

# 最新孙子兵法读后感(优秀6篇)

认真品味一部作品后，大家一定收获不少吧，不妨坐下来好好写写读后感吧。那么你会写读后感吗？知道读后感怎么写才比较好吗？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 孙子兵法读后感篇一

最近，我在班级里一直在看《孙子兵法》这本书，我今天就给大家介绍一下《孙子兵法》中的知识和奇妙的地方。

我先给大家介绍一下其中的诸葛亮巧用木牛流马。木牛流马是用来运粮食的。古代的时候如果要把粮食送到诸葛亮的军队里要很长时间，因为有很多地方都会受到阻碍，所以诸葛亮发明了木牛流马。但是敌人马上发现了这件事，所以偷了几个木牛流马，诸葛亮又派兵去抢回来，还说：如果敌人要追的话，把木牛流马的舌头转个方向就可以摆脱了。木牛流马的舌头被转了方向，就一动也不动了。我觉得诸葛亮很聪明yes☐

今天就讲到这里了，以后我还会和小朋友分享《孙子兵法》的各种知识。

## 孙子兵法读后感篇二

我今天要给大家说的故事是《孙子兵法之军形第四》的一个代表性战例，讲的是袁崇焕固守宁远。

明朝末年，后金皇帝努尔哈赤亲率大军进攻宁远，消息很快传到了宁远，一传十，十传百，一时间宁远城中人心惶惶。袁崇焕决定坚守孤城，他告诉士兵和百姓说：“后金军队一向残忍，向来是城破屠城，不管他们来多少人，我们都必须

拼死一战，只要宁远城不被攻破就还有活的希望。何况后金军队也是人，是人就会死，何况我们也已经运来了11门西洋大炮，一炮过去就能炸死他们一大片。”他又把库房打开让士兵们看着里面的金银说：“谁要是杀死一名敌人就可以得到一两银子。”于是全城将士都斗志昂扬，集思广益，想出了许多杀敌的好办法，最后击退了后金军队，取得了固守宁远的胜利。

这篇故事讲的是：善于用兵的人，能够加强内部的团结，确保法则制度的贯彻执行，所以就能够在战争中掌握胜败的决定权。

### 孙子兵法读后感篇三

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。

之前看过论语上说的一句话“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。可能就是这样的吧。

### 孙子兵法读后感篇四

《孙子兵法》在全世界有数十种翻译本，流传至世界各地。国外人士亦是视之为奇书。

如被誉为“经营之神”的日本企业家松下幸之助，对《孙子兵法》极度膜拜：“中国古代先哲孙子，是第一神灵，我公司职员必须顶礼膜拜，认真背诵，灵活运用，公司才能兴旺发达。”

如美国共和党主席阿特伍德，自称“《孙子兵法》是我一生中仅见最博大精深的战略文件”，并且，阿特伍德“每两天

就会读一次”，每读一次便会“肃然起敬”，“而益发觉察自我的’藐小”。

篇章仅有十三篇，字数仅有五千言，而如此简约瘦削的著作，却在两千五百年间深得众人欣赏与热爱，这十三篇五千言中必有魅力。

岂是颜如玉可媲美？

## 孙子兵法读后感篇五

像风一样快，像森林一样慢，像火一样侵蚀，像山一样静止。目前，《孙子兵法》已经成为美国军队的必修课。美国军官每天都应该自学，并在训练中灵活运用。这本书的魅力无穷！但在一个和平的社会里，这不是一本收费书吗？不，它不是。因为这本书告诉我一个真理：要冷静思考，要多加练习，要对自己有信心。所以我去练习。

有一次，我在上奥林匹克数学课。何老师来到我家说：“帅好君，我们先做一套试卷吧！”我说：“老师，我们在学习奥林匹克数学。为什么要做一套课本呢？”他说：“不要小看课本。事实上，奥林匹克数学是从教科书里学来的！”我没有被说服，所以生气地做了一套试卷。结果，当何老师修改时，我得了79分。我惊讶地叫道。我回到家，把考卷拿给何老师看。他说：“首先，你有一个不安分的头脑。没有练习和冷静的思考，你就做不好！”我突然找到了一个方法，开始使用这三种方法。我在第二单元考试中得了100分。太好了！因此，我想起了老师对我说的话：“思考+认真+良好的态度，自信来的很自然。”

我记得这句话，我也可以在我的生活中使用孙子的孙子兵法。这真是一本好书！

## 孙子兵法读后感篇六

故上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城。攻城之法为不得已。修橧橧[fen]輶(wen)具器械，三月而后成，距闳[yin]又三月而后已。将不胜其忿而蚁附之，杀士三分之一而城不拔者，此攻之灾也。

故善用兵者，屈人之兵，而非战也；拔人之城，而非攻也；毁人之国，而非久也，必以全争于天下。故兵不顿而利可全，此谋攻之法也。

意思就是：

用兵的上策是以谋胜敌，其次是通过外交手段取胜，再次是使用武力胜敌，下策是攻城。攻城的方法是不得已的。修造大盾和四轮车，准备攻城的器械，三个月才能完成；构筑攻城用的土山，又要花费三个月才能竣工。将帅非常较早愤怒，指挥士兵像蚂蚁一样去爬梯工程，士兵伤亡三分之一，而城还是攻不下，这就是攻城危害。

所以善于用兵打仗的人，是使敌人屈服而不靠直接交战；夺取敌人的城堡而不靠硬攻，毁灭敌人的国家而不须旷日久战。一定要用全胜的谋略战胜于天下，这样军队就不至于疲惫受挫，而胜利可以完满地获得，这就是以计谋胜敌的法则。

孙子在这里提出了制胜的四种手段：伐谋、伐交、伐兵、攻城，并对这四种手段进行了比较，认为伐谋最佳，伐交差之，伐兵又差之，而攻城是不得已的。他认为应首先争取以“伐谋”“伐交”取胜，以达到全胜的目的。

所谓“伐谋”是指兵不血刃，用谋略制胜，即“不战而屈人之兵”；而“伐交”指通过外交谋略制胜于敌，分化敌国同盟，扩大自己盟国，迫使敌人孤立无援而最终屈服。

还记得烛之武游说秦穆公吗？

公元前630年，郑国遭到秦晋两国军队围攻，危在旦夕。经过商榷，郑文公最终决定让老臣烛之武去见秦穆公。

烛之武来到秦军营中。

“晋秦已经包围了郑国，郑国知道自己要灭亡了，如果我们的灭亡对秦有好处，那郑国倒也死心了”，面对霸气十足的秦穆公，烛之武开门见山地分析道：

“可是秦与郑并不接壤，越过晋国去占领郑国那是很为难的，最终只会增加晋国土地。晋国的强大就意味着秦的削弱。如果留着郑国，照应秦国往来的使者，对秦有利无害。而晋是一个贪婪的国家，灭掉郑之后，他必然西向扩张，会损害秦国的利益。”

烛之武这一番分析，最终打动了秦穆公，他答应郑国的请求，立即撤兵，并和郑签订盟约，还留下杞子等将军，带领20xx秦军，帮助郑国守城。

秦军悄悄撤退，使晋文公非常气恼，无奈孤掌难鸣，只好偃旗息鼓，撤军回国。

“伐谋”“伐交”谋略使郑国危如累卵的形势化险为夷。“伐谋”“伐交”，兵不血刃，不进战场如此，商场竞争又何尝不是这样。在商战中为了取得优势，高明的企业家往往以计谋和结交盟友的方式，使竞争对手陷入困境，从而确保自己的市场和企业利益。20世纪80年代，美国国际商用机器公司面临着国内外电脑电子行业的巨大挑战，为了摆脱困境，公司总裁用买下股权的方式与几家具有竞争力的电子设备公司接下联盟。1982年以2.5亿美元买下美国英特尔公司12%的股权；1993年又以20xx亿美元收购另一家著名的电讯设备企业罗姆公司15%的股权。

商用公司这样做，是为了利用英特尔和罗姆的优势，帮助他维持在半导体集成电路和办公室自动化设备上的霸主地位，用收购的’方式使竞争对手成为盟友，使其在电子信息技术行业竞争中一直保持领先地位。

“是故百战百胜，非善之善者也；不战而屈人之兵，善之善者也。故上兵伐谋，其次伐交”。

意思是说：百战百胜，还不算高命中最高明的，不战而使敌人屈服，才算得上是高命中最高明的，所以用兵的上策是以谋略胜敌，其次是通过外交手段取胜。

面对激烈的国际市场竞争，企业除了在产品品质、品类、价格、服务等方面，具有较强的竞争实力外，还要注意伐交。

要不失时机地采用外交手段，展开外交攻势，才能在竞争中领先。企业的外交活动，离不开谈判。

谈判是经营者最重要的技巧，也是最常被忽视的技巧。

谈判是竞争的主要手段之一。谈判是以某种商品（或技术与设备）买卖及其交易条件洽谈协商，以致达成交易的过程，也就是运用竞争的技巧与艺术，通过谈判达到对立统一的过程。

一个有效的谈判者，应该心智机敏，而且具有无限的耐性；能巧言掩饰，但不欺诈行骗；能取信于民，而不轻信他人；能谦恭节制，但又刚毅果断。

使用娴熟的技巧，创造彼此需求的满足，是企业谈判技巧的最高境界。

通往成功的路有很多，方式很多，看你如何去选择简单的那条。

读完这篇文章又让我联想到了很多，很多感慨。

这个世界已不是原来的世界，这个社会也不是一个纯情的社会，什么都与自己的利益息息相关，为了利益，敌人可能会成为自己的朋友，为了利益，朋友可能会成为自己的敌人，世事难料！语言是一门艺术啊，交流是一门学问，一个好的外交官足以抵挡几个军队，这就是语言的威力。

至于谋略，外交这些手段，我认为是优先准备的，优先考虑的，优先选择的。