

تأثیر کاربرد استعاره دیالکتیکی بر فرآیند مذاکره‌ی حساب‌رسان

نوشین کمالی زرگانی

گروه حسابداری، واحد بین‌المللی خرمشهر، دانشگاه آزاد اسلامی، خرمشهر، ایران

محمدرضا شورورزی

گروه اقتصاد، دانشگاه علوم و فنون دریایی خرمشهر، خرمشهر، ایران. نویسنده مسئول

M.R.Shoorvarzy@yahoo.com

محمد امین کوه بر

گروه حسابداری، واحد نیشابور، دانشگاه آزاد اسلامی، نیشابور، ایران

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۰۷/۱۲ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۶/۱۶

چکیده

مذاکره به عنوان فرآیندی در حرفه حسابداری شناخته می‌شود که عاملی برای پیشبرد یک هدف واحد یعنی ارتقای سطح شفافیت‌های مالی بین حساب‌رسان با صاحبکار صورت می‌گیرد. این فرآیند زمانی از اثربخشی لازم است که به تمام جوانب یک مذاکره برای رسیدن به اهداف مشترک توجه داشته باشد و ابزاری برای حل تناقض‌ها و اختلاف‌نظرهای احتمالی بین طرفین باشد. استعاره دیالکتیکی کاربردی مبتنی بر بینش فردی و فلسفه‌ی حساب‌رسان در گفتمان با دیگران می‌باشد که زمینه افزایش اثربخشی مذاکره را تا حد زیادی به دلیل ایجاد شناخت برای طرف مقابل، محیا می‌سازد. لذا هدف این پژوهش بررسی تأثیر کاربرد استعاره دیالکتیکی بر فرآیند مذاکره‌ی حساب‌رسان می‌باشد. ابزار جمع‌آوری داده‌های پژوهش پرسشنامه بود که برای تحلیل داده‌های جمع‌آوری شده از تحلیل حداقل مربعات جزئی استفاده شد. جامعه هدف پژوهش حساب‌رسان عضو سازمان حسابداری و موسسات حسابداری بخش خصوصی بود که از طریق نمونه‌گیری تصادفی انتخاب و در بازه زمانی ۶ ماه اول سال ۱۳۹۹ مورد بررسی قرار گرفتند. براساس نتایج کسب شده مشخص گردید، استعاره دیالکتیکی بر فرآیند مذاکره‌ی حساب‌رسان تأثیر مثبت و معناداری دارد. در واقع نتیجه‌ی این پژوهش نشان می‌دهد، استعاره دیالکتیکی که رویکردهای فردی در بیان فلسفه ذهنی و بینش فردی می‌باشد باعث می‌گردد تا فرد از اصول خود جهت بیان دیدگاه‌های حرفه‌ای دور نشود و براساس یک تعامل هدفمند و سازنده با طرف مذاکره‌کننده یعنی صاحبکاران در تلاش باشد تا چالش‌ها و اختلاف‌نظرها در رابطه با انجام حسابداری در مورد عملکردهای مالی را حل نمایند.

واژه‌های کلیدی: اثربخشی مذاکره حساب‌رسان؛ گفتمان در تعاملات حساب‌رسان.

۱- مقدمه

زبان شناسی شناختی و استفاده از تعبیر و آوا در کلام و تعاملات، استعاره را از کارآمدترین ابزارها برای مفهوم‌سازی اثربخش مذاکره دانسته است (سبزیلی‌پور و همکاران، ۱۳۹۷). به عبارت دیگر ادبیات استعاره‌ای که مظهري از فرهنگ، ادراک اجتماعی، شخصیت و ... است، به عنوان یک مبنا در مذاکره می‌تواند هم در کلام و هم در رفتار بدن نقش مهمی را داشته باشد (پارک و همکاران^۱، ۲۰۱۹). در واقع استعاره‌های ادبی و استعاره‌های فلسفی رویکردهای تعاملی را تقویت نموده و به محتوای مذاکره عمق بیشتری جهت اثربخشی می‌دهد. استعاره‌های ادبی، اشاره به کاربرد کلام و استفاده از اشعار؛ تمثیل‌ها؛ تشبیه‌ها و ... دارد، درحالی‌که استعاره‌های فلسفی فارغ از بکاربرد ادبیات به بینش فرد در زمان تعامل با دیگران بستگی دارد و اصطلاحاً بیان‌کننده جهان‌بینی فرد در مراودات اجتماعی‌اش می‌باشد (شفعتی و همکاران، ۱۳۹۸). استعاره‌ی دیالکتیکی^۲ یک استعاره فلسفی می‌باشد که به معنای در حرکت‌بودن و تغییرات مداوم براساس یک اصول تعبیر می‌شود و فرآیندی است که بوسیله‌ی آن، تغییراتی براساس همان نقش و تضادهای حاصله رخ می‌دهد (دارکین و همکاران^۳، ۲۰۱۹). ریشه‌یابی این رویکرد فلسفی نشان می‌دهد، وقتی کلمهٔ دیالکتیک به‌صورت مصدر به کار می‌رود، معنای آن مذاکره و صحبت و مجادله‌کردن می‌باشد؛ و وقتی به‌صورت صفت به کار برده می‌شود، معنای مباحثه و مجادله‌ای است که بین دو نفر در راستای اهداف مشخص صورت می‌گیرد و وقتی به‌صورت اسم به کار رود، مفهوم آن فنّ مذاکره می‌باشد. بنابراین استعاره‌ی دیالکتیک از کلمهٔ دیالوگ و به معنای گفتن و نطق است که در مذاکره کاربرد دارد (وودز^۴، ۲۰۱۲). اما نکته قابل‌توجه مبنای مذاکره می‌باشد. مذاکره عملکردی در موقعیت‌هایی با منافع مشترک یا حتی متناقض در میان دو گروه از افراد صورت می‌گیرد. در این پژوهش اثربخشی مذاکره‌ی حسابرسان و فرآیندهای تعاملی آن بین صاحبکار با حسابرسان مورد توجه می‌باشد. اهداف حسابرسان و صاحبکار معمولاً متفاوت و متضاد است. این تضاد باعث می‌شود بین حسابرسان و صاحبکار مذاکرات رسمی یا غیررسمی صورت گیرد. معمولاً آغازکننده این مذاکرات حسابرسان بوده و از این رو استراتژی‌های مرتبط با مذاکرات را وی تعیین می‌کند (مهرانی و اسکندر، ۱۳۹۵). نحوه انتخاب استراتژی‌ها و تاکتیک‌های مذاکرات توسط شرکای حسابرسان بسیار مهم است زیرا تعیین‌کننده رویکرد مذاکرات حسابرسان با صاحبکار، نحوه انجام

مراحل مختلف حسابرسان و احتمالاً نتیجه حسابرسان است (کازمی‌علوم و همکاران، ۱۳۹۸). شاید در نگاه اول مذاکره بین حسابرسان با صاحبکار صرفاً یک رویکرد توأم با الزام؛ منفعت یا شهرت برای طرفین باشد، اما در لایه‌های پنهان آن مذاکره به خصوص مذاکره‌ی مبتنی بر استعاره‌سازی دیالکتیکی می‌تواند به همسو نمودن رویکردهای طرفین مبتنی بر فرهنگ و انتظارات سطح بازار و نهادهای مربوطه منجر گردد و باعث افزایش پویایی اطلاعات افشا شده در کاهش عدم تقارن‌ها شود (ماریش و همکاران^۵، ۲۰۲۰). باید توجه داشت، اثربخشی مذاکره بین حسابرسان با صاحبکاران تحت وجود استعاره‌ی دیالکتیکی ملزوم به وجود رویکردهای فلسفی و بینشی طرفین نسبت به حرفه حسابرسان می‌باشد. چراکه حسابرسان صرفاً به دلیل شهرت صاحبکاران یا صرفاً بر مبنای انگیزه‌های منفعت‌طلبانه اقدام به انتخاب کار حسابرسان نمی‌نماید و این احتمال وجود دارد، بر مبنای ریشه‌های فلسفی اقدام به انجام مذاکره با صاحبکاران نماید، که در این صورت احتمال وجود مذاکره اثربخش وجود خواهد داشت (بروکس و همکاران^۶، ۲۰۱۹). لذا این پژوهش با درک شکاف موجود بین ویژگی‌های ادراکی برحسب وجود رویکردهای فلسفی که کمتر مورد توجه قرار گرفته است، به دنبال بررسی تاثیر کاربرد استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی مذاکره‌ی حسابرسان می‌باشد. باید توجه داشت، ناتوانی و ظرفیت پایین قوانین و استانداردها در پیوند زدن ویژگی‌های درونی حسابرسان با واقعیت‌های کاربردی باعث گردیده است بسیاری از ابعاد فلسفی و بینش فردی کمتر از جانب الزامات قانونی توانایی پوشش داشته باشد که مذاکره حسابرسان به عنوان یک مبنای حرفه‌ای نیز در کنار سایر کارکردهای حرفه‌ای حسابرسان از این قاعده مستثنی نمی‌باشد، لذا این پژوهش تلاش دارد تا سطح تاثیر کاربرد استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی مذاکره‌ی حسابرسان را مورد بررسی قرار دهد. از طرف دیگر، فقدان پژوهش‌هایی با رویکرد اخلاق‌شناختی و رفتاری‌گرایی در حرفه حسابرسان که مبنای تعارضات روانکاوانه و شناختی را در فرد مورد بررسی قرار می‌دهد، باعث عدم ایجاد یکپارچگی و انسجام در بررسی ویژگی‌های فردی در عملکردهای تعاملی حسابرسان با صاحبکاران همچون مذاکره شده است. بر این مبنا براساس دو رویکرد فوق یعنی ضعف استانداردهای موجود در زمینه اثربخشی فرآیندهای مذاکره‌ای/تعاملی و فقدان دانش و رویکردهای نظری منسجم در این حوزه، این پژوهش تلاش دارد تا با اتکاء به واکاوی سطح تاثیرگذاری کاربرد استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی

⁴ Woods⁵ Maresch et al⁶ Brooks et al¹ Park et al² Dialectical Metaphor³ Durkin et al

استعارها با ساختارهای خوب می‌توانند برای فعال‌سازی الگوهایی در زمینه هویت حرفه‌ای بکار گرفته شوند و فعال‌سازی این الگوها می‌تواند در اثربخشی تعاملات حرفه‌ای حسابرس با صاحبکار موثر باشد. چنین روشی یک روش بسیار اثربخش برای ارتقاء شناخت بهتر نسبت به ماهیت پذیرش انجام یک کار حسابرسی محسوب می‌شود، نقش مهمی در توسعه شفافیت‌ها خواهند داشت (پارلی و همکاران^۸، ۲۰۱۴)، زیرا یک استعاره ساده این ظرفیت را دارا است تا چه در زمان انتخاب انجام کار حسابرسی و چه در زمان مذاکره، حسابرس قابلیت‌های فلسفی در حرفه حسابرسی مقدم بر نیازهای مادی خود قرار دهد و این موضوع می‌تواند به واسطه وجود جهان‌بینی فردی محقق گردد. استعارها به عنوان ابزاری برای فعال‌سازی الگوهای مفهومی شناخته می‌شوند که به درک مفاهیم انتزاعی کمک شایانی می‌کند (دانایی‌فرد و همکاران، ۱۳۹۳). انجام عمل حرفه‌ای در حسابرسی با مفاهیم انتزاعی بی‌شماری، مانند ریسک، ارزش و تردید، همراه است. لاکوف و جانسون^۹ (۱۹۸۰) توضیح می‌دهند مفاهیم انتزاعی در ارتباطات بین فردی پایه و اساس استعاره دیالکتیکی را تشکیل می‌دهند، زیرا مفاهیم انتزاعی به طور فیزیکی و قابل لمس محقق نمی‌شوند و ریشه در رویکرد و جهان‌بینی فلسفی فرد می‌تواند داشته باشد.

فرآیند مذاکره حسابرس-صاحبکار

مذاکره فرآیندی است که در آن دو یا چند بخش مستقل یا مرتبط ممکن است یک انتخاب مشترک داشته باشند و یا انتخابی نداشته باشند. در واقع مذاکره یکی از متداولترین روش‌های برقراری ارتباط بین انسان هاست که در ادبیات روانشناسی و علوم اجتماعی جایگاه ویژه‌ای دارد و در سال‌های اخیر نیز در دانش و حرفه حسابرسی بسیار مورد توجه قرار گرفته است (کازمی‌علوم و همکاران، ۱۳۹۸). فرآیند مذاکره حسابرس-صاحبکار در سه فاز مختلف انجام می‌شود: پیش‌مذاکره^{۱۰}، انجام مذاکره و پس از مذاکره^{۱۱}. در فاز پیش مذاکره، طرفین مذاکره تضادهای احتمالی با یکدیگر را بررسی کرده، نتیجه‌های احتمالی این مذاکرات را برآورد و برای ادامه کار هدفی تعیین می‌کنند که مورد توافق هر دو طرف باشد (پنت و همکاران^{۱۲}، ۲۰۱۵). در فاز مذاکره، هر دو طرف از مجموعه‌ای از تاکتیک‌ها استفاده می‌کنند تا به نتیجه مطلوب‌شان برسند و البته به تاکتیک‌ها و

مذاکره‌ی حسابرسان، اولاً به افزایش یکپارچگی نظری در حوزه رفتار مذاکره‌ای حسابرسی کمک نماید و ثانیاً با توسعه ادبیات تعامل اثربخش و کارکردهای کلامی، اقدام به تقویت پارادایم ارتباط مبتنی بر هویت اجتماعی حسابرس با جامعه نماید و سبب پیشبرد اهداف منسجم تر رفتاری در حسابداری و حسابرسی شود.

مبانی نظری

در این بخش مباحث تئوریک، بسط نظری و پیشینه تجربی پژوهش باهدف پشتوانه‌سازی استدلالی در بحث و تحلیل نتایج ارائه می‌شود.

استعاره دیالکتیکی در حرفه حسابرسی

یکی از روش‌های ارتباط کلامی دیالکتیک است. دیالکتیک از نظر لغوی یعنی هنر تعامل از طریق گفتار تعبیر می‌شود، اما نه گفتاری که تحت تاثیر قرار می‌دهد و به دل می‌نشیند، که این موضوع معانی و بیان است، بلکه گفتاری که از طریق کاربردی استعاره‌های به جا از طریق رویکرد دیالکتیکی می‌فهماند و متقاعد می‌کند و به آن معنا می‌بخشد (شریف‌نسب و همکاران، ۱۳۹۱). استعاره به عنوان یک مأمّن در دیالکتیک، حتی با فرض عدم آگاهی در استفاده از آن توسط افراد، اما بکرات در ارتباطات روزمره در قالب تمثیل‌ها؛ اشعار و ... مورد استفاده قرار می‌گیرند (شفعتی و همکاران، ۱۳۹۱). استعاره پایه و اساس تفکر، فهم و تصمیم‌گیری‌ها را تشکیل می‌دهد (لاک‌آف و جوهانسون^۱، ۱۹۸۰؛ یانگ^۲، ۲۰۰۱). تحقیقات در حیطه روانشناسی و زبان‌شناسی نشان می‌دهد که خواندن یک استعاره آن هم براساس دیالکتیک الگوهایی را در ذهن خواننده ایجاد می‌کند که اطلاعات بعدی با استفاده از همان استعاره تفسیر می‌شود و این به معنای شکل دقیقی از انتقال فهم در ارتباطات تعبیر می‌شود (گیببز^۳، ۱۹۹۲؛ گالینسکی و گلاژوکبرگ^۴، ۲۰۰۰؛ اسلوبین^۵، ۲۰۰۳). برای مثال، ثیبودائو و برودیتسکی^۶ (۲۰۱۱) بیان نمودند که استعاره‌ها یک ساختار تعاملی شکل می‌دهند که فرآیند مراددها در قالب ارتباطات اجتماعی را تقویت می‌نمایند. اما باید گفت، حرفه حسابرسی به دلیل ساختار و ویژگی‌های اجتماعی که در خود دارد، از نقش استعاره‌ها در افزایش کسب شواهد و مدارک و بیشتر در زمان مذاکره بهره می‌تواند ببرند (کولست و استورات^۷، ۲۰۱۹). بنابراین می‌توان انتظار داشت که

⁷ Kulset & Stuart

⁸ Parlee et al

⁹ Lakoff and Johnson

¹⁰ Pre-Negotiation

¹¹ Post-Negotiation

¹² Bennett et al

¹ Lakoff and Johnson

² Young

³ Gibbs

⁴ Galinsky and Glucksberg

⁵ Slobin

⁶ Thibodeau and Boroditsky

➤ **سازش یا مصالحه:** این استراتژی مابین دو استراتژی فوق قرار دارد. در آن تلاش برای پیدا کردن نقطه‌ای میانی است به گونه‌ای که هر دو طرف از مواضع خود کوتاه آمده و راه حل بینابینی را انتخاب می‌کنند. هنگام سازش، هدف انجام مذاکرات حاصل می‌شود (مثلاً ارائه گزارش مقبول)، اما ممکن است رضایت کامل هیچ کدام از طرفین حاصل نشود زیرا یک یا هر دو طرف، نسبت به فرآیند مذاکرات یا نتیجه آن دید منفی دارند (کلیمنن و پالمون^۵، ۲۰۰۰).

ب) استراتژی ترکیبی یا پیوسته

این استراتژی نسبت به استراتژی توزیعی معمولاً مستلزم تلاش بیشتری بوده و تحقیقات نشان داده‌اند که استفاده از آن حتی در تجارب ساختار یافته نیز سخت است. در این استراتژی‌ها تلاش برای «یافتن ابزاری است که با آن گروه‌های مقابل بتوانند تهاوت انجام داده یا مشترکاً مشکل را حل کنند بگونه‌ای که هر دو طرف منتفع شوند (همان بازی برنده-برنده) (حساس یگانه و همکاران، ۱۳۹۶).

➤ حل مسئله: در این استراتژی آگاهی بیشتر از منافع

هر دو طرف و جستجو برای راه حل جدیدی است که این منافع را محقق سازد. از دیدگاه حسابرس، حل مساله دربردارنده یافتن راه حل جدیدی است که موضع اصلی حسابرس را حفظ کند در عین حال صاحبکار نیز به این نتیجه برسد که اهداف وی حاصل خواهد شد. مثلاً، در اغلب موارد، صاحبکار در تعیین هدف خود بر روش حسابداری تمرکز نمی‌کند بلکه از حسابداری به عنوان ابزاری برای دستیابی به سایر اهداف (نظیر پاداش یا عدم گزارش زیان) استفاده می‌کند. به عنوان نمونه ممکن است صاحبکار برای کسب پاداش، تأکید کند که حتماً باید عدد سود خاصی نهایتاً گزارش شود اما در انتخاب روش حسابداری برای تحقق هدف فوق می‌تواند بی‌تفاوت باشد. حسابرس می‌تواند در مورد درآمدها و هزینه‌های مختلف روش‌های مختلفی پیشنهاد کند تا اطمینان یابد در تهیه صورت‌های مالی، استانداردهای حسابداری رعایت شده‌اند و از سوی دیگر هدف صاحبکار نیز محقق خواهد شد (همان منبع).

توسعه‌ی برنامه‌کاری: این استراتژی شامل افزودن

موضوعات جدید به مذاکرات است به گونه‌ای که حل موضوع

موارد پیشنهادی گروه مقابل واکنش نشان می‌دهند. فاز پس از مذاکرات نیز تصویب نتیجه نهایی می‌باشد. هرچقدر تصمیمات اخذ شده در فرآیند مذاکره بهتر باشد، احتمال موفقیت طرفین نیز بیشتر است. ولی اگر نتوان به عوامل اثرگذار بر مذاکرات پی‌برد؛ نتیجه حاصل شده بهینه نخواهد بود (بام‌آلدرد و کیدا^۱، ۲۰۰۷). تروتمن و همکاران^۲ (۲۰۰۹) درباره استراتژی‌های بالقوه‌ای که حسابرسان در فرآیند انجام مذاکره مورد استفاده قرار می‌دهند، به استراتژی‌های زیر اشاره نمودند:

الف) استراتژی‌های توزیعی یا استراتژی گسسته

استراتژی‌های هستند که استفاده از آن‌ها متداول است و می‌توان آن‌ها را به صورت فرآیندی برای تقسیم بخش ثابتی از منابع تعریف کرد. این استراتژی‌ها معمولاً به نتیجه گسسته‌ای منجر می‌شوند که تنها یک طرف برنده می‌شود یا هیچکدام از طرفین برنده نخواهند شد (آنجیلا و هاسناتارینا^۳، ۲۰۱۵). سه استراتژی در این استراتژی عبارتست از:

➤ **تحکم یا مجادله:** هدف از این استراتژی «وادار کردن

طرف مقابل برای اعطای امتیاز یا مقاومت در برابر تلاش‌های مجادله‌ای گروه مقابل» است. مثلاً صاحبکار می‌تواند تهدید کند دیگر از خدمات آن حسابرس استفاده نخواهد کرد؛ یا حسابرس می‌تواند موارد قطعی ارائه کند نظیر اینکه اگر صاحبکار روش حسابداری کنونی اش را تغییر ندهد؛ گزارش حسابرسی مشروط می‌شود (مهرانی و همکاران، ۱۳۹۲).

➤ **واگذاری یا امتیازدهی:** هدف از این استراتژی تغییر

نظر طرفین است. یعنی مذاکرات باعث شوند منافع کمتری نصیب یک گروه شده و برای گروه مقابل منافع بیشتری برسد. نشان داده شده است که از میان تمام عوامل، زمان واگذاری امتیاز، میزان امتیاز واگذار شده و مقاومت طرف مقابل قبل از واگذاری، مهم‌ترین موارد اعمال این استراتژی هستند. یکی از کاربردهای این استراتژی در حوزه حسابرسی هنگامی است که حسابرس درباره تمام تعدیلات بالقوه حسابرسی، صاحبکار را آگاه می‌کند و سپس از برخی از تعدیلات بدون اهمیت چشم پوشی می‌کند و در مقابل انتظار دارد صاحبکار به سهولت تعدیلات با اهمیت را بپذیرد (کالست و استئورات^۴، ۲۰۱۹).

⁴ Kulset & Stuart

⁵ Kleinman & Palmon

¹ Bame-Aldred & Kida

² Trotman et al

³ Angela & Husnatarina

بسط نظری استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی مذاکره‌ی حساب‌رسان

گافمن (۱۹۹۰) به عنوان یک نظریه‌پرداز در حوزه علوم اجتماعی معتقد است زیربنای تمام تعاملات اجتماعی را دیالکتیک بر مبنای کاربرد درست در مرادوات بین فردی شکل می‌دهد. این محقق استدلال می‌کند وقتی فردی با منافع مشخصی در برابر فرد یا گروهی از افراد قرار دارد، به دنبال رسیدن به یک هدف یا مفهوم در تعامل هستند که واقعیت‌های بین طرفین را روایت می‌کند. در این تعامل اگر یک طرف اطلاعات مهمی از قبل در اختیارش باشد، می‌تواند شرایط تعامل را براساس نیاز و خواسته‌ی خود هدایت نماید و می‌تواند این اطلاعات را، تا جایی که با منافع خودش مغایرت نداشته باشد، در تعاملات به کار بگیرد. معمولاً به دلیل پیچیدگی‌های افراد در ارتباطات، دستیابی به تمامی اطلاعات غالباً امکان‌پذیر نمی‌باشد. در این شرایط افراد تلاش می‌کند براساس استعاره‌های ادبی و فلسفی دیالکتیک ایجاد شده در ارتباطات بین فردی، همچون بکارگیری ادبیات؛ تمثیل‌ها؛ زبان بدن؛ بینش و جهان‌بینی و ... اقدام به کسب اطلاعات برای رسیدن به یک نقطه مشترک نماید. می‌توان گفت، چون در مرادوات اجتماعی حقایق با بیان کلمات و رویکردها محقق می‌شود، استفاده از استعاره دیالکتیکی می‌تواند به یک مذاکره‌ی مینا و ماهیت عقلانی بدهد. باهدف بسط این رویکرد در حرفه حساب‌رسانی، می‌توان استنباط نمود حساب‌رسان به عنوان یک فرد بر مبنای وجود استعاره دیالکتیکی می‌تواند سطح اثربخشی مذاکره در حساب‌رسانی را تقویت نمایند. در واقع، ماهیت تعاملی استعاره دیالکتیکی بین حساب‌رسان-صاحبکار در مذاکره، می‌تواند لایه‌ها و پیرنگ‌های مضمونی و ارزشی فضای اجتماعی و انتظارات موجود در سطح حرفه حساب‌رسانی را مدنظر قرار داده و ضمن اثربخش تعاملات به افزایش سطح اثربخش کیفیت‌های حساب‌رسانی جهت اتخاذ تصمیم‌گیری بهتر در تحت شرایط عدم تقارن‌های اطلاعاتی منجر شود. به بیانی ساده استعاره دیالکتیکی^۶ در حساب‌رسانی نوعی فن مذاکره بر جهان‌بینی و بینش فردی است که انعکاس‌دهنده‌ی رویکرد فرد نسبت به حرفه و اجتماعی که در آن اقدام به حساب‌رسانی می‌نماید، می‌باشد و بر این اساس به دلیل پایبندی حساب‌رسان بر اصول حرفه‌ای می‌تواند، سطح اثربخشی مذاکره را افزایش دهد و این موضوع پیامدی چون تقویت حفظ هویت اجتماعی در فرد خواهد داشت (پارلی و همکاران^۷، ۲۰۱۴؛ شانی و همکاران^۸، ۲۰۱۸). چمیلیکی^۹

نهایتاً به نفع هر دو گروه تمام شود. مثلاً، هنگامی که حساب‌رسان تعدیلات بی‌اهمیتی که برنامه قبلی برای حذف آنها بود؛ را وارد برنامه کاری می‌کند، مدیر می‌تواند با تعدیل این اقدام موافقت کند. بنابراین حساب‌رسان در ارائه عدد صحیح برای سود موفق می‌شود. در ازای آن مدیر می‌تواند برای اقدام مستمر نحوه گزارشگری خاصی را پیاده کند (حسینی و همکاران، ۱۳۹۸).

نقش سبک تعامل ارتباطی حساب‌رسان در مذاکره

پژوهشی روانشناسی بر نقش احساسات درونی افراد در مذاکرات تاکید می‌نماید. اتخاذ سبک ارتباط ستیزه‌جویانه یا مشارکتی در طول مذاکرات ممکن است، روش دیگری برای حساب‌رسان باشد تا صاحبکار را متقاعد سازد که یک روش حساب‌داری ترجیحی را به کار گیرد. پرداخت به سبک ارتباط اغلب شامل نمایش احساسات با استفاده از اظهارات عاطفی است. مثلاً در یک سبک مشارکتی می‌توان از جمله‌هایی که تاثیر مثبتی را به وجود می‌آورد، مانند «من واقعا معتقدم که ما در حال پیشرفت خوبی هستیم»، استفاده نمود درحالی‌که در سبک ستیزه‌جویانه از عباراتی استفاده می‌شود که آثار منفی بیشتری دارند، مانند «بیاید وقت هم را تلف نکنیم» (پراوال و کیدا^۱، ۲۰۱۱). پژوهش‌های حساب‌داری و حساب‌رسانی نیز نقش ارتباطات و احساسات را مورد بررسی قرار داده‌اند. در این راستا مورنو و همکاران^۲ (۲۰۰۲) دریافته‌اند که واکنش‌های عاطفی می‌تواند بر مدیران تاثیرگذار باشند تا گزینه‌های سرمایه‌گذاری را با سود کمتری انتخاب کنند. پژوهش‌های پیشین نشان داده‌اند، مذاکرات حساب‌رسان و صاحبکار ممکن است شامل تبادل احساسات مثبت و منفی در میز مذاکره باشد (مک‌کرکن و همکاران^۳، ۲۰۰۸). به گفته بارون^۴ (۱۹۹۰) احساسات مثبت موجب افزایش امتیازدهی می‌شود و در مقابل فورگاس^۵ (۱۹۹۸) نیز بیان می‌کند، احساسات منفی امتیازدهی را کاهش می‌دهد. پژوهش‌های روانشناسی پیشین نشان می‌دهند که سبک ارتباط مشارکتی ممکن است به حساب‌رسان برای رسیدن به نتیجه مذاکرات دلخواه کمک کند. به عنوان نمونه تعمیم اجتماعی نشان می‌دهد احساسات می‌تواند آزادانه از یک مذاکره‌کننده به دیگری منتقل شوند. این موضوع نشان می‌دهد صاحبکارانی که با حساب‌رسانی که احساسات مثبتی را تجربه می‌کنند، مذاکره می‌نمایند، امتیازات بیشتری به دست می‌آورند.

⁶ Dialectical Metaphor

⁷ Parlee et al

⁸ Shani et al

⁹ Chmielecki

¹ Perreault & Kida

² Moreno et al

³ McCracken et al

⁴ Baron

⁵ Forgas

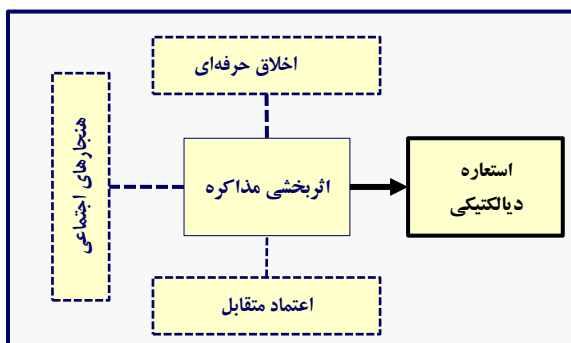
پیشینه پژوهش

ماریچ و همکاران^۳ (۲۰۲۰) پژوهشی تحت عنوان «اعتماد به شایستگی، اعتماد به حسن نیت و قدرت مذاکره در روابط حسابرسان و مشتری» انجام دادند. این پژوهش که مبتنی بر روش‌شناسی تجربی بود براساس مشارکت دو گروه آزمایش و کنترل شامل ۱۴۹ حسابرسان و ۱۱۶ مدیر ارشد مالی براساس تدوین سناریو انجام گرفت و تحلیل‌های در قالب آزمون‌های تعقیبی و سایر آزمون‌های مرتبط OLS انجام شد. نتایج نشان داد وجود اعتماد به شایستگی و اعتماد به حسن نیت در هر دو طرف حسابرسان و مدیران مالی به عنوان صاحبکاران، ضمن افزایش سطح اعتماد عمومی، منجر به ارتقای سطح مذاکره‌های اثربخش به صورت متداوم در سطح بازار سرمایه خواهد شد و به افزایش سطح تقارن اطلاعاتی و کاهش عدم شفافیت‌های مالی کمک شایان توجهی می‌نماید. دوکین و همکاران^۴ (۲۰۱۹) پژوهشی تحت عنوان «آیا با استفاده از استعاره‌های ساده می‌توان به ارتقای سطح تردید حرفه‌ای حسابرسان کمک نمود؟» انجام دادند. در واقع این پژوهش نقش قابل توجه استعاره‌ها در ارتقای سطح تردید حرفه‌ای را به عنوان یک پتانسیل بالقوه مورد بررسی قرار می‌دهد. این پژوهش به صورت تجربی و از طریق مشارکت دو گروه از شرکای حسابداری به عنوان گروه آزمایش و کنترل از شرکت‌های حسابداری با اندازه بزرگ بودند. مجموعاً در این پژوهش ۹۹ مشارکت به صورت تجربی مورد بررسی قرار گرفت. نتایج نشان داد، حسابرسانی که مورد آزمایش استعاره‌سازی قرار گرفتند و با مطالعه رویکردهای اخلاق‌مدارانه و تجربیات سایر حرفه‌های همچون پزشکی، اخلاق‌مدارانه‌تر و با تردید و وسواس بیشتری نسبت به عملکردهای صاحبکاران عمل نمودند. به عبارت دیگر مشخص شد، مشارکت‌کنندگان حسابداری که استعاره را نخوانده‌اند، در مقایسه با شرکت‌کننده‌هایی که استعاره را خوانده بودند، نگرانی کمتری درباره صداقت منابع اطلاعات (استعاره صاحبکار-تردید) یا نگرانی از توانایی شخصی خود در تشخیص مشکلات (استعاره تردید) از خود نشان دادند اما حسابرسان مورد آزمایش از طریق استعاره ضمن افزایش تردید حرفه‌ای، سطح بالاتری از بررسی شواهد را از خود به نمایش گذاشتند و این موضوع ریسک بررسی حسابرسان را کاهش می‌داد. همچنین مشخص گردید، بکارگیری استعاره‌ای در حرفه حسابداری، اقدامات مربوط به شناسایی تقلب از جانب صاحبکاران توسط حسابرسان را بهبود می‌بخشد و باعث خواهد شد تا کارکردهای تصمیم‌گیری و قضاوت‌های حرفه‌ای

(۲۰۱۴) اگرچه به مبنای اثربخش استعاره در مذاکره حسابداری اشاره نکرده است، اما وجود استعاره را به عنوان یک مبنای فرهنگی، اجتماعی و فردی عامل مهمی در مذاکره تلقی می‌کند و آن را مبنایی برای نزدیک نمودن اهداف مشترک در بین مذاکره‌کنندگان قلمداد می‌نماید. به طور ویژه‌تر، هونگ‌لین و همکاران^۱ (۲۰۱۱) اثربخشی مذاکره حسابداری را مفهومی ریشه‌ای در تعاملات اجتماعی و رویکردهای فردی بین حسابرسان با صاحبکاران تلقی نمودند و برای افزایش کیفیت قضاوت در حسابداری، وجود یک مذاکره اثربخش براساس بینش‌های حرفه‌ای در بین مذاکره‌کنندگان را لازم و ضروری دانسته است. کولسیت و استورات^۲ (۲۰۱۹) بر وجود ادراک‌های فلسفی در مذاکره اثربخش حسابرسان-صاحبکار صحنه گذاشتند و فقدان هویت اجتماعی را به عنوان مبنایی جهت تساهل یا عدم تساهل بین حسابرسان با صاحبکار در مذاکره عنوان نمودند. به عبارت دیگر این اعتقاد وجود دارد که اگر حسابرسان هویت حرفه‌ای براساس فلسفه حسابداری در او کم رنگ باشد، این موضوع می‌تواند مذاکره را با اهداف صاحبکار همسوتر نماید، چراکه حسابرسان هویت خود را از هویت حسابرسان باهدف کسب سهم بیشتر بازار تلقی می‌کنند. همچنین دارکین و همکاران (۲۰۱۹) ارتقای سطح کیفیت قضاوت در حسابداری براساس تردید حرفه‌ای را محرکی تحت تاثیر بکارگیری استعاره در حرفه حسابداری تلقی نمودند. لذا با توجه به مباحث نظری مطرح شده و بر مبنای پشتوانه نظری، فرضیه پژوهش عبارتست از:

فرضیه پژوهش: کاربرد استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی مذاکره‌ای حسابرسان تاثیر دارد.

براساس مبنای نظری و فرضیه‌های مطرح شده، مدل مفهومی پژوهش به صورت زیر تدوین می‌گردد:



شکل (۱) چارچوب اقتباسی و مفهومی پژوهش

³ Maresch et al

⁴ Durkin et al

¹ Honglin et al

² Kulset & Stuart

حرفه‌ای حسابرس» انجام دادند. در این پژوهش تعداد ۳۹۰ نفر از حسابرسان شاغل در سازمان حسابرسی و موسسات حسابرسی بخش خصوصی مشارکت داشتند، که در بازه زمانی ۶ ماه دوم سال ۱۳۹۷ پژوهش صورت پذیرفت. نتایج نشان داد که نگرش کارآمدی حسابرس در مذاکره تأثیر مثبت و معناداری بر بی‌طرفی حسابرس دارد. همچنین، هویت حرفه‌ای تأثیر مثبت نگرش کارآمدی حسابرس در مذاکره را بر بی‌طرفی حسابرس تقویت می‌کند. حساس یگانه و همکاران (۱۳۹۶) پژوهشی تحت عنوان عوامل اقتضایی موثر بر مذاکره برای حل و فصل اختلاف‌نظرهای حسابرس با صاحبکار در ارتباط با نحوه گزارشگری مالی انجام دادند. داده‌های این پژوهش با طرح سناریو و توزیع پرسشنامه بین ۵۳ نفر از حسابداران رسمی عضو جامعه حسابداران رسمی ایران جمع‌آوری شد. نتایج تحقیق نشان می‌دهد که در مجموع از بین عوامل اقتضایی، مکانیزم‌های حاکمیت شرکتی بیشترین میزان تأثیرگذاری را بر انتخاب استراتژی‌های مذاکره داشته است و محدودیت‌ها و شرایط خارجی نیز کمترین میزان تأثیرگذاری را بر فرآیند مذاکره داشته است.

روش شناسی پژوهش

تحقیق حاضر از نظر نوع و ماهیت مسأله و اهداف تحقیق، کاربردی می‌باشد. این تحقیق باتوجه به روش جمع‌آوری اطلاعات توصیفی از نوع پیمایشی-همبستگی می‌باشد. به عبارت دیگر، داده‌های موردنیاز براساس یک بررسی پیمایشی جمع‌آوری گردیدند (دیانتی دیلمی، ۱۳۹۳). بر این اساس، از پرسشنامه جهت جمع‌آوری داده‌های پژوهش استفاده شد، چراکه به پیروی از پژوهش‌های پیشین روشی موثر در جمع‌آوری داده‌ها از میان یک نمونه بزرگ محسوب می‌شود (مانل و اشفورت^۳، ۱۹۹۲؛ چن و همکاران^۴، ۲۰۰۹). همچنین برای جمع‌آوری مبانی تئوری از روش کتابخانه‌ای و مطالعه‌ی مبانی نظری پژوهش‌های مشابه استفاده شد. دوره‌ی پرسشگری از آزمودنی‌ها ۶ ماه از آبان ماه ۱۳۹۸ تا اردیبهشت ماه ۱۳۹۹ می‌باشد.

ابزار پژوهش

ابزار جمع‌آوری داده‌های پژوهش پرسشنامه بود. پرسشنامه‌های استفاده شده در این پژوهش استاندارد بودند. سوالات تمامی پرسشنامه‌ها از طریق مقیاس ۵ گزینه‌ای لیکرت از کاملاً موافقم، تا کاملاً مخالفم ترتیب داده شده بود. که براساس آن باتوجه به

حسابرسان تقویت گردد. اسوانبرگ و همکاران^۱ (۲۰۱۸) پژوهشی تحت عنوان تأثیر خودکارآمدی حسابرس در مذاکره بر بی‌طرفی انجام دادند. در این پژوهش که ۸۰۰ نفر از حسابرسان کشور سوئد مشارکت داشتند خودکارآمدی حسابرس براساس دو خرده مقیاس انگیزه‌های مالی و انگیزه‌های اجتماعی در قالب یک پرسشنامه ۱۰ سوالی مورد بررسی قرار گرفت. نتایج نشان داد، سطح بالای خودکارآمدی حسابرس در مذاکره باعث افزایش سطح بی‌طرفی در حسابرسی می‌شود و هر قدر هویت حرفه‌ای در حسابرسان بیشتر تقویت گردند، خودکارآمدی فردی حسابرس باعث افزایش سطح بی‌طرفی در حسابرسی می‌شود چرا که فرد خود را وابسته به موسسات حسابرسی برای تعامل با صاحبکاران نمی‌داند و مستقل بر مبنای ویژگی‌های رفتاری خود عمل می‌نماید. سارنس و همکاران^۲ (۲۰۱۶) پژوهشی تحت عنوان «بصیرت براساس تصویرسازی استعاره‌ای در حسابرسان داخلی» انجام دادند. در این پژوهش که به صورت سناریویی استعاره‌سازی انجام گرفت، در طی بازه زمانی ۶ ماه تعداد ۹۶ حسابرس در قالب کلاس‌هایی آموزش‌های سناریویی مثل شناخت ماهیت و محتوای حرفه حسابرسی داخلی، استفاده از ایمان‌ها و نشانه‌های رفتار حرفه‌ای، استفاده از نمایش فیلم و داستان‌سرایی در قالب تقویت رفتارهای حرفه‌ای در دستور کار قرار گرفت. نتایج نشان داد، افزایش سطح آگاهی‌های بصری می‌تواند ضمن تقویت بصیرت و شهود ادراکی در باب ماهیت حرفه حسابرسی داخلی، به افزایش شفافیت‌های عملکردی و حفظ استقلال رفتاری در حرفه حسابرسی کمک نماید. همچنین متغیر شجاعت اخلاقی به عنوان یک عامل رفتاری استقلال حرفه‌ای ایجاد خواهد شد که سطح تعهد عملکردی حسابرسان داخلی را تقویت خواهد نمود. شفعتی و همکاران (۱۳۹۸) پژوهشی تحت عنوان «بررسی تأثیر استعاره‌سازی ذهنی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان در ارزیابی ریسک تقلب و کیفیت حسابرسی» انجام دادند. در این پژوهش از دو استعاره بر اساس پژوهش‌های پارلی و همکاران (۲۰۱۴)؛ موباکو و اودنیل (۲۰۱۷) استفاده گردید تا درک بهتری در مورد تردید حرفه‌ای حسابرسان در ارزیابی ریسک تقلب در صورت‌های مالی و کیفیت حسابرسی ایجاد شود. نتایج پژوهش نشان داد تفاوت حسابرسان بر حسب ادراک آن‌ها از استعاره‌های حسابرسی باعث افزایش ارزیابی ریسک تقلب شرکت‌ها و کیفیت حسابرسی می‌گردد. حسینی و همکاران (۱۳۹۸) پژوهشی تحت عنوان «نگرش کارآمدی حسابرس در مذاکره و بی‌طرفی حسابرس: تحلیلی بر نقش هویت

³ Mael & Ashforth

⁴ Chen et al

¹ Svanberg et al

² Sarens et al

متغیرهای پژوهش، پرسشنامه‌های مربوطه در بخش زیر ارائه می‌شود:

الف) فرآیندی مذاکره حسابرس

در این پژوهش از پرسشنامه تروتمن و همکاران (۲۰۰۵) استفاده شده است. در این پژوهش اثربخشی مذاکره حسابرس براساس سه خرده مقیاس رعایت اخلاق حرفه‌ای؛ اعتماد متقابل و رعایت هنجارهای اجتماعی براساس ۱۲ سوال در قالب مقیاس لیکرت ۵ گزینه‌ای از کاملاً موافقم (۵ امتیاز) تا کاملاً مخالفم (۱ امتیاز) مورد سنجش قرار می‌گیرد. پژوهش‌های پیشین نظیر کولست و استورات (۲۰۱۹)، ماریش و همکاران (۲۰۲۰)، پری‌آلت و همکاران^۱ (۲۰۱۷) در پژوهش خود مقدار پایایی را در حدود ۰/۸۱ ارزیابی نمودند. همچنین به دلیل استاندارد بودن پرسشنامه روایی ابزار سنجش این متغیر نیز تایید شد.

ب) استعاره دیالکتیکی

در این پژوهش به منظور سنجش استعاره دیالکتیکی از پرسشنامه پارلی و همکاران (۲۰۱۴) که از پژوهش جیمسون^۲ (۲۰۰۹) الگو گرفته است، استفاده گردید. این پرسشنامه بدون خرده مقیاس می‌باشد و در قالب ۸ سوال براساس مقیاس لیکرت ۵ گزینه‌ای، سطح وجود کاربرد استعاره‌های دیالکتیکی در حسابرسان را مورد ارزیابی قرار می‌دهد. این سوالات حوزه‌های فلسفی/شناختی؛ هویت‌یابی و ادبیات نگارش در گزارش حسابرسی را به عنوان مبنای ارتباط حسابرس در سطح بازار سرمایه را مورد سنجش قرار می‌دهد. به عنوان مثال مطرح شده است «تاچه اندازه وجود دانش فردی در زمینه‌های فلسفی و انسان‌شناسی را مبنایی برای حفظ هویت اجتماعی حسابرس در تعاملات با صاحبکاران تلقی می‌کنید؟» «تاچه اندازه استفاده از ادبیات صریح؛ شیوا و سلیس در گزارش حسابرسی مبنایی جهت پویایی ارتباطات بین حسابرسان با ذینفعان تلقی می‌شود؟» «تاچه اندازه وجود منطق عقلایی در ارتباطات حسابرس (منطق وجود شواهد) به کاهش شکاف انتظارات می‌تواند کمک نماید؟». این پرسشنامه از نظر روایی مورد تایید بوده است و پایایی آن در پژوهش‌هایی همچون دوکین و همکاران (۲۰۱۹) و هادیسانتوسو و همکاران^۳ (۲۰۱۸) به ترتیب برابر با ۰/۸۸ و ۰/۸۲ که بالاتر از ضریب تایید آلفای کرونباخ یعنی ۰/۷ می‌باشد، مورد تایید قرار گرفت.

جامعه آماری و حجم نمونه

جامعه آماری این پژوهش، حسابرسان شاغل در سازمان حسابرسی و موسسات حسابرسی بخش خصوصی در سال ۱۳۹۸ می‌باشد. باتوجه به اینکه جامعه آماری در این تحقیق نامحدود است، لذا برای تعیین حجم نمونه از رابطه زیر استفاده شده است:

$$n = \frac{Z_{\alpha/2}^2 \cdot \sigma^2}{e^2} = \frac{1/96^2 * 0/683^2}{0/1^2} = 179$$

در رابطه فوق:

n: بیانگر حجم نمونه؛ $Z_{\alpha/2}$ = مقدار نرمال استاندارد یعنی عدد ۱/۹۶؛ σ^2 : بیانگر واریانس جامعه است که به دلیل این‌که مشخص نیست، با استفاده از پیش‌آزمون و بررسی انحراف معیار نمونه ۳۰ تایی بدست آمده است؛ e: دقت مورد نظر در پژوهش است که معمولاً معادل ۰/۱ در نظر گرفته می‌شود (بنی‌مهد و همکاران، ۱۳۹۶). باتوجه به رابطه فوق، حجم نمونه ۱۷۹ نفر بدست آمد که جهت افزایش اعتبار تحقیق، تعداد ۲۴۰ پرسشنامه میان حسابرسان به‌صورت تصادفی توزیع گردید و در نهایت، تعداد ۱۸۸ پرسشنامه دریافت و مبنای تحلیل آماری قرار گرفت. تجزیه و تحلیل نهایی داده‌های گردآوری شده نیز با استفاده از روش مدل‌سازی معادلات ساختاری و نرم‌افزار PLS صورت گرفته است. مراحل انجام مدل‌سازی معادلات ساختاری بدین ترتیب است که ابتدا به بررسی برازش مدل (شامل برازش مدل‌های اندازه‌گیری، برازش مدل ساختاری و برازش مدل کلی) و سپس به آزمون فرضیه‌های پژوهش پرداخته می‌شود.

یافته‌های پژوهش

در این بخش به منظور آزمون‌های آماری و برازش مدل از تحلیل حداقل مربعات جزئی (PLS) استفاده می‌شود. در این روش ابتدا پایایی و روایی متغیرهای پژوهش را بر اساس روش حداقل مربعات جزئی مورد بررسی قرار می‌گیرد و سپس با استفاده از برازش مدل، فرضیه‌ها آزمون می‌شوند. اما ابتدا آمار توصیفی متغیرهای پژوهش ارائه می‌شود:

همانطور که مشاهده می‌شود، بالاترین سطح میانگین مربوط به متغیر رعایت اخلاق حرفه‌ای می‌باشد که میانگین آن برابر با ۴/۲۰ است که بیان‌کننده‌ی این موضوع است که حفظ هویت فردی در قالب اخلاق‌گرایی در مذاکره می‌تواند به افزایش اثربخشی مذاکره بین حسابرس با صاحبکار منجر شود. از طرف دیگر مشخص شد، بالاترین میزان انحراف معیار مربوط به متغیر اعتماد متقابل حسابرس می‌باشد، به طوری‌که وجود تفاوت

³ Hadisantoso et al

¹ Perreault et al

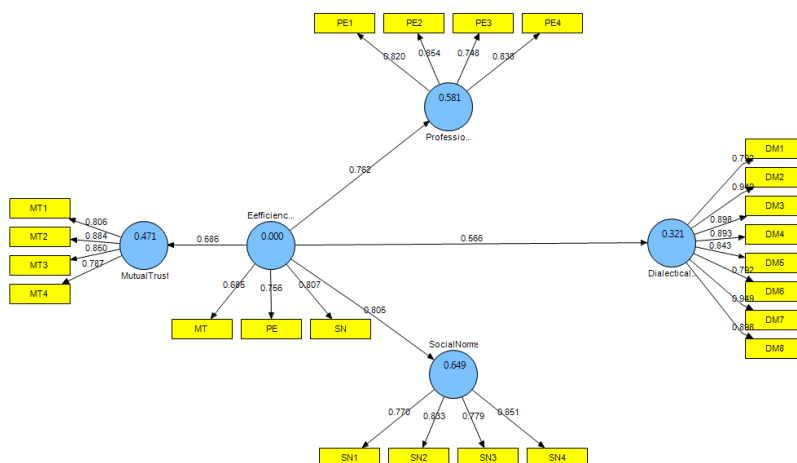
² Jameson

مربعات جزئی می‌شود. خروجی نرم افزار، بعد از آزمون مدل مفهومی پژوهش در شکل (۲) و (۳) نشان داده شده است. در زیر نتایج بررسی دو بخش آزمون مدل اندازه گیری و آزمون مدل ساختاری به تفصیل ارائه شده است.

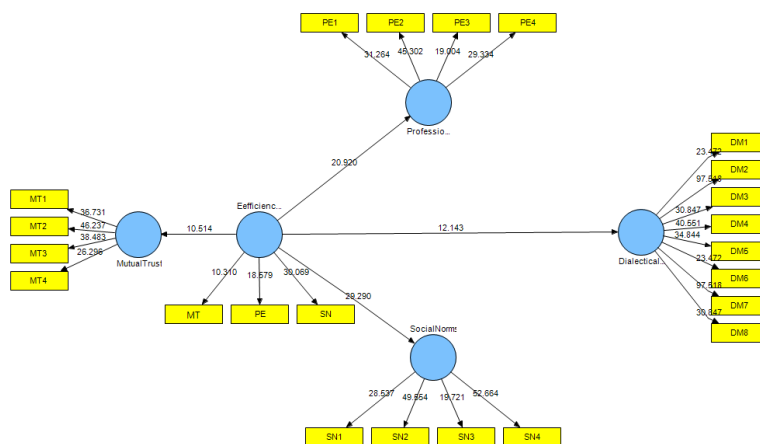
طیف لیکرت در پاسخ مشارکت کنندگان بیان کننده‌ی این واقعیت است که نظر حسابرسان نسبت به رعایت اعتماد در مذاکره دارای تفاوت و پراکندگی می‌باشد. با عنایت به نتایج این بخش، در ادامه پژوهش اقدام به تدوین آزمون مدل مفهومی جهت برآزش سطح مطلوبیت ساختاری آن تحت تحلیل حداقل

جدول (۱) آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

معیارها	اثربخشی مذاکره حسابرس-صاحبکار			
	رعایت اخلاق حرفه‌ای	اعتماد متقابل	هنجارهای اجتماعی	استعاره دیالکتیکی
میانگین	۴/۲۰	۳/۹۴	۳/۹۷	۴/۰۸
میانه	۴/۵	۴/۲۵	۴	۴
انحراف معیار	۰/۷۵	۰/۹۲	۰/۸۱	۰/۷۵
حداقل	۲/۵۰	۲/۲۵	۲/۲۵	۲/۶۲
حداکثر	۵	۵	۵	۵



شکل (۲) مدل مفهومی تحقیق در حالت استاندارد



شکل (۳) مدل مفهومی تحقیق همراه با ضرایب معناداری (T - values)

مکنون) و مدل‌های ساختاری (نشان‌دهنده روابط بین متغیرهای مستقل و وابسته) هستند. سپس برای سنجش برازش مدل اندازه‌گیری از پایایی شاخص، روایی همگرا و روایی واگرا استفاده شد. برای بررسی اعتبار سازه‌ها، فرنل و لارکر^۱ (۱۹۸۱) سه ملاک معرفی کردند که شامل اعتبار هر یک از گویه‌ها، پایایی ترکیبی (CR) هر یک از سازه‌ها و متوسط واریانس استخراج شده (AVE) می‌باشند. مقادیر بیشتر از ۰/۴ برای ضرایب بارهای عاملی، بیشتر از ۰/۵ برای متوسط واریانس استخراج شده (AVE) و بیشتر از ۰/۷ برای پایایی مرکب (CR) بیانگر برازش مناسب مدل‌های اندازه‌گیری‌اند و اینکه از نظر پایایی و روایی همگرا هستند (هالاند^۲، ۱۹۹۹). نتایج این شاخص‌ها در جدول (۳) آمده است.

در ادامه به منظور سنجش پایایی پرسشنامه‌ها از روش آلفای کرونباخ که نوعی همسانی درونی می‌باشد، استفاده شده است. به طور معمول دامنه ضریب قابلیت آلفای کرونباخ از صفر به معنای عدم ارتباط مثبت تا یک به معنای ارتباط کامل قرار می‌گیرد و هرچه قدر عدد به دست آمده به یک نزدیک‌تر باشد، قابلیت اعتماد پرسشنامه بیشتر می‌شود. همانطور که در جدول (۲)، نشان داده شده است، میزان آلفای بالای ۰/۷ برای هر پرسشنامه، دلالت بر پایایی مناسب هر سه پرسشنامه استفاده شده در این تحقیق دارد.

مدل‌های معادلات ساختاری به طور معمول ترکیبی از مدل‌های اندازه‌گیری (نشان‌دهنده زیر مولفه‌های متغیرهای

جدول (۲) سنجش پایایی پرسشنامه

متغیرها	متغیرهای مکنون	آلفای کرونباخ (Alpha > 0.7)
	رعایت اخلاق حرفه‌ای	۰/۸۲
اثربخشی مذاکره حسابرس-صاحبکار	اعتماد متقابل	۰/۸۴
	هنجارهای اجتماعی	۰/۸۱
استعاره دیالکتیکی		۰/۹۴

جدول (۳) آمار توصیفی و نتایج حاصل از تحلیل عاملی تأییدی (CFA)

متغیر مکنون	متغیرهای آشکار	میانگین	انحراف معیار	بار عاملی (FL)	AVE	C.R
	۱			۰/۸۲		
رعایت اخلاق حرفه‌ای (Professional Ethics)	۲	۳/۹۷	۰/۸۱	۰/۸۵	۰/۷۷	۰/۹۶
	۳			۰/۷۵		
	۴			۰/۸۴		
	۵			۰/۸۱		
اعتماد متقابل (Mutual Trust)	۶	۳/۹۴	۰/۹۲	۰/۸۸	۰/۶۹	۰/۹۰
	۷			۰/۸۵		
	۸			۰/۷۹		
	۹			۰/۷۷		
رعایت هنجارهای اجتماعی (Social Norms)	۱۰	۴/۲۰	۰/۷۵	۰/۸۳	۰/۶۵	۰/۸۸
	۱۱			۰/۷۸		
	۱۲			۰/۸۵		
	۱۳			۰/۷۹		
استعاره دیالکتیکی (Dialectical Metaphor)	۱۴	۴/۰۸	۰/۷۵	۰/۹۵	۰/۷۷	۰/۹۶
	۱۵			۰/۹۰		
	۱۶			۰/۸۹		
	۱۷			۰/۸۴		
	۱۸			۰/۷۹		
	۱۹			۰/۹۵		
	۲۰			۰/۹۰		

² Hulland

¹ Fornell & Larcker

پیش‌بینی (Q^2)، استفاده شده است. (R^2) معیاری است که نشان از تأثیر یک متغیر برون‌زا بر یک متغیر درون‌زا دارد. مطابق با شکل (۲) مقدار (R^2) برای سازه‌های درون‌زای پژوهش محاسبه شده است که می‌توان مناسب بودن برازش مدل ساختاری را تأیید نمود. درضمن، به منظور بررسی قدرت پیش‌بینی مدل از معیاری با عنوان (Q^2) استفاده شد. با توجه به نتایج این معیار در جدول (۵) می‌توان نتیجه گرفت که مدل، قدرت پیش‌بینی «قوی» دارد.

پس از برازش بخش اندازه‌گیری و ساختاری مدل پژوهش حاضر، به منظور کنترل برازش کلی مدل از معیاری با عنوان FOG^1 استفاده شد، که سه مقدار $0/01$ ، $0/25$ و $0/36$ به عنوان مقادیر ضعیف، متوسط و قوی برای آن معرفی شده است. این معیار از طریق فرمول ۱ محاسبه می‌گردد:

$$GOF = \sqrt{\text{Communalities} \times R^2}$$

از میانگین مقادیر اشتراکی متغیرهای

مکنون پژوهش به دست می‌آید. با توجه به اینکه معیار GOF مقدار $0/58$ به دست آمده است، برازش کلی مدل در حد «قوی» تأیید می‌شود.

پس از انجام دادن تحلیل عاملی تأییدی که نتایج حاصل از آن در جدول (۳)، نشان داده شد، مشخص شد که تمامی گویه‌ها دارای بارعاملی بالاتر از ملاک $0/4$ ، متوسط واریانس استخراج شده بالای $0/7$ و پایایی مرکب بالای $0/5$ می‌باشند که نشان از مناسب بودن این معیار و پایایی مناسب مدل‌های اندازه‌گیری دارد. روایی واگرایی قابل قبول یک مدل بیانگر آن است که یک سازه در مدل، نسبت به سازه‌های دیگر تعامل بیشتری با شاخص‌هایش دارد. فورنل و لارکر (۱۹۸۱) بیان می‌کنند. روایی‌واگرا وقتی در سطح قابل قبولی است که AVE برای هر سازه بیشتر از واریانس اشتراکی میزان بین آن سازه و سازه‌های دیگر در مدل باشد. بررسی این امر توسط ماتریسی صورت می‌گیرد که خانه‌های این ماتریس حاوی مقادیر ضرایب همبستگی بین سازه‌ها و جذر مقادیر AVE مربوط به هر سازه است. براساس نتایج همبستگی‌ها و جذر AVE که روی قطر جدول (۳) قرار داده شد، می‌توان روایی‌واگرایی مدل را در سطح سازه از نظر معیار فورنل-لارکر نتیجه گرفت.

پس از سنجش روایی و پایایی مدل اندازه‌گیری، مدل ساختاری از طریق روابط بین متغیرهای مکنون ارزیابی شد. در پژوهش حاضر از دو معیار ضریب تعیین (R^2) و ضریب قدرت

جدول (۴) همبستگی‌های میان متغیرهای مکنون و مقادیر AVE

متغیرها	استعاره دیالکتیکی	اعتماد متقابل	رعایت اخلاق حرفه‌ای	رعایت هنجارهای اجتماعی
استعاره دیالکتیکی	۰/۸۸			
اعتماد متقابل	۰/۳۵	۰/۸۳		
رعایت اخلاق حرفه‌ای	۰/۳۷	۰/۲۸	۰/۸۲	
رعایت هنجارهای اجتماعی	۰/۵۳	۰/۳۳	۰/۴۳	۰/۸۱

جدول (۵) مقادیر ضریب تعیین (R^2) و ضریب قدرت پیش‌بینی (Q^2)

معیارها	R^2	Q^2
استعاره دیالکتیکی	۰/۳۲	۰/۲۳
اعتماد متقابل	۰/۴۷	۰/۳۳
رعایت اخلاق حرفه‌ای	۰/۵۸	۰/۳۸
رعایت هنجارهای اجتماعی	۰/۶۵	۰/۴۲

جدول (۶) نتایج برازش مدل کلی متغیرهای تحقیق

متغیرهای مکنون	Communality	R^2	$\overline{\text{Communality}}$	$\overline{R^2}$	GOF
استعاره دیالکتیکی	۰/۷۷	۰/۳۲			
اعتماد متقابل	۰/۶۹	۰/۴۷	۰/۶۷	۰/۵۱	۰/۵۸
رعایت اخلاق حرفه‌ای	۰/۶۷	۰/۵۸			
رعایت هنجارهای اجتماعی	۰/۶۵	۰/۶۵			

¹ Goodness of Fit

آزمون فرضیه‌های پژوهش

پس از بررسی برازش مدل‌های اندازه‌گیری و مدل ساختاری و داشتن برازش مناسب مدل‌ها، فرضیه‌های پژوهش، بررسی و آزمون شد. در ادامه، نتایج ضرایب معناداری برای هر یک از فرضیه‌ها، ضرایب استاندارد شده مسیرهای مربوط به هر یک از

فرضیه‌ها و نتایج حاصل از بررسی فرضیه در سطح اطمینان ۹۵ درصد در جدول (۷) ارائه شده است. ضرایب معناداری متغیرها در شکل (۵) و جدول ۶ بیان شده است. باتوجه به این که ضرایب معناداری متغیرها بیشتر از قدر مطلق ۱/۹۶ می‌باشد فرضیه‌ها تایید می‌شوند.

جدول (۷) آزمون فرضیه‌های پژوهش

فرضیه	روابط علی بین متغیرهای پژوهش	ضریب مسیر (β)	(T - Value)	نتیجه آزمون
H ₁	کاربرد استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی مذاکره‌ی حسابرسان تاثیر مثبت دارد.	۰/۵۶	۱۲/۱۴	تایید

بحث و نتیجه‌گیری

بهبود کیفیت گزارشگری مالی در هر جامعه‌ای نمادی از افزایش اعتماد و اطمینان نسبت به بنگاه‌های اقتصادی جهت افزایش قدرت تصمیم‌گیری‌های مالی ذینفعان می‌باشد که مستلزم عملکردهای مطلوب حسابرسان در مسیر افزایش شفافیت‌های مالی می‌باشد. یکی از مباحث مطروحه در این حوزه، انعقاد قرارداد فی‌مابین حسابرسان به عنوان ارزیابان عملکردهای مالی شرکت‌ها با صاحبکاران به عنوان ارائه دهندگان اطلاعات مالی می‌باشد که اگر براساس چارچوب‌های منسجم طبق استانداردها و عرف اجتماعی رعایت گردد، می‌تواند به افزایش اثربخشی مذاکره کمک نماید (هولیندال و همکاران^۱، ۲۰۱۱). در هر مذاکره ادبیات و عملکردهای رفتاری و استفاده از استعاره‌ها می‌تواند به ایجاد این اثربخشی کمک نماید و باعث گردد تا اختلاف‌نظرها بین حسابرسان و صاحبکار کاهش یابد و این موضوع پیامدهایی همچون کاهش ریسک حسابرسی و در نهایت افزایش پویایی شفافیت‌های مالی را به همراه داشته باشد (سالتریو^۲، ۲۰۱۲). هدف این پژوهش تاثیر کاربرد استعاره دیالکتیکی بر فرآیند مذاکره‌ی حسابرسان می‌باشد. براساس نتیجه آزمون فرضیه‌های پژوهش مشخص گردید، کاربرد استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی مذاکره‌ی حسابرسان تاثیر مثبت دارد. در تحلیل نتیجه این فرضیه باید بیان نمود، استعاره دیالکتیکی که رویکردهای فردی در بیان فلسفه ذهنی و بینش فردی می‌باشد باعث می‌گردد تا فرد از اصول خود جهت بیان دیدگاه‌های حرفه‌ای دور نشود و براساس یک تعامل هدفمند و سازنده با طرف مذاکره‌کننده یعنی صاحبکاران در تلاش باشد تا چالش‌ها و اختلاف‌نظرها در رابطه با انجام حسابرسی در مورد عملکردهای مالی را حل نمایند. استعاره دیالکتیکی همچنین کمک می‌کند فرد در بین دیدگاه حرفه‌ای خود با استناد به استانداردها و رویکردهای حرفه‌ای از ادبیات اثربخش در تعامل با صاحبکاران

استفاده نمایند، ادبیاتی که ریشه در شناخت حسابرسان نسبت به جامعه، حرفه، ذینفعان و غیره دارد که این موضوع باعث خواهد شد تا سطح اثربخشی مذاکره به طور ویژه‌ای تقویت گردد. باید توجه داشت مذاکره فرآیندی مبتنی بر رسیدن به اهدافی است که منافع هر دو طرف چه به لحاظ مالی و چه به لحاظ معنوی و نظارت‌های نهادی را برطرف سازد. لذا کاربرد استعاره دیالکتیکی می‌تواند به مذاکره بین حسابرسان با صاحبکاران کمک نماید، زیرا اتکاء به ادبیات کلامی و تعاملی حسابرسان در راستای شناخت استانداردها و آیین رفتار حرفه‌ای باعث می‌گردد تا ضمن اینکه منافع بازاریابی حرفه حسابرسان خود را دنبال نماید، اما در عین حال براساس هویت اجتماعی منسجم، تحت تاثیر شهرت یا منافع مادی بیشتر، هویت حرفه‌ای خود را به صرف پذیرش خواسته‌های صاحبکاران از دست ندهد. لذا استعاره‌های کاربردی دیالکتیکی کمک می‌کند تا حسابرسان پایبندی بیشتری به اصول و عقاید اجتماعی و فلسفی حرفه حسابرسی داشته باشند و براساس آن بتوانند عملکردهای مذاکره‌ای قابل توجه‌تری از خود به نمایش بگذارند. رعایت این کارکردها می‌تواند به حسابرسان در پیگیری مذاکره‌های اثربخش کمک کند و باعث گردد تا سطح کیفیت‌های حسابرسی افزایش یابد و کارکرد شفافیت منتج از آن بتواند به ذینفعان اعم از تحلیلگران، سهامداران و سرمایه‌گذاران و ... در تصمیم‌گیری کمک نماید. نتیجه بدست آمده با پژوهش‌های چمیلیکی (۲۰۱۴)؛ هونگ‌لین و همکاران (۲۰۱۱) و کولست و استورات (۲۰۱۹) مطابقت دارد. براساس نتیجه کسب شده پیشنهاد می‌شود، در تدوین سیاست‌ها و آیین‌نامه‌های رفتاری حرفه‌ی حسابرسان به سبب تقویت آموزش، از الگوهای ادبی و موضوعات فرهنگی در قالب استعاره‌های حسابرسی برای ارتقای سطح هویت اجتماعی حسابرسان استفاده گردد تا به عنوان یک ارزش محرک در رفتارهای حسابرسان نهادینه گردد و باعث شود تا

¹ Hollindale et al² Salterio

حسابرسان در ارزیابی ریسک تقلب و کیفیت حسابرسی، فصلنامه حسابداری مدیریت، ۱۳(۴۴): ۱۴۳-۱۶۳.

* کاظمی علوم، مهدی، رضازاده، جواد، کردستانی، غلامرضا. (۱۳۹۸). شناسایی و رتبه‌بندی عوامل مؤثر بر اتخاذ استراتژی امتیازدهی در مذاکرات حسابرس و صاحبکار. فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری، ۴(۸): ۱۶۳-۲۱۳

* مهرانی، ساسان، اسکندر، هدی. (۱۳۹۵). تبیین مدل‌سازی پارادایم مذاکرات حسابرس-صاحبکار پیرامون گزارشگری مالی، پژوهش‌های تجربی حسابداری، ۶(۲): ۱۴۳-۱۷۰

* مهرانی، کاوه، یزدانی، سیما، بهبهانی نیا، پریسادات، اسکندر، هدی. (۱۳۹۲). نحوه انتخاب استراتژی‌های مذاکرات با مدیر توسط حسابرس، پژوهش حسابداری، ۳(۱):

۱۲۲-۱۰۱

- * Angela, L. M., Husnatarina, F. (2015). Effect of auditor and client negotiation experience on audit results: an experimental test, *International Journal of Monetary Economics and Finance*, Inderscience Enterprises Ltd, 8(4): 345-359.
- * Bame-Aldred, C. W., Kida, T. (2007). A comparison of auditor and client initial negotiation positions and tactics. *Accounting Organizations and Society*, 32, 497-512.
- * Baron, R. A. (1990). Environmentally induced positive affect: Its impact on self-efficacy, task performance, negotiation, and conflict. *Journal of Applied Social Psychology*, 20(2): 368-384
- * Bennett, G. B., Hatfield, R. C., Stefaniak, Ch. (2015). The Effect of Deadline Pressure on Pre-Negotiation Positions: A Comparison of Auditors and Client Management, *Contemporary Accounting Research*, 32(4): 1507-1528. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12121>
- * Chen, H., Tian, Y. and Daugherty, P.J. (2009), "Measuring process orientation", *The International Journal of Logistics*, Vol. 20 No. 2, pp. 213-227.
- * Chmielecki, M. (2014). Conceptual negotiation metaphors across cultures research findings from Poland, China, The United States and Great Britain, *Journal of Intercultural Management*, 5(3): 103-118. <https://doi.org/10.2478/joim-2013-0022>
- * Durkin, M. P., Rose, J. M., Thibodeau, J. C. (2019). Can Simple Metaphors Be Used as Decision Aids to Promote Professional Skepticism? *Journal of Information Systems*, 34(1):47-60. <https://doi.org/10.2308/isvs-52380>
- * Forgas, J. P. (1998). On feeling good and getting your way: Mood effects on negotiator cognition and bargaining strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74: 565-577
- * Galinsky, A. D., and Glucksberg, S. (2000). Inhibition of the literal: metaphors and idioms as judgmental primes. *Social Cognition* 18: 35-54.
- * Gibbs, R. 1992. Categorization and metaphor understanding. *Psychological Review* 99: 572-577.
- * Hadisantoso, E., Sudarma, I. M., Rura, Y. (2018). The Influence of Professionalism and Competence of

حسابرس این ارزش‌ها را به بینش حرفه‌ای خود بدل نماید و در گفت‌وگو و عملکردهای خود از مسیر ارزش‌های فرهنگی و اجتماعی خارج نشود. همچنین پیشنهاد می‌شود، با توسعه‌ی چارچوب‌های منسجم‌تری از مدل‌های بومی مذاکره بین حسابرسان و تعیین مولفه‌ها و نمادهایی از مذاکره که غالباً از دید استانداردهای حسابرسی پنهان است، تلاش گردد تا مضامین و گزاره‌هایی از ویژگی‌های اخلاق مداری را در سطح جامعه حسابرسی تقویت نمایند تا در زمان مذاکره تحت تأثیر و نفوذ محرک‌های مالی صاحبکاران قرار نگیرند و از مسیر حرفه‌ای خود به لحاظ پایبندی به فلسفه حسابرسی و خواسته‌ها و انتظارات اجتماعی خارج نگردد تا به افزایش پویایی در سطح شفافیت‌های اطلاعات در بازار سرمایه منجر گردد.

فهرست منابع

- * بنی‌مهد، بهمن، و آرش گل‌محمدی. (۱۳۹۶). بررسی رابطه میان جواخلاق و هشداری در مورد تقلب از طریق مدل گزارشگری اختیاری در حرفه حسابرسی ایران، فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری، ۲(۳): ۶۱-۸۶.
- * حساس یگانه، یحیی، باباجانی، جعفر، برزیده، فرخ، بیگلر، کیومرث. (۱۳۹۶). عوامل اقتضایی مؤثر بر مذاکره برای حل و فصل اختلاف‌نظرهای حسابرس با صاحبکار در ارتباط با نحوه گزارشگری مالی، دانش حسابرسی، ۱۷(۶۷): ۵-۲۴.
- * حسینی، سیدنیما، صفری‌گرایلی، مهدی، ولیان، حسن. (۱۳۹۸). نگرش کارآمدی حسابرس در مذاکره و بی‌طرفی حسابرس: تحلیلی بر نقش هویت حرفه‌ای حسابرس، فصلنامه دانش حسابداری مالی، در دست انتشار.
- * دانایی‌فرد، حسن، بابایی‌مجرد، حسین، صفری، محمد. (۱۳۹۱). نظریه مسئولیت اجتماعی؛ حلقه مفقوده استعاره سازمان به‌مثابه رسانه، دین و ارتباطات، ۱۸(۳۹): ۳۵-۶۲.
- * دیان‌دیلمی، زهرا. (۱۳۹۳). روش تحقیق در حسابداری: راهنمای عملی برای نگارش پایان‌نامه و مقاله، انجمن حسابداری مدیریت ایران، چاپ دوم.
- * سبزه‌علیپور، جهان‌دوست، رستمی‌جوریابی، راضیه. (۱۳۹۷). مفهوم‌سازی‌های استعاری و مبانی فرهنگی آن در ادبیات فارسی (مطالعه موردی: استعاره عشق به مثابه جنگ)، مطالعات زبانی و بلاغی، ۹(۱۸): ۲۳۳-۲۶۰
- * شریف‌نسب، مریم. (۱۳۹۱). ارتباط کلامی در شعر کهن پارسی (سؤال و جواب، مکالمه، مناظره، و دیالکتیک)، کهن‌نامه ادب پارسی، ۲(۲): ۷۱-۸۸.
- * شفعتی، مرتضی، ولیان، حسن، عبدلی، محمدرضا. (۱۳۹۸). بررسی تأثیر استعاره‌سازی ذهنی بر تردید حرفه‌ای

- * Perreault, S., T. Kida. (2011). the Relative Effectiveness of Persuasion Tactics in Auditor-Client Negotiations, *Accounting, Organizations and Society* 36(8): 534-547
- * Salterio, S, E. (2012). Fifteen years in the trenches: Auditor-client negotiations exposed and explored, *Accounting & Finance*, 52(1): 233-286. <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2012.00499.x>
- * Sarens, G., Lenz, R., Decaux, L. (2016). Insights Into Self-Images of Internal Auditors, *The EDP Audit, Control, and Security Newsletter*, 54(4): 1-18, <https://doi.org/10.1080/07366981.2016.1220226>
- * Shani N. Robinson, Mary B. Curtis, and Jesse C. Robertson (2018) Disentangling the Trait and State Components of Professional Skepticism: Specifying a Process for State Scale Development. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 37(1): 215-235. <https://doi.org/10.2308/ajpt-51738>
- * Slobin, D. I. (2003). Language and thought online: cognitive consequences of linguistic relativity. In D. Gentner & S. Goldin-Meadow (Eds.), *Language in mind: Advances in the study of language and thought* (pp. 157-192). Cambridge, MA: MIT Press.
- * Thibodeau, P., and L. Boroditsky. (2011). Metaphors we think with: The role of metaphor in reasoning. *PLoS ONE* 6(2).
- * Trotman, K., Wright, A., & Wright, S. (2005). Auditor negotiations: An examination of the efficacy of intervention methods. *The Accounting Review*, 80(2): 349-367.
- * Trotman, K., Wright, A., & Wright, S. (2009). An Examination of the effects of auditor rank on negotiation planning judgments. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 28(1): 191-203.
- * Woods, J. G. (2012). Using cognitive conflict to promote the use of dialectical learning for strategic decision-makers, *The Learning Organization*, 19(2): 134-147. <https://doi.org/10.1108/09696471211201498>
- * Young J. (2001). Risk(ing) Metaphors. *Critical Perspectives on Accounting* 12: 607-25.
- Auditors towards the Performance of Auditors, *Scientific Research Journal (SCIRJ)*, V(1): 10-14. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)30029-6](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30029-6)
- * Hollindale, J., Kent, P., Mcnamara, R. (2011). Auditor Tactics in Negotiations: A Research Note, *International Journal of Auditing*, 15(3): 288-300. <https://doi.org/10.1111/j.1099-1123.2011.00435.x>
- * Honglin Fu, Hun-Tong Tan, and Jixun Zhang (2011). Effect of Auditor Negotiation Experience and Client Negotiating Style on Auditors' Judgments in an Auditor-Client Negotiation Context, *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 30(3): 225-237. <https://doi.org/10.2308/ajpt-10114>
- * Jameson, J, K. (2009). Negotiating autonomy and connection through politeness: A dialectical approach to organizational conflict management, *Western Journal of Communication*, 68(3): 257-277. <https://doi.org/10.1080/10570310409374801>
- * Kleinman, G. & Palmon, D. (2000). A Negotiation-Oriented Model of Auditor-Client Relationships, *Group Decision and Negotiation*, 9(17): 17-45. <https://doi.org/10.1023/A:1008785122946>
- * Kulset, E., Stuart, I. (2019). Auditor-client negotiations over disputed accounting issues: Evidence from one of the Norwegian Big 4 firms, *International Journal of Auditing*, 22(3): 435-448. <https://doi.org/10.1111/ijau.12129>
- * Lakoff, G. and M. Johnson. (1980). Conceptual metaphor in everyday language. *The Journal of Philosophy*, 77(8), 453-486
- * Mael, F. and Ashforth, B.E. (1992), "Alumni and their alma mater: a partial test of the reformulated model of organizational identification", *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 13 No. 2, pp. 103-123.
- * Maresch, D., Aschauer, E. and Fink, M. (2020). Competence trust, goodwill trust and negotiation power in auditor-client relationships, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 33(2): 335-355. <https://doi.org/10.1108/AAAJ-02-2017-2865>
- * McCracken, S., S., Salterio, and R. Schmidt. (2008). Effects of differential experience on auditors' intended usage of negotiation strategies: Methodological and practice concerns. Working paper, McMaster University.
- * Moreno, K., T., Kida, and J. F. Smith. (2002). The Impact of Affective Reactions on Risky Decision Making in Accounting Contexts. *Journal of Accounting Research* 40: 1331-1349
- * Park, J.; Rahman, H.A.; Suh, J.; Hussin, H. (2019). A Study of Integrative Bargaining Model with Argumentation-Based Negotiation, sustainability, 11(3): 32-68. <https://doi.org/10.3390/su11236832>
- * Parlee, M, C., Rose, J, M., Thibodeau, J, C. (2014). Metaphors and Auditor Professional Judgment: Can Non-Conscious Primes Activate Professionally Skeptical Mindsets?.
- * Perreault, S., Kida, Th., Piercey, M, D. (2017). The Relative Effectiveness of Simultaneous versus Sequential Negotiation Strategies in Auditor-Client Negotiations, *Contemporary Accounting Research*, 34(2): 1048-1070. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12288>



Accounting Knowledge & Management Auditing
Vol. 14/ No. 53/ Spring 2024

Effect of Dialectical Metaphor of Negotiation Process Auditors

Noushin Kamali Zargani

Department of Accounting, Khorramshahr International Branch, Islamic Azad University, Khorramshahr, Iran

Mohammad Reza Shoorvarzy

Department of Economics, Khorramshahr University of marine sciences and technology, Khorramshahr, Iran

Mohammad Amin Kuhbor

Department of Accounting, Neyshabour Branch, Islamic Azad University, Neyshabour, Iran

(Corresponding Author: M_R_shoorvarzy*@yahoo.com)

Abstract

Negotiation is recognized as a process in the auditing profession that is a factor in advancing a single goal, which is to improve the level of financial transparency between the auditor and the client. This process is necessary for effectiveness when it pays attention to all aspects of a negotiation to achieve common goals and is a tool for resolving potential conflicts and differences between the parties. Dialectical metaphor applications based on individual vision and philosophy of the auditor in dialogue with others to increase the effectiveness of negotiations largely due to the recognition of the other party, provided makes. The Purpose of this research is Effect of Dialectical Metaphor of Negotiation Process Auditors. The research data collection tool was a questionnaire that partial least squares analysis was used to analyze the collected data. The target population of the study was auditors who are members of the auditing organization and private sector auditing firms who were selected through random sampling and examined over a period of 6 months. Based on the results, Dialectical metaphor has a positive and significant effect on the auditors' negotiation process. In fact, the results of this study show that dialectical metaphor, which is individual approaches in expressing mental philosophy and individual insights, causes the individual not to deviate from his principles to express professional views and based on a purposeful and constructive interaction with the negotiator, the owners in the effort to resolve challenges and disagreements regarding financial performance auditing.

Keywords: Dialectical Metaphor, Negotiation Process Auditors, Discourse on Auditor Interactions

