciamento de resultados?

Objetivo da Pesquisa:
Objetivo Geral: Analisar a Influência dos Traços de Personalidade Sombria na relação entre o Foco Regulatório dos Profissionais Contábeis e o Gerenciamento de Resultados.

Objetivo Específicos: a)verificar se o foco regulatório (promoção versus prevenção) dos profissionais contábeis afeta na propensão ao envolvimento em práticas de GR; b) examinar se os traços de personalidade sombrios (alto versus baixo) dos profissionais contábeis afeta na propensão ao envolvimento em práticas de GR; c) avaliar a moderação dos traços elevados de narcisismo, maquiavelismo e psicopatia dos profissionais contábeis na relação entre o foco regulatório e a prática de gerenciamento de resultado das empresas.

Endereço: Campus I / Prédio do CCS UFPB - 1º Andar
Bairro: Cidade Universitária **CEP:** 58.051-900
UF: PB **Município:** JOAO PESSOA
Telefone: (83)3216-7791 **Fax:** (83)3216-7791 **E-mail:** comitedeetica@ccs.ufpb.br

Avaliação dos Riscos e Benefícios:

RISCOS: não oferece riscos previsíveis, para a saúde, integridade física ou moral, nem trará quaisquer implicações que possam afetar as atividades do participante, sendo possível apenas o desconforto físico ou mental pelo tempo de duração (cerca de 10 minutos) e teor das perguntas apresentadas, por estarem relacionadas as experiências relacionadas as atividades profissionais. Para minimizar qualquer possibilidade de constrangimento, as perguntas utilizadas são de fácil compreensão e envolve um cenário de decisão fictício, sendo destacado que não há respostas certas ou erradas, apenas a percepção do participante.

BENEFÍCIOS: esta pesquisa possui o potencial de contribuir com a teoria e prática profissional. No contexto teórico esse estudo contribui para a literatura que investiga o gerenciamento de resultados contábeis ao analisar o impacto da orientação motivacional dos indivíduos sobre esta prática contábil agressiva. Relação está ainda não explorada por estudos anteriores, porém, relevante dada a importância de informações contábeis de boa qualidade para a tomada de decisão dos stakeholders, preenchendo uma lacuna teórica identificada. Do ponto de vista prático, se for constatado que dependendo do foco regulatório o GR ocorra em maior ou menor proporção a alta administração da empresa pode utilizar esta orientação motivacional para induzir um foco que reduza o GR e, consequentemente, melhore a QIC. Com isso, proporcionando bases mais confiáveis para o processo decisório dos proprietários, instituições financeiras, investidores e órgãos fiscalizadores.

Comentários e Considerações sobre a Pesquisa:

É um projeto relevante para a área de estudo. Demonstra consistência e rigor na abordagem teórico metodológica. Apresente uma linguagem adequada, clara e objetiva. Discorre o conteúdo de forma linear e transparente, seguindo as fases padrão, a saber: introdução, metodologia, objetivos, riscos/benefícios. Todavia, percebe-se que não há conformidade em relação ao texto submetido à plataforma Brasil e ao texto do projeto completo, haja vista que existem ausência de informações necessárias que comprometem o aceite para a realização da pesquisa.

Considerações sobre os Termos de apresentação obrigatória:

A pesquisadora inclui os seguintes documentos:

. Folha de rosto.PDF;

. Informações básicas do projeto;

. Projeto completo.

. TCLE
. Certidão da aprovação da pesquisa pelo Programa;
. Orçamento e Cronograma (apresentado apenas no formulário da plataforma Brasil).

Recomendações:
Por se tratar de um projeto de Tese a ser submetido à qualificação, a fim de obter a autorização para iniciar a pesquisa, recomenda-se:
* Refazer o cronograma e definindo-o com DD/MM/ANO.
Recomenda-se, ainda, que o pesquisador fique atento a inserção do relatório final do projeto na Plataforma Brasil, após a conclusão da pesquisa.

Conclusões ou Pendências e Lista de Inadequações:
Após a apreciação do projeto e análise dos documentos apresentados, conclui-se que não existem inadequações éticas para o início da pesquisa. Portanto, a projeto encontra-se APROVADO.

Considerações Finais a critério do CEP:
Certifico que o Comitê de Ética em Pesquisa do Centro de Ciências da Saúde da Universidade Federal da Paraíba ¿ CEP/CCS aprovou a execução do referido projeto de pesquisa. Outrossim, informo que a autorização para posterior publicação fica condicionada à submissão do Relatório Final na Plataforma Brasil, via Notificação, para fins de apreciação e aprovação por este egrégio Comitê.

Este parecer foi elaborado baseado nos documentos abaixo relacionados:

Tipo Documento	Arquivo	Postagem	Autor	Situação
Informações Básicas do Projeto	PB_INFORMAÇÕES_BÁSICAS_DO_PROJETO_2388554.pdf	24/07/2024 18:13:25		Aceito
Outros	Certidao.pdf	24/07/2024 18:10:53	DIEGO DANTAS SIQUEIRA	Aceito
Outros	Instrumento.pdf	24/07/2024 18:09:45	DIEGO DANTAS SIQUEIRA	Aceito
Projeto Detalhado / Brochura Investigador	Projeto.pdf	24/07/2024 18:09:21	DIEGO DANTAS SIQUEIRA	Aceito
Orçamento	Orcamento.pdf	24/07/2024	DIEGO DANTAS	Aceito

Endereço: Campus I / Prédio do CCS UFPB - 1º Andar
Bairro: Cidade Universitária **CEP:** 58.051-900
UF: PB **Município:** JOAO PESSOA
Telefone: (83)3216-7791 **Fax:** (83)3216-7791 **E-mail:** comitedeetica@ccs.ufpb.br

CENTRO DE CIÊNCIAS DA SAÚDE DA UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA - CCS/UFPB

Continuação do Parecer: 7.027.155

Orçamento	Orcamento.pdf	18:08:51	SIQUEIRA	Aceito
Cronograma	Cronograma.pdf	24/07/2024 18:07:24	DIEGO DANTAS SIQUEIRA	Aceito
TCLE / Termos de Assentimento / Justificativa de Ausência	TCLE.pdf	24/07/2024 18:07:11	DIEGO DANTAS SIQUEIRA	Aceito
Folha de Rosto	Folha_de_rosto.pdf	24/07/2024 18:06:30	DIEGO DANTAS SIQUEIRA	Aceito

Situação do Parecer:
Aprovado

Necessita Apreciação da CONEP:
Não

JOAO PESSOA, 23 de Agosto de 2024

Assinado por:
Eliane Marques Duarte de Sousa
(Coordenador(a))