

2008 公务员录用考试新思维系列教材

面 试

高 分 攻 略

—— 公务员录用考试新思维系列教材编写组 编写
网络知名公务员考试辅导专家、公选通在线资深培训师 北努斗 / 主编

经济日报出版社

公务员录用考试新思维系列教材

面试高分攻略

公务员录用考试新思维系列教材编写组 编写

温馨提示

本书随书赠送一张公选通在线学习卡，如读者未见此卡，可向当地经销商索要，或者致电我们的服务热线（010-82896611）索取。

读者的需要就是我们的宗旨，祝考生复习愉快，考试顺利！

公选通在线 (www.gongxuan.com)

经济日报出版社

版权所有 侵权必究 举报电话：010-82896611 地址：北京市西城区德胜门内大街2号

图书在版编目(CIP)数据

面试高分攻略/《公务员录用考试新思维系列教材》

编写组编写. —北京:经济日报出版社, 2007. 10

(公务员录用考试新思维系列教材)

ISBN 978-7-80180-747-2

I. 面… II. 公… III. 公务员—招聘—考试—
中国—自学参考资料 IV. D630.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 115889 号

面试高分攻略

编 者	公务员录用考试新思维系列教材编写组
责任编辑	刘雪芹
责任校对	崔 岩
出版发行	经济日报出版社
地 址	北京市宣武区白纸坊东街 2 号(邮政编码:100054)
电 话	010-82896084(编辑部) 63567684(总编室) 63567683(发行部)
网 址	www.edpbook.com.cn
E-mail	jjrb58@sina.com
经 销	全国新华书店
印 刷	北京通州京华印刷制版厂
开 本	850mm×1168mm 1/16
印 张	17
字 数	424 千字
版 次	2007 年 10 月第一版
印 次	2007 年 10 月第一次印刷
书 号	ISBN 978-7-80180-747-2
定 价	40.00 元

版权所有 盗印必究 印装有误 负责调换

对本书内容有任何疑问及建议,请致电公选通在线服务中心。服务热线:(010)82896611

面试高分攻略

编委会名单

主 编:	北努斗			
副主 编:	王 可	文丽华		
参 编:	白 鸽	卜永军	陈爱莲	杜翠霞
	杜兰芝	郜伟民	胡立光	李闪闪
	梁 贺	刘 超	刘 锦	刘 青
	刘 争	卢月林	彭 顺	秦付良
	瞿义勇	沈 杏	孙高雷	孙 森
	田雪梅	王刚领	王建龙	王景文
	吴丽娜	武志华	徐 晶	杨静琳
	岳永铭	张小珍	张彦宁	张艳萍
	赵红杰	郑超荣	郑大勇	

前言

2007年中央、国家机关公务员招录考试结束后,很多人有这种感觉:题目比以往更难了,竞争比以往更激烈了。这说明公务员考试作为国家选拔人才的一种重要渠道,已得到了社会的广泛认可和关注,成为我国目前最热门、竞争最激烈的考试之一。

据人事部最新统计,2007年国家公务员招录考试,中央、国家机关有89个部门1.2万个职位面向社会公开招考,全国总报考人数接近100万,有近50万人参加考试,职位实际竞争比约为42:1,许多单位报名合格人数与计划录取人数比例超过200:1。报名人数最多的国家广播电影电视总局人事教育司某职位,2个招收名额,报名人数多达1.2万人。中央办公厅秘书局某职位,5个招收名额,有6000多人报名。这个比例远远高于高考和考研。根据目前的发展趋势,未来几年内报考人数将继续增多,竞争也将更趋白热化;而公务员考试的难度也将逐年加大,更注重实用性和灵活性。这对于即将参加2008年公务员考试的考生来说,无疑会面临更大的挑战。

考试的日趋激烈,通常会导致考生应考难的问题,但是,针对单个的考生而言,这只是“应试难”的一个方面。另一个重要的方面,却是旧的、传统的复习方式,已不适应现今公务员考试的新变化和这种白热化的激烈竞争了。要想在激烈的竞争中脱颖而出,没有“绝活”是不行的。这一点,相信很多参加过公务员考试的朋友都深有感触,就是在考试之前,自己似乎并没有完全弄懂什么是公务员考试,也没有真正把握公务员考试的特点和规律,以致在考场上感到很茫然、很惊慌,最终导致考试成绩不理想。

那么,如何避免这种状况,进一步提高复习效率呢?很多考生可能会说多做题目,多花时间不就可以了吗,其实仅仅这样是根本不够的。很多人考试成绩不理想,不是因为题目做得少,而是没有真正把握考试的规律,没有吃透题目的特点。因此,要改变这种考试时“两眼黑”的状况,就必须从根本上改变复习方式,增强复习效果。

为此,经济日报出版社特携手公选通在线(www.gongxuan.com)共同推出“公务员录用考试新思维系列教材”。本套教材共分《行政职业能力测验高分攻略》、《申论高分攻略》、《面试高分攻略》三册,涵盖了公务员考试的全部内容。

本套教材是在公务员录用考试新思维系列教材编写组成员的指导下,由网络上知名的公务员辅导专家北奋斗倾心编写,并经公选通在线专家组逐一审查修订完成的。本套教材的主编北奋斗,有过多次国家和地方公务员考试的经验,并多次获得成功,现是某省政府公务员。他有多年公务员考试研究经验和实战经历,因此在本套教材中提出的辅导思路和辅导模式极具实用性,且特别贴近考生。最值得一提的是,他对公务员考试的理解极为独特,能为广大考生提供一种全新的应试思维和复习模式,在网上接受过他辅导的考生,都对这种新思维和新模式赞叹称奇。

一、本套丛书的特点

1. **新**：本套教材的内容以“新”为本，紧紧围绕最新的考试大纲，选择最新的考试信息和考试资料，以新奇的思维方式、崭新的应试思路、高效的复习模式为显著特点，能真正反映公务员考试的最新动态，是当今应对公务员考试的一种新途径。

2. **奇**：本套教材以奇特的视角，新奇的复习模式，为广大考生开拓了一条新奇的公务员应试途径，能在短时间内帮助考生树立新的、高效的复习思路和模式，从而在激烈的竞争中独辟蹊径，出奇制胜！

3. **特**：本套教材致力于为广大考生提供最简捷、最快速、最直接的高效复习模式，不仅收录了公务员考试的必考内容，还从应考心态、思维方式、复习方略等方面着手，全方位多角度地帮助考生避免复习的盲目性，提高复习效率。这种独特的编写理念，能从根本上帮助广大考生脱离无所适从的盲目状态，走上快速、轻松的成功之路。

4. **值**：为了更好地帮助广大考生提高复习效率，增强复习效果，公选通在线在推出本套教材的同时，还随书赠送一张公选通在线学习卡，读者凭此卡即可注册成为公选通在线的学习卡会员，免费享受试题下载、专家答疑等服务，还可以在支付公选通在线高级会员年费、网上辅导课程、软件制品等任何一项费用时充抵30元费用。

二、本书的特点

本书是《公务员录用考试新思维系列教材》之《面试高分攻略》。本书是北努斗针对公务员面试的特点，结合自己的亲身实践，在研究了历年考试真题的基础上，倾心编写而成。具体来说，本书具有如下特点：

1. **全面解读**：本书针对公务员录用考试中的面试环节进行了深入、全面、独到、透彻的分析，全书共分“面试准备篇”、“面试实战篇”、“面试案例分析篇”、“面试心理篇”等四个部分，从面试准备到面试实战，从面试案例到心理分析，层层深入，全方位地对公务员面试进行了解析，能帮助考生全面认识公务员面试这个独特的考试形式，便于考生针对面试进行全方位的复习备考。

2. **定向突破**：本书坚持理论与实践相结合的原则，在面试实战篇中，不但全面分析了面试的实战程序，还提供了各种情况的危机化解攻略，并且根据面试题目的特点和内容，对面试进行了定向分类，有利于考生针对各种特点的面试题目实行定向突破。

3. **抓住精髓**：本书以轻快的语言和独特的视角，为广大考生解读了公务员面试的各个环节和各个方面。特别是以“案例分析”和“心理分析”的形式对面试这个互动性很强的考试形式，进行了独特解析，能帮助考生从根本上把握面试的精髓：心理和能力同样重要。

我们希望，本套丛书能为广大考生带去新奇的思维，带去新的希望和新的方向，在浩浩荡荡的公考大军中，引领广大读者快速前进，最终到达成功的彼岸！

公务员录用考试新思维系列教材编写组



目 录

第一部分 面试准备篇

第一章 面试导航	(3)
过有理想的生活	(3)
选择背后的科学	(3)
公务员面试的实质	(8)
公务员面试“三大纪律”和“八项注意”	(11)
第二章 面试的类型	(15)
一、面试的一般分类	(15)
二、我国公务员面试的主要类型	(17)
三、面试的新类型	(26)
第三章 结构化面试评分结构解析	(28)
结构化面试成绩评分表	(28)
一、举止仪表(8分)	(28)
二、理论素养,政策水平(20分)	(29)
三、综合分析、思维能力(20分)	(30)
四、语言表达能力(14分)	(31)
五、组织协调能力(14分)	(32)
六、责任感与进取心(14分)	(33)
七、应变能力和个性稳定(10分)	(34)
结构化面试测试要素	(35)
第四章 面试礼仪行为规范	(43)
一、面试仪表举止规范	(43)
二、面试语言艺术	(46)
三、面试着装行为规范	(49)
四、公务员外事礼仪规范	(52)

第二部分 面试实战篇

第五章 面试实战程序拆解	(59)
面试自查	(59)
一、心理素质自查	(59)
二、行政职业能力综合素质自查	(79)
面试调研	(80)
一、职位分析(传统意义上的观念)	(80)
二、面试调研的理念	(81)
三、面试调研的原则	(81)
四、面试调研的内容	(81)
五、面试调研的基本步骤	(82)
面试设计	(83)
一、面试考官应具备的条件	(83)
二、面试考官的基本特点	(84)
三、面试设计的理念	(84)
四、面试设计的原则	(84)
五、面试设计的内容	(85)
面试模拟	(95)
面试充电	(100)
第六章 面试危机化解攻略	(105)
一、怎样应对困难尴尬的局面	(105)
二、怎样应对棘手的问题	(107)
三、如何化解面试中的“缺点”难题	(110)
四、怎样应对主考官的非常规举措	(111)
五、怎样应付“意外”问题	(113)
六、女性面试可能遇到的敏感问题	(114)
七、怎样应对不熟悉的面试方式	(114)
第七章 面试题目分类定向分析	(117)
最易出现却最难答好的十大问题	(117)
貌似棘手的机遇性问题	(122)
政治鉴别力问题	(127)



人际关系沟通能力问题	(137)
突发事件应对能力问题	(143)
组织协调能力问题	(148)
领导决策能力问题	(158)
串词(编故事)的万能模式	(161)
富有时代活力的创新问题	(166)
第八章 面试真题实战分析	(171)
国家公务员面试考题的编制原则	(171)
一、试题的科学性	(171)
二、内容的目的性	(171)
三、题目的重点性	(171)
四、题目的共性和个性	(171)
五、试题的可评价性和透视性	(172)
六、形式的包容性	(172)
七、试题内涵的丰富性	(172)
八、试题的新颖性与启发性相结合	(173)
九、试题编制的其他要求	(173)
2008年公务员面试的发展趋势	(173)
历年面试真题实战分析	(174)

第三部分 面试案例分析篇

第九章 面试失败案例分析	(191)
案例一：笔试第三名，面试却失败了	(191)
案例二：四次面试均告失败	(193)
案例三：三次死在面试上	(197)
案例四：“败”在考官的反复“刁难”上	(198)
面试失败的理性因素分析	(200)
面试失败的非理性因素分析	(201)
第十章 面试成功案例解析	(204)
案例一：阿笨的面试招法	(204)
案例二：参加外事局面试的成功案例	(209)
案例三：四次考试最终成功的案例	(212)

案例四：收获成功与喜悦的面试	(213)
面试成功案例的共性因素	(216)

第四部分 面试心理篇

第十一章 面试心理基因图谱分析	(223)
-----------------------	-------

一、公务员面试的群体效应	(223)
二、群体效应的特点	(223)
三、面试群体的感情和道德观	(225)
四、面试中的心理表现	(225)
五、面试心理调适方法	(229)

第十二章 面试心理案例分析	(232)
---------------------	-------

一、酒酸不售：永无止境的奥妙	(232)
二、古龙笔下的惯偷：治疗顽疾的要诀	(234)
三、百年红楼：煮酒论英雄的标准	(238)
四、富豪征婚：压弯骆驼的最后一根稻草	(241)
五、地图上的世界：形式表达内涵的“缺陷定位”意义	(246)
六、智取生辰纲：意志力的同化和异化	(250)
七、韩剧爱情三部曲：热情的三个阶段	(252)
八、从《上海的早晨》到《永远的琥珀》：气质何来？	(254)
九、高楼临盆的老鼠：层次规则与殊途同归	(256)
十、美女的自白：自恋并非不可取，但的确是一种病	(258)

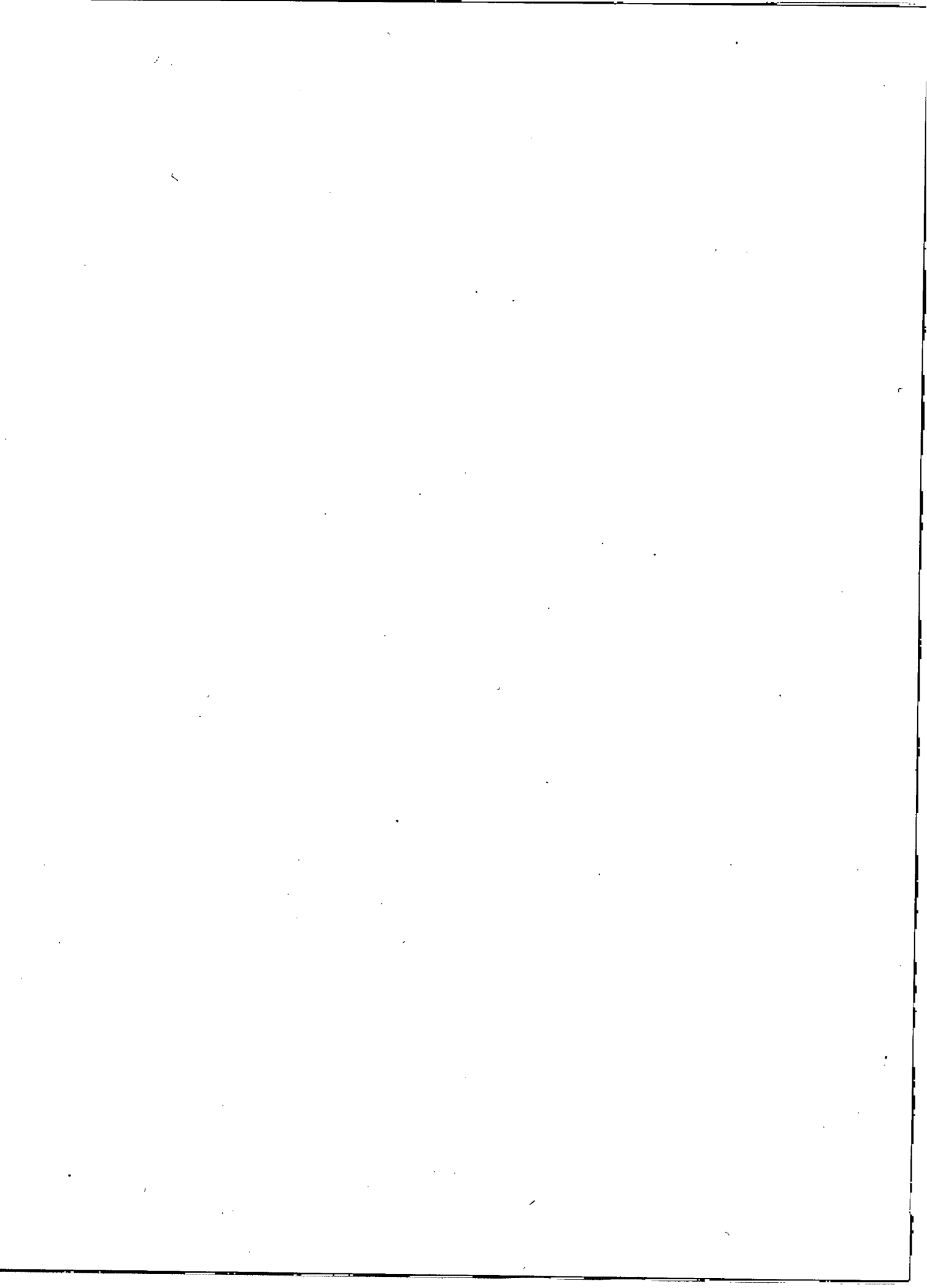
■ 公务员录用考试 **新思维** 系列教材

第一部分

面试准备篇



权威教材 名师辅导 一考即通
www.gongxuan.com www.gongxuan.com





第一章 面试导航

过有理想的生活

如果不能过一种理想的生活，那就一定要过一种有理想的生活。

很难描述理想的生活是什么样子，物质和精神要达到怎样的精彩和极致才算是理想。如果真的达到了那种状态，是不是就失去了理想的色彩，“理想只有在不可企及时才以理想的本质存在着”，不可企及，是理想最具魅力、最诱惑人的地方。

有理想不是以理想的对象来否定现实的自己，有理想也不是高挂起一个愿望，对它冷若冰霜。

有理想就是在未来的日子里，你应该怎样寻找更高的成就感和真切的幸福感。有理想就是时时否定着自我，又日日更新着自我。有理想就是不耽于现实，不溺于幻想，敢破旧，敢立新。

有理想不是要追求什么职业，而是想成为什么样的人。

有理想的人不奢侈，不自私，做善事，有自我；自爱爱人，自信信人；不妄自菲薄，亦不趾高气扬；有雅趣而不浮于情调，有俗务而能轻松身心；能放松自己在原则底线之上，要提升境界达毕生追求之巅峰。

有理想的人眼神明亮、坚定，眼光高远清幽；心胸开阔，处事从容；生活简单，情感单纯；要把一部分爱和力量献给自己的理想。

有理想的生活使你每天充实自信，精神愉悦。有所追求，故不会懈怠；有所期望，故不会苟且。有理想的生活，你可以在感觉最寒冷迷茫的时候，向心中的理想借来火温暖你的心，借来光照亮你的路。

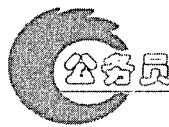
有理想就有了信仰，平凡的工作，世俗的生活，却保有一颗超凡脱俗、不沾尘埃的心灵。于是，你的言谈举止在寻常之中就有了一层源于内心的光辉。

平淡的生活里，有了理想，灵魂就有所归依，心灵就有所扶持，人生就被赋予了新的意义。

过有理想的生活，什么时候开始都为时不晚。

选择背后的科学

小到吃穿住行，大到人生大事，生活中充满选择，看似简单的决定过程，背后却潜藏着生物、心理、社会等因素。科学家试图对个体差异极大的人类行为做出科学的解释，了解选择背后的秘密，有助于我们下次做出更好的选择。



如何做出更好的选择

决定，决定！我们的生活中充满了决定，既有吃啥、穿啥这样平凡的小决定，也有是否要结婚以及跟谁结婚、干什么工作和怎样教育孩子等改变生活的决定。然而，有时做出的错误决定会使我们感到不快甚至满心懊悔。科学能帮上忙吗？

大多数人不了解我们决定背后的心理过程，但这种心理过程已经成为了热门的研究课题。幸运的是，心理学家和神经生物学家的发现也许能够帮助我们做出更好的选择。这里将介绍他们许多有趣发现中的一部分，以便指导大家做出选择。

一、不要担心结果

是在巴黎度过一个悠长的周末还是去滑雪场？是买一辆新车还是换一幢更大的房子？甚至是跟谁结婚？我们所做的每个决定几乎都需要预测未来。我们每次做决定时都会设想，我们的选择结果会使我们有何感受，我们的行为会带来怎样的情绪或“快感”。显而易见，我们通常会做出那种我们认为大致会使自己最快乐的选择。

这种“情感预期”在理论上毫无瑕疵。唯一的问题是我们并不十分擅长于此。人们通常会高估抉择的后果所带来的影响，不论这些事情是好是坏。彩票中奖实际上带给我们的快乐往往要比我们认为的要少。而我们通常认为，如果我们失去了双腿，生活将会让人根本无法忍受。

导致我们做出错误预期的一个重要因素是“损失厌恶”，这个概念是指损失带来的痛苦要大于同样的收获所带来的快乐。比如，普林斯顿大学的心理学家丹尼尔·卡内曼发现，大多数人不愿意打一个输赢几率各为一半的赌，除非他们可能赢到的钱大约是输掉的两倍。因此，在赌硬币的正反面时，如果有可能赢得10美元以上，大多数人才会押上5美元。然而，哈佛大学的心理学家丹尼尔·吉尔伯特及其同事最近的研究证明，尽管“损失厌恶”会影响人们的选择，但当人们真的受到损失时，他们发现其实并没有预期的那么心疼。吉尔伯特把这种现象归因于我们潜在的心理承受力，以及我们几乎能为所有情况做出合理解释的能力。

那么，一个可怜的情感预期者该怎么办呢？不要揣摩内心并想象假设的结果可能会给你带来怎样的感受，试着找到一个做出相同决定或选择的人，看看他们的感受是怎样的。还要记住，不论未来如何，你可能受到的伤害或者得到的快乐比你想象的要少。最后，不要总是谨小慎微。最坏的情况也许永远不会发生——就算发生了，你还有足以应对这一情况的心理承受力。

二、跟着感觉走

人们倾向于认为，做出正确的决定需要花时间系统地考量各种选择的利弊，其实有时当机立断或随心所欲即便不比深思熟虑更好，也差不了多少。

在我们的日常生活中，我们在决定相信谁以及与谁交往时既快又准。普林斯顿大学的雅尼娜·威尔斯和亚历山大·托多罗夫发现，当我们见到一张新面孔时，我们在最初的0.1秒内就对这个人的可信度、能力、攻击性、可爱程度和吸引力做出了判断。如果再给一些时间观察——大概1秒钟——研究人员发现，观察者几乎不会改变他们的看法，他们只会对他们的迅速决定变得更加自信。

当然，随着你对某人的了解更加深入，你会改变你的第一印象。更多的信息当然可以帮你



做出见多识广的理智决定。然而自相矛盾的是,有时你拥有的信息越多,也许你跟着感觉走就越好。在各种情况下,信息过量都有可能成为问题,不论是为孩子选择学校还是挑选度假目的地。荷兰阿姆斯特丹大学的阿普·戴克斯特海斯和他的同事研究发现,在这种情况下,你最好还是避免有意识地权衡考量,而是让你的大脑下意识地做出决定。

他们要求学生从四辆假想的轿车中选择一辆,一次只列出了驾驶里程和腿部活动空间等4个特征,另一次则列出了12个此类特征。一些学生在做决定之前有几分钟时间可以考虑各个选项,而另一些学生则被要求在这段时间里玩字谜游戏。戴克斯特海斯发现,当面对一个简单选择时,如果受试者经过了深思熟虑,他们就会挑选出比较好的轿车。然而,当面对一个复杂选择时,他们会感到困惑,如果他们未曾有意识地分析过这些选项,他们实际上会做出最佳选择。

戴克斯特海斯和他的小组在现实生活中发现了类似的情况。当购买衣物或厨房用具等小件物品时,如果购物者在购买前用几周时间理智地比较了各种选择,那么他们会对自己的决定比较满意。然而,当购买家具等大件物品时,那些跟着感觉走的人会比较满意。研究人员得出结论,不论在购物中心还是在政治和管理领域,这种下意识的决策过程都能得到成功运用。

三、考虑情感因素

你可能认为情感是决定的大忌,但是实际上,它们是决定不可分割的一部分。我们最基本的情感的演变使我们能在生存受到威胁的情况下,迅速而无意识地做出选择。害怕导致逃跑或战斗,厌恶导致回避。然而情感在决定中的作用远远超过自动反应。每当你下定决心时,你的大脑边缘系统——大脑的情感中心——处于活跃状态。洛杉矶南加利福尼亚大学神经生物学家安东尼奥·达马西奥研究了大脑情感部分受损的人,发现他们不能做出决定,甚至不能做出穿什么和吃什么这类最基本的选择。达马西奥猜测,这可能是因为我们大脑储存过去选择的情感记忆,我们利用存储的情感记忆为目前的决定提供信息。

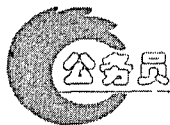
情感显然是关于选择的神经生物学的重要组成部分,但是情感是否总能使我们做出正确的决定则是另一回事。如果你试图在某种情感的影响下做出选择,那可能严重影响结果。

以愤怒为例。丹尼尔·费斯勒和洛杉矶加利福尼亚大学的同事激发一组人的愤怒,让他们写一篇文章回忆使他们火冒三丈的经历,然后给他们两种选择:或者保证能拿到15美元,或者为得到更多钱赌博,但是可能一分钱也得不到。研究人员发现男人(但不是女人)在愤怒时赌博比较多。

所有情感都影响我们的思维和动机,所以最好避免在做重大决定时受情感影响。然而奇怪的是,有一种情感似乎有助于我们做出正确选择。芝加哥的研究人员在研究中发现,悲伤的人会不慌不忙地考虑摆在他们面前的各种选择,最后能做出最佳选择。实际上,许多研究表明情绪低落的人对世界的反应最现实。心理学家甚至为它创造了一个词:抑郁型现实主义。

四、警惕“锚定效应”

我们的决定和判断有一种与任意的或者毫无关联的事实与数字联系的令人不安的奇怪习惯。在介绍这种所谓的“锚定效应”的典型研究中,卡内曼和已故的阿莫斯·特韦尔斯基请参加者转轮盘,轮盘上的数字从0到100,然后让他们估计非洲国家在联合国成员国中占的比例。在他们不知道的情况下对轮盘进行了调整,使它不是停在10就是停在65。尽管这与接着要回答的问题毫无关系,但是对参加者答案的影响是明显的。轮盘转到10的人估计的数字平均为



25%，而轮盘转到 65 的人估计的数字是 45%。他们似乎从轮盘的旋转中得到提示。

每当我们被要求根据非常有限的信息做出决定时，锚定效应就可能起作用。由于没有多少信息作为依据，我们似乎更倾向于接受无关的信息，让它们影响我们的判断。不过锚定效应也可能采取比较复杂的形式。每次我们走进商店，看到打上“减价”标签的好衬衫或者外衣，就可能受这种锚定效应影响。这是因为最初的价格成为我们与降低的价格相比的参照，使降价后的商品看上去像是便宜货，尽管从绝对数字看仍然很贵。

如果你认为你容易受锚定效应的影响，你该怎样做呢？纽约州伊萨卡康奈尔大学的心理学家汤姆·吉洛维奇承认：“很难摆脱。”一种办法是找出你自己的与之对抗的锚，但是这也有它自己的问题。

五、不要为打翻的牛奶哭泣

这句话听起来是不是很耳熟？你正坐在一家高档餐馆里，这里的饭菜特别棒，但是你感觉自己已经吃得很多了，甚至都觉得有点想吐。你知道自己应该放弃剩下的甜点，但却觉得虽然越来越恶心，但还是有一种一定要吃完的感觉。或者再想想有没有下面这种情况？在你的衣橱最里一直挂着一件既不合身又款式过时的衣服，它占用了宝贵的空间，但你就是不能下定决心扔掉它，因为这件衣服是你花大价钱买来的，而你几乎还没有穿过它。

这两个错误决定背后的力量可以称之为沉没成本误区。上世纪 80 年代，来自俄亥俄州立大学的哈尔·巴克斯和凯瑟琳·布卢默证明了我们很容易被这种情况所欺骗。巴克斯和布卢默让学生设想一下，如果他们支付了 100 美元，准备周末去密歇根滑雪，但随后又发现可以以 50 美元的价格去威斯康星一个更便宜、更好的度假胜地。当支付了两次旅行的费用后，学生们才被告知，这两次旅行是在同一个周末。在这种情况下，学生们会怎么做？令人吃惊的是，大多数人选择了不那么吸引人而且也更加昂贵的那次，因为他们在这次旅行上投入得更多。

这个决定背后的原因就是，我们在某些东西上投入得越多，我们就觉得无法摒弃它。这种投入不一定仅限于经济方面。我们谁没有硬着头皮读一本无聊的书，或者坚持一段欠考虑的友情？虽然我们早就知道明智的做法是减少由于错误决定带来的损失。没有人可以不受沉没成本误区的影响。

为了避免让沉没成本影响你的决定，要不时提醒自己过去的已经过去，投入的已经投入了。我们都痛恨遭受损失，但有时明智的选择是不要在已经亏本的买卖上再投入更多的钱了。巴克斯说：“如果在考虑是否该停止一个你本来就不应该开始的计划时，选择再继续下去的话，大概不是一个好主意。”

六、换个角度看问题

考虑一下下面这种假设的情况：如果不采取措施的话，你的家乡可能暴发一种导致 600 人死亡的疾病。为了抗击这种疾病，你可以选择第一种方案，这种方案将可以挽救 200 人的生命，还有第二种方案就是有 $\frac{1}{3}$ 的可能让 600 人全部获救，但同时也有 $\frac{2}{3}$ 的可能是所有人都无法幸免。你会选择哪个方案？

现在，再考虑一下另一种情况：你面临着同一种疾病以及同样的死亡人数，但是这一次，第一种方案的结果是有 400 人肯定要死亡，而第二种方案中，有 $\frac{1}{3}$ 的可能是出现零伤亡，而有 $\frac{2}{3}$ 的可能是 600 人全都毙命。

你大概已经注意到，这两种情况是相同的，而且从概率的角度来说，无论你选择哪种方案