

在审计博弈中成长 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/293/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9C\\_A8\\_E5\\_AE\\_A1\\_E8\\_AE\\_A1\\_E5\\_c53\\_293884.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/293/2021_2022__E5_9C_A8_E5_AE_A1_E8_AE_A1_E5_c53_293884.htm) 去年毕业后，我先去了珠海的一家会计师事务所，今年又到了北京一家更大的会计师事务所。不论是在珠海还是在北京，我都做审计业务。在工作中我深深地感触到，审计博弈让我快速地成长了起来。我已经通过了注册会计师科目的所有考试，也有了从业的经验，但刚开始工作时还是会经常遇到一些困难，其中最主要的是在账务处理中与客户的观点存在一定差异。我们在为客户提供审计服务时，每每都会审计出一些问题。按照规定，这时我们必须获得充分的审计证据，以便进一步开展业务。而这时，公司往往拒绝提供，甚至因此中止与我们的业务往来，而另去找其他会计师事务所接替我们的工作，以便能按照他们意愿出具审计报告。一方面我不能违背会计原则任由不规范不合理的账目存在，另一方面我又不想因此而失去客户，给单位造成损失。做一个优秀的会计师是我的职业理想，难道就这样轻易放弃？肯定不能。我一边这样提醒自己，一边努力地寻求解决问题的办法。有一次和客户再次谈崩之后，我在极度困惑和郁闷中得出了结论：挑剔的客户在任何一个行业都存在。而在不违背法律法规的前提下为客户提供满意的服务是我的职责。所以，我不能全怪客户，只有提高自己的业务水平，才能解决我在工作中遇到的各种困难问题。我在认真的工作、学习一段时间之后，业务能力、沟通能力、思辨能力、协调能力都有了很大提高，我发现自己开始慢慢地成熟了。如今，每当困难再出现时，我冷静下来

，先对客户的账目仔细核对，做到烂熟于心，然后将做假账的风险，耐心、细致地讲给客户的财务人员听。如果对方还不接受，我就想办法争取与公司的财务经理取得联系，做进一步的解释工作。同时，在做业务的时候，我很注意与客户保持及时的沟通。这样，遇到有争议的问题往往随时就解决了。只有自己业务精益求精，才会让对方真正服气；只有自己的沟通能力、协调能力、思辨能力等各方面能力增强了，才会让企业全面了解到做假账的财务风险，从而接受我的建议。所以，审计博弈的过程，也就是我不断成长的过程。

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)