

**TRAÇOS SOMBRIOS DE PERSONALIDADE DOS ESTUDANTES DE
CONTABILIDADE: UMA INVESTIGAÇÃO A PARTIR DA *SHORT DARK TRIAD*
(SD3)
DARK PERSONALITY TRAITS OF ACCOUNTING STUDENTS: A RESEARCH
FROM SHORT DARK TRIAD (SD3)**

Mateus Nunes Rodrigues Mendonça

Graduando em Ciências Contábeis

E-mail: mateus88-mendonca@hotmail.com

Telma Maria Chaves Ferreira da Silva

Doutora em contabilidade

E-mail: Telmachaves@hotmail.com

Gilberto Magalhães da Silva Filho

Doutorando em Contabilidade

E-mail: gmfcontabilidade@hotmail.com

RESUMO

Este estudo teve o objetivo de identificar os traços de personalidade que predominam nos discentes de contabilidade de uma universidade pública, associando essas personalidades com suas determinadas características. Para essa abordagem, utilizou-se do *DarkTriad*, constructo constituído por três traços subclínicos de personalidade: o maquiavelismo, o narcisismo e a psicopatia. Empregou-se a abordagem teórico-empírica, usando-se a revisão bibliográfica de literatura sobre a temática do *DarkTriad*, além da coleta de dados por meio de um questionário *survey*, distribuído em duas partes: perfil dos respondentes (dados sociodemográficos) e mecanismo de mensuração de personalidade (*Short DarkTriad – SD3*), utilizando-se uma amostra de 194 alunos do curso de ciências contábeis. Os resultados mostraram a existência de maquiavelismo em nível moderado, sendo este o traço mais marcante nesses alunos. Identificou-se que 59,28% dos estudantes estavam alinhados com tal característica, seguido dos níveis baixos de narcisismo, com 48,97%, e de psicopatia, com 48,45%. Nesse cenário, pode-se colocar em relevo que a identificação de tal traço conduz à consideração de que tais discentes podem ter tendências em tomar atitudes honestas no meio acadêmico e, conseqüentemente, no meio profissional.

Palavras-chave: *DarkTriad*. Narcisismo. Psicopatia. Maquiavelismo. Contabilidade.

ABSTRACT

This study aimed to identify the personality traits that predominate in accounting students of a public university, associating these personalities with their specific characteristics. For this approach, we used the Dark Triad, a construct made up of three subclinical personality traits: Machiavellianism, narcissism and psychopathy. The theoretical-empirical approach was used,

using the bibliographic review of literature on the theme Dark Triad, and data collection through a survey questionnaire, distributed in two parts: profile of respondents (sociodemographic data) and mechanism of measuring of personality (Short Dark Triad – SD3), using a sample of 194 students of accounting course. The results showed the existence of Machiavellianism in moderate level, being this the most striking trait in these students. It was identified that 59.28% of the students were aligned with this characteristic, followed by low levels of narcissism, with 48.97%, and psychopathy, with 48.45%. In this scenario, it can be emphasized that the identification of such trait leads to the consideration that such students may have tendencies to take honest actions in the academic environment and, consequently, in the professional environment.

Keywords: Dark Triad. Narcissism. Psychopathy. Machiavellianism. Accounting.

1 INTRODUÇÃO

A Lei *Sarbanes-Oxley* (SOX), como é popularmente conhecida, foi promulgada em 2002 pelo governo americano em resposta aos escândalos contábeis da Enron e da Worldcom. A lei criou mecanismos de fiscalização e auditoria das operações realizadas pelas empresas, com o objetivo de mitigar riscos de ocorrência de práticas fraudulentas, garantindo, assim, uma maior confiabilidade nos números contábeis e resguardando o interesse dos investidores e credores.

Nesse cenário, identifica-se uma inquietação social em perceber como e por que certas decisões estão sendo tomadas, e surge a reflexão sobre o aspecto ético dessas decisões. Casos como o da Petrobras, da Enron, da Toshiba e do Banco Panamericano têm colocado em cheque a possibilidade de se analisar os traços de personalidade e como esses traços podem ter relação com comportamentos antiéticos de profissionais (SMYTH; DAVIS, 2004; AVELINO, 2017).

A busca pela análise e mensuração dos traços de personalidade tem sido objeto de estudo por parte da psicologia, sendo definido como características de um determinado indivíduo capaz de explicar padrões consistentes de comportamento (PERVIN; JONH, 2009).

Os traços de personalidade podem apresentar aspectos positivos e negativos, sendo este último responsável por explicar os comportamentos desviantes, a exemplo das práticas de corrupção, apropriação de ativos e fraude nas demonstrações contábeis. Segundo Paulhus e Williams (2002), procurando esclarecer à literatura sobre personalidades que são aversivas, os

traços sombrios de personalidade são divididos em três tipos, a saber: maquiavelismo, psicopatia e narcisismo (*DarkTriad*).

O *DarkTriad* pode ser entendido como um constructo que estuda as personalidades maquiavélica, narcisista e psicopata, por meio da análise subclínica (não patológica), com uma classificação dos seus níveis em baixo, moderado ou alto (JONES; PAULHUS, 2014; D'SOUZA, 2016).

Desde a publicação do trabalho seminal de Paulhus e Williams (2002), diversas pesquisas têm buscado analisar a influência dos traços sombrios de personalidade e a sua capacidade de prever comportamentos desviantes, em diferentes áreas do conhecimento, bem como na contabilidade. Os estudos têm buscado identificar a influência dos traços sombrios na manipulação dos resultados contábeis (D'SOUZA, 2016), nas práticas de gerenciamento de resultados (OLSEN; STEKELBERG, 2015), nos crimes de evasão fiscal (BUCHHOLZ; LOPATTA; MAAS, 2014) etc.

A despeito disso, alguns estudos têm buscado identificar os traços de personalidade dos estudantes no meio acadêmico. A premissa assumida é de que a desonestidade dos estudantes no meio acadêmico pode colaborar para ações correlatas no futuro ambiente organizacional, principalmente na área contábil (AVELINO, 2017). Isso ocorre porque os discentes de contabilidade, que futuramente desenvolverão atividades de assessoria contábil, fiscal e relativas a folha de pagamento, controladoria, perícia ou auditoria, são os que estão diretamente lidando com registros e divulgações de demonstrações econômicas e financeiras para as empresas e, por isso, podem experimentar diferentes graus de comportamentos não éticos.

Crown e Spiller (1998) identificaram que os discentes das áreas de negócios possuem maior tendência em tolerar comportamentos antiéticos que os estudantes de outras áreas. Isso demonstra a importância do estudo da personalidade e dos comportamentos antiéticos em estudantes de ciências contábeis, em razão da relevância da análise de como o nível dos traços de personalidade pode interferir na atuação ética ou antiética, honesta ou desonesta, dos profissionais contábeis, ainda mais no contexto brasileiro, marcado por escândalos de corrupção e lavagem de dinheiro.

Deste modo, o presente estudo procura responder ao seguinte questionamento: qual é o traço de personalidade que compõe o *DarkTriad* mais presente nos discentes de ciências contábeis? Assim, o presente artigo tem o objetivo geral de identificar qual o traço de personalidade (psicopata, maquiavélico ou narcisista) mais marcante e sua possível relação com a tendência em tomar atitudes aversivas ou benéficas no meio acadêmico e, conseqüentemente, profissional.

Considera-se que a reflexão pode ser direcionada para o comportamento ético dos profissionais nas empresas e sobre os fatores psicológicos que possam conduzir a atitude ética em diversas situações no ambiente organizacional. Nesse sentido, os estudos dos traços de personalidade podem analisar a relação entre a personalidade de um indivíduo e suas atitudes éticas e antiéticas, no que concerne à tomada de decisão (D'SOUZA, 2016; AVELINO, 2017).

Este estudo se justifica por trazer diversas contribuições. Para as empresas, a análise favorece o recrutamento e a seleção de indivíduos, uma vez que, por meio dos testes de personalidade, será mais fácil reconhecer quem possui características que são mais adequadas para direcionar determinado cargo de liderança, por exemplo. Concomitante a isso, faz-se necessário destacar que, segundo a literatura do constructo, os gestores detentores de níveis moderados dos traços do *DarkTriad* são aqueles que possuem uma maior tendência em originar resultados benéficos para o desempenho organizacional, como afirma D'Souza (2016).

Para a ciência contábil, o estudo se justifica pelo papel exercido pela contabilidade no controle econômico, financeiro e patrimonial das entidades e na sua função como fonte de informações com potencial para contribuir para o processo de tomada de decisão. Também, o profissional contador ocupa uma posição-chave dentro das empresas, sendo detentor de conhecimento e habilidade para interferir no controle patrimonial de forma legal (como, por exemplo, na elisão fiscal) ou ilegal (sonegação fiscal ou fraudes de relatórios contábeis).

Por fim, no cenário nacional, ainda são poucos os trabalhos que procuraram analisar os traços sombrios de personalidade dos estudantes de contabilidade, destacando-se, dentre as pesquisas realizadas, as de Castro et al. (2016), Lopes et al. (2016) e Avelino (2017). Desse

modo, a presente pesquisa busca suprir essa lacuna existente de trabalhos no contexto nacional e servir de fonte de informação para futuras pesquisas.

2 REFERENCIAL TEORICO

2.2 DARK TRIAD

Na conjuntura da análise do perfil profissional, identifica-se na literatura a expressão *DarkTriad*, que remete, primeiramente, à consideração do conceito de personalidade, traço de personalidade e nível subclínico de personalidade.

Personalidade é descrita por Allport (1961) como uma associação dinâmica e organizada entre a parte mental e a física do indivíduo, determinando seu comportamento, suas atitudes e seu modo de pensar, podendo ser conceituada como o conjunto de características que definem a individualidade de uma pessoa.

Assim, a ênfase no conceito personalidade inclui a necessidade de apresentar a distinção entre os termos atitude e comportamento. Segundo Fishbein e Ajzen (1975), atitude é uma tendência de lidar com um estímulo de forma benéfica ou negativa, de modo a influenciar o comportamento. Por sua vez, comportamento diz respeito a ações que ocorrem em determinado momento e contexto, as quais se relacionam a um estímulo específico (PETER; OLSON, 2009). Dessa forma, personalidade é justamente um dos elementos que influencia as atitudes e, conseqüentemente, o seu comportamento.

Por conseguinte, necessita-se distinguir, também, os conceitos de nível subclínico e nível clínico, uma vez que o estudo que envolve o *DarkTriad* tem relação com análise dos elementos da tríade no que concerne ao nível subclínico, não patológico, isto é, quando os traços de personalidades analisados não causam comprometimento às relações interpessoais dos indivíduos nem culminam no sofrimento deles em sociedade. Enfatiza-se que a intenção desta pesquisa é detectar traços não patológicos, ou seja, os autores não têm a pretensão nem a competência de diagnosticar distúrbios mentais.

Segundo Gudmundsson e Southey (2012), o nível subclínico de personalidade representa, de fato, um “meio-termo” entre os traços de personalidades considerados normais e um transtorno patológico dessa personalidade, confirmando o argumento de que a

verificação que permeia esse constructo não é clínica e que seus dados não podem ser usados como prognósticos para analisar possíveis distúrbios mentais.

No cerne da discussão sobre traços de personalidade, Paulhus e Williams (2002) realizaram um estudo com 245 discentes de psicologia com o objetivo de identificar suas diferenças e suas equivalências de personalidades. Os autores desenvolveram um constructo denominado *DarkTriad*, para analisar as semelhanças e as diferenças de três tipos de personalidades, nomeadamente: a narcisista, a maquiavélica e a psicopata.

A orientação proposta prosseguiu com as pesquisas de Jones e Paulhus (2011, 2014), e a criação do questionário de autorrelato denominado *Short DarkTriad*(SD3), dividido em três categorias (narcisismo, maquiavelismo e psicopatia) com 9 assertivas para cada categoria, contendo as principais características delas, totalizado, assim, 27 itens do SD3.

No cenário nacional, o estudo de D'Souza e Lima (2015) fez uso da escala SD3 e teve como objetivo analisar o efeito dos traços de personalidades e das tomadas de decisão oportunistas. O estudo foi formado por uma amostra de 131 estudantes de *Master of Business Administration* (MBA) que ocupam ou já ocuparam uma posição gerencial em alguma organização. A pesquisa concluiu que níveis elevados de traços sombrios estão substancialmente relacionados à tendência de se tomar decisões oportunistas, e que os níveis baixos e moderados de características de *DarkTriad* não exteriorizam condutas prejudiciais e, por isso, pessoas que fossem detentoras de tais categorias estavam menos propensas a tomarem decisões oportunistas.

Um dos aspectos básicos para se explicar o comportamento de um indivíduo está na análise de um conjunto de predisposições e habilidades específicas, ou seja, na observação de como os traços de personalidade atuam no comportamento de um indivíduo (FRIEDMAN; SCHUSTACK, 2004). Desse modo, a seguir, será feita uma explanação de cada traço de personalidade do constructo, abordando suas principais características.

2.2.1 Maquiavelismo

A análise focada na personalidade maquiavélica tem origem em NiccolòMachiavelli, sobretudo nos ideais e valores apresentados em *O Príncipe* (GROHMANN; BATTISTELLA,

2012). Maquiavelismo é definido como uma metodologia em que o manipulador consegue conquistar recompensas superiores às que obteria se não tivesse utilizado da manipulação, com o objetivo de cumprir a premissa de “os fins justificam os meios” (CHRISTIE; GEIS, 1970).

A partir dessa filosofia, surgiu a etimologia do termo maquiavelismo (JUDGE; PICCOLO; KOSALKA, 2009), caracterizando um indivíduo manipulador, inescrupuloso e que possui destreza para fazer tudo o que estiver ao seu alcance para atingir seus objetivos.

Para o perfil maquiavélico, identifica-se como lado positivo a utilização de estratégia, a capacidade de obter alianças e o esforço para manter uma reputação positiva perante os outros (JONES; PAULHUS, 2014). Por isso, os maquiavélicos evitam a todo custo aplicar quaisquer táticas que possam lhes prejudicar a reputação de alguma forma. Ademais, possuir trabalhadores maquiavélicos nas organizações demonstra-se produtivo, visto que seu desempenho acaba sendo superior aos demais empregados, já que sempre estão buscando atingir os melhores resultados possíveis, independentemente dos meios para isso (GABLE; TOPOL, 1998; RICKS; FRAEDRICH, 1999; GROHMANN; BATTISTELLA, 2012).

A despeito disso, destaca-se que, quando as características de personalidade maquiavélica estão em nível moderado, considera-se que o indivíduo poderá ser um bom líder, apresentando melhores resultados de comportamento no quesito direitos e deveres no âmbito organizacional, em razão da avaliação do custo e do benefício. O líder tentará controlar e coordenar seus funcionários ou empregados da melhor forma possível, sempre observando seus próprios interesses (ZETTLER; SOLGA, 2013).

Contrapondo-se ao lado positivo, destaca-se que a mentira (ROSS JR; ROBERTSON, 2000), a manipulação (VLEMMING, 1979), a capacidade de reverter a percepção alheia para obter vantagem (ROSS JR; ROBERTSON, 2003) e a utilização de destreza e essência calculista, mesmo que em sacrifício dos padrões éticos e morais, para atingir os fins almejados (GABLE; D'ANGELO, 1994), são fatores que caracterizam negativamente o maquiavelismo.

Além disso, as características maquiavélicas estão relacionadas à capacidade do indivíduo de fraudar, burlar os resultados, alterar os relatórios financeiros, tomar decisões antiéticas e manipular o orçamento (D'SOUZA, 2016). Em face do que foi reportado, os

indivíduos que possuem esse perfil em altos níveis têm, em sua personalidade, a tendência de julgar que é válido aplicar a premissa básica para alcançar seus objetivos, mesmo que sejam utilizados meios ilícitos.

2.2.2 Narcisismo

A análise focada nas características narcisistas subclínicas da personalidade remete à lenda de Narciso. Esse personagem, que representou o pináculo do egocentrismo e do amor próprio, apaixonou-se por seu próprio reflexo e acabou morrendo, tendo em conta a impossibilidade de consumir esse amor impossível (LEVY et al., 2010; VANDENBOS, 2010; GUIMARÃES, 2012).

Cabe destacar, então, que a exigência de evidenciar sua grandiosidade, o egoísmo, a necessidade de demonstrar talentos e aptidões e possuir atenção e poder, a vaidade, o exibicionismo e a autoadmiração, são algumas das características que evidenciam a definição do termo “narcisista”, como é conhecido no meio empresarial (ROSENTHAL; PITTINSKY, 2006; ARJOON, 2010).

Dworkis (2013) investigou o narcisismo no ambiente das organizações e evidenciou os aspectos positivos e negativos desse traço de personalidade. O autor identificou que a autossuficiência, o sentimento de supremacia e a autoridade dos líderes são características positivas para o desempenho da função organizacional, pois os gestores que possuem esses atributos são bons executores, o que acarreta excelentes resultados na rotina das atividades, em razão de os liderados se sentirem confiantes com a postura firme do líder e, assim, trabalharem com mais eficiência.

Já o lado negativo surge quando se identifica no líder um alto nível de arrogância, excesso de confiança, soberba, exibicionismo, insensibilidade social e a crença de ser merecedor de um tratamento diferenciado. Tais características podem produzir implicações adversas e prejudiciais ao meio organizacional, isso porque o exibicionismo e a arrogância fazem com que os indivíduos estejam mais preocupados em chamar atenção para si do que para a produtividade da empresa (D’SOUZA, 2016). Ademais, a soberba leva esses

indivíduos a se sentirem merecedores de mais privilégios do que já possuem, podendo alterar suas motivações e diminuir a produtividade.

Dessa forma, a personalidade com traços elevados de narcisismo subclínico pode gerar um comportamento de dissimulação e exploração para obter destaque na organização (D'SOUZA, 2016). Observa-se, também, que os narcisistas são muito confiantes em seus próprios julgamentos e conhecimentos e, por isso, tendem a tomar decisões impulsivas e arriscadas, sendo, muitas vezes, destrutivas para a própria organização.

No âmbito das organizações, Lubit (2002) afirma que o narcisista em seu grau mais elevado, chamado de narcisista destrutivo, consegue alcançar facilmente posições de destaque nas organizações, por causa da ausência de compaixão, uma forte ambição de poder e aparente autoconfiança. No entanto, o autor destaca que o alto nível de personalidade narcisista pode prejudicar a realização das atividades da organização e, até mesmo, afastar outros profissionais mais capacitados, uma vez que predomina no narcisista a desvalorização dos outros funcionários e a dificuldade de realizar atividades em equipe, podendo ter o foco em decisões que só beneficiem a si mesmo e, a depender da posição ocupada, poderá trazer consequências negativas para a organização.

2.2.3 Psicopatia

No que diz respeito ao *DarkTriad*, a análise da personalidade psicopata não tem relação com a criminalidade, uma vez que é tratada em nível subclínico, como já explicitado antes. Dessa forma, Jones e Paulhus (2014) caracterizam o perfil da psicopatia pela insensibilidade e impulsividade, destacando que o último elemento é fundamental para distinguir a psicopatia do maquiavelismo. A esse respeito, VandenBos (2010) reforça tais características, ressaltando que os indivíduos que possuem traços da personalidade psicopata manifestam impulsividade, falta de culpa ou remorso por suas ações e egocentrismo. Por fim, Rauthmann (2012) relata que, mesmo no nível subclínico, a psicopatia é entendida como a personalidade mais perversa da tríade.

Boddy (2009) salienta que, no âmbito das organizações, os psicopatas – conceituados pelo autor como psicopatas corporativos – estão mais propensos a menosprezar críticas,

envolver-se com negociações arriscadas e problemáticas, além de não incentivar a harmonia no trabalho em equipe. Desse modo, os psicopatas em posição de liderança trazem pouca contribuição para os liderados, no que se refere à formação de um ambiente amigável e no estabelecimento de acordos com outras organizações (D'SOUZA, 2016).

Os psicopatas também demonstram falta de consciência, de afabilidade, de vergonha, de medo, tentando ao máximo superestimar sua imagem, autopromovendo-se exageradamente e se afastando radicalmente daqueles que não mais os beneficiam. Essa situação pode ser analogamente relacionada ao meio acadêmico, onde indivíduos com alto nível de psicopatia subclínica possuem tendência para cometer fraudes, tratar as pessoas com frieza e atribuir a outras pessoas a culpa pelas suas ações ilegais (LOPES et al., 2016).

No entanto, cabe destacar que indivíduos com esse traço, em um nível aceitável, são desejados pelo mercado de trabalho, em razão da racionalidade e frieza do perfil psicopata, e, por terem boa capacidade de oratória, conseguem persuadir as pessoas à conveniência dos seus interesses (LOPES et al., 2016).

No cerne dessa discussão, observa-se o estudo de Babiak, Neumann e Hare (2010). Eles investigaram a psicopatia e sua correlação com 203 profissionais que exerciam cargos de gestão em organizações e testaram as variáveis de *status* e as variáveis de avaliação de desempenho interno com os níveis do traço psicopatia. Os autores concluíram que indivíduos com alta pontuação nesse traço de personalidade possuem tendência de ocultar informações prejudiciais à organização para o ambiente externo, sendo esse fator fundamental para a permanência de tais indivíduos em altas posições na hierarquia de uma empresa, demonstrando que a capacidade de manter segredo pode ser um aspecto positivo na personalidade psicopata nas organizações.

2.3 ATIVIDADE PROFISSIONAL E *DARK TRIAD*

Os traços de personalidade subclínicos que compõem o *DarkTriad* (narcisista, psicopata e maquiavélico) podem dar indícios de futuras ações, benéficas ou não, que esses indivíduos podem desenvolver dentro da entidade. Diante dessa perspectiva, faz-se

indispensável pôr em evidência a abordagem entre a atividade profissional e as características do maquiavelismo, do narcisismo e da psicopatia.

O método, a estratégia e a racionalidade na tomada de decisão são características favoráveis do maquiavélico, as quais auxiliam na resolução de problemas organizacionais. Para além disso, Murphy (2012) afirma que a racionalização compõe uma das três principais características (racionalização, oportunidade e pressão) para que se ocorra a fraude e, por isso, reconhece que tais indivíduos são mais propensos a fraudar relatórios, caso tenham oportunidade. Byington e Johnson (2011) destacam que os maquiavélicos possuem maior tendência para a manipulação do saldo das dotações orçamentárias, tendo em vista a essência de suas características.

Os narcisistas, por outro lado, apresentam como características positivas a tomada de decisões ousadas que podem contribuir para o desempenho da empresa (CHATTERJEE; HAMBRICK, 2007). Hobson e Resutek (2008) apontam como aspectos negativos dos narcisistas a necessidade de inflar sua autoestima e ego, o que acaba fazendo com que tais indivíduos manipulem relatórios para melhorar a situação econômica e financeira da organização e, sobretudo, a sua situação pessoal. Como exemplo, tem-se o Lucro por Ação (LPA), que, por ser um dos resultados mais expressivos e marcantes da contabilidade, pode ser alvo de manipulação para refletir um bom desempenho irreal do *chiefexecutiveofficer* (CEO) narcisista. O narcisista considera que, quanto mais elevada for a LPA, maior será o senso de promoção e merecimento que irá sentir, e maior serão os elogios direcionados a ele.

Já os psicopatas corporativos apresentam como lado negativo a utilização de sua ampla capacidade de enganar, convencer e influenciar, com vistas a conquistar seus principais anseios de riqueza e *status*. Segundo Boddy (2006), tais características fazem com que eles estejam mais propensos a cometer fraudes contábeis e manipulações. McCormick e Burch (2005) reconhecem que os psicopatas têm uma enorme propensão de obter bônus, promoções e outros benefícios, por meio da falsificação de resultados financeiros. Para além disso, D'Souza (2016) afirma que indivíduos com alto nível de psicopatia, por terem um forte egoísmo e uma ânsia desenfreada de aumentar sua reputação e proeminência frente ao

mercado financeiro, possuem uma maior tendência de se envolverem com práticas antiéticas no mundo econômico e financeiro.

3 PROCEDIMENTOS MOTODOLÓGICOS

Esta pesquisa utiliza-se do método indutivo e quantitativo-exploratório, com o objetivo de investigar qual é o traço de personalidade mais marcante dos discentes de contabilidade de uma universidade pública. Destaca-se que a instituição tem a oferta do curso de bacharelado em contabilidade unicamente no turno da noite, e que a observação dos dados foi realizada no segundo semestre letivo de 2016, especificamente entre os meses de dezembro de 2016 e janeiro de 2017. Desse modo, apresenta-se nos parágrafos seguintes o processo operativo de levantamento dos dados empíricos deste artigo.

Adotou-se a abordagem de pesquisa *survey*, por meio da aplicação de um questionário dividido em duas partes. A primeira parte contempla questões relacionadas à identificação do respondente, como: gênero, idade, atuação na área contábil e estado civil. Já a segunda parte é formada por 27 assertivas, 9 para cada personalidade da tríade. Cabe destacar que se utilizou como referência para a formulação do questionário SD3 a versão final do estudo de Jones e Paulhus (2014).

A população da pesquisa era formada por 390 alunos com matrícula ativa no segundo semestre letivo de 2016, sendo obtida uma amostra de 194 alunos que responderam ao questionário. No que diz respeito ao acesso do inventário aos respondentes, destaca-se que os alunos participaram da pesquisa de forma voluntária, respondendo ao questionário em folha impressa, aplicada nos vários períodos do curso durante as aulas.

O questionário tem assertivas com respostas variantes de acordo com a escala Likert, contendo, além dos valores lógicos padrões para cada alternativa, a descrição dos valores de reversão. Desse modo, ressalta-se que, segundo Jones e Paulhus (2014), é necessária a utilização do valor de reversão (R) em determinadas questões, isto é, em certas assertivas o valor lógico padrão de “discordo totalmente” receberá pontuação 5, o de “discordo” receberá pontuação 4, o do “neutro” se manterá com valor 3, e assim sucessivamente. É importante

ressaltar, também, que os valores atribuídos para todos os 27 itens foram utilizados em todos os cálculos.

Para verificar o nível de confiabilidade do instrumento da pesquisa, adotou-se o teste de alfa de Cronbach. Segundo Streiner (2003), os valores do teste variam entre 0 e 1, em que um escore superior a 0,70 representa um bom indicativo de confiabilidade. A partir dos dados dos 194 discentes, o valor de alfa foi de 0,72, demonstrando, assim, que essa utilização do questionário (SD3) é confiável, conforme a literatura pertinente.

Em seguida, verificou-se a frequência média, mínima e máxima das 5 possibilidades de resposta para cada um dos 27 itens, e calculou-se a média geral das respostas que mais apareceram para as personalidades maquiavélica, psicopata e narcisista. Subsequentemente, após se obterem os valores extremos, eles foram subtraídos para achar-se a amplitude das classes, e posteriormente dividiu-se o valor da amplitude por 3, para, assim, obter o valor dos intervalos de classe, uma vez que se necessita encontrar os níveis alto, moderado e baixo das características da personalidade. Os valores mínimos, máximos, de amplitude e de intervalos adquiridos com a pesquisa foram reunidos na Tabela 2 para melhor visualização.

Tabela 1 – Dados para calcular os níveis de personalidade

	Maquiavelismo	Narcisismo	Psicopatia
Valor máximo	4,40	4,60	4,10
Valor mínimo	1,40	1,80	1,00
Amplitude	3,00	2,80	3,10
Intervalos	1,00	0,93	1,03

Fonte: Dados da pesquisa.

Os valores mínimos correspondem ao primeiro valor dos níveis baixos; a soma do valor mínimo com os intervalos demonstra o primeiro valor dos níveis médios; e a soma dos primeiros valores dos níveis médios com o valor do intervalo respectivo indica os níveis altos, sendo que o valor máximo será o maior valor para cada um dos níveis altos. Dessa forma, os dados da Tabela 1 convergem para a formação dos intervalos para se encontrar os níveis dos traços de personalidade, que está exposto na Tabela 2.

Tabela 2 – Intervalos para encontrar os níveis de personalidades

Nível	Maquiavelismo	Narcisismo	Psicopatia
Baixo	1,40 – 2,39	1,80 – 2,72	1,00 – 2,02
Moderado	2,40 – 3,39	2,73 – 3,65	2,03 – 3,05
Alto	3,40 – 4,40	3,66 – 4,60	3,06 – 4,10

Fonte: Adaptado de Lopes et al. (2016).

4 ESTUDO EMPÍRICO

4.1 RESULTADOS DO PERFIL DOS ALUNOS

A descrição dos dados obtidos para caracterizar o perfil sociodemográfico dos alunos será apresentada nos parágrafos seguintes, como resultado do *corpus* da pesquisa definido anteriormente na metodologia. Dessa forma, apresenta-se na Tabela 3 o perfil dos respondentes desta pesquisa de campo.

Tabela 3 – Dados do perfil do respondente

Característica	Quantidade	%
Gênero		
Feminino	82	42,27%
Masculino	112	57,73%
Total	194	100,00%
Idade		
16 a menos de 25	98	50,52%
25 a menos de 35	68	35,05%
35 a menos de 45	24	12,37%
45 ou mais	4	2,06%
Total	194	100,00%
Atuação na área contábil		
Já atuou	47	24,23%
Não atuou	147	75,77%
Total	194	100,00%
Estado civil		
Solteiro	138	71,13%
Casado	39	20,10%
Divorciado	3	1,55%
União estável	14	7,22%
Total	194	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

Percebe-se que mais da metade dos alunos que responderam ao questionário eram homens (57,73%) e que apenas 82 mulheres fizeram parte do levantamento de campo

(42,27%). Em relação à idade, destaca-se que, em sua maioria, os respondentes estão no patamar de 16 a 25 anos (50,25%), sendo que somente 4 dos entrevistados possuíam idade acima de 45 anos (2,06%). Relativamente ao estado civil, observa-se que grande parte dos respondentes eram solteiros e uma pequena parte era casada (20,10%). Ademais, observa-se que mais da metade dos alunos respondentes não possuíam qualquer experiência profissional na área (75,77%) e 47 discentes participaram de trabalhos contábeis (24,23%).

Os resultados permitiram observar que a maioria dos discentes que responderam ao questionário e atuam na área contábil corresponde a jovens e adultos entre 16 e 25 anos e, nessa faixa etária, os homens representaram o maior quantitativo de pessoas que atuam ou já atuaram na contabilidade. Tangentemente a isso, nesta abordagem *survey*, os homens superaram as mulheres no quesito atuação na área contábil em quase todas as idades.

Neste subitem serão abordados os resultados da pesquisa com o objetivo de averiguar quais os traços de personalidade que possuem maior destaque neste estudo. Em seguida, eles serão relacionados com a honestidade e desonestidade no âmbito acadêmico. Para isso, é importante observar que a frequência média das respostas dos alunos. Para os três construtos analisados foram obtidos os seguintes valores: Maquiavelismo (3,00); Narcisismo (2,70); Psicopatia (1,30).

De posse desses resultados, compararam-se com os da Tabela 2. Logo, os resultados demonstraram que os estudantes da universidade pública pesquisada apresentaram moderado grau de maquiavelismo e baixo grau de narcisismo e de psicopatia.

Posteriormente, fez-se a análise percentual dos níveis (baixo, moderado e alto) com os respectivos traços de personalidade (maquiavélico, narcisista e psicopata) de todos os 194 respondentes para descobrir, a partir dos resultados individuais desses discentes, qual é a característica sombria da tríade que mais descreve os estudantes daquela universidade pública. A partir dessa análise, evidenciaram-se na Tabela 4 os dados em porcentagem desses estudantes.

Tabela 4 – Nível geral dos traços de personalidade

Personalidades	Nível baixo	Nível moderado	Nível alto	Total
Maquiavelismo	18,04%	59,28%	22,68%	100,00%
Narcisismo	48,97%	40,21%	10,82%	100,00%
Psicopatia	48,45%	44,85%	6,70%	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

No presente estudo, os resultados indicaram o intervalo entre os níveis baixo e moderado como os mais preponderantes, portanto, pode-se inferir que esses alunos de contabilidade tendem a tomar atitudes menos desonestas no meio acadêmico e, conseqüentemente, no meio profissional. E a Tabela 4 aponta, sobretudo, que o nível moderado de maquiavelismo é o mais marcante na amostra estudada, ou seja, naquela universidade pública, no período em que houve esta análise, os futuros profissionais contábeis podem ser descritos como maquiavélicos, em sua maioria.

Desta forma, é válido ressaltar que os resultados convergiram com as pesquisas de Lopes et al. (2016) e de Castro et al. (2016), isso porque nos estudos desses autores os resultados demonstraram que o maquiavelismo foi o traço de personalidade que mais apareceu entre os estudantes de suas amostras.

O estudo de Lopes et al. (2016) concluiu que a maioria dos discentes possuía tendências aos níveis baixos e moderados da tríade e, por isso, havia indícios de que, no mercado de trabalho, tais estudantes tendiam a ter atitudes mais honestas. Além disso, o nível moderado de maquiavelismo foi o mais presente. Já Castro et al. (2016) demonstraram que 64% dos alunos que participaram da pesquisa tendiam a ter traços de maquiavelismo.

A seguir, será analisado cada um dos traços de personalidade e suas possíveis conseqüências para a tomada de decisão dos discentes.

4.2.1 Maquiavelismo

Na análise individual de cada respondente, 59,28% dos entrevistados tendem a ter níveis moderados de maquiavelismo (Tabela 4). Verificou-se, também, que 41,76% dos respondentes concordaram ou concordaram totalmente com a afirmativa “abstenho-me de conflitos diretos com os outros, uma vez que eles poderão ser úteis no futuro”, e que 30,42% dos respondentes concordaram que a maioria das pessoas pode ser, de fato, manipulada.

Dos entrevistados, 75,26% concordaram e concordaram totalmente que não é sábio contar os seus segredos para os outros indivíduos; 31,55% concordaram que “existem coisas que você deve esconder das outras pessoas para preservar sua reputação”. No entanto, 65,98%

dos discentes discordaram ou discordaram totalmente da assertiva “você deve esperar pelo momento exato para se vingar das pessoas”, e 42,78% discordaram e discordaram totalmente que manipulavam de forma inteligente as situações para seus interesses.

Desta forma, neste estudo, observou-se que o traço maquiavélico está em nível moderado, pois a média aritmética das respostas dos discentes para o maquiavelismo conduziu para o valor lógico 3,0 demonstrando que a maioria dos alunos analisados possui características positivas no que concerne a essa personalidade maquiavélica e, por isso, poder-se-ia inferir que eles tenderiam a ser melhores líderes, por considerarem, de fato, a relação custo e benefício das suas atuações, além de terem boa relação interpessoal com colegas e funcionários.

4.2.2 Narcisismo

Narcisismo é a personalidade caracterizada pela enorme sensibilidade crítica, pelo reforço em enaltecer a própria imagem, menosprezando e tendo um julgamento de superioridade para si e domínio para com terceiros. Ao mesmo tempo em que eles são criativos, competentes e possuem dinamismo estratégico, podem tomar decisões antiéticas, arriscadas e impulsivas (D'SOUZA, 2016).

Na análise individual dos estudantes, observou-se que 48,97% dos respondentes foram classificados como detentores de um narcisismo baixo. Um percentual de 38,14% concorda com a assertiva “eu gosto de conhecer pessoas importantes” e 58,24% dos discentes concordaram e concordaram totalmente que insistiam em receber o respeito que mereciam. Ao mesmo tempo em que 80,39% concordaram e concordaram totalmente com a assertiva de reversão “eu sou uma pessoa mediana/simples” e 39,69% concordaram que se sentiam envergonhados quando recebiam elogios. Para além disso, 31,44% se mantiveram neutros no quesito “muitas atividades em grupo tendem a ser maçantes sem mim” e 39,16% também ficaram com postura neutra diante da assertiva que continha a hipótese de que as pessoas os viam como líderes natos.

A análise perpassou os cálculos dos dados modais para esse traço de personalidade, com base nas respostas que mais foram observadas neste estudo, e demonstrou que o nível

dos discentes para o narcisismo foi o baixo, atingindo uma pontuação de 2,70. Níveis baixos de narcisismo, assim como os moderados, são considerados como construtivos à personalidade do indivíduo. Dessa forma, ainda que sejam sensíveis às críticas e muito gananciosos e influenciadores, infere-se que os discentes que compuseram esta amostra podem apresentar uma tendência em utilizarem-se de sua capacidade de manter e estabelecer parcerias, inspirar colegas de trabalho e liderados, com vistas a atuar com melhor desempenho no meio organizacional, além de possuírem características que os permitem lidar mais facilmente com frustrações habituais (KETS DE VRIES; MILLER, 1985).

Constata-se, então, que narcisistas construtivos, como os qualificados nesta amostra específica, poderiam ter mais condições de apresentar sucesso em organizações que objetivam transformações em seu meio, pois apresentam características que facilitam seu desenvolvimento em ambientes onde o risco assumido pode angariar maiores competências e potencialidades à entidade (MACCOBY, 2003; AVELINO, 2017).

4.2.3 Psicopatia

A superficialidade, a impulsividade, a ausência de culpa e remorso, a busca por emoções, a submissão a riscos, a baixa empatia, a orientação para o presente, a imprudência e a antissociabilidade, são algumas das características que mais destacam a personalidade psicopata.

Em relação às respostas do questionário SD3, identificou-se que 55,15% dos discentes concordaram que nunca tiveram problemas com a lei. No entanto, 65,46% discordaram e discordaram totalmente com a assertiva “é verdade que posso ser cruel com as pessoas”. É válido destacar, também, que 79,38% discordaram e discordaram totalmente que diriam qualquer coisa para conseguirem o que quisessem.

Pelos dados que abordam o valor modal da psicopatia, verificou-se que 48,45% dos entrevistados estavam caracterizados como tendo psicopatia subclínica baixa, e em relação somente à psicopatia esse nível foi o que mais se destacou. Isso é evidenciado com o valor lógico-geral de 1,3 dos indivíduos respondentes para com esse traço de personalidade. Observou-se, ainda, que 44,85% dos entrevistados qualificaram o nível moderado de

psicopatia como sendo notável em suas características. Dessa forma, os níveis baixo e moderado de psicopatia foram os mais observados em relação a esse traço de personalidade.

Constata-se, de acordo com os resultados desta amostra específica, que há uma menor inclinação em se manipular os resultados, e que os psicopatas com níveis baixos e moderados têm uma maior propensão em utilizar de sua impulsividade, destreza, capacidade de interlocução, sedução e tenacidade para tomar decisões difíceis de forma a favorecer o ambiente empresarial e a alavancar a situação econômica e financeira da entidade.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo buscou identificar qual seria, dentre as três personalidades sombrias, a que mais se destacava nos alunos de contabilidade da universidade pública pesquisada, por meio da aplicação do questionário SD3, e, em seguida, buscou analisar a relação entre essas personalidades, os seus níveis e suas possíveis tomadas de decisão. Os resultados permitiram verificar que grande parte dos alunos possuía atitudes que os enquadravam nos níveis baixo e moderado, e somente um percentual ínfimo se enquadrou nos valores máximos desse constructo. Por isso, pode-se inferir que a maior parte dos discentes analisados tende a ser mais honesta, prezando pela sua integridade, e tendo decoro e zelo em suas atitudes, no meio acadêmico e organizacional.

É imprescindível ratificar que o *DarkTriadé* um constructo interdisciplinar entre as ciências sociais e a psicologia, tendo como objetivo identificar a relação entre os níveis de personalidade de um determinado grupo e seu reflexo no meio acadêmico e profissional. A aplicação dessa tríade, focada na contabilidade comportamental, pode contribuir para o planejamento estratégico de uma organização, propondo ações preventivas no que concerne às atitudes dos funcionários e gerentes.

Constata-se, também, que o nível moderado de maquiavelismo foi o que mais se destacou na amostra estudada, sendo que, dos 194 discentes, mais de 59% afirmaram, por meio do questionário, terem tendências a esse traço de personalidade. Por conseguinte, com os resultados do presente artigo, juntamente com os de Lopes et al. (2016) e de Castro et al. (2016), vêm à tona questionamentos acerca de qual seria a personalidade mais marcante nos

discentes contábeis, visto que três pesquisas convergiram para o mesmo resultado com o traço maquiavélico como o de maior tendência. E a resposta para essa indagação só será possível por meio de mais aplicações do questionário SD3 e do constructo *DarkTriad* em toda e qualquer universidade, visto que o que se procura é a tradução do perfil do futuro profissional contábil, independentemente de ele ter sua formação em instituição pública ou privada.

No que concerne às limitações do artigo, destacam-se: a realização do estudo em uma só instituição e em um dado período não pode concluir de maneira segura qual é, de fato, o traço de personalidade marcante dos estudantes da classe contábil em sua totalidade; a aplicação do questionário SD3 é do tipo autorrelato e, por isso, pode trazer certa subjetividade e tendenciosidade nas respostas às assertivas, gerando receio na marcação dos questionamentos, visto que algumas delas são um tanto chocante, como a seguinte: “não é problema para mim ter relações sexuais com pessoas que não conheço”; e há a necessidade de se combinar outros métodos de investigação, além dos abordados neste estudo, para se obter maior confiança nas respostas selecionadas pelos respondentes. Ademais, a não utilização de um questionário para medir o nível de desonestidade de cada respondente acabou por limitar as inferências que poderiam ser feitas sobre a temática ética. E, por fim, a temática do *DarkTriad* ainda é nova no cenário contábil do Brasil, e identificam-se poucos estudiosos que realizaram tal pesquisa, o que diminui a possibilidade de comparação dos resultados obtidos neste artigo.

Este estudo contribui para as pesquisas futuras porque, além de descrever as características de cada um dos traços sombrios de personalidade, elabora a metodologia da pesquisa de forma fácil e dinâmica, por meio de várias tabelas, mostrando detalhadamente como se deve prosseguir para se efetuar os cálculos e a coleta dos dados, sendo uma contribuição metodológica, prática e teórica para as pesquisas por vir.

Por conseguinte, é muito importante desenvolver estudos que busquem relacionar o *DarkTriad* com os profissionais e indivíduos de quaisquer áreas, com vistas a analisar as atitudes negativas e positivas, principalmente dos gestores e líderes das instituições, sobretudo em um cenário político como o do Brasil, marcado por escândalos de corrupção e desvios milionários de recursos públicos.

Para futuras pesquisas recomendamos a utilização de questionários que possam avaliar a interação entre os traços de personalidade e o comportamento antiético, elaboração de relatórios financeiros fraudulentos, manipulação de orçamento, fraudes contábeis, excesso de confiança e aversão ao risco, por exemplo.

REFERÊNCIAS

ALLPORT, G. W. **Pattern and growth in personality**. Oxford, England: Holt, 1961.

ARJOON, S. Narcissistic behavior and the economy: the role of virtues. **Journal of Markets & Morality**, v. 13, n. 1, p. 59-82, 2010.

AVELINO, B. C. **Olhando-se no espelho: uma investigação sobre o narcisismo no ambiente acadêmico**. 2017. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2017.

BABIAK, P.; NEUMANN, C. S.; HARE R. D. Corporate psychopathy: talking the walk. **Behavioral Sciences and the Law**, v. 28, n. 2, p. 174-193, 2010.

BODDY, C. R. **Corporate psychopaths in Australian workplaces: their influence on organizational outcomes**. 2009. Thesis (Doctorate in Business Administration) – Curtin Business School, Perth, Australia, 2009.

_____. The dark side of management decisions: organizational psychopaths. **Management Decision**, v. 44, n. 10, p. 1.461-1.475, 2006.

BUCHHOLZ, F.; LOPATTA, K.; MAAS, K. The strategic engagement of narcissistic CEOs in earnings management. **Social Science Research Network**, 9 nov. 2014.

BYINGTON, J. R.; JOHNSON, G. H. Machiavellianism and accounting competence: effects on budgetary attitudes. **Journal of Applied Business Research**, v. 6, n. 3, p. 98-104, 2011.

CASTRO, L.; O. NETO, J. F.; REINA, D.; REINA, D. R. M. The dark face of accounting: uma análise da personalidade comportamental de estudantes da área contábil. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 19., 2016, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA/USP, 2016. Disponível em: <<http://login.semead.com.br/19semead/arquivos/1044.pdf>>. Acesso em: 2 jun. 2018.

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.

CHRISTIE, S.; GEIS, F. **Studies in Machiavellianism**. San Diego: Academic Press, 1970.

CROWN, D. F.; SPILLER, M. S. Learning from the literature on collegiate cheating: a review of empirical research. **Journal of Business Ethics**, v. 17, n. 6, p. 683-700, 1998.

D'SOUZA, M. F. Manobras financeiras e o DarkTriad: o despertar do lado sombrio na gestão. 2016. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016.

D'SOUZA, M. F.; LIMA, G. A. S. F. The dark side of power: the Dark Triad in opportunistic decision-making. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, São Paulo, v. 8, n. 2, p. 135-156, 2015.

DWORKIS, K. K. **The interactive effects of incentive threshold and narcissism on managerial decision-making**. 2013. Thesis (Ph.D Candidate in Accounting) – Leventhal School of Accounting, Marshall School of Business, University of Southern California, Los Angeles, 2013. Disponível em: <<http://digitalibrary.usc.edu/utills/getdownloaditem/collection/p15799coll3/id/129532/type/compoundobject/show/1/cpdtype/document-pdf/filename/129470.pdfpage/width/0/height/0/mapsto/pdf/>>. Acesso em:

FISHBEIN, M.; AJZEN, I. **Belief, attitude, intention, and behavior**: an introduction to theory and research. Reading, MA: Addison-Wesley, 1975.

FRIEDMAN, H. S.; SCHUSTACK, M. W. **Teorias da personalidade**: da teoria clássica à pesquisa moderna. 2. ed. Tradução Beth Honorato. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

GABLE, M.; D'ANGELO, F. Locus of control, Machiavellianism, and managerial job performance. **The Journal of Psychology**, v. 128, n. 5, p. 599-608, 1994.

GABLE, M.; TOPOL, M. Machiavellianism and the department store. **Journal of Retailing**, v. 64, n. 1, p. 68-84, 1998.

GROHMANN, M. Z.; BATTISTELLA, L. F. A escala de personalidade maquiavélica (MPS): tradução e validação no contexto brasileiro. **Psicologia Argumento**, v. 30, n. 70, 2012.

GUDMUNDSSON, A.; SOUTHEY, G. Leadership and the rise of the corporate psychopath: what can business schools do about the “snakes inside”? **Social & Behavioral Research in Business**, v. 2, n. 2, p. 18-27, 2012.

GUIMARÃES, L. M. **Três estudos sobre o conceito de narcisismo na obra de Freud**: origem, metapsicologia e formas sociais. 2012. Dissertação (Mestrado em Psicologia Escolar e do Desenvolvimento Humano) – Instituto e Psicologia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

HOBSON, J. L.; RESUTEK, R. J. More than money: the effects of social status and narcissism on manager reporting behavior. **Social Science Research Network**, 19 set. 2008. Disponível em: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1270677>. Acesso em: 2 jun. 2018.

JONES, D. N.; PAULHUS, D. L. Introducing a short measure of the Dark Triad. In: ANNUAL MEETING OF THE SOCIETY FOR PERSONALITY AND SOCIAL PSYCHOLOGY, 12., 2011, San Antonio, **Proceedings...** San Antonio, Texas, USA: SPSP, 2011.

_____. Introducing the Short Dark Triad (SD3): A brief measure of dark personality traits. **Journal Assessment**, v. 21, n. 1, p. 28-41, 2014.

JUDGE, T. A.; PICCOLO, R. F.; KOSALKA, T. The bright and dark side of leader traits: a review and theoretical extension of the leader trait paradigm. **The Leadership Quarterly**, v. 20, n. 6, p. 855-875, 2009.

KETS DE VRIES, M. F.; MILLER, D. Narcissism and leadership: an object relations perspective. **Human Relations**, v. 38, n. 6, p. 583-601, 1985.

LEVY, K. N.; REYNOSO, J. S.; WASSERMAN, R. H.; CLARKIN, J. F. Transtorno de personalidade narcisista. In O'DONOHUE, W.; FOWLER, K. A.; LILIENFELD, S. O. (Orgs.). **Transtorno de personalidade em direção ao DSM-V**. Tradução Fábio Moraes Corregiari. São Paulo: Roca, 2010.

LOPES, S. S.; CARDOSO, P. R.; REINA, D.; REINA, D. R. M. DarkTriad: análise do perfil de personalidade em estudantes da área contábil. In: CONGRESSO UNB DE CONTABILIDADE E GOVERNANÇA, 2., 2016, Brasília. **Anais...** Brasília, UnB, 2016. Disponível em: <http://www.fucape.br/premio_excelencia_academica/upld/trab/19/172.pdf>. Acesso em: 2 jun. 2018.

LUBIT, R. O impacto dos gestores narcisistas nas organizações. **Revista de Administração de Empresas**, v. 42, n. 3, p. 66-77, 2002.

MACCOBY, M. **The productive narcissist: the promise and peril of visionary leadership**. New York: Broadway-Books, 2003.

MCCORMICK, I.; BURCH, G. Corporate behaviour; snakes in suits – fear and loathing in corporate clothing; they're glib, charming, deceitful and ruthless; they've been described as "snakes in suits" – and they're in an office near you. **New Zealand Management**, v. 52, n. 10, p. 34, 2005.

MURPHY, P. R. Attitude, Machiavellianism and the rationalization of misreporting. **Accounting, Organizations and Society**, v. 37, n. 4, p. 242-259, 2012.

OLSEN, K. J.; STEKELBERG, J. CEO narcissism and corporate tax sheltering. **The Journal of the American Taxation Association**, v. 38, n. 1, p. 1-22, 2015.

PAULHUS, D. L.; WILLIAMS, K. The Dark Triad of personality: narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, v. 36, n. 6, p. 556-563, 2002.

PERVIN, L. A.; JOHN, O. P. **Personalidade: teoria e pesquisa**. Porto Alegre: Artmed, 2009.
PETER, J.; OLSON, J. **Comportamento do consumidor e estratégia de marketing**. 8. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2009.

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, p. 487-496, 2012.

RICKS, J.; FRAEDRICH, J. The paradox of Machiavellianism: Machiavellianism may make for productive sales but poor management reviews. **Journal of Business Ethics**, v. 20, 197-205, 1999.

ROSENTHAL, S. A.; PITTINSKY, T. L. Narcissistic leadership. **The Leadership Quarterly**, v. 17, p. 617-633, 2006.

ROSS JR, W. T.; ROBERTSON, D. C. A typology of situational factors: impact on salesperson decision-making about ethical issues. **Journal of Business Ethics**, v. 46, p. 213-234, 2003.

_____. Lying: the impact of decision context. **Business Ethics Quarterly**, v. 10, n. 2, p. 409-440, 2000.

SMYTH, L. S.; DAVIS, J. R. Perceptions of dishonesty among two-year college students: academic versus business situations. **Journal of Business Ethics**, v. 51, p. 63-73, 2004.

STREINER, D. L. Being inconsistent about consistency: when coefficient alpha does and doesn't matter. **Journal of Personality Assessment**, v. 80, p. 217-222, 2003.

VANDENBOS, G. R. (Org.). **Dicionário de Psicologia da American Psychological Association**. Tradução D. Bueno et al. Porto Alegre: Artmed. 2010.

VLEEMING, R. G. Machiavellianism: a preliminary review. **Psychological Reports**, v. 44, n. 1, p. 295-310, 1979.

ZETTLER, I.; SOLGA, M. Not enough of a "dark" trait?: linking Machiavellianism to job performance. **European Journal of Personality**, v. 27, p. 545-554, 2013.