

# 孙子传读后感 孙子兵法读后感(优质9篇)

当品味完一部作品后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，让我们好好写份读后感，把你的收获感想写下来吧。读后感书写有哪些格式要求呢？怎样才能写一篇优秀的读后感呢？这里我整理了一些优秀的读后感范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 孙子传读后感篇一

故不知诸侯之谋者，不能豫交；不知山林、险阻、沮泽之行者，不能行军；不用乡导者，不能得地利。故兵以诈立，以利动，以分合为变者也。故其疾如风，其徐如林，侵略如火，不动如山，难知如阴，动如雷霆。掠乡分众，廓地分利，悬权而动。先知迂直之计者胜，此军争之法也。

意思就是：

事先不了解各诸侯国的政治动向和图谋的，就不能预定外交方针；不熟悉山林、险阻、水网、沼泽等地形的，就不能行军；不使用乡民做向导的，就不能获得有利的地势。所以出兵作战以欺诈取胜，以对自己是否有利来决定行止，要根据敌人兵力的分散和集中的状况，来变化自己不同的战略战术。所以，军队的行动迅速起来像疾风，慢起来像森林那样，风吹过时枝摇而杆不动，攻击和侵略时要如同烈火，坚守和驻守时要像山岳一样不可动摇，难以窥测要像阴云蔽天那样，行动起来要像迅雷不及掩耳。占领和掠夺敌方的乡村城镇，要把资财及时分配补充给自己的军队；打下来的地盘要及时赏给有功者，要权衡利害关系，然后相机而动。先懂得迂直的计谋就能取胜。这就是争夺主动制胜条件的原则。

两军交战，只有知敌我之情势，才能调动军队，争取胜利。

因此，为避免腹背受敌，就要先知道诸侯们的动向；为避免遭到埋伏，就要熟悉地形；为得地利，就要任用向导。

要以是否对自己有利来决定行止，要把敌人的近直之路化为迂远曲折，使其利变成不利。而把我方的迂远曲折化为近直，使我之不利变为有利。

在战争中要注意隐蔽自己的企图，避开敌人的阻碍，在敌人觉察不到或防守薄弱的地方绕道而走，出敌不意地达到自己的军事企图，以取得胜利。

公元前623年，晋文公事晋、齐、秦军救宋，与围宋的楚军在决战时，就是采取了以迂为直的战法打败楚军的。

战斗开始时，晋军为避免与楚军的中军主力决战，令军士把驾车的马蒙成虎皮，先向楚军的右军进攻。楚右军是由盟军组成，战斗力最强，遭打击后立刻溃退。

晋军又故意佯退，诱歼战斗力较弱的楚左军。楚左军又被歼。这时，楚统帅下令撤回楚地，晋文公就这样利用以迂为直的计谋，达到了预期的目的。

要懂得以迂为直的计谋。“迂”与“直”本来是一对矛盾体，但在军事战略上，“直”往往最难达到的，双方的注意力都在于此，成了实际上的“直”，“迂”和“直”往往会发生转化。

知敌我之情势！

熟知敌我，才可作出最准确的判断，才有可能取胜！

## 孙子传读后感篇二

大家一定喜欢看书吧！相信大家的枕头边上演也一定有书。今

天我就给大家讲讲我的枕边书。

一说起枕边书，我就能想起床底下被我放了一些“闲书”。不过这些里面我最喜欢的要数我经常看的《孙子兵法》了。

孙子兵法，原著是“兵圣”孙子写的，里面大部分都是说孙子写的兵法许多字我都不认识，意思自然也不会理解。我看的这本是现代有改编过的。

在这里面我认识了许多了不起的人物和一些精彩的故事。比如说里面的曹操非常厉害。官渡之战中，曹操在不利的形式下，把袁绍给打败了。曹操先派军队全力攻击刘备占领的城池，因为打过了刘备他就有胜利的希望了，打胜了之后，曹操以免待劳之计让战士们休息。再以声东击西之计让自己引兵假装攻打袁绍后方。再攻其不备，攻击颜良使用是袁军军心大乱，最后曹操听从谋士荀攸的建议，全力以赴烧了，袁绍的粮草让袁军，使军大动摇，袁绍之所以失败就是因为他太骄傲自负了，要不然可就可战胜曹军。

除了曹操，我觉得刘备取汉中这一战也很精彩。刘备取汉中的计谋是这样的。刘备先避开地势要险的阳平关。进攻定军山，不久就把定金山给攻下来了。之后加强防御，黄忠再设计埋伏圈将夏侯渊打败了。然后再继续南下把许多县城给占领了。最后用计谋夺取了整个汉中。刘备之所以能取胜，是因为刘备采用了长途迂回，守险不战的计谋。

这就是我的枕边书生《孙子兵法》，它真是是一本“兵学圣典”，我喜欢看这本书。

### 孙子传读后感篇三

这一篇文章主要介绍《孙子兵法》的第一篇“始计篇”的第三部分，诡道/用诈。

兵者，诡道也。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。攻其无备，出其不意。此兵家之胜，不可先传也。

意思就是：

用兵打仗是一种诡诈的行为。因此要求做到：能打却装作不能打；要打却装作不想打；要向近处却装作要向远处；要向远处却要装作要向近处。敌人贪利就用小利引诱他；敌人混乱就乘机攻取他；敌人力量充实，就注意防备他；敌人兵卒强锐，就暂时避开他；敌人暴躁易怒，就设法挑逗他；敌人谦卑谨慎，就设法使他骄横；敌人休整良好，就设法使他疲劳；敌人内部和谐，就设法离间分化他。要在敌人没有防备处发动攻击，在敌人意想不到时采取行动。这正是军事家指挥艺术的奥妙精髓，是不可预先传授说明的。

孙子认为“兵以诈立”，认为用兵打仗靠诡诈多变取胜，要根据利益情况决定自己的行动，根据兵力的分散和集中进行变化。

孙子的“兵者诡道”“兵以诈立”思想，高度概括了战争行为的本质，兵无谋略无以为战，这构成了孙子军事思想的主体。

正因为诡道反应了战争的指导规律，后世兵家对孙子“兵不厌诈”推崇备至。《十一家注孙子》中。

曹操说：“兵无常形，以诡诈为道。”

李筌说：“军不厌诈。”

梅尧臣说：“非谲□jue□不可以行权，非权不可以制敌。”

张裕说：“用兵虽本于仁义，然其取胜比在诡诈。”

可见诡诈是杀敌取胜的法宝，在战场上，不用诈就难以克敌制胜；不施谋略就等于把自己军队送进坟墓。

仅以中国古代战史为例：

西汉初年，冒顿（du）单于示弱诱敌，尔后突然出击围困刘邦于平城白登山，是“能而示之不能”

三国时，吕蒙称病隐退，麻痹关羽，一旦得逞，即白衣渡江，进占荆州，是“用而示之不用”

笠泽之战中，越王勾践声东击西，侧翼佯动，中间突破，大败吴军，属于“近而示之远”

楚汉战争中，韩信正面牵制，迂回进击，木罌渡河，平定魏地，是“远而示之近”

其他如“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”等诡道战法，也都受到后世将帅推崇。

诡道之术丰富多样，灵活多变，但千条诡计，万般奇谋，也有一定规律可循。其中最突出的可概括为两点：

一是“示行动敌”，即通过伪装、欺骗、造成对方错觉，调动敌人，战而胜之；

二是“量敌用兵”，即兵家根据战场形势，实施灵活机动的指挥，因敌变化，随机处置，能打则打，不能打则不打，始终掌握战场的主动权。

上述两点，是孙子“兵者诡道”之术的精髓。

战争是智谋的较量。感性的直观容易被事物的表象所迷惑。特洛伊人没想到精致的木马中会暗设机关，被西农（希腊人的间谍）花言巧语所蒙蔽；曹军也以一般的作战心理对待赵云的空营之策，这是“木马计”与“空营计”取胜的主要原因。

《投笔肤谈·持衡》云：“善制敌者，愈之使敌信之，欺之使敌疑之，韬其所长而使之玩，暴其所短而使之惑。”意思是说：善于克敌制胜的人，愚弄敌人，使其信以为真；欺骗敌人，使其产生怀疑；隐匿我军长处，使敌人疏忽；暴露我军的短处，使敌人迷惑。这就道出了兵家的权谋诡道的真谛，在于使敌失误，步入圈套。

《十一家注孙子·王哲》说道：

智者，先见而不惑，能谋虑，通权变也；

信者，号令一也；

仁者，惠抚恻隐，得人心也；

勇者，徇义不惧，能果毅也；

严者，以威严肃众心也。

五者相须，阙一不可。

对今天的领导者而言，

“智”就是战略智慧，有先见之明，审时度势，能运筹帷幄，多谋善断，指定方针、计划，“智”的意义在于“胜人以智”，处处棋高一筹，才能在工作中稳操胜券。

“信”就是诚实和信用，领导人的言行要使人深信不疑才有可能做到令行禁止。这就是所谓“服人以信”。

“仁”即为领导对部属要有仁慈之心，关心职工的感情，保护职工的利益，才可使组织有较强的凝聚力，这就是所谓的“得人以仁”。

“勇”就是勇敢果断，知难而进，不怕失败，不避风险，处事果断明快，决策及时敏捷，这样才能及时抓住机遇，实现“趋时以勇”。

“严”就是要严明纪律，赏罚分明，有法必依，执法必严，而且不仅要严一律人，更要严于律己，处处以身作则自己持身以正，才能做到“驭众以严”。

读完这一部分，受益匪浅，不过在我看来，诡道是把双刃剑。

这一部分，我不禁初步了解了诡道的大致思路，更加懂得如何避免被他人诡道的方式，俗话说得好，只有充分了解敌人，才有可能充分取胜。

后半部分，再一次的重申了将帅的智、信、仁、勇、严五大特征。特别是对于今天的领导人而言，五者相须，阙一不可。

## 孙子传读后感篇四

近而示之远，远而示之近。

意思就是：攻击的目标虽然在近处，却装作远袭的态势；着眼在远方，却故意作出近攻的样子。

远与近是一对矛盾。就时间而言，比如有利于速战，却偏要安营扎寨，作出长期驻扎姿态，等敌方放松戒备，立即出击，这是“近而示之远”。反之，明明是要持久作战，却偏要大造声势，使敌方日夜戒备，不得安宁，等敌人因此而松懈斗志时，突然给予有力一击，这是“远而示之近”。

就空间而论，远和近又是一个地域概念。明明要攻远方之敌，却作出攻击近敌模样，待远敌不备，突然袭远，这是“远而示之近”；地处悬崖峭壁，军队一到就回头，扬言绕道而行，暗地却派精兵沿小路攀山越岭，这是“近而示之远”。

楚汉相争之初，刘邦为了麻痹项羽，烧毁了从关中到汉中的栈道，从而使项羽放松了对刘邦的戒备。到了公元前206年，刘邦见时机成熟，便命韩信出兵东征。

韩信为了迷惑楚军，他先派几百名士兵去修复栈道，并扬言汉军要从栈道入关。关中楚将闻讯笑道：“汉军自己把栈道烧毁了，现在只派了几百士兵去修这么浩大的工程，没有几年功夫怎么修得好？”

就在楚将放松戒备时，韩信已带领汉军主力，抄小路逼近陈仓城下，趁陈仓守将毫无防备，一举攻克陈仓。

陈仓失守，关中楚军连连败北，楚将见大势已去，被迫自杀。汉王刘邦乘势攻占了整个关东地区，为最后击败项羽，统一全国打下了基础。

“明修栈道，暗度陈仓”这就是韩信采取的远而示之近的计谋。

“兵者，国之大事也，死生之地，存亡之道，不可不察也。”

意思是说：

战争是国家的大事，它关系到国家的生死存亡，是不可不认真考察研究的。因此孙子主张对待可能遭到的邻国侵略，务必未雨绸缪，早作准备。如果远征他地，一定要在兵力、物力、财力上进行精密的谋划，做到“知己知彼，百战不殆”。另一方面，战争有正义战争和非正义战争之分，“得道者多



助，失道者寡助”，在用兵之前，一定要认真考虑研究，绝不可草率用兵。

俗话说：“商场如战场。”市场上的竞争同样关系到每一个企业的生死存亡，因此，要正确的认识竞争，不能回避。

其次，要慎重地对待竞争。高明的企业经营者应该把竞争限制在适当的程度内，必要的时候，还要摒弃前嫌，与竞争对手进行联合。

最后要敢于竞争，善于竞争。

除此之外，企业经营者树立竞争观念还必须同质量观念，市场观念，效益观念，信息观念，信誉观念等等联系起来，这样才能使竞争观念得以全面和彻底地深入企业，才能使企业在激烈的竞争中“致人而不致于人”

## 孙子传读后感篇五

《孙子兵法》是中国古典军事文化遗产中的璀璨瑰宝，也是中国优秀文化传统的重要组成部分，内容博大精深，思想深邃富赡，它所阐述的谋略思想和哲学思想，被广泛运用于军事、政治、经济等各领域中。

孙子在《作战篇》中提到“其用战也胜”，即“速战速决”的战略思想。这样便可以保证军队后勤供给与保障系统的力量。陈胜吴广大起义中就用到了这一思想。若将其引申而言，即我们做任何事，都不要拖沓，否则就会耗费时间，精力，金钱。

孙子在《谋攻篇》中讲军事谋略。他认为战争不是解决敌国间纠纷和争议的唯一手段，用兵的上策是打破敌人的战争谋略与部署。他还提到“全胜”的计谋，提出要通过智谋使敌国军队屈服而不靠作战；获取帝国的城邑不靠强攻；控制敌

国不靠持久作战，不使自己疲惫而又可获取全胜，充分阐释了谋略的重要性。此外，孙子还提出国君与军队之间的关系，主张国君不宜干涉军队的具体指挥事务，否则将自乱其军而致敌胜利。韩信攻燕就运用了这一思想。

孙子在《军行篇》中说擅长用兵的人，先要做到不被敌人战胜，再伺机去战胜敌人。孙子提出应加强防御，进攻得当，根据不同情况采取不同策略：敌人兵力多，就采取守势；敌人兵力少，就采取攻势。这样既能保全自己，又可取得胜利。

《孙子兵法》这部“兵学圣典”中阐述着丰富的哲学思想和谋略思想，具有普遍的现实意义，值得我们细细品味，仔细阅读，走进孙武的博大胸襟与过人谋略，走进烟云四起的历史沙场，走进秦皇汉武、唐宗宋祖的成败。鉴于往事，也照亮我的人生。

## 孙子传读后感篇六

《孙子兵法》是中国现存最早的兵书，是中国古代军事文化遗产中的璀璨瑰宝，优秀传统文化的重要组成部分，其内容博大精深，思想精邃富赡，逻辑缜密严谨，是古代军事思想精华的集中体现。下面为大家整理了一些孙子兵法的读后感，让我们一起来感受其精华：

“兵者无惧也，胜其常也，兵家道理，智在用兵。”这是我国伟大的思想家、军事家孙子所说的一句话。他著作了中国军事书籍中最伟大的一部——《孙子兵法》。这本书是围绕着在战场上怎样用兵，在军队中怎样陪练，最重要的是知己知彼，而百战不殆。

疾如风，徐如林，侵略如火，不动如山。现在《孙子兵法》在美国军方已经成为了必修课。每天美国军方的军官都要让军员们自学并在演习上灵活运用！这本书的魅力无尽呀！可是

在和平社会中，这本书可不是就成为费书了吗？不是的。因为这本书告诉了我一个道理：要冷静的思考，要去多练习，要对自己有信心。所以我去实践了一下。

有一次，我在上奥数课。何老师进了我家，说：“帅浩均，我们先做一套卷子吧！”我说：“老师，我们是在学奥数，为什么要做一套课本卷呢？”他说：“你不要小看课本，奥数其实是从课本里研究出来的！”我不服气，就生着气做了一套卷子，结果何老师一改我才得了79分，我惊讶地叫着，我回家把卷子给何老师看了一下，他说：“第一你心态不静，没有练习也没有冷静思考才没考好！”我一下子找到了方法，就开始用这三种办法，我二单元考试考了100分。太好了！因此，我想起何老师对我说过的一句话：“思考+认真+好心态，自信油然而生。

我记住了这句话，生活中也可以用到《孙子兵法》，这真是一本好书呀！

度假区中心小学《孙子兵法》既是一部军事经典著作，又是一部光辉的哲学著作，是我国灿烂的古代文化中一份珍贵的遗产。孙子在书中揭示的一系列具有普遍意义的军事规律，不仅受军事学家所推崇，在经济领域、领导艺术、人生追求甚至家庭关系等放面，也有着千丝万缕的联系。

初读《孙子兵法》，只觉得晦涩；再读《孙子兵法》，脑袋会思考了，好象是有那么回事。如今，又捧起《孙子兵法》，想写点感悟，与专业相关的东西。

商场如战场，很贴切的比喻。《孙子兵法》是套源自战场的理论，那么在商场上，我们对其加以变通的理解，很多理论、原则都可以借鉴。

1、用人之道。当今企业，都提倡以人为本，优秀的人力资源是企业最重要的资源。孙子在兵法十三篇中贯穿了人在战争

中的决定地位。在《始计篇》中提出“主孰有道，将孰有能”强调将帅在治理军队、领导部属时要赏罚分明、恩威并重；“智、信、仁、勇、严”是将帅必须具备的五种能力；“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道”这里的“兵”是“懂得用兵的将帅”，孙子十分重视将帅在战争中的作用，这与现代企业视人力资源为企业的珍宝如出一辙。又如，“知兵之将，生民之司命，国家安危之主也”（作战篇）这些强调的都是将帅的重要性。其实，对于士卒，也强调了其作用。“视卒如爱子”（地形篇）企业强调团队合作，关爱员工，培养员工对企业的忠诚度和归属感也是必要的。“将听吾计，用之必胜，留之。将不听吾计，用之必败，去之。”企业是一个团队，团队合作是企业兴旺发达的重要因素，如果企业内部不能同心协力，必然使更多的资源浪费于内耗之中。

2、企业文化。“夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜少算，而况于无算乎！”（始计篇）战争的决策者一定要在战前做周密的计划，对战争中可能出现的情况做出不同的估计和安排，也就是说，要打有准备之仗。这点对人力资源战略和规划作出了很好的诠释，面对日益复杂、变化加剧的外部环境，面对组织内更高的员工要求，组织对战略已越来越重视。人力资源规划是一种预测性活动，简而言之“算也”。一个年度开始时，企业要制定本年度的战略，对人员需求、培训、绩效考评、薪酬管理等做好规划、未雨绸缪，就可以从容应付未来的发展变化。如果什么都不准备在当今高速运转的市场环境中，势必淘汰出局！“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势”（军势篇）其中要点在“势”而不在“人”。正如将帅看到战争中的“势”一样，企业主管应把握商场上的“势”，及时组织合适的人力，抓住商机，而不是被动地对下属求全责备，人员的组织架构只是手段，而非目的。它必须能因“势”的变化而变化，让合适的人才在合适的位置上，掌握好机会，发挥出作用。这里所讲的“势”与“故兵无常势，水无常形，能因敌变化而取胜者，谓之神”（虚实篇）中所强

调的“势”类似。商场上各种信息瞬息万变，纸上谈兵、墨守成规、按图索骥只能被商场的大海所吞噬。敌变我变，关键在于谁先，掌握战场的主动权，先发制人。

3、激励机制。“故杀敌者，怒也；取敌之利者，货也”（作战篇）要使军队英勇杀敌，就应该激发士兵同仇敌忾的士气；要想夺取敌人的物资，就必须借助于物质奖励。企业若要在竞争中立于不败之地，成为一个颇具战斗力的团队，就应该提倡一种“同仇敌忾”的企业精神。正所谓“上下同欲者胜”（谋攻篇）一样的道理。企业良好的绩效管理还需要辅之激励手段，如物质奖励。随着人们对需求的不断提高，从生理需要慢慢上升到尊重的需要和自我实现的需要，所以有时候在会上的一番表扬可能来得更有效。这点于“夫兵形像水，水之形，避高而趋下；兵之形，避实而击虚”（虚实篇）中强调的“避实击虚”的效果一样。企业在极力员工时，要尽量做到投其所需，避开员工已得到满足的需求，去满足员工渴望得到的需求，实现激励最大化。

“故令之以文，齐之以武，是谓必取”（行军篇），孙子在治军上强调文武兼施，赏罚并重。在企业管理中，也只有文武兼施，赏罚并用，才能提高员工的生产积极性，使人人争先，个个努力，形成良好的企业氛围。

《孙子兵法》是商战中的“圣经”，特别是在今天中国从计划经济向市场经济飞速过度的时代，也就是在各个行业的商战中从一统“周天子”天下的局面向“春秋”再飞速向“战国”发展的时代，《孙子兵法》对我们的企业家们更具有深奥的指导意义和实际的使用意义。

《孙子兵法》不应该被只看做兵法，而是一部教人解决问题的书籍。可以这样讲，世界上的大多数问题，都可以通过《孙子兵法》解决。

我读《孙子兵法》也不是很久，暂时只理解了一部分“知”

《孙子兵法》里的“知”有几个意思：

第一是知道事情的各个方面的情况，知道了事情的各个方面情况，你才能根据这些情况针对性的采取行动。

第二是知道别人看不到的地方，一件事情，普通人只能看表面，聪敏人看第二层，智慧的人看第三层，境界越高，看的越深，就越能见到很多别人看不到的地方，而这些地方都是胜利的根本。（一支股票涨了一块钱，一般的人只看到这股票涨，就跑去跟买，老股民知道这股票上涨的空间很小了，到了卖的时候。资深股民知道这股票脱离了市场本质，已经被控制了。别的庄家知道这股票被控制了，还知道操纵的手法，知道什么时候跌什么时候涨。如果没有足够深刻的见地认识，你能赢吗？）

第三是知道事情发展的规律，很多事情虽然很复杂，但很多事情都有其大致的规律的，这就是老子说的“道”，孙子说，知道事情的发展规律，能避免，能提前应对，能正确的处理，所以，对事情的发展要有足够预见力。

第四是知道自己，无论你处理事情，你和别人对弈，无论你做什么，这里面都有一个很关键的因素，就是“自己”，在这些里面，“自己”始终都是一分子，所以说，了解自己，知道自己，是成功的第一步，知道自己能做什么，适合做什么，缺点什么，才能正确的将自己的才能展示出来。

## 孙子传读后感篇七

度假区中心小学《孙子兵法》既是一部军事经典著作，又是一部光辉的哲学著作，是我国灿烂的古代文化中一份珍贵的遗产。孙子在书中揭示的一系列具有普遍意义的军事规律，不仅受军事学家所推崇，在经济领域、领导艺术、人生追求甚至家庭关系等放面，也有着千丝万缕的联系。

初读《孙子兵法》，只觉得晦涩；再读《孙子兵法》，脑袋会思考了，好象是有那么回事。如今，又捧起《孙子兵法》，想写点感悟，与专业相关的东西。

商场如战场，很贴切的比喻。《孙子兵法》是套源自战场的理论，那么在商场上，我们对其加以变通的理解，很多理论、原则都可以借鉴。

1、用人之道。当今企业，都提倡以人为本，优秀的人力资源是企业最重要的资源。孙子在兵法十三篇中贯穿了人在战争中的决定地位。在《始计篇》中提出“主孰有道，将孰有能”强调将帅在治理军队、领导部属时要赏罚分明、恩威并重；“智、信、仁、勇、严”是将帅必须具备的五种能力；“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道”这里的“兵”是“懂得用兵的将帅”，孙子十分重视将帅在战争中的作用，这与现代企业视人力资源为企业的珍宝如出一辙。又如，“知兵之将，生民之司命，国家安危之主也”这些强调的都是将帅的重要性。其实，对于士卒，也强调了其作用。“视卒如爱子”企业强调团队合作，关爱员工，培养员工对企业的忠诚度和归属感也是必要的。“将听吾计，用之必胜，留之。将不听吾计，用之必败，去之。”企业是一个团队，团队合作是企业兴旺发达的重要因素，如果企业内部不能同心协力，必然使更多的资源浪费于内耗之中。

2、企业文化。“夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜少算，而况于无算乎！”战争的决策者一定要在战前做周密的计划，对战争中可能出现的情况做出不同的估计和安排，也就是说，要打有准备之仗。这点对人力资源战略和规划作出了很好的诠释，面对日益复杂、变化加剧的外部环境，面对组织内更高的员工要求，组织对战略已越来越重视。人力资源规划是一种预测性活动，简而言之“算也”。一个年度开始时，企业要制定本年度的战略，对人员需求、培训、绩效考评、薪酬管理等做好规划、未雨绸缪，就可以从容应付未来的发展变化。如果什么都不

准备在当今高速运转的市场环境中，势必淘汰出局！“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势”其中要点在“势”而不在“人”。正如将帅看到战争中的“势”一样，企业主管应把握商场上的“势”，及时组织合适的人力，抓住商机，而不是被动地对下属求全责备，人员的组织架构只是手段，而非目的。它必须能因“势”的变化而变化，让合适的人才在合适的位置上，掌握好机会，发挥出作用。这里所讲的“势”与“故兵无常势，水无常形，能因敌变化而取胜者，谓之神”中所强调的“势”类似。商场上各种信息瞬息万变，纸上谈兵、墨守成规、按图索骥只能被商场的大海所吞噬。敌变我变，关键在于谁先，掌握战场的主动权，先发制人。

3、激励机制。“故杀敌者，怒也；取敌之利者，货也”要使军队英勇杀敌，就应该激发士兵同仇敌忾的士气；要想夺取敌人的物资，就必须借助于物质奖励。企业若要在竞争中立于不败之地，成为一个颇具战斗力的团队，就应该提倡一种“同仇敌忾”的企业精神。正所谓“上下同欲者胜”一样的道理。企业良好的绩效管理还需要辅之激励手段，如物质奖励。随着人们对需求的不断提高，从生理需要慢慢上升到尊重的需要和自我实现的需要，所以有时候在会上的一番表扬可能来得更有效。这点于“夫兵形像水，水之形，避高而趋下；兵之形，避实而击虚”中强调的“避实击虚”的效果一样。企业在极力员工时，要尽量做到投其所需，避开员工已得到满足的需求，去满足员工渴望得到的需求，实现激励最大化。

“故令之以文，齐之以武，是谓必取”，孙子在治军上强调文武兼施，赏罚并重。在企业管理中，也只有文武兼施，赏罚并用，才能提高员工的生产积极性，使人人争先，个个努力，形成良好的企业氛围。

《孙子兵法》是商战中的“圣经”，特别是在今天中国从计划经济向市场经济飞速过度的时代，也就是在各个行业的商



战中从一统“周天子”天下的局面向“春秋”再飞速向“战国”发展的时代，《孙子兵法》对我们的企业家们更具有深渊的指导意义和实际的使用意义。

《孙子兵法》只读一遍等于没读，要多读多思考，才能发觉其中无穷的智慧。

## 孙子传读后感篇八

谈起《孙子兵法》这本书在国内外久副胜名，它是我国最古老的、保存完好的兵书，不仅古代战场采纳其中的战术战法，就是当今世界军事行动上也延用。它不仅在军事上使用，它的基本原则和思想也已经渗透到了政治、经济、生活等各个领域。企业的发展、竞争、管理等都重视和应用它，它其中的管理智慧值得企业深思。读这本书最有感触的有以下两点：

这句话在激烈的企业竞争、企业必须熟知“彼”，比如竞争对手的资料、市场、经济对外政策等，了解本企业外部环境对自己的威胁，迅速而准确的进行调整，决断来完善本企业的不足，达到企业目标。对于“知己”，就是认识到企业自身力量和内部决策的执行、生产经营规模，做到企业自己心中有数，将内部信息与外部信息结合起来，更好、更高效的运作。

当今社会是信息时代的社会，全球经济的快速发展和经济活动的步伐加快，对企业来说竞争更加激烈，在这样特别严峻形式下，企业的领导者，必须做到提前预判形式，做出超越其它竞争者的策略，才能由补被动变主动，获得竞争的优势。

《孙子兵法的智慧》在生活中也在不断的体现及延伸，谁运用的最好，那必定是位强者。

## 孙子传读后感篇九

一个阳光明媚的上午，我在书的海洋里“捕捞”，过了许久才网住一条大鱼——《孙子兵法》，包装纸上写着还赠《三十六计》，一石二鸟，买定了！

经过两个星期的细心“解剖”，我如庖丁解牛一样对这两本书了如指掌。

书的作者孙武是春秋时一位大将，别瞧他是一代武夫，可写起书来也是顶呱呱！翻开书的第一页，精彩的战争策略就会让你爱不释手，甩也甩不掉。一个个战争谋略，一场场血腥而充满智慧的战争典故：“空城计、美人计、连环计、围魏救赵、金蝉脱壳、调虎离山……”精彩的故事层出不穷。那一个个有血有肉，个性鲜明的王侯将相让你大饱眼福。

孙子告诫后人“知己知彼者，百战不殆”要知你我；“不入虎穴，焉得虎子”告诫人们勇往直前；又在“三十六计，走为上”告诉人们大丈夫能屈能伸。

《孙子法兵·三十六计》虽然是一本记叙战略与典故的兵法，但是孙子想告诉我们：“放下你们的武器吧！人类需要永远的安宁与和平！”