



Shahid Bahonar
University of Kerman



Iranian
Accounting Association

Effect of Dialectical Metaphor of Auditors' Negotiation Maturity Process

*Siamak Sami**

*Negar Khosravipour***

*Zahra Lashgari****

Abstract

Objective: The present research aims to study the effect of using the dialectical metaphor on the auditors' maturity process of negotiation. In the other words, it seeks to evaluate the effect of the dialectical metaphor usage on the auditors' negotiation effectiveness by a less concerned procedure which is a clear comprehension of the existing gap among the features according to the philosophical approaches. It should be noted that weakness and insufficient capacity of the standards and regulations to connect the auditors' inner features with the applicable facts result in the issue that many of philosophical aspects and individual insights are less covered by the legal regulations. Of course, as a professional basis among the other ones, the auditors' negotiation is not accounted as an exception, so this research tries to study the effect level of the dialectical metaphor usage on the effectiveness of the auditors' negotiation.

Method: In terms of type and nature of the discussing problem and the research goals, the present research is practical. According to the gathering method of the descriptive information, it is correlative and scaling. Based on that, three scales of the professional morality, mutual trust, and social norms were evaluated based on 12 questions in the form of five-option scales questionnaire of Likert. To test the assumptions and the model fit, the minimum square squares analysis was used.

Findings: For the statistical tests and model fit, PLS the minimum square squares analysis was used. In this method, reliability and validity of the model variables were examined based on the minimum square squares method, at first. In the following step, the assumptions were tested by the model fit. In this part, first, the findings of the demographic and descriptive statistics, the inferential statistics were given in the following.

Based on the research findings, the highest average level is related to the professional morality variable indicating that keeping the personal identity in the form of moralization in negotiation can lead to the negotiation effectiveness increase between the auditor and the employer. Also, it is shown that the highest deviance variable is related to the auditor's mutual trust variable indicating that the auditors' opinions about the reliability in negotiation are totally different and discursive.

Journal of Accounting Knowledge, Vol. 13, No. 1, pp. 121-139.

* **Corresponding Author**, Ph.D Candidate of Accounting, Central Tehran Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran.
Email: sssiamak78@gmail.com.

** Assistant Professor of Accounting, Central Tehran Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran.
Email: n_khosravipour@yahoo.com.

*** Assistant Professor of Accounting, Central Tehran Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran. **Email:** z_lashgari@iauctb.ac.it.

Submitted: 5 May 2021 **Revised:** 9 August 2021 **Accepted:** 26 September 2021 **Published:** 14 May 2022

Publisher: Faculty of Management & Economics, Shahid Bahonar University of Kerman.

DOI: 10.22103/jak.2021.17512.3483

©The Authors.



Abstract

Conclusion: According to the results of the research assumptions, it is found that the dialectical metaphor usage has a positive effect on the auditors' negotiation effectiveness. Analyzing the result proved that the dialectical metaphor which is the personal approaches showing the intellectual philosophy and personal insights may guide the person to prevent the misleading ideas during negotiation in order to resolve the challenges and arguments associated with auditing in the financial functions based on a purposeful and useful interaction with the other side of negotiation.

In fact, in any society, improving the quality of the financial reporting is a symbol of trust raise to the economic enterprises in order to increase the decision making power of the beneficiary which requires the desirable actions of the auditors in the process of increasing clarity of the financial statements. One of the disputable subjects in this field is making contract between the auditors as the assessors of the firm's financial functions that the effectiveness of the negotiations will be increased when they are based on the coherent social standards and norms (Halindi, Kent, MC Namara, 2011). During any negotiation, literature and behavior as well as usage of metaphor result in the effectiveness increase so; the arguments between the auditor and the employer will be decreased accompanied with decreasing in the auditing risk and improving dynamism of the finance clarities, consequently (Salterio and Lens, 2016). Since the aim of the present research is the effect of the dialectical metaphor usage on the auditors' maturity process of negotiation, the assumption test results indicated that the usage of the dialectical metaphor has a positive effect on the effectiveness of the auditors' negotiation. Analyzing the results suggested that the dialectical metaphor which is in fact, the personal approaches expressing the intellectual philosophy and personal insights may guide the person to prevent the misleading ideas during negotiation in order to resolve the challenges and arguments associated with auditing in the financial functions based on a purposeful and useful interaction with the other side of negotiation. During the interaction with the employers, it also helps the person to use an effective literature based on the standards and professional approaches in giving the professional opinions. The literature with roots in the auditor's comprehension of society, profession, beneficiaries... that improves the level of effectiveness considerably. It should be noted that negotiation is a mutual process in which the benefits (tangible and intangible) of both sides should be acquired. The obtained result is correlated with the researches of Chamiliki (2014), Honglin et al (2011), and Kulest and Stewart (2019).

Keywords: *Dialectical Metaphor, Negotiation Process Auditors, Discourse on Auditor Interaction.*

Paper Type: *Research Paper.*

Citation: Sami, S., Khosravipour, N., Lashgari, Z. (2022). Effect of dialectical metaphor of auditors' negotiation maturity process. *Journal of Accounting Knowledge*, 13(1), 121-139 [In Persian].

تأثیر کاربرد استعاره دیالکتیکی بر فرایند بلوغ مذاکره حسابرسان

سیامک سامی*

نگار خسروی پور**

زهرا لشگری***

چکیده

هدف: این پژوهش به بررسی تأثیر کاربرد استعاره دیالکتیکی بر فرایند بلوغ مذاکره حسابرسان پرداخته است.

روش: تحقیق حاضر از نظر نوع و ماهیت مسأله و اهداف تحقیق، کاربردی است. این تحقیق باتوجه به روش جمع‌آوری اطلاعات توصیفی از نوع پیمایشی-همبستگی است. بر این اساس از سه مقیاس رعایت اخلاق حرفه‌ای، اعتماد متقابل و رعایت هنجارهای اجتماعی بر اساس ۱۲ سؤال در قالب مقیاس لیکرت ۵ گزینه‌ای در قالب پرسشنامه مورد سنجش قرار گرفت. برای آزمون فرضیه‌ها و برازش الگو از تحلیل حداقل مربعات جزئی استفاده شده است.

یافته‌ها: بر اساس یافته‌های پژوهش بالاترین سطح میانگین، مربوط به متغیر رعایت اخلاق حرفه‌ای است که بیان‌کننده این موضوع است که حفظ هویت فردی در قالب اخلاق‌گرایی در مذاکره می‌تواند به افزایش اثر بخشی مذاکره بین حسابرس با صاحبکار منجر شود از طرف دیگر مشخص شد بالاترین میزان انحراف معیار مربوط به متغیر اعتماد متقابل حسابرس است، بدین معنی که نظر حسابرسان نسبت به رعایت اعتماد در مذاکره دارای تفاوت و پراکنندگی است.

نتیجه‌گیری: بر اساس نتیجه آزمون فرضیه‌های پژوهش مشخص گردید، کاربرد استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی مذاکره حسابرسان تأثیر مثبت دارد. در تحلیل نتیجه این فرضیه باید بیان نمود، استعاره دیالکتیکی که رویکردهای فردی در بیان فلسفه ذهنی و بینش فردی است باعث می‌گردد تا فرد از اصول خود جهت بیان دیدگاه‌های حرفه‌ای دور نشود و بر اساس 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.

واژه‌های کلیدی: استعاره دیالکتیکی؛ اثربخشی مذاکره حسابرسان؛ گفت‌وگو در تعاملات حسابرس.

نوع مقاله: پژوهشی.

استناد: سامی، سیامک؛ خسروی پور، نگار؛ لشگری، زهرا (۱۴۰۱). تأثیر کاربرد استعاره دیالکتیکی بر فرایند بلوغ مذاکره حسابرسان.

مجله دانش حسابداری، ۱۳(۱)، ۱۳۹-۱۲۱.

مجله دانش حسابداری، دوره سیزدهم، ش ۱، صص. ۱۳۹-۱۲۱.

* نویسنده مسئول، دانشجوی دکتری گروه حسابداری، واحد تهران مرکز، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران. رایانامه: sssiamak78@gmail.com

** استادیار گروه حسابداری، واحد تهران مرکز، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران. رایانامه: n_khosravipour@yahoo.com

*** استادیار گروه حسابداری، واحد تهران مرکز، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران. رایانامه: z_lashgari@iauctb.ac.it

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۲/۱۵ تاریخ بازنگری: ۱۴۰۰/۵/۱۸ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۷/۴ تاریخ انتشار برخط: ۱۴۰۱/۲/۲۴

ناشر: دانشکده مدیریت و اقتصاد، دانشگاه شهید باهنر کرمان.

مقدمه

زبان‌شناسی شناختی و استفاده از تعابیر و آوا در کلام و تعاملات، استعاره را از کارآمدترین ابزارها برای مفهوم‌سازی اثربخش مذاکره دانسته است (سبزعلیپور و همکاران، ۱۳۹۷). به عبارت دیگر ادبیات استعاره‌ای که مظهری 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^۱ و همکاران، 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 است (شفعتی و همکاران، ۱۳۹۸).

استعاره دیالکتیکی یک استعاره فلسفی است که به معنای در حرکت بودن و تغییرات مداوم براساس یک اصول تعبیر می‌شود و فرایندی است که بوسیله آن، تغییراتی براساس همان نقش و تضادهای حاصله رخ می‌دهد (دورکین^۲ و همکاران، ۲۰۱۹). ریشه‌یابی این رویکرد فلسفی نشان می‌دهد، وقتی کلمه دیالکتیک به صورت مصدر به کار می‌رود، معنای آن مذاکره و صحبت و مجادله کردن است و وقتی به صورت صفت به کار برده می‌شود، معنای مباحثه و مجادله‌ای است که بین دو نفر در راستای اهداف مشخص صورت می‌گیرد و وقتی به صورت اسم به کار رود، مفهوم آن فن مذاکره است. بنابراین، استعاره دیالکتیک از کلمه دیالوگ و به معنای گفتن و نطق است که در مذاکره کاربرد دارد (وودز^۳، ۲۰۱۲).

اما نکته قابل توجه مبنای مذاکره است. مذاکره عملکردی در موقعیت‌هایی با منافع مشترک یا حتی متناقض در میان دو گروه از افراد صورت می‌گیرد. در این پژوهش اثربخشی مذاکره حسابراسان و فرایندهای تعاملی آن بین صاحبکار با حسابرس مورد توجه است. اهداف حسابرس و صاحبکار معمولاً متفاوت و متضاد است. این تضاد باعث می‌شود بین حسابرس و صاحبکار مذاکرات رسمی یا غیررسمی صورت گیرد. معمولاً آغازکننده این مذاکرات حسابرس بوده و از این رو استراتژی‌های مرتبط با مذاکرات را وی تعیین می‌کند (مهرانی و همکاران، ۱۳۹۲). نحوه انتخاب استراتژی‌ها و تاکتیک‌های مذاکرات توسط شرکای حسابرسی بسیار مهم است؛ زیرا تعیین‌کننده رویکرد مذاکرات حسابرس با صاحبکار، نحوه انجام مراحل مختلف حسابرسی و احتمالاً نتیجه حسابرسی است (کاظمی علوم و همکاران، ۱۳۹۸).

شاید در نگاه اول مذاکره بین حسابرس با صاحبکار صرفاً یک رویکرد توأم با الزام، منفعت یا شهرت برای طرفین باشد، اما در لایه‌های پنهان آن مذاکره به خصوص مذاکره مبتنی بر استعاره‌سازی دیالکتیکی می‌تواند به همسومون‌دین 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 (مارش^۴ و همکاران، ۲۰۲۰). باید توجه داشت، اثربخشی مذاکره بین حسابرس با صاحبکاران تحت وجود استعاره دیالکتیکی ملزوم به وجود رویکردهای فلسفی و بینشی طرفین نسبت به حرفه حسابرسی است. چراکه حسابرس صرفاً به دلیل شهرت صاحبکاران یا صرفاً بر مبنای انگیزه‌های منفعت‌طلبانه اقدام

¹ Park² Durkin³ Woods⁴ Maresch

به انتخاب کار حسابرسی 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.

لذا، این پژوهش با درک شکاف موجود بین ویژگی‌های ادراکی بر حسب وجود رویکردهای فلسفی که کمتر مورد توجه قرار گرفته است، به دنبال بررسی تأثیر کاربرد استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی مذاکره حساب‌رسان است. باید توجه داشت، ناتوانی و ظرفیت پایین قوانین و استانداردها در پیوندزدن 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 نیست، لذا، این پژوهش تلاش دارد تا سطح تأثیر کاربرد استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی مذاکره حساب‌رسان را مورد بررسی قرار دهد.

از طرف دیگر، فقدان پژوهش‌هایی با رویکرد اخلاق‌شناختی و رفتاری‌گرایی در حرفه حسابرسی 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. لذا، هدف اصلی این پژوهش بررسی تأثیر کاربرد استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی مذاکره حساب‌رسان است. در ادامه مسیر پژوهش در بخش دوم اقدام به ارائه مبانی نظری و سپس در بخش سوم روش‌شناسی پژوهش مطرح می‌شود. در بخش چهارم فرایند تحلیل و در نهایت در بخش آخر این پژوهش بحث و نتیجه‌گیری براساس نتایج تحلیل‌های آماری مورد استدلال قرار می‌گیرد.

مبانی نظری

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

استعاره دیالکتیکی^۱ 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 تأثیر قرار می‌دهد و به دل می‌نشیند، که این موضوع معانی و بیان است، بلکه گفتاری که از طریق کاربرد استعاره‌های به جا از طریق رویکرد دیالکتیکی می‌فهماند و متقاعد می‌کند و به آن معنا می‌بخشد (شریف‌نسب، 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، ۱۳۹۸). استعاره پایه و اساس تفکر، فهم و تصمیم‌گیری‌ها را تشکیل می‌دهد (لاکوف و جانسون، ۱۹۸۰).

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 (گیبز، ۱۹۹۲). (گالینسکی و گلاکسبرگ، ۲۰۰۰)، (اسلوبین، ۵

¹ Dialectical Metaphor

² Galinsky

³ Lakoff

⁴ Gibbs

⁵ Slobin

۲۰۰۳). برای مثال، **ثیبودائو و برودیتسکی^۱ (2011)** بیان نمودند که استعاره‌ها یک ساختار تعاملی شکل می‌دهند که فرایند مراوده‌ها 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 (**کالستو استوارت^۲، ۲۰۱۹**). بنابراین، می‌توان انتظار داشت که استعاره‌ها با ساختارهای خوب می‌توانند برای فعال‌سازی الگوهای در زمینه هویت حرفه‌ای بکار گرفته شوند و فعال‌سازی این الگوها می‌تواند در اثربخشی تعاملات حرفه‌ای حسابرس با صاحبکار مؤثر 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 رز^۳، 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. استعاره‌ها به عنوان ابزاری برای فعال‌سازی الگوهای مفهومی شناخته می‌شوند که به درک مفاهیم انتزاعی کمک شایانی می‌کند (**دانایی فرد و همکاران، ۱۳۹۱**). انجام عمل حرفه‌ای در حسابرسی با مفاهیم انتزاعی بی‌شماری، مانند ریسک، ارزش و تردید، همراه است. **لاکوف و جانسون (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.

فرایند مذاکره حسابرس - صاحبکار

مذاکره فرایندی 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 انسان‌ها است 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 (**کاظمی علوم و همکاران، ۱۳۹۸**). فرایند مذاکره حسابرس - صاحبکار در سه فاز مختلف انجام می‌شود: پیش‌مذاکره^۴، انجام مذاکره و پس از مذاکره^۵.

در فاز پیش‌مذاکره، 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 (**بنت، هاتفیلد و استفانیک^۶، ۲۰۱۵**). در فاز مذاکره، هر دو طرف از مجموعه‌ای از تاکتیک‌ها استفاده می‌کنند تا به نتیجه مطلوب‌شان برسند و البته به تاکتیک‌ها و موارد پیشنهادی گروه مقابل واکنش نشان می‌دهند. فاز پس از مذاکرات نیز تصویب نتیجه نهایی است. هرچقدر تصمیمات اخذ شده در فرایند مذاکره بهتر باشد، احتمال موفقیت طرفین نیز بیشتر است. ولی اگر نتوان به عوامل اثرگذار بر مذاکرات پی‌برد، نتیجه حاصل شده بهینه نخواهد بود (**بامه آلدرد و کیدا^۷، ۲۰۰۷**)، (**تروتمن^۸ و همکاران، ۲۰۱۹**)

¹ Thibodeau

² Kulest

³ Parlee and Rose

⁴ Pre-Negotiation

⁵ Post-Negotiation

⁶ Bennett

⁷ Bame-Aldred

⁸ Trotman

درباره استراتژی‌های بالقوه‌ای که حساب‌برسان در فرایند 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 فرایندی 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 (آنجلا^۱ و همکاران، 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 حساب‌برس استفاده نخواهد کرد، یا حساب‌برس می‌تواند موارد قطعی ارائه کند نظیر اینکه اگر صاحبکار روش حسابداری کنونی‌اش 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 به 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 حساب‌برس 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 استوارت^۲، ۲۰۱۹).

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 فرایند مذاکرات یا نتیجه آن دید منفی دارند (کلینمن و پالمون^۳، 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 تهاوتر 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 حساب‌برس، حل مسئله در بردارنده یافتن راه حل جدیدی است که مواضع اصلی حساب‌برس را حفظ کند در عین حال صاحبکار نیز به این نتیجه برسد که اهداف وی حاصل خواهد شد. مثلاً، در اغلب موارد،

¹ Angela

² Kulset

³ Kleinman

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 (حساس یگانه و همکاران، ۱۳۹۶).

توسعه برنامه کاری: این استراتژی شامل افزودن موضوعات جدید به مذاکرات است به گونه‌ای که حل موضوع نهایتاً به نفع هر دو گروه تمام شود. مثلاً، هنگامی که حسابرس تعدیلات بی‌اهمیتی که برنامه قبلی برای حذف آنها بود، را وارد برنامه کاری می‌کند، مدیر می‌تواند با تعدیل این اقلام موافقت کند. بنابراین، حسابرس در ارائه عدد صحیح برای سود موفق می‌شود. در ازای آن مدیر می‌تواند برای اقلام مستمر نحوه گزارشگری خاصی را پیاده کند (حسینی و همکاران، ۱۳۹۸).

بسط نظری استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی بلوغ مذاکره حساب‌رسان

گافمن^۱ (۱۹۶۱) به عنوان یک نظریه پرداز در حوزه علوم اجتماعی معتقد است زیربنای تمام تعاملات اجتماعی را دیالکتیک بر مبنای کاربرد درست در مراودات 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 خواسته 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 امکان پذیر نیست.

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 جهان بینی و ... اقدام به کسب اطلاعات برای رسیدن به یک نقطه مشترک نماید. می‌توان گفت، چون در مراوده‌های اجتماعی حقایق با بیان کلمات و رویکردها محقق می‌شود، استفاده از استعاره دیالکتیکی می‌تواند به یک مذاکره مبنای و ماهیت عقلانی بدهد. با هدف بسط این رویکرد در حرفه حسابرسی، می‌توان استنباط نمود حساب‌رسان به عنوان یک فرد بر مبنای وجود استعاره دیالکتیکی می‌تواند سطح اثربخشی مذاکره در حسابرسی را تقویت نمایند.

در واقع، ماهیت تعاملی استعاره دیالکتیکی بین حسابرس - صاحبکار در مذاکره، می‌تواند لایه‌ها و پیرنگ‌های مضمونی و ارزشی فضای اجتماعی و انتظارات موجود در سطح حرفه حسابرسی را مدنظر قرار داده و ضمن اثربخشی تعاملات به افزایش سطح اثربخش کیفیت‌های حسابرسی جهت اتخاذ تصمیم‌گیری بهتر در تحت شرایط عدم تقارن‌های اطلاعاتی منجر شود. به بیانی ساده استعاره دیالکتیکی در حسابرسی نوعی فن مذاکره بر جهان بینی و بینش فردی است که

¹ Gofman

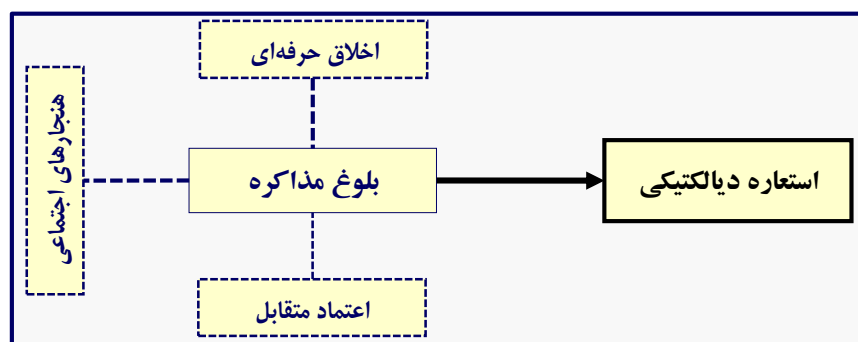
انعکاس‌دهنده رویکرد فرد نسبت به حرفه و اجتماعی که در آن اقدام به حسابرسی می‌نماید، است و براین اساس به دلیل پایداری حسابرس بر اصول حرفه‌ای می‌تواند، سطح اثربخشی مذاکره را افزایش دهد و این موضوع پیامدی چون تقویت حفظ هویت اجتماعی در فرد خواهد داشت (پارلی و رز، ۲۰۱۴؛ شانی و رایسنون، ۲۰۱۸).

چمیلیکی^۲ (۲۰۱۴) اگرچه به مبنای اثربخش استعاره در مذاکره حسابرسی 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^۳ و همکاران، (۲۰۱۱) اثربخشی مذاکره حسابرسی را مفهومی ریشه‌ای در تعاملات اجتماعی و رویکردهای فردی بین حسابرسان با صاحبکاران تلقی نمودند و برای افزایش کیفیت قضاوت در حسابرسی، وجود یک مذاکره اثربخش براساس بینش‌های حرفه‌ای در بین مذاکره‌کنندگان را لازم و ضروری دانسته است.

کولست و استورات (۲۰۱۹) بر وجود ادراک‌های فلسفی در مذاکره اثربخش حسابرس - صاحبکار صحه گذاشتند و فقدان هویت اجتماعی را به عنوان مبنایی جهت تساهل یا عدم تساهل بین حسابرس با صاحبکار در مذاکره عنوان نمودند. به عبارت دیگر این اعتقاد وجود دارد که اگر حسابرس هویت حرفه‌ای براساس فلسفه حسابرسی در او کم رنگ باشد، این موضوع می‌تواند مذاکره را با اهداف صاحبکار همسوتر نماید، چراکه حسابرس هویت خود را از هویت حسابرس با هدف کسب سهم بیشتر بازار تلقی می‌کند. همچنین دورکین و همکاران (۲۰۱۹) ارتقای سطح کیفیت قضاوت در حسابرسی براساس تردید حرفه‌ای را محرکی تحت تأثیر بکارگیری استعاره در حرفه حسابرسی تلقی نمودند. لذا، باتوجه به مباحث نظری مطرح شده و بر مبنای پشتوانه نظری، فرضیه پژوهش عبارتست از:

فرضیه پژوهش: کاربرد استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی بلوغ مذاکره حسابرسان تأثیر دارد.

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



شکل ۱. چارچوب اقتباسی و مفهومی پژوهش

پیشینه پژوهش

مارش و همکاران (۲۰۲۰) پژوهشی تحت عنوان «اعتماد به شایستگی، اعتماد به حسن نیت و قدرت مذاکره در روابط حسابرس و مشتری» انجام دادند. این پژوهش که مبتنی بر روش‌شناسی تجربی بود براساس مشارکت دو گروه آزمایش و

¹ Shani

² Chmielecki

³ Honglin

کنترل شامل ۱۴۹ حساب‌رس 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.

دورکین و همکاران (۲۰۱۹) در 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 حساب‌رسی به عنوان گروه آزمایش و کنترل از شرکت‌های حساب‌رسی با اندازه BIG4 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 حساب‌رسی 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 حساب‌رسی را کاهش می‌داد. همچنین مشخص گردید، بکارگیری استعاره‌ای در حرفه حساب‌رسی، اقدامات مربوط به شناسایی تقلب از جانب صاحبکاران توسط حساب‌رسان را بهبود می‌بخشد و باعث خواهد شد تا کارکردهای تصمیم‌گیری و قضاوت‌های حرفه‌ای حساب‌رسان تقویت گردد.

اسوانبرگ و همکاران (۲۰۱۹) 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 مؤسسات حساب‌رسی برای تعامل با صاحبکاران نمی‌داند و مستقل بر مبنای ویژگی‌های رفتاری خود عمل می‌نمایند.

سارنس^۱ و همکاران (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 آموزشی سناریویی مثل شناخت ماهیت و محتوای حرفه حساب‌رسی داخلی، استفاده از

^۱ Sarens

المان‌ها 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) 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 ادارک آن‌ها از استعاره‌های حسابرسی باعث افزایش ارزیابی ریسک تقلب شرکت‌ها و کیفیت حسابرسی می‌گردد. **حسینی و همکاران (۱۳۹۸)** پژوهشی تحت عنوان «نگرش کارآمدی حساب‌رسان در مذاکره و بی‌طرفی حساب‌رسان: تحلیلی بر نقش هویت حرفه‌ای حساب‌رسان» 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 حساب‌رسان در مذاکره تأثیر مثبت و معناداری بر بی‌طرفی حساب‌رسان دارد. همچنین، هویت حرفه‌ای تأثیر مثبت نگرش کارآمدی حساب‌رسان در مذاکره را بر بی‌طرفی حساب‌رسان تقویت می‌کند.

حساس یگانه و همکاران (۱۳۹۶) پژوهشی تحت عنوان عوامل اقتضایی مؤثر بر مذاکره برای حل و فصل اختلاف نظرهای حساب‌رسان 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 فرایند مذاکره داشته است.

روش‌شناسی پژوهش

تحقیق حاضر از نظر نوع و ماهیت مسأله و اهداف تحقیق، کاربردی است. این تحقیق با توجه به روش جمع‌آوری اطلاعات توصیفی از نوع پیمایشی - همبستگی است. به عبارت دیگر، داده‌های موردنیاز براساس یک بررسی پیمایشی جمع‌آوری گردیدند (دیانتی، ۱۳۹۶) بر این اساس، از پرسشنامه جهت جمع‌آوری داده‌های پژوهش استفاده شد، چراکه به پیروی از پژوهش‌های پیشین روشی مؤثر در جمع‌آوری داده‌ها از میان یک نمونه بزرگ محسوب می‌شود (میل و اشفورت^۱، ۱۹۹۲) و (چن^۲ و همکاران، ۲۰۰۹) همچنین برای جمع‌آوری مبانی تئوری از روش کتابخانه‌ای و مطالعه مبانی نظری پژوهش‌های مشابه استفاده شد. دوره پرسشگری از آزمودنی‌ها ۶ ماه اول سال ۱۳۹۹ است.

¹ Mael

² Chen

ابزار پژوهش

ابزار جمع‌آوری داده‌های پژوهش پرسشنامه بود. پرسشنامه‌های استفاده شده در این پژوهش استاندارد بودند. سؤالات تمامی پرسشنامه‌ها از طریق مقیاس ۵ گزینه‌ای لیکرت از کاملاً موافقم، تا کاملاً مخالفم ترتیب داده شده بود. که براساس آن باتوجه به متغیرهای پژوهش، پرسشنامه‌های مربوطه در بخش زیر ارائه می‌شود:

الف) فرایندی بلوغ 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 سؤال در قالب مقیاس لیکرت ۵ گزینه‌ای از کاملاً موافقم (۵ امتیاز) تا کاملاً مخالفم (۱ امتیاز) مورد سنجش قرار می‌گیرد. پژوهش‌های پیشین نظیر **کولسیت و استورات (۲۰۱۹)**، **مارش و همکاران (۲۰۲۰)**، **پری‌آلت و همکاران (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 تأیید شد.

ب) استعاره دیالکتیکی

در این پژوهش به منظور سنجش استعاره دیالکتیکی از پرسشنامه **پارلی و همکاران (۲۰۱۴)** که از پژوهش **جیمسون^۳ (۲۰۰۹)** الگو گرفته است، استفاده گردید. این پرسشنامه بدون خرده مقیاس است و در قالب ۸ سؤال براساس مقیاس لیکرت ۵ گزینه‌ای، سطح وجود کاربرد استعاره‌های دیالکتیکی در حسابرسان را مورد ارزیابی قرار می‌دهد. این سؤالات 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 سکس 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 تأیید بوده است و پایایی آن در پژوهش‌هایی همچون **دورکین و همکاران (۲۰۱۹)** و **هادیسانتوسو^۴ و همکاران (۲۰۱۸)** به ترتیب برابر با ۰/۸۸ و ۰/۸۲ که بالاتر از ضریب تأیید آلفای کرونباخ یعنی ۰/۷ است، مورد تأیید قرار گرفت.

جامعه آماری و حجم نمونه

جامعه آماری این پژوهش، حسابرسان شاغل در سازمان حسابرسی و مؤسسات حسابرسی بخش خصوصی در سال ۱۳۹۹ است. باتوجه به اینکه جامعه آماری در این تحقیق نامحدود است، لذا، برای تعیین حجم نمونه از رابطه زیر استفاده شده است:

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

در رابطه فوق:

¹ Perreault

² Parlee

³ Jameson

⁴ Hadisantoso

n : بیانگر حجم نمونه، $Z_{\alpha/2}$ مقدار نرمال استاندارد یعنی عدد $1/96$ ، σ^2 : بیانگر واریانس جامعه است که به دلیل این که مشخص نیست، با استفاده از پیش آزمون و بررسی انحراف معیار نمونه ۳۰ تایی بدست آمده است، e : دقت مورد نظر در پژوهش است که معمولاً معادل $0/1$ در نظر گرفته می شود.

جدول ۱. فرایند توزیع پرسشنامه

تعداد جامعه آماری	توزیع پرسشنامه بیش از ۵۰ درصد حجم نمونه تعیین شده	تعداد پرسشنامه دریافت شده	تعداد پرسشنامه های قابل تحلیل
۱۷۹	۲۶۸	۲۱۶	۱۷۹

باتوجه به رابطه تعیین حجم نمونه و جدول (۱)، حجم نمونه ۱۷۹ نفر بدست آمد که جهت افزایش اعتبار تحقیق، تعداد ۲۶۸ پرسشنامه میان حسابرسان به صورت تصادفی توزیع گردید و در نهایت، تعداد ۱۷۹ پرسشنامه دریافت و مبنای تحلیل آماری قرار گرفت. تجزیه و تحلیل نهایی داده های گردآوری شده نیز با استفاده از روش الگوسازی معادلات ساختاری و نرم افزار PLS^۱ صورت گرفته است. مراحل انجام الگوسازی معادلات ساختاری بدین ترتیب است که ابتدا به بررسی برازش الگو (شامل برازش الگوهای اندازه گیری، برازش الگوی ساختاری و برازش الگوی کلی) و سپس به آزمون فرضیه پژوهش پرداخته می شود.

یافته های پژوهش

در این بخش به منظور آزمون های آماری و برازش الگو از تحلیل حداقل مربعات جزئی PLS استفاده می شود. در این روش ابتدا پایایی و روابی متغیرهای پژوهش را بر اساس روش حداقل مربعات جزئی مورد بررسی قرار می گیرد و سپس با استفاده از برازش الگو، فرضیه آزمون می شود. در این بخش ابتدا یافته های آمار جمعیت شناسی و آمار توصیفی و سپس یافته های آمار استنباطی ارائه می شود.

اطلاعات جمعیت شناسی

به منظور آشنایی با خصوصیات نمونه آماری، اطلاعات جمعیت شناسی پژوهش در جدول (۲) ارائه شده است.

جدول ۲. جمعیت شناختی پژوهش

متغیر	معیارها	تعداد	درصد
جنسیت	مرد	۱۶۸	۹۳/۸٪
	زن	۱۱	۶/۲٪
	جمع	۱۷۹	۱۰۰٪
سن	کمتر از ۴۰ سال	۴۹	۲۷/۳٪
	بین ۴۰ تا ۵۰ سال	۱۰۹	۶۰/۸٪
	بیشتر از ۵۰ سال	۲۱	۱۱/۹٪
	جمع	۱۷۹	۱۰۰٪
سابقه کاری	کمتر از ۲۰ سال	۱۵۷	۸۷/۷٪
	بیشتر از ۲۰ سال	۲۲	۳/۱۲٪
	جمع	۱۷۹	۱۰۰٪

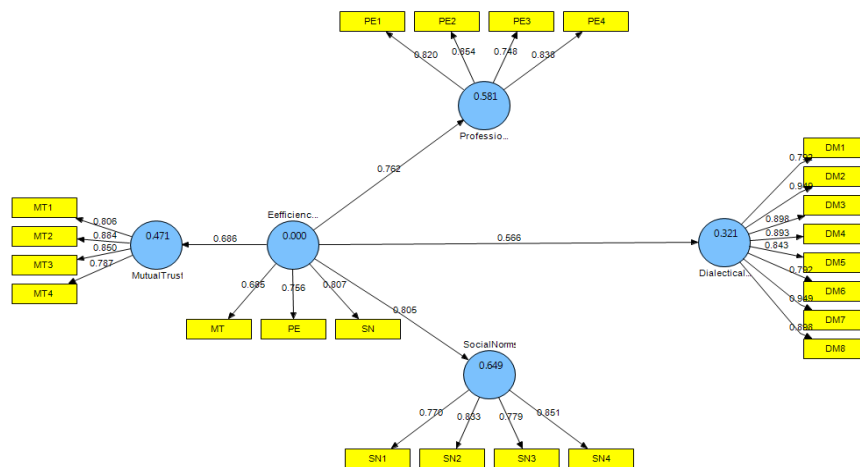
^۱ Partial Least Squares

همانطور که نتایج آمار جمعیت شناختی نشان می‌دهد، از مجموع ۱۷۹ نفر، ۱۶۸ نفر از حسابرسان مشارکت کننده در این پژوهش مرد و ۱۱ نفر حسابرس نیز زن بودند. از طرف دیگر مشخص شد، ۲۷/۳٪ کمتر از ۴۰ سال، ۶۰/۸٪ بین ۴۰ تا ۵۰ سال و ۱۱/۹٪ بیشتر از ۵۰ سال داشتند. در نهایت نیز مشخص شد، سابقه کاری حسابرسان شامل ۸۷/۷٪ کمتر از ۲۰ سال و ۱۲/۳٪ بیشتر از ۲۰ سال داشتند. در ادامه ابتدا آمار توصیفی متغیرهای پژوهش و سپس آمار استنباطی ارائه می‌شود.

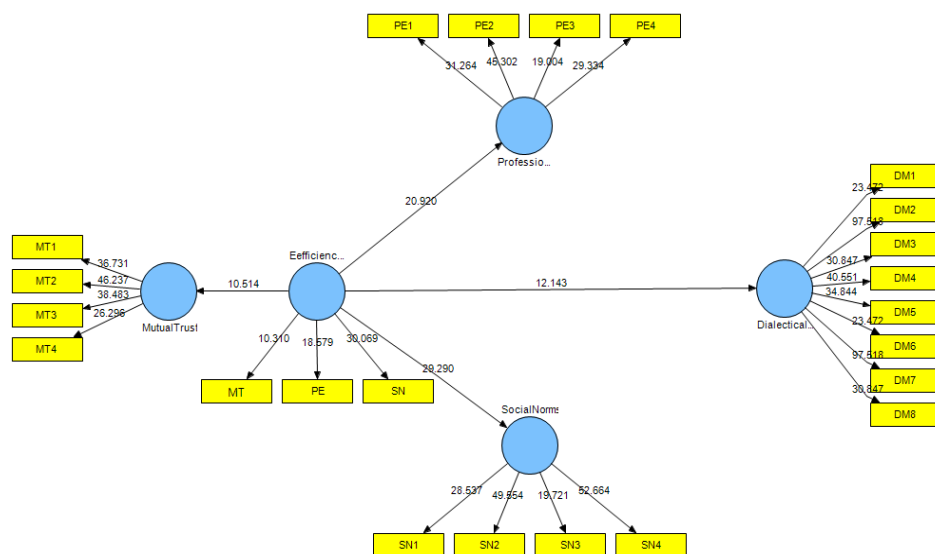
جدول ۳. آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

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

همانطور که مشاهده می‌شود، بالاترین سطح میانگین مربوط به متغیر رعایت اخلاق حرفه‌ای است که میانگین آن برابر با ۱۴/۲۰ است که بیان کننده این موضوع است که حفظ هویت فردی در قالب اخلاق گرایی 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 است، به طوریکه وجود تفاوت طیف لیکرت در پاسخ مشارکت کنندگان بیان کننده این واقعیت است که نظر حسابرسان نسبت به رعایت اعتماد در مذاکره دارای تفاوت و پراکندگی است. با عنایت به نتایج این بخش، در ادامه پژوهش اقدام به تدوین آزمون الگوی مفهومی جهت برآزش سطح مطلوبیت ساختاری آن تحت تحلیل حداقل مربعات جزئی می‌شود. خروجی نرم افزار، بعد از آزمون الگوی مفهومی پژوهش در شکل (۲) و (۳) نشان داده شده است. در زیر نتایج بررسی دو بخش آزمون الگوی اندازه گیری و آزمون الگوی ساختاری به تفصیل ارائه شده است.



شکل ۲. الگوی مفهومی تحقیق در حالت استاندارد



شکل ۳. الگوی مفهومی تحقیق همراه با ضرایب معناداری (t – values)

در ادامه به منظور سنجش پایایی پرسشنامه‌ها از روش آلفای کرونباخ که نوعی همسانی درونی است، 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 هرچقدر عدد به دست آمده به یک نزدیک تر باشد، قابلیت اعتماد پرسشنامه بیشتر می‌شود. همانطور که در جدول (۴) 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.

جدول ۴. 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

الگوهای معادلات ساختاری به طور معمول ترکیبی از الگوهای اندازه‌گیری (نشان‌دهنده زیر مولفه‌های متغیرهای مکنون) و الگوهای ساختاری (نشان‌دهنده روابط بین متغیرهای مستقل و وابسته) هستند. سپس برای سنجش برازش الگوی اندازه‌گیری از پایایی شاخص، روایی همگرا و روایی واگرا استفاده شد. برای بررسی اعتبار سازه‌ها، فرنل و لارکر سه ملاک معرفی کردند که شامل اعتبار هر یک از گویه‌ها، پایایی ترکیبی (CR) هر یک از سازه‌ها و متوسط واریانس استخراج شده (AVE) هستند. 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 الگوهای اندازه‌گیری‌اند و اینکه از نظر پایایی و روایی همگرا هستند. نتایج این شاخص‌ها در جدول (۵) آمده است.

جدول ۵. آمار توصیفی و نتایج حاصل از تحلیل عاملی تأییدی (CFA)

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

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 ۰/۴، متوسط واریانس استخراج شده بالای ۰/۷ و پایایی مرکب بالای ۰/۵ هستند که نشان از مناسب بودن این معیار و پایایی مناسب الگوهای اندازه‌گیری دارد. روایی و آگرایی قابل قبول یک الگو بیانگر آن است که یک سازه در الگو، نسبت به سازه‌های دیگر تعامل بیشتری با شاخص‌هایش دارد. **فورنل و لارکر^۱ (۱۹۸۱)** بیان می‌کنند. روایی و آگرایی وقتی در سطح قابل قبولی است که (AVE) برای هر سازه بیشتر از واریانس اشتراکی میزان بین آن سازه و سازه‌های دیگر در الگو 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 (۶) قرار داده شد، می‌توان روایی و آگرایی الگو را در سطح سازه از نظر معیار **فورنل - لارکر (۱۹۸۱)** نتیجه گرفت.

¹ Fornell and Larcker

جدول ۶. 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

پس از سنجش روایی و پایایی الگوی اندازه‌گیری، الگوی ساختاری از طریق روابط بین متغیرهای مکنون ارزیابی شد. در پژوهش حاضر از دو معیار ضریب تعیین (R^2) و ضریب قدرت 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 الگوی ساختاری را تأیید نمود. در ضمن، به منظور بررسی قدرت پیش‌بینی الگو از معیاری با عنوان (Q^2) استفاده شد. با توجه به نتایج این معیار در جدول (۷) می‌توان نتیجه گرفت که الگو، قدرت پیش‌بینی «قوی» دارد.

جدول ۷. 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

پس از برازش بخش اندازه‌گیری و ساختاری الگوی پژوهش حاضر، به منظور کنترل برازش کلی الگو از معیاری با عنوان GOF^1 استفاده شد، که سه مقدار ۰/۰۱، ۰/۲۵ و ۰/۳۶ به عنوان مقادیر ضعیف، متوسط و قوی برای آن معرفی شده

است. این معیار از طریق فرمول ۱ محاسبه می‌گردد: $GOF = \sqrt{Communalities \times R^2}$

$Communalities$ از میانگین مقادیر اشتراکی متغیرهای مکنون پژوهش به دست می‌آید.

جدول ۸. نتایج برازش الگو کلی متغیرهای تحقیق

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

باتوجه به اینکه معیار GOF مقدار ۰/۵۸ به دست آمده است، برازش کلی الگو در حد «قوی» تأیید می‌شود.

آزمون فرضیه‌های پژوهش

پس از بررسی برازش الگوهای اندازه‌گیری و الگوی ساختاری و داشتن برازش مناسب الگوها، فرضیه پژوهش، بررسی و آزمون شد. در ادامه، نتایج ضرایب معناداری برای فرضیه، ضرایب استاندارد شده مسیرهای مربوط به فرضیه و نتایج حاصل از بررسی فرضیه در سطح اطمینان ۹۵ درصد در جدول (۹) ارائه شده است.

¹ Goodness of Fit

جدول ۹. آزمون فرضیه‌های پژوهش

فرضیه	روابط علی بین متغیرهای پژوهش	ضریب مسیر (β)	(t - value)	نتیجه آزمون
H ₁	کاربرد استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی مذاکره حساب‌برسان تأثیر مثبت دارد.	۰/۵۶	۱۲/۱۴	تأیید

ضرایب معناداری متغیرها در شکل (۵) و جدول (۹) بیان شده است. با توجه به این که ضرایب معناداری متغیرها بیشتر از قدر مطلق ۱/۹۶ است فرضیه تأیید می‌شود.

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 است که مستلزم عملکردهای مطلوب حساب‌برسان در مسیر افزایش شفافیت‌های مالی است. یکی از مباحث مطروحه در این حوزه، انعقاد قرارداد فی مابین حساب‌برسان به عنوان ارزیابان عملکردهای مالی شرکت‌ها با صاحبکاران به عنوان ارائه‌دهندگان اطلاعات مالی است که اگر بر اساس چارچوب‌های منسجم طبق استانداردها و عرف اجتماعی رعایت گردد، می‌تواند به افزایش اثربخشی مذاکره کمک نماید (هالیندی، کنت و مک نامارا، 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 حساب‌برسان و صاحبکار کاهش یابد و این موضوع پیامدهایی همچون کاهش ریسک حساب‌برسی و در نهایت افزایش پویایی شفافیت‌های مالی را به همراه داشته باشد (سالتریو و لنز، ۲۰۱۶).

با توجه به اینکه هدف این پژوهش تأثیر کاربرد استعاره دیالکتیکی بر فرآیند بلوغ مذاکره حساب‌برسان است. بر اساس نتیجه آزمون فرضیه پژوهش مشخص گردید، کاربرد استعاره دیالکتیکی بر اثربخشی مذاکره حساب‌برسان تأثیر مثبت دارد. در تحلیل نتیجه این فرضیه باید بیان نمود، استعاره دیالکتیکی که رویکردهای فردی در بیان فلسفه ذهنی و بینش فردی است باعث می‌گردد تا فرد از اصول خود جهت بیان دیدگاه‌های حرفه‌ای دور نشود و بر اساس یک تعامل هدفمند و سازنده با طرف مذاکره‌کننده یعنی صاحبکاران در تلاش باشد تا چالش‌ها و اختلاف‌نظرها در رابطه با انجام حساب‌برسی 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 ادبیاتی اثربخش در تعامل با صاحبکاران استفاده نمایند، ادبیاتی که ریشه در شناخت حساب‌برسان 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 فرایندی 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. نتیجه بدست آمده با پژوهش‌های چمیلیکی (۲۰۱۴)؛ هونگ‌لین و همکاران (۲۰۱۱) و کولست و استورات (۲۰۱۹) مطابقت دارد.

بر اساس نتیجه کسب شده پیشنهاد می‌شود، در تدوین سیاست‌ها و آیین‌نامه‌های رفتاری حرفه حساب‌برسی به سبب تقویت آموزش، از الگوهای ادبی و موضوعات فرهنگی در قالب استعاره‌های حساب‌برسی برای ارتقای سطح هویت اجتماعی حساب‌برسان استفاده گردد تا به عنوان یک ارزش محرک در رفتارهای حساب‌برسان نهادینه گردد و باعث شود تا حساب‌برسان این ارزش‌ها را به بینش حرفه‌ای خود بدل نماید و در گفتمان و عملکردهای خود از مسیر ارزش‌های فرهنگی

¹ Hollindale

² Salterio

و اجتماعی خارج نشود. همچنین پیشنهاد می‌شود، با توسعه چارچوب‌های منسجم‌تری از الگوهای 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. در رابطه با محدودیت‌های پژوهش نیز باید بیان نمود، اولاً استفاده از ابزار پرسشنامه به عنوان یک محدودیت درونزا در پژوهش‌های علوم انسانی محسوب می‌شود که این پژوهش از آن مستثنی نبوده است و ثانیاً محدودیت برونزای پژوهش فرایند هماهنگی و طولانی شدن توزیع و دریافت پرسشنامه‌ها بود که باعث تأخیر فرایند انجام پژوهش شد. لذا، برای پژوهش‌های آتی پیشنهاد می‌شود از تحلیل داده بنیاد^۱ هدف مفهوم‌سازی استعاره دیالکتیکی در حرفه حسابرسی استفاده شود تا ضمن پوشش محدودیت اول، به واسطه هماهنگی با تعداد محدودتری از خبرگان در پژوهش بنا به ماهیت انجام تحلیل، محدودیت دوم نیز تاحدی برطرف شود. لذا، طراحی استعاره دیالکتیکی براساس بلوغ مذاکره حسابرسان به عنوان پژوهش‌های آتی پیشنهاد می‌شود.

منابع

- 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)، ۲۴-۵.
- حسینی، سیدنیما، صفری گرابلی، مهدی، ولیان، حسن (۱۳۹۸). نگرش کارآمدی حسابرس در مذاکره و بی‌طرفی حسابرس: تحلیلی بر نقش هویت حرفه‌ای حسابرس. *فصلنامه دانش حسابداری مالی*، ۸(۳)، ۲۰۰-۱۷۵.
- دانایی فرد، حسن، بابایی مجرد، حسین؛ صفری، محمد (۱۳۹۱). نظریه مسئولیت اجتماعی؛ حلقه مفقوده استعاره سازمان به مثابه رسانه. *دین و ارتباطات*، ۱۸(۳۹)، ۶۲-۳۵.
- دیانتی دلمی، زهرا (۱۳۹۶). *روش تحقیق در حسابداری: راهنمای عملی برای نگارش پایان‌نامه و مقاله*. تهران، نشر عدالت نوین.
- سبزه‌علی‌پور، جهان‌دوست؛ رستمی جوربایی، راضیه (۱۳۹۷). مفهوم‌سازی‌های استعاره‌ی و مبانی فرهنگی آن در ادبیات فارسی (مطالعه موردی: استعاره عشق به مثابه جنگ). *مطالعات زبانی و بلاغی*، ۹(۱۸)، ۲۶۰-۲۳۳.
- 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 حسابرسان در ارزیابی ریسک تقلب و کیفیت حسابرسی. *فصلنامه حسابداری مدیریت*، ۱۳(۴۴)، ۱۶۳-۱۴۳.
- 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)، ۲۱۳-۱۶۳.
- مهرانی، کاوه؛ یزدانی، سیما؛ بهبهانی‌نیا، پریناسادات؛ اسکندر، هدی (۱۳۹۲). نحوه انتخاب استراتژی‌های مذاکرات با مدیر توسط حسابرس. *پژوهش حسابداری*، ۳(۱)، ۱۲۲-۱۰۱.

References

- 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.

¹ Grounded Theory

- 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.
- 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.
- Chen, H., Tian, Y., Daugherty, P.J. (2009). Measuring process orientation. *The International Journal of Logistics*, 20(2), 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.
- Danayefard H., Bbaye H., Safary M. (2011). Social obligation theory; the missing link in using the metaphor of "media" to represent organization. *Religion & Communication*, 18(39), 35-62 [In Persian].
- Dianaty, Z. (2017). *Research methods in accounting: A practical guide to writing a thesis and article*. Edalat Novin, Publication [In Persian].
- 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.
- Fornell, C., Larcker, D. (1981). Evaluating Structural Equation Modeling with Unobserved Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Galinsky, A.D., 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
- Goffman, E. (1961). *Asylums*. (ed) D. Cressey. New York: Holt, Reinhart & Winston.
- Hadisantoso, E., Sudarma, I.M., Rura, Y. (2018). The influence of professionalism and competence of auditors towards the performance of auditors. *Scientific Research Journal (SCIRJ)*, 5(1), 10-14.
- Hasas Yegane, Y., Babajani J., Barzide F., Biglar K. (2017). Contingency factors in negotiating to resolve the auditor's disagreement with the client regarding the manner of financial reporting. *Journal of Audit Science*, 17(67), 5-24 [In Persian].
- Hollindale, J., Kent, P., Mcnamara, R. (2011). Auditor tactics in negotiations: A research note. *International Journal of Auditing*, 15(3), 288-300.
- Honglin, F., Hun-Tong, T., Jixun, Z. (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.
- Hosseyini N, Safary M, Valiyan H, Auditor Effectiveness Attitudes in Negotiating on the Auditor Objectivity: Analysis of the Role of Professional Identi. *Journal of Financial Accounting Knowledge*, 8(3), 175-200 [In Persian].
- 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.
- Kazemi Oloum M., Rezazadeh J., Kordestani G. (2020). Identification and ranking of influencing factors on the adoption of a concession strategy in the negotiations between the auditor and the client. *Journal of Value & Behavioral Accounting*, 4(8), 163-213 [In Persian].
- Kleinman, G., Palmon, D. (2000). A negotiation-oriented model of auditor-client relationships. *Group Decision and Negotiation*, 9(17), 17-45.
- Kulset, E., Stuart, I. (2019). Auditor-client negotiations over disputed accounting issues: Evidence from one of the Norwegian Big firms. *International Journal of Auditing*, 22(3), 435-448.
- Lakoff, G., Johnson, M. (1980). Conceptual metaphor in everyday language. *The Journal of Philosophy*, 77(8), 453-486.
- Mael, F., Ashforth, B.E. (1992), Alumni and their alma mater: A partial test of the reformulated model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 13(2), 103-123.
- Maresch, D., Aschauer, E., Fink, M. (2020). Competence trust, goodwill trust and negotiation power in auditor-client relationships. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 33(2), 335-355.

- Mehrani K., Yazdani S., Behbahani Nia P., Eskandar H. (2013). How the auditor selects negotiation strategies with the manager; *Journal of Accounting Research*, 6(2), 143-170 [In Persian].
- 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.
- Parlee, M.C., Rose, J.M., Thibodeau, J.C. (2014). Metaphors and auditor professional judgment: Can non-conscious primes activate professionally skeptical mindsets?, *Working paper*, Accountancy Department Bentley University.
- 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.
- Robinson, Sh.N., Curtis, M.B., Robertson, J.C. (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
- Sabzalipour, J., Rostami, R. (2018). Metaphorical conceptualization and its cultural foundations in Persian literature (Case study: The metaphor of love is war) *Journal of Linguistic and Rhetorical Studies*, 9(18), 233-260 [In Persian].
- 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.
- Shafati, M., Vliyan, H., Abdoli, M. (2019). The effect of mental metaphors on professional skepticism auditors on fraud risk assessment and audit quality. *Management Accounting Quarterly*, 13(44), 163-143 [In Persian].
- Sharifinasab, M. (2012). Verbal communication in classic Persian poetry (Question-answer communication, colloquy and dialectic). *Classical Persian literature*, 2(2), 88-71 [In Persian].
- 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.
- Svanberga, J., Öhmanb, P., Neidermeyer, P.E. (2019). Auditor objectivity as a function of auditor negotiation self-efficacy beliefs. University of Gävle, Högskolan i Gävle, 801 76 Gävle, Swedenb Mid Sweden University.
- Thibodeau, P., Boroditsky, L. (2011). Metaphors we think with: The role of metaphor in reasoning. *PLoS ONE*, 6(2), e16782.
- 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.