

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

图书基本信息

书名：<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

13位ISBN编号：9787511313478

10位ISBN编号：7511313477

出版时间：2011-6

出版时间：中国华侨

作者：若谷

页数：380

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

前言

博弈论，又称对策论，是使用严谨的数学模型研究冲突对抗条件下最优决策问题的理论。作为一门正式学科，博弈论是在20世纪40年代形成并发展起来的。它原是数学运筹中的一个支系，用来处理博弈各方参与者最理想的决策和行为的均衡，或帮助具有理性的竞赛者找到他们应采用的最佳策略。

在博弈中，每个参与者都在特定条件下争取其最大利益。博弈的结果，不仅取决于某个参与者的行动，还取决于其他参与者的行动。

当下社会，人际交往日趋频繁，人们越来越相互依赖又相互制约，彼此的关系日益博弈化了。20几岁的年轻人不管懂不懂博弈论，都处在这世事的弈局之中，都在不断地博弈着。我们日常的工作和生活就是不停的博弈决策过程。

每天都必须面对各种各样的选择，在各种选择中进行适当的决策。

在单位工作，关注领导、同事，据此自己采取适当的对策。

平日生活里，结交哪些人当朋友，选择谁做伴侣，其实都在博弈之中。

这样看来，仿佛人生很累，但事实就是如此，博弈就是无处不在的真实策略“游戏”。

古语有云，世事如棋。

生活中每个人如同棋手，其每一个行为如同在一张看不见的棋盘上布一个子，精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。

在社会人生的博弈中，人与人之间的对立与斗争会淋漓尽致地呈现出来。

博弈论的伟大之处正在于其通过规则、身份、信息、行动、效用，平衡等各种量化概念对人情世事进行了精妙的分析，清晰地揭示了当下社会中人们的各种互动行为、互动关系，为人们正确决策提供了指导。

如果将博弈论与下围棋联系在一起，那么博弈论就是研究棋手们“出棋”时理性化、逻辑化的部分，并将其系统化为一门科学。

目前，博弈论在经济学中占据越来越重要的地位，在商战中被频繁地运用。

此外，它在国际关系、政治学、军事战略和其他各个方面也都得到了广泛的应用。

甚至人际关系的互动、夫妻关系的协调、职场关系的争夺、商场关系的出招、股市基金的投资，等等，都可以用博弈论的思维加以解决。

总之，博弈无处不在，它是一种神奇和智慧，自古至今，从战场到商场，从生活到工作，几乎每一个人类行为都离不开博弈。

在今天的现实生活中，如果你能够掌握博弈智慧，就会发现身边的每一件让你头痛的小事，从夫妻吵架到要求加薪都能够借用博弈智慧达到自己的目的。

而一旦你能够在生活和工作的各个方面把博弈智慧运用得游刃有余，成功也就不远处向你招手了。

著名经济学家保罗·萨缪尔森说：“要想在现代社会做一个有文化的人，你必须对博弈论有一个大致了解。

”真正全面学通悟透博弈论固然困难，但掌握博弈论的精髓，理解其深刻主旨，具有博弈的意识，无疑对20几岁的年轻人适应当今社会的激烈竞争具有重要意义。

在这个激烈竞争的社会中，在人与人的博弈中，应该意识到你的对手是聪明且有主见的主体，是关心自己利益的活生生的主体，而不是被动的和中立的角色。

他们的目标往往会与你的目标发生冲突，但他们与你也包含着潜在的合作的因素。

你作出抉择之时，应当考虑这些冲突的因素，更应当注意发挥合作因素的作用。

在现代社会，一个人不懂得博弈论，就像夜晚走在陌生的道路上，永远不知道前方哪里有障碍、有沟壑，只能一路靠自己摸索下去，将成功、不跌倒、不受挫的希望寄托在幸运、猜测上。

而懂得博弈论并能将这种理论娴熟运用的人，就仿佛同时获得了一盏明灯和一张地图，能够同时看清脚下和未来的路，必定畅行无阻。

博弈是智慧的较量，互为攻守却又相互制约。

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

有人的地方就有竞争，有竞争的地方就有博弈。

人生充满博弈，20几岁的年轻人若想在现代社会做一个强者，就必须懂得博弈的运用。

本书用轻松活泼的语言对博弈论进行了深入浅出的探讨，使这一深奥抽象的学问通俗化、易懂化，同时对博弈论在20几岁年轻人的为人处世、职场生存、人际交往、恋爱婚姻、经营管理、人生规划、利益诉求等人生各个方面的具体应用作了详尽的阐述，帮助年轻人轻松学会博弈论的原理和规则，将博弈论的策略思维运用到自己的人生实践中，面对问题和困境作出最优选择，避免盲目行动，在人生博弈的大棋局中占据优势，获得事业的成功和人生的幸福。

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

内容概要

博弈论是一门专门研究互动局势下人们的策略行为的学问。

博弈是智慧的较量，互为攻守却又相互制约。

当今社会，人际交往日趋频繁，每个人都被织入错综复杂的人际关系网，处在世事的大弈局之中，人与人之间的互动日益博弈化。

可以说，人生无时不博弈，无处不博弈。

因此，掌握博弈论的精髓，理解其深刻主旨，具备博弈的意识，无疑对20几岁的年轻人适应当今社会的激烈竞争，学会聪明地立身处世，具有重要意义。

正如美国著名经济学家保罗·萨缪尔森所说的那样：“博弈论让人们懂得如何应对这个纷繁多变的世界。

要想在现代社会做一个有文化的人，你必须对博弈论有一个大致了解。

”

《20几岁要懂得的博弈论大全集(超值白金版)》由若谷编著，用轻松活泼的语言对博弈论进行了深入浅出的诠释，使这一深奥抽象的学问通俗化、易懂化，同时对博弈论在20几岁年轻人的为人处世、职场生存、人际交往、恋爱婚姻、经营管理、人生规划、利益诉求等人生各个方面的具体应用作了详尽的阐述，帮助年轻人轻松学会博弈论的原理和规则，并将博弈论的策略思维运用到自己的人生实践中，在面对问题和困境时作出最优选择，避免盲目行动，在现代社会大大小小的竞争中，占据优势，掌握主动权，为自己赢得最大的胜算、从而获得事业的成功和人生的幸福。

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

书籍目录

绪论 人生处处有博弈——20几岁要懂博弈论
比较也是一种病——别人的钱包总是更诱人
爱情不讲门当户对——美女为什么嫁不出去
究竟谁做了傻子——房屋租金的合理分配
吃亏是福——聪明孩子只要5美分而不要1美元
谁出卖了主人——鸡为什么会选择自杀
不冒尖也是一种勇——杜拉拉升职与办公室潜伏
第一章 信息博弈：年轻人须谨防的迷局与陷阱
信息博弈：信息是博弈成败的砝码
被渴死的井底之蛙，赚钱的戴尔电脑
所罗门巧断争子案，华盛顿智捉偷马贼
虚者虚之，屡试不爽的空城计
不会表忠心，皇帝杀重臣
占便宜吃大亏，赢的永远是商家
没有时机，等待时机
工程师缘何错失珍珠猫
一切皆有可能：从“不可能”中发现机会
信息就是财富的沃尔森法则
虚假信息：请君入瓮的欺骗
老虎怕毛驴，假信息迷惑真敌人
未卜先知，算命先生的策略欺骗
信息环境下的优劣转换
以假乱真，控制朝廷
警惕虚假信息的炒作
先说好消息还是坏消息
广告：看上去很美
柠檬市场：劣币驱逐良币
不选对的只买贵的
“柠檬市场”买不到好车
招不到员工和找不到工作的怪事
屈原怀才不遇而小人屡屡得志
会员卡是蜜糖还是毒药
好酒也怕巷子深
第二章 随机博弈：年轻人不可不知的概率论
与上帝博弈：美女还是老虎的大小概率
是邂逅美女还是落入虎口
概率论不是赌博
血本无归是赌客的唯一下场
我们为什么不能中大奖
巴菲特咬伤自己的拇指
降低失败的可能性
豪赌是建立在实力的基础上
冒险创业：有50%的概率就要行动
不赌为赢：博弈的至高境界
石头、剪子、布：混合策略性游戏

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

警察与小偷的博弈：随机策略是最好的规则

一千次的打击比不上一次的成功

电话断了谁来打

猩猩胜过高明的炒股专家

乱拳打死老师傅

伟大的事业输在小概率事件上

猎鹿博弈：寻求帕累托最优

爱情的麦穗理论与极大极小

寻找帕累托最优

下地狱而不升天堂

新闻大战：同时行动中的优势策略

田忌赛马：相继行动中的优势策略

当没有优势策略时随机应变

洛克菲勒为什么会成为超级富豪

第三章 选择博弈：20几岁智慧抉择自己的一生

拍卖的陷阱：博弈的支付问题

1美元的困局：1美元如何拍卖成205美分

皮洛斯的胜利

成本=机会成本+沉没成本

收益小于成本的事情不去做

强吃剩饭是更大的浪费

决定命运的是选择而非机遇

什么样的选择决定什么样的生活

生活中的霍布森选择

蔡戈尼效应：撞到南墙就拐弯

及时止损出局

降低选择的机会成本

丢卒保车，以小损失救“局”

乔丹为什么不自己修草坪

鱼与熊掌不可得兼

布里丹毛驴效应

边际效用：好东西不是越多越好

大饼为什么越来越难吃

有钱不一定是幸福

锦上添花不如雪中送炭

协和谬误：欲罢不能的困局

认赔服输，尽早出局

不要怕与不要悔

为了整体，放弃局部

比尔·盖茨为什么不弯腰捡钱

放弃是选择的另一种表达

第四章 人性博弈：年轻人历练自我的必修课

重复性博弈：丈夫会不会真打妻子

争争吵吵，相伴到老

为什么火车站小贩卖假烟

分道扬镳的高发期

“一报还一报”带来双方的合作

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

信任是社会的进化：带剑的契约才有效
谁违约就处罚，带剑的契约才有效
真诚不等于轻信。
熟人社会是走向共赢的最好策略
“欺骗”有时跟道德无关
诚信是重复博弈的手段
诚信博弈：道德遭遇自私
一两重的诚信抵得上一吨重的智慧
博弈离不开规则
自己能力范围之外的事，不要贸然答应
贸然接受别人的事，让你进退维谷
不骗别人但要防止被别人骗
第五章 多赢博弈：年轻人要具备的做人胸襟
零和博弈：有人赚钱就有人吃亏
狐狸与狼的博弈：狐狸得救而狼被困
零和博弈：损人不利己的双输策略
妻子和小妾的此消彼长
做人做事要避免零和博弈
负和博弈：从“冤冤相报”到“两败俱伤”
顶级大师的相互伤害
拆迁公司和“钉子户”的博弈
反目成仇为哪般
祝福变成了诅咒
正和博弈：共赢中的生存
蜜蜂与农夫博弈：生存中的共赢
瘫痪妻子和聋哑丈夫的恩爱生活
利己未必要损人
苏泊尔和金龙鱼的结亲
从合作中走向成功
奔驰优秀是因为宝马撵得紧
走向合作的承诺
互利互惠是出于双赢的考虑
第六章 纳什均衡：20几岁要懂得的利益天平上的游戏
利益追逐：淡泊明志晓进退
纳什均衡
对手为什么总喜欢做邻居
财富的追逐与争夺
温商的财富观
顽猴博弈：笼子里的利益角逐。
明哲未必能保身
孔融让梨中的利益取舍
“浪费”与节俭的悖论
施恩有术，掌控好你的人际关系
三个和尚没水喝，多人博弈协调下的均衡
三人困境，三个和尚没水喝
多人博弈游戏的协调
稻草原理，在欲望和贪婪之间的度

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

压垮骆驼的最后一根稻草
荷花推理题的警示
成功在于积累
欲望还是贪婪
“坏东西”的存在也是合理的
贪心让你失去更多
一分利息吃饱饭，三分利息饿死人
逐步解决问题最有威力
第七章 竞合博弈：20几岁学会理性面对人生困境
囚徒困境：精明策略与糟糕结局
两个自愿坐牢的嫌疑人
人质困境：徘徊于非理性之崖
增产困境：农业增产不增收
旅客困境：聪明反被聪明误
降价困境：集体自杀的价格大战
放弃合作：无奈的生存抉择
活路就是比对手跑得快
因利而制权
怀疑不如信任
前线士兵为什么不选择逃跑
真正的自利是前瞻性的
第八章 公平博弈：20几岁必须认清的社会现实
搭便车的智慧：先动与后动
刘备的老二哲学
大树底下好乘凉
空手更容易套白狼
聪明者善借：隔山打牛，借力使力
阿迪达斯联姻体育明星
自驾车不如搭便车
沾边名人不平凡
骂名也会成为借力
利用别人的风头让自己出风头
借用其他企业的名气
大力宣传不如巧宣传
借助“敌人”之力成就自己
第九章 劣势博弈：弱者未必一定是输家
枪手博弈：能人跌倒在自己的优势上
神枪手常常出局
优势也会成为绊脚石
木秀于林风必摧之
胜出者未必是最优者
置身世外的艺术
幸存者的策略：先发制人与后发优势
找到心照不宣的合作者
避开锋芒行事
从对方内部借力让你以弱胜强
第十章 进退博弈：争强好胜未必真赢

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

斗鸡博弈：进一步与退一步
债权人与债务人的斗鸡博弈
驴子和驴夫的胜利
没有赢家的朋党之争
退是为了进
懦夫困境：撑死胆大的与饿死胆小的
让对手知道你不会退却
有勇无谋是大忌
坚持下去才有希望
呆若木鸡：斗鸡的麻痹策略
让其晓得无稳操胜券的能力
表面的“不为”，是为了实实在在的“为”
鹰立如睡，虎行似病
想得到，要装作不想要
明修栈道，暗度陈仓
以情动人，善打感情牌
时刻牢记三人行必有我师
强者也要装脚痛
吃亏是福，眼前小利与长远大利
给占便宜的人一点甜头
小利不取，大利不放
不“冒尖”也是一种作为
暂时退让更容易成功
以退为进，曲线成事
第十一章 目标博弈：敢于做一条反向游泳的鱼
蜈蚣博弈：从后向前的倒推
海盗们的公平分赃
人生规划的倒推逻辑
农村包围城市
“歪打正着”更容易成功
冬天开业的冰淇淋店
逆向思维的妙用
“贬低自我”让对方知难而退
一把屠刀揪出屠户
艾科卡的野马汽车
李嘉诚的成功抄底
阿罗不可能定律：是“民主”还是诡计
少数服从多数的伪命题
投票箱里的妖怪
第十二章 经验博弈：20几岁是墨守成规还是敢于创新
酒吧博弈：盲从无异于踩上地雷
与大多数人做出相反的决策
热门专业难就业，冷门专业炙手可热
高速公路缘何越来越堵
不要做盲目从众的羊
冷板凳坐成热板凳
长尾理论，站在少数者的人群里

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

跳出红海，与“蓝海”同行
路径依赖：为什么没有人一步登天
马屁股决定铁轨的宽度
无法预测的蝴蝶效应
成功总是接连出现
僵化的思维无法创造辉煌的人生
在幼儿园学到的最重要的东西
没有人一步登天
避开急功近利的陷阱
分蛋糕博弈：不患贫而患不公
分蛋糕的最后拿蛋糕
责、权、利的一致
强者是规则的制定者
滥竽充数是齐宣王的错
制度是最好的上帝
哈定悲剧：无限制的选择是社会灾难
熟悉而又陌生的哈定悲剧
公园的樱桃没有成熟就被摘光
皇帝为什么不能拆除石磨
灯塔为什么只能由政府建造
为什么草场要围起来养羊
世界为什么没有变成疯人院
第十三章 心理博弈：20几岁要懂一点心理战术
破窗理论：假作真时真亦假
破窗的破坏力
重视第一印象
及时修好破窗
克服自身缺陷
制造同仇敌忾
背后赞美对方
脏脸博弈：别人也可以成为你的镜子
谁的脸是最脏的
谁的媳妇出轨了
共同知识的作用
谎言重复成真话
富邻居让你感觉穷
刚柔之间：完全理智的心就是一把锋利的刀
农夫与蛇博弈：防人之心不可无
“宋襄公之仁”反受其害
让他三尺又何妨
用“柔”来克“刚”
摸清心思再行动
通达人情是学问
脚踏两船并不坏
第十四章 两性博弈：20几岁必知的人生课题
爱情博弈：爱了不该爱的人
爱情也是一场博弈

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

一见钟情变一见就堵
情人眼里出西施
放手也是爱情的智慧
婚姻博弈：经营婚姻也有门道
爱情和婚姻不是一回事
婚姻的帕累托最优
贫贱夫妻百事哀
楚汉战争：家庭中的男女博弈
看球赛还是音乐剧
谁来做家务
争吵伤和气
婚姻中的杀手锏
婚姻不是女性的饭票
第十五章 管理博弈：20几岁要懂得的驭人方略
赚取利润不如收获人气
给员工一个美好愿景
未来的预期与管理
裁员是一把双刃剑
索尼公司为什么能长治久安
激励比惩罚更有效
将能而君不御
管理场中的生意伙伴关系
承诺与威胁：胡萝卜加大棒的艺术
鹰鸽博弈：强硬与温和的演进
胡萝卜加大棒，威胁与承诺并举
下属负重才不会跌倒
与下属保持适当的距离
既要加油又要泼冷水
谋才博弈：二流人才也是人才
人尽其才，物尽其用
用“刺头”还是用“听话”的人
由显见隐，发掘真才
放错地方的金子就是石头
分槽才能喂好马
第十六章 商战博弈：20几岁要懂得的经营策略
商业谈判里的“胆小鬼策略”和“让步之道”
讨价还价中的“沉锚效应”
摸清别人的底牌
报价是一门艺术
灵活应对讨价还价
以退为进让对手“束手就擒”
及时扭转谈判局面
给对手最后通牒
商业竞争：兵不厌诈
兵不厌诈，诱使对手出错招
侧面包抄，避免直接攻击
不走寻常路，以反常方式取胜

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

不要吃独食，让别人也赚钱

先予后取，以诚动人

莫要刀口舔血，保持对风险的警惕

财富博弈：你不理财，财不理你

将鸡蛋放到不同的篮子里

机遇总是眷顾有心人

“钱生钱”永远都胜于“人生钱”

做金钱的主人，而不是金钱的奴隶

第十七章 职场博弈：20几岁必须懂得的生存规则

游刃职场，办公室政治的空手道

适当地向上司“邀功请赏”

做“墙头草”并没有大错

弃暗投明，禽择良木而栖

老板永远是对的

学会认错

顾全别人的面子，你才有面子

拉拢他的同时将真实信息透露给他

对手是最好的成功催化剂

懂得为对手的胜利叫好

选对工作，赢在卓越的平台

找到有潜力的职业，才有可能取得大成就

选准池塘钓大鱼

无论何时，都要发挥自己的强项

感谢折磨你的人

雕塑自己最完美的职业形象

把自己当做一个品牌来经营

跳槽是把双刃剑

第十八章 人际关系博弈：20几岁要懂得的处世之道

低调做人：谦让也是一种武器

低调是一种美德

谦卑会开出鲜艳的花朵

水满则溢，过犹不及

隐藏自己的真实目的

百祸从口出

虚名是浮华的东西

人脉下面有宝藏：朋友多了路好走

为富不可不仁，为贵不可不义

盛赞之下无怒气

朋友多了路好走

把握人际交往的分寸

用人脉延伸你的工作能力

发掘你周围的人脉资源

人脉就是财富

多个朋友多条路

求人办事：请将不如激将

声东先击西

暗中智取

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

请将不如激将
抬高身价
迂回进取
投其所好
善借威名

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

章节摘录

当我们知道有些酱油已经洒掉了，无法挽回的时候，最明智的做法就是认赔服输，抑制住把碗再翻过来的冲动。

因为这种冲动，我们有可能把剩在碗底的那一点酱油也搭进去。

实际上，很多人都在扮演故事里的孩子，自作聪明地企图把碗的全部空间都用上，期望可以把酱油全部带回家，最后却因小失大，捧回家的只是一个倒扣着的碗，而碗里面酱油已洒光了。也许不是酱油这类可见的东西，我们不知自己曾经泼洒了什么，但会是弥足珍贵的。

古人说：“人非圣贤，孰能无过。

”每个人都会犯错误，即使圣贤如孔子，也还是犯过“以貌取人，失之子羽”的错误。可是做错了事以后如何面对，却直接关系到为错误付出的代价。

一旦做错了一件事，这件事也就算结束了。

我们在检讨过之后，就必须全力以赴地去做下一件事。

人生就像跨栏赛，我们不应该碰倒栏杆，要在最短的时间内跨过去就是了。

如果一味地为碰倒的栏杆而惋惜和后悔，最终的成绩必然会大受影响。

为了平衡，我们既不要被太多的选择所困扰，也不要为那些做过和没有做过的事情而难过。

从我们当下所做的事，当下所在的地方寻找成功，关键就在于端住自己的碗，不要试图去看另一面。

当我们知道已经做了一个错误的决策时，就不要再对已经投入的成本斤斤计较，而要看对前景的预期如何。

有时暂时放弃即使有所损失也不失为明智之举。

不要怕与不要悔 一个年轻人离开故乡，寻求自己的前途。

他动身前去拜访本族的族长，请求指点。

老族长听说本族有位后辈要外出踏上人生的征途，就写了三个字——不要怕，然后望着年轻人说：“孩子，人生的秘诀只有六个字，今天先告诉你三个，供你半生受用。

”几十年后，这个从前的年轻人已是人到中年，有了一些成就，也添了很多伤心事。

回到了家乡，他又去拜访那位族长，才知道老人家几年前已经去世。

家人取出一个密封的信封对他说：“这是族长生前留给你的，他说有一天你会再来。

”他拆开信封，里面赫然又是三个大字——不要悔。

这个睿智的族长告诉我们，既然已经错了，就不要一味地懊悔，在错误中不停地纠缠，而必须要有“不悔”的勇气与智慧，放弃那些已经无可挽回的东西。

想做出这样的决定，需要转换一个角度来看问题，考虑在没有付出成本或者付出成本比较低的情况下会如何决策，是一个很有效的“药方”。

譬如，我们以每股10元买进一只股票，但现在的价格是每股7元，我们应该抛售吗？

做这个决策时，我们要换位思考一下：假如我们是以每股6元或者每股4元买入这只股票的，我们会如何决策呢？

如果打算卖掉的话，就证明我们对这只股票的前景并不看好，所以最好还是抛了它。

如果我们看好这只股票的前景，那现在就不应把它出手。

在一些大的项目上面，决策者也应该动用这种思维方式。

为了整体，放弃局部 在茫茫的草原上，为了争夺被狮子吃剩的一头野牛的残骸，一群狼和一群鬣狗发生了冲突。

尽管鬣狗死伤惨重，但由于数量比狼多得多，也咬死了许多狼。

最后，只剩下一只狼王与5只鬣狗对峙。

显然，双方力量相差悬殊，何况狼王还在混战中被咬伤了一条后腿。

那条拖拉在地上的后腿成为狼王无法摆脱的负担。

鬣狗还在一步一步靠近，突然，狼王回头一口咬断了自己的伤腿，然后向离自己最近的那只鬣狗猛扑过去，以迅雷不及掩耳之势咬断了它的喉咙。

其他4只鬣狗被狼王的举动吓呆了，都站在原地不敢向前。

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

终于，4只鬣狗拖着疲惫的身体一步一摇地离开了怒目而视的狼王。

面对危险境地，狼王懂得牺牲一条腿来保全生命，这是一个十分无奈但是也十分聪明的选择，有着壮士断臂般的悲壮和豪迈。

人生亦应如此，当生活强迫我们必须付出惨痛的代价以前，主动放弃局部利益而保全整体利益是最明智的选择。

智者曰：“两弊相衡取其轻，两利相权取其重。

”趋利避害，这也正是选择与放弃的实质。

壮士断臂的典故相信很多人都听过。

阖闾除掉吴王僚即位后，听说僚的儿子庆忌逃到了卫国，并在那边招兵买马，以图伺机复仇。

庆忌是当时吴国的第一勇士，传说此人有万夫莫敌之勇。

阖闾觉得庆忌是自己的心头大患，便和伍子胥商量，决定挑选一位智勇双全的勇士去刺杀庆忌。

最后他们选定了善于击剑的要离，命他前往行刺。

要离深知庆忌是一个行事谨慎的人，为了取得庆忌的信任，他不惜使用苦肉计，用剑斩断了自己的右臂，杀了妻子儿女，逃到了卫国，并对外宣称是吴王阖闾断了自己右臂，杀害自己的妻小。

要离到了卫国后求见庆忌，庆忌见状，对要离深信不疑，视为心腹，常在左右。

终于有一天，要离找到了刺杀庆忌的良机，将庆忌杀死。

要离回国后，吴王阖闾亲自迎接，并且要重重赏赐要离。

要离不愿接受封赏，说：“我杀庆忌，不是为了做官发财，而是为了吴国的百姓生活安宁，免受战乱之苦。

”说完，要离拔剑自刎。

.....

<<20几岁要懂得的博弈论大全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>