

# 孙子兵法读后感大学 孙子兵法读后感(优秀8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？下面我就给大家讲一讲优秀的读后感文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 孙子兵法读后感大学篇一

这一篇文章主要介绍《孙子兵法》的第六篇“虚实篇”的第一部分，形之（佯动）。

形之而知死生之地。意思就是：示形诱敌，以求摸清敌人所处地形的有利与不利。

在战场上，怎样才能避实击虚、克敌制胜呢？孙子在《虚实篇》中提出了“策、作、形、角”四种相敌示形方法，“形之”法是其中之一。

形，是显露、表现的意思。《孙子兵法·兵势篇》云：“强弱，形也。”强或弱，是力量的一种表现。孙子又说：“形之而知死生之地。”这里的“形之”，是说把我方的假象显示给敌人，从而根据敌方的反映来探知敌情。死生之地，指敌人所处地形的有利与不利的情况。有备的地方是敌的“生处”，无备的地方是敌的“死处”。

可见，军事作战中，“形之”的本意是佯动，察明敌军的虚实，何处易攻，何处不易攻。《十一家注孙子》张预说：“形之以弱，则彼必进；形之以强，则彼必退。因其进退之际，则知彼所据之地死与生也。”这样就能掌握敌情，采取相应的破敌之策。

两军交战，只有准确地判断敌情，才能制定出相应的克敌制胜的对策。掌握敌情的方法很多，“形之”是兵家常用的谋略之一。

在夷陵之战中，年轻的东吴将领陆逊之所以能以弱胜强，是由于实施了正确的战争策略。在强敌压境的危急关头，他采取了避其锋芒、待机破敌的策略，主动后撤五六百里，诱使蜀军在崇山峻岭中长途跋涉，兵力分散，陷入困境。

而当战机来临时，能迅速出击。先是用“形之”术，派小股部队佯攻，侦察敌情，再根据敌营的情况采取火攻，终于大获全胜。

商战中，为了及时捕捉市场信息，展望市场趋势，也常常采用“形之”法，通过新产品的试销、商店的试营业，探求市场反映，掌握消费者的需求，达到最终获利的目的。

日本的“西铁城”手表因质量优良，蜚声海内外。但在开始时，澳大利亚人对它并不了解。

为了摆脱滞销局面，厂商想出一个出人意料的办法，他们通过新闻媒体发出一条消息：要把全世界上最精美的手表从高空抛下来，谁拾到了就归谁。届时，人们怀着好奇和侥幸的心情来到制定广场，只见一架精心打扮的直升飞机飞临人群上空，然后一只只精光闪亮的手表向成千上万名观众抛了下来。

人们发现从百米上空抛下的“西铁城”表落到地上后，居然完好无损，走时准确，便惊叹不已，奔走相告。“西铁城”表名声大振，打入了国际市场。

在这里，生产西铁城的厂家采用了“形之”谋略，通过大张旗鼓的高空抛表，向顾客显示了手表的精湛质量，从而使其跻身世界名表行列。

兵之形，避实而击虚。

意思就是说：

用兵的规律是避开敌人的坚实之处而攻击其虚弱的地方。

在兵站中，“避实击虚”成为兵家克敌制胜的有效法则；在竞争中，经营者要采取避市场饱和之实，避竞争对手长处之实，击市场空虚之虚，击竞争对手短处之虚，并且善于变实为虚，变虚为实，在山穷水尽的逆境中，争取“柳暗花明”的局面，才能战胜竞争对手，取得竞争的主动权。

自己体会！

## 孙子兵法读后感大学篇二

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。

## 孙子兵法读后感大学篇三

《孙子兵法》这本书主要讲了孙子的用兵法，有计篇、作战篇、谋攻篇、形篇、势篇、虚实篇、军争篇、九变篇、行军篇、地形篇、九地篇、火攻篇、用间篇。

计篇——我认为，孙子在这一篇中全篇主讲了五个点：“道、天、地、将、法”。“道”是指政治的状况与路线；“天”是指天时；“地”是指地利；“将”是指将领的指挥才能；“法”是指军队的法令与法规。有句话说得好，“攻其不备，出其不意”仅有这样才能赢得战争的主动权。

作战篇——这一篇主要的一点就是要根据实际情景作实际工作，战争的输赢对国家的人力、财力、物力都有着很大的关系。孙子曾说：“兵贵胜、不贵久”要速战速决正应照了这句话。同时在国内厚赏出兵打仗的士兵，善待地方的俘虏来同时壮大自我的实力，取得胜利。

谋攻篇——孙子说：“不战而屈人之兵，必以全争于天下”，这句话就是孙子用兵技术的最高境界，孙子主张要集中优势兵力与敌作战，并且同时还强调了不懂军事的君王干预军事活动的危险性，正所谓：“知己知彼，百战百胜”。

行篇——这一篇论述了如何依据敌我双方军事实力的强弱，灵活运用攻守两种不一样的形式，到达保己伤他的目的，并且行篇最重要的就是要隐藏自我的实力，使敌无形可循，要做到出其不意，克敌制胜，要给别人最致命的打击，就要：“先为不可胜，以待敌之可胜”。

势篇——势篇与形篇是有关系的，势篇就是充分发挥将帅的主观能动性，进取利用和创造有利的作战态势，出奇制胜，巧用虚实，造成一种势不可挡的有力态势，打击敌人，要巧用谋略迷惑敌人，调动敌人，占据主动，这样才能取得了一个战争最终的圆满胜利。

虚实篇——这一篇主要讲述了在战争上兵术的虚实问题，在文中，孙子强调一点要抓住“虚”，“实”这两个点，来避实击虚，因敌制胜，就是孙子说的“避实而击实”也正所谓兵无常势，水无常形，一点要坚持主动，从而变敌从实到虚，变己从虚到实。

军争篇——这一篇主要论述了在一般情景下夺致胜的条件和战场上的主动权，中心点就是要如何及趋利避害，所谓军争就是一点要取得主动权才能获得最终的胜利。

九变篇——这一篇主要论述了在作战过程中，如何根据特殊情景，以灵活变幻的战术，赢得战争的胜利，在篇中，孙子强调将帅必须做到全面，辩证的看问题，当自我遇到危险时，不能指望敌人不来不攻，应当做好充分的防备。

行军篇——这一篇论述了军队在不一样的地理条件下如何行军作战，驻扎安营，主要分处军，相敌，附众三个方面。在处军方面我们应当要利用对我们有利的地形，避开不利的地形；在相敌方面应当正确的了解确定敌情；在附众方面我们应当做到赏罚分明。

地形篇——这一篇论述了利用地形的意义，以及军队在各种地形条件下进行作战的基本原则，强调了在战争中地形取胜的总要性。

火攻篇——火攻篇主要论述了火攻的种类、条件、实施方法。孙子认为以火助攻，是提高部队战斗力，夺取作战胜利的重要方式，在使用火攻的同时，君主和将帅对战争要谨慎从事，

也能发挥得了火攻的作用，从而取得最终的胜利。

用间篇——《孙子兵法》的最终一篇——用间篇，论述了在战争活动中使用间谍的重要性，使用间谍要使付出的代价小而收获大，可是孙子在文中把胜负主要归结于间谍的作用。

## 孙子兵法读后感大学篇四

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！”

## 孙子兵法读后感大学篇五

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。

## 孙子兵法读后感大学篇六

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。

## 孙子兵法读后感大学篇七

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[mò]顿（dù）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。

## 孙子兵法读后感大学篇八

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！