

# 博弈论视野下邓析“两可之说” ——“议赎尸”新解

李天余 王妍

(重庆邮电大学移通学院 重庆 401520)

**[摘要]** 邓析“议赎尸”案例,许多学者对此进行了研究,大部分人认为“议赎尸”属于诡辩;也有学者认为,“议赎尸”不是诡辩,蕴含着辩证思维;更有学者认为,“议赎尸”属于悖论,没有解决方案;本文立足博弈论角度,试图运用博弈论中的两种策略(先动优势策略和后动优势策略)去解决“议赎尸”案件。

**[关键词]** 邓析;议赎尸;目的;手段;先动优势策略;后动优势策略;双赢

## 一、故事介绍

《吕氏春秋·离谓》记载邓析“两可之说”：“洧水甚大，郑之富人溺者，人得其死者，富人请赎之，其人求金甚多，以告邓析。邓析曰：‘安之，人必莫之卖矣。’得死者患之，以告邓析。邓析又答之曰：‘安之，此必无所更买矣’。”

大意是：河南的某条河，叫洧水，一年夏天，洧水涨水，郑国一个富人经过洧水时，不小心溺水身亡，一个人打捞到死者的尸体，富人的家属请求赎回家属的尸体，但是捞尸者要价很高。家属就去找邓析，请求邓析出主意。邓析给家属的建议是：请耐心等待，因为捞尸者只能将尸体卖给你，你是唯一的买家。因此，在听取了邓析的建议之后，家属就安心回家等待。但是却使得捞尸者很着急，于是，捞尸者也去找邓析，邓析给捞尸者的建议是：请耐心等待，因为家属只能在你这里买到尸体，你是唯一的卖家。

## 二、“两可之说”的研究现状

### (一) 诡辩论

荀子说“邓析不恤是非，然不然之情”、“好治怪说，玩琦辞”（《荀子·非十二子》）。司马谈在他的《论六家要旨》中说：“名家苛察缴绕，使人不得反其意。”（《史记·太史公自序》）。刘向《邓析子校叙》、刘歆《七略》和《列子·力命》均称邓析“操两可之说，设无穷之辞”。这些人都认为邓析的“两可之说”属于诡辩。

### (二) 辩证思维

站在辩证思维角度分析“两可之说”的学者较少，许多人认为“两可之说”属于诡辩。但是笔者却不这样认为，它的价值体现在其中的辩证思维。具体来讲，具有两个方面的研究意义，一方面，矛盾的双方具有对立性。另一方面，矛盾的双方具有统一性，在一定条件下可以相互转化。

#### 1 矛盾具有对立性

从哲学角度进行阐释，“矛盾”指的是事物的两个方面，并且这两个方面具有对立性和矛盾性。这种矛盾性是一切事物都具有的。比如“安之”的另外一个方面就是“不安之。”，或者说“不着急”的另外一个方面就是“着急”，这两个方面本身就是对立的。

#### 2 矛盾具有统一性

从哲学角度进行阐释，矛盾具有统一性是指，矛盾的两个方面不会一直处于对立状态，当满足一定条件时，矛盾的对立双方会相会转化和相互依存。矛盾双方相互转化在邓析的“两可之说”里，可以做如下分析：邓析建议家属安心等待时，当家属安心等待不去找捞尸者时，捞尸者就找到邓析。从心理角度分析，当家属处于“不着急”的心态下，直接导致捞尸者处于“着急”的心态。

## 三、“两可之说”的新解——目的与手段一致论

邓析在“议赎尸”案例中，给与双方的建议都是“安之”，即告知对方安心等待，不要主动去找对方。在我们分析邓析为什么会如此建议时，我们先分析家属和捞尸者的目的分别是什么，因为只有知道了双方的目的后，才能判断邓析的方法，或者说邓析所采用的手段是否与达成双方的目的。从家属与捞尸者在第一次交易时没有达成一致，可以看出，家属的目的是希望低价买回死者的尸体，而捞尸者的目的是希望高价卖出尸体。正是因为双方具有不同的目的，或者说矛盾的目的，才没能在第一次交易时达成一致。那么，我们首先思考，双方如何才能达到各自的

目的。家属如果想实现低价买的目的，邓析给家属的方法是按兵不动，耐心等待，潜台词就是家属不要主动找捞尸者，要等到捞尸者主动找家属，这个时候家属才能坐地起价，拥有主动权。捞尸者如果想实现高价卖的目的，邓析给捞尸者的方法也是按兵不动，耐心等待，潜台词就是捞尸者不要主动找家属，要等到家属主动找捞尸者，这个时候捞尸者才能坐地起价，拥有主动权。如果我们站在其中任何一方来分析目的的实现与否，都需要一个前提条件，那就是其中任何一方会在博弈过程中失去耐心，主动找到对方，而且双方目的的实现，也并不是都能全部是实现，仅仅可能是一方实现目的，另一方放弃自己原有的初衷目的，否则，双方是不可能实现最初的目的。也就是，邓析的建议不可能实现双方最初的目的，仅仅可能是实现双方的次优目的。

那么，接下来分析的问题就比较多了，买卖双方中的其中一方如何在主动出击的情况下，实现最初的目的。买卖双方中的其中一方如何在被动的情况下，实现次优目的。那么次优目的是什么？怎么实现次优目的？双方需要采取哪些有利行动？这将是笔者接下来重点分析的问题。

## 四、“议赎尸”的解决方案

下面，笔者从博弈论角度来解决目前困扰在捞尸者和家属的问题。那就是用两种策略，先动优势策略和后动优势策略。

先动优势策略，用一句我们通常理解的话说就是“先下手为强，后下手遭殃。”后动优势策略，用我们通常的话说就是“后发制人”。其实，这两种策略各有其优势，适合在不同的情况下使用。

### (一) 先动优势策略

先动优势策略是指为了促成交易的达成，主动找对方谈判。这种策略的使用，需要了解对方的信息，掌握关键或者全面的信息，有利于分析问题。在“议赎尸”案例中，如果其中一方失去耐心，想要主动找到对方谈判，并且又想实现自己原初目的，或者说实现自己最低底线的目的，那么，就需要主动方了解对方的各种信息，比如捞尸者想主动找家属，就必须得知对方是一个孝顺的人，有钱的人，好面子的人等等，在这种情况下，捞尸者可以实施威胁策略，逼迫对方买下尸体。

### (二) 后动优势策略

后动优势策略是指，不主动找对方谈判，而是在了解主动方的各种信息后，在博弈过程中，逐渐达成交易。这种策略的使用，需要被动方了解对方信息不全面，只有等待主动方出击后，通过主动方的行为窥视对方的心态和信息，以利于自己下一步做出行动。比如，捞尸者不确定家属性格如何，家境如何，人品如何，那么，他只有通过家属的表现去判断对方的境地，以便采取行动。

## 参考文献

- [1] 孙中原. 中国逻辑史: 先秦[M]. 北京: 中国人民大学出版社.
- [2] 胡国义. 邓析“两可之说”评析[J]. 温州师范学院学报, 1998, (4).
- [3] 温公颐, 崔清田. 中国逻辑史教程[M]. 南开大学出版社, 2001.

## 作者简介:

李天余(1986—), 女, 硕士, 汉族, 重庆潼南人, 讲师, 研究方向: 法律逻辑学; 王妍(1987—), 女, 硕士, 汉族, 四川阆中人, 讲师, 研究方向: 发展与教育心理学。