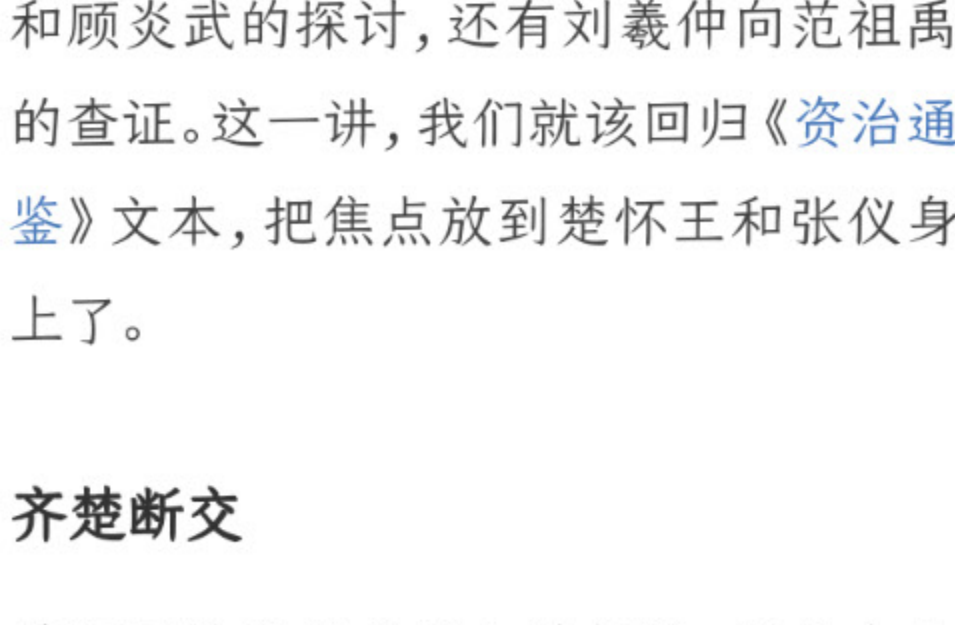


036 楚怀王该如何破解张仪的骗局？

熊逸讲透资治通鉴²（年度日更）[进入课程>](#)

07-28



转述师：金北平

你好，欢迎来到《熊逸讲透资治通鉴2》。

前面两讲，我们从“《资治通鉴》为什么删掉屈原的戏份”这个问题引出了胡适的“箭垛说”，朱熹的查漏补缺，李因笃和顾炎武的探讨，还有刘羲仲向范祖禹的查证。这一讲，我们就该回归《资治通鉴》文本，把焦点放到楚怀王和张仪身上了。

齐楚断交

楚怀王被张仪哄得心花怒放，相信自己不费一兵一卒就取得了商於之地。也不怪楚怀王兴奋，因为商於之地对于楚国，就像幽云十六州对于北宋。楚怀王如果真能在自己的任期里完成这样一件壮举的话，实在是光宗耀祖，威风八面。这就见得出张仪抛出的诱饵太香，刚好打中了楚国人的痛点，一下子就把楚怀王带进了“关心则乱”的境地了。

（楚王）乃以相印授张仪，厚赐之。遂闭关绝约于齐，使一将军随张仪至秦。

楚怀王同时做了3件事：一是请张仪担任楚国总理，给他各种赏赐；二是跟齐国断交，不再接待齐国使者了；三是派一名将军跟着张仪去秦国办理土地交接事宜。

张仪详堕车，不朝三月。楚王闻之，曰：“仪以寡人绝齐未甚邪？”乃使勇士宋遗借宋之符，北骂齐王。齐王大怒，折节以事秦，齐、秦之交合。

张仪回到秦国以后，本该赶紧交接土地，但他不，他假装从车上摔下来，摔伤了，一连休养了3个月，不去上朝办公。按说楚怀王听说之后，应该能想到张仪是在耍无赖，自己受骗了，但没想到，楚怀王竟然很有儒家“反求诸己”的品格修养，事情没办好，先在自己身上找原因：大概是我跟齐国断交断得不够彻底，让张仪挑理了吧？

这就像恋爱关系，怎么跟前任分手才能让现任满意？

仅仅把前任拉黑，显然是不够的。楚怀王派出一位名叫宋遗的勇士，借用宋国符节，来到齐宣王面前破口大骂，闹着要分手。为什么要派勇士，而不是派使者呢？因为办这种事太需要胆量，难保齐宣王不会当场行凶。为什么要借用宋国符节呢？因为齐、楚两国已经断交，楚国使者进不去齐国的国门。

齐宣王没来由被骂了一通，气炸了，对楚国不再心存幻想，马上去和秦国建交。

张仪乃朝，见楚使者曰：“子何不受地？从某至某，广袤六里。”使者怒，还报楚王。楚王大怒，欲发兵而攻秦。

张仪等的就是这件事，眼看着楚国跟齐国彻底决裂，再没有言归于好的可能了，而齐国跟秦国结盟，秦国虽然不好再动齐国的脑筋，但可以改变一下策略，联合齐国一起打打楚国的主意，局面比当初预期联楚攻齐更好。张仪这下“伤”养好了，上朝办公，招待楚国使者说：“你怎么还没办好土地交接手续呢？这不，从这里到这里，6里长，6里宽，都拿走吧。”

土地面积转眼就缩小了1万倍，这真是赤裸裸的耍流氓了。使者当然不干，气哼哼回国汇报。这回轮到楚怀王气炸了，非要跟秦国决一死战不可。

大宗交易

今天我们站在上帝视角，当然会觉得楚怀王愚蠢自大，只会往张仪的圈套里钻，但如果设身处地，在无从判断这场交易到底是真是假的情况下，我们又该怎么做呢？

这就相当于大宗商品交易，按说只要一手交钱，一手交货，银货两讫，貌似可以简单放心，但是，交钱和交货毕竟不可能真的同时完成。于是风险来了：要么买家交完钱，卖家连银带货一道跑了，买家拿卖家没办法；要么反过来，卖家交完货，买家连银带货一道跑了，卖家拿买家没办法。具体到楚怀王这里，总不可能左手按住张仪的手，准备给割地协议盖章，右手拿着跟齐国签订的盟约，守着一只火炉，只要左手那边一盖章，右手马上就把盟约丢进火炉。再说了，就算割地协议盖了章，齐楚盟约烧成灰，商於之地就到手了吗，楚国和齐国就真的断交了吗？

如果采取陈轸的意见，跟齐国这边先阳奉阴违，等当真收到了商於之地，再跟齐国断交的话，那么问题是：如果秦国那边确实满怀诚意，想要做成这笔交易的话，也会担心楚国不老实，一定要先看到楚国跟齐国断了交，这才愿意割地。于是，楚国这边是“你不割地，我不断交”，秦国这边是“你不断交，我就不割地”，交易注定陷入僵局。

费边策略

今天我们要解决这种问题就比较容易了，因为博弈论给出了一个很经典的解题思路。

事情要从两千多年前的第二次布匿战争（Second Punic War）说起。大约就在楚怀王被骗的一个世纪之后，汉尼拔横扫罗马，罗马执政官昆塔斯·菲比阿斯·马克西姆斯·威卢克瑟斯（Quintus Fabius Maximus Verrucosus）临危受命，指挥罗马军团迎战汉尼拔。出乎所有人意料的是，这位统帅大人竟然指挥着正规军打起了游击战，敌进我退，敌退我进，利用主场优势跟客场作战的汉尼拔拼消耗，逐渐积累小的优势，把汉尼拔耗到吃不消。

这位统帅因此得到了一个绰号“拖延者”（Cunctator），而他那一长串的名字，排在第一位的昆塔斯是他的名，但罗马人的名既很少，也不太重要，重要的是排在第二位的家族名，大约相当于姓。这位昆塔斯的家族名菲比阿斯（Fabius）写成英文就变成了费边（Fabian），菲比阿斯那种拖延的、拼消耗的、回避正面决战的打法就被称为费边策略（Fabian strategy）。

在社会主义运动史上有一个著名的费边社（Fabian Society），主张在资本主义世界通过渐进的改良，而不是暴力革命，逐渐实现社会主义，换句话说，要拿费边大人对付汉尼拔的策略对付资本主义。

费边策略后来被博弈论收编过去，要点可以被简单概括成4个字：化整为零。

化整为零在博弈论当中的意义是：把一桩大宗的，双方都承受不起失败风险的一锤子买卖，拆分成若干小宗的，每一小宗的风险都不难被双方承受的重复博弈。当一锤子买卖变成了重复博弈，就意味着口碑和信用变得重要了，一报还一报也变得可行。

具体到楚怀王身上，商於之地600里，不要求秦国一次割清，可以分期分批，而相应地在楚国这边，跟齐国的断交一样可以分期分批，比如先对从齐国进口的特定商品提高关税。秦、楚双方就这样你一步，我一步，你在哪一步上停顿了，拖延了，我就相应地在哪一步上停顿和拖延，还可以根据约定给出相应的惩罚。

阿拉伯的劳伦斯

现在你可能觉得：哎呀，楚怀王没学过博弈论，思维方式太原始，这才被张仪骗了。

但人类历史上，张仪这种骗局骗到的远远不止一个楚怀王，甚至直到20世纪，“一战”开打的时候，英国挑唆阿拉伯人在后方造了反，许给阿拉伯首领侯赛因·本·阿里·哈希米（Hussein bin Ali Al-Hashimi, 1854~1931）战后建立一个

大阿拉伯王国，1960年代的英国电影大片《阿拉伯的劳伦斯》（Lawrence of Arabia, 1962）反映的就是这段历史。

结果“一战”打完，英国人像张仪一样不认账了。后来ISIS提出的领土主张基本就是当年英国人许给侯赛因·本·阿里·哈希米的大阿拉伯。但英国那边也有苦衷，因为但凡民主宪政政体的国家，都很难在长时段里保持政策的一贯性，民意往哪边倒，政策就只好往哪边倒，而民意往往来自乌合之众的情绪爆发，哪可能有什么一贯性呢。

反而是古代集权政体下的统治者才有可能把战略思路进行到底，把承诺履行到底。具体到楚怀王这件事上，秦国耍流氓是没有任何托辞的，赤裸裸地耍流氓，这当然既出乎楚怀王的意料，也最能让楚怀王光火。楚国正因为是在楚怀王的时代被秦国欺负得太狠，太不要脸，所以直到秦始皇统一六国之后，反抗意志都特别强，产生出“楚虽三户，亡秦必楚”的谚语。

那么，假如楚怀王在和张仪谈判的时候，不但精通货边策略，也真的根据费边策略跟张仪商量合作方案，结局会不会有什么不同呢？

欢迎在留言区谈谈你的想法，我们下一讲再见。

[划重点](#) [添加到笔记](#)

1、楚国派勇士大骂齐王，跟齐国断绝后去交接秦国土地，张仪却只交割了长宽六里的土地。

2、大宗交易中可以用化整为零的费边策略，把一锤子买卖变成重复博弈，以减少损失。

3、楚国在楚怀王的时代被秦国欺负得太狠，所以直到秦始皇统一六国之后，反抗意志都特别强。

#跟着熊大读《资治通鉴》

我们为这门课配套了一个知识城邦学习话题，欢迎你记录学习收获，和其他同学互相交流，一起完成这场马拉松学习。课程老师@熊逸、主编@李倩也会不定期出现在讨论区哟~

[戳此参与讨论>](#)

熊逸讲透资治通鉴²
来，带你跑个中国历史马拉松
版权归得到App所有，未经许可不得转载

< 前一篇

后一篇 >

赞赏

如此好文章，快分享给需要的朋友吧！

微信

朋友圈

用户留言

默认 最新 只看作者回复

乐趣 7月28日 [+关注](#)

楚怀王被秦国欺骗也是咎由自取，为了利益背弃盟约，已属不义。楚怀王还对秦国采取了单边诚信行动，则更是愚不可及。（当然，这里有秦国预设的交易条件）然而撇开政治、国家、道义、正义等等，完全从市场规律及交易实施的角度去考虑这件事，确实是个新思路。渐进式交割也似乎是个好办法。只不过楚怀王已经被利益蒙蔽了双眼，即使搞渐进式交割，也绝对会被秦国牵着鼻子走。并且退一万步说，即使谈交换，楚国这一方也缺乏谈判高手。或者说不是没有高手（比如屈原），而是楚怀王过于刚愎自用，一意孤行。因此被骗惨也是必然结果。古往今来，不义之财都不是那么好取的，诱惑的背后大多是陷阱。

#跟着熊大读《资治通鉴》

2

2

223

分享