

声明：本专辑未经本人许可，请勿外传。

## 审计专辑 (2022-2)

本辑内容：

1. 会计师事务所如何扎紧诚信的“篱笆墙”
2. 丢掉底稿，学会沟通，才能突破职业的天花板
3. 为什么做审计总不受人待见
4. 为什么很多审计人专业很强，能力很差？

### 会计师事务所如何扎紧诚信的“篱笆墙”

来源：法治周末 发布时间：2022-07-14

7月1日起，财政部发布的《会计师事务所监督检查办法》（以下简称《办法》）正式施行，旨在加强财会监督，进一步规范注册会计师行业管理，持续提升注册会计师审计质量，有效发挥注册会计师审计鉴证作用。

此前的5月12日，财政部就向各地财政厅（局）、财政部各地监管局，各会计师事务所印发了通知。通知称：为贯彻落实《国务院办公厅关于进一步规范财务审计秩序促进注册会计师行业健康发展的意见》（国办发〔2021〕30号）（以下简称《意见》），切实加强会计师事务所监管，根据《中华人民共和国注册会计师法》《会计师事务所执业许可和监督管理办法》等有关规定，制定了《会计师事务所监督检查办法》。

《法治周末》记者注意到，《意见》是2021年7月30日国务院办公厅印发的，新华社8月23日发布的消息。意见要求依法加强从事证券业务的会计师事务所监管，加强财会监督大数据分析，对财务造假进行精准打击。

从国办出台意见到财政部发布监督检查办法，业内人士指出，会计师事务所迎来了强监管时代。中国人民大学法学院教授刘俊海向《法治周末》记者表示，《办法》的出台意义重大，会起到一定的震慑作用，应通过望闻问切的方式找出会计师事务所屡屡违法违规的根源，不仅要治标还要治本。

#### 剑指信息失真和财务造假

财政部有关负责人就意见答记者问时表示，《意见》是改革开放以来经国务院同意、由国务院办公厅直接印发的指导我国注册会计师行业改革与发展的第一个文件，为“十四五”和今后一段时期我国注册会计师行业发展指明方向。

《意见》指出，要严肃财经纪律，以全面提升注册会计师行业服务国家建设能力为目标，统筹发展和安全，紧抓质量提升主线，守住诚信操守底线，筑牢法律法规红线。坚持监管与服务并重、治标与治本结合，树立系统观念，做好统筹谋划，努力构建部门协同、多方联动、社会参与的监管工作格局，有效解决突出问题，切实加强行政监管，逐步完善行业治理，显著优化执业环境，持续提升审计质量。

《意见》要求，依法加强从事证券业务的会计师事务所监管。行业主管部门严格履行职责，充实财会监督检查力量，推动形成专业化执法检查机制，对从事证券业务的会计师事务所开展有效日常监管。出台会计师事务所监督检查办法，突出检查重点，提高检查频次，严格处理处罚，建立自查自纠报告机制，强化会计师事务所责任。完善相关部门对从事证券业务的会计师事务所监管的协作机制，加强统筹协调，形成监管合力，对会计师事务所和上市公司从严监管，依法追究财务造假的审计责任、会计责任。加强财会监督大数

据分析，对财务造假进行精准打击。

《意见》明确，严肃查处违法违规行为并曝光典型案例。上下联动、依法整治各类违法违规行为，特别是针对当前行业内较为突出的会计师事务所无证经营、注册会计师挂名执业、网络售卖审计报告、超出胜任能力执业、泄露传播涉密敏感信息等，坚决纠正会计师事务所串通舞弊、丧失独立性等违反职业规范和道德规范的重大问题。梳理一批财务会计领域违法违规典型案例，形成各部门共同行动清单，区分不同情况依法依规严肃处理，坚决做到“零容忍”，对影响恶劣的重大案件从严从重处罚，对违法违规者形成有效震慑。加大典型案例曝光力度，对全社会、全行业形成警示。

### 352家会计师事务所受到行政处罚

而财政部出台的《办法》对监督检查的重点内容、事务所分级分类、检查频率、处理处罚等方面作出明确规定。

《办法》要求，省级以上财政部门对会计师事务所执业质量开展监督检查，应当重点检查会计师事务所是否存在七种违法违规行为。

具体为：在未履行必要的审计程序，未获取充分适当的审计证据的情况下出具审计报告；除纠正错误审计意见重新出具审计报告以外，对同一委托单位的同一事项，依据相同的审计证据出具不同结论的审计报告；隐瞒审计中发现问题，发表不恰当的审计意见；为被审计单位编造或伪造事由，出具虚假或不实的审计报告；未对被审计单位舞弊迹象或异常情况保持职业怀疑；从事证券服务业务未依法依规进行备案；违反执业准则、规则的其他行为。

《办法》强调，在对会计师事务所及其注册会计师进行监督检查时，对于存在违法违规行为的会计师事务所及相关注册会计师，应当依法作出处理处罚。

据中国日报社·尚法新闻报道：2021年，中国财政部组织各地财政厅（局）对1705家会计师事务所开展检查，同比增长62.07%。截至今年2月28日，各地财政厅（局）已对85家会计师事务所、119名注册会计师作出行政处罚。其中，10家会计师事务所被吊销执业许可，20家会计师事务所被暂停执业，27家会计师事务所被警告，28家会计师事务所被没收违法所得及罚款；1名注册会计师被吊销证书，45名注册会计师被暂停执业，73名注册会计师被警告。另有352家会计师事务所、148名注册会计师受到行政处理。

### “看门人”职责履行不到位

《国办意见》指出，改革开放以来，我国注册会计师行业规模不断扩大，服务范围不断拓展，行业发展总体向好，在维护资本市场秩序和社会公众利益、提升会计信息质量和经济效率等方面发挥了重要作用，但同时也存在会计师事务所“看门人”职责履行不到位、行业监管和执法力度不足等问题，企业财务会计信息失真、上市公司财务造假等现象时有发生。

136.95亿元的公司资产被以50亿元价格“贱卖”！作为曾经的省人大代表和全国劳模，山东洪业集团原董事局主席余庆明的网上实名举报引发舆论关注，前不久山东省已成立调查组，并介入调查。

余庆明的举报也涉及参与洪业集团“破产程序”的瑞华会计师事务所、山东牡丹会计师事务所、山东汉光资产评估有限公司等问题。

今年4月，证监会公布了2021年证监稽查20起典型案例，案件类型包括信息披露违法违规、中介机构未勤勉尽责、操纵市场、内幕交易等典型违法行为。违法违规主体涉及瑞华会计所等中介机构。2021年，瑞华所在千山药机、索菱股份、延安必康等年报审计项目中，因存在风险评估程序、内部控制测试程序、实质性审计程序执行不到位等问题先后多次被行政处罚，合计罚没1600余万元。

《法治周末》记者注意到，2021年9月9日，中国证监会公布了一张对瑞华会计师事务所的罚单。罚单显示，中国证监会依据2005年证券法第二百二十三条的规定，对瑞华所

责令改正，没收业务收入 160 万元，并处以 320 万元的罚款，并对殷建民、匡傲两位富有直接责任的主管人员给予警告，并分别处以 5 万元的罚款。瑞华所主要违法违规事实(案由)为索菱股份 2016 年、2017 年年度财务报表错报情况；在对索菱股份 2016 年、2017 年年度财务报表审计时，未勤勉尽责，出具存在虚假记载的审计报告；瑞华所出具标准无保留意见的审计报告。

中国注册会计师协会发布的文件显示，2016 年至 2018 年，瑞华被证监会处罚 5 次，瑞华的注册会计师被公开处罚 16 人次。

不仅瑞华，山东牡丹会计师事务所也牵连其中。因为，在洪业集团进入破产程序后，破产管理人指定的审计机构为两家，分别是瑞华会计师事务所山东分所和山东牡丹会计师事务所。

另据河南省财政厅 2021 年 10 月公布的行政处罚决定书显示，该省确山县盘龙联合会计师事务所为被审计单位编造或者伪造事由，出具虚假或者不实的审计报告；新蔡县广信联合会计师事务所更是对同一委托单位的同一事项，依据相同的审计证据出具不同结论的审计报告，隐瞒审计中发现的问题，发表不恰当的审计意见。两所均被给予警告。

### 法律专家:既要治标还要治本

一些会计师事务所为何积弊难改?《意见》和财政部的《办法》能够起到多的震慑作用?

刘俊海向记者表示,《意见》和财政部《办法》的出台,有助于提高整个社会包括资本市场在内的财务会计信息的真实性、准确性和完整性;有助于提升整个会计行业的公信力。他说,应通过望闻问切的方式找出会计师事务所屡屡违法违规的根源,不仅要治标还要治本。

刘俊海建议,财政部、证监会等部门应关口前移,标本兼治,通过大数据分析,通过信息共享、快捷高效、无缝对接的协同共治的机制,把监督检查办法落地生根。这对于资本市场的发展和长治久安,对促进实体经济的大发展,对提升上市公司的核心竞争力,把股市早日办成广大公众投资者的“聚宝盆”、办成诚信企业的“加油站”、办成财政部门的“摇钱树”,大有帮助。如此,财政部监督检查办法的实施就有了现实意义,也有深远的意义。

四川华敏律师事务所律师刘建永认为,会计师事务所为何屡屡违规原因是多方面的:一是被审计的企业有财务造假的需求,尤其对一些上市公司而言尤为如此,如果会计师事务所不配合隐瞒、造假,可能就会接不到业务;二是如今国内审计行业竞争激烈,低价招揽业务比较普遍,如果会计师事务所严格按照审计准则执行审计流程,就必然增加成本;三是审计工作量大、任务重、时间短、人手少,短时间内做到面面俱到相对困难,注水在所难免;四是处罚较轻,审计机构违规违法的成本较低,这也造成一些会计师事务所存在侥幸心理或者有恃无恐,在利润面前铤而走险。

刘建永认为,要解决这一顽疾,除了要强化国家统一的会计制度,加强行业监管和信用管理,还要完善审计准则体系和职业道德规范体系建设,优化执业环境,加强专业培训教育,加快推进注册会计师行业法律和基础制度建设。

### 丢掉底稿,学会沟通,才能突破职业的天花板

Benny / 2022-05-16 声明:本文由会说作者撰写,观点仅代表个人,不代表中国会计视野。

我身边很多审计人,工作十余年,还是在底稿-复核-报告中循环,拿着不高的工资,做着日复一日加班的工作。

其实,很重要的是我们没有抓住客户的需求,也根本不知道客户的需求。

审计人一个非常大的误区,就是把自己当成了执法者和检查者,把自己当作是中立的,

完全独立的，以一种很高的心理姿态进行项目。

但是实际工作中，我们很多时候姿态是非常低的，比如要资料，比如与客户沟通的时候。

这就是进入一个误区的循环，心理上是高姿态，实际动作却是低姿态。

其实，我们事务所本身也是一个企业，需要运营和运转，客户就是我们的客户，无论我们是提供审计报告，还是提供咨询服务，我们都需要为客户做好服务

为客户做好服务的前提，就是能够挖掘出客户的需求

如果不能挖掘出客户的真正需求和痛点，审计中就很难发现真正的风险，最后做出的报告就只能是一个数字的堆积品。

如果不能挖掘出客户真正的需求和痛点，你的咨询服务就根本不能真正帮助客户解决底层的问题，自然也不会得到客户的信任，不会有客户为你买单。

我们作为第三方的审计师，我们的价值，不是考试为我们实现的，而是客户为我们实现的。

怎么能够挖掘客户真正的需求呢，就是我一直强调的，沟通和访谈

我一直强调，访谈和沟通，是最最最最重要的审计程序

因为你所看到的所有的数据都是表面的结果，即使你跟客户进行访谈和沟通，客户提出的问题，往往都是表面的，造成某个数据异常，或者客户说的某个问题的深层次的原因，是需要你获取客户更多的信息的来挖掘的，很少有客户可以直接提供给你。

那么就是说，我们要获取更多更多的客户的信息，甚至隐藏的信息，来判断这个项目的风险，或者给客户更落地的方案。

前几天，我参加了创业黑马的财税教练认证，就是为企业提供落地的服务。

如何为企业提供落地的服务呢，首先我们需要给客户提出的问题进行答疑

在跟客户沟通和答疑的过程中

首先是专业，这是我们的基础，我们所有的沟通都是建立在专业基础之上的。

但是这个专业，不代表完全的细节化，而在于你对专业的理解和解决问题的思路。毕竟每个人的专业都是有偏向性的，不同老师的各有所长，才更能塑造专业的高度。

其次就是沟通和挖掘

很多时候，客户咨询和沟通的问题只是表面的问题，

很多老板对财务不懂，需求只是表面。

比如客户的问题讲的可能是A，实际上他的需求是b

所以我们必须从这些表面A问题挖掘深层的需求B

因为企业的发展有很多深度需求，所以我们对企业的方案也一定是个性化的。

做审计，最大的障碍就是底稿模板，这些模板，对于入门的小朋友来说更能促进他们入门和融入工作。

但是当工作两三年之后，如果还是依赖于底稿模板来工作，就一定会进入一个瓶颈无法突破。

要善于挖掘客户的直接痛点，尤其是税务风险，这是无论大中小企业都存在的痛和风险，也是我们大部分审计人的弱点。

在现在的时代下，如果税务落地研究不明白，税务风险研究不明白，你的财务专业价值就一定会大打折扣。

沟通的过程，其实就是与客户建立信任的过程

只有与客户建立了信任，才能获取更多的信息，更多的蛛丝马迹，更多的风险点。

我们之前有句话，当我们跟客户的关系足够好的时候，他连每天晚上跟他老婆亲热几次都会告诉你。这其实一点都不夸张，这时候，还会对这个项目没信心吗？

整个企业你都会了如指掌。

大部分客户的沟通中，都会针对实际情况来沟通，这时候，每个客户和企业实际情况是千差万别的

我接触下来，大部分客户的问题其实面很广，但是深度普遍不深，因为他们对财务专业的基础薄弱

日常工作当中，跟客户的沟通中，有的问题很初级，有点问题很刁钻

有很多客户的表述，很多时候是表述不清问题的。

这时候，表述清楚的简单问题可以直接给他指导。但是表述不清的，一定要追问一下，看看他真正的点在哪里，挖掘出他真正的需求和痛点。

最后就是，我们作为财务专业人员，太喜欢与人沟通了，当客户有问题的时候，就喜欢越讲越细，越讲越多。当你把所有的内容都讲给他了，他获得了他想知道的，签单？成交？可能就算了...

所以在与客户的互动中，要给干货，但是只给鱼骨，不给整条鱼

鱼骨就是一个小工具，一个风险点

客户对这种点的兴奋，和某一个小工具的兴奋度，非常高

这时候你给他一条鱼，他可能根本吃不下

然后用鱼骨带动鱼身

来满足客户的需求，解决客户的问题，给客户一条又肥又大的鱼，他自然会为此买单。

最后提醒的就是，与客户沟通，一定以真诚为主，但是掌握技巧

提前做好准备，提前沟通问题

### 为什么做审计总不受人待见

Benny / 2022-03-03 声明：本文由会说作者撰写，观点仅代表个人，不代表中国会计视野。

去年，单位里请了一个中医来作为福利问诊，那个中医跟我年龄相仿，唠了几句，开始给我号脉。

当她把手搭在我的手腕的时候，我就已经不相信她了，因为她的手冰凉，没有温度。

我在怀疑，一双没有温度的手，必定她自身起码在当时是没有调节好的，这双手真的能摸准我的脉象吗？

其实，审计作为鉴证的第三方，不就是一个中医吗，来帮助企业问诊。

但是中医的方子贵在调理，通过调整人体的运行规律来达到一个健康的状态，这种方子，不就是管理建议书吗？

为什么很多时候审计质量差，我们也不受客户待见，就显而易见了，就像现在很多人不相信中医一样。

不是中医不好，而是真正能号脉问诊的中医太稀缺。

不是我们审计人专业能力不强，而是真正能看懂企业并且能够帮助企业治病问诊的审计人太稀缺。

我们做审计，了解企业，就像中医把脉一样，先给企业把把脉，其实这就是风险评估。

但是你说把脉吧，其实也不太会，又不是完全不会，也能略知一二，但是远远达不到号脉的能力和判断。你想一下，你做审计的时候看客户的报表账簿的时候，是这种感觉吗？好像能看懂，也能看出点问题，但是真正的风险不知道怎么找。

但是作为一个中医，你说你不把脉吧，又显得自己专业不行一样，还是得干

这就最后变成跟我们做底稿一样，最后做来做去，把审计做成了个半吊子

我们还是以中医问诊的角度来说，如果有人给你把脉，你会问一些什么问题呢

比如，我问那个医生，你给我号完脉了，我心率是多少？快还是慢？有什么问题吗？

如果医生答不出，会怎么样

很多医生其实答不出

就像我们很多审计小朋友做完一个项目，我问他这个企业利润多少，收入多少，税交了多少，有什么问题，生产什么产品，行业市场，等等，简直就是一问三不知

为什么呢

这中医问诊就跟审计一样的，自身修行不到家，只会填个底稿，那就是天桥底下的假把式

反过来再说，为什么那个中医把手搭在我手腕之后，我就不相信她了。

因为一个中医问诊，首先自己要气息平稳，所以在跟别人把脉前，一定要自己先调整气息，做到指尖有气，这样她的指尖才能触动你的脉搏

如果有人给你把脉的时候，他的手都是凉的，那么他一定什么都把不出来

审计出去做项目，现场之前一定要做好准备，把这个项目的内容，业务，包括自身需要用到的专业，包括财务专业，税务，业务，行业等等都得准备好，才能下手

如果你对这个行业一无所知，到了现场，你散发出的气息就不会令客户信服你，那么客户自然不会好好的配合你。

因为只有平稳的气息下，才能把出脉象，比如跳动四下为正常，三下为慢，五下为快，所以这个病人的心率，脉搏就一清二楚。

审计也是一样，只有让自己提前做好准备，这个客户的脉象你才能摸的准

摸的准之后，才能做出正确判断

能做出正确判断，客户才会配合你，甚至对你无比的殷勤。

在很多商业领域的人，如果你的能力不够强，他们是看不上你的，他们跟你沟通的前提就两个，要么你可以帮助他，要么你的能力和地位跟他一样。

地位就别提了，如果我们的审计报告并不能给企业带来价值，那么必然我们就会不受待见。

要想受人待见，就得能说出东西来

比如还是号脉，慢了可能是因为虚，需要怎么应对。快了可能是火气大，需要怎么治，你得能说的清楚

况且，号脉是全方位的，不仅仅是捏手腕子

颈部，肾部等等均有脉象，认为哪里有风险，就去号脉哪里，这就是去做进一步的程序。

而不是拿着一个底稿，对照书上写的，这就是照猫画虎，把把手腕子就出方子

没有人是神仙，号个脉，或者填个底稿抽个凭证就能发现问题，除非扁鹊在世

像这种专业的服务工作，其实没有学校是能够培养出来的，一定要跟一个好师傅，然后还要有天赋

学校里培养出的只是勤杂工

而真正的问诊，望闻问切，需要天赋，经验，和师傅传授的真功夫。

### 为什么很多审计人专业很强,能力很差?

Benny / 2022-07-14 声明：本文由会说作者撰写，观点仅代表个人，不代表中国会计视野。

昨天，有朋友留言问，最值钱的技能有哪些？

其实，在我们财务审计圈子内，有很多牛人，比如考了CPA的，拥有丰富的审计经验的，底稿做的漂亮的，合并报表做的特别快的，等等

可是你仔细观察这些人，总觉得欠点火候，很多人专业基础扎实，也掌握了比较强的专业技能，可是就是事情做完，总觉得不太好。

比如我一个朋友，也是很快的时间就考过了CPA，然后工作特别认真，但是完成的工作，没有任何亮点，甚至有些交出去的东西，并不太美观，甚至还有些杂乱，很多优质的项目，不敢去承接，总怕自己做不好。

实际上，这就是我们很多人，其实掌握了做事的基本专业技能，甚至这个专业掌握的很深，但是最终做事的时候，总是欠一点，或者不够漂亮，或者不敢承接。

这就是，这些人专业很强，但是能力很差

也就是干活的能力很强，比如合并报表的能力，比如核算的能力，比如底稿的能力

但是并不代表他们的财务能力很强，审计能力很强，分析能力很强，不代表这个人的能力很强。

前几天买了两条中华烟，硬中华便宜一点，软中华更贵一点，突然给我了一些启发，其实我们的能力，分为硬能力和软能力

而我们的能力，是由硬能力和软能力共同组成的

只有硬能力没有软能力，就没有办法发挥出硬能力的价值，只有软能力没有硬能力，就没有办法落地和实践，必须硬能力和软能力在一个天平中平衡，互相配合发展，才能够达到最高的价值

就像我之前在炊事班，如果硬能力是一个好的刀工，可以切出更精细的菜品，硬能力是烹饪技巧，可以做出可口的饭菜。

那么软能力就是生火的能力，比如我们之前每天训练如何用给养单元生火，如何用炊事车生火，如何在野外生火

所以就很容易理解了，只拥有做饭的硬能力，而火不够，永远做不出熟饭，如果只具备生火的软能力，而菜做的不好，也不是优秀的厨子。

那什么是硬能力呢，其实就是重复性的工作

我们常说，无他，唯手熟尔

其实我们的财务和审计就是这种硬能力，每个月都要做账做报表，每个项目都是面对同样的底稿模板进行分析，然后形成固定格式的审计报告

所以，我们的工作的每一个步骤，都是可量化的，标准化的，我们在每一个流程和程序中，都要尽可能的执行到位，准确无误

在审计中，无论你做什么项目，你都要经历风险评估，内控，实质性程序，审计报告，而且每一步都非常的标准化和清晰的，什么发生，存在，完整，截止，准确性

我们常说，审计要怎么学习，一定要去多做项目，在实践中学习，不出三年，无论你的思路如何，至少一定可以非常熟练快速的完成底稿

这就是，通过重复训练而达到自动化，也就是在我们的大脑中建立起一个自动化流程，自动化到什么程度呢，到了审计现场就会去取数，取了数之后就开底稿，中间无缝连接，每个流程都非常顺利，取数的能力非常强

所以，这种学习需要非常高的精细化

比如前几天看F1的比赛，其实你观察，在F1赛道上，拐弯处都有着非常清晰的轮胎印记，这就是在赛车比赛中，用什么速度过弯，何时踩刹车，用什么弧度的线路过弯，会让过弯速度最大化，效率最高

而在赛车的训练中，就是这样一次又一次的练习，然后在赛道上就留下了一条一条的轮胎印记，印记随着训练越来越深，在不断的这种重复训练中，赛车手就会沿着之前的印记，对最高效的过弯能力越来越强。

其实，这里还需要说一个习惯的问题，尤其是刚刚进入一个行业，比如审计行业的小

伙伴，养成一个习惯非常重要，如果一开始养不成一个好习惯，后期再纠正就非常难了

昨天我们进行审计工坊的彩排，我跟小伙伴们所了几句话，我说我们很多地方做的不够好，给我的感受就是，这是典型的审计人的处理事情的习惯，因为我接触过太多了。

比如，底稿数字填完了，就觉得万事大吉了，就交了。哪怕你一点分析都没做，哪怕你不会思考，就只会填数，作为一个新人，我也可以接受，毕竟你会填数了也行。但是，你不知道把格式调整好，你不知道把字体调整好，你不知道要把该有的批注和标识标注整齐吗？

不知道，很多人就是不知道，总觉得，完成了，就万事大吉了

其实，你完成了吗？数字填完了，就完成了？你不考虑，你的报告是要给谁看的，别人怎么看吗？

这就是，一开始一定要养成一个好习惯，这是受益终生的，如果你不能养成一个好习惯，那么之后再改，很难很难。

就像有些人走路总喜欢弯腰驼背的，当养成了习惯，也意识到这个习惯不好的时候，再想改过来，很难很难

过去的一周，我是有深刻的体会的，虽然有很多小伙伴做的不是审计的具体工作，但是从他们的做事的过程中，让我一下子就有了共鸣，这就是审计人做事的习惯，总是欠火候。

那么什么是软能力呢，就是挑战，就像冬奥会滑雪比赛中那惊艳的一跳

软能力没有标准动作，也不需要必须使用什么方法，就是为了达到最好的效果，去思考各种途径，各种方式

所以如果硬能力是可以量化的和标准的，那么软能力就是去思考那些难以量化的细节。

所以软能力的学习就不能是唯手熟尔似的重复训练和实践，而是不断的挑战，不断的试验，不断的试错

软能力在很多时候，其实就是一种识别能力，比如在审计中，如何发现风险呢，用底稿里的模板是发现不了真正的风险的

你需要不断的跟各种客户沟通，去查询各种行业资料，去识别客户的各种套路

其实说白了，就是去识别环境，尤其是很多企业，当他们想去财务造假的时候，审计很多时候根本查不出，因为审计的套路他们很清楚，他们会把一系列的流程和资料全部造得天衣无缝

当审计来了，审计要的所有的资料都整整齐齐啥也不缺，而且回函全部正确的时候，审计开心的不得了，就交差了

实际上呢，很可能就被套路了，在套路的博弈中，这就是软能力。

这也是我为什么，在项目进场前，必须开项目启动会，让每个组员必须对这个项目发表意见，然后项目结束后，大家再一次坐下来一起复盘，这时候你就会发现，很多小朋友，一开始的时候，在项目启动会上发表和思考，和项目复盘会中的总结完全不一致，因为他们对企业的判断能力非常弱，大概率判断不准真正的风险所在。

但是当进行过这么几次之后，你会发现他们对于风险的判断越来越准确

但是你说有什么具体的判断标准吗，或者公式模板吗，并没有

但是由于他们在启动会上提出了自己的思考和观点，他们在项目过程中就会极力想进各种办法去证明他们的思考和观点，就会自发的思考。一旦这种自发性思考的能力养成，他们就可以面对各种问题

这就是，通过实际案例去喂养他们的认知，通过大量的项目实去培养他们能够识别线索和发现风险突破的能力。

就像我们常说，熟读唐诗三百首，不会作诗也会吟，就是用一种感性接触培养我们的



诗词能力。

同样的，昨天读书会，我说我读书很慢，每天只读一两页，但是就是这一两页，我坚持每天可以写读书笔记近四千字

没别的，书读的多了，经历的项目多了，见过的人多了，就自然有一种感性的能力，就自然有很多东西可以写。

所以要想得到软能力，就必须建立充满挑战的环境，在变化中探索，一成不变的，没有挑战的环境是不能够锻炼出软能力的

那么软能力，我们总结一下，归根到底是什么呢，就是你的洞察力，识别力，和反应力。

要想把审计能做好，必须具备软能力，这其实就是审计的思维

硬能力是干活的能力，而软能力才是发挥你的价值的价值的能力

就像，我们很多人都会打乒乓球，但是为什么我们不能成为职业的运动员，而运动员的能力比我强在哪里呢

接球发球？其实并不是，其实训练中每个人都可以把接发球做的很好，我们再怎么发球，也不可能让球具备超能力，其实没有什么大区别，其实这就是硬能力，是通过每天训练来的。

而真正让很多人站在领奖台上，成为这个行业最优秀的人才的因素，是他对于球路的判断，旋转的判断，激发的角度和力量的判断等等，这些就是软能力。

所以，就像贝克汉姆，每天训练结束之后自己加练任意球一样，这就是硬技能，我们不能丢弃，即使再大牌的球星，训练中也在每天训练基本功。

对于我们来说，财务的专业，CPA 考试，国家的政策学习，这些都是基本功，不能丢。

而软能力才能决定我们的价值，因为这些硬能力的可替代性极强，为什么事务所很卷，很卷，就是因为几乎所有人都具备这种硬能力。

人与人最大的差异，在于软能力

比如，我现在出去讲一次课收三万块，很多同行讲一次课才收几百块，我一定比他们的专业能力很强吗？尤其是会计准则类的课程，谁都没法改变准则，其实无论谁来讲，结果都是一样的，那么为什么收费会不一样呢

比如我曾经承接了一个业务，客户说瑞华（当时还没有出事）才收费三万块，我说我收费十万块，最低打个折，收个九万，低了我不干，你就去找瑞华好了

为什么同一个的业务，大家的收费会不一样呢，最终都是出一份报告

这就是，硬能力是一颗螺丝，而软能力是知道该拧哪个螺丝

我们的价值，硬能力和软能力是需要共同用力，共同决定的

所以，我们很值得思考，我们是不是每天都在磨砺我们的硬能力

我们需要学习哪些软能力，让自己更有价值呢？

沈大龙 编辑

——2022年3月4日至7月15日——