

# 读孙子兵法的读后感(实用17篇)

一分钟，可以是我们生活中的微小片段，也可以是我们人生中的重要节点。一分钟，如何实现自我突破和成长？以下是小编为大家收集的一分钟总结范文，希望能给大家带来一些启发。

## 读孙子兵法的读后感篇一

孙子兵法读后感之谋攻篇：不战而胜！上一篇主要讲的是《孙子兵法》的第三篇（谋攻篇）的第三部分，知彼知己，告诉我们“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。”的思想。这一篇文章主要介绍《孙子兵法》的第三篇“谋攻篇”的第四部分，不战而胜。

军、旅、卒、伍是古代军队的编制，12500人为军，500人为旅，100人为卒，50人为伍。

凡用兵之法，全国为上，破国次之；全军为上，破军次之；全旅为上，破旅次之；全卒为上，破卒次之；全伍为上，破伍次之。是故百战百胜，非善之善者也；不战而屈人之兵，善之善者也。

意思就是：

大凡用兵的法则，使敌国完整地屈服是上策，而出兵击破敌国就次一等；使敌人全军降服是上策，而出兵击破敌军就次一等；使敌人全旅完整地降服是上策，而出兵击破它就次一等；使敌人全卒完整地降服是上策，而出兵击破它就次一等；使敌人全伍完整地降服是上策，而出兵击破它就次一等。所以百战百胜并不是最好的制胜韬略，不战而使敌人屈服，才算是其中最好的。

孙子透彻地阐发了全胜战略的思想内容。他一气说出五个“全”字，并用五个“破”字作为反衬，给人以极其深刻的印象。他主张对敌要尽量做到不战而战，这样才能全其国，全其军，全其旅，全其卒，全其伍，才能不战而胜。

为什么百战百胜却不是善之善者呢？因为孙子所追求的不是那种付出惨重代价的苦涩的胜利之果，而是要获得既迫使敌人屈服又使自己丝毫不损的“全胜”。

孙子认为，即使一方百战百胜，也要出动战车千辆，辎重车千辆，军队十万，还得千里运粮，这样日费千金，何况战场上双方拼杀，“杀敌三千自损八百”，所以百战百胜并不是最好的，如果“伐谋”“伐交”，不费一兵一卒就使敌人降服，这自然是最佳的选择了。

孙子：“不战而屈人之兵”的全胜谋略，内涵十分丰富，它包括以下内容：

其一，从实行条件看，它是以强大的实力为后盾，这种实力不单指军事，还包括政治、经济、外交诸多方面。诚如张预所言：“明赏罚，信号令，完器械，练士卒，暴其所长，使敌人从风而靡，则为大善。”

其二，从运用的手段看，主要采用“伐谋”“伐交”。或以谋略瓦解敌军，或以外交手段分化敌国同盟，从而不虞而胜。

其三，从运用范围看，“不战而屈人之兵”既可以是一种大战略，也可以是一项具体的战术，大至敌国、敌军，小至敌卒，都可以兵不血刃使之屈服。

最后，从目的看，它是以最小的牺牲达到最佳的战争目的，这就是孙子所言“善之善者”的精艺所在。

孙子“不战而胜”的谋略为历代兵家所推崇。

在商业经营中，为了争夺市场，也要运用孙子“不战而屈人之兵”的全胜战略。即不使用大量的人力、物力硬拼的方式，以免两败俱伤，而是采用谋攻的方式，灵活使用各种巧妙的策略，迫使竞争对手屈服而取胜，战后日本商品占领美国市场即使如此。第二次世界大战后，美国市场容纳了全球消费量的六分之一，谁都想打入这一市场，可竞争十分激烈。日本在战后初期，自知经济实力还不十分强大，便采用外围战术，先把产品打入亚洲市场，然后是亚非拉各国市场，并没有进军美国而不顾血本。

到了60年代后期，日本经济变得日益壮大，它开始向美国市场进军，但它采用的也是全胜战略。

如日本松下公司70年代末在美国设立子公司，一开始由于市场竞争激烈，并没有盈利多少。

80年代初，为了提高美国松下公司的产品竞争力，总经理山下俊彦改变方针，让美国松下子公司与美国国际通用公司□ibm□结成业务联系，共同制造小型计算机，其实是利用ibm公司的先进技术，为其承包生产任务。

这一决策使日本松下子公司在美国市场上站稳了脚跟，使松下公司的其它产品也顺利进入美国市场，大受顾客欢迎。

不战而胜这一兵法准则使山下俊彦轻松地在商战中获胜。

故善用兵者，屈人之兵而非战者，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。

意思是说：

善于用兵打仗的人，使敌军屈服而不用直接交战，夺取敌人的城邑而不用硬攻，毁灭敌人的国家而不需久战，一定要用

全胜的谋略来取胜于天下。这样军队就不至于疲惫受挫，而胜利可以完满地取得，这就是谋攻的法则。

这一谋略实质上体现了战争中兵家的本能和目的，即在打击和消灭敌人的同时，又尽可能地保全和发展自己。这一谋略在兵站中被称为低消耗战略，被兵家们广泛采用。

在现代市场竞争中，低消耗战略表现为总成本领先战略，即指企业在某一竞争领域中，始终以低于竞争对手的成本而取得行业领先的地位。与兵站中低消耗战略相类似，商战中的总成本领先战略，可以使企业获得高于诸竞争对手的对抗中取得有利的市场地位。

不战而胜，选择最佳的取胜方式，运用谋略、技巧迅速取胜，这才是上上策。

作为创业阶段的创业者来说，不要总想着竞争，不要总想着干掉对手，在竞争的过程中，自己公司多多少少也会经历一些损失，为什么不去选择合作共赢呢？与竞争者站在一条战线上思考问题，效果可能会更好一些。

在这个世界上，所有的创业游戏都是没有边界的，如果总想着干掉对手，那你是干不掉的，唯有与对手合作，使自己变得更加强大，眼界才会不一样。

就像我之前跟某互联网公司高管聊天，他说，我们的定位不是传统某类公司！这是一个道理！

## 读孙子兵法的读后感篇二

《孙子兵法》是兵家经典，由春秋末年著名军事家孙武所著，共十三篇，包括计篇、作战篇、谋攻篇、形篇、兵势篇、虚实篇、军争篇、九变篇、行军篇、地形篇、九地篇、火攻篇、用间篇。《孙子兵法》是中国古典军事文化遗产中的璀璨瑰

宝，是中国优秀传统文化的重要组成部分，它是中国古代最伟大的军事理论著作，也是中国古籍在世界影响最大、最为广泛的著作之一。在深刻春秋时期各国相战的经验的同时，集中概括了战略战术的一般规律。它所阐述的谋略思想和哲学思想，被广泛地运用于军事、政治、经济等各领域中。其内容博大精深，思想精邃富赡，逻辑缜密严谨。主要论述了军事学的主要问题，提出了一些著名的军事命题，并且揭示了一些具有普遍意义的军事规律。

孙子在开篇即提出了作战取胜的五个重要因素。“一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。”“道”指的是好的出兵理由，使民心倾向你这边。道是为了得民心，做到上下同欲。“天”、“地”强调作战的天时、地利条件。“将”说的是领导者的策略、领导能力。“法”强调法规纪律。“凡此五者，将莫不闻，知之者胜，不知者不胜”。在古代，将领只要熟知上面五点作战的时候就可以取得胜利。

怒而挠之10、卑而骄之11、佚而劳之12、亲而离之。诡道“前四条”是以相反的形象迷惑对方，使对方不辨真假。“后八条”是因势利导造成不利于对方而利于我方的假象。孙子探讨了与战争有关的一系列矛盾的对立和转化，如敌我、主客、众寡、强弱、攻守、胜败、利害等。《孙子兵法》正是在研究这种种矛盾及其转化条件的基础上，提出其战争的战略和战术的。《孙子》认为，要取得战争的胜利，关键在于正确地认识战争情况。它提出一些正确认识战争情况的原则和方法。

1、“知彼知己，百战不殆”。强调在敌对双方激烈对抗的战争中要取得胜利，作战指导必须建立在对彼己双方情况的全面了解之上。

2、“践墨随敌，以决战事”。即善于根据战场敌情的变化，去运用适宜的战法。为此，作战必须要预有准备，“先为不

可胜”，但决不能墨守成规，一切都要以敌情的变化为转移。

3、“智者之虑，必杂于利害”。《孙子》认为：“军争为利，军争为危。”两军相争，双方都存在有利的一面，也存在危险的一面。聪明的战争指导者应该把利弊两方面都考虑到，而不能只看到有利的一面或有害的一面。

4、要善于观察敌人并了解敌人行为的本质内容。《孙子》认识到既要了解战争中的现象也要了解现象背后的本质。但是要了解本质通常要费一番功夫。“见日月不为明目，闻雷霆不为聪耳”。它强调认识战争情况必须把一切不易注意到的细微现象都收集到，全面了解敌情，并且要对收集到的情报“微妙”一番，即经过认真的思索，以抓住本质，抓住敌人的真实意图。

《孙子兵法》开篇就强调战争是国之大事，必须慎重对待。其后，它又不断强调难关，“无恃其不来，恃吾有以待之；无恃其不攻，恃吾有所不可攻也”，告诫君主和将帅，对待战争要“非利不动，非得不用，非危不战”，兵凶战危，“主不可以怒而兴师，将不可以愠而致战”。不战而屈人之兵的全胜思想，是一种人道主义的军事思想。它强调不需要战争，就使敌人俯首称臣，这是战争的一种不战而胜的思想。这样就不用伤害百姓人民、下属甚至自己。其实这是一种人文主义精神。

得到很大的启发。

千古流传的《孙子兵法》凝结孙吴必胜的智慧和心血，全书共十三篇，贯穿他全部的谋略智慧，留下了重要的战略思想。

“兵者”，“知己知彼，百战不殆”，“自保而全胜”等经典的战争论述，是我们这新一代的人们对孙武不禁肃然敬。

《孙子兵法》没有最高境界，只能靠心去领悟，书中有很多思想不仅可以在战场上用，而且在商场上同样适用。

## 读孙子兵法的读后感篇三

“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也”，这句话出自《孙子兵法》。《孙子兵法》为春秋时期孙武所著，被誉为“兵学经典”。唐王李世民说：“观诸兵书，无出孙武。”日本松下电器创始人松下幸之助说：“《孙子兵法》是天下第一神灵，我们必须顶礼膜拜，认真背诵，灵活应用，公司才能发达。”兵法是谋略，谋略不是小花招，而是大战略，大智慧。《孙子兵法》无论是在军事方面、商业方面、经济方面还是其他各个方面，《孙子兵法》都起到极其重要的指导作用。

《孙子兵法》共13篇，分为《始计篇》、《作战篇》、《谋攻篇》、《军形篇》、《兵势篇》、《虚实篇》、《军争篇》、《九变篇》、《行军篇》、《地形篇》、《九地篇》、《火攻篇》和《用间篇》。在这之中，我认为“不战而屈人之兵，善之善者也”是这其中最重要的主导思想，是孙子兵法的灵魂和核心。

不战而屈人之兵，善之善者也。这句话出此刻《谋攻篇》中，意为不动用武力，让敌人的军队丧失战斗本事，从而使己方到达完胜的目的。在孙子看来，“不战而屈人之兵”是作战中最好的策略。常言道：“伤敌三千，自损八百”，战争本身就是损人伤己的事，诉诸武力，损耗极大，破坏也极大，不动武而用军事威胁、经济手段等都更有利于本国，当今大多数国家遇到纠纷也很少直接诉诸武力的。历史上许多的战役、战斗都是如此。

不使用武力，让敌人的军队丧失战斗本事，从而使己方到达完胜的目的，这只是“不战而屈人之兵”字面上的意思。以最小的代价，用最少的的时间，花最少的精力，去得到最好的结果，以获得最大的利益才是这句话的本意。

就拿上课来说吧，假如我上课的时候认真听教师讲课，即使

下课和放学再怎样玩，我还是能从容应对教师布置的作业和考试，因为我已经在课堂上把教师所讲的都消化吸收了。我只花出了很少的时间，却得到了最大的学习效果，这才是“善之善者也”。相反，如果我上课时不听讲，就算下课和放学再怎样翻书，再怎样补课，花再多的努力，都不如上课认真听讲的效率高，付出了更多的时间和精力，却达不到满意的学习效果，这就不能算是“善之善者”，也就违背了“不战而屈人之兵”的道理。这也是“不战而屈人之兵，善之善者也”的一种体现。

“不战而屈人之兵，善之善者也”这句话，不仅仅在军事上十分有用，商业、经济或者生活的方方面面都有它的用处。就像英国皇家空军元帅约翰·斯莱瑟所说的，孙武的思想有惊人之处——把一些词句稍加变换，他的箴言好像是昨日刚写出来的。兵法不是小花招，而是大战略，大智慧。期望我们都能铭记孙子的“不战而屈人之兵，善之善者也”这句话，以最少的的时间，最小的代价，最少的精力，得到最大的利益，最好的结果。

## 读孙子兵法的读后感篇四

读到最后一段“故曰：知彼知己，百战不殆；不知而知己，一胜一负；不知彼不知己，每战必殆。”对于我有很大的启发。

首先，我们一起先来看“知彼知己，百战不殆”。对于学生来说，“知己”意味着清楚地知道自己有什么、已经获得什么技能和知识、自己的长项和优势有哪些；也明白自己的弱项/不足/短板是什么、自己的缺点或者缺少什么。“知彼”则是说，知道自己想要获得的目标是什么，需要什么条件才能获得目标，自己和目标之间的距离有多远，需要克服的障碍有哪些等。如果这两方面已经了然于胸，你想得到的一定能够得到。



接着来说“不知彼而知己，一胜一负”。虽说清楚自己有什么，已获得什么技能和知识，了解自己的长项和优势有哪些；知道自己的弱项/不足/短板、缺点。但是由于不了解自己的目标、实现目标需要什么条件、自己和目标之间的距离有多远、需要克服的障碍等，所以难免会遭遇挫折和失败，所以胜负的几率各占一半。

然后来说“不知彼不知己，每战必殆”。如果两方面都不清楚，做事就像没头的苍蝇，到处乱撞，失败就是百分百的事情。

这句话其实对于教师来说也是一样的。“知彼”意味着了解学生的知识储备，熟悉他们课前的准备情况，比如是否预习？是否完成了作业？是否带着问题来听课？清楚他们上这次课时的情绪，了解他们的身体健康状况，他们是否喜欢今天的座位或者是邻居等等。“知己”则是教师要精通自己的专业知识，熟悉讲授内容，这是最基础、最简单的。还有就是自己的优势是什么。发音？语调？语言有魅力？有手段能够调动学生的积极参与？多彩的课堂设计能够让学生感觉充实、轻松而收获满满？所以你若是既了解自己又理解学生，你的教学就一定会是成功的，学生收获多，体验好，你的感觉也很棒还不累。如果你只了解你自己而不了解学生，有时候难免你和学生的配合就不会默契，甚至就会发生冲突，有种出力不讨好之感。自己累的要死，学生却不领情，不好好学习，自己感觉好失落。有时候，你们配合很默契，对上调了，效率高，效果好。如果既不了解自己也不理解学生，那你的就学就总是失败，没成功的时候，自己总是感觉心累，因为你没有体会过成功的甜蜜，仅是苦涩的失败。这样的教学结果是你愿意要的吗？你愿意面对这样的结果吗？反正我不愿意。

所以这句话“故曰：知彼知己，百战不殆；不知而知己，一胜一负；不知彼不知己，每战必殆。”要时刻牢记在心。

## 读孙子兵法的读后感篇五

略读《孙子兵法》，似懂非懂，只觉得云里雾里，不知其精妙之处何在。《孙子兵法》是兵家经典，作者孙武，字长卿，他对战略战术的总结主要有：避实击虚、致人而不致于人、先胜而后求战、知己知彼，百战不殆、以正合，以奇胜、是众寡只用者胜。全文共十三篇：兵势、军形、行军、九变、谋攻、军争、虚实、作战、始计、用间、火攻、九地、地形。

《计》讲的是庙算，即出兵前在庙堂上比较敌我的各种条件，估算战事胜负的可能性，并制订作战计划。这是全书的纲领。

《作战》主要是庙算后的战争动员。《谋攻》是以智谋攻城，即不专用武力，而是采用各种手段使守敌投降。《形》、

《势》讲决定战争胜负的两种基本因素：“形”指具有客观、稳定、易见等性质的因素，如战斗力的强弱、战争的物质准备；“势”指主观、易变、带有偶然性的因素，如兵力的配置、士气的勇怯。《虚实》讲的是如何通过分散集结、包围迂回，造成预定会战地点上的我强敌劣，最后以多胜少。

《军争》讲的是如何“以迂为直”、“以患为利”，夺取会战的先机之利。《九变》讲的是将军根据不同情况采取不同的战略战术。《行军》讲的是如何在行军中宿营和观察敌情。

《地形》讲的是六种不同的作战地形及相应的战术要求。

《九地》讲的是依“主客”形势和深入敌方的程度等划分的九种作战环境及相应的战术要求。《火攻》讲的是以火助攻。

《用间》讲的是五种间谍的配合使用。短短十三篇，却是孙武呕心沥血地花十年创作而成，给后代的我们留下一大笔财富。

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。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。

孙子探讨了与战争有关的一系列矛盾的对立和转化，如敌我、主客、众寡、强弱、攻守、胜败、利害等。《孙子兵法》认为，要取得战争的胜利，关键在于正确地认识战争情况。

### 1、“知彼知己，百战不殆”。

强调在敌对双方激烈对抗的战争中要取得胜利，作战指导必须建立在对敌己双方情况的全面了解之上。说明了只有了解敌人的情况，才可以找到方法去对付。如果只是有勇无谋，那么只会是杯具。古有项羽对刘邦，赤壁之战，都是以弱胜强的鲜明例子。

### 2、“践墨随敌，以决战事”。

即善于根据战场敌情的变化，去运用适宜的战法。为此，作战必须要预有准备，“先为不可胜”，但决不能墨守成规，一切都要以敌情的变化为转移。

### 3、“智者之虑，必杂于利害”。

《孙子》认为：“军争为利，军争为危。”两军相争，双方都存在有利的一面，也存在危险的一面。聪明的战争指导者应该把利弊两方面都考虑到，而不能只看到有利的一面或有害的一面。

#### 4、要善于观察敌人并了解敌人行为的本质内容。

《孙子》认识到既要了解战争中的现象也要了解现象背后的本质。但是要了解本质通常要费一番功夫。“见日月不为明目，闻雷霆不为聪耳”。它强调认识战争情况必须把一切不易注意到的细微现象都收集到，全面了解敌情，并且要对收集到的情报“微妙”一番，即经过认真的思索，以抓住本质，抓住敌人的真实意图。

文章里说过“一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。”“道”指的是民心。“天”、“地”则强调作战的天时、地利条件。“将”指的是作战的谋略和领导能力。“法”强调法规纪律。“凡此五者，将莫不闻，知之者胜，不知者不胜”。在古代，将领只要熟知上面五点作战的时候就可以取得胜利。

读《孙子兵法》真使我受益匪浅，一遍已不足矣！《孙子兵法》不仅仅是一部战略宝典，它已在各个领域发挥其不可比拟的作用。学习“孙子兵法”，真的感受到中华文化的深厚与精髓。今天我们所做的一切，老祖宗原来在数千年前就已认知和分析得如此确切与深透，使我们不得不感叹前人的伟大和华夏文明的精深。不过，还需要我们在今后的日子里仔细揣摩。

## 读孙子兵法的读后感篇六

说起来生为一个中国人真是非常幸运，可以直接接触到两三千年的先贤的著作。不管是成书2600年的《孙子兵法》，还是记录了从3100年前到2500年前的周朝诗歌的《诗经》，

我们都依然有幸可以直接进行阅读，汲取他们的智慧。想到今后在美国学习时，要是遇到老美问我你在读什么，我回答说是在读2400年前的鬼谷子，感觉一定是非常的高贵冷艳。

首先，读完《孙子兵法》的第一感受，就是孙武先生对于计划与情报的异常的重视。体现在“知己知彼，胜乃不殆；知天知地，胜乃无穷”，以及“胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜”之中。在开战前要充分的了解信息，作出完善的计划，那么胜利自然是可以预测的了。这方面很好的例子就是“互联网大帝”孙正义了。他熟读孙子兵法，在大学毕业后花了一年的时间来对34个行业进行深入而透彻的了解与预测，每份材料都有几十公分高，所以最后他的softbank突飞猛进，无与伦比。

商科的报告则是“简洁明了”，重点在“台风，口才，沟通”上，一页ppt文字最多都不超过七行（让他人感兴趣，明白你做了什么东西，有什么用，或者更重要的是推销出去你这个人，而不是具体这事是怎么做的）。这段话当真是醍醐灌顶。我的听众大部分可能对这方面不见得有深厚的基础，我花太多时间在具体内容上又有什么用处？方法的具体应用是我报告的二十分钟内能讲明白的么？显然不可能！所以我删去了大量的文字，每块内容之前都列出目录提纲，强化各个部分之间的逻辑关系，在关键词句上加粗或者标红以示强调·····总而言之，孙子说过“知吾卒之可以击，而不知敌之不可击，胜之半也”，我就是出于知己而不知彼的状态，胜利当然是不能期待的。

第二则是在昨晚感受特别深刻的“投之亡地然后存，陷之死地然后生”。之前在人人上微信上有一句话转的很火热“当你感觉生活的很累，不要气馁，走上坡路总是如此”。窃以为切中要害。这几日每天早上起来一直到晚上就是不停的查论文，对照吸收，翻译，加入ppt和演讲稿中，从上周日上午明确安排的小会开始，一天半内就要完成；而后昨日早上预演，今天中午已经完成全面修改再次交给导师确认。其间，

我看到有同学出去吃饭，有同学今早打了一上午篮球，有同学大声的聊天说笑——我则是在九点多完成文稿，才训练两遍就已熄灯，思及今日阅读任务没完成，又要借着电脑的灯光读上十几页《孙子兵法》，最后在睡前完成40分钟的打坐。

很累，但是很有收获。

昨日晚上打坐完，揉着酸疼的腿，正当记录每日的过错时，突然打开自己的“诗联杂记”写下一个句子：

百尺竿头得突破，纵横死地始新生。

如同小学时练长跑，没有在突破耐力的那个“节点”时，你不会感到轻松；如同每日静坐盘腿，没有在脚腕的疼痛中坚持，在酸胀中不换脚，也不会有境界的提升。上学期我一周健身三次，从不落下，却只是保持原来的`体型，没有更大的突破，就是因为我没有进一步的挑战自己。只有在精疲力竭中继续做一组训练，只有第二日感受到肌肉的酸疼难耐，才会有“百尺竿头更进一步”。当你的自我“训练”，变成了习惯，不再像原来这么难耐，这是好消息：你又有所精进；这是坏消息：你不进一步提高要求，那就不会再有进步。

究竟怎样才是“如切如磋，如琢如磨”？不仅仅是设定一件事然后一直坚持，而且是当你适应后又树立更高的标杆。

## 读孙子兵法的读后感篇七

当你读到一本书，有了余生要与书偕老的感悟，那才是真正地发现了好书。

第一本被笔者列入人生必读、常读、精读的书籍，著于两千五百年前的春秋时期，走过战国的烽火，经历秦汉的纷争，穿越唐宋元明清；从竹简，到帛书，到宣纸；从卷轴，到线装，到平装。

该书为《孙子兵法》。

## 一. 爱其苗条

古人云：“书中自有颜如玉”。

如果以书比人。厚可当枕之书，是丰腴之人，却不免有肥头大耳之憨；薄如蝉翼之书，是瘦削之人，却难有风姿绰约之态。

而《孙子兵法》，堪称绰约多姿，有多一分则赘，少一分便瘦的妙处。

好书不在于字数多少。

《孙子兵法》十三篇、五千言。可是大部头小说的一个章节，甚至比一篇论文的字数还少。可是，就是这么五千言的著作，自成书之日起，便历久不衰。堪称倾国倾城倾天下，让无数人尽折腰。

如三国时的枭雄曹孟德，为之作注，成为《孙子兵法》注家第一人。这位“观兵书战策多矣”的枭雄称《孙子兵法》“所著深矣，审计重举，明画深图，不可相诬。”

如南北朝著名文学理论家刘勰，在其巨著《文心雕龙》中提到：“孙武《兵经》，辞如珠玉，岂以为习武而不晓文也。”

如北宋宰相，唐宋八大家之一的王安石，提到《孙子兵法》：“但用孙武一二言，即可成功名。”

诸如此类的盛赞，不胜枚举。

## 读孙子兵法的读后感篇八

相信大家都知道火烧赤壁的故事吧！它是一个因用火而以少胜多的著名战例。《孙子兵法》火攻篇对火攻战术进行了较全面的分析。

在文言文中，“火”既可以做名词，又可以做动词。为什么呢？

我认为，火是被人们使用于战争的最佳自然力量！在古代人看来，火是能够运动的，将“火”作为动词，能够完美的诠释出火的猛烈与毁灭，可见人们对火的畏惧。火极难控制，因此运用火攻之术作战，固然可以助兵之力，但在使用前一定注意火攻的外部条件，例如风向、放火地形等。倘若一个不小心，自己的军队就会葬在火的无差别攻击下，这也是人畏惧火的原因之一。

那么，既然火如此的不可控，为什么火攻之术成为了一个重要的作战方法、被很多人所用呢？我认为，主要是受时代的局限。古代没有大范围杀伤的武器，只能借助可能造成规模性伤害的自然力量，如台风、洪水、雷电、地震等。地震无法预测、雷电无法被人吸引、台风无法人为操控，这些自然力量极可能未伤人先伤己，于是便只剩下了水、火二者。

水的可控性相对火而言更高，可以通过蓄水、放水以达到杀伤敌人的目的，但水的局限性较火而言更强。只有敌人在低洼处、且我方蓄了足够的水量时才能奏效，而且除非敌人并未提前防备，否则会有足够的时间上船逃跑，因此水在大多数时候只能达到“奇袭”、“困敌”的辅助作用，相对火而言温和的多。火的可控性虽然比水低，行进方向会被风控制，但可就地取材，且具备远距离和大规模杀伤对手的能力，因此火攻作为一种特殊有效的进攻手段，作用十分明显。实际上，现代人在作战中仍常用火攻、兵器也多于火有关。



《孙子兵法》之火攻篇详细的描述了孙子对火攻的具体作战方式、作战手段的研究。孙子指出，纵火攻敌只是进攻的一种辅助形式，强调与兵力密切配合才能最后取胜，“必因五火之变而应之”。告诫强调必须遵循客观规律，用兵者不仅要了解火攻的变化，而且“以数守之”，“合于利而动，不合于利而止”。诸葛亮“火攻”战新野，把曹军杀的片甲不留，将火攻之术的优势发挥的淋漓尽致。

## 读孙子兵法的读后感篇九

今日读了《孙子兵法》第六篇虚实篇，心有所感，故写下此文，以记下心之所得。

古人云：“兵不厌诈”。这四个字极其精确的概括了兵法的精髓。论及兵法，无非两个字，“虚”“实”，孙子曰：“兵无常势，水无常形。能因敌变化而取胜者，谓之神。故五行无常胜，四时无常位，日有短长，月有死生。”水的特征是柔，所以水能因地而置宜，随处而安身，避高而取下，蓄势以发功。而兵法也一样，用兵时应避重而就轻，避多而取少，避其有备而攻其无备。赤壁之战时，曹操曾向孙权夸口自己有八十万大军，这就是“虚”，“虚”造成了声势，一度迷惑了吴军，但如果被拆穿了，就会成祸，反而会帮助敌人，赤壁之战的结果就是一个见证。

长途行军必会使士兵劳累，此时往往会给敌人机会，所以，长途行军后，首先要保证部队的安全，这就要能灵活的运用虚实之法，如设空寨，以防敌人半夜劫营。孙子曰：“行千里而不劳者，行于无人之地也；攻而必取者，攻其所不守也。守而必固者，守其所必攻也。”攻守的要点在于攻哪里，守哪里，观察出敌人的虚虚实实，就能找出他们的弱点，进而打败敌人。作为守城者，也一样，要了解敌人的性格特点，这样才能察出对方的意图，进而有针对性的进行防御，才会成功。虚实运用的最高境界是“故善攻者，敌不知其所守；善守者，敌不知其所攻”。

在商界《孙子兵法》更显其威力，俗话说：“商场如战场”。两者的共同点就是他们都是在斗心智和实力，这正是孙子兵法所要解决的。据说美国大兵每人一本《孙子兵法》。这似乎有些夸大其词，在我看来，就算美国的高级军官会重视他，美国大兵却不一定会当回事，也许这只是一个摆设而已，不过《孙子兵法》的重要地位却是不容忽视的，能读懂并运用《孙子兵法》，将是一个人一生都用之不竭的财富。

今日就写到这吧！没有深刻的议论，但也算对自己读《孙子兵法》的回报吧！只要没玷污了此书就谢天谢地了。

## 读孙子兵法的读后感篇十

闲来无事，随手拿起了一本《孙子兵法》，想想号就已经没有看他了，以前背过的东西都忘了，于是，重新翻开了他，一行行熟悉的字出现在眼前。

在说《孙子兵法》之前，还是先说说《孙子兵法》的简介。

《孙子兵法》是中国已知最早的兵书，作者为春秋时期著名的军事家孙武。孙武是我国历史上伟大的军事家。他曾来到吴国帮助落后的吴国练兵打败了当时强的楚国，他最出名的故事就是组练吴王宠姬，并且斩杀了扰乱军纪，为吴王最宠爱的两个妃子。

《孙子》一书有《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》共十三篇。

《孙子兵法》的第一句话是：“孙子曰：兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。”这是全书的总纲。这一句为全书奠定了基本基调，高屋建瓴，居高临下，从国家的角度说明了军事存在的必要性和重要性，翻译出来就是：

军事，是一个国家的大事，是关乎国家的生死存亡的大事，是不可以不加以关注的。改变了传统的军事观，打仗并不是为打胜而打仗，而是为国家而打仗，这也是贯穿全书的观点，是《兵法》的指导思想，在全书好几次重要的地方都显现出来。全书的一切观点都为这一思想服务，而这书就是为国家服务的。在《谋攻篇》中，孙子写道：“夫将者，国之辅也。辅周则国必强，辅隙则国必弱。”意思是：军队的统帅是一个国家的支柱。支柱坚强有力那么国家就一定会强盛，支柱软弱无能则国家一定会变弱。

在论证五种可以打胜仗的情况时，孙子又提到了将与“君”的关系，也就是将与“国家”的关系。故知胜有五：知可以战与不可以战者胜，识众寡之用者胜，上下同欲者胜，以虞待不虞者胜，将能而君不虞者胜。此五者，知胜之道也。

## 读孙子兵法的读后感篇十一

有人问过我这样一句话：你最喜欢中国的哪个时代，我回答说：春秋战国三国时代。接着他这样问：你喜欢时代的什么？我回答：战争、书籍、文化。他又问：那你最喜欢哪个时代的书籍，是什么书？我肯定的回答：春秋时代《孙子兵法》。

《孙子兵法》出自孙武之手，此书探讨了与战争有关的一系列矛盾的对立和转化，如敌我、主客、众寡、强弱、攻守、胜败、利害等，贯彻了知己知彼，百战不殆的中心思想。

《孙子兵法》谈兵论战，集“韬略”、“诡道”等之大成，被历代军事家广为援用，书中不少计名、典故，在中国也是妇孺皆知。

大家都可能听说过举世闻名的偷袭珍珠港这场空前战例吧？1941年12月7日，一个让美国人认为是个风平浪静的一天，因为在太平洋海域还在刮着大风，敌人不可能来进攻。可日本人是攻其不备，出其不意，偏偏来打美国的珍珠港了。此次偷袭总策划就是山本五十六，他在日本是个非常有名的人

物，不亚于南京大屠杀的板垣。他出任日本司令时曾在美国呆过，对美国有很深的了解。此次出战可谓是谋划已久啊，山本五十六连天时、地利都算进去了。更要紧的是，连美国所有舰队的型号、性能都了解到了，正所谓“知己知彼，百战不殆”，所以可以肯定，这次日本人想输都难啊。1941年12月7日清晨，趁当时珍珠港的美国人还在刚起床的时候，日本的舰队出动了441架零式战斗机轰炸珍珠港。结果只以29架飞机和5艘袖珍潜艇死伤的代价，基本上是把珍珠港抹平了。除了3艘例行海上巡逻的航母没事外，其余战舰全部报废。可见知己知彼，百战不殆的重要性。

如果说偷袭珍珠港是日本联合舰队金戈铁马的辉煌手笔的话，那么中途岛战役就是日本联合舰队走向衰弱的开始。继珊瑚岛海战之后，日本并没有一蹶不振，山本五十六更是开始着手另一项计划，那就是中途岛战役。山本五十六这次的勘测比上次更深入，更透彻。为了防止美国海军的空袭，在军事区内到处架设防御阵地。并且还模拟作战了无数次，而且为了谨慎，防止密码被破译，日本上层几乎是一天用几个电波密码来发电波的。山本五十六更是把自己赌上了赌桌，动用了日本几乎全部的海军部队来协防。山本五十六此次战役目标很明确，就是把美国太平洋舰队引诱到中途岛并且彻底打垮和消灭。无奈天有不测风云，世间就是爱造化弄人。美国其实早在日本瞄上中途岛的时候，就开始监测日本海军方面的动向。而且美国政府府里还养着成百上千的谍报员，目的就是破译日本电报密码。为了此次战役的成功，尼米兹上将也是把太平洋舰队给全部开过来了。现在日美双方都是采用“知己知彼，百战百胜”的政策，旗鼓相当。现在只能哪方更知己更知彼和谋划多，哪方就能获胜了。经事实证明，美国首先在信息战中获胜了。美国以一艘航母、一艘驱逐舰、一百四十七架飞机、三百零七人的代价，把日本四艘航母、一艘重级巡洋舰、两艘驱逐舰、三百二十二架飞机、三千七白人消灭了。而山本本人也在此战役中阵亡。

在两场战役的观察中，我们不难发现，这些战事的结果，都给

《孙子兵法》给预料到了。能早在几千年前就能把现在战事的结果预料到，孙武应该是第一人了。

有人说，战争是千百年来的恶魔，生灵涂炭。我对此认为，战争并不是恶魔。真正的恶魔，就是没有那些意义的战争。其实，每发动一场战争，就是向时代跨进了一步。为了不被社会淘汰，为了不让历史倒退，我想，或许这就是战争的最主要的意义吧。

也有的人憎恨兵书，因为它们创造出了许多的屠夫。我认为，这些人没有深刻去体会到兵书的内涵。兵书的最高境界不是百战百胜，而是孙子说的：不战而屈人之兵。意思就是不战而胜。如果说战争是未来前进的步伐话，那么兵书，就是它的动力了。或许，战争会无休无止的进行下去，拥有和平的世界是非常渺小，但我们起码有希望，我会把这个希望传承给下一代，让下一代继续传给他们的下一代。在这个无休无止的岁月中，但愿有一代能苏醒，让他们用战争来终结战争，创造和平。或许若干年后，人们会忘记了战争，但他们绝对不会忘记兵书。因为正是它们，才创造出了一个和平而昌盛繁荣的时代。

## 读孙子兵法的读后感篇十二

当品读完一部作品后，你有什么体会呢？为此需要认真地写一写读后感了。那要怎么写好读后感呢？以下是小编为大家收集的孙子兵法读后感，希望能够帮助到大家。

夫未战而庙算胜者，得算多也；夫战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况无算乎。孙子兵法中的庙算，意为庙堂之算。这个庙堂不是烧香拜佛的庙堂，而是上层建筑，领导层面，称之庙堂。

范仲淹《岳阳楼记》：居庙堂之高，处江湖之远。同为一个意思。庙算都算什么？是算怎么用计谋吗？其实非常无聊，就

是算敌我实力，算现在的事情所处的阶段。要算五件事，计较七种量化指标。就像测量打分一样，一样一样给出来。

首先是哪五件事?道、天、地、将、法。

1道：士兵、人民与统治者的愿意相同。这就是顺势，从技术分析来看，不论你想多是你想空，这些都不重要。重要的是，现在的走势是上涨趋势还是下跌趋势，你必须先判断出来。

如果连方向都判断不出来，多空不就是瞎蒙吗?统治者不知道民意是什么?可以随便发动战争吗?如果不顺，就需要造势，绑架民意。但价格的趋势方向是无法改变的，只能顺应。

2天：阴阳、寒暑、时制也。套在交易中，这就是基本面，现在库存是多少?耕种面积是多少?需求是多少?产量是多少?从基本面来判断，现在是供大于求，还是供不应求。从而辅助判断价格趋势。即便你是纯技术分析，了解一下也没坏事。

3地：远近、险易、广狭、死生也。这是更加具体的`判断价格所处的位置了，它现在是顺势突破运行中?还是回调(反弹)的尾升?顺势突破，正是“节如发机”速度最快之时。回调(反弹)的尾升，正是强弩之末矢不穿鲁缙之时。地，因地制宜，选择什么样的点位，如何判断，多少仓位。

4将：智、信、仁、勇、严。以上三点能不能看出来，能不能制定方案，这是智。能不能按计划交易，这是信。仓位不能过重，这是仁。信号来了，敢于建仓，敢于止损，这是勇。一贯深切的按以上所有条件办事，这是严。

5法：曲制、官道、主用。通常指法度。引申为调度、安排。再说计较的七件事：主孰有道?将孰有能?天地孰得?法令孰行?兵从孰强?士卒孰练?赏罚孰明?孙子说，吾以此知胜负矣。

始计开篇就在讲怎么计算自己的基本面、基本盘。并没有什

么怎么用计。他更多的讲的是你是否顺应趋势，你是否知道现在的状况，你对哪里建仓、哪里止损、哪里止盈、多少仓位，心里有没有点数。

为什么叫，始，计。开始就算算计。我奶奶在世的时候经常说，吃不穷喝不穷，算计不到就受穷。我奶奶也知道庙算。但关键问题还是我姥姥经常说的一句话，人呢，总是一刹精神，一刹糊涂。这会儿你知道了，下一秒就忘了。建仓无非这么几点。

1: 现在是上涨中还是下跌中。(以上涨为例)。

2: 现在是上涨中的突破位吗?哪里算突破位，哪里建仓，哪里止损，哪里止盈，多少仓位。

3: 现在是上涨中的回调低点吗?怎么判断是不是回调低点，哪里建仓，哪里止损，哪里止盈，多少仓位。

4: 重复以上几点。这里面需要你用什么高深的技术分析吗?经典技术分析完全可以解决。可是现在的人呢，都以为自己比谁都聪明。这就是不自知，总觉得自己很牛逼。

所谓人类一思考，上帝就发笑。我们比大多数人都牛吗?其实我们自己就是大多数。平凡的人怎么正面刚，奇技淫巧那是给不要命的人玩的。

我们能做的，只有仁者无敌，把基本盘算好了。趋势不好判断吗?突破位、回调低点很难找吗?你不智。每次都重仓，你不仁。

给你信号了，怀疑这个怀疑那个，你不勇。计划交易都不按计划，你不信。这些最基础的做好了，我们就比大多数人做的好的多了。

我们就不再是大多数了。不要被所谓锦囊妙计给骗了，那是给傻子看的西洋景。真正的东西，就是俊功夫，丑把式。

## 读孙子兵法的读后感篇十三

今天我看了一本叫《孙子兵法》的书。

讲的是关于打仗时人们用的一些计策和谋略。

这本书分十三篇，有始计篇，作战篇，谋攻篇，军形篇，兵势篇，火烧篇等等一些计谋。

我从这本书上知道打仗不光要勇气，还要有知识，打仗不像过家家，而是关系着全国的人民。

打仗时，有时候的撤退不是因为胆小，而是在以退为进，争取最终的胜利。

## 读孙子兵法的读后感篇十四

听过这样一句话：“一流的企业是企业文化管人、二流的企业是企业制度管人、三流的企业是人管人”。上周听到夏总的培训自己也深刻认识到了企业文化的重要性。孙子兵法中的五事也把“道”放在了首位。由此可见一个成功企业的企业文化至关重要的。

企业应该认识到：追求卓越的文化，成功的企业也必然得力于成功的文化。先进的企业之所以能够战胜落后的企业，就是因为先进企业的文化比落后企业的文化更能适应竞争的要求、更具有生命力的缘故。一个优秀的企业，就是要创造一种能够使企业全体员工衷心认同的核心价值观和使命感、一个能够促进员工奋发向上的心理环境、一个能够确保企业经营业绩的不断提高、一个能够积极地推动组织变革和发展的企业文化。只有在这种企业文化下，员工才能树立积极的



工作价值观，才能真正感受到成功的乐趣，才能体会到个人的责任感和重要性，也才能表现出敬业敬职的精神。公司才能真正被员工所热爱。

企业文化存在了，就要看“战争”如何开展了。在商战中要胜过对手，企业管理者就应该在“经营策略（道）、”“经济环境（天）”、“竞争态势（地）”、“管理人员（将）”、“规章制度（法）”五个方面占有主动权。

商战中的“道”，是指企业奉行的正确的经营策略，有了策略及战略规划，企业理念，形象以及类型，企业产品才能够打入市场，深入人心。

商战中的“天”，就是市场状况，消费趋势。现今由于消费市场的转变，商品往往沦于价格战，在这样情况下，经营者如何另辟蹊径，是首要面对的课题。

商战中的“地”，指的是市场环境，包括很多因素比如地缘地理的、政策的环境等。企业借助“地利”，才能降低成本，拓展市场，提高产品的竞争力。

商战中的“法”是指企业的制度。企业中，各环节只有合理的规章制度组织起来，才能形成高效的生产力。

商战中的“将”是指企业的领导者。领导者必备的条件：机智通变、真诚守信、关爱部属、勇敢果决、管理严格。作为企业的灵魂人物，企业家的人格魅力起着不可替代的作用。对内，与员工精诚合作，共同致力于企业振兴的纽带；对外，塑造企业卓越形象。

当今企业，都提倡以人为本，优秀的人才是企业最重要的资源。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。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。

企业管理者应把握商场上的商机，调整人员的组织架构，让合适的人才在合适的位置上，掌握好机会，发挥出作用。企业的决策者一定要做周密的计划，对市场竞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。面对日益复杂、变化加剧的外部环境，面对公司内更高的员工要求，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！

要使员工努力工作，就应该激发员工的工作热情；要想提高员工的工作业绩，就必须借助于物质奖励。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。企业在激励员工时，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。

在《计篇》中孙子高屋建瓴地提出了“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也”。在作战之前必须加以考察和研究。所谓商场如战场，如果你有意加入到这个行列你必须认认真真的考察和研究。但是从何考察和研究呢？孙子指出“故经之以五事，校之以七计，而索其情：一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。”要从五个方面来分析，考察战争胜负的可能性。而今天我们在做企业之前必需从外部环境和内部环境进行分析，不足的加以克服，有优势的必须充分发挥。古时从道，天，地，将，法五方面分析。而今我们也可以从这五方面对创业进行分析。

一，道。你是否有志同道合的朋友或合伙人，你们是否有朝着某个目标努力前进；

四，将。你是否有一支值得信赖的团队，团队的凝聚力在创

业初期至关重要；

五，法。组织的规章制度是在企业做成以后进行规范性经营的重要手段，在此不做深入分析。对此可以总结为“天时，地利，人和”，只有你掌握了人和并对天时，地利进行考察分析，你就可以进行创业。如果没有深入了解切莫随意进入。

“七计”是对“五事”进一步分析的结果，看看谁更得天时地利人和，谁竞争的优势就更大。

孙子还明确提出“技利以听，乃为之势，以佐其外。势者，因利而制权也”。要从各方面去造成有利的态势，在创业初期创业者的个人魅力以及整个团队的气势至关重要。创业本身就是一项冒险活动。对于创业者来说，必须要胆大，敢下注，想赢也敢输，要有强大的心理承受能力。否则，创业时唯唯诺诺，没有一点冒险精神，往往会丧失发展良机，而发展良机对于刚刚创立的企业来说是至关重要的。因此，在创业之初，创业者胆大是其成功的重要因素，甚至可以说，胆大就等于创业成功了一半。这样就在一定程度上形成了企业的恢弘气势。

在本篇中，孙子明确指出“兵者诡道”这一战争的基本特点，并以“攻其无备，出其不意”为核心，相应地提出十二种制胜方法（俗称“诡道十二法”）。创业初期如何在市场上生存成为企业的头等大事。

企业家既要善于抓住市场竞争中的主要矛盾和制约企业发展的关键问题，又要善于利用竞争对手的弱点，避实就虚，因敌制胜。“利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之”。进入门槛低，竞争越激烈，市场最易得到饱和，这时就要避开大型企业的战略进攻要点，对市场进行细分，确立自己的顾客群，然后持之以恒，创业初期进行专业化战略，以一攻十，形成自己的核心竞争力。“攻其无备，出其不意”。对于企业而言，要时时刻刻做好“打战”的准备。《司马法。仁

本第一》曾说：“国虽大，好战必亡；天下虽安，忘战必危”。做企业也要时时刻刻记住这一重要的思想，要善于谋划之道，先思考再出手，拿出出奇制胜的法宝，一旦判断准确就要敢打敢拼，在敌人无准备的状态下进行进攻，先下手为强。

而今企业的诡道之法不是以损害其他人为前提，而是要做出双赢的战略，这样既充实了自己的实力又增加了一个战略伙伴。要有“宁亏自己，不亏大家”的战略眼光，“小利不舍，大利不来”的胸襟，和气生财才是硬道理，千万不可到处树敌。

“故能而示之不能，用而示之不用”。做企业一定要怀有谦虚的心态，不可狂妄自大。

《计篇》，计，指谋划，制定作战计划和计谋之意。在创业之前要先谋划好，对各种情况进行分析比较，强调“先计后战”，具有全局的作用。

## 读孙子兵法的读后感篇十五

这个寒假，我阅读了《孙子兵法》。看完这本书，我非常佩服苏子的才能，竟然能在战争时期写出这么好的兵法书籍！

这本书主要写了一些历史战役中的将帅们都是运用什么样的战略取胜的。孙子是想要告诉将帅们：“兵者国之大事也生死之地存亡之道不可不察也。”意思就是说军事是国家的大事关系到国家的生死存亡这本书不能不看的。

《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

方面，也有着千丝万缕的联系呢！

从书中我了解到《孙子兵法》是我国最早的军事理论专著，从它诞生起到现在已经有两千多年历史了。全书共有“计篇”、“作战篇”、“谋攻篇”等13篇。里面有许多精彩的战例，像计谋篇中的“武王牧野誓师灭殷商”，作战篇的“商鞅立法奖军功”等等都是大家熟悉的故事。《孙子兵法》中的谋略规律就是“知己知彼，百战不殆”，这是流传至今的真理，更说明了孙武是一个非常伟大、杰出的谋略家与军事家。

《孙子兵法》中的各种战术、策略不仅在军事有着重要贡献，而且深入到政治、外交、企业经营等社会生活的各个方面，成为人类的优秀文化遗产。当今世界上有许多国家都在研究《孙子兵法》，甚至把它视为兵法谋略经典。

《孙子兵法》真不愧是我国的瑰宝，历史上一颗璀璨的明星！

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：

一、“知己知彼，百战不殆……”

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。

## 二、“人无远虑，必有近忧”

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》和《三十六计》是语文拓展阅读中的一部分，今天我就把它读了一遍。

《孙子兵法》是现存最早形成战略体系的一本军事书，一共有十三篇，内容涉及到战争规律、哲理、谋略等方面的内容，在世界广为传播。书中的语言叙述简洁，内容也很有哲理性，后来的很多将领用兵都受到了这本书的影响。《孙子兵法》成书于春秋末期，在中国的战争史上占有很重要的地位，还享有“兵学圣典”的美誉。这其中的十三篇分别是：计篇、作战篇、谋攻篇、形篇、势篇、虚实、军争篇、九变篇、行军篇、地形篇、九地篇、火攻篇、用间篇，内容包罗万象，博大精深。

《三十六计》是根据我国古代军事思想和斗争经验总结而成的一本兵书，是中华民族文化遗产之一。原书按计名排列，共分六套，即胜战计、敌战计、攻战计、混战计、并战计、败战计。前三套是处于优势用的，后三套是处于劣势用的，每套有六计，一共三十六计。计名有的来源于历史典故，比如“围魏救赵”；有的来源于古代军事术语，比如“声东击西”；有的来源于古代诗人的诗句，比如“李代桃僵”；有的还借用成语“金蝉脱壳”等等。

今天上午，恰好将一个雕刻有《孙子兵法》内容的竹质笔筒赠送给一名卢旺达文职同事作为礼物——联合国同事之间有

交换小礼物的传统。

将笔筒递给她的时候，我正在向她解释笔筒上的内容。一名不认识的卢旺达上尉也在旁边，没想到上尉接过话头，讲得头头是道。

同事听后大喜，自己则又一次颇为感慨，感慨于《孙子兵法》在外军中的影响如此巨大。

我曾连问过5名尼泊尔军官，是否知道孙子和《孙子兵法》。5名军官都回答知道。其中一名尼泊尔少校告诉我：他电脑里还保存有孙武练女兵的英文视频。

坦桑尼亚少校对我讲：他曾在美国培训6个月，结业时美国教官送了他一本英文版《孙子兵法》作为礼物。

还有一次，我与葡萄牙中校争论，葡萄牙中校居然引用《孙子兵法》中的话来支持他的观点。

我也记不清多少次外国军官主动提起《孙子兵法》。《孙子兵法》俨然成为中国军队的一个标志性符号，在外军中的影响力非同小可。老外提到孙子兵法时，一般也会提到克劳塞维茨及其《战争论》，将二者相提并论。《战争论》被奉为西方军事理论的经典之作，克劳塞维茨则被尊为西方军事理论的鼻祖。

狄仁杰者，“自非军国大事，勿以烦公。”即歿，女皇曰：“朝堂空也！”

择友如择贤，择贤唯才，择友唯德，宁君子惟小人。

君子者，罪而不纠，容雅非常。

小人者，罪而留心，得志比报。

友者，心腹之人，推长论短，其不在如之过，况乎责难！如斯方为挚友。

友者，虽偶心腹之人，有求于如，过之窃喜，不及难言！如斯方为朋友。

小人者，口蜜腹剑，口是心非，求者恭如宾，难者无颜面。

是故君子之交淡如水，朋友之交薄如冰，小人之交周不朋也！

乱世出才俊，治世出贤才。

乱世之才，本能活命，初现其才，君主窥现。道德明君唯才不息干戈，何也？古语曰：千军易得，一将难求。

将之如军，驭将者，驭天下是也！所以道德明君不息干戈者，求驭将之才是也！

孙臆者，孙子是也！为此一人，楚魏累兵数万于楚魏偏谷。如此可彰……可彰其才。

治世之才，不驭将，乃驭民也！上协天，下协臣，而中通于民。

得民心者，得天下！是所谓“水能载舟，亦能覆舟”也！

初唐魏征、武周狄仁杰之所谓是也！魏征者，“人以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，

可以见兴替；以人为镜，可以知得失。魏征没，朕亡一镜矣！”



## 读孙子兵法的读后感篇十六

因为很喜欢看《三国演义》，看了两遍之后好想看第三遍。因为喜欢《三国演义》所以就想看《孙子兵法》。想多了解古代时期人们的智慧，看完了《孙子兵法》后真的让我觉得惊叹，前人的智慧真的不容忽视，《孙子兵法》真的是兵家经典啊，它是在春秋末年写的但很具现实意义，里面一共十三篇，包括计篇、作战篇、谋攻篇、形篇、兵势篇、虚实篇、军争篇、九变篇、行军篇、地形篇、九地篇、火攻篇、用间篇。《孙子兵法》的却是中国古典军事文化遗产中的璀璨瑰宝。在深刻总结春秋时期各国相战的经验的同时，集中概括了战略战术的一般规律。它所阐述的谋略思想和哲学思想，被广泛地运用于军事、政治、经济等各领域中。主要论述了军事学的主要问题，并且揭示了一些具有普遍意义的军事规律。

孙子在开篇提出了作战取胜的五个重要因素。“一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。”因为我文言文的功底不太好所以要看看翻译才能理解到里面的深刻含义，“道”指的是好的出兵理由，使民心倾向你这边。道是为了得民心，做到上下同欲。的却如此，现在发动的战争大家都有目共睹，哪一方是正义的必然会人心所向必。得到“天”、“地”强调作战的天时、地利条件。“将”说的是领导者的策略、领导能力。“法”强调法规纪律。将领只要熟知上面五点作战的时候就可以取得胜利。

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种种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，组住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。

《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。

## 读孙子兵法的读后感篇十七

当品味完一本著作后，相信大家都积累了属于自己的读书感悟，记录下来很重要哦，一起来写一篇读后感吧。那么你真的会写读后感吗？以下是小编收集整理的《孙子兵法》读后感，仅供参考，希望能够帮助到大家。

说起来生为一个中国人真是非常幸运，可以直接接触到两三千年的先贤的著作。不管是成书2600年的《孙子兵法》，还是记录了从3100年前到2500年前的周朝诗歌的《诗经》，我们都依然有幸可以直接进行阅读，汲取他们的智慧。想到今后在美国学习时，要是遇到老美问我你在读什么，我回答说是在读2400年前的鬼谷子，感觉一定是非常的高贵冷艳。

首先，读完《孙子兵法》的第一感受，就是孙武先生对于计划与情报的异常的重视。体现在“知己知彼，胜乃不殆；知天知地，胜乃无穷”，以及“胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜”之中。在开战前要充分的了解信息，作出完善的计划，那么胜利自然是可以预测的了。这方面很好的例子就是“互联网大帝”孙正义了。他熟读孙子兵法，在大学毕业后花了一年的时间来对34个行业进行深入而透彻的了解与预测，

每份材料都有几十公分高，所以最后他的softbank突飞猛进，无与伦比。

商科的报告则是“简洁明了”，重点在“台风，口才，沟通”上，一页ppt文字最多都不超过七行（让他人感兴趣，明白你做了什么东西，有什么用，或者更重要的是推销出去你这个人，而不是具体这事是怎么做的）。这段话当真是醍醐灌顶。我的听众大部分可能对这方面不见得有深厚的基础，我花太多时间在具体内容上又有什么用处？方法的具体应用是我报告的二十分钟内能讲明白的么？显然不可能！所以我删去了大量的文字，每块内容之前都列出目录提纲，强化各个部分之间的逻辑关系，在关键词句上加粗或者标红以示强调·····总而言之，孙子说过“知吾卒之可以击，而不知敌之不可击，胜之半也”，我就是出于知己而不知彼的状态，胜利当然是不能期待的。

第二则是在昨晚感受特别深刻的“投之亡地然后存，陷之死地然后生”。之前在人人上微信上有一句话转的很火热“当你感觉生活的很累，不要气馁，走上坡路总是如此”。窃以为切中要害。这几日每天早上起来一直到晚上就是不停的查论文，对照吸收，翻译，加入ppt和演讲稿中，从上周日上午明确安排的小会开始，一天半内就要完成；而后昨日早上预演，今天中午已经完成全面修改再次交给导师确认。其间，我看到有同学出去吃饭，有同学今早打了一上午篮球，有同学大声的聊天说笑——我则是在九点多完成文稿，才训练两遍就已熄灯，思及今日阅读任务没完成，又要借着电脑的灯光读上十几页《孙子兵法》，最后在睡前完成40分钟的打坐。

很累，但是很有收获。

昨日晚上打坐完，揉着酸疼的腿，正当记录每日的过错时，突然打开自己的“诗联杂记”写下一个句子：

百尺竿头得突破，纵横死地始新生。

如同小学时练长跑，没有在突破耐力的那个“节点”时，你不会感到轻松；如同每日静坐盘腿，没有在脚腕的疼痛中坚持，在酸胀中不换脚，也不会有境界的提升。上学期我一周健身三次，从不落下，却只是保持原来的体型，没有更大的突破，就是因为我没有进一步的挑战自己。只有在精疲力竭中继续做一组训练，只有第二日感受到肌肉的酸疼难耐，才会有“百尺竿头更进一步”。当你的自我“训练”，变成了习惯，不再像原来这么难耐，这是好消息：你又有所精进；这是坏消息：你不进一步提高要求，那就不会再有进步。

究竟怎样才是“如切如磋，如琢如磨”？不仅仅是设定一件事然后一直坚持，而且是当你适应后又树立更高的标杆。