

# 2023年孙子传读后感 孙子兵法读后感(汇总6篇)

读后感是种特殊的文体，通过对影视对节目的观看得出总结后写出来。这时候最关键的读后感不能忘了。那要怎么写好读后感呢？下面是小编为大家带来的读后感优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 孙子传读后感篇一

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。

## 孙子传读后感篇二

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，先低着头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。

## 孙子传读后感篇三

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。

## 孙子传读后感篇四

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！

## 孙子传读后感篇五

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。

## 孙子传读后感篇六

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《孙子兵法》，它真是是一本“兵学圣典”，我喜欢看这本书。