

谈判技巧在审计实务中的运用 PDF转换可能丢失图片或格式  
，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/168/2021\\_2022\\_\\_E8\\_B0\\_88\\_E5\\_88\\_A4\\_E6\\_8A\\_80\\_E5\\_c53\\_168240.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/168/2021_2022__E8_B0_88_E5_88_A4_E6_8A_80_E5_c53_168240.htm) [摘要]谈判技巧在审计实务中的运用一直没有引起人们足够的重视，在知识经济时代这种局面应有所改进。动态化的审计环境要求程序由制度导向向风险导向转变，在审计实务中创造性地运用和发展谈判技巧，制订有效的谈判方案（包括合理的谈判目标、战略和战术）有助于推行这种转变。审计服务出具的各种报告，其意见类型在某种程度上是审计人员与被审计单位管理当局之间“谈判”的结果。一般而言，审计人员是站在独立、客观、公正的立场，代表社会公众的利益，以遵循专业标准的要求为目标；管理当局则站在财产受托经营者的立场上，代表经营者自身的利益，以实现他们报酬最大化为目标。对利益的不同关注使双方就财务处理分歧所进行的沟通、谈判带有冲突性质。且鉴于民间审计的社会中介服务性质，审计人员的意见对管理当局不具有强制性约束力。因此，审计人员在这场冲突性谈判中处于弱势地位，整个谈判过程中审计人员一般也更倾向于采用说服的方式。尽管如此，审计人员与管理当局期望的谈判结局仍是“双赢”，即双方都希望通过沟通、讨价还价这一谈判过程，达到既不伤害双方根本利益，又能维持双方友好合作关系的目标。在知识经济时代动态化的审计环境中，审计人员探讨谈判技巧在审计实务中的运用，不仅有助于拓展审计技术的视野，提高审计效率，更有助于在遵循专业标准的要求时减少审计风险。在很多场合审计人员都需要和管理当局会谈进行沟通、协调，这些会谈或

多或少带有谈判色彩，尤其当审计工作执行到一定程度后，双方对财务处理的分歧比较大，分歧项目比较多时，在会谈中运用谈判技巧就很重要了。有效的谈判策略主要由谈判目标、战略、战术三部分组成，下面结合审计实务简要介绍之。

一、遵循专业标准要求，确定保护性、合作性谈判目标来源：[www.examda.com](http://www.examda.com) 审计人员在执业中应自始至终遵照执行专业标准而不能有丝毫动摇。这一原则体现在谈判目标上就是，确立保护性、合作性并存，并以保护性目标为主的谈判目标。在审计实务中，保护性谈判目标要求审计人员在原则性问题上，诸如对重大会计报表事项的调整，严重背离既定会计政策以致影响会计报表的一贯性、公允性等，应该立场坚定鲜明，决不能屈从于合作性目标而做出有损职业声誉的让步。合作性目标核心在于既达到己方目标而对方也感到满意。不过，应注意的是，合作性目标不排除向管理当局做出适当的、控制在可接受审计风险范围内的让步。同时，我们也强调这种让步受保护性目标的牵制，因此只能是控制在某一程度的、一定范围内的让步。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)