

最新孙子兵法读后心得(汇总15篇)

撰写工作心得可以梳理工作思路，记录遇到的问题及解决方案，为以后的工作提供参考和借鉴。小编为大家整理了一些真实的军训心得，希望能给大家提供一些参考和思考的角度。

孙子兵法读后心得篇一

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，所以水能因地而制宜，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。

孙子兵法读后心得篇二

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缟之时。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的趋势,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。

孙子兵法读后心得篇三

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置关重要的。

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企业文化。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，才能体会出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。

孙子兵法读后心得篇四

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，对美国有很深后的了解。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、三千七百人消灭了。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。

孙子兵法读后心得篇五

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。

孙子兵法读后心得篇六

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。

孙子兵法读后心得篇七

放暑假前，老师给我们布置的假期作业阅读《孙子兵法》一书。以前，我读过拼音版的《孙子兵法》。多多少少了解一些知识，但拼音版的内容比较简单，对于我们男生来说好奇心不大。正好老师发给我们每人一本少年版的《孙子兵法》。满足了我的好奇心。看了这本书后，我很佩服孙子能在古代战争时期写出这么好的兵法书籍。

这本书分13个部分，有始计，作战，谋功，军形等。每个部分都有原文，翻译，战例。使我们看着更易懂，更有趣。而且每篇都那么精妙绝伦。主要写了一些历史战役，将帅们是在什么情况下运用什么样的战略取胜的。首先孙子从战略术上，概括了九种不同作战地区的基本特点，论证了它们对官

兵心理状态的影响。接着，孙子推崇战略出击，提倡深入敌国进行作战，认为这样做具有使士兵听从指挥，努力作战，就地解决部队休养，士兵勇敢无畏等优点。然后，孙子结合战略突袭行动的特点，重视保持军队的团结一致等。

“致人而不致于人”。这句话不愧为《孙子兵法》之最，短短7个字使我领悟到了学习的真正法宝。如果你正在读书学习，别人来找你玩，你会怎么做？想必大多数人都会选择去玩。这样就不是“致人而不致于人”了。那么，怎样才算“致人而不致于人”呢？比如说你和朋友已经玩了很长时间，再玩就是疯玩、浪费时间了。这时，你就可以静心去看书；当朋友没有了玩伴，他还会玩吗？也只能回来学习了。这表面看是朋友受益，其实更是自己受益——不仅适量小玩休息了大脑，还做到了及时学习，不浪费时间。

《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，这本书里表现出来的随机应变、肯动脑筋、抓紧时间、遵守纪律都值得我们学习，这样能使我们在以后的学习中取得好成绩，更让我受益匪浅。

《孙子兵法》不应该被只看做兵法，而是一部教人解决问题的书籍。可以这样讲，世界上的大多数问题，都可以通过《孙子兵法》解决。

《孙子兵法》很强调“知”，而且其理论也都是围绕“知”而展开的，有了“知”，才能有“谋”，而有了“谋”才能有“行”。如果没有“知”，就不能“谋”，不能“谋”谈何“行”。

《孙子兵法》里的“知”有几个意思：

第一是知道事情的各个方面的情况，知道了事情的各个方面情况，你才能根据这些情况针对性的采取行动。

第二是知道别人看不到的地方，一件事情，普通人只能看表面，聪敏人看第二层，智慧的人看第三层，境界越高，看的越深，就越能见到很多别人看不到的地方，而这些地方都是胜利的根本。（一支股票涨了一块钱，一般的人只看到这股票涨，就跑去跟买，老股民知道这股票上涨的空间很小了，到了卖的时候。资深股民知道这股票脱离了市场本质，已经被别人操纵了。别的庄家知道这股票被人操纵了，还知道操纵的手法，知道什么时候跌什么时候涨。如果没有足够深刻的见地认识，你能赢吗？）

第三是知道事情发展的规律，很多事情虽然很复杂，但很多事情都有其大致的规律的，这就是老子说的“道”，孙子说，知道事情的发展规律，能避免，能提前应对，能正确的处理，所以，对事情的发展要有足够预见力。

第四是知道自己，无论你处理事情，你和别人对弈，无论你做什么，这里面都有一个很关键的因素，就是“自己”，在这些里面，“自己”始终都是一分子，所以说，了解自己，知道自己，是成功的第一步，知道自己能做什么，适合做什么，缺点什么，才能正确的将自己的才能展示出来。

除去这些外，《孙子兵法》还有一些很深刻的理论，都是很有意思的话，也有很深邃的智慧，如果你不能将整本书都仔细研究的话，也可以根据你的情况，挑出这些话，有空的时候琢磨一两句，也是很有益处的。列举几句“庙算多者胜。”“故兵贵胜，不贵久。”“上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城，”“知己知彼。”等等。

这是一本包含了很多智慧的书，大家平时也可以多读一读，增长知识。

孙子兵法读后心得篇八

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沿用。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！”

孙子兵法读后心得篇九

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，可以直接接触到两三千百年前的先贤的著作。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。

孙子兵法读后心得篇十

《孙子兵法》是我国最早的军事理论专著，从他诞生起到现在已有两千多年的历史了，他蕴涵了普遍的、朴素的、辩证的真理，数千年来《孙子兵法》和孙武在国人的心目中已经成为百战百胜、决战决胜的钢铁统帅的代名词及其圣经，《孙子兵法》可以说是中华民族5000年文明的结晶之一。

利用学习之余把《孙子兵法》读了两遍，时间掩不去《孙子兵法》的魅力，读他如饮纯酒，又如醍醐灌顶，很多感慨心得，不吐不快。《孙子兵法》可以涉及到我们学习、工作、生活的方方面面，现在从我个人的角度谈谈读《孙子兵法》后的体会和感想。

它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。

《计》篇论述的是能否进行战争的问题。孙武指出，战争是关系到国家生死存亡的大事。“道”、“天”、“地”、“将”和“法”是决定战争胜负的五项基本要素。孙认为，从这五要素出发，根据国君是否贤明，将帅有无才能，“天”、“地”二方面的条件如何，法令能否贯彻实行，兵力强弱与否，军队是否训练有素，和赏罚是否分明，可以预知战争的胜负，从而采取适当的对策和相应的行动。

《作战》篇主要阐述的是如何进行战争。孙认为，战争的消耗和战费的开支是十分庞大的，战争旷日持久势必危及国家的存亡。所以，他主张速胜。此外，为弥补己方的消耗和削弱敌国，他又主张“因粮于敌”，“胜敌而益强”。

《谋攻》篇主要论述了如何进攻敌国的问題。孙主张以尽可能小的代价，去取得最大的成功，即力求不战而胜，不靠硬攻而夺取敌城，不需久战而毁灭敌国。所以，为实现这一目标，他就特别强调以谋略取胜，指出：用兵的上策首先是以政治谋略取胜，其次以外交手段取胜，再次是使用武力取胜，下策才是攻城。

《形》篇主要讲如何利用物质之“形”来保全自己，取得完全的胜利。孙认为，只有先使自己立于不败之地然后等待和寻求战胜敌人的时机，才能夺行战争的胜利。当取胜条件不足时，应采取守势，当取胜条件具备时，则应采取攻势。因此，会用兵的人善于使自己处于不可战胜、必胜无疑的地位，擅长于创造战胜敌人的机会。只有这样的人才能掌握胜败的决定权，他所战胜的是已经注定要失败的敌人。

《势》篇主要阐述如何造成有利的态势，来压倒对方。孙认为，只要选择有才能的将领，充分发挥他们的才干，以自己的军事实力为基础，造成一种势不可挡的有力态势，士卒就会勇猛无比地战胜敌人。而造成有利的态势，就必须正确组织和部署兵力，善于指挥调动军队，擅长出奇制胜，即以

正兵当敌，以奇兵取胜。《虚实》篇主要论述指挥作战如何争取主动权，主动灵活地打击敌人。孙认为，要取得主动，就要善于诱敌以利，调动敌军而不被敌军所调动，就要善于了解敌情和隐瞒我军的意图、行动和用兵规律。如能做到这些，就能掌握主动，集中我军兵力，分散敌军兵力；利用敌军的弱点和错误，以众击寡，避实击虚，因敌而制胜。

《军争》篇论述的是如何通过机动掌握主动，先于敌人造成有利态势和取得制胜的条件。孙认为，两军相争时，最困难的莫过于要懂得将迂曲视为径直，以不利为有利，比敌人后出动而先到达必争之地，先敌取得制胜的有利条件。

《九变》篇主要论述如何发挥指挥上的灵活性。孙认为，灵活性的基础在于对利弊进行全面的衡量。只有认识这一点，才能设法威胁、挫折和困扰敌国，以利诱敌，才能常备不懈，使敌无机可乘。只有全面看待利弊，在有利的情况下看到不利的因素，在不利的情况下看到有利的因素，方能根据具体情况，趋利避害，采取相应的对策和行动。

《行军》篇主要讲述了如何配置、组织军队，观察判断敌情和团结将士。孙认为，行军作战必须占据便于作战和生活的有利地形，善于根据地形配置兵力，必须对敌情进行周密细致的观察，善于深谋远虑，从现象到本质，对各种症候作出正确的判断。

《地形》篇主要论述在不同的地形条件下如何指挥军队的行动。孙认为，地形是用兵的辅助条件。将帅应重视地形，善于利用有利地形，避免不利地形。在此基础上，将帅如能做到知己知彼，正确判断敌情，以夺取胜利为行动的唯一准则，并能使全军上下团结一心，服从指挥，那就能无往而不胜。

《九地》篇论述了在九种不同的作战地区指挥作战的原则。孙认为，在不同的作战地区，将帅应根据地形的不同而采取不同的行动。用兵的原则在于善于发现敌人的可乘之隙，乘

其不备，迅速行动，集中兵力，抢先攻占其战略要地，以压倒敌军的抵抗。

《火攻》篇主要指出火攻的目标、种类，发火的物质和气象条件，以及实施方法。孙认为，火攻只是辅助军事进攻的一种手段。所以，火攻者应利用纵火所引起的敌军的骚乱，适时发起攻击，发展并扩大战果。

《用间》篇主要论述使用间谍的重要性及其方法。孙认为：是否了解敌情对战争的胜负具有重要影响。要先知敌情，只能求诸间谍。只有大圣大智大仁大义之人才能使用各种间谍，获得广泛的情报。

《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。它是我国灿烂的古代文化中一份珍贵的遗产。孙武在其书中揭示了一系列具有普遍意义的军事规律，提出了一套完整的军事理论体系。这一理论不仅深受战国以来历代军事家的重视和推崇，对他们的军事思想和实践产生了重要的影响，而且在世界军事思想领域内也拥有广泛的影响，享有极高的声誉，至今仍有其不可抹煞的科学价值。《孙子兵法》虽不可避免地受到它所处时代的限制，有着这样或那样的缺陷。但瑕不掩瑜，这些缺陷并不能掩盖它的光辉，丝毫也无损于它的伟大。

国家在在全胜战略基础上不能实现的政治目的，就要通过军事战略来实现，战争是政治的继续，所以用兵的最高境界是不战而屈人之兵，即上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城。一个能打胜仗的军队，首先是建立在国力强盛的基础上的，将领的素质，军队的政治思想素质，装备，战斗力，已经为成败奠定了基础，最后在野战中，就要充分利用地形，争取各种制胜条件，合理组合客观条件，致人而不致于人，欺骗敌方作出错误的兵力部署，出其不意，避实击虚，从而用最少的代价赢的战争的胜利，以巩固政治上的全胜战略。

《孙子兵法》不应该被只看做兵法，而是一部教人解决问题的书籍。可以这样讲，世界上的大多数问题，都可以通过《孙子兵法》解决。

孙子兵法读后心得篇十一

要说孙子兵法前就得说为什么孙子兵法这么神奇，很多中国的炎黄子孙么包括我在内都只知道孙子兵法有名，知道它是老祖宗的智慧结晶，却不知道它到底为什么神奇。直到外国人拿着翻译不准确的孙子兵法不断膜拜和赞美才让我觉得惭愧和感兴趣。

一名以色列军事学家说在西方（欧洲）尽管有过不少军事伟人，如凯撒 汉尼拔，亚历山大等，他们能把用兵艺术发挥的淋漓尽致可以和中国的诸葛亮相比。但是在1800年代克劳兹写出了《战争论》之前，没有任何一本关于战争的书籍能和孙子兵法相提并论。而孙子兵法却是在公元前520年左右就写出来了。

但古老并不是孙子兵法的神奇之处。为什么说西方的书籍不如孙子呢？因为在克劳兹之前的西方军书都是手把手的教你如何派兵布阵，如何运用不同武器和战术，这些书的知识有两个弊端。

第一，随着时间和科技的进步，他们变得过时和无用。

第二，这些书籍里面没有一本是与宏观战略沾边的，顶多只能算单一战役战术的研究。基本可以说西方兵书在克劳兹出现前没有宏观战略的概念。孙子兵法与他们不同。就让我借用一个小故事来告诉你不同在哪，扁鹊是一名神医，名扬九州，他有2个哥哥也都是医生，世人就问扁鹊他们三人中医术谁最高？扁鹊说长兄最好，中兄次之，我是最差的。世人惊讶的问为什么他们医术比你不好却没有你出名呢 扁鹊回答，因为长兄能在人还没有病之前就把他们调养好，中兄能在病势

还没恶化前就看出并治愈，而我只知道如何治重病的患者，所以人们认为我是神医，而他们只会看小病。

孙子也相信同样的道理，如果一场双方势均力敌的大战役胜利了，大家看了统帅所用的计谋都说好，其实这并不是最好的。恰恰是这些总能做到以多击少，攻其不备，让每一场战役都以绝对优势轻松胜利的才是真正最强的统帅啊。为什么这位将军能在同样条件下甚至在面对比自己强大的敌人下也能做到出其不意，以十击一，让敌国对手不知如何进攻，更不知该往哪防备，之所谓“战已败者也”，出手前敌人已经犯下致命错误，还没打，对方已经注定是输家了。这就是战略，这就是兵法的艺术。这也就是孙子神奇的地方。

孙子是一种思维方式，学懂孙子的人是学会了一套战争哲学。就像一套数学公式，学懂了公式里每个因数之间的关系以后，无论数字怎么变都可以算出答案。同时还知道若想得到不同的答案应该调整哪些因数。过了2千年，西方人终于用经济学把战争数学化了。

其中心思想有的和孙子兵法不相上下，有的地方却还不如孙子。所以我将试图结合我学到的“战争经济学”克劳兹的“战争论”并以“孙子兵法”为中心加上一些历史事件来做一个简短的读后感和对战争的认识给大家一个介绍。

孙子兵法的精辟细节可以写成书，很多人也成功的写了，我这篇文章只能做一个引，希望大家读完之后有兴趣去读一读我所推荐的书，以便全面的了解这位老祖宗的智慧。

孙子兵法读后心得篇十二

《孙子兵法》是春秋末期我国古代大军事家孙武所着的一部军事经典著作。

孙武的生卒年月现已不可考。他本是齐国人，后移居吴国，

因擅长兵法，被吴国大臣伍子胥推荐给吴王阖庐。孙武将其所撰兵法13篇献给吴王，阖庐遂以孙武为将，出兵西破强楚，北威齐晋，扬名诸侯之间。孙武最后终老于吴国，葬在吴都巫门外。

《孙子兵法》的主要思想和内容出自孙武。但后人因《汉书·艺文志》着录《吴孙子兵法》有82篇，图9卷，而多认为13篇是曹操削除繁冗，取其精粹而成。又有人因《汉书·艺文志》着录的《齐孙子》，即《孙臆兵法》久已失佚，后世流传的只有一部《孙子兵法》，而认为13篇出自孙臆之手。不过，在1972年山东临沂银雀山汉墓出土了一部《孙臆兵法》和《孙子兵法》的残简，以及记载孙武言行的70余枚竹简后，学者们已多倾向于13篇应出自孙武之手，82篇则是孙武后学所着，是用以补充和解释13篇的。

《计》篇论述的是能否进行战争的问题。孙武指出，战争是关系到国家生死存亡的大事。“道”、“天”、“地”、“将”和“法”是决定战争胜负的五项基本要素。“道”指使人民与统治者同心同德；“天”指昼夜、晴雨、寒暑等气候时节和天命、人事、道义；“地”指土地和地势、地形的高下、险要、平坦、距离的远近，攻守进退的利弊；“将”指将帅的智谋、赏罚必信、爱抚士卒、英勇果断和军纪严明；“法”则指军队的组织编制、将吏职责的划分和管理，以及军需物资的供应、管理。孙子认为，从这五要素出发，根据国君是否贤明，将帅有无才能，“天”、“地”二方面的条件如何，法令能否贯彻实行，兵力强弱与否，军队是不是训练有素，和赏罚是否分明，可以预知战争的胜负，从而采取适当的对策和相应的行动。

《作战》篇主要阐述的是如何进行战争。孙子认为，战争的消耗和战费的开支是十分庞大的，战争旷日持久势必危及国家的存亡。所以，他主张速胜。此外，为弥补己方的消耗和削弱敌国，他又主张“因粮于敌”，“胜敌而益强”

孙子兵法读后心得篇十三

虚实，从效果看，就是真假。虚虚实实，真真假假，杀机隐藏，生死一线。为将者，当明辨真假，善用虚实。战场之上，避实而击虚。主动求变者为实，被动应付者为虚；局部优势者为实，反之为虚；明确进攻为实，佯攻为虚；真实目的为实，表面目的为虚。虚实之间掌控全局，化己方被动为主动、变对方优势为劣势，因地制宜、因敌定策，方可取得最终胜利。

孙子说，战场上先占领有利位置的一劳永逸，后到战场的一方则疲惫被动。“故善战者，致人而不致于人”，牢牢将主动权握在自己手中这是最重要的。主动权并不是总光顾己方，那么我们应当设法使安逸的对手变得忙乱，粮草充足的敌人变得食不果腹，让安营扎寨的被迫换个场地休息，将对方的优势化为劣势。“出其所不趋，趋其所不意”，这是避实就虚。我们可以得出此处的“虚实”是劣势和优势的含义。选择敌人防守薄弱之处可以日行千里而不疲劳；进攻取胜者是因为攻击对方的薄弱之处；防守成功者是因为防守在不可攻破的位置。

善于进攻的部队，对手不知道他的防守布置在何处；善于防守的军队，敌人不清楚他的进攻瞄准何方。“至于无形”、“至于无声”，虚实相间“故能为敌之司命”。当进攻处于下风时，“冲其虚也”；撤退时不能被对方追击，是因为“速而不可及也”。所以，我方希望作战，敌人就是躲入城中也不得不与我方作战，因为“攻其所必救之”。我不希望作战，“画地而守之”，诱使对方改变攻击目标则高枕无忧。

到这里，我们能分析出“虚实”二字又含有“主动与被动”的关系，只有己方的主动迫使对方的被动，才能控制好整个局面。那“虚实”是否还有其他含义呢？有。“我专为一，敌分为十，是以十攻其一也”。我方集中力量，而对手则分

散布局，在局部形成了以众击寡的局面。众则为实，寡则为虚。如果我方的作战地点敌人不能知晓，则会采用逐一防守的策略，即分散兵力布防。这样便形成了虚实、寡众的局面，对方前后左右不能相顾，“无所不备，则无所不寡”。“寡者，备人者也；众者，使人备己者也”，其实还是个主动与被动的关系。主动与被动是主观能动性的问题，基于思考和辩证；众寡虚实则是客观的情况，需要明辨与试探。若想运筹帷幄，则应当分析对手的计划方案，通过挑衅对手来观察对方的作战规律，通过佯攻来寻找对方命门，通过小范围作战来判断对方实力的强弱。

所以用兵当“无形”，让对方无法掌握规律，不能明了用意和计划。每次作战都应当依据客观事实进行针对性调整，而非简单的复制就可以取得胜利。虚实之用，可惑敌，可避敌，可制敌。掌握虚实。也算是一种很高的用兵境界了。

孙子兵法读后心得篇十四

《孙子兵法》又称《孙武兵法》、《吴孙子兵法》、《孙子兵书》、《孙武兵书》等，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，是从战国时期就风靡流传的军事著作。它所阐述的谋略思想和哲学思想，被广泛的运用于军事、政治、经济等各领域中，已经被翻译成十几种语言流传于世界，享有“兵学盛典”的美誉。

这部著作的作者是谁？难道孙臆又叫孙武？因为孙臆与庞涓的故事广为人知，所以我以为作者是孙臆，其实本书作者是齐国孙武，在一百多年以后，齐国才再次出了个著名军事家孙臆，据说是孙武的后代。本书成书于专诸刺杀吴王僚之后至阖闾三年孙武见吴王之间，是孙武送给吴王的见面礼，

《史记》中记载：“孙子武者，齐人也，以兵法见吴王阖闾。阖闾曰：子之十三篇吴尽观之矣。”

书中十三篇分别是：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。篇篇列举的军事谋略以及历史案例都值得我们好好研讨学习，最触动我的是其兵者之仁可见一斑。孙子在《谋功篇》表明：“是故百战百胜，非善之善者也；不战而屈人之兵，善之善者也。”意思是战争不是解决敌国间纠纷和争议的唯一手段，更不是最高明的，如果不通过交战就能使敌国军队屈服才是最高明的，可见孙子并不主张战争和兵戈相见，即使必须开战，他崇尚的军事谋略绝也不是铁血杀戮致使百姓家破人亡。

然，“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。”不主张战事，但对战争必须严肃对待并加以研究，无论在战争四起的过去还是在以和为贵的现在都要时刻准备着。孙子用兵的准则是：“无恃其不来，恃吾有以待也；无恃其不攻，恃吾有所不可攻也。”不要寄希望于敌人不敢来，而要依赖于自己的充分准备；不要寄希望于敌人不会进攻，而要依赖于自己有不可攻的实力。这个准则运用到我们的工作学习中同样智慧，机会都是留给有准备的人，大到国家存亡，小到学生考试，细细读来，这本书在教育领域也是值得借鉴的。

这是一部兵法秘籍，但绝对不只是一部兵法。孙子周密的思考部署、慎重的军事行动还有博大的天下胸怀在市场经济竞争激烈和生活节奏日益加快的今天，仍然会指导着我们向着更好的方向发展。

孙子兵法读后心得篇十五

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》。想了解更多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。