



تحلیل نقش واسطه‌ای خودشیفتگی حسابرس بر رابطه بین استراتژی‌های مذاکره با صاحب کار و کیفیت حسابرسی

مهدی کریمی شهرکی^۱
محمد رضا پورعلی^۲ *
محمود صمدی لرگانی^۳

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۰۳/۱۷ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۲/۰۴/۰۷

چکیده

کیفیت مطلوب حسابرسی نقش بااهمیتی را در حاکمیت شرکتی ایفا می‌کند و اطمینان بخشی مستقلی را برای سرمایه‌گذاران و دیگر سهامداران به ارمغان می‌آورد. از آنجاکه حسابرس به‌عنوان محافظ دارایی‌های شرکت و حقوق سهامداران شناخته می‌شود، باید عملکرد آن معتبر و قابل اعتماد باشد. از طرفی تمایلات خودشیفته در بین حسابرسان شایع و این یافته‌ها نگران‌کننده است زیرا خودشیفتگی با رفتارهای نامطلوب مختلفی از جمله ریسک‌پذیری بیش‌ازحد همراه است. خودشیفتگی حسابرس ممکن است در روند مذاکرات مشکلاتی را ایجاد کند و باعث تأخیر حسابرسی شده و بر اثربخشی خدمات حسابرسی تأثیر منفی بگذارد. هدف بررسی رابطه بین استراتژی‌های مذاکره و کیفیت حسابرسی با توجه به نقش واسطه‌ای خودشیفتگی حسابرس می‌باشد. نمونه آماری مورد مطالعه در این پژوهش شامل ۲۰۹ نفر از حسابرسان شهر اصفهان می‌باشند که با استفاده از پرسشنامه‌های: کیفیت حسابرسی، استراتژی‌های بهینه مذاکره و شخصیت خودشیفته آمز. و روش مدل‌سازی معادلات ساختاری، نرم‌افزار PLS مورد آزمون قرار گرفتند. نتایج پژوهش نشان داد، که استراتژی مجادله، به طور غیرمستقیم از طریق متغیر واسطه‌ای خودشیفتگی تأثیر مثبت و سازش، واگذاری و بسط برنامه‌کاری به طور غیرمستقیم تأثیر منفی بر کیفیت حسابرسی دارند. اما بین استراتژی حل مسئله به طور غیرمستقیم از طریق متغیر واسطه‌ای خود شیفتگی با کیفیت حسابرسی رابطه معناداری یافت نشد. همچنین بین خودشیفتگی حسابرس و کیفیت حسابرسی رابطه مثبت و مستقیم وجود داشت. با توجه به نتایج آزمون فرضیه‌ها پیشنهاد می‌گردد آزمون‌های شخصیتی برای انتخاب، حسابرسان، مدیران عامل و مدیران مالی برقرار گردد. تا مدیرانی که انتخاب می‌شوند به دور از اختلال‌های شخصیتی تأثیری بر کیفیت گزارشگری مالی نداشته باشند.

واژه‌های کلیدی: استراتژی‌های مذاکره، کیفیت حسابرسی، خودشیفتگی حسابرس

^۱ دانشجوی دکتری حسابداری، گروه حسابداری، واحد تنکابن، دانشگاه آزاد اسلامی، تنکابن، ایران، mahdikarimishahraki@yahoo.com

^۲ دانشیار حسابداری، گروه حسابداری، واحد چالوس، دانشگاه آزاد اسلامی، چالوس، ایران (نویسنده مسئول) Pourali@iauc.ac.ir

^۳ استادیار حسابداری، گروه حسابداری، واحد تنکابن، دانشگاه آزاد اسلامی، تنکابن، ایران، mstlargani@gmail.com

مقدمه

رابطه با استرس شغلی، با توجه ماهیت حرفه حسابرسی و لزوم دقت و تمرکز بسیار زیاد در اعداد و ارقام، نوع خاصی از استرس در این گروه از کارکنان ایجاد میشود که به احساس خستگی، تحلیل رفتن، اضطراب، کاهش حافظه، پراکندگی فکر... کشیده میشود که همگی میتواند بهصورت بالقوه بر قضاوت حسابرس و در نهایت بر کیفیت حسابرسی اثر منفی گذارد. (آزادی هیر، پورعلی، ۱۴۰۰) در ادبیات نظری مذاکره که یکی از حوزه‌های مورد مطالعه در متون روان‌شناسی است. شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهد انتخاب استراتژی مذاکره به ویژگی‌های رفتاری مذاکره‌کننده بستگی دارد (سالیوان، ۵ و همکاران، ۲۰۰۶). تورسکی و کاهنمن (۱۹۷۴) معتقدند، مذاکره، تحت تأثیر ماهیت و رفتار پیچیده انسانی است و طرفین ممکن است از گرایش‌های روانشناختی و سوگیری‌های رفتاری برای دستیابی به نتایج مطلوب در مذاکرات استفاده نمایند (پراولت و کید، ۶، ۲۰۱۱). در این راستا حسابرس و صاحب‌کار اغلب برای رفع اختلاف‌نظر در مورد تصمیم‌گیری‌های گزارشگری مالی با یکدیگر مذاکره می‌کنند (براون و جانستون، ۷، ۲۰۰۹). آنتیل و نیلیوف (۱۹۹۱)، اعلام نمودند، صورت‌های مالی محصول مذاکرات بین حسابرس و صاحب‌کار است و مذاکرات به عنوان یک پیوند مهم بین حسابرسی و کیفیت صورت‌های مالی محسوب می‌شود (هتفیلد و همکاران، ۹، ۲۰۱۰). از اینرو انتخاب استراتژی مذاکره توسط حسابرس بسیار مهم است زیرا تعیین‌کننده رویکرد مذاکرات حسابرس با صاحب‌کار، نحوه انجام مراحل مختلف حسابرسی و احتمالاً نتیجه حسابرسی است. کیفیت حسابرسی نشان می‌دهد که گزارش صورت‌های مالی تا چه اندازه واقعیت اقتصادی شرکت را به طور منصفانه ارائه می‌دهد و عامل اصلی در حفظ اثربخشی حرفه حسابرسی به شمار می‌رود. (زلقی و بختیاروند، ۱۳۹۶). کیفیت حسابرسی به کارایی اقتصاد بازار کمک می‌کند. در نتیجه، میزان، اطمینان، اعتمادبخشی و اتکایی که سهامداران باید به صورت‌های

فعالیت حسابرس به عنوان یک مکانیزم بسیار مهم در سیستم مدیریت مالی و کنترل شرکت شناخته شده و عاملی در جهت ارتقا عملکرد شرکت محسوب می‌شود (الدستی و ایلامر، ۱، ۲۰۲۰: ایلینسن و ویلیکنز، ۲، ۲۰۰۸). از آنجاکه حسابرس به عنوان محافظ دارایی‌های شرکت و حقوق سهامداران شناخته می‌شود، باید عملکرد آن معتبر و قابل اعتماد باشد (خیائو، جینگ و یان، ۳، ۲۰۲۰). قابل اعتماد بودن صورت‌های مالی حسابرسی شده، کیفیت بالای حسابرسی را منعکس می‌کند. برای حفظ اعتبار خدمات حسابرسی، کیفیت حسابرسی مستلزم بازبینی و مذاقه بیشتری است. در ادبیات حسابرسی این موضوع همواره یکی از دغدغه‌های اصلی دست‌اندرکاران حرفه بوده است و به انجام هر گونه رفتار عمدی که بر کیفیت حسابرسی اثر منفی بگذارد، رفتارهای تهدیدکننده کیفیت حسابرسی گفته می‌شود و حسابرسان تحت شرایط خاصی ممکن است به سوی انجام اعمال ناکارآمد گرایش پیدا می‌کنند (محمدی، ۱۳۹۰، احمدزاده، خیرالهی، شاه ویسی، طاهرآبادی، ۱۳۹۶). دی آنجلو (۱۹۸۱) کیفیت حسابرسی را «ارزیابی (استنباط) بازار از احتمال کشف و گزارش تحریف‌های با اهمیت در صورت‌های مالی و یا نظام حسابداری صاحب‌کار به وسیله حسابرس تعریف می‌کند (احمدزاده و همکاران، ۱۳۹۶). احتمال این که حسابرس موارد تحریف با اهمیت را کشف کند به شایستگی حسابرس و احتمال این که حسابرس موارد تحریفات با اهمیت کشف شده را گزارش کند، به استقلال حسابرس بستگی دارد (کردستانی، کاظمی، رضازاده و کردستانی، ۱۳۹۸). کاهش محدوده نقش خصوصاً در بین حسابرسان کم تجربه و یا ایجاد تناسب بین محدوده کار حسابرسی با میزان تجربه حسابرسان داخلی تا حدود زیادی میتواند زمینه‌های بروز استرس میان حسابرسان را کاهش داده و در نتیجه موجبات ارتقاء کیفیت حسابرسی را فراهم آورد (حق بین و پورعلی، ۱۴۰۰). همچنین در

مالی داشته باشند به کیفیت حسابرسی بستگی دارد (کریستین، عمر و شیلی، ۲۰۱۴).

مطالعات روانشناختی نشان می‌دهد که ویژگی خودشیفتگی یک سوگیری رفتاری است که افراد را به سمت خودبرتربینی، اقتدار، نفوذ و خود توجهی، سوق می‌دهد. این افراد توانایی‌های خود را بیش از حد ارزیابی می‌کنند و به قضاوت‌های خود بیش از حد اعتماد و غرور اغراق آمیزی دارند که باعث می‌شود، عملکرد، کنترل و فرصت‌های موفقیت خود را فراتر از آنچه هست، برآورد کنند (لین و لین و فنگ، ۲۰۲۲). در روان‌شناسی بالینی خودشیفتگی به عنوان یک اختلال مطرح است و در روان‌شناسی شخصیت به عنوان یک ویژگی فردی خاص مورد بحث قرار می‌گیرد. اما تعریفی که هر دو شاخه از روان‌شناسی در مورد خودشیفتگی ارائه می‌دهند یکسان است. براساس تعریف جامعه روانپزشکی امریکا، افراد خودشیفته با سایرین همدل نیستند ولی نیاز دارند از سوی آنان مرتب مورد تمجید واقع شوند و تصویری مبالغه آمیز از خویش دارند (بحری، ۱۴۰۱، زارع و همکاران، ۱۳۹۵). افراد خودشیفته اغلب در توجه به نیازهای دیگران کوتاهی می‌کنند و فاقد همدلی هستند و این ویژگی‌ها درک آن‌ها از انتظارات، دیدگاه‌ها، انگیزه‌ها و احساسات دیگران را دشوار می‌کند (چورچ و همکاران، ۲۰۲۰). بنابراین، افراد خودشیفته در شرایطی که درگیری‌های بین فردی وجود دارد، کمتر قابل قبول هستند (گریجالوا و هارمز، ۲۰۱۴). چنین رفتاری می‌تواند در روند مذاکرات مشکلاتی را ایجاد کرده و باعث تأخیر در توافق‌نامه‌ها شده و در برخی موارد طرفین را به بن بست کامل برساند. در نتیجه، خودشیفتگی حسابرس ممکن است باعث تأخیر حسابرسی شده و بر اثربخشی (یعنی به‌موقع بودن) خدمات حسابرسی تأثیر منفی بگذارد. از سوی دیگر مسئله قابل تأمل این است که افراد خودشیفته هر اقدامی که لازم باشد، برای پیروزی در مراودات انجام می‌دهند (لاچنر و همکاران، ۲۰۱۱).

معمولاً برای رسیدگی به اختلافات حسابرسی با مشتری مذاکره می‌کنند و این مذاکرات تأثیر مهمی در صورت‌های مالی منتشرشده در انظار عمومی دارد (گینز و همکاران، ۲۰۰۱). تحقیقات قبلی در مورد مذاکرات حسابرس و مشتری عمدتاً بر استراتژی‌های مذاکره حسابرسان (سان و همکاران، ۲۰۱۵؛ پرالت و همکاران، ۲۰۱۷) و ویژگی‌های متنی شامل ریسک‌های مشارکت (براون و جانستون، ۲۰۰۹)، چرخش اجباری حسابرس (وانگ و تاتل، ۲۰۰۹)، فشارهای ضرب‌الاجل (بنت و همکاران، ۲۰۱۵) و حالت‌های ارتباطی (سایوویتز و کیدا، ۲۰۱۸) تمرکز کرده‌اند. اما در هیچ یک از مطالعات قبلی به بررسی تأثیرات خودشیفتگی حسابرس بر روند مذاکره و نتیجه مذاکره پرداخته نشده است. لذا با توجه به اینکه کیفیت حسابرسی صورت‌های مالی، از مهم‌ترین ابزارهای حصول اطمینان از شفافیت اطلاعات مالی شرکت‌ها به شمار می‌رود و موجب افزایش قدرت پیش بینی‌کنندگی اطلاعات حسابداری می‌شود. این پژوهش به دنبال فراهم نمودن شواهدی برای پاسخ به این پرسش است که آیا ویژگی خودشیفتگی حسابرس (به عنوان متغیر واسطه‌ای) بر استراتژی‌های مذاکره و کیفیت حسابرسی تأثیرگذار است. پژوهش حاضر برای نخستین بار در ایران به بررسی متغیرهای مذکور پرداخته است. یافته‌های پژوهش به توسعه ادبیات نظری مالی رفتاری و نظریه‌های مربوطه کمک می‌کند.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

۲-۱. کیفیت حسابرسی (متغیر مکنون درون‌زا)

نخستین بار دی آنجلو (۱۹۸۱) مفهوم کیفیت حسابرسی را از دیدگاه توصیفی مورد توجه قرارداد. کیفیت حسابرسی توسط وی به این صورت مطرح شده است: «سنجش و ارزیابی بازار از توانائی حسابرس در کشف تحریفات بااهمیت و گزارش تحریفات کشف شده است» همچنین دی آنجلو تأکید داشت که حسابرسی که موارد

نادرست را کشف و گزارش نماید، حسابرس مستقل به معنای واقعی کلمه است. بنابراین طبق تعریف دی آنجلو کیفیت حسابرسی، افزایش توانایی حسابرسی در کشف تحریفات حسابداری و ارزیابی توانایی و استقلال حسابرس توسط بازار است (ادهاریان ۱۹، ۲۰۲۱). وقتی دی آنجلو این مفاهیم را به کار گرفت، فرض اساسی وی این بود که بازار، کیفیت حسابرسی را که نمایانگر کیفیت واقعی حسابرسی است درک می‌کند. البته باید بین مفاهیم کیفیت واقعی حسابرسی و کیفیت حسابرسی تمایز قائل شد. چون کیفیت واقعی حسابرسی غیرقابل مشاهده است و نمی‌تواند ارزیابی شود مگر تا وقتی که حسابرسی به نتیجه برسد (محسنی نیا و همکاران، ۱۳۹۸). بااینکه عوامل زیادی بر کیفیت خدمات حسابرسی تأثیر می‌گذارند، اما پژوهش‌های بسیار معدودی در جهت ایجاد چهارچوب یا مدل ادراکی برای تشریح ساختار کیفیت خدمات حسابرسی انجام شده است. کاتاناک و واکر (۲۰۱۹) مدلی معرفی کردند که بر مبنای آن کیفیت حسابرسی تابع دو عامل مرتبط با عملکرد حسابرسی یعنی توانایی‌های حسابرس (از جمله دانش، تجربه، قدرت تطبیق و کارایی فنی) و اجرای حرفه‌ای (از جمله استقلال، عینیت، مراقبت حرفه‌ای، تضاد منافع و قضاوت) است. علاوه بر ویژگی‌های عملکردی فوق، مدل آن‌ها شامل تأثیر انگیزه‌های اقتصادی (از قبیل حق الزحمه، مخارج، کارایی، دعاوی حقوقی و خدمات مشاوره‌ای)، ساختار بازار (از جمله رقابت، تمرکز صنعت، صرفه‌جویی در مقیاس) و مکانیزم‌های قانون‌گذاری و وضعیت استخدامی نیز می‌باشد. از دیدگاه حسابرسان توانایی حسابرس و انگیزه‌های اقتصادی بر کیفیت حسابرسی مؤثر است. همچنین حسابرسان حرفه‌ای و خیره درک بالاتری از اشتباه‌های مرتکب شده در تهیه صورت‌های مالی دارند

که این امر می‌تواند کیفیت تصمیمات حسابرسی را افزایش دهد

۲-۲ مذاکره بین حسابرس و صاحب‌کار (متغیر مکنون برون‌زا)

مطالعات مربوط به ارتباط بین حسابرس و صاحب‌کار در تحقیقات حسابرسی به صورت مشخص جایگاه خود را تثبیت کرده است (داجسون و همکاران ۲۱، ۲۰۲۰). علاوه بر این، بررسی پویایی ارتباط بین صاحب‌کار و حسابرس در دانشگاه (ادهاریان ۴، ۲۰۲۱) و سیاست‌گذاری کلان (مجلس نمایندگان ایالات متحده، ۲۰۰۲) نیز بسیار مورد توجه قرار گرفته است. با این حال، قبل از سقوط شرکت انرون ۲۲، ارتباط بین حسابرس و مدیر مورد توجه کمی از دانشگاهیان قرار داشت. با این وجود، تعداد قابل توجهی از آثار در ۴۴ سال گذشته از زمان انتشار اولین مقاله در مورد ارتباط بین حسابرس و مدیر در ۱۹۷۶ جمع‌آوری شده است. بیست مقاله ارتباط بین حسابرس و مشتری در دوران قبل از انرون منتشر شده است. این مقالات در دوران پس از انرون به ۱۲۰ مقاله رسید. این تحول ممکن است تأثیر رسوایی‌های شرکتی را در ظهور مقررات حسابرسی برجسته کند، باعث توسعه حرفه حسابرسی و چندین موضوع تحقیقاتی پیرامون آن شود. (ادهاریان، ۲۰۲۱).

۲-۳ استراتژی‌های مذاکره‌ای حسابرسان

استراتژی 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 کنونی‌اش را

تغییر ندهد؛ گزارش حسابرسی مشروط می‌شود (مهرانی و همکاران، ۱۳۹۲).

استراتژی واگذاری: این استراتژی شامل تغییر نظر دیگران 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 عوام، 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 چشم‌پوشی می‌کند و در مقابل انتظار دارد صاحب‌کار به سهولت تعدیلات بااهمیت را بپذیرد (مهرانی و همکاران، ۱۳۹۲).

استراتژی سازش: 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 راه‌حل بینابینی را انتخاب می‌کنند. هنگام سازش، هدف انجام مذاکرات حاصل می‌شود (مثلاً ارائه گزارش مقبول)، اما ممکن است رضایت کامل هیچ‌کدام از طرفین حاصل نشود، زیرا یک یا هر دو طرف، نسبت به فرایند مذاکرات یا نتیجه آن دید منفی دارند (مهرانی و همکاران، ۱۳۹۲).

استراتژی حل مسئله: این استراتژی شامل آگاهی بیشتر از منافع هر دو طرف و جستجو برای راه‌حل جدیدی است که این منافع را محقق سازد. از دیدگاه حسابرس، حل مسئله دربردارنده یافتن راه‌حل جدیدی است که موضع اصلی حسابرس را حفظ کند، درعین حال نیز به این نتیجه برسد که اهداف وی حاصل خواهد شد (مهرانی و همکاران، ۱۳۹۲).

استراتژی بسط 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. درازای آن مدیر می‌تواند برای اقلام مستمر نحوه گزارشگری خاصی را پیاده کند (مهرانی و همکاران، ۱۳۹۲).

۴-۲ خودشیفتگی حسابرس در مذاکره (متغیر واسطه‌ای) در ادبیات نظری متغیر واسطه‌ای، ژائو و همکاران (۲۰۱۰)، و نمازی و نمازی (۲۰۱۶)، انتخاب واسطه‌ای بودن متغیر واسطه‌ای را حائز دو شرط عنوان نموده‌اند: ۱- متغیر واسطه‌ای از متغیر پیشین خود اثر پذیرد. ۲- بر متغیر پسین خود اثر گذارد. براساس مبانی نظری پیش گفته، هر دو شرط در مورد نقش واسطه‌ای متغیر خودشیفتگی حسابرس در رابطه میان استراتژیهای مذاکره و کیفیت حسابرسی در این پژوهش احراز گردید.

خودشیفتگی یک ویژگی شخصیتی است که شامل یک مشغله بزرگ در مورد برتری و اهمیت شخصی است (گریجالوا و هارمز ۲۰۱۴). محققان حسابداری علاقه زیادی به ویژگی‌های شخصیتی حسابرسان نشان داده‌اند (چورچ و همکاران، ۲۰۱۵). به‌طور خاص، چورچ و همکاران (۲۰۲۰) ادعا می‌کنند که خودشیفتگی در بین حسابداران عمومی رو به افزایش است. افراد خودشیفته به دلیل تمایل به ابراز و توجه، ممکن است نیازها و خواسته‌های خود را بر نیازها و اهداف سازمانی غالب نمایند و رفتارهای خودخواهانه از خود بروز دهند. آنها نه تنها ممکن است بر حق‌الزحمه حسابرسی از طریق تاثیر آنها بر کیفیت اطلاعات مالی شرکت اثرگذار باشند، بلکه ممکن است در تلاش باشند متمایز بودن موقعیت اجتماعی خود را با ارائه اطلاعات مالی شرکتی با کیفیت بالا نشان دهند. البته کیفیت بالاتر حسابرسی مستلزم اعمال رویه‌های حسابرسی دقیق‌تر و پیچیده‌تر و مشارکت حسابرسان ارشد و با تجربه‌تر است و چنین خدمات

حسابرسی هزینه بالایی دارد (شیانگ و سونگ ۲۳، ۲۰۲۱).

است. با این حال اطلاعات کمی در مورد نقش خودشیفتگی در شیوه‌های حسابرسی ایران وجود دارد. چورچ و همکاران (۲۰۲۰) با روشن ساختن تأثیر ویژگی‌های شخصیتی حسابرسان (خودشیفتگی) بر روند و نتیجه حسابرسی به این تماس‌ها پاسخ می‌دهد. تا آنجا که خودشیفتگی حسابرس باعث تأخیر حسابرسی می‌شود اما منجر به نتایج حسابرسی محافظه‌کارانه‌تری می‌شود، باید تأثیر خالص آن بر روی شیوه‌های حسابرسی با توجه به رفتار گزارشگری مشتریان مورد ارزیابی قرار گیرد.

اکرز و همکاران (۲۰۱۴) دریافتند که شرکای حسابرسی بالاترین نمره خودشیفتگی را در بین رتبه‌های حرفه‌ای حسابداران دولتی دارند. شوردن (۲۰۱۸) در مورد رهبری خودشیفته در حسابداری عمومی دریافت که "گرایش‌های خودشیفته شایع است". این یافته‌ها نگران‌کننده است زیرا خودشیفتگی با رفتارهای نامطلوب مختلف از جمله ریسک‌پذیری بیش‌ازحد و تمایل به ارتکاب تقلب همراه

جدول ۱: خلاصه پژوهش‌های انجام شده

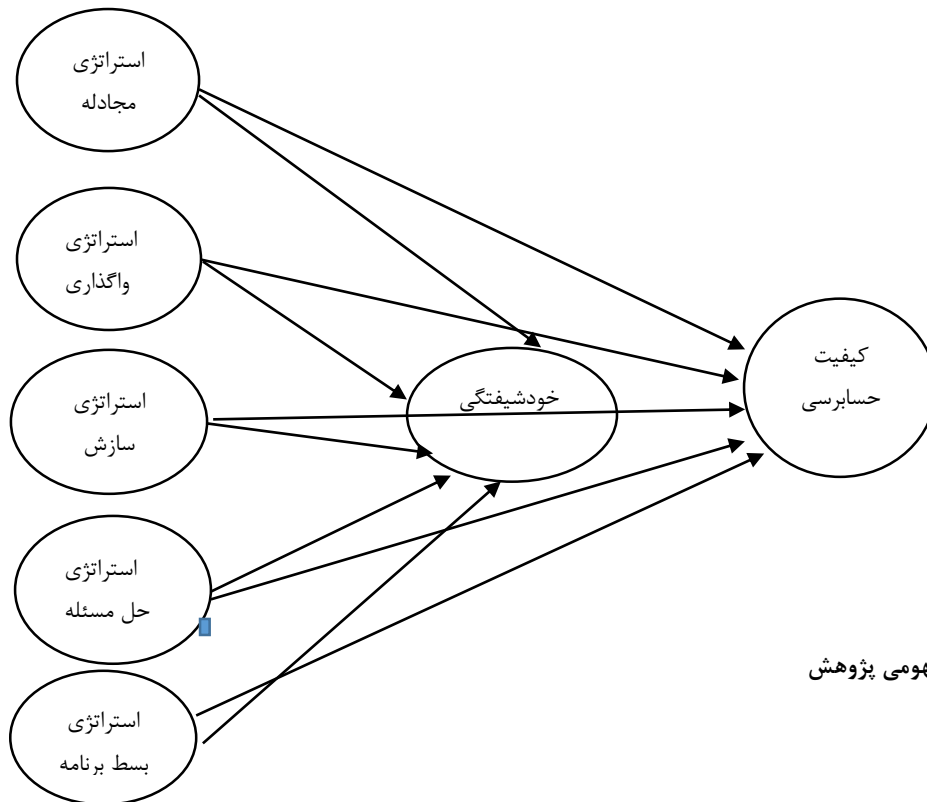
موضوع	محقق / محققان	سال	نتیجه
شناسایی و رتبه‌بندی عوامل مؤثر بر اتخاذ استراتژی امتیازدهی در مذاکرات حسابرس و صاحب‌کار	کاظمی علوم و همکاران	۱۳۹۸	ویژگی‌های رفتاری، نظام راهبری، قوانین و مقررات و آیین رفتار حرفه‌ای و جنسیت حسابرسان بر اتخاذ استراتژی امتیازدهی توسط حسابرس تأثیر دارند.
مسافری نژاد مقدم		۱۳۹۸	اندازه هیئت‌مدیره و استقلال هیئت‌مدیره باکیفیت حسابرسی، رابطه مثبت و معناداری وجود دارد.
بررسی عوامل اقتضایی، بر انتخاب استراتژی‌های مذاکره	حساس یگانه و همکاران	۱۳۹۶	از بین عوامل اقتضایی، سازوکارهای حاکمیت شرکتی بیشترین میزان تأثیرگذاری را بر انتخاب استراتژی‌های مذاکره داشته و محدودیت‌ها و شرایط خارجی نیز کمترین میزان تأثیرگذاری را بر فرایند مذاکره داشته است.
بررسی روابط حسابرس و کارفرما	مهرانی و همکاران	۱۳۹۲	روابط حسابرس و کارفرما بر استراتژی مورد استفاده حسابرس اثر می‌گذارد. زمانی که روابط خوبی میان دو طرف وجود دارد، حسابرس به‌شدت استفاده از استراتژی مجادله را کاهش خواهد داد.

بررسی نقش خودشیفتگی حسابرس در مذاکرات حسابرس و مشتری	چورچ و همکاران	۲۰۲۰	ویژگی‌های خودشیفته رقابت حسابسان را تقویت می‌کند و آن‌ها را جلب می‌کند تا در مذاکرات محکم بایستند، به‌طور بالقوه روند مذاکرات را طولانی‌تر می‌کنند اما منجر به نتایج محافظه‌کارانه‌تری می‌شوند.
مذاکرات حسابرس و مشتری: به کارگیری مدل نگرانی دوگانه در یک اقتصاد در حال ظهور	اوادالا	۲۰۱۸	حسابسان حرفه‌ای و مشتریان آن‌ها اغلب با شرایطی روبرو می‌شوند که در مورد معاملات خاص حسابداری اختلاف نظر دارند. باین‌حال، از آنجاکه هر درگیری اغلب شرایط منحصربه‌فردی را در برمی‌گیرد، ممکن است تحت تأثیر چندین عامل باشد که بر قدرت مذاکره نسبی دو طرف درگیر تأثیر می‌گذارد.

مدل پژوهش

واسطه‌ای است، در آن تأثیر میان متغیرهای برون‌زا و درون‌زا به صورت غیر مستقیم از طریق متغیر واسطه‌ای سنجیده می‌شود. (داوری و رضازاده، ۱۳۹۲).

الگوی مفهومی پژوهش از نوع مدل‌های انعکاسی می‌باشد. در این مدل سازه‌ها (متغیرها)، شاخص‌های خود را می‌سازند. با توجه به اینکه این مدل حاوی یک متغیر



نمودار ۱. الگوی مفهومی پژوهش

فرضیه‌های پژوهش

بر اساس مبانی نظری پیش گفته، فرضیه‌های پژوهش به شرح ذیل ارائه می‌شوند:

استراتژی مجادله به صورت مستقیم بر متغیرهای خودشیفتگی حسابرس و کیفیت حسابرسی و به صورت غیر مستقیم از طریق متغیر واسطه‌ای خودشیفتگی بر کیفیت حسابرسی تاثیر معنادار دارد.

استراتژی واگذاری به صورت مستقیم بر متغیرهای خودشیفتگی حسابرس و کیفیت حسابرسی و به صورت غیر مستقیم از طریق متغیر واسطه‌ای خودشیفتگی بر کیفیت حسابرسی تاثیر معنادار دارد.

استراتژی سازش به صورت مستقیم بر متغیرهای خودشیفتگی حسابرس و کیفیت حسابرسی و به صورت غیر مستقیم از طریق متغیر واسطه‌ای خودشیفتگی بر کیفیت حسابرسی تاثیر معنادار دارد.

استراتژی حل مسئله به صورت مستقیم بر متغیرهای خودشیفتگی حسابرس و کیفیت حسابرسی و به صورت غیر مستقیم از طریق متغیر واسطه‌ای خودشیفتگی بر کیفیت حسابرسی تاثیر معنادار دارد.

استراتژی بسط مسئله به صورت مستقیم بر متغیرهای خودشیفتگی حسابرس و کیفیت حسابرسی و به صورت غیر مستقیم از طریق متغیر واسطه‌ای خودشیفتگی بر کیفیت حسابرسی تاثیر معنادار دارد.

متغیر خودشیفتگی حسابرس بر کیفیت حسابرسی به صورت مستقیم تاثیر معنادار دارد.

روش‌شناسی پژوهش

تحقیق حاضر بر اساس هدف از نوع تحقیقات کاربردی و توسعه‌ای می‌باشد. همچنین از نظر گردآوری داده‌ها و اطلاعات و روش تجزیه و تحلیل یک تحقیق توصیفی و

غیر آزمایشی می‌باشد و نه‌این‌ها بر حسب نحوه اجراء از نوع پیمایشی می‌باشد که به شیوه میدانی انجام گرفته است. جامعه آماری تحقیق حاضر شامل کلیه حسابرسان شهر اصفهان می‌باشد. همچنین در مدل معادلات ساختاری حداقل حجم نمونه براساس متغیرهای پنهان تعیین می‌شود که در مطالعه حاضر حداقل ۲۰۰ نمونه می‌باشد. پس از توزیع ۲۵۰ پرسشنامه، ۲۰۹ پرسشنامه برگشت داده شده و مورد تحلیل قرار گرفت. تحقیق حاضر با استفاده از روش‌های کمی تجزیه و تحلیل می‌شود. برای تحقق این امر از نرم افزار EXCEL و SPSS به منظور جمع آوری داده و ساخت بانک اطلاعات مرتبط با تحقیق کمک گرفته شده و در سطح آمار استنباطی به دلیل غیرنرمال بودن داده‌ها از نرم افزار PLS Smart (برای محاسبه تحلیل عاملی تأییدی و تحلیل مسیر و برآورد رابطه‌های میان متغیرهای پنهان مسئله و برازندگی مدل) استفاده شد.

۱-۵ ابزارهای اندازه‌گیری متغیرها

پرسشنامه کیفیت حسابرسی: پرسشنامه کیفیت حسابرسی، پرسشنامه‌ای است که توسط بهدانی (۱۳۹۵) باهدف بررسی کیفیت حسابرسی حسابرسان دیوان محاسبات طراحی شده است. این مقیاس دارای ۱۶ گویه، ۴ مؤلفه می‌باشد که با یک مقیاس لیکرت پنج‌درجه‌ای (خیلی کم تا خیلی زیاد) و هر ماده دارای ارزشی بین ۱ تا ۵ است.

پرسشنامه استراتژی‌های بهینه حسابرس: پرسشنامه محقق ساخته استراتژی‌های بهینه حسابرسی دارای ۲۵ سؤال و شامل ابعاد مختلف (استراتژی مجادله، استراتژی واگذاری، استراتژی سازش، استراتژی حل مسئله و استراتژی بسط برنامه کاری) می‌باشد.

پرسشنامه شخصیت خودشیفته‌آمز (NPI-16): نسخه اصلی پرسشنامه شخصیت خودشیفته‌آمز (NPI-16) در سال ۱۹۸۸ ساخته شده و دارای ۴۰ سؤال است. در سال

یافته‌های پژوهش

۱-۷. آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

نتیجه حاصل از آماره توصیف پاسخ‌گویان در جدول شماره (۲) ارائه شده است. براساس داده‌های بدست آمده اکثریت حسابرسان نمونه آماری این تحقیق را آقایان تشکیل می‌دهند. بر این اساس حدود ۵۷ درصد آن‌ها را آقایان و ۴۳ درصد دیگر را خانم‌ها تشکیل داده‌اند. جهت بررسی پایایی پرسشنامه‌های تحقیق از پایایی ترکیبی و ضریب آلفای کرونباخ استفاده شد. همانطور که در جدول شماره ۳ درج شده است، مقادیر پایایی ترکیبی و ضریب آلفای کرونباخ تمام متغیرها بالای ۰/۷ می‌باشد در نتیجه پایایی ابزار تأیید گردید.

۲۰۰۶ آموز و همکارانش نسخه ۱۶ ماده‌ای این پرسشنامه را تهیه کردند. این ابزار متشکل از جفت ماده‌های «بله» و «خیر» است که پاسخ‌دهنده باید یکی از آن‌ها را انتخاب نماید. برخلاف نسخه اصلی که دارای ۷ زیرمقیاس است، نسخه ۱۶ سؤالی این ابزار زیرمقیاسی ندارد و تک عاملی است.

جامعه آماری

جامعه آماری پژوهش حاضر شامل کلیه حسابرسان شهر اصفهان می‌باشد. همچنین در مدل معادلات ساختاری حداقل حجم نمونه براساس متغیرهای پنهان تعیین می‌شود نه متغیرهای مشاهده‌پذیر. و در تحلیل عاملی تاییدی ۲۰ نمونه برای هر عامل (متغیر پنهان) لازم است. بطور کلی حداقل ۲۰۰ نمونه توصیه شده است. در پژوهش حاضر پس از توزیع ۲۵۰ پرسشنامه، ۲۰۹ پرسشنامه برگشت داده شده و مورد تحلیل قرار گرفت.

جدول ۱: توصیف پاسخگویان بر حسب متغیرهای جمعیت‌شناسی

نام متغیر	فراوانی	درصد فراوانی
سن	بین ۳۰ تا ۴۰ سال	۱۸۸
	بین ۴۰ تا ۵۰ سال	۱۸
	بیشتر از ۵۰ سال	۳
جنسیت	زن	۸۹
	مرد	۱۲۰
میزان تحصیلات	دکتری و فوق لیسانس	۱۲۹
	لیسانس	۸۰
سابقه مدیریتی	۳ تا ۵ سال	۵۸
	بیشتر از ۵ سال	۱۵۱

جدول ۳: پایایی ترکیبی و آلفای کرونباخ

پایایی ترکیبی	آلفای کرونباخ
۰/۷۴۹	۰/۷۳۰
۰/۹۴۳	۰/۸۳۹
۰/۸۵۱	۰/۷۸۶
۰/۷۱۳	۰/۷۰۱
۰/۹۲۰	۰/۸۹۱
۰/۹۰۳	۰/۸۸۶
۰/۸۹۱	۰/۸۶۰

۲-۷. برازش کلی مدل

شده است. یعنی اینکه کلیت مدل از برازش مناسبی برخوردار است. همچنین شاخص $rms\ Theta$ مقدار مؤثر ماتریس کوواریانس باقی مانده از باقیمانده مدل بیرونی است. این اندازه گیری برازش تنها برای ارزیابی مدل انعکاسی مفید است، چرا که باقیمانده مدل بیرونی برای مدل اندازه گیری ساختی (ترکیبی) معنی‌دار نیست و مقداری کمتر از ۰/۱۲ را برای مطلوبیت مدل در نظر گرفته است. در این تحقیق این شاخص برابر با ۰/۱۰۳ است. همچنین شاخص NFI نیز مقدار قابل قبول برای آن باید بزرگتر از ۰/۹ باشد که در محاسبات انجام شده برابر با ۰/۹۴۷ به دست آمده است که مقدار مطلوبی می‌باشد. همانطور که در جدول ۴ مشخص است کلیه مقدار به دست آمده برای شاخص‌های برازش در حد قابل قبولی می‌باشند بر این اساس برازش کلیت مدل تأیید گردید. حال به آزمون فرضیه‌های تحقیق پرداخته می‌شود.

برای برازش کلیت مدل از سه شاخص $rms\ Theta$ ، NFI و SRMR (معیار میانگین اختلاف بین داده‌ها) استفاده می‌شود. شاخص SRMR مشخص می‌کند که تا چه اندازه مدل مفهومی با داده‌های تجربی هماهنگ می‌باشند. SRMR کمک می‌کند که آیا داده‌های در دسترس مجموعه فرضیه‌های ذکر شده یعنی تأثیر متغیرهای پنهان روی همدیگر را مورد تأیید قرار می‌دهند یا خیر. مقدار SRMR بین صفر و یک تغییر می‌کند. هر چه بارهای عاملی ضعیف‌تر باشند و معنادار نباشند این شاخص بزرگ و بزرگتر خواهد بود. مقدار ۰/۰۸ خط قرمز این شاخص است. هر چه این شاخص از این مقدار بزرگتر باشد مدل ایرادات اساسی دارد و لازم است در کلیت مدل تجدید نظر شود. در این پژوهش شاخص SRMR مقداری در حدود ۰/۰۷۴ می‌باشد که مقدار مطلوبی در نظر گرفته

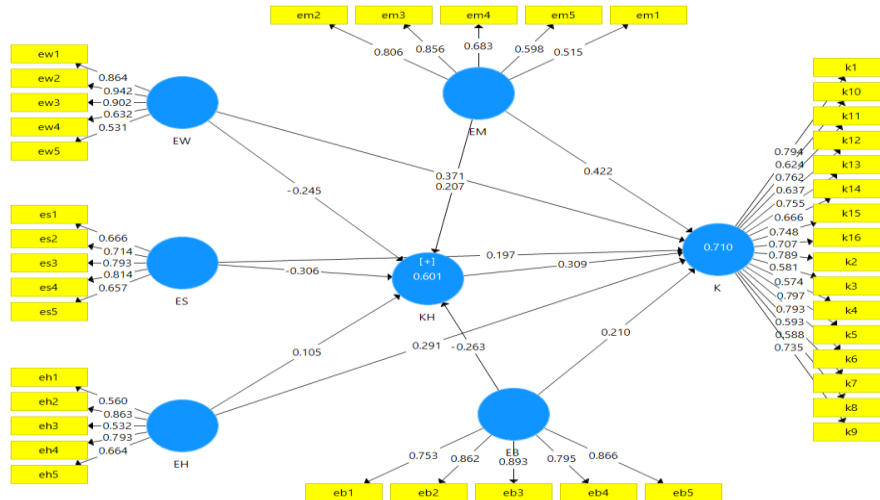
جدول ۴. شاخص‌های برازش مدل

شاخص‌های برازش	کمیت	مقدار مطلوب
شاخص SRMR	۰/۰۷۴	کمتر از ۰/۰۸
شاخص $rms\ Theta$	۰/۱۰۳	کمتر از ۰/۱۲
شاخص NFI	۰/۹۴۷	بیشتر از ۰/۹

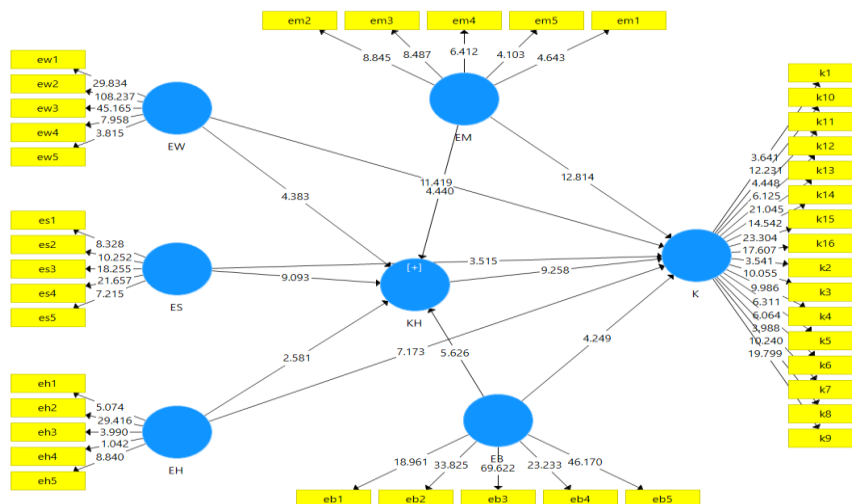
۳-۷- آزمون فرضیه‌ها

خروجی نرم افزار در دوشکل (۱) و (۲) به نمایش گذاشته شده است. در ابتدا به حالت استاندارد که در آن مسیرها به وسیله‌ی ضرایب رگرسیونی یا ضریب مسیر مشخص شده‌اند اشاره شده است. معنی‌دار بودن یا عدم معنی‌داری شاخص بر اساس مقادیر t -value و p -value تعیین می‌گردد.

برای آزمون فرضیه‌های این پژوهش از مدل معادلات ساختاری واریانس محور استفاده شد. با توجه به اینکه نرم افزار PLS واریانس محور می‌باشد، بر این اساس، نتایج در دو حالت استاندارد، t -value، p -value ارائه می‌شود و



شکل (۱) نتایج فرضیه‌های تحقیق در حالت ضرایب استاندارد



شکل (۲) نتایج فرضیه‌های تحقیق در حالت t-value

تشریح معنادار بودن یا نبودن فرضیه‌ها بر اساس نتایج ارائه شده اقدام می‌گردد و در پایان نیز جدولی از خلاصه نتایج فرضیه‌ها اعم از ضرایب مسیر، ضرایب معنی‌داری و سطح معناداری ارائه می‌شود. نتایج حاصل از تحلیل فرضیه‌ها در جداول ۴ و ۵ ارائه شده است. بر این اساس تمامی فرضیه‌ها تایید شد.

در حالت دوم مقدار t-value یا همان مقادیر Z ارائه شده است این مقدار با توجه به اینکه تحقیق حاضر در سطح ۰/۰۵ به انجام رسیده است اگر از ۱/۹۶ بیشتر و یا از ۱/۹۶- کمتر باشد معنی‌داری را نشان می‌دهد. پس از اینکه نتایج در دو حالت فوق بیان گردید حال نتایج مسیرهای مستقیم در جداولی ارائه می‌شود و سپس به

جدول ۵. نتیجه حاصل از آزمون فرضیه اول

بررسی رابطه‌ها درون مدل ساختاری تحقیق	ضرایب مسیر مستقیم	خطای استاندارد	آماره t مسیر مستقیم	ضریب مسیر غیرمستقیم	آماره t مسیر غیرمستقیم	سطح معناداری	فرضیه
استراتژی مجادله <- خودشیفتگی	۰/۲۰۷	۰/۰۸۷	۴/۴۴				
استراتژی مجادله <- کیفیت حسابرسی	۰/۴۲۲	۰/۰۸۸	۱۲/۸۱	۰/۰۶۴	۲/۱۲۷	۰/۰۲۳	تائید فرضیه اول
<- کیفیت حسابرسی	۰/۳۰۹	۰/۰۶۵	۹/۲۵				

و معناداری اثر غیرمستقیم و مثبت متغیر استراتژی مجادله بر کیفیت حسابرسی با ضریب مسیر غیر مستقیم، ۰/۰۶۴ و مقدار آماره t، ۲/۱۲۷ و سطح معناداری ۰/۰۲۳، نقش واسطه‌ای متغیر خودشیفتگی بر ارتباط بین استراتژی مجادله بر کیفیت حسابرسی را تائید می‌کند.

نتیجه آزمون فرضیه اول: مقادیر محاسبه شده در جدول (۵)، نشان می‌دهد، شرط اول و دوم میانجی‌گری یعنی تاثیر مستقیم متغیر استراتژی مجادله بر خودشیفتگی با ضریب مسیر ۰/۲۰۷ و مقدار آماره t، ۴/۴۴ و نیز تاثیر مستقیم و مثبت متغیر خودشیفتگی بر کیفیت حسابرسی با ضریب مسیر ۰/۳۰۹ و مقدار آماره t، ۹/۲۵ برقرار است

جدول ۶. نتیجه حاصل از آزمون فرضیه دوم

بررسی رابطه‌ها درون مدل ساختاری تحقیق	ضرایب مسیر مستقیم	خطای استاندارد	آماره t مسیر مستقیم	ضریب مسیر غیرمستقیم	آماره t مسیر غیرمستقیم	سطح معناداری	فرضیه
استراتژی واگذاری <- خودشیفتگی	-۰/۲۴۵	۰/۰۸۷	۴/۳۸	-۰/۰۷۶	۲/۴۲۲	۰/۰۱۵	تائید فرضیه دوم
استراتژی واگذاری <- کیفیت حسابرسی	۰/۳۷۱	۰/۰۶۵	۱۱/۴۱				

خودشیفتگی	۰/۳۰۹	۰/۰۶۵	۹/۲۵
<- کیفیت حسابرسی			

معناداری اثر غیرمستقیم و منفی متغیر استراتژی واگذاری بر کیفیت حسابرسی با ضریب مسیر غیر مستقیم، $-۰/۰۷۶$ و مقدار آماره t ، $۲/۴۲۲$ و سطح معناداری $۰/۰۱۵$ ، نقش واسطه‌ای متغیر خودشیفتگی بر ارتباط بین استراتژی واگذاری بر کیفیت حسابرسی را تأیید می‌کند.

نتیجه آزمون فرضیه دوم: مطابق با مندرجات جدول (۶)، هر دو شرط میانجی‌گری، یعنی تأثیر مستقیم و منفی متغیر استراتژی واگذاری بر خودشیفتگی با ضریب مسیر $-۰/۲۴۵$ و مقدار آماره t ، $۴/۳۸$ و نیز تأثیر مستقیم و مثبت متغیر خودشیفتگی بر کیفیت حسابرسی با ضریب مسیر $۰/۳۰۹$ و مقدار آماره t ، $۹/۲۵$ برقرار است و

جدول ۷. نتیجه حاصل از آزمون فرضیه سوم

بررسی رابطه‌ها درون مدل ساختاری تحقیق	ضرایب مسیر مستقیم	خطای استاندارد	آماره t مسیر مستقیم	ضریب مسیر غیرمستقیم	آماره t مسیر غیرمستقیم	سطح معناداری	فرضیه
استراتژی سازش <- خودشیفتگی	$-۰/۳۰۶$	$۰/۰۸۴$	$۹/۰۹$	$-۰/۰۹۵$	$۲/۸۹۱$	$۰/۰۰۳$	تأیید فرضیه سوم
استراتژی سازش <- کیفیت حسابرسی	$۰/۱۹۷$	$۰/۰۷۵$	$۳/۵۱$				
خودشیفتگی <- کیفیت حسابرسی	$۰/۳۰۹$	$۰/۰۶۵$	$۹/۲۵$				

معناداری اثر غیرمستقیم و منفی متغیر استراتژی استراتژی سازش بر کیفیت حسابرسی با ضریب مسیر غیر مستقیم، $-۰/۰۹۵$ و مقدار آماره t ، $۲/۸۹۱$ و سطح معناداری $۰/۰۰۳$ ، نقش واسطه‌ای متغیر خودشیفتگی بر ارتباط بین استراتژی سازش بر کیفیت حسابرسی را تأیید می‌کند.

نتیجه آزمون فرضیه سوم: مقادیر محاسبه شده در جدول (۷)، مبین برقراری شروط میانجی‌گری و تأثیر مستقیم و منفی متغیر استراتژی سازش بر خودشیفتگی با ضریب مسیر $-۰/۳۰۶$ و مقدار آماره t ، $۹/۰۹$ و نیز تأثیر مستقیم و مثبت متغیر خودشیفتگی بر کیفیت حسابرسی با ضریب مسیر $۰/۳۰۹$ و مقدار آماره t ، $۹/۲۵$ برقرار است و

جدول ۸. نتیجه حاصل از آزمون فرضیه چهارم

بررسی رابطه‌ها درون مدل ساختاری تحقیق	ضرایب مسیر مستقیم	خطای استاندارد	آماره t مسیر مستقیم	ضریب مسیر غیرمستقیم	آماره t مسیر غیرمستقیم	سطح معناداری	فرضیه
استراتژی حل مسئله -> خودشیفتگی	۰/۱۰۵	۰/۰۷۷	۲/۵۸	۰/۰۳۲		۰/۱۸۹	
استراتژی حل مسئله -> کیفیت حسابرسی	۰/۲۹۱	۰/۰۸۹	۷/۱۷				د فرضیه چهارم
خودشیفتگی -> کیفیت حسابرسی	۰/۳۰۹	۰/۰۶۵	۹/۲۵				

نتیجه آزمون فرضیه چهارم: مطابق با ارقام مندرج در جدول (۸)، و علیرغم اینکه هر دو شرط میانجی‌گری، یعنی تاثیر مستقیم و مثبت متغیر استراتژی حل مسئله بر خودشیفتگی با ضریب مسیر ۰/۱۰۵ و مقدار آماره t، ۲/۵۸ و تاثیر مستقیم و مثبت متغیر خودشیفتگی بر کیفیت حسابرسی با ضریب مسیر ۰/۳۰۹ و مقدار آماره t، ۹/۲۵ برقرار است. اما تاثیر غیرمستقیم و مثبت متغیر استراتژی حل مسئله بر کیفیت حسابرسی با ضریب مسیر غیر مستقیم، ۰/۰۳۲ و مقدار آماره t، ۱/۳۱۰ در سطح اطمینان ۹۵ درصد، معنادار نیست و نقش واسطه‌ای متغیر خودشیفتگی بر ارتباط بین استراتژی حل مسئله و کیفیت حسابرسی رد می‌شود.

نتیجه آزمون فرضیه پنجم: مطابق با ارقام مندرج در جدول (۹)، و علیرغم اینکه هر دو شرط میانجی‌گری، یعنی تاثیر مستقیم و مثبت متغیر استراتژی حل مسئله بر خودشیفتگی با ضریب مسیر ۰/۱۰۵ و مقدار آماره t، ۲/۵۸ و تاثیر مستقیم و مثبت متغیر خودشیفتگی بر کیفیت حسابرسی با ضریب مسیر ۰/۳۰۹ و مقدار آماره t، ۹/۲۵ برقرار است. اما تاثیر غیرمستقیم و مثبت متغیر استراتژی حل مسئله بر کیفیت حسابرسی با ضریب مسیر غیر مستقیم، ۰/۰۳۲ و مقدار آماره t، ۱/۳۱۰ در سطح اطمینان ۹۵ درصد، معنادار نیست و نقش واسطه‌ای متغیر خودشیفتگی بر ارتباط بین استراتژی حل مسئله و کیفیت حسابرسی رد می‌شود.

جدول ۹. نتیجه حاصل از آزمون فرضیه پنجم

بررسی رابطه‌ها درون مدل ساختاری تحقیق	ضرایب مسیر مستقیم	خطای استاندارد	آماره t مسیر مستقیم	ضریب مسیر غیرمستقیم	آماره t مسیر غیرمستقیم	سطح معناداری	فرضیه
استراتژی حل مسئله -> خودشیفتگی	-۰/۲۶۳	۰/۰۶۸	۵/۶۲	-۰/۰۸۱		۰/۰۰۲	
استراتژی حل مسئله -> کیفیت حسابرسی	۰/۲۱۰	۰/۰۶۳	۴/۲۴				تائید فرضیه پنجم

خودشیفتگی	۰/۳۰۹	۰/۰۶۵
<- کیفیت		۹/۲۵
حسابرسی		

و معناداری اثر غیرمستقیم و منفی متغیر استراتژی بسط بر کیفیت حسابرسی با ضریب مسیر غیر مستقیم، $-۰/۰۹۵$ و مقدار آماره t ، $۳/۰۰۱$ و سطح معناداری $۰/۰۰۲$ ، نقش واسطه‌ای متغیر خودشیفتگی بر ارتباط بین استراتژی بسط بر کیفیت حسابرسی را تأیید می‌کند.

نتیجه آزمون فرضیه پنجم: مقادیر محاسبه شده در جدول (۹)، نشان می‌دهد، شروط میانجی‌گری یعنی تأثیر مستقیم و منفی متغیر استراتژی بسط بر خودشیفتگی با ضریب مسیر $-۰/۲۶۳$ و مقدار آماره t ، $۵/۶۲$ و تأثیر مستقیم و مثبت متغیر خودشیفتگی بر کیفیت حسابرسی با ضریب مسیر $۰/۳۰۹$ و مقدار آماره t ، $۹/۲۵$ برقرار است

جدول ۱۰. نتیجه حاصل از آزمون فرضیه ششم

بررسی رابطه ها درون مدل ساختاری تحقیق	ضریب مسیر مستقیم	آماره t	سطح معناداری	ضریب تعیین
خودشیفتگی <- کیفیت حسابرسی	۰/۳۰۹	۹/۵۲	۰/۰۰۰	۰/۵۹۱

حد به طور مستقیم بر کیفیت حسابرسی تأثیر مثبت و معنادار دارد و ۵۹ درصد تغییرات متغیر کیفیت حسابرسی را تبیین می‌کند.

نتیجه آزمون فرضیه ششم: مطابق با جدول (۱۰)، ضریب مسیر مستقیم بین دو متغیر خودشیفتگی و کیفیت حسابرسی برابر $۰/۳۰۹$ و مقدار آماره t برابر با $۹/۵۲$ و سطح معناداری $۰/۰۰۰$ ، می‌باشد و متغیر خودشیفتگی

جدول ۱۱. خلاصه نتایج فرضیه‌ها

فرضیه	متغیر مستقل	متغیر واسطه‌ای	متغیر وابسته	نتیجه
۱	استراتژی مجادله	خودشیفتگی حسابرس	کیفیت حسابرسی	تأیید فرضیه
۲	استراتژی واگذاری	خودشیفتگی حسابرس	کیفیت حسابرسی	تأیید فرضیه
۳	استراتژی سازش	خودشیفتگی حسابرس	کیفیت حسابرسی	تأیید فرضیه
۴	استراتژی حل مسئله	خودشیفتگی حسابرس	کیفیت حسابرسی	رد فرضیه
۵	استراتژی بسط	خودشیفتگی حسابرس	کیفیت حسابرسی	تأیید فرضیه
۶	خودشیفتگی حسابرس	-	کیفیت حسابرسی	تأیید فرضیه

۸. نتیجه‌گیری

واسطه‌ای خودشیفتگی حسابرس رابطه معنادار وجود دارد. نتایج به دست آمده در رابطه بین استراتژی واگذاری و خودشیفتگی حسابرس با مطالعه چورچ و همکاران (۲۰۲۰) همراستاست. حسابرس با استراتژی واگذاری همواره در پی تغییر نظر دیگران است؛ یعنی مذاکرات باعث شوند منافع کمتری نصیب یک گروه شده و برای گروه مقابل منافع بیشتری برسد. از سوی دیگر حسابرسان مبتلا به اختلال شخصیت خود شیفته در برابر تغییر دیدگاه و رفتار خود بسیار مقاوم هستند. بر این اساس می‌توان ادعا کرد که استفاده از استراتژی واگذاری، میزان خودشیفتگی را در حسابرس بالا می‌برد. همچنین نتیجه حاصله در ارتباط بین استراتژی واگذاری و کیفیت حسابرسی با نتایج به دست آمده با مطالعات کاظمی علوم و همکاران (۱۳۹۸)، خیائو و همکاران (۲۰۲۰) و کریم و الشتناوی (۲۰۲۰) همخوانی دارد. در توجیه نتایج به دست آمده می‌توان ادعا کرد که 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 چشم‌پوشی می‌کند و در مقابل انتظار دارد صاحب‌کار به سهولت تعدیلات بااهمیت را بپذیرد و حسابرس از این طریق می‌تواند سطح کیفیت حسابرسی را بهبود ببخشد. نتایج به دست آمده از فرضیه سوم مبین تاثیر مستقیم و منفی متغیر استراتژی سازش بر خودشیفتگی و نیز تاثیر مستقیم و مثبت متغیر استراتژی سازش بر کیفیت حسابرسی و نیز تاثیر غیرمستقیم متغیر استراتژی سازش بر کیفیت حسابرسی از طریق متغیر واسطه‌ای خودشیفتگی حسابرس می‌باشد.

در تحلیل رابطه مستقیم بین استراتژی سازش و خود شیفتگی حسابرس می‌توان اعلام نمود که ویژگی خودشیفته می‌تواند بر فرآیند مذاکره تأثیر بگذارد، به طور بالقوه توافق بر سر مبالغ گزارش شده را به تأخیر می‌اندازد و در نهایت منجر به بن‌بست می‌شود. یک شخصیت

مطالعه حاضر با هدف بررسی نقش واسطه‌ای خودشیفتگی در رابطه با استراتژی‌های بهینه حسابرسی و کیفیت حسابرسی انجام گرفت. نتایج به دست آمده از تحلیل فرضیه اول مبنی بر تاثیر مسقیم بین استراتژی مجادله و خودشیفتگی حسابرس و استراتژی مجادله و کیفیت حسابرسی و نیز تاثیر غیر مستقیم استراتژی مجادله و کیفیت حسابرسی از طریق متغیر خودشیفتگی حسابرس، تایید شد. نتیجه ارتباط مسقیم بین استراتژی مجادله و خودشیفتگی به دست آمده با مطالعه چورچ و همکاران (۲۰۲۰) همخوانی دارد. در استراتژی مجادله هدف وادار کردن طرف مقابل برای اعطای امتیاز یا مقاومت در برابر تلاش‌های مجادله‌ای گروه مقابل است و از آنجایی حسابرس خودشیفته به دنبال، اهمیت به خود و خودستایی است. استراتژی مجادله ذهن حسابرس را بیشتر به سمت رؤیاهای موفقیت، قدرت، زیبایی و استعداد به خود مشغول می‌کند و زمینه‌ی ارتقا خودشیفتگی را در حسابرس تقویت می‌کند. همچنین نتیجه به دست آمده از ارتباط استراتژی مجادله و کیفیت حسابرسی با نتایج مطالعات ساعی و همکاران (۱۳۹۷)، ادهاریان (۲۰۲۱)، کریم و الشتناوی (۲۰۲۰) و اپل گرن (۲۴ (۲۰۱۹) همخوانی دارد. در توجیه نتایج به دست آمده می‌توان بیان کرد که اهداف حسابرس وصاحبکار او معمولاً متفاوت و متضاد است. حسابرس با انتخاب استراتژی مجادله نظرات مدیر را به چالش کشیده و زمینه را برای انجام یک حسابرسی مستقل و مطابق قانون و استانداردها فراهم می‌کند و در نهایت رسیدن به یک حسابرسی با کیفیت مطلوب قابل دسترس‌تر خواهد بود. نتایج به دست آمده از فرضیه دوم بیانگر این است که بین استراتژی واگذاری و خودشیفتگی حسابرس و استراتژی واگذاری و کیفیت حسابرسی به طور مستقیم و استراتژی واگذاری و کیفیت حسابرسی به طور غیرمستقیم از طریق نقش

بالا بوده و از سوی دیگر هدف صاحب‌کار نیز محقق خواهد شد. نتایج حاصله از فرضیه پنجم مبین وجود رابطه مستقیم بین استراتژی بسط برنامه کاری و خودشیفتگی حسابرس و استراتژی بسط برنامه کاری با کیفیت حسابرسی و نیز وجود رابطه غیر مستقیم و استراتژی بسط برنامه کاری با کیفیت حسابرسی از طریق متغیر واسطه‌ای خودشیفتگی حسابرس است. افراد خودشیفته دارای ویژگی‌هایی هستند که آنها را به ایستادگی در مذاکرات و می‌دارد. خودشیفته‌ها به عنوان خود خدمت‌گزار توصیف می‌شوند (گرین هاگ و گیلکی ۲۶ ۱۹۹۷؛ رونینگستام ۲۷ ۲۰۰۹). چنین ویژگی‌هایی آنها را وادار می‌کند که برتری و تسلط خود را در مذاکرات اعمال کنند تا در نهایت دیگران به خواسته‌های آنها تن دهند. در واقع، یافته‌های قبلی نشان می‌دهد که خودشیفتگی به طور مثبت با رقابت‌پذیری افراد (یعنی تمایل آن‌ها به برنده شدن در محیط‌های بین فردی) و رقابت بیش از حد (یعنی نیاز آن‌ها به برنده شدن به هر قیمتی برای احساس برتری) مرتبط است. بر این اساس این افراد بدون توجه به منافع طرف مقابل، همواره در صدد برتری در مذاکره هستند. از طرفی خودشیفتگی حسابرس می‌تواند تأثیر آشکاری بر مذاکرات بر سر اختلافات حسابداری داشته باشد و به حسابرسان کمک کند تا رفتار گزارشگری فرصت طلبانه مدیران را کاهش دهند و با افزودن موضوعات جدید به مذاکرات نفع هر دو طرف در نظر گرفته شود.

نتیجه به دست آمده از فرضیه ششم، نشان داد که بین خودشیفتگی حسابرس و کیفیت حسابرسی رابطه مستقیم و مثبت وجود دارد. در این مورد ممکن است، ویژگی خودشیفته حسابرس در راستای ارتقاء شهرت و اعتبار بیشتر خود منجر به حسابرسی با کیفیت شود. یک شخصیت خودشیفته مستلزم یک تصویر بالا از خود، از جمله احساس تسلط، برتری، و بزرگ نمایی است یک مذاکره شبیه سازی شده با دانشجویان MBA نشان داده که خودشیفته‌ها نسبت به افراد غیرخودشیفته سود

خودشیفته مستلزم یک تصویر بالا از خود، از جمله احساس تسلط، برتری، و بزرگ نمایی است، که همگی مانعی بر سر راه سازش با طرف مقابل می‌باشند. اما در ارتباط بین استراتژی سازش و کیفیت حسابرسی، نتایج به دست آمده با مطالعات کاظمی علوم و همکاران (۱۳۹۸)، چورچ و همکاران (۲۰۲۰)، خیائو و همکاران (۲۰۲۰) و کریم و الشتناوی (۲۰۲۰) همخوانی دارد. در توجیه نتایج به دست آمده می‌توان ادعا کرد که در استراتژی سازش تلاش برای پیدا کردن نقطه‌ای میانی است به گونه‌ای که هر دو طرف از مواضع خود کوتاه آمده و راه‌حل بینابینی را انتخاب می‌کنند (مهرانی و همکاران، ۱۳۹۲). پیدا کردن یک راه حل که مورد تایید طرفین باشد راه را برای انجام فعالیت بهتر حسابرس باز می‌کند و می‌تواند کیفیت کار حسابرس را ارتقا دهد. نتایج به دست آمده از فرضیه چهارم در ارتباط مستقیم بین متغیر استراتژی حل مسئله و خودشیفتگی حسابرس و ارتباط مستقیم استراتژی حل مسئله و کیفیت حسابرسی رابطه معنادار وجود دارد. اما به طور غیرمستقیم استراتژی حل مسئله بر کیفیت حسابرسی از طریق متغیر واسطه‌ای خودشیفتگی حسابرس رابطه معناداری وجود ندارد. نتیجه حاصل از ارتباط بین استراتژی حل مسئله و خودشیفتگی حسابرس نشان می‌دهد که این استراتژی می‌تواند مانعی بر سر راه خودشیفتگی حسابرس باشد. نتایج به دست آمده در مورد تأثیر استراتژی حل مسئله بر کیفیت حسابرسی با نتایج به دست آمده با مطالعات خیائو و همکاران (۲۰۲۰) و کریم و الشتناوی (۲۰۲۰) همخوانی دارد. با توجه به اینکه استراتژی حل مسئله به دنبال آگاهی بیشتر از منافع هر دو طرف و جستجو برای راه‌حل جدیدی است که این منافع را محقق سازد در توجیه نتایج به دست آمده می‌توان اذعان کرد که حسابرس می‌تواند در مورد درآمدها و هزینه‌های مختلف روش‌های مختلفی پیشنهاد کند تا اطمینان یابد در تهیه صورت‌های مالی، استانداردهای حسابداری رعایت شده و کیفیت حسابرسی

۱- با توجه به نتایج حاصل از آزمون فرضیه‌ها پیشنهاد می‌گردد در هنگام انتخاب و انتصاب: حسابرسان، مدیران عامل و مدیران مالی شرکت‌ها به ویژگی‌های شخصیتی و سوگیری‌های رفتاری آنها به عنوان یک مؤلفه اثرگذار بر تصمیم‌های مالی و عملکردی آنها توجه کافی معمول گردد و حداقل از آزمون‌های روانشناختی برای انتخاب آنها استفاده شود. تا حسابرسان و مدیرانی که انتخاب می‌شوند به دور از اختلال‌های شخصیتی منفی باشند و در شرکت‌هایی که چنین افرادی در پست حسابرس، مدیر عامل و مدیر مالی هستند بازبینی صورت گرفته و انطباق میان شغل، الزامات آن و ویژگی‌های شخصیتی افراد مورد توجه قرار گیرد.

۲- با توجه به اینکه خودشیفتگی حسابرس می‌تواند تأثیر آشکاری بر مذاکرات بر سر اختلافات حسابداری داشته باشد و به حسابرسان کمک کند تا رفتار گزارشگری فرصت طلبانه مدیران را کاهش دهند. پیشنهاد می‌گردد شرکت‌های حسابرسی خودشیفتگی را به عنوان یک ویژگی مثبت در استخدام افراد مورد توجه قرار دهند.

۳- یافته‌های ما تأثیرات بالقوه خودشیفتگی حسابرس را بر فرآیند و خروجی‌های حسابرسی برجسته می‌کند. موسسات حسابداری ممکن است نیاز داشته باشند که این اثرات را برای افزایش کارایی حسابرسی و کیفیت حسابرسی با اختصاص پرسنل "مناسب" به مشاغل خاص در نظر بگیرند. برای مثال، شرکای حسابرسی که خودشیفتگی بیشتری دارند، ممکن است بهتر بتوانند با مشتریان متخاصم کنار بیایند.

۴- نتایج به دست آمده نشان می‌دهند که خودشیفتگی قدرت رقابت حسابرسان را تقویت می‌کند و آنها را تشویق می‌کند تا در مذاکرات محکم بایستند، و این ویژگی می‌تواند به طور بالقوه تمایل مشتریان به گزارش‌دهی فرصت‌طلبانه را محدود می‌کند. لذا پیشنهاد

اقتصادی بیشتری ایجاد می‌کنند و کیفیت کاری بالاتری ارائه می‌دهند که می‌تواند افزایش و کیفیت حسابرسی را توجیه کند. به طور کلی نتایج نشان داد که خودشیفتگی حسابرسی در رابطه بین استراتژی‌های مجادله، واگذاری، سازش، بسط برنامه کاری و کیفیت حسابرسی، دارای نقش میانجی بوده و بخشی از تأثیرات استراتژی مجادله، واگذاری، سازش و بسط برنامه کاری بر کیفیت حسابرسی، از طریق متغیر خودشیفتگی منتقل می‌شود. ویژگی شخصیت خودشیفته شامل احساس استحقاق افراد و عدم توجه به دیگران است (هام و همکاران، ۲۰۱۸). احساس استحقاق نشان‌دهنده این است که فرد شایسته‌تر از دیگران است و مایل است از دیگران به دلایل خودخواهانه استثمار کند. گریجالوا و هارمز (۲۰۱۴) پیشنهاد می‌کنند که خودشیفته‌ها به مذاکرات با جهت‌گیری فردگرایانه برخورد می‌کنند: آنها در درجه اول بر روی منافع شخصی تمرکز می‌کنند، بدون توجه به اینکه چگونه اعمالشان بر دیگران تأثیر می‌گذارد. چنین رویکردی می‌تواند توافق را به تعویق بیندازد و در برخی موارد باعث ایجاد بن بست شود. از سوی دیگر پارک و همکاران (۲۰۱۳) متوجه شدند که خودشیفته‌ها نسبت به افراد غیر خودشیفته سود اقتصادی بیشتری ایجاد می‌کنند و کیفیت کاری بالاتری ارائه می‌دهند که می‌تواند نقش میانجی خودشیفتگی حسابرس در رابطه بین استراتژی‌های مذاکره و کیفیت حسابرسی را توجیه کند. خودشیفته‌ها تمایل دارند دیگران را که به آنها شک دارند یا به چالش می‌کشند، تحقیر کنند. رودالت و مورف (۱۹۹۵) پیشنهاد می‌کنند که در مواجهه با تعارض بین فردی، خودشیفته‌ها با خصومت بدبینانه، تضاد و جنگ‌جویی واکنش نشان می‌دهند. به بیان ساده، افراد خودشیفته بیشتر از دیگران در مذاکرات ناسازگار هستند (میلر و کمپبل ۲۹ ۲۰۰۸).

پیشنهاد‌های حاصل از پژوهش

می‌گردد از ظرفیت حسابرسان خودشیفته در سلسله مذاکرات طی برنامه حسابرسی استفاده گردد.

منابع

- احمدزاده، طه؛ خیرالهی، فرشید، شاهویسی، فرهاد، طاهرآبادی، علی اصغر (۱۳۹۶). بررسی رابطه بین ابعاد شخصیتی و نوع جنسیت با رفتارهای کاهنده کیفیت حسابرسی، مجله حسابداری سلامت، ۲(۱۸)، ۲۳-۱.
- ساعی، محمدجواد؛ لاری دشت بیاض، محمود و حمید خادم (۱۳۹۷)، بازی استراتژیک مدیر-حسابرس: شواهدی از تئوری بازی‌ها، فصلنامه بررسی‌های حسابداری و حسابرسی، ۲۵(۴)، ۴۹۷-۵۱۸.
- داوری، علی و رضازاده، آرش (۱۳۹۲). مدل‌سازی معادلات ساختاری با نرم افزار *PLS*. تهران، سازمان انتشارات جهاد دانشگاهی.
- زارع، منصور؛ بنی مهد، بهمن؛ وکیلی فرد، حمیدرضا، رهنمای رودپشتی، فریدون، (۱۳۹۵). نقش خودشیفتگی در تمایل به مدیریت سود، پژوهشهای تجربی حسابداری، ۱۰(۳۸)، ۲۴-۱.
- کاظمی علوم، مهدی؛ رضازاده، جواد و غلامرضا کردستانی (۱۳۹۸) شناسایی و رتبه‌بندی عوامل مؤثر بر اتخاذ استراتژی امتیاز دهی در مذاکرات حسابرس و صاحب‌کار، دوفصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری، ۴(۸)، ۱۶۳-۲۱۵.
- کریمی، زهرا، یعقوب نژاد، احمد، صمدی لرگانی، محمود، و پورعلی، محمدرضا. (۱۴۰۰). ارزیابی تاثیر سوگیری‌های روانشناختی فردی و ابعاد شخصیتی حسابرسان بر کیفیت حسابرسی. پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی ۱۳(۴)، ۲۳-۵۲.
- محسنی نیا، سعید. و باباجانی، جعفر. و بولو، قاسم (۱۳۹۸). الگوی کیفیت حسابرسی داخلی. پژوهش‌های کاربردی در گزارشگری مالی، ۸(۱۵)، ۳۸-۷.
- مسافری نژادمقدم، فاطمه (۱۳۹۸)؛ بررسی تأثیر ویژگی‌های شرکت بر کیفیت حسابرسی در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران؛ مجله رویکردهای پژوهشی نوین در مدیریت و حسابداری؛ ۱۳(۱) ۳۴۴-۳۳۰.
- مهرانی، کاوه؛ یزدانی، سیما؛ بهبهانی‌نیا، پریسادات و هدی اسکندر (۱۳۹۲)، نحوه انتخاب استراتژی‌های مذاکرات با مدیر توسط حسابرس، پژوهش حسابداری، ۲(۸)، ۱۲۲-۱۰۱.
- حق بین، پرویز، آزادی هیر، کیهان، پورعلی لاکلابه، محمدرضا، صمدی لرگانی، محمود. (۱۴۰۰). بررسی تاثیر جنسیت بر رابطه بین استرس و کیفیت حسابرسی. حسابداری دولتی ۱۰۱-۱۱۲ و ۸(۲)
- حق بین، پرویز، آزادی هیر، کیهان، پورعلی لاکلابه، محمدرضا، صمدی لرگانی، محمود (۱۴۰۰). تأثیر هویت اجتماعی و انعطاف‌پذیری بر کیفیت حسابرسی با تأکید بر نقش استرس. پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی ۱۹۹-۲۲۲ و ۱۴(۵۳)
- Adhariani, D. (2021). *In auditor, we trust: 44 years of research on the auditor-client relationship and future research directions. Meditari Accountancy Research, 30(2)*.
- Antle, R., and B. Nalebuff. 1991. *Conservatism and auditor-client negotiations. Journal of Accounting Research, 29: 31-54*.
- Appelgren, Leif (2019). *optimal auditing of social benefit fraud: a case study. Empirical Economics. 56(1). 203-231*.
- Awadallah, E. (2018). *Auditor-client negotiations: applying the dual concerns model in an emerging economy. International Journal of Managerial and Financial Accounting, 10(3). 250-272*.

- China. *Contemporary Accounting Research*. 37(3). 1756-1787.
- Ham. C., M. Lang, N. Seybert, and S. Wang. (2017). CFO narcissism and financial reporting quality. *Journal of Accounting Research* 55 (5), 1089–1135.
- Grijalva, E., and P. D. Harms. (2014). Narcissism: An integrative synthesis and dominance complementarity model. *Academy of Management Perspectives* 28 (2), 108–127.
- Gibbins, M., Salterio, S., & Webb, A. (2001). Evidence about auditor–client management negotiation concerning client is financial reporting. *Journal of Accounting Research*. 39(3). 535-563.
- Karim, A. H. M., AL-Shatnawi, H. M., Jaf, R. A. S., Al-Kake, F., & Hamawandy, N. M. 2020. The role of adopting strategic audit to improve audit quality. *management*. 7(11), 2556-2568.
- Lin, F, Lin, S. W, Fang, W. C. 2022. Impact of CEO narcissism and hubris on corporate sustainability and firm performance. *North American Journal of Economics and Finance*. Vol. 59.
- Luchner, A. F., J. M. Houston, C. Walker, and M. A. Houston. (2011). Exploring the relationship between two forms of narcissism and competitiveness. *Personality and Individual Differences* 51(6), 779–82.
- Mohammadi, M. (2011). “Relationship between Personality Characteristics and Reduced Audit Quality Behaviors”, M. A. Thesis in Accounting, Islamic Azad University, Central Tehran Branch. 141, 794-807 [In Persian].
- Majors, T. (2016). The interaction of communicating measurement uncertainty and the dark triad on managers’ reporting
- Akers, M. D., D. E. Giacomino, and J. Weber. (2014). Narcissism in public accounting firms. *Accounting and Finance Research* 3 (3): 170–8.
- Bennett, G. B., R. C. Hatfield and C. Stefaniak. 2015. The Effect of Deadline Pressure on Pre-Negotiation Positions: A Comparison of Auditors and Client Management. *Contemporary Accounting Research*. 32(4). 1507-1528.
- Brown, H. L., & Johnstone, K. M. (2009). Resolving disputed financial reporting issues: Effects of auditor negotiation experience and engagement risk on negotiation process and outcome. *Auditing a Journal of Practice & Theory*. 28(2). 65-92.
- Christensen, B. E.; Omer, T. C.; Sharp, N. Y.; and M. K. Shelley (2014). “Have Audits Once Again Become Just Another Commodity?” Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2184413> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2184413>. [Online] [29 May 2018].
- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of accounting and economics*. 3(3). 183-199.
- El-Dyasty, M. M., & Elamer, A. A. (2020). The effect of auditor type on audit quality in emerging markets: Evidence from Egypt. *International Journal of Accounting & Information Management* 29(1), 43-66.
- Eilifsen, A., & Willekens, M. M. T. A. (2008). In the name of trust: some thoughts about trust, audit quality and audit regulation in Europe. In *Auditing, trust and governance: Developing regulation in Europe* (pp. 1-18). Routledge.
- Church, B. K., Dai, N. T., Kuang, X., & Liu, X. (2020). The Role of Auditor Narcissism in Auditor- Client Negotiations: Evidence from

Is Using Them. Contemporary Accounting Research 32(4), 1489-1506.

Xiao, T., Geng, C., & Yuan, C. (2020). How audit effort affects audit quality: An audit process and audit output perspective. *China Journal of Accounting Research*, 13(1), 109-1.

Xiang, R, and Song, C. 2021. CFO narcissism and audit fees: Evidence from listed companies in China. *China Journal of Accounting Research*. Vol. 24, 257-274.

Wang, K. J., & Tuttle, B. M. (2009). The impact of auditor rotation on auditor–client negotiation. *Accounting, Organizations and Society*, 34(2), 222-243.

Zalaghi, H.; Bakhtiar Vand, A. A.; and S. Ebrahimzadeh (2017). “Impact of Audit Quality on Predicting Future Operational Cash Flows”, *Journal of Empirical Financial Accounting Research*, 13(53), 165- 190.

decisions. *The Accounting Review* 91(3): 973–92.

Perreault, S., Kida, T., & David Piercey, M. (2017). The relative effectiveness of simultaneous versus sequential negotiation strategies in auditor- client negotiations. *Contemporary Accounting Research*, 34(2) .1048-1070.

Perreault, S. & Kida, T. (2011), “The Relative Effectiveness of Persuasion Tactics in Auditor–Client Negotiations”, *Accounting, Organizations and Society*, 36(8), 534-547.

Saiewitz, A., and T. Kida. (2018). The effects of an auditor’s communication mode and professional tone on client responses to audit inquiries. *Accounting, Organizations and Society* 65 (1), 33–43.

Sun, Y., H. T., Tan, and J. Zhang. 2015. Effect of Concession Timing Strategies in Auditor–Client Negotiations: It Matters Who

**Analyzing bet the mediating role of auditor narcissism
them relationship between negotiation strategies with the
employer and audit quality Abstract**

Mahdi Karimi Shahraki¹
*Mohammad Reza Pourali*²*
Mahmoud Samadi Largani³

Abstract

Good audit quality plays an important role in corporate governance and provides independent assurance to investors and other stakeholders. Since the auditor known as the protector of the company's assets and shareholders' rights, its performance must be valid and reliable. On the other hand, narcissistic tendencies are common among auditors and these findings are worrying because narcissism is associated with various undesirable behaviors, including excessive risk-taking. The auditor's narcissism may cause problems in the negotiation process, delay the audit and negatively affect the effectiveness of the audit services. Based on this, the aim of this study is to investigate the relationship between negotiation strategies and audit quality with regard to the mediating role of auditor narcissism. The statistical sample studied in this research consists of 209 auditors from Isfahan city, who, using questionnaires: audit quality, Optimum negotiation strategies and Ames's narcissistic personality and structural equation modeling method, PLS software were tested. The results of the research showed that the dispute strategy has a positive effect indirectly through the mediating variable of narcissism, and the strategies: compromise, handing over and expanding the work plan indirectly have a negative effect on audit quality. However, no significant relationship found between problem solving strategy and audit quality indirectly through the mediating variable of narcissism, it is suggested to establish personality tests for the selection of auditors, CEOs and financial managers. So that the managers who are selected do not affect the quality of financial reporting far from personality disorders.

Keywords: *negotiation strategies, audit quality, auditor narcissism*

¹Phd student of accounting, Department of Accounting, Tonekabon Branch, Islamic Azad University, Tonekabon, Iran, mahdikarimishahraki@yahoo.com

²Associate Professor of Accounting, Department of Accounting, Chalous Branch, Islamic Azad University, Chalous, Iran (corresponding author) Pourali@iauc.ac.ir

³ Assistant Professor of Accounting, Department of Accounting, Tonekabon Branch, Islamic Azad University, Tonekabon, Iran, mstlargani@gmail.com