

孙子诡道思想的符号学研究^{*}

徐结平

摘要：孙子思想在海外传播最广、争议最大者莫过于诡道十二法。西人在惊叹它的实用性的同时，又纠结于它对常态社会伦理规范的破坏。事实上，战争场域符号活动的特异性决定了一般交际理论难以阐释敌我双方的符号行为。研究发现，兵不厌诈乃场域内的普遍习性，战场上的符号编码中，“利”是内核，“投其所好”与“夺其所爱”是有效操控手段；在解码对策上，孙子秉持实用原则，识得意图为先；其思想中更是暗含不同类型符号在可信度与操控度上的差异。本研究是对传统经典的新阐释，填补了当前符号学界对谎言符号动态生成过程的研究空白。

关键词：场域，诡道，编码，解码，符号类型

Semiotic Thoughts in Sun Zi's Tao of Deception

Xu Jieping

Abstract: Of the works of Sun Zi, the most widely read and controversial overseas is undoubtedly his Tao of Deception. Westerners are impressed by its practicality but raise concerns over its disruption of conventional social ethics and morals. In fact, in the field of warfare, semiosis has its alterity, and normal social laws and communication theories are incapable of explaining sign behaviours when two sides are at war. This study finds a long-standing habitus in the field of the

* 本文为安徽省哲学社科规划办青年项目“孙子的符号思想与国际形象构建”（AHSKQ2021D187）中期成果。

semiosis of warfare that nothing is too deceitful in a state of war; the core of the lie sign is “benefit”, the aim is to take the enemy by surprise; and useful means are to satisfy his tastes and steal what he loves. In terms of decoding strategies, Sun Zi follows a pragmatic maxim of prioritising understanding of the intentions behind signs. Meanwhile, he expresses subtle thoughts on the credibility and manipulability of signs according to their types. This study produces a new interpretation of a classic that addresses the insufficient attention given by semiotics to the dynamic generating process of lie signs. Furthermore, it reveals the mechanisms behind the generation of these signs, which can offer practical guidance.

Keywords: field, Tao of Deception, coding, decoding, sign types

DOI: 10.13760/b.cnki.sam.202401005

一、引言

《孙子兵法》是中华传统经典“走出去”的成功案例，书中思想具有广泛的适应能力与实用性，“中国古书，世界公认，谁都说好，这本书是代表”（李零，2010，p.1）。李约瑟（Joseph Needham）（Needham & Robin, et al., 1994, p.18）认为它是“军事思想上的独一无二的杰作”。诡道思想既广为流传又备受争议，闵福德（John Minford, 2002, p.6）认为这是中国文化的黑暗面的代表，费正清（John K. Fairbank, 1974, p.20）认为它开启了诡诈传统，Marcel Danesi（2020, p.3）谴责将其应用于政治实践。翟林奈（Lionel Giles, 2008, p.169）则认为对于战士们来说此书蕴含“深刻而精辟的真理”。Ralph Sawyer（2007, p.379）从道德层面为其辩解，认为所谓“君子之争”在战场上很难实现，只有优势方才会声称保有美德比生存与财产更重要。安乐哲（Roger Ames, 2003, p.60）认为在不伤及平民及避免多余暴力的前提下，有限的欺骗与操控是孙子所谓为将五德中“智”的体现。戴梅可（Micheal Nylan, 2020, p.10）认为孙子教会人们如何面对困境。综上，海外学界多纠结于诡诈之术与伦理道德之间的矛盾。本文认为，此争议在于学界忽视了战争场域的特异性，常态社会中生成的交际规范难以阐释战场上敌我双方的符号互动。孙子诡道思想实则关于如何通过符号操控对手，以恰当的编码与解码实现克敌制胜的目标，对孙子诡道思想的符号学研究能揭示谎言

符号的动态生成过程与正确的阐释之道。

二、诡诈制胜：战争场域符号活动的特异性

法国社会学大师皮埃尔·布尔迪厄认为，社会大世界由大量具有相对自主与独立性的小世界构成，即“场域”，每个场域都具有自身恒定不变的特性。斗争是场域的主旋律，生活其中的行为者因拥有的符号资本（同时可包含经济、社会、文化三种资本）的不同，在斗争中处于支配或被支配的位置。布尔迪厄同时指出，行为者在场域中的行为受利益驱动，这些利益包括经济物质形态或符号形态，如地位、场域内人际认可等。逐利既可为经过理性计算后的施为，也包括受内在欲望驱动的非理性或本能行为。行为者寄居于场域内的思考模式、性情倾向、策略取向谓之“习性”（habitus），是客观社会关系与主观个人经验相结合的结果，“是外在内化与内在外化的辩证统一”（Bourdieu, 1977, p. 72）。习性既是行为者过去经历与当下处境的叠加，也是未来的基石，故它是一种完型并不断构建的结构（a structured and structuring structure）（1994, p. 170）。在布尔迪厄看来，所有行为者的社会实践都是习性与资本带来的力量叠加所处的场域位置的结果：

$$[（习性）（资本）] + 场域 = 实践$$

需要指出的是，行为者的习性与其所在的场域存在相对的自主性。当行为者的习性合乎所在场域信念（doxa）时，就会产生一种如鱼得水的感觉，相反，当习性与客观社会环境出现错位，即出现“迟滞”（hystereis）现象，故“对应于新的经历，习性也应持续改变”（p. 132）。

布尔迪厄本人将场域描述为充满斗争的战场（le champ）。战场拼杀关乎群体的生死存亡，斗争强度远超其他场域。孙子对于战场资本构成与习性有着详尽阐释。

（一）战场符号资本构成

资本的占有，支配着战场斗争走势。孙子认为经济基础与人口规模为重要资本，胜败取决于客观经济实力，“地生度，度生量，量生数，数生称，称生胜。故胜兵若以镒称铢，败兵若以铢称镒”（《孙子兵法·军形篇》）。出师之前，决策者须考量本国的军事与经济实力，以及战线长短与后勤保障等因素。其次，战场资本包括现有军事实力，这些实力是立于不败之地的前提。

□ 符号与传媒 (28)

“昔之善战者，先为不可胜，以待敌之可胜。不可胜在己，可胜在敌。故善战者，能为不可胜，不能使敌之可胜。”（《孙子兵法·军形篇》）孙子此言战胜敌人的条件有二：其一，积累足够的军事实力，立于不败之地；其二，耐心等待敌方出现可以被战胜的迹象，例如主动犯错，故孙子针对战场上的实力差的建议是“不可胜者，守也；可胜者，攻也”（《孙子兵法·军形篇》）。再次，天时、地利等客观外在条件，是战场资本重要组成部分，是影响战争走势的重要因素。众所周知，占据有利地形，就能“一夫当关，万夫莫开”。孙子十三篇中，关注地形的有《军争》《九变》《行军》《地形》《九地》五篇之多，是战争争夺与左右战局的稀有资本。最后，将帅的才能与士气同样是战场不可或缺的重要资本。孙子同样将之列为“五事”，在七计中为“将孰有能？法令孰行？兵众孰强？士卒孰练？赏罚孰明？”（《孙子兵法·计篇》）是走向战争前决策者必须考量的重要资本。

这些资本都包含在孙子“形”与“势”概念中。李零（2010，p. 108）解释为：“形是己所素备”，即可以在谋划阶段计算出的所占有的资本；“势是因敌而设”，即战场上合理调配资源与力量而形成的实时应敌部署。推而广之，“形”是事物或现象本身所具有的外部形态、内部结构和属性，具有符号表征且可被感知；“势”是合理运用现有力量而迸发出的潜力，是一种潜在的能量状态，需要被发掘和利用。要实现战斗目标，二者都是不可或缺的符号资本。

（二）战争场域行为者习性

战场上行为者以逐利为旨归。“利”既有物质形式，也包含诸如荣耀、地位、赞誉等符号资本。在孙子看来，战争本质上是对利的争夺。《孙子兵法》全书6000余字，其中“利”字出现52次，揭示了战争的一般本质，“兵以诈立，以利动”；要求“合于利而动，不合于利而止”“非利不动”“因利而制权”等。战场的逐利行为具有不同于其他场域的特异性。其一，相比而言，敌对双方之间的竞争更为激烈，如果说常态社会场域中行为者之间的竞争还有一套诸如公平、信任、尊重私有财产等“游戏”规则（布尔迪厄常将场域比作没有设计者的游戏），那么战争最大信念（doxa）就是克敌制胜。霍布斯（Hobbes，1999，p. 110）曾断言，“人与人之间的战争，没有正义可言，不存在所谓的是非对错”，故常规社会场域中的法规规则、个人情感、伦理道德在此常常失语。其二，常态场域中行为者的习性可具有一定个性化与自由度，而战场上的行为者因严密的组织、森严的等级、严格的纪

律，其个性化与自由度将被限制。行为者习性的培养被强征一笔“入场费”，例如战前训练、战场上生死磨砺，行为者会被遴选。其三，战场对欺诈诡道的青睐。在常态社会中的任何场域，诡诈欺骗都被视为对公平竞争规则的践踏，是社会公义与行业信义的寇仇，然而，战场上欺诈成性，如艾森豪威尔所言，“没有计划与欺诈措施，就没有重大军事行动进行”（Rothstein & Whale, 2013, p. 19）。

战争关乎生死存亡，关系国家命运。战场行为者习性的形成是过往经历的累积与现时处境所致，具有系统性的行为倾向。与其他场域不同的是，战场诡诈习性由来已久。在中国，三代以下到春秋早期，战场上还有严格的军礼限制，其时以礼治军、巡礼用兵，动兵以礼盛行，《周礼》《左传》《司马法》中皆有迹可循。到了春秋中后期，残酷的攻伐与兼并频发，使得“以礼为固向兵以诈立过渡”（黄朴民，2003，p. 85）。五霸之一宋襄公对“不鼓不成列”的坚守是典型的习性迟滞。《孙子兵法》的流行，实为兵不厌诈习性养成的表征。事实上，在西方，战场欺诈同样历史悠久，在公元前1274年，古埃及法老拉美西斯二世对抗赫梯人的战争中就有诈降的确切记载；《圣经》中基甸对米甸人的战斗，虚张声势是成功的关键，却被奉为犹太英雄；近代如第二次世界大战中盟军的坚忍行动（Operation Fortitude）；等等。不胜枚举的实例说明诡诈行为早已成为战争习性的一部分。马基雅维利认为“任何重大的军事行动，都不能没有谋略和骗术……用骗术战胜敌人和用武力一样值得赞扬”（Machiavelli, 2003, p. 299）。即便是推崇实力比拼，有西方兵圣美誉的克劳塞维茨也承认：“一位指挥高超的统帅，其军队越弱小，就越偏爱诈术”（Clausewitz, 1976, p. 203），此类诡诈具有“不平衡的平衡”（p. 14）效应。

非语言符号的异常活跃也是战争场域习性的特别之处。早在古代，战场上的指挥联络中，听觉与视觉等符号被广泛应用。“言不相闻，故为之金鼓；视不相见，故为之旌旗”；“夫金鼓旌旗者，所以一人之耳目也”，是实现“斗众如斗寡”的有效手段（《孙子兵法·军争篇》）。这些形名符号关乎军队组织、战场指挥。整个场域内各类符号的编码、解码与操控，有利符号的争夺关乎行为者斗争的胜败走向。

三、孙子的符号编码思想

基督哲学家奥古斯丁认为符号就是“一物代一物”，并罗列出视觉、嗅

□ 符号与传媒 (28)

觉、味觉、触觉与听觉符号。“符号是一种超越了它本身的感官印象，能引发其他想法的东西。”(Manetti, 2009, p. 26) 符号具有替代对象的功能，但无论是理据或习惯相连，符号本身与所替代的对象之间事实上都是独立的存在。完全一模一样的两物形成不了指代关系，艾柯称之为复制 (replica)，而非符号。赵毅衡 (2012, p. 15) 同样说“符号一定只是对象的片面化指称”。因此，依理据 (如雅各布森所说的相似或相近原则) 或习惯 (皮尔斯后期更倾向用 habit，而不是 convention) 建立联系的符号与对象之间具有本质差异，使得欺骗有了可乘之机，成为符号谎言效应的根源。以符号为载体的编码 - 解码模型 (coding-decoding model) 与意图 - 识别模型 (intention-recognition model) 两支交际理论，不同程度地关注交际过程中发出者、接收者、渠道、模态、语境、文化、噪音等要素对交际效果的影响，产生了诸如言语行为理论、合作原则、礼貌理论、关联理论等重要理论。无一例外，这些理论应用到战场交际或多或少地出现水土不服。首先，战场上的语言符号的效应相比而言地位降低，参与者会更多地依据敌方排兵布阵与地形地势等制定相应的行动方案。其次，欺诈横行使得一般道义缺失，合作、礼貌、明示等语言学行为理论在此域难免失效。

(一) 出其不意：符号编码目标

常态社会各场域行为者之间信息共享、关系构建、冲突避免、合作等交际行为，目的在于互利共赢。这些场域中的许多交际多讲求诚信、公正、互助等美德。战场上敌对双方更多是不合作，不存在共赢，为维护本方信念或获取利益，以赤裸裸的暴力进行维护、争夺，破坏或毁灭对手，无情地撕掉了人际关系中温情的面纱。因此，在战争场域，敌我双方更多的是误导、隐瞒、欺诈等行为。

孙子开篇即言“兵者，诡道也”，并做出如下概述：“故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近；利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之，怒而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而离之。”(《孙子兵法·计篇》) 后人称之为“诡道十二法”。

诡道十二法可视为孙子诡道战术的总纲，以符号学观之，孙子是在从符号发起者与接收者双方视角，针对战争场域的符号活动，提出符号编码要求。诡道前四句意在创造假象，迷惑敌人，西人断章取义地简化为“逆向思维”(Sawyer, 2007, p. 3)。事实上，这四句的符号编码乃以发出者自己为中心，通过符号掩饰自己的真实实力、意图、军事行为，并制造假象符号，让敌人

信以为真，然后在战事中占得先机，取得主动。毛泽东（1966，p. 203）将这一策略称为“示形”。示之假形，藏真形，即将本方部分兵力部署、战略意图、军事力量摆在敌人眼前，同时藏匿真实力量与意图。“示形”的成功取决于周密的战前谋划，以确保谎言符号编码逻辑上的自洽与合理性，同时做到对真形的保密措施。以楚汉相争中的刘邦为例，“烧绝栈道”是“无东意”的符号，“修栈道”是进军路线表象与假形，目的在于掩饰“以故道还”的真实行为。此诡道具有如下特征：首先，符号的编码过程多以我为主，战场考量的首要因素是本方的意图与利害得失，对手在战略的实施过程中多是被动或迎合。其次，此诡道多适用于整个战事或某一战役的初始阶段，其成功前提是对手对本方实力尚不明确，对于对手发送的符号难辨真假。如若交战双方有长期的实战接触，对于彼此情形洞若观火，隐藏真形、制造假象的行为不太可能让对手上当。最后，这种主动性十足的诡道战略取得成功的条件苛刻，需要适当的时机与对手的配合。故以自我为中心的诡道战术要求敌人的配合，实施难度大，表现得一厢情愿。很多情况下，敌人如提线木偶，故多数熟知案例多有后人虚构加工，历史上真正成功的案例并不多见。

（二）因敌制宜：符号编码前提条件

战争场域内的一切符号活动均需建立在了解对方实力、长处、缺点的基础之上，才可能达到理想的效果。孙子言：“不知彼，不知己，每战必殆。”（《孙子兵法·谋攻篇》）战场上的行为设计不仅是将自己的真实意图加以伪装，同时要求根据敌方情形，迅速捕捉战机，从容不迫地修正战前一切调查与部署，便宜行事。孙子诡道头四句更多是要求符号发出者从自身做起，后八句则是将重心移到符号接收者，告诉我们，在战场上，应因敌制宜，根据对手的状态、实力、特性，量身定制合适的战略战术。“利而诱之”再“乱而取之”，利用对手贪婪本性，构建以“利”为内容的符号载体，诱而克之，或是以诱饵乱敌阵，继而取之。张仪诱楚怀王六百里商於之地即是此策，正所谓“敌贪利，必乱也”（杨丙安，1999，p. 14）。“乱而取之”也可指在战争相持中，觅得敌方自乱阵脚的战机，借助天时、地形与敌方心理改变，趁乱取之。“实而备之，强而避之”是劝诫行为者细致耐心地观察敌方虚实，必要时需避敌锋芒，识机再战，切不可硬碰硬。长平之战中的廉颇即用此策，奈何赵王急于求成，中途换来只会纸上谈兵的赵括。“怒而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而离之”，则是要求行为者运用符号，搅乱敌人心智，以挑衅、示弱、骚扰、离间等行为使敌人失去理智、骄纵、陷入内讧或心力俱疲。

如何在战场上实施此八策? 行为者至少需做到两点。第一, 收集事关敌方有价值的符号。此处需要注意的是符号与对象之间的本质差异, 符号的片面性与替代性提醒行为者在接收对手符号时, 切勿将之视作对象本身。这些符号本身承载的, 既可能是对方的行军布阵、主帅或士兵状态, 也可能是对手的某种意图, 其信息本身的价值低于意图意义, 故识得对方意图与提取对手有用信息是关键。第二, 从容应对敌方一切行为, 找出破绽, 构建符号, 将自己的意图意义包裹其中, 以期实现意图意义与阐释意义的有效融合。符号的编码一般遵循两条原则: “不为所动” 或 “将计就计”。“不为所动” 即探清敌方意图后, 采取相反的行为行事: 敌人希望我攻, 则坚守不出; 敌人希望我守, 则进攻; 同理, 退则进, 进则退。陆逊前期在夷陵之战中采取的即是此策, 这也就是孙子说的 “不致于人”。“将计就计” 指以敌人期望的方式行事, 制造上当受骗的假象, 事实上暗地里留有后招。历史上有如此多诈降成功的例子, 原因即此。即便是最早给孙子作注、用兵如神的曹操也屡上此当。“蒋干盗书” 中周瑜则对此法做了高端应用。

(三) 军争为利: 战场符号编码内核

兵法强调 “军争为利” (《孙子兵法·军争篇》), 揭露了战争的功利性, “利” 同样是一枚重要的符号, 是重要的战术棋子, 是诡诈符号的内核。上文已述, 战场行为既有理性一面, 也不乏受主观刺激而行动的案例。孙子言 “兵以诈立, 以利动” (《孙子兵法·计篇》)。围绕 “利” 而设置的战术, 除了做好自身, 还需精准定位潜在符号接收者, 具备高超的符号编码与战场操控能力。

以 “利” 为内核的谎言符号, 编码的第一对象, 乃敌军特别是其指挥者。在发出 “利” 符号之前, 需先做到知彼: “凡军之所欲击, 城之所欲攻, 人之所欲杀, 必先知其守将、左右、谒者、门者、舍人之姓名, 令吾间必索知之。” (《孙子兵法·用间篇》) 战争中常见的野战、攻城、刺杀等, 在实施之前, 首先要监控敌方内情, 可以许之以利, 直接收买来来自敌方阵营的人, 如乡人、乡导、敌方间谍, 这也是 “顺详敌意” 的重要手段。孙子言: “故为兵之事, 在于顺详敌之意, 并敌一向, 千里杀将, 此谓巧能成事者也。” (《孙子兵法·九地篇》) 以利为诱饵, 激发敌人的原始欲望, 操控敌人的战场行为。以莫里斯 (1971) 行为符号学理论观之, 人的行为难免受到某种内在欲望与外在刺激的驱动 (impulse-controlled), 是一个可分为定位、操控、完成三阶段的连续统 (continuum)。在定位阶段, 主体会依据自身的需求,

审视周边环境，寻求解决办法。此时在眼、耳、鼻等感官的帮助下，主体会定位能满足需要的对象所在。在战场上，操控对手，首先需定位敌方欲望，可以采取两种策略：夺其所爱，即“敌众整而将来，待之若何？曰：先夺其所爱，则听矣”（《孙子兵法·九地篇》）；投其所好，“故善动敌者，形之，敌必从之；予之，敌必取之，以利动之，以卒待之”（《孙子兵法·势篇》）。敌方的所爱或所好，也就是孙子所说的“利”。

在孙子看来，以“利”为内核的符号的接收者也包括己方士兵。要想实现“犯三军之众，若使一人”，首先，要“施无法之赏，悬无政之令”。（《孙子兵法·九地篇》）战争场域中的赏赐大大高于其他场域，特别是对于生死一线的间谍，孙子直言“故三军之事，莫亲于间，赏莫厚于间，事莫密于间”（《孙子兵法·用间篇》），因为五种间谍组成的敌情网络系统是做到“先知”的重要手段。先知先觉是克敌制胜的先决条件，孙子甚至警告说“不知敌之情者，不仁之至也，非人之将也，非主之佐也，非胜之主也”（《孙子兵法·用间篇》）。其次，要向士兵传递“爱”的信号。需要做到“视卒如婴儿，视卒如爱子”，并且“知吾卒之可以击”，在战场上做到“可与之俱死”（《孙子兵法·地形篇》）。同时要注意两点：其一，“爱”与“利”的符号必须与“令”同行，做到“合之以文，齐之以武”（《孙子兵法·行军篇》），否则或导致“厚而不能使，爱而不能令，乱而不能治”（《孙子兵法·地形篇》）；其二，法令需平素就得到贯彻与执行，形成习惯，否则突遇战事，士兵执行不了相应的符号指令，部众也不会服从。

孙子在论帅时，以智为五才之首，在“五危”中也曾告诫急躁易怒、偏执极端的危害，“主不可以怒而兴师，将不可以愠而致战”（《孙子兵法·火攻篇》）。正确的战场思维是“不尽知用兵之害者，则不能尽知用兵之利也”（《孙子兵法·作战篇》），聪明的主帅需具有辩证思维，全面考量可能得失，“故智者之虑，必杂于利害。杂于利而务可信也；杂于害而患可解也”（《孙子兵法·九变篇》）。孙子构建的“利”符号同样针对战争之外的旁观者，如果战争的本质是逐利，难免会出现旁边观望的国家加入敌阵，“诸侯乘其弊而起”（《孙子兵法·作战篇》）。为了杜绝这种危险的出现，孙子谏言“屈诸侯者以害，役诸侯者以业，趋诸侯者以利”（《孙子兵法·作战篇》）。

四、孙子的符号解码思想

如果说符号的编码理论关注的是符号发出者，符号的解码思想则站在接

收者的立场。在皮尔斯的三元符号中,解释项的存在,凸显了阐释者在交际中的主导角色。符号效应的解释项,具有开放性与无限衍义的特点(CP 2. 203)。雅各布森与艾柯等都曾盛赞解释项思想,认为“认为解释项的提出是皮尔斯符号学理论中最巧妙的发现和最有效的手段”(Jakobson, 1980, p. 35),因为“解释项的概念说明,每一实体在文化生活内,其意义与符号载体可以相互独立存在”(Eco, 1976, p. 72),故在交际过程中凸显了阐释的自由性,这恰是接收者抗拒发送者意图意义与意图定点的有力手段,也说明接收者在交际中所占据的支配地位。在战争场域中,争夺符号、争取阐释权与辨识对方行为意图向来就是双方斗争的焦点,是攸关战争胜败的关键所在。

《孙子兵法》凸显多重解释项的存在,同一符号,在不同情境,阐释意义与符号效应不同。以在全书中出现17次的“水”为例,解释项有三。其一,战斗中,水是危险的表征,需远离。“欲战者,无附于水而迎客,视生处高,无迎水流,此处水上之军也。绝斥泽,唯亟去无留……”(《孙子兵法·行军篇》)其二,水是有利符号,能助战事。当敌人绝水而来,可“令半渡而击”(《孙子兵法·行军篇》)。其三,水的“无形”性质代表治军境界。战场上要求灵活迅捷的应变能力,因时因地因敌变化行军布阵,以激发自己势能,水成为指挥能力的象征符。“夫兵形象水,水之形,避高而趋下;兵之形,避实而击虚。水因地而制流,兵因敌而制胜。”(《孙子兵法·虚实篇》)孙子构建一符多义,并言同一符号、不同情境,会产生完全相反的符号效应。此举无疑提醒人们,战场上,即便面对同一情景,切勿僵化死板地加以对待,都要审时度势,开放、多变、动态地阐释与解码其可能带来的效应。深受孙子影响的韩信深谙此道,他打破右背山陵、前左水泽的布阵方略,采用“背水阵”,一方面极大地麻痹了对手,另一方面,切断了处于明显弱势的本方士兵的逃跑路线,反而激发了他们的战斗潜能,践行的是孙子所说的“陷之死地然后生,置之亡地然后存”(《孙子兵法·九地篇》)的策略,做到了孙子所言“以水佐攻者强”(《孙子兵法·火攻篇》)。故符号解码能力是衡量决策者的重要指标。

(一) 战场符号类型与解码

符号分类中影响最大的来自皮尔斯依据符号与对象关系做出的像似、指示、规约三分。莫里斯、西比奥克等在此基础上进行了细化或阐释。奥古斯丁依据符号由来分为人为(artificial)、自然(natural)符号两类。文化符号学家艾柯进一步将人为符号分为交际符号,如语言、文字、旗语等,与为满

足人类某种实际需求并具有标识或阐释意义的实用符号，如某民族特有的服装、建筑、饮食等相区分。自然符号分为客观自然符号，指被赋予某种意义的自然物或自然现象，如彗星掠空，瘟疫等；主体自然符号，指符号主体自身无意识地发出的具有阐释意义的某种自然反应、状态或动作，如皮肤上的红斑被解读为某种疾病的征兆。

战场上的旗、锣、鼓、数字电台、卫星信号等属于人为交际符号；士兵的着装、武器配备、后勤资源属于人为实用符号；天时、地形等属于客观自然符号；整军士气、单兵自然反应属于主体自然符号。在面临亡国灭族的生死之地，战场上欺诈谎言、恃强凌弱现象比比皆是，故此域中的符号复杂多变，解码需更谨慎小心。孙子针对这些符号，做出了不同的阐释建议。

（二）自然符号解码

客观自然事物或现象可成为具有阐释意义的符号，这类符号不存在发送者，本不存在意图，但由于符号活动的开放性，阐释者会依据自身认知与需要对其附加阐释意义。孙子在阐释中，既充满对客观外在的敬畏，又强调要加以利用。这也契合了现代符号学主旨，即对象决定符号，并通过符号决定解释项。对象的决定性要求阐释者尊重客观实在。

1. 敬畏之心——客观自然符号解码

孙子要求主体不能束缚于既定的或原有的认识框架之中，以功利与实用的视角去认识、把握、操控这类符号，并随着具体的符境、战况而灵活决定和改变相应的符号行为。这种敬畏态度完全不同于同样被奉为“兵圣”的克劳塞维茨。克氏也强调地形的战略意义，不过他更多解读自然环境的消极效应，“地形地貌对军事行动的影响无非有三，妨碍靠近，阻碍视线与阻挡火力”，他将森林、沼泽、峡谷、丘陵四大地貌一概视为战斗障碍，“势必让战争变得更难”。（Clausewitz, 1976, p. 485）孙子的地利倾向明显，将自然符号的解读作为“五事”之列，出师之前要斟酌天气条件，并对指挥者提出要求：“故将通于九变之地利者，知用兵矣；将不通于九变之利者，虽知地形，不能得地之利矣……”（《孙子兵法·九变篇》）

自然符号还包括人类社会中国所具有的客观经济实力。《孙子兵法·作战篇》明确了战争与经济的关系，甚至警告统治者，“夫钝兵挫锐，屈力殫货，则诸侯乘其弊而起，虽有智者，不能善其后矣”。孙子对客观对象的尊重还体现在对迷信的态度，他明确反对当时盛行的鬼神与“天意”思想，提出“先知者不可取于鬼神”，陷入困境时也要做到“禁祥去疑”。（《孙子

兵法·用间篇》)

在孙子的思想中,客观对象不是静默的存在,其阐释意义与符号主体存在休戚与共的关系。例如,地形与士气以及战争走向关系密切。当士兵陷入孙子所说的死地,就会“投之无所往,死且不北”,越是走投无路,越能激发出士兵的斗志与极强的求生欲望,“甚陷则不惧;无所往则固,深入则拘,不得已则斗”(《孙子兵法·九地篇》)。故在孙子眼中,解码客观自然符号时,符号对象并非与主体处于相分离的恒常稳定的存在,应认识到战场上主客体的高度统一,从主体的功利实用角度去解读并占有客观自然符号,将解码与行动统一起来,而非止于阐释而已。“是故散地,吾将一其志;轻地,吾将使之属;争地,吾将趋其后;交地,吾将谨其守;衢地,吾将固其结;重地,吾将继其食;圯地,吾将进其途;围地,吾将塞其阙;死地,吾将示之以不活。”(《孙子兵法·九地篇》)

2. “蛮力”辨析——主体自然符号解码

主体自然符号指主体无意发出的符号,如《孙子兵法》中飞扬的尘土、受到惊骇的野兽、天空上盘旋的鸟类,也包括敌方来使或士兵的无意识动作、表情等。这些都具有阐释意义。孙子相敌三十二法中,对于主体自然符号做出如下解码:“众树动者,来也;众草多障者,疑也;鸟起者,伏也;兽骇者,覆也;尘高而锐者,车来也……杖而立者,饥也;汲而先饮者,渴也;见利而不进者,劳也;鸟集者,虚也;夜呼者,恐也;军扰者,将不重也;旌旗动者,乱也……”(《孙子兵法·行军篇》)

在林间,大片树木摇动,说明敌人来犯;鸟儿惊飞,野兽惊逃,说明有伏兵。当然,在今天看来,孙子时代的这些相敌之法主要依靠眼耳等感官,是落后了,但抛开这些看似原始的侦察手段,孙子教给我们的是如何通过普遍联系的方法,透过表象而抵达本质的符号解码思想。顷刻间周边环境变化,对此现象的阐释在于辨析是何种蛮力(brute force)所致,后件与前件存在时空上的邻接关系,故不必只盯着观察对象本身,可以通过周边环境的变化或士兵无意识的行为联系到敌方状态与动向。这遵循的是通过空间关系与时间顺序,从后件到前件、从结果到原因的推理过程,与皮尔斯的指示符概念不谋而合:指示符与其对象之间成“实在连接”(EP 2: 460)关系,这种物理性动态邻接使得孙子的阐释较为肯定。

主体自然符号与客观自然符号的区别在于是否有实在的符号发送者。发送者可能在交际源头上做文章,故相比而言,这类符号更易于操控。其阐释的难点在于,这些现象是自然状态还是故意为之。如若是发送者精心编码后

的谎言符号，则其欺骗性较大，意图意义与阐释意义融合的可能性很高。树动草多、尘土飞扬难道一定昭示敌方大军奔来？张飞仅以二十骑“据水断桥”就成功吓退曹操追兵，是此类符号操控的成功案例。深究之，孙子精义展现其中：拆毁桥梁，以河流拒敌，践行的是孙子“令半渡而击之利”（《孙子兵法·行军篇》），让曹军不敢轻易向前；在附近密林制造尘土飞扬的景象，密林在旁、尘土飞扬，一股不可抗拒的蛮力作用于对手，指示伏兵危险，通过多重符号的组合运用，虚实相济、奇正相生的战术无疑增添操控效果。

（三）意图优先——人为符号解码

在战争场域中，出于交际或实用需要而与对象成像似、邻接或规约关系的像似符、指示符或规约符，与自然符号相比，因为发送者与目的性具在，更易于操控，成为谎言符号的可能性更高。符号的可操控性强，其欺骗性则弱，例如，穿上敌军的衣服，像似敌军，不足以蒙混过关，如果再操一口敌方口音，知晓对方的口令，像似、指示与规约符叠加运用，组成多重符号网络，无疑增加了欺骗性。从接收者端考虑，辨别谎言欺诈，要求识别行为背后对方的意图。意图的识别不能停留在对方的“示形”，即对方大方展示并主动传递的符号，不足以表明其内在驱动力；要借助多重符号，在明示行为或言语的表象之外，收集、掌握并正确解读对方下意识的符号行为。孔子从“听其言而信其行”改为“听其言而观其行”，就是发现，在现实生活中，单一符号行为的阐释，不足以认清真相，甚至会受到欺骗。另一原因在于，言语符号易于操控，需要与表情、行为等一千符号组成符号网络，在多重符号中发现端倪并做出决定。

诡道十二法中，有对目的性符号（intentional sign）的解码案例：“辞卑而益备者，进也；辞强而进驱者，退也；轻车先出居其侧者，陈也；无约而请和者，谋也；奔走而陈兵者，期也；半进半退者，见利而不进者，劳也；诱也……兵怒而相迎，久而不合，又不相去，必谨察之。”（《孙子兵法·行军篇》）详细分析，不难发现孙子的解码思想的三大特点。其一，要善于在敌方明示符号（示形）的背后找到昭示矛盾的非目的性符号。敌人言辞谦卑在明，加强战备在暗，言语符号传递的意图与行为符号不相符。同理，进与退、没有根据的请和、见利不收、距离近却保持安静、距离远却不断挑衅等行为或则有悖常理，或则相互矛盾，阐释者可以依据这些征候，抓住本质。其二，孙子对于言语符号极不信任。“辞强而进驱者”与“奔走而陈兵者”，表面都是做好战斗的准备，孙子的解码结果却大相径庭，前者为撤退符号，

后者为决战符号，区别在于，前者有言语符号的参与，后者只有行为符号。在孙子看来，对战状态中，军事行动不需要言语的过度参与，言语上的恐吓与威胁，配以行为上的咄咄逼人，意图是让敌人不战而退，实际上是想退出战斗。英语中同样有句俗语：吵闹的狗不咬人（A barking dog never bites）。既然要进攻，没有理由通过言语符号提前告知对方做好准备，这与孙子秉持的“攻其无备，出其不意”（《孙子兵法·计篇》）理念背道而驰。即便与士兵的话语，如果絮絮叨叨，语气和缓，反而说明将领已经失掉了人心，“谆谆翕翕，徐与人言者，失众也”（《孙子兵法·计篇》）。其三，应全面解析敌人的行为。战场上敌军的调度，敌军从统帅、将军到士兵的行为动作，是了解敌人真实意图，采取应对措施与克敌制胜的重点。敌方行为具有指示性，因为外在行为少不了内在驱动，且大部分情况下，从上一举动到下一行为存在连续性。

（四）符号类型——操控度与可信度重要参考

依据上文所述，对于符号的可信度可做如下总结：就可操控性而言，自然符号低，人为符号高。自然符号中，客观自然符号低于主体自然符号；人为符号中，实用性符号的可操控性低于交际符号。可操控性与可信度成反比，易于操控的符号可信度低，反之则高。故在战场上，单一符号可信度为客观自然符号最高，主体自然符号次之，实用性符号再次，交际符号最低，如图1。

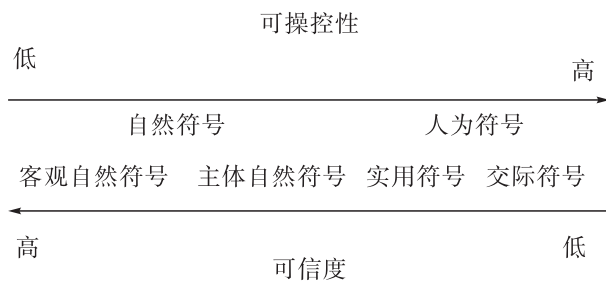


图1

对于存在发出者的符号，无目的性的自然行为的可操控性要低于目的性行为，二者都要低于交际符号。以皮尔斯像似-指示-规约三分野观之，主体自然行为在时空上的可延续性可视为指示符，目的性行为符号既存在邻接关系，也可能是诱导行为。孙子“诱之以利”中的“利”可为小利，也可能

是像似利的符号，其操控难度高于主体的自然行为，但低于无时空约束且任意的规约符。以可信度而言，指示符最高，像似符次之，规约符最低。在战场上，敌人的自然行为可信度高于他的目的行为，二者皆高于他的交际话语，如图2。



图2

五、结语

将现有交际理论应用于战场敌我双方互动，阐释力存在不足，正如文人期望常态社会中的伦理道德与价值取向在战争中一一实现一样不切实际。原因在于诡诈谎言实为战争场域中的沉痾，真正经历实战磨砺的军事家大多深谙其道，两千多年前孙子提出的“兵以诈立”仍具现实意义。在关涉族群生死存亡的战争中，任何对孙子诡道的批判或对所谓的君子之争的倡导要么是未经世事，要么是居心叵测。本研究从新的视角观照孙子的思想，发现了新内涵，对谎言符号的动态生成过程的揭秘具有现实指导意义。然孙子思想博大精深，辩证思维贯穿全文，过度放大某一方面思想而无视其他，易误入片面解读的歧途，如若剥离时空语境将之应用于其他社会场域，难免造成负面效应。在推崇孙子对僵化的传统军礼的勇敢突破的同时，切不可忽略他对慎战、共生、符号伦理的坚守与他的大战略观，这也是需进一步研究的方向。

引用文献：

- 黄朴民（2003）. 从“以礼为固”到“兵以诈立”——对春秋时期战争观念与作战方式的考察. 学术月刊, 12, 82 - 90.
- 李零（2006）. 兵以诈立——我读孙子. 北京：中华书局.
- 李零（2010）. 唯一的规则：《孙子》的斗争哲学. 北京：生活·读书·新知三联书店.
- 李泽厚（2008）. 中国思想史论. 北京：生活·读书·新知三联书店.

□ 符号与传媒 (28)

- 毛泽东 (1966). 毛泽东选集 (第一卷). 北京: 人民出版社.
- 邱复兴 (2004). 孙子兵法大典. 北京: 北京大学出版社.
- 杨丙安 (1999). 十一家注孙子校理. 北京: 生活·读书·新知三联书店.
- 赵毅衡 (2012). 符号表意的两个特征: 片面化与量化. 福建论坛 (人文社会科学版), 5, 115 - 119.
- Sun Tzu (1993). *The Art of Warfare* (R. Ames, Trans.). New York: The Random House Publishing Group.
- Danesi, M. (2020). *The Art of the Lie: How the Manipulation of Language Affects Our Mind*. Guilford, Connecticut: Prometheus Books.
- Bourdieu, P. (1977). *Outline of a Theory of Practice* (R. Nice, Trans.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Bourdieu, P. (1994). *In Other Words: Essays Towards a Reflexive Sociology* (M. Adamson, Trans.). Cambridge: Polity.
- Clausewitz, C. von (1976). *On War* (M. Howard & P. Paret, Eds. and Trans.). Princeton: Princeton University Press.
- Eco, U. (1976). *A Theory of Semiotics*. Bloomington: Indiana University Press.
- Eco, U. (1990). *The Limits of Interpretation*. Bloomington: Indiana University Press.
- Fairbank, J. K. (1974). Varieties of the Chinese Military Experience. In *Chinese Ways in Warfare* (F. A. Kierman Jr. & J. K. Fairbank, Eds.). Cambridge, MA: Harvard University.
- Giles, L. (trans) (2008). *Sun Zi's The Art of War*. North Clarendon: Tuttle Publishing.
- Hobbes, T. (1999). *Leviathan* (Renaissance Editions). Eugene: The University of Oregon Press.
- Jakobson, R. (1980). *The Framework of Language* Ann Arbor, Michigan: Michigan Studies in the Humanities.
- Machiavelli, N. (2003). *The Art of War*. (C. Lynch, Trans.). Chicago and London: The University of Chicago Press.
- Manetti, G. (2009). Ancient Semiotics. In Paul Cobley (Ed.). *The Routledge Companion to Semiotics*. NY: Routledge.
- Michael, G. (Ed.) (2008). *Pierre Bourdieu: Key Concepts*. Trowbridge: Acumen.
- Minford, J. (2002). The Way of Cunning and Deceit, the Tao of Power and Expediency. In *Sun Zi: The Art of War* (Minford, Trans.). New York: Penguin Group.
- Morris, C. (1971). *Writings on the General Theory of Signs*. The Hague · Paris: Mouton & Co. N. V.
- Needham, J. & Robin Y., et al. (1994). *Science and Civilization in China*, Vol. 5. Cambridge: Military Technology.
- Nylan, M. (Trans.) (2020). Who Wrote *The Art of War*? In *The Art of War of Sun Zi*. New

- York: W. W. Norton & Company.
- Peirce, C. S. (1935). *Collected Papers of Charles Sanders Peirce*, Vols. 1 – 6 (Hartshorne, Ch. Weiss, Ed.). Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Peirce, C. S. (1967). *A Harvard Manuscripts* (Charles S. Peirce Papers, MS Am 1632, Houghton Library, Harvard University) as listed in Richard Robin, *Annotated Catalogue of the Papers of Charles S. Peirce*. Amherst: University of Massachusetts Press.
- Peirce, C. S. (Ed.) (1998). *The Essential Peirce*, Vol. 1 – 2. Bloomington: Indiana University Press.
- Rothstein, H. & Whaley, B. (2013). *The Art and Science of Military Deception*. Boston: Artech House.
- Sawyer, R. D. (2007). *The Tao of Deception*. NY: the Perseus Books Group.

作者简介:

徐结平, 博士, 巢湖学院外国语学院副教授, 主要从事符号学与二语习得研究。

Author:

Xu Jieping, Ph. D., associate professor from School of Foreign Languages, Chaohu University, with research interest in semiotics and EFL study.

Email: xujieping1020@163.com