

# 孙子传读后感(精选10篇)

很多人在看完电影或者活动之后都喜欢写一些读后感，这样能够让我们对这些电影和活动有着更加深刻的内容感悟。如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢？以下是小编为大家搜集的读后感范文，仅供参考，一起来看看吧

## 孙子传读后感篇一

由于个人的经历和能力有限，不能够理解战争相关的知识，但是阅读后我也是有些感受。书内讲的是指挥作战，我只能理解到一点个人的生活感受。

第一篇——始计篇中的“兵者，诡道也”这个大部分人都知道了，继续读本篇后面的内容，我觉得用在个人身上就是要会一点“藏己”。这个“藏”并不是为了欺骗他人，而是为了自己更好的发展。人生也是一种另类的战场，有强有弱，有智有愚，有曲有直，差距和变化是不可预知的，这些与战争是相似的。

战争中的“诡”是为了隐藏自己的实力以方便己方能够更好地观察对方，从而把握时机，掌握战争的主动权，最终取得战争的胜利。而战争中制胜的三个名词“观察”、“时机”和“主动权”在个人的成长和生活中也是不可缺少的。

“知彼知己者，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负；不知彼，不知己，每战必殆。”孙子的“知”，我理解为要知道相关的知识，又要有观察和分析的能力。有了相关的知识，可以方便了解自己，也可以了解对方，而有观察和分析的能力可以将自己的知识发挥到很高的地步。不过，观察只是一个辅助的手段，毕竟有些动作和语言还是有迷惑性的，因此，孙子也写了离间篇，强调了想真正地了解对方，不能只是观察，还应该要从对方身边的人来了解，而且是越亲近的人就更好掌握正确的情况。

掌握对方的信息主要还是为了掌握主动权。战争中主动权重要，在生活中也重要。在你想了解对方而收集信息时，对方可能也会做同样的事。而处理事情的方法也是比较少的，就看这么用了，就像孙子说的“声不过五，五声之变，不可胜听也……战势不过奇正，奇正之变，不可胜穷也。奇正相生，如循环之无端，孰能穷也？”这些其实我们学生应该是很有感触的，因为学校中每个科目的考试题的解题的方法就是那几种，大部分人都可以掌握，但是老师更加的精通，就能够将多个方法组合到一起，学生们没有掌握很好或是思维不快就不能解出来，所以老师就掌握了考试的主动权了，我们学生就相对而言比较被动，但是我们学生中也是不缺“大将”的。也就说明，需要“知己”从而可以多组合自己的行为习惯，让人摸不透这更方便“藏己”也可以在一些事上掌握主动权。

在战争中，即使掌握了主动权，也不一定能够取得胜利的。孙子也说了“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。故曰：胜可知而不可为。”我方“不可胜”的条件都达到了，这时就是需要等待对方给我方“可胜”的机会了。所以在生活中，我们需要把握机会，孙子就要求我们要会控制自己，“主不可以怒而兴师，将不可以愠而致战。”不要在自己是过激的情况下行动，那就是给对方机会，只有自己是在清醒的状态才可以保持自己的优势并能够在机会到来时准确的把握住。

在个人的成长最重要的是要培养好自己的自身内在价值，这是自身在生活中能够控制的“不可胜”的重要条件。在此基础上，能够有敏锐的眼光，多方面思考，冷静分析问题的能力是很好的调节。即使不能冷静分析，也要遵循不在情绪激动时做决定原则。

## 孙子传读后感篇二

初次读《孙子兵法》是在十一二岁的时候。那个时候有着少年独有的“虚荣心”，为了展示自己的与众不同，硬生生看

了不少文学名著。现在再读《孙子兵法》，感受到了许多幼时不曾感受到的触动。

《孙子兵法》距今已有2500余年的历史了。历史的长河冲毁了许多“昙花一现的经典”，而在历史的长河中，也有着许多“坚如磐石的经典”，它们经受住了千百年的磨难，依然顽强地存留在那里，饱受磨砺的它们更是沉博绝丽。《孙子兵法》存世两千余年，从千年来的代代相传，可以窥见其内容的精妙之处，否则也不足以支撑它的赓续。

在我个人看来，每个人对于历史都有自己的见解。把原著翻译成白话文或许更容易理解，但是想要从中获得更深刻的理解，还需要读原著。虽然原著使用的文言文相较于白话文更难理解，但可贵之处在于，每个人不同的翻译方式得出的不同结果。我们或许不能完全理解孙子的思想，但是在探索中无限接近，也可以视作一种乐趣吧。

《孙子兵法》讲的是战争策略，是我国最早的兵书。但是，通过学习与解读，它不仅仅可以适用于战争，在我们的生活中也是可以运用到的。我希望大家不要因为这是一本兵书而错过了一本好书。《孙子兵法》共十三章，分别从战略运筹、作战指挥、战场机变、军事地理、特殊战法五个大的方面讲述孙子的军事思想。

在第一篇《始计篇》中，孙子提出，作战在五个方面，道、天、地、将、法。只有君王重道，百姓信服，天时地利皆在，将领忠心智慧有谋略，兵马充足，制度完善，才能取得最终的胜利。在第二篇《作战篇》中，孙子讲究速战速决，忌讳作战时间过长，过度消耗人力物力。第三篇《谋攻篇》讲到不费兵力使敌国投降是上上策，是最高明的。此外，还要有高明的将领，能做到知己知彼，用多于敌人军队的数量打败敌方。第四篇《军形篇》中，注重做好充足的物质准备。第五篇《兵势篇》讲述作战中的偶然因素，兵力的合理配置、士气的高低，都对作战有影响，最好是出奇制胜。《虚实篇》

讲求创造机会，使两军对战时我强敌弱，以多胜少。《军争篇》注重作战先机的重要性。《九变篇》讲究随机应变，对不同的敌人采取不同的战略。《行军篇》讲述行军途中的准备。《地形篇》讲述不同的地形要采取的策略方法是不同的。《九地篇》通过地形对我军作战的优劣，将九种情况对应的地形分为九个，逐一分析不同地形对作战的影响。《火攻篇》从名中即可看出这一篇着重于讲述以火作战。《用间篇》则讲求作战要智取，注意间谍的使用。从孙子十三篇的文章中，可以看出孙子讲究的是以多胜少，有十足的把握才进行战争。同时，战争要利用有利条件和注意使用谋略。通过用最小的国家消耗来取得战争的胜利；利用优势，出其不意，获得战争胜利。

通过研读《孙子兵法》，发现其中的一些思想拿到我们行政学中也是可以使用的。任何领导者都应掌握审时度势、通权达变之道。领导者在管理时，恰当地使用策略会使团队更加团结向上。领导者要清楚所处行业的知识以及企业的知识，对于竞争者更是要了如指掌，正如书中所讲的知己知彼，才能一举将敌人拿下。领导者还要有良好的协调能力，《九变篇》中的战略战术可以参考。但是有一些方法放在今天就不是那么合适了。《孙子兵法》第十三篇中，提到使用间谍，但在今天的法治社会中，间谍活动是违法犯罪的活动，是不可以进行的。对于其中的内容，我们要有取有舍，找到适合自己的并且将它变成自己所储备的知识，并在人际交往、工作学习、日常生活中用到这些知识。

通过将《孙子兵法》与行政学的联系，我更加深刻地认识到这本书籍的优秀之处。好的书籍不仅仅对当时时空的人有启发作用，在过了几百年几千年之后，仍然对人们有着启发作用。在学习行政学的过程中，我们可以多多学习像《孙子兵法》这类的书籍。在学习课本内容之余，丰富自己的见识，加深对行政学的认识，更好的了解行政学这一门学科。也希望我对于《孙子兵法》的一点点认识，可以激起您对于阅览这本书的欲望，同时也欢迎更多的人与我讨论学习本书，一

起体验不一样的乐趣！

《孙子》就是《孙子兵法》，齐国人孙武所著。孙武曾经在吴王阖闾手下当军事顾问，写了这本十三篇的兵书。后世的孙臆就是他的子孙。中国自古就有写兵书的传统，黄帝李法，周公司马法，姜太公六韬都已经散佚。《孙子》作为后世能看到的最全的古兵书，历来是名家研究的重点。曹操、杜牧等都做过注解。杜牧甚至把自己注《孙子》作为人生最大的成就之一。

《孙子》整体上是一本教人怎么胜利的读物，世事的规则往往大抵相同。胜利既可以是行军作战的胜利，也可以是其他方面的胜利，端看读者自己要如何运用。整本书不算注解只有将近六千多字，短小精悍。但其中所凝聚的智慧火花即使穿越两千年也没有丝毫褪色，使人获益匪浅。特整理笔记。

### 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□mo□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

道者，令民与上同意也，故可以与之死，可以与之生，而不畏危。

意思就是：君主之道，说的是务求政治清明，要让百姓和君主的愿望一致，同心同德，这样就可以为君主而死，为君主而生，从而不畏惧危险。这里，孙子提出了“道者，令民与上同意”的思想，并把道（即政治条件）列为筹划战争全局、预测战争胜负的首要因素。言外之意，作为君主，必须注意考虑民众的需求，尊重民众的愿望，关心民众的生计，争取民众的支持。

再结合到战争上来，这就要求战争的筹划、组织者，要尊重民众意愿，想方设法使统治者与民众间的意志统一起来，上下团结一致，同舟共济，才能夺取胜利。

孙子“令民与上同意”的谋略，也启迪了后世兵家。《吴子·图国》云：“国内不和，不可以出兵；军队内部、官兵之间不和，不可以出阵；兵阵内部各部分不和，不可以作战；战争中行动不和，不可以决战决胜。”

《淮南子·兵略训》进一步总结道：“地广人稀，不足以为强；坚甲利兵，不足以为胜；高城深池，不足以为固；严令繁刑，不足以为威；为存政者，虽小必存；为亡政者，虽大

必亡。”

“道者，令民与上同意”，不仅是军队取胜的重要因素，同样也是现代企业竞争制胜的谋略。企业经营的成败，关键在领导者能否使员工与企业同心同德，荣誉与共。

由此看来，奖励士卒、荣誉与共，是军事家，企业家推行“令民与上同意”的常法。概括的说，是以己推人，由己所欲而知“民”所欲，以满足“民之所欲”，达到“与上同意”。

《孙子兵法》全书对道、将问题的表述，可以看出三点：

从决定战争胜负因素来说，“道”是首位的，“将”是次位的；

从“道”、“将”之间关系来说，道制约将，将服从道，政治路线决定干部路线；

选择将帅，政治条件是首要条件。将帅修养，首先是政治素质修养。

“以道为心”，就是提倡领导者要注重自身道德修养，注重政治品德修养。

众义士救存赵氏孤儿。战国时期，赵国大司寇“屠岸贾”与相国“赵盾”有仇，“屠岸贾”借机杀死除赵朔（赵盾之子）妻子之外的赵家300多口人。原来，赵朔妻子身怀六甲，即将生育，她事先得知消息，逃回了王宫（赵朔之妻为赵国国君景公的姐姐）。屠岸贾担心孩子报仇，故派重兵围住王室，再次过程中，还好有公孙忖臼（赵盾门客）、程婴（赵盾门客）以及韩厥（屠岸贾手下将军）的帮助，救了赵氏孤儿。

二十年后，赵氏孤儿长大成人。

这时景公对屠岸贾早已不满。程婴见时机已到，将赵氏冤情禀告景公，在将军魏绛的支持下，景公将屠岸贾斩杀，为赵盾已加平反昭雪。

民为水，君为舟，民以载舟，民以覆舟，就是这个道理，在我看来，战争中的民即为创业世界里的管理者和执行者，战争中的君、将即为创业世界里的决策者。

之前看过论语上说得一句话“道千乘之国，敬事而信，节用而爱人，使民以时”，意思就是说，管理1000辆战车的国家，就要严谨认真地办理国家大事，恪守信用诚实无欺，节约财政开支，爱护百姓，奴役百姓要不误农时。

可能就是这样吧。

## 孙子传读后感篇五

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！

## 孙子传读后感篇六

上一篇主要讲的是《孙子兵法》的第一篇（始计篇）的第三部分，诡道/用诈，告诉我们“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。”的思想。这一篇文章主要介绍《孙子兵法》的第一篇“始计篇”的第四部分，示弱。

意思就是：本来是能攻或者能守，却故意把自己伪装成不能攻或者不能守，没有力量的样子，诱骗敌人上钩。关于“示弱”思想，后世兵家多有论述：

《淮南子·兵略训》云：“用兵之首，示之以柔而迎之以刚；示之以弱而乘之以强。”《六韬·武韬·发启》云：“猛兽将搏，弭耳俯伏；对人将动，必有愚色。”意思就是：凶猛的野兽准备捕捉食物，先低着耳朵把身子贴俯在地上不动；聪慧的人准备行动，先表现出一副愚弱的样子。

“能而示之不能”之所以有奇效，一是由于示弱能麻痹敌人，造成判断的失误；二是可以让敌人先机而动，使其作战意图暴露无遗，从而创造战机，战而胜之。但是，事物总是一分为二的，在运用“能而示之不能”时要把握两点：一是示弱要适可而止，示弱的过程是创造战机的过程，一旦战机成熟，应即刻收弱逞强；二是示弱要与出奇结合，示弱不是目的，要暗中设下伏兵，示弱在前，出奇在后，方能乘隙破敌。

“能而示之不能”是克敌制胜的妙法。《孙子兵法·始计篇》说：“将听吾计，用之必胜，留之；将不听吾计，用之必败，去之。”

意思就是：将如果能听从我的计谋，用兵作战一定能胜利，我就留下；如果不能听从我的计谋，用兵作战必定失败，我就离去。

这里“留之”、“去之”的标准在于“将”是否“听吾计”，而“将”是否能“听吾计”的关键又在于“吾”是否识才，换句话说，“吾”若识才，则“将听吾计”，并且“用之必胜”；“吾”若不识才，则“将不听吾计”，结果只能是“用之必败”。孙子在这里提出的思想，实则为领导者如何识才的问题。古人云：“千里马常有，而伯乐不常有。”同样，人才也是有的，关键在于领导者是否善于识别人才。领导者只有了解人才的特点，把握好识别人才的原则，掌握识别人才的方法，注意发现潜在人才，还要警惕口蜜腹剑者，才能成为善于识才的伯乐。

“示弱”是一种暗示，暗示着我们要时刻注意自己的言行，切不可狂妄自大；

“示弱”是一种提醒，提醒着我们不要看不起任何人，可能他只是在某种程度上的“示弱”。

所以，到最后呢，无论自己官升几何，在为人处世以及战略决策上都不可莽撞，要时刻清楚自己的定位。

对于创业领导者而言，识人才是双向的，不合团队价值的不要，不积极上进的不要，这可能也是组建一个铁打的军队很难的原因吧。

## 孙子传读后感篇七

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”

## 孙子传读后感篇八

计划，单变于事迹，成演于话语，集点过往心思，携带书中历练，

谋略，掌前后之明，点岁月之命程，画风雨之习变，收成功之泪幕

令发，兵由将来问，将由时来判，时由自然定，变化万千，形势不改

———题记



预走千里之遥，先观自己过往的路程，再看眼前之事迹，再守门下岁月之历练，拔下心中的锁甲，卸去过往的烦恼，辞去沧海的忧愁，把自己演绎成少说多听，心无怨，意无狠，回忆无忧伤，消去朋友带来的路程，组合出自己的路段。

欺人如欺己，小欺，欺自己，大欺欺朋离，欺事如欺世，小欺，负一生，大欺，负三代，若不出家门，欺骗父母，则是欺骗自己的前程，会有人诉到，门前无人助，心中两行泪，他人不演讲，时间判你苦，若欺骗朋友，小则得一丝之利，大则得一世不聚，自己走的路程变成了，朋友越来越少，怨声越来越多，自己变成了孤独的一叶。

一朝，一挥，缺一半，犹如有心无相思，如同相遇不怀念，如同知道不不辅助，如同看透不去帮助解透，如同听见有福，就不顾一切的往前冲，如若听见危险，就天不管，地不问的，一味的往后撤。

点过往之事，看红尘之路，思无助，心无行，意执着，不知何去何从，走在迷茫的路上，一念的不规定，照写了，难以回改的遗憾，此时心回首，意停留的在伤痕的街口，坐着离别的船只，风却把自己推向了无人过问的沧海，此时，无人管，无人问，无人理睬。

温暖的问候，希望的祝福，无私的美丽，心意的伴随，深情的友谊，带动了万景，牵动了沧海，历练了人生，磨练了四季。

独一无二，旷古烁今，约下之人美如雪，亮出光辉展天涯，懂你的是那颗会受伤的心，你用你的相约来感到着天涯，演唱着海角。词语万千却不能描述你的姿色，心中百般话语难以讲述你的永恒。

你有你的伴，你有你的欢乐，风雨打不动，彩虹难遮掩，岁月难留住，骄而不傲，停而不动，走而无声，留而无音，断

而无情，掌而无影。

人伴欢乐，话随快乐，事留魅音，携着情思也好，带着怨恨也好，都要经此景，命此运。

用心讲述着温暖的话语，用意细品着对方的思盼。事如钩，牵着过的的离别和辞景。

说时迟，讲时快，岁月不留心，心却留意景，受折的心思，弥漫的心理，谈着放手和自弃，一生之中在于春，一世之中在于令，忙时多思考，闲时多看书。

神来守，佛来护，鬼来做嫁衣，冒着烟云问过客，不识人中世界梦，月落花残风雨路，几何沧桑把景望，叹断苍穹泪相约，一心只等回首醉。

画心画意难画雪，简短的相遇成了笑话，相守的时间的却不能相知。

## 孙子传读后感篇九

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。

## 孙子传读后感篇十

匆匆读完《孙子兵法》，似懂非懂，自叹本人愚拙，只道有些晦涩，云里雾里，不知其精妙之处何在，经老师的分析和书后的注解才略知一二。短短十三篇，却是孙武呕心沥血，花十年创作而成，可谓字字斟酌有力，兵家之道至今为世人所传唱与研究，而我也被孙子的才干所深深折服！

在那个兵荒马乱的年代，作战基本上是人人与人的搏杀，一个有勇有谋的将军抵得过拥有一座易守难攻的大中城池，一位明君会降低身段，寻一名良将并对他深信不疑。而孙武应该说是幸运的，他有好友伍子胥的竭力推荐，使图有霸业的阖闾拜他为上将军，使他能在军事上施展自己的抱负。

作战讲究的是战术，《孙子兵法》开篇第一章为计篇，攻其不备，出其不意正是出于此篇。成者为王败者为寇，真是不变的真理。战场，要分胜负，考场，要分输赢；官场，要论

升降；职场，要论得失。当今的商场不正是一个不见硝烟的战场？如果拼的只是老本，只是旧定式，那么很快就会被这个社会所淘汰。所以说很多企业便的创新及高科技领域展开了新一轮的争夺。

对于我们大学生来说，这方面有些遥远，但如果就学习而言，难道不需要多变的计策吗？自学的多了，老师也不会像高中那样压着你，看着你，于是乎有人开始遨游在游戏之中，有人却在暗自奋斗；有人很快就能掌握好新的知识，有人却绞破脑汁还是一知半解。沉迷游戏者忘记了虚实，自己的能力和目标，只图一时的快意，孙子的作战篇和形篇，不正是告诫我们要运筹帷幄，胜兵先胜而后求战的道理吗？第八篇——九变，讲的是随机应变，出神入化的观点。

孙子曾得出这样的结论——通于九变之利者，只用兵矣；讲不通于九变之利者，虽知地形，不能得地之利矣。在孙子看来“通变”的重要性不言可知。我们在学习过程中既要用计，又要变通，好的学习方法胜过埋头苦干，在用知识全副武装自己的同时又要学会寻找通往成功彼岸的捷径。

疾如风，徐如林，侵略如火，不动如山——寥寥数字，就勾勒出了一个战无不胜的军队形象。风、林、火、山四个字可谓是孙子兵法中的精髓。孙子很崇尚“兵贵神速”。

《三国演义》中的诸葛亮的形象完美得近似妖化，但其中的计谋在施耐庵老先生的布局下，堪称一绝。有许多计策其实在《孙子兵法》中已经有所描述。很喜欢走中国象棋，可总是以败局告终。开局冲锋杀敌，却并非愈战愈勇，常常落得顾此失彼，有时因贪吃一子而瞬间败北。如今细细想来大概是自己过于莽撞，犯了军中大忌。读《孙子兵法》真使我受益匪浅，一遍已不足矣！有胆有勇，有虚有实——《孙子兵法》也。