

圈套全攻略CPA的乐趣源泉注册会计师资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/519/2021_2022__E5_9C_88_E5_A5_97_E5_85_A8_E6_c45_519712.htm 圣经中该隐杀了他的弟弟亚伯，上帝问起此事，该隐回答“不知道呀，您又没让我看守他。”传说这是人类的第一个谎言。神话中，潘多拉的魔盒打开后，第一个走出来的恶魔叫“欲望”，被欲望支配的人们开始互相背叛，于是第二个恶魔“圈套”粉墨登场，成为人们背叛对方的工具；被圈套欺骗遭灾的人们在不断地痛苦和悲伤中，将心灵出卖给了第三个恶魔“愤怒”，“愤怒”能使人们忘却痛苦和悲伤，具有改变人心的力量，在愤怒的驱使下，人们互相敌对，复仇、战争的结局便是第四个恶魔“灾难”，好在上帝并没有想至人类于死地，魔盒里随着四个恶魔一起出来的还有一个东西，那就是“希望”。在5000多年的岁月里，人类凭借“希望”，不断与四个恶魔相抗争，走到了今天。从某种意义上说，正是因为有“欲望”、“圈套”……的存在，人类才能不断变聪明，社会文明才会进化。CPA考试本身就是一个陷阱密布、尔虞我诈的游戏。出题者不断地设圈套、布地雷、散播迷魂药；应试者则要不断识破谜局、解开圈套。这攻防过程则是双方的乐趣所在。如果局面变成“老老实实出题，轻轻松松得分，安安稳稳PASS。”那双方都会索然无味的。在个人心目里很有实力的CPA兼牌手（或许是牌手兼CPA）0202阿姨，虽然一直没有从技术层面传授过我“牌”技或“会”技，却从一开始就给我灌输“圈套”和“陷阱”的理念。现个人参考综合其他各路相关信息，用有限的智商整理如下：圈套一：天鹅肉天

鹅肉模型利用的是人心容易被眼前的天鹅肉所蒙蔽，为了获得“实实在在”的天鹅肉（确实可获得），而忘却了可能付出的代价。CPA中的判断题就是一个典型的风险诱饵圈套，且看“判断正确得1分，判断错误倒扣一分，不判断既不得分，也不扣分”，其中第一句“判断正确得1分”就是一块大天鹅肉，谁都清楚CPA中1分的价值，虽然应试者都知道“判断有风险，决策需谨慎”，但真正上考场后，又有多少人真正坚持了这条原则。表面上由于这1分来的实在太“容易”，人心受利益驱使，便会把风险抛诸脑后。但这1分真的容易吗？本人大胆来分析计算一下这个圈套。假设有10个判断题，你都不会方案一：你全都不答，这时你的预期得分是零分。方案二：你全部作出猜断由于每一个判断题你预期得分的数学期望 $=1*50\% + (-1)*50\% = 零$ 你对十个题全部作出猜断的预期得分还是零分。虽然两个解题方案的预期得分都是零分，但学过财务管理财务估价单项资产的风险和报酬的都知道，虽然预期得分相同，但方案二的标准差明显高于方案一。“诱惑你为了得1分而作出猜断”这大概就是出题者的圈套。

圈套二：创造一个选择这在牌桌上是一个常规圈套，在其他领域同样应用广泛。举个简单的例子，假设你是防守方，对方进攻，在某个情境下，如果你发现对方已经只有一条路可以走了，而他沿着这仅有的一条路走下去恰能成功（哪怕这条路非常难走），你该如何防守，一个有效的手段就是在敌人的“华山一条路”上子虚乌有的画一条岔路出来，给对手“创造”一个机会一个犯错误的机会。事实上，人们在面对可选择的困境时的心境远比面对绝境要痛苦。 ，比如举两个极端的情景，情景一：一个歹徒拿刀架在你脖子上，活命的条

件是1小时内筹集资金100万来赎回自己的生命，这时你别无选择，努力1小时，然后坦然面对结果，你甚至会对自己说“我已经尽力了”。

情景二：一个赌徒拿枪抵着你额头，活命条件是猜赌徒手里硬币的正反面，猜对活，猜错死。从数学的角度来看，其实这个情景活命的希望有50%，而上面那个情景可能连1%都不到，但很明显，做这个选择时心里的压力可想而知。CPA的出题者深谙此中道理，不断在试题里给我们“选择”的机会，罗列各种干扰信息，应试者应该都有这个感受，如果一个题完全超出了自己的能力范围，战略放弃了，心里踏实吗？其实很“踏实”。另一些题，大体上呢是会的，但在里面一些小问题的处理上，诸如是否属于减免税范围、余值考虑与否、受益期间的起始选择等等，无十足把握，然后这些小问题的结果又会影响到另一些问题，这样，及时你把该题全部作答了，出了考场，问问自己，心里踏实吗？

圈套三：诚实也是一种谎言这句话颇有点辩证法的味道，此圈套其实就是利用了人们“以小人之心，度君子之心”的心理。当对手按经验判断你在某个情境下肯定会欺诈的时候，如果你诚实地做了会老实人，由于对手依旧判断你的诚实是个圈套，于是自己就掉沟里了，此时，你的诚实就真成了个“圈套”啦。古有诸葛亮之空城计，今有众猪协之CPA试题。应试者们凭借丰富的应试经验，判断出题者必然会大肆埋地雷，上考场后，题越复杂，挖到的地雷越多，心里越踏实，因为挖一个地雷就是1分，但若撞到一个题很简单，看不出有什么名堂，这时，心里开始发抖了，因为简单而发抖，这就是这个圈套的效力。

圈套四：紧张的心境大家都知道，一个人被紧张焦躁的心境控制时，出篓子的概率就会大大

提升。市面上的一些汇款圈套基本都是先打电话或发信息告知对方的家人/亲友遇有不测，以此搅乱对方的心境，使之失去正常的判断力。或许大家会觉得这些举动很可笑，心里都在想只有傻子才会信他们的。那我就乌鸦嘴一句，如果现在有人打电话给你，告知你老婆或孩子已被绑架云云，即使你表面上挂断电话，付之一笑，但扪心自问一下，真的心平如镜埋头继续工作吗？CPA考试本身虽只有200多分钟，但前戏长达1年，对某些人来说甚至是数年，在这么长的时间里，来自工作、家人、以及学习本身的压力，无形中打乱了你正常的生活节奏，长期处于紧张状态之中，我有一友人，法律专业，本来看着他挺机灵，颇有律师的风范，结果考了两年司法考试，整的人模鬼样的。希望大家都保持一个轻松愉快的状态去玩CPA，别玩着玩着玩到医院看小护士MM去了。

圈套五：谎言重复一千遍就是真理这是传销界的经典格言，也是欺诈行业中最具杀伤力的圈套。更是我们每个人都一直在使用的圈套。“真情告白”就是一个活生生的例子，从海枯石烂、海誓山盟、刘德华的“爱你一万年”，赵咏华的“和你一起慢慢变老”，到尔康那段怎样怎样后“才敢与君别”，还有大话西游周星驰那段“如果一定要加一个期限的话，……”，基本都是不攻自破的圈套。很简单，现在看着这个帖子的诸位，剩余存活年限的数学期望就是55年左右，因此“爱你一万年”，“下辈子，下辈子之类”，自然因超期而效果灭失；经过55年，海是枯不掉的（了不得海平面下降多少多少），石头也是烂不掉的。最后那个方案“和你一起慢慢变老”，看着貌似浪漫指数、保险指数都挺不错。但请考虑一下三个问题，1，许这么一个长期感情投资的承诺，

你能提供的担保是多少，如果没有，那不就是开空头支票套取人家姑娘的一番心意嘛。2，即使你拥有足够的物质和意志担保，你算过“和你一起慢慢变老”这个策略的感情现值吗。3，选择变老这个策略承担的机会成本，清楚不？其他的诸如“绝对不含防腐剂”、“纯天然酿造”、“专门为你量身定做”、“无条件退换货”，等等，无不都是这个圈套的翻版。有趣的是对于这些圈套，我们却都坚持着“深信不疑”的政策，呵呵，不过正如财务成本管理中风险和成本的关系一样，正因为CPA考试充斥各式圈套，才有玩头、才有乐趣，不是吗？以上所有观点，皆是本人或看地摊纯情小说，或阅财会专著、或观韩日肥皂剧，以及从各色人物口中道听途说所得，其中错漏、荒谬、激进之处，本人只承担有限责任，恕不负担无限连带责任。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