# 最新孙子兵法读书心得优质文章(16篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-30

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。孙子兵法读书心得优质文章篇一有时，他们甚...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**孙子兵法读书心得优质文章篇一**

有时，他们甚至在怀疑，这个国度的人是不是在唱空城计吗?但又不像这回事啊，每次只要我们几句话，他们就跟附声虫一样附和，并且比本国的州长和省长听话多了。次数多了，他们如是也不再怀疑这是空城计，而是发现写这本书和用过这本书的人，都早已不在人世了，而现在这本书这个国家里早已被上屋社会淡忘了，没有忘记的人却是一些最穷和最书生气的穷人而已。那些，忘记的人用得最经典的也是最多的一计，是“三十六计，走为上计”。

原本叫做“韬光养晦”的成语，现在却成了“掏光养贿”，而且这个养贿的成本是，每年度国家总gdp的1%用来养这帮善于用这一计策的群体;其实，这一计策的既得利益者和整个管理者，并不是不知道这种极不正常的现象，却仍然泰然处之的心态，的确不能不让学这本书的外国人感到意外，因为这些全国13。6亿人的血汗，不是放在国内发展经济了，而是全部转移到其它的世界发达国家，为他们的社会发展作出了不可磨灭的贡献。

就算这样，人家也不感激他们，反而变本加厉的加高筹码，而这些人就算好了这些人，也绝不会在生他养他的国度里，哪怕做一点有利于人民和有利于社会发展的事。

这种现象，不但让外国学这本书的军事机构不解，也让写这本书的国家里的普通人民，也越来越看不懂了，从上幼儿园时起，国j的课本上就告诉我们，我们有九百六十万平方公里的国土，但是随着与周边各国疆界的不断的确定后，真正有多少只有当事国的测绘局知道，而且这些国土里的所声称的面积，实际上早有一百多万平方公里的海洋面积被一些小到只有几个兵的国家管理着，并且在这些土地上，开采着丰富的资源来作为发展他们国家军事和社会的主要经济来源。

常常被别人奉承几句就知道自己姓什么的国j，宁肯让发展了三十年的外汇全部用在国外买那些没有任何价值的债券，为发行这个债务的国家社会发展和财政赤字买单，也绝不让国内的处于水深火热中的没有钱看病的九亿人民，去享受哪怕一点好处。这是为什么，这又是“孙子兵法”中的哪一计呢，学习这本书的外国人越发看不民懂了，但是他们不需要管这这么多，只要每天不开口承认这个，不开口承认那个，写这本书的国家便有大把的钞票送给他，说几句话就能挣到大把钞票的好事儿，如是世界各国纷纷效仿，也如是写这本书的国家每天都送出大把的钞票去买他们不要说这些话。

难道，孙子兵法的真正精髓，就是成天的装孙子，然后别人叫你往东，我们就往东?别人叫你往西，我们绝对不敢往南?长此久矣!写这本书的人，实在忍不住了从地底下爬上来时，真的不知道是一种什么样的感想了。

我们是不想装孙子的，但是想不装都不行啊!因为我们连温饱都成问题，哪里还有闲心去忧国忧民。况且，那些占着国j总gdp的群体就算不装，也不碍他们几辈子都用不完的金山银海，不过也别得意得太早，强盗们通常都不讲信用的，等你们的积蓄被人家坑光了时候，你也得回家跟我们一样，再来好好学习装孙子的兵法，那时想不装，可能吗?

**孙子兵法读书心得优质文章篇二**

曾经，有人告诉我，一本书的好坏不是由别人评论出来的，而是由自己看出来的。而我却觉得书的好坏是“感受”出来的!

《孙子兵法》写于春秋末期，是我国古代流传下来的最早、最完整、最著名的军事著作，在中国军事史上占有重要的地位，其军事思想对中国历代军事家、政治家、思想家产生非常深远的影响，全书共分十三篇，分别是：计、作战、谋攻、形、势、虚实、军事、九变、地形、九地、火攻、用间等。主要论述的是军事学的主要问题。但是我觉得他的思想更值得我们去学习去借鉴。

自古以来哪一位志士，不期望自己有深谋远虑的本领;哪一位仁人，不盼望自己在复杂的角逐中扶摇直上;哪一位经济工作者不渴求自己得心应手，一本万利。孙子的思想，特别是其中的许多战略战术，许多计谋良策，不但对军事有十分重要的指导作用，而且对各个方面都有相当有效的启发性和借鉴作用。看完后给了我很大的启发，何不把孙子的思想引导在教学中呢?所以我又把《孙子兵法》读了几遍，也有一点自己的想法。

一、孙武对战争的基本思想把握教学。

(一)不择手段探知敌情

进行战争，事先摸清敌人的情况，这是自有战争以来任何军事家首先必须周密，细致地考虑的问题。即使是两个人的搏斗，也要事先看对方的架式，才好动手。孙武在《谋攻篇》指出，“知彼知己，百战不殆;未知彼而知己，一胜一负;不知彼，不知己，每战必殆”。这就是说干一件事情特别是大事情要尽可能的了解相关的情况。

教学就如战场，要使这节课上好，也就是让学生在短短的四十分钟内得到更好的学习效果。作为教师的你，就必须知道自己有什么能力，以及学生的学习现状，知识结构，对于什么事物感兴趣等。这样知己知彼才能让这节课上的生动活泼，而且效率高。如果仅仅是明于知彼而暗于知己，或者明于知己，而暗于知彼，都是没有把握战胜敌人的。如果在教学中这样，学生的思想很活跃，学生的想法和所提出的问题却让教师感到无法解答或讲解，就会让学生感到失望。

能用什么手段让你知己知彼?在战争中军事家为了知己知彼，间谍是他们常用的手段。在教育，教学中，可以主动找学生谈心，派学生做“间谍”等来了解学生。了解自己，可以通过同事的观察以及学生所期望的教师等来了解。

(二)有备无患常备不懈

战备是孙武对战争的另一种基本观点，总的来说，他是建立在“无恃而不来，恃吾有以待也;无恃其不攻，恃吾有所不可攻也”这个最根本的考虑之上。就是说，把希望寄托在敌人不会来的想法是靠不住的，最有效的是自己对待的办法;把希望寄托在敌人不会进攻的想法也是靠不住的，最有效的办法是自己具备有敌人不敢进攻的准备。

常言道“不管遇到什么事，都要做好最坏的打算。”也就是说：做好充分的准备和周密的考虑。在教学中也是一样的，在教学之前教师应准备好满满的一桶水去教学生，而不是用半桶去灌溉他们，这样可以防止学生提出一些疑难问题。而且如果学生没有想到这一点来，教师也可用其它方法来讲解问题。这样准备满肚知识，就能让孩子得到高质量的知识和能力。就不会扼杀学生的创新能力。所以教师必须做好“有备无患，常备不懈。”

二、孙武的战略战术思想指点教学

(一)先发制人

先发制人的问题，《孙子兵法》中有一句名言，叫做“以逸待劳”。如何才能做到在战场上以我的安逸来对待敌人的疲劳呢?这就必须掌握主动权，集中力量，一切抢先一步。

先发制人的精髓在于掌握主动和集中力量。其实这在教与学中是必不可少的，在知识面前，不能让知识围绕学生，应让学生主动的迎接知识，集中精神去解决所遇到的问题。这样就能在问题出现之前用创新的思想去解决准备发生的问题，使学生的学习和能力的培养事倍功半。

(二)速战速决

孙武在《作战篇》提出：“凡用兵之法，驰车千驷，革车千乘，带甲十万，千里馈粮。则内外之费，宾客之用，胶漆之材，东甲之奉，日费千金，然后十万之师举矣。其用战胜，久则钝兵挫锐，攻城则力屈，久暴师。则国用不足。”这是说：“发动战争，动员十万大军，财力、物力耗费大，可想而知。因此，必须采取速战速决的方针，战争如果持久，就会挫伤军队锐气，要是进攻城池，就损失更大，军力就更会衰竭;而且大军长久滞留国外，不能解决战局，经济就无法维持。

这种现状在教学中表现的尤其突出，学生的注意力是非常短暂的，要让学生能在这短暂的时间里掌握必要的知识技能，就必须在这短暂的时间内速战速决，不然，时间久了，学生的精神就会衰竭，而不能有效的解决问题。用各种手段在有效的时间里，高效率的完成教学内容、重点以及难点，让学生在这短暂的时间里得到最好的发展。

(三)灵活机动

《孙子兵法》中关于灵活机动的论述，如《形篇》中“不可胜者，守也;可胜者，攻也，守则不足，攻则有余。”这是说，采取防御，是因为自己力量不足，或是时间或是地点都不利，没有战胜敌人可能，这样呢就防御;根据条件可以战胜敌人，这样呢就进攻。总之自己力量不够就守，力量充足就攻。

**孙子兵法读书心得优质文章篇三**

孙子在他的兵法思想中，论述了对待不同的敌人要采取不同的战略战术。而在商场中面队不同的竞争对手，同样也要采取不同的应对策略。在激烈的商业竞争中，企业要立于不败之地，最重要、也是最困难的事情就是要分析自己在市场中所处的地位，对于强弱不同的竞争对手，要采取不同的商业策略，以求在市场中赢得一席之地。比如商战中经常采用的“避实就虚”等策略就是孙子兵法思想的运用。

“攻其不备，出其不意”的战术在商战中同样被广泛应用。

这种思想的核心是“奇”，也就是要在突破人们常规思维的情况下出奇制胜。当然这种“奇”既指出奇的经营思想、出奇的产品，也包括出奇的销售方式等等。总之，在商战中要根据不同的形势采取不同的应对策略，以求达到最佳的商业效果。

对于企业来讲，竞争的核心问题就是时间的竞争。

时间是一种不可再生的资源，也是一种稀缺的资源。所以在商业活动中一定要争分夺秒，充分利用有限的时间，把握稍纵即逝的商机;否则错过了商机，不仅会造成人力、物力的巨大浪费，而且还有可能使企业陷入危险的境地。

“因粮于敌”在商战中也是一种重要的战略思想。

精明的企业家最善于借助他人的力量“以战养战”、“借钱生财”，从而来实现自己的目标。特别对于实力较弱的小企业、小公司来说。若能灵活掌握“因粮于敌”的技巧，借助外界之力，实现自己的经营计划，往往能收到事半功倍的效果。

商业竞争，从某种意义上说，是智力的竞争、经济实力的竞争，而不是靠拼价格、拼成本取胜的恶性竞争。

因此，要想取的竞争的胜利，就要提高企业的管理智慧，增强企业的经济实力，这才是企业最高的战略目标。许多企业还常常会利用广告效应，为产品制造一种声势，赋予商品一种商业以外的意义，从而使商品在不知不觉中，得到消费者认同，顺利的打入市场。

对于企业来讲，拥有了优秀的管理人才，还要为他们营造一个良好的工作环境，从而让他们充分地发挥作用。

他们管理的好坏与否直接关系着企业的兴衰成败，如果管理得好，企业自然兴旺;如果管理不善，企业就会衰败。

俗话说：“用人不疑，疑人不用”。

在企业管理中，企业的所有者一旦把企业交给了下属的管理者之后，就不能再干涉企业的具体运营，要让管理者有充分的权利指挥企业的运作，发挥自己的才能。

企业界常说：“人无我有，人有我优，人有我转”的经营秘诀，其核心思想就是要出奇制胜。

无论是新产品开发、广告宣传，或者营销手段等等，都要力求新奇，而不要步人后尘。如果只是一味地仿效别人，而不知创新求变，那么企业最终将会失去市场。

任何事物都是不断发展变化的，商场也是一样，没有永远的胜利者，也没有永远的失败者;没有永远的强大，也没有永远的弱小。在现代社会，企业必须不断创新，在产品、服务、管理等各个方面都跟上时代发展的需要，否则，任何一个实力强大的企业，都会因停滞不前而被市场淘汰。因时而变，因势而变，“饱能饥之，安能动之”。总之只要有利于达到自己的目的，一切手段都要加以利用，这就是商鞅的成功之道。

企业的经营者是企业的组织者和管理者，也是企业决策的核心力量，如果企业的领导感情用事，将会导致决策的失误，从而给企业造成重大损失。

“兵不厌诈”在商战中，设下圈套，从而达到自己的商业目的，正是孙子所言的“登高而去其梯”。对于企业的经营者来讲，一定要弄清对手的真实意图，避免上当。

**孙子兵法读书心得优质文章篇四**

书柜里面的书不下上百本，而我最喜欢的莫过于那本博大精深的恢宏著作《孙子兵法》，可谓：“故书不厌百回读，熟读深思子自知”。

首先，喜欢《孙子兵法》这本书是为作者的意志力所折服。其作者孙膑，战国时期军事家，孙武后裔。主要活动于齐威王时期。早年曾与庞涓师从鬼谷子习兵法。庞涓出任魏将后，妒孙膑之才而将其骗至魏，施以膑刑(割去膝盖骨)，因有孙膑之称。后经齐国使者秘密接回，被齐威王任为军师，马陵之战，身居辎车，计杀庞涓，大败魏军。作为一个双腿残疾，行动不能自如的人，他忍辱负重的坚强意志力、对待自我的人生梦想永不抛弃、不放弃的精神理念对我个人有着超强的震撼力。工作的艰辛、繁琐经常会让我失去耐心，业主们的不理解，也会让我在事业的追求中迷失方向感……这一切和作者的经历相比，又是多么的微乎其微啊，作者的经历更让我坚定了自我的人生梦想，以及在这条梦想的道路上走下去的信心。

其次，《孙子兵法》是我们中国人自我的著作、是我国灿烂的古代文化中一份珍贵的遗产、是我们中华民族五千年礼貌的结晶。美国人称《孙子兵法》为历最杰出的智慧，并成为美国高级军校的必修书目;日本人将《孙子兵法》列为商界领袖的必读书。作为一名中国人，我为古人的成就而自豪，更被这部经典的哲学著作、军事著作而深深的着迷。

当然，《孙子兵法》中最吸引我的还是书中的资料博大精深、思想深刻卓越，逻辑紧密严、韵味无穷。书中揭示的一系列具有普遍意义的军事规律，不仅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，也有着相似的联系。对我个人来说更是：“天机云锦用在我，剪裁妙处非刀尺”懂得变通的理解，很多理论、原则都是能够借鉴运用到工作中的。

1.《孙子兵法》中的“智、信、仁、勇、严”是将帅必须具备的五种本事;，经过比较，我发现自我还不具备足智多谋、勇敢果断的本事，而工作中应当做到的赏罚有信还贯彻落实的不到位。自我仁爱部下、治军严明的管理理念更应当发挥的淋漓尽致。《孙子兵法》在用人方面更独到之处，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;作为一名基层工作的者，我的理解是亲爱士卒，使其心甘情愿赴汤蹈火，与主将同生死。但亲爱绝不是溺爱，更不是放纵，而是纪律严明，令行禁止、阵法整齐、调度有数。

2、在《军争篇》中，阐述了两军对垒战争的决策者必须要在战前做周密的计划，对战争中可能出现的种种情景做出不一样的估计和安排，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，应对日益复杂、变化加剧的外部环境，对团体和个人有了更高的要求。“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势”其中要点在“势”而不在“人”。人员的组织架构只是手段，而非目的，而不是被动地对下属求全责备。它必须能因“势”的变化而变化，因地生宜，灵活运用，让每一位量才而用，恰到适宜，掌握适度，发挥出作用。那里所讲的“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。

3.“故杀敌者，怒也;取敌之利者，货也”(作战篇)要使军队英勇杀敌，就应当激发士兵同仇敌忾的士气;要想夺取敌人的物资，就必须借助于物质奖励。企业若要在竞争中立于不败之地，成为一个颇具战斗力的团队，就应当提倡一种“同仇敌忾”的团队精神。正所谓“上下同欲者胜”(谋攻篇)一样的道理。在物业工作中，必须重视绩效管理，同时辅之激励手段，如物质奖励、精神奖励。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。这点于“夫兵形像水，水之形，避高而趋下;兵之形，避实而击虚”(虚实篇)中强调的“避实击虚”的效果一样。在工作中，我们必须要尽量做到投其所需，实现激励效果。

初读《孙子兵法》时，只觉得晦涩;再读《孙子兵法》时，脑袋有几分会思考了，好像是有那么回事;如今，又捧起《孙子兵法》一书时，思绪万千，感悟良多。学习“孙子兵法”，真的感受到中华文化的深厚与精髓，我们今日所做的一切，我们的老祖宗原先在数千年前就已认知和分析得如此确切与深透，使我们不得不深深感叹前人的伟大和华夏礼貌的精深的同时，多读读我们中国人自我的文化经典，多读多思考，才能发觉其中无穷的智慧，仅有这样才能使我们在以后的生活、工作中取得更好的成就。

**孙子兵法读书心得优质文章篇五**

《孙子兵法》是古人传下来的一本书，它记载着古人打仗时用的计谋和策略，还有办法。《孙子兵法》分为始计、作战、谋攻、军形、兵势、虚实、军争、九变、行军、地形、九地、火攻、用间这几类，记载着很多的知识。孙子，名武，字长卿，春秋末期齐国乐安人。他的生卒年代不详，大约与孔子属同一时代而稍晚。每个原文后面，都有一个写那个意思的战例。读罢此书，我想做的工作是：基于自己的理解，重新将其归纳整合;其次是讨论《孙子兵法》在古代中国军事领域所起的重大作用;最后结合当今普罗大众对此书的看法，提出部分国人对《孙子兵法》的误读。

一.《孙子兵法》讲什么

(一)练将，治卒

行军打战，首先离不开人，上到将领，下到士卒，如果没有经过严格挑选，强加训练，那么整支军队就是一盘散沙，一上战场便顷刻溃不成军。所以说，练将，治卒应该是战争的首要准备条件。

第一，对将领的要求是“智，信，仁，勇，严”，将领要足智多谋，赏罚有信，爱护部下，勇敢果断，治军严明。这里，我们要特别提一下，《孙子兵法》虽然是用来指导严酷的战争，但其中蕴含了儒家“仁”的思想。《势篇》便提到“善战者，求之于势，不责于人”，主将不苛责下属，不把战败的责任往士兵上推，才有利于军心的团结。“地形篇”更是提到“视卒如婴儿，视卒如爱子”，为将者要懂得施恩于部下。

将领不仅要为人宽厚，还要有军事谋略，也就是“智”。“将通于九变之利者，知用兵矣”，值得赞赏的是，孙子还提出了“将受命于君”但“君命有所不受”，这在古代中国封建专制的情况下可是相当难得。原因其实也简单，古代交通通讯并不发达，而战争局势却是瞬息万变，法令的传达往往是不及时的，并且君主对战局的了解也不如将领清楚，这就要求君主要赋予将领指挥作战的自主权。

孙子还提到“将有五危”，“必死，可杀也;必生，可虏也;忿速，可侮也;廉洁，可辱也;爱民，可烦也。”这也就要求君主在任命将领时，要综合考虑将领的各方面素质，做到任人唯贤。

第二，治卒。其实《孙子兵法》并没有侧重讲怎样训练士卒，就算涉及到了，也是间接地讲。比如，《军争篇》就提到“夜战多火鼓，昼战多旌旗，所以变人之耳目也。”作战时能够以金鼓，旌旗一耳目，想必离不开平时对士卒的训练。“行军篇”也讲到“令素行以教民”，这便要求将领平日便要对士卒严加训练，做到“令行禁止”。

但也仅此而已，孙子没有细致地去讨论怎么挑选士卒，训练士卒，但是行军打战，“人和”可是重中之重，这个缺漏也许算是《孙子兵法》的一个不足吧。正如戚继光所说，“孙武之法，纲领精微莫加矣。第于下手详细节目，则无一及焉。”戚继光也谈行军作战，但与《孙子兵法》不同的是，他结合实战经验所创立的建军学说相当具体细致。我们看看《纪效新书》，从选兵到练兵，从各色兵器的配合使用到诸兵种的协调行动，都介绍得再清楚不过，务求实效。

(二)作战的流程

所谓“养兵千日，用兵一时”，练好将，治好卒，我们再来谈在战场上如何厮杀。我分三个部分来讲《孙子兵法》所提到的战争流程，也就是战争开头的筹措工作，战争进行中的具体应对方法，和战争的最高目标。

1.战争未开，谋略先行。孙子所提到的，战争还没开打便要先做的两件事，一是定计，二是蓄势。孙子曰：“多算胜，少算不胜。”打战之前，要是将领对战局没有全盘的规划，那么军队就像是无头苍蝇，找不到制敌制胜的突破口。再者，“先为不可胜，以待敌之可胜”，“藏于九地，动于九天”，先要做好防守工作，使自己处于攻不破之境地，再等待时机，打败敌军。

2.《孙子兵法》集中讲的便是战争行进中的战略问题。个人认为，孙子的战略思想的核心是“机变”。其实，就算有哪一步兵书写得多好多厉害，将领也不可能单单凭借纸上知识出奇制胜，这就要求为将者脑子要灵活，懂得随机应变。机变，就是在了解天时，地利的情况下，避实击虚，以曲为直，以患为利，以进为退，综合采取火攻，用间等战术。同时，要对敌方的行动有较为准确的估测。《行军篇》里有段描写极为精彩，“众树动者，来也;众草多障者，疑也;鸟起者，伏也;兽骇者，覆也。”真可谓是一叶落而知天下秋，通过个别的细微的迹象，可以看到整个形势的发展趋向与结果。

3.从《孙子兵法》看来，作战的最高目标有二。一是速战速决，二是全胜。作战篇讲到，“兵贵胜，不贵久。”每一次战争其实都是劳民伤财，士兵的征集，物资的供应，不仅虚耗国库，还扰乱了老百姓的正常生活，战事拖得越久，对一个国家所造成的经济负担久越重，这也是美国在越南战争中失败的一个重要原因。“全胜”，是孙子战略思想的一个重要方面。孙子提到，“全国为上”，“上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城。”又说“不战而屈人之兵”。如同从汉字学看“武”是由止戈构成，孙子严格说来并不偏爱战争，甚至是想避免战争。原因不是他爱好和平，而在于，战争就是消耗资源(日费千金)，最棒的作战，是不战而胜。与抗日战争时期日本的“三光”政策不同，我们古人讲求的是“慎战”，希望能用比较和平的方式，较少的人员伤亡去换取战争的胜利。所谓“打天下容易，治天下难”，战火一开，战场上便少不了“马革裹尸”的残酷景象，而且，火力开得越大，对占领区所造成的损害也就越严重，战后的修复更是一个难点。

《孙子兵法》在古代中国军事领域所起的重大作用

古代中国爆发的战争，多是北方游牧民族和中原农耕民族的对抗。中原地区以农为本，爱好和平稳定，而北方游牧民族逐水草而生，生性凶悍。姜戎在其著作《狼图腾》中提到，“农耕民族可能早已在几十代上百代的时间里，被粮食蔬菜农作物喂养得像绵羊一样怯懦了，早已失去炎黄游牧先祖的血性，猎性无存”。不谈文明的发展程度，农耕民族的战斗力其实比不上北方游牧民族。

**孙子兵法读书心得优质文章篇六**

“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。这句话出现在《谋攻篇》中，意为不动用武力，让敌人的军队丧失战斗能力，从而使己方达到完胜的目的。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能力，从而使己方达到完胜的目的，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老师讲课，即使下课和放学再怎么玩，我还是能从容应对老师布置的作业和考试，因为我已经在课堂上把老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么翻书，再怎么补课，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，他的箴言好像是昨天刚写出来的。兵法不是小花招，而是大战略，大智慧。希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，以最少的时间，最小的代价，最少的精力，得到最大的利益，最好的结果。

**孙子兵法读书心得优质文章篇七**

学习“孙子兵法”，真的感受到中华文化的深厚与精髓，我们今天所做的一切，我们的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，使我们不得不深深感叹前人的伟大和华夏文明的精深，相信一部孙子兵法，只要认真领会其神髓并不断实践，必将对我们的企业和领导人素质的提高助益良多。

---说过：\"政策和策略是党的生命，各级领导同志务必充分注意，万万不可粗心大意。\"

孙子曰：兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。

\"战争是政治的延续。\"\"政治是经济的集中表现。\" 兵，狭义说就是战争，广义包含政治军事等等。我们可以把它分为战术、战役、战略3大层次。---说：\"战术上重视敌人，战略上藐视敌人。\"战术上的胜利，也许能扭转一时的局势，但是，战略上的失误，确往往导致身死国灭的惨剧。古来有迦太基对罗马，项羽对刘邦，都是战无不胜，一战而身死国灭，图为古人扼腕!比较近现代的两个例子，我们可以更加感性的认识到《孙子兵法》里的智慧。抛开意识形态和民族感情不论，单纯的从\"为兵\"角度评论二战时的德日两国，都是战术上不无可取之处，但是战略上的短视确导致了它们的彻底失败。孙子曰：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，不能使敌之必可胜。故曰：胜可知，而不可为。不可胜者，守也;可胜者，攻也。守则不足，攻则有余。孔子曰：\"过犹不及。\"\"中庸之道，忠恕而已矣。\"讲的就是这个道理。无论一个国家，一只军队，小至一个公司、家庭，不能脱离自己的实际，盲目的追求过分的目标，从而导致失败。

真正的战略家往往可遇不可求。一个国家，一个民族，有无自己的战略家，往往决定了它们的命运。众所周知，---是举世公认古往今来不世出的战略大师。其战略战术在积弱百年来的中华民族从新崛起的作用这里先不提。我们可以类比一下一些缺乏自己的战略家的民族的悲惨命运。有人说：\"阿拉伯人还在呼唤自己的---，而印地安人确已经永远失去了拥有---的机会了。\"当今世界命运最多舛的两个民族是库尔德和阿拉伯人，他们都在为建立一个独立、统一的民族国家而苦苦奋斗。我们这里不妨把视线拉向多年来一直是世界焦点的阿拉伯。二战以后，正像在印度那里做的一样，阿拉伯也被老牌帝国主义者人为的分成了多个国家，但是，同样的历史辉煌，同样的文化信仰和同样的民族使阿拉伯的民族统一难以遏抑。细心的人可以注意到阿拉伯国家很多执政党都是\"阿拉伯社会复兴党\"，他们的纲领都是致力于阿拉伯的统一。

从纳赛尔、萨达特到而今的萨达姆和拉登都如接力一般扛起这杆不无沉重的大旗，其间也有无数的襄助者，如利比亚的卡扎非，叙利亚的阿撒德，约旦德侯赛因等等。他们的成绩，小有进展，也曾一个个的推翻了为美英所扶植起来的反动腐朽的封建王公，如埃、利、伊、叙等等。也曾初步建立起来一个当时包括埃及、利比亚、叙利亚的联合共和国。但是，也正是由于在战略战术上的失误而步履维艰。客观的说，从人口和经济力量的角度，也只有埃及有这个能力和实力来实现阿拉伯的统一。纳赛尔没有成功，萨达特也没有成功，那么，后来者还有成功的希望么?90年代初，萨达姆做了最后一次尝试，可是也失败了。这次失败的影响，也许只有阿拉伯人自己才能体味其中的苦涩，但是不妨碍我们来讨论其中的得失。客观的说，从天时的角度，90年代之前的美苏争霸时期是最佳时机，那时，阿拉伯统一的最大阻力，美军在半岛并无驻军。进入90年代，最佳时机已经失去，但是当时萨达姆如果真的能够审时度势，掌握《孙子兵法》的精髓，也还有成功的可能。\"兵者，诡道也。\"\"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。\"在当时，埃及已经投入美国的怀抱，可以不计。沙特、科威特和伊拉克加起来占了世界石油市场的大部分，所以，萨达姆向他们开刀的政策并没有错。在苏丹、约旦尤其是巴勒斯坦的人民在穷苦中挣扎的时候，那些王公们却一个个穷奢极欲，花天酒地，他们收进天下的财富，金银珠宝，甚至在那里收藏飞机!在那时，科威特国小不提，沙特王族在国内已经是声名扫地，在当时美国还没驻军的情况下，就像一个纸糊的空壳，一推既垮。当时萨达姆应该在沙特积极扶持反对势力，就像本拉登的\"基地\"组织这样的势力，首先推翻这样的反动政权。试想，如果当时萨达姆以阿拉伯世界最强大的装甲力量，首先挥兵沙特，在沙漠开阔地带，美军来不及反映、调兵的1个月内扫平那些人间垃圾，顺手收拾也门、阿联酋、卡塔儿、阿曼和科威特这几个弹丸之地，\"兵贵神速\"。

**孙子兵法读书心得优质文章篇八**

孙子兵法作为中国乃至世界最有影响力的军事巨著，其深邃的战争理论、精准的战略眼光以及无可挑剔的战术运用，让多少战争神话上演，使多少不世名将诞生!读来荡气回肠，发人深省。禁不住总结了一下心中的感受：

一宏，孙子说：兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。

孙子站在人类的生死存亡高度来定义战争，宏观大义，发人深省，可见孙子是深恶战争的，但又深知只有用战争的形式才能真正阻止战争，故其修兵书绝非是赞成战争。

二略，孙子言略归于形势虚实之道，孙子曰：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。凡战者，以正合，以奇胜。故善出奇者，无穷如天地，不竭如江河。终而复始，日月是也，死而复生，四时是也。战势不过奇正，奇正之变，不可胜算也;奇正相生，如环之无端，孰能穷之?夫兵形象水，水之行，避高而趋下;兵之行，避实而击虚。水因地而制流，兵因敌而制胜。故兵无常势，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。

可见孙子反复强调创造性和变化性的重要性，他指出战争要创造出战略上的优势而使敌虚，反复变化自己的用兵使之实。从后代无数百站百胜的名将的用兵来看，创造不存在的优势和飘忽不定的用兵正是他们的取胜之道。

三计，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，扶而劳之，亲而离之。攻其无备，出其不意。此兵家之胜，不可先传也。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，少算不胜，而况于无算乎?吾以此观之，胜负见矣。

孙子毫不避讳的提出战争就是耍诈，这与春秋时期堂堂之鼓，阵阵之旗，兵对兵将对将兵车对兵车的战争形式背道而驰，却引领了之后数千年的中外战争。

四谋，孙子曰：凡用兵之法，全国为上，破国次之;全军为上，破军次之;故上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城。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。故曰：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。

孙子深知伤敌一千，自损八百的道理，故提出战争最终目的是使敌人不与我为敌，使想法不和者同我想法而已，能用别的办法达到这个目的就最好不要用战争。多么先进的军事思想啊，历史的长河中不就挂满了那么多因谋而息的战例吗?

五行军作战，孙子在针对具体的行军作战中提出了诸如粮草、地形、道路、士气、对待俘虏、军令的如一、优势与劣势的辩证变化等等一系列军事细节的掌握与灵活运用，指出每个细节都能决定战争的胜负，决定无数生灵的生与死。

孙子兵法不仅仅是一部军事著作，她是一部集哲学、算学、社会学、法学和人学为一体的恢宏巨著，前无古著，后无来者呀!

**孙子兵法读书心得优质文章篇九**

读书，就像是谈恋爱。

当你遇到一个人，有了余生要执子之手的觉悟，那才是真正地发生了感情;

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。不过大部头小说的一个章节，甚至比一篇论文的字数还少。但是，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。

《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，是天下第一神灵，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”，“而益发觉察自己的藐小”。篇章只有十三篇，字数只有五千言，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?

二.爱其多姿

纵观古今对《孙子兵法》的赞誉，横看中外对《孙子兵法》的致用。《孙子兵法》的意义已经突破了作为兵书的范畴了。

《孙子兵法》在世界上已经渗透到经济、商业、教育、管理、体育、医疗、家庭、生活等诸多方面了。

第二次世界大战之后，美国日本德国等国家以及我国港台地区的企业管理者，率先将《孙子兵法》的战略思想推广到企业间竞争和企业经营管理活动中，出现了许多巧用兵家谋略，获得成功的企业与企业家。

如日本兵法经营塾的塾长大桥武夫，1957年便用《孙子兵法》的理论指导其公司的经营管理，开始了他的“兵法经营生涯”，后来，大桥武夫发表了专著55部，多处引用《孙子兵法》的内容。日本中国台湾南朝鲜的经济界中，一些知名人士、工商巨擘，如石坂泰山、土光敏夫、王永庆、孙法民等人，大多想当熟悉《孙子兵法》。

在美国和日本的体育界中，棒球足球等体育竞赛也普遍采用了《孙子兵法》的竞争原则，许多运动员对《孙子兵法》中的精妙警句脱口而出。在医学界，有人将《孙子兵法》的理论与治病结合起来，取得良好的效果。日本还有许多人应用《孙子兵法》的原则，写出了《孙子与人际关系》《孙子与高考战略》《孙子兵法与恋爱》等大众读物。

未读《孙子兵法》时，对各界各人士的吹捧，半信半疑。

读罢《孙子兵法》，其短短五千言，真理俯拾即是。如此多姿多彩的五千言，实在不能言其瘦削如槁木，实则别有天地。

三.爱其亲切

即使是两千五百年前的书，然后，时间的悠久，历史的变革，并没有让这本两千五百岁的书籍与我们产生隔阂。然后，《孙子兵法》对笔者而言是亲切的。印象中，与权谋有关、与兵法联系的文字，必定带有不可一世的冷漠，甚至有让人难以启齿的阴险。

然而作为“世界三大兵书”之一、“百世兵家之师”、“东方兵学鼻祖”的《孙子兵法》是热情的，是光明的，是激励人心的。

作为兵法，《孙子兵法》倡导“慎战”，第一篇《始计篇》便提出了“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也”的慎战思想。第二篇《作战篇》便讲述了“久暴师则国用不足”的战争与经济与人民生活的关系。第三篇《谋攻篇》道明了“不战而屈人之兵”“必以全争于天下”的至上兵法。

诸如此类的兵家思想，表面上在指导战争的进行，实则处处彰显和平的思想。

在军事领域，世界处于和平状态，莫不因为《孙子兵法》提出的“不战而屈人之兵”这一伟大兵家理论，才有不单纯以武力解决纷争的国际局面。而对笔者个人而言，《孙子兵法》是良师是益友，其书五千言，包罗万象，深入浅出。将许多对个人发展有利的道理揭露出来。生活就是战争——同人争，同天争，同万物争，同疾病争，还有同自己内心不合真理的意念争。中国台湾学者林英华在《孙子兵法》中提取出六十七条原理，作为人生的座右铭。

而在阅读《孙子兵法》的过程中，笔者有了阿特伍德一般的感悟，“每读一次便会肃然起敬”，“而益发觉察自己的藐小”，于是愈发激励着自己前行。

四.与书偕老

在处事之先，《孙子兵法》告诉我，“多算胜少算不胜，而况于无算乎?”让我凡事先有计划。

在困境之中，《孙子兵法》告诉我，“先为不可胜，以待敌之可胜。”让我明白，在难以战胜的困境中，要自强，达到不可被战胜，以待时机。

在愤怒之中，《孙子兵法》告诉我，“主不可以怒而兴师，将不可以愠而致战。”不可因为愤怒而下不理智的决定。

在顺境之中，《孙子兵法》告诉我，“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。”让我不敢放下前进的脚步，步步为营……

一个人回顾自己的感情历程，最难忘的，便是自己最深爱的。

一个人回顾自己的读书历程，最难忘的，便是自己最深刻的。

对我而言，在读书的历程中，这苗条不失绰约，深入不乏浅出的《孙子兵法》，最是让我难以释卷了。

为此，如何能不执起这五千言的书卷，与书偕老呢?

**孙子兵法读书心得优质文章篇十**

《孙子兵法》被世人誉为“世界第一兵书”，历代有注解批校者二百余家，各版本约四百余种，各译本近三十语种，影响甚广。《孙子兵法》十三卷，谈用计，作战，谋攻，形，势，虚实，军争，九变，行军，地形，九地，火攻，用间。环环相扣以制敌，蕴含了多条行军打战的黄金准则。战国时韩非就说过，“境内皆言兵，藏孙，吴之书者皆有之。”唐朝李世民说“观诸兵书，无出孙武”。日本，美国等国家也有大量的学者在研究孙子兵法，并赞叹不已。身为中国人，我们自然更应该研读先贤留下来的文化遗产。

读罢此书，我想做的工作是：基于自己的理解，重新将其归纳整合;其次是讨论《孙子兵法》在古代中国军事领域所起的重大作用;最后结合当今普罗大众对此书的看法，提出部分国人对《孙子兵法》的误读。

一.《孙子兵法》讲什么

(一)练将，治卒

行军打战，首先离不开人，上到将领，下到士卒，如果没有经过严格挑选，强加训练，那么整支军队就是一盘散沙，一上战场便顷刻溃不成军。所以说，练将，治卒应该是战争的首要准备条件。

第一，对将领的要求是“智，信，仁，勇，严”，将领要足智多谋，赏罚有信，爱护部下，勇敢果断，治军严明。这里，我们要特别提一下，《孙子兵法》虽然是用来指导严酷的战争，但其中蕴含了儒家“仁”的思想。《势篇》便提到“善战者，求之于势，不责于人”，主将不苛责下属，不把战败的责任往士兵上推，才有利于军心的团结。“地形篇”更是提到“视卒如婴儿，视卒如爱子”，为将者要懂得施恩于部下。

将领不仅要为人宽厚，还要有军事谋略，也就是“智”。“将通于九变之利者，知用兵矣”，值得赞赏的是，孙子还提出了“将受命于君”但“君命有所不受”，这在古代中国封建专制的情况下可是相当难得。原因其实也简单，古代交通通讯并不发达，而战争局势却是瞬息万变，法令的传达往往是不及时的，并且君主对战局的了解也不如将领清楚，这就要求君主要赋予将领指挥作战的自主权。

孙子还提到“将有五危”，“必死，可杀也;必生，可虏也;忿速，可侮也;廉洁，可辱也;爱民，可烦也。”这也就要求君主在任命将领时，要综合考虑将领的各方面素质，做到任人唯贤。

第二，治卒。其实《孙子兵法》并没有侧重讲怎样训练士卒，就算涉及到了，也是间接地讲。比如，《军争篇》就提到“夜战多火鼓，昼战多旌旗，所以变人之耳目也。”作战时能够以金鼓，旌旗一耳目，想必离不开平时对士卒的训练。“行军篇”也讲到“令素行以教民”，这便要求将领平日便要对士卒严加训练，做到“令行禁止”。

但也仅此而已，孙子没有细致地去讨论怎么挑选士卒，训练士卒，但是行军打战，“人和”可是重中之重，这个缺漏也许算是《孙子兵法》的一个不足吧。正如戚继光所说，“孙武之法，纲领精微莫加矣。第于下手详细节目，则无一及焉。”戚继光也谈行军作战，但与《孙子兵法》不同的是，他结合实战经验所创立的建军学说相当具体细致。我们看看《纪效新书》，从选兵到练兵，从各色兵器的配合使用到诸兵种的协调行动，都介绍得再清楚不过，务求实效。

(二)作战的流程

所谓“养兵千日，用兵一时”，练好将，治好卒，我们再来谈在战场上如何厮杀。我分三个部分来讲《孙子兵法》所提到的战争流程，也就是战争开头的筹措工作，战争进行中的具体应对方法，和战争的最高目标。

1.战争未开，谋略先行。孙子所提到的，战争还没开打便要先做的两件事，一是定计，二是蓄势。孙子曰：“多算胜，少算不胜。”打战之前，要是将领对战局没有全盘的规划，那么军队就像是无头苍蝇，找不到制敌制胜的突破口。再者，“先为不可胜，以待敌之可胜”，“藏于九地，动于九天”，先要做好防守工作，使自己处于攻不破之境地，再等待时机，打败敌军。

2.《孙子兵法》集中讲的便是战争行进中的战略问题。个人认为，孙子的战略思想的核心是“机变”。其实，就算有哪一步兵书写得多好多厉害，将领也不可能单单凭借纸上知识出奇制胜，这就要求为将者脑子要灵活，懂得随机应变。机变，就是在了解天时，地利的情况下，避实击虚，以曲为直，以患为利，以进为退，综合采取火攻，用间等战术。同时，要对敌方的行动有较为准确的估测。《行军篇》里有段描写极为精彩，“众树动者，来也;众草多障者，疑也;鸟起者，伏也;兽骇者，覆也。”真可谓是一叶落而知天下秋，通过个别的细微的迹象，可以看到整个形势的发展趋向与结果。

3.从《孙子兵法》看来，作战的最高目标有二。一是速战速决，二是全胜。作战篇讲到，“兵贵胜，不贵久。”每一次战争其实都是劳民伤财，士兵的征集，物资的供应，不仅虚耗国库，还扰乱了老百姓的正常生活，战事拖得越久，对一个国家所造成的经济负担久越重，这也是美国在越南战争中失败的一个重要原因。“全胜”，是孙子战略思想的一个重要方面。孙子提到，“全国为上”，“上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城。”又说“不战而屈人之兵”。如同从汉字学看“武”是由止戈构成，孙子严格说来并不偏爱战争，甚至是想避免战争。原因不是他爱好和平，而在于，战争就是消耗资源(日费千金)，最棒的作战，是不战而胜。与抗日战争时期日本的“三光”政策不同，我们古人讲求的是“慎战”，希望能用比较和平的方式，较少的人员伤亡去换取战争的胜利。所谓“打天下容易，治天下难”，战火一开，战场上便少不了“马革裹尸”的残酷景象，而且，火力开得越大，对占领区所造成的损害也就越严重，战后的修复更是一个难点。

二.《孙子兵法》在古代中国军事领域所起的重大作用

古代中国爆发的战争，多是北方游牧民族和中原农耕民族的对抗。中原地区以农为本，爱好和平稳定，而北方游牧民族逐水草而生，生性凶悍。姜戎在其著作《狼图腾》中提到，“农耕民族可能早已在几十代上百代的时间里，被粮食蔬菜农作物喂养得像绵羊一样怯懦了，早已失去炎黄游牧先祖的血性，猎性无存”。不谈文明的发展程度，农耕民族的战斗力其实比不上北方游牧民族。

《史记》对匈奴人有描述：“匈奴，……逐水草迁徙，毋城郭常处耕田之业，然亦各有分地。毋文书，以语言为约束。儿能骑羊，引弓射鸟鼠;少长则射狐兔，用为食。士力能毋弓，尽为甲骑。其俗，宽则随畜，因射猎禽兽为生业，急则人习战攻以侵伐，其天性也。”因为生存的地理环境使然，北方游牧民族要同残酷的自然环境做斗争，包括自然灾害和野兽袭击。我看完《狼图腾》后的一个感觉就是：北方游牧民族身体里涌动着的是狼性的血液，甚至是妇女还有小孩，他们在与狼作战的过程中所展现的勇气和力量都是惊人的，那里的人们才真可谓“全民皆兵”。

相比起游牧民族的“全民皆兵”，农耕民族的特点却类似“散兵游勇”。农耕民族“男耕女织，自给自足”，他们与外界的交换活动是很少的，在没有天灾，战乱，苛政的情况下，他们的生活就算不富裕，也至少是平和有序的。因为长期局限在自己的一方小天地内，他们几乎没有“国家”的概念。也因此，林语堂说,“中华民族是一个由个人主义者所组成的民族，他们只关心自己的家庭而不关心社会。”那些远离政治中心的人们更是觉得“天高皇帝远”。古代中国人的这一特点跟我们的邻近国家日本相比，根本是截然相反。我看过一本介绍日本的书，名字是《菊与刀》，据这本书介绍，日本天皇在国民的心中有着至高无上的地位，对天皇尽忠，报效皇恩在他们看来是最为光荣的事情，也是理所应当的义务。中国儒家也讲“忠”，也注重君臣之道，但是老百姓对君主的顺从是压迫式的，日本国民对天皇的爱戴是发自内心的，是源于他们的义务观。对国家，对君主的认同感的不同，造成了古代中国农耕民族的“散”，也是日本虽为弹丸之国也敢侵略中国的一个原因：日本人好战，而且热衷于为天皇而战。既然农耕民族的特点是“散”，那么这样的民族如何来作战，怎样抵御外侮?这时就需要有作战的“谋划”了，需要一批具有军事才能的优秀将领，《孙子兵法》所讲的实战的策略对于指挥农耕民族的作战就具有重要的意义了。

三.部分国人对《孙子兵法》的误读

1.将《孙子兵法》和《三十六计》相提并论

大家应该都熟知宋襄公治军所闹下的笑话。泓水之战中，宋襄公打着“仁义之师”的旗号，处处礼让楚国军队，等楚军摆好阵势后，宋军才去攻打楚军，最后宋军溃败。孙子生活的时代，是一个社会变革日趋剧烈、战争规模日益扩大的时代。战争指导者在复杂的战争环境中，逐步认识到“诡诈”，或者说是“战略”，是作战中不可少的一个因素。于是，孙子突破了春秋前期以前崇尚和遵循“周礼”，讲究堂堂之阵、正正之师的作战观念，提出了“兵者诡道”、“兵以诈立”的战争指导思想。

提及《孙子兵法》，很多人脱口而出的一句话是，“兵者，诡道也。”再加上孙子在“用间篇”里谈论了因间，内间，反间，死间，生间这五间之事的厉害，所以很多人对这本兵书的印象便是：教人如何出“奇”招，凡言兵即可用诡。但是，一支正规的军队打战不可能仅仅靠着一些“奇招”“险招”。“凡战者，以正合，以奇胜”，而“正”是战争中所遵循的最实用，最基本的战略，过分强调“奇”，可能会使军队疏于日常正规的攻守，不够重视估量整体的军事实力，而存在对战争的侥幸心理。像“空城计”等计谋不是什么时候都能起作用而不被敌方识破的。但是偏偏有些人把《三十六计》中的“瞒天过海”，“借刀杀人”，“声东击西”，“暗度陈仓”，“上屋抽梯”等计谋也一并归入《孙子兵法》名下，使得一部兵书摇身一变为一本“小人”书，专门教人如何使诈。用一个“诡”字来定义《孙子兵法》显然是有偏颇的。

戚继光也反对这种错误观点，他说：“此‘诡’字，非诡诈于心之谓……所谓诡其形以示敌，非在我治兵为将，存心制行，发号施令，俱要诡也。今人行检奇怪，即依附曰：‘兵者，诡道’，将事该如此。呜呼!”

2. 《孙子兵法》不如一卷训兵书

我在网上看过一个帖子，有人是这样批评《孙子兵法》的，“兵法类比艺术，纪效新书之类的就是素描写生的基本功，孙子兵法是啥?讲了一大通艺术的分类原理，其实绝大多数只能培养一批眼高手低的庸才。”其实，这样的批评也是有原因的。比方说，《孙子兵法》之《计篇》讲“多算胜，少算不胜”，那么如何落实这个战略的规划?《形篇》讲“善守者，藏于九地之下;善攻者，动于九天之上。故能自保而全胜也。”那么，如何做好攻守，攻是如何攻，守是如何守?《势篇》孙子曰：“凡治众如治寡，分数是也;斗众如斗寡，形名是也。”也就是说，管理人数众多的军队，能够像管理人数很少的军队一样，这是属于军队的编制问题;指挥大部队作战，能够像指挥小部队作战一样，是由于旌旗鲜明，号令严肃。问题是，如何调派部队?如何组织编队成团?士兵如何识别军旗各种颜色进而接受命令?《虚实篇》里讲“形兵之极，至于无形。”那么主攻和佯攻的兵力怎么分派?遇见不利情况如何处理?类似的问题有很多，也因此很多人看了《孙子兵法》后，还是一头雾水，不知道打战究竟该怎么打。我们很多人就算看了《孙子兵法》，也不知道如何上战场杀敌。似乎，孙子谈兵法，与赵括纸上谈兵没什么不同。

这里就引出一个问题：孙武是不是一个纯粹的军事理论家，而缺乏实战经验?

关于描述孙武用兵打战的文献确实很少，可以说几乎没有，仅在司马迁所著的《史记》中有所提及。《史记·孙子吴起列传》中说，“孙子武者，齐人也。以兵法见于吴王阖庐。阖庐曰：‘可试以妇人乎?’曰：‘可。’”下面的故事大家都很熟了，介绍《孙子兵法》十三卷的书大都把这个故事作为前言来介绍孙武这人。《史记》一书接着说，“于是阖庐知孙子能用兵，卒以为将。西破强楚，入郢，北威齐、晋，显名诸侯，孙子与有力焉。”这场战争名为柏举之战，孙武以3万兵力，击败楚军20万，创造了中国战争史上以少胜多的著名战例。柏举之战是春秋末期一次规模宏大、影响深远的大战，史学家称它为“东周时期第一个大战争”。战国时期的军事家尉缭子曾赞道：“有提三万之众，而天下莫当者谁?曰武子也”。所以说，一口断定孙武是个纯粹的军事理论家的说法是有失偏颇的。

回到问题上来，“《孙子兵法》当真不如一卷训兵书吗?”我认为最根本的问题是：《孙子兵法》是写给谁看的?假若它是为一般的将领，一般的士卒而写，那确实，不如看司马穰苴所写的《司马法》，宋朝的《武经总要》，《行军须知》来得实在。明代戚继光所著的《练兵实纪》、《纪效新书》更是将练兵用兵之法描述得一清二楚。不过，我们在上文已经提及，《孙子兵法》是孙武初次面见吴王，给吴王看的。这本书的高度，是战略的制定者，战略的决策者以及他们的参谋人员才有必要读的，士兵和一般的军官，读孙子兵法没有多大意义，因为他们看待战争的角度和视野，没有达到一定的程度。《孙子兵法》所提炼的原则是颠仆不破的基本原则，甚至是把军事问题抽象归纳到了哲学高度。其它的兵书，多是从养兵练兵，队形，纪律，组织等多方面对这些基本原则进行阐释分析，进而提出具体的解决办法。

《孙子兵法》以精辟洗练的文字系统阐述了从战争准备到战争实施的基本原则和方法，构建了中国古典兵学的体系，书中的理论观点及所蕴含的兵学文化观念和思想方法对后世兵家战将影响极大，它的价值绝对是不可小看的。因此，称《孙子兵法》不如一卷训兵书的说法是绝对错误的。

《孙子兵法》采取了“舍事而言理”的方法，从宏观上揭示了军事活动的一般规律，语句高度凝练，但在具体应用时面临很多问题。所以，我认为，要想研读《孙子兵法》，还需要涉略像《纪效新书》、《练兵实纪》一类的兵书。戚继光特别注重从实际出发，把经典理论著作中的思想与实战有机地结合在一起，他所写的兵书堪称理论与实践相结合的典范，他的军事思想在很大程度上受《孙子兵法》的影响，而且更进一步融入自己的实战经验。研究戚继光这类具体而微的兵书，了解练兵作战的具体操作，对我们理解《孙子兵法》所高度概括的战争基本准则有很大的帮助。

3.对《孙子兵法》热的冷思考

诚然，《孙子兵法》不仅是一部兵书，讲为将之道，五事七计等军事谋略，里面还包含了儒家的“仁”的思想，辩证法等哲学思想，这部兵书在当今政治，经济，军事等领域都还有相当重要的地位。当今泛起一股国学热，我们都大谈特谈对优秀传统文化批判继承，古为今用，《孙子兵法》可算是被“用”得相当彻底。现在各国都重视经济的发展，《孙子兵法》与商战，应该是最为人所津津乐道的了，不仅是国人尊崇，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，灵活运用，公司才能发达。”商场如战场，《孙子兵法》一书对于指导商业竞争确实有所助益。但是，我所不能理解的是，怎么还有人把大学英语听力教学，作文教学，图书馆工作，秘书工作，篮球竞赛，炒股，乃至税务稽查工作，都统统与《孙子兵法》沾了边。看来《孙子兵法》还真是光辉普照全球，照耀万物?把好好的一本兵书当成了万金油，这里抹抹，那里抹抹，难道就是重视传统文化，继承发扬传统文化的表现?不是吧，这只会让一本军事宝典变成了一块狗皮膏药。

香港著名评论家梁文道曾提到，对经典最经典的解释是：“没多少人读，但是人人都谈的书。”《孙子兵法》就是这样的一本书，很多人都大谈特谈，却没有从头到尾认真看一看，以致于对其存在误解。从上文的讨论中，我们也可以看到，《孙子兵法》不愧为兵学圣典，它的战略高度也许是今人也达不到的。

**孙子兵法读书心得优质文章篇十一**

《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。

初读《孙子兵法》，只觉得晦涩;再读《孙子兵法》，脑袋会思考了，好象是有那么回事。如今，又捧起《孙子兵法》，想写点感悟，与专业相关的东西。

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、原则都能够借鉴。

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本事;“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道”那里的“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)战争的决策者必须要在战前做周密的计划，对战争中可能出现的种种情景做出不一样的估计和安排，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，应对日益复杂、变化加剧的外部环境，应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，就能够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”，及时组织适宜的人力，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，让适宜的人才在适宜的位置上，掌握好机会，发挥出作用。那里所讲的“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。

3、激励机制。“故杀敌者，怒也;取敌之利者，货也”(作战篇)要使军队英勇杀敌，就应当激发士兵同仇敌忾的士气;要想夺取敌人的物资，就必须借助于物质奖励。企业若要在竞争中立于不败之地，成为一个颇具战斗力的团队，就应当提倡一种“同仇敌忾”的企业精神。正所谓“上下同欲者胜”(谋攻篇)一样的道理。企业良好的绩效管理还需要辅之激励手段，如物质奖励。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。这点于“夫兵形像水，水之形，避高而趋下;兵之形，避实而击虚”(虚实篇)中强调的“避实击虚”的效果一样。企业在极力员工时，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，实现激励化。

“故令之以文，齐之以武，是谓必取”(行军篇)，孙子在治军上强调文武兼施，赏罚并重。在企业管理中，也仅有文武兼施，赏罚并用，才能提高员工的生产进取性，使人人争先，个个努力，构成良好的企业氛围。

《孙子兵法》是商战中的“圣经”，异常是在今日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。

**孙子兵法读书心得优质文章篇十二**

《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。书柜里面的书不下上百本，而我最喜欢的莫过于那本博大精深的恢宏著作《孙子兵法》，可谓：“故书不厌百回读,熟读深思子自知”。

首先，喜欢《孙子兵法》这本书是为作者的意志力所折服。其作者孙膑，战国时期著名军事家，孙武后裔。主要活动于齐威王时期。早年曾与庞涓师从鬼谷子习兵法。庞涓出任魏将后，妒孙膑之才而将其骗至魏，施以膑刑(割去膝盖骨)，因有孙膑之称。后经齐国使者秘密接回，被齐威王任为军师，马陵之战，身居辎车，计杀庞涓，大败魏军。。作为一个双腿残疾，行动不能自如的人，他忍辱负重的坚强意志力、对待自己的人生理想永不抛弃、不放弃的精神理念对我个人有着超强的震撼力。工作的艰辛、繁琐经常会让我失去耐心，业主们的不理解，也会让我在事业的追求中迷失方向感……这一切和作者的经历相比，又是多么的微乎其微啊，作者的经历更让我坚定了自己的人生理想，以及在这条理想的道路上走下去的信心。

其次，《孙子兵法》是我们中国人自己的著作、是我国灿烂的古代文化中一份珍贵的遗产、是我们中华民族五千年文明的结晶。美国人称《孙子兵法》为历史上最杰出的智慧，并成为美国高级军校的必修书目;日本人将《孙子兵法》列为商界领袖的必读书。作为一名中国人，我为古人的成就而自豪，更被这部经典的哲学著作、军事著作而深深的着迷。

当然，《孙子兵法》中最吸引我的还是书中的内容博大精深、思想深刻卓越，逻辑紧密严、韵味无穷。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，也有着相似的联系。对我个人来说更是：“天机云锦用在我,剪裁妙处非刀尺” 懂得变通的理解，很多理论、原则都是可以借鉴运用到工作中的。

1.《孙子兵法》中的“智、信、仁、勇、严”是将帅必须具备的五种能力;通过对比，我发现自己还不具备足智多谋、勇敢果断的能力，而工作中应当做到的赏罚有信还贯彻落实的不到位。自己仁爱部下、治军严明的管理理念更应该发挥的淋漓尽致。《孙子兵法》在用人方面更独到之处，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;作为一名基层工作的者，我的理解是亲爱士卒，使其心甘情愿赴汤蹈火，与主将同生死。但亲爱绝不是溺爱，更不是放纵，而是纪律严明，令行禁止、阵法整齐、调度有数。

2、在《军争篇》中，阐述了两军对垒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，对团体和个人有了更高的要求。“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势”其中要点在“势”而不在“人”。人员的组织架构只是手段，而非目的，而不是被动地对下属求全责备。它必须能因“势”的变化而变化，因地生宜，灵活运用，让每一位量才而用，恰到合适，掌握适度，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。

3.“故杀敌者，怒也;取敌之利者，货也”(作战篇)要使军队英勇杀敌，就应该激发士兵同仇敌忾的士气;要想夺取敌人的物资，就必须借助于物质奖励。企业若要在竞争中立于不败之地，成为一个颇具战斗力的团队，就应该提倡一种“同仇敌忾”的团队精神。正所谓“上下同欲者胜”(谋攻篇)一样的道理。在物业工作中，必须重视绩效管理，同时辅之激励手段，如物质奖励、精神奖励。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。这点于“夫兵形像水，水之形，避高而趋下;兵之形，避实而击虚”(虚实篇)中强调的“避实击虚”的效果一样。在工作中，我们一定要尽量做到投其所需，实现激励效果。

初读《孙子兵法》时，只觉得晦涩;再读《孙子兵法》时，脑袋有几分会思考了，好像是有那么回事;如今，又捧起《孙子兵法》一书时，思绪万千，感悟良多 。学习“孙子兵法”，真的感受到中华文化的深厚与精髓，我们今天所做的一切，我们的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，使我们不得不深深感叹前人的伟大和华夏文明的精深的同时，多读读我们中国人自己的文化经典，多读多思考，才能发觉其中无穷的智慧，只有这样才能使我们在以后的生活、工作中取得更好的成就。

**孙子兵法读书心得优质文章篇十三**

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，奖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，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，那必定是位强者。

**孙子兵法读书心得优质文章篇十四**

《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，已经被操纵了。别的庄家知道这股票被操纵了，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。

**孙子兵法读书心得优质文章篇十五**

这本书很多人都读过，可是往往理解不够深入。首先，所谓“兵家”，其实是一种世界观，讲的是一种竞争关系。竞争是自然界的常态，一旦有竞争，就必然有胜利者和失败者的区别，甚至不是生存就是死亡。这本来是不争的事实。很可惜，许多人给它赋予了玫瑰色彩，或者加上很多其他的道德偏见，把本来简单的局面模糊化了。其结果，是犯了错误而不自知。

大自然也有十分和谐的一面。万物生长，互利共赢，生生不息。关于和谐与循环，另外一本书讲得很充分，那就是《易经》，暂不详述。有人认为，《易经》偏阳，《孙子兵法》偏阴。本质上，这两者都是关于“信息是否对称“的运用。与人相处共事，以和谐为目的，必须以诚相待，尽量双方交换的信息对称、透明，双方共赢。与人竞争关系，以斗争为目的，必须以诈为立，尽量使双方信息不对称，让对方掌握自我的虚假信息，而自我却掌握对方的真实状况，在斗争中立于不败之地。现实生活中，很多人的错误，恰恰是搞反了，与家人相处时使用了兵法模式，与竞争对手的相处过程中选择了不设防的和谐模式。

言归正传。很多人以为《孙子兵法》讲的就是“兵者，诡道也“。满肚子阴谋诡计，就能够天下无敌了。恰恰相反，《孙子兵法》讲的谋略，常常是公开的阳谋，并且潜藏在公开的事物之中。孙子认为，获得胜算的方法，靠的是八个字：“知彼知己知天知地”。很多人以为原文里面是“知己知彼，百战百胜“。那是误解。原文是”知彼知己，百战不殆“。这是说，知彼比知己重要，了解对手比了解自我重要，这样打起仗来才不会有危险，而不是盲目追求什么“百战百胜”。然后，有了实力，有了天时地利人和，想不赢都难。

从实践者的角度，如果只用三句话概括《孙子兵法》，那就是：“不战而屈人之兵”，“以正合，以奇胜”，“出其所必趋也”。如果只能浓缩成一句话，那就是：“善战者，致人而不致于人“。如果只能用一个字概括，那孙子兵法的妙处就是一个字：“无”。敌方有形，我方无形。敌方呆板，我方计谋变化无穷。

孙子曰：“故上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城”。做一件事情，如果能够经过谋略，而不是“打打杀杀”，那是境界。如果做不到，那就能够经过交际、交流、军事威慑、人事关系等等软实力，解决问题，也是极好的。实在不行再打。打的时候万一不能智取，最终才是强弓硬弩攻城。所以必须慎战，那里面有三个原则必须遵循：“非利不动，非得不用，非危不战”。

孙子用兵法，说要“以正合，以奇胜”。这个奇正法，有很多不一样解释。一般指正面军队迎击敌人，用预备队侧翼袭击。或者也能够反过来，让“正”和“奇”位置互换，侧面的是正规主力，给敌人施压后，突然从正面用预备队袭击。另外，还能够引申开去，指战争打法的常法和变法，常规战法和奇谋战法互相交替无穷，最终法无定法，才是最厉害的兵法。

至于具体怎样打的问题，《孙子兵法》提出了最深刻的思想之一，就是只在敌人最脆弱的时候发动攻击，并且只攻击最脆弱的敌人。这个看起来平淡无奇的东东，在自然界里面得到了充分的体现。狮子和猎豹总是袭击掉队的羚羊和老弱病残的斑马，从来没见过猎手为了挑战难度去冒险追逐身强力壮的猎物。可是人类是奇怪的动物，会为了显示自我水平之高，而故意以卵击石，挑战自我。竞争过程不是为了生存，而是为了追求“成就感”。多么荒谬啊。孙子曰：“故善战者之胜也，无智名，无勇功，故其战胜不忒。”真正善于打仗的将军啊，反而没有名气，因为战胜的都是容易战胜的敌人。所以，能做到“胜于易胜”的才是真正的高手。

真的要开打，必须要快!速战速决，为上策。并且，兵贵神速不单单指进攻快，也指撤退快。那为什么说“持久战“也是一个法宝?因为，选择速战速决还是持久战，主要看双方实力的比较，强者尽可能争取主动、速战速决，弱者尽量在斗争中壮大自我，必须采取持久战思路，打游击。但不论哪种策略，都要做好充分细致的战前准备。

“致人而不致于人”说的是要调动敌人，使自我处于主动的地位，使对方处于被动的地位。怎样才能做得呢?有个小技巧：“先夺其所爱，则听矣”。先打击对方的要害，对方就乖乖听话了。如果这么做有困难，还能够用利益去诱导对方。马伯庸说：“人性从来都是趋利避害，能够背叛忠义仁德，但绝不会背叛利益。”如果攻击对方弱点的策略无效，就要用利益诱使对方露出破绽，聚而歼之。

那么问题来了，如果对战双方都是读过兵书的人，都有谋略，假设实力也相当，那最终什么因素决定了他们的输赢呢?我认为最重要的是对敌方谋略的提前知晓和确认，那里面能够是逻辑推理和猜测演绎，也能够是“策作形角”的实证式试探。如果确定准确，则必有相应的对策和行动，这个过程还不能让对方明白自我已经明白。如果己方谋略泄露，则必然招致失败。如果用一句话概括，就是赢在“信息不对称”。这就解释了军方历来重视情报工作的原因了。

为了使敌人上当，必须运用战略欺骗。而战略欺骗分三个层次，第一个层次是我方摆出一种战略事实，诱使敌方获知并取得自我的一种对我方意图的战略确定，并且深信不疑，并且采取了相应的行动(或不行动)。第二个层次是我方继续实施另一种战略事实，敌方可能知悉也可能不知悉，可是由于主观确定被第一层的意识误导，对我方行动会视而不见。第三个层次才是我方对敌方的实质性打击行动。

下头再谈谈“将在外，军令有所不受”。其实这句话不是叫你打仗的时候，“山高皇帝远”，能够随便乱来，而是要随机应变，该打则打，该退则退。并且，要勇于承担风险，做人做事有担当。这点尤其困难，很多战例的失误，就是栽在这一条上头。所以说，拿破仑的滑铁卢战役，也是输得其所了(能够参考《人类星光闪耀时》)。好的将军，必须“故进不求名，退不避罪，唯民是保，而利于主，国之宝也”。作出了高风险的决策，然后不躲避，承当相应后果，这乃名将之风，国之大幸。

最终说点感慨：兵家的思维，以常常逆反为可贵，虽可战无不胜，但难养浩然之气，终非顺天理之举，很可能过不好自我的一生。故，这类思维模式，不可或缺，却也应属不得已而为之。或曰：用之有度。

**孙子兵法读书心得优质文章篇十六**

大家一看题目就知道这是一本兵书。的确，这本书在我国的历史是是赫赫有名的。《孙子兵法》是我国古代时期的军事家孙武为中华文化留下的宝贵财富。在刀光剑影的历史上，他用最为精彩的语言记录下来那些令人惊叹不已的军事事迹和个人智慧，这本兵书得到了世界人民的认同和高度的评价，被称为中华民族智慧的宝典。

我觉得这本书中所采用的语言都是非常精彩，也非常深奥的。初读的时候，像是“丈二和尚——摸不着头脑”。后来借助于注解，才能一一看懂。其中的《计篇》是我比较喜欢的。原文是这样的：“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，攻其不备，出其不意。此兵家之胜，不可先传也。

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，少算不胜，而况于无算乎!吾以此观之，胜负见矣。”

这段话中的第二部分的意思是说：开战之前，反思“庙算”获胜的，是由于谋算筹划得比较周密，得胜的条件就多，“庙算”不胜的，则由于谋算筹划得不够多，得胜条件就少。事先谋划得多的就胜利，少的就不能胜利，何况不加谋划呢?

《孙子兵法》不单单是用在战争上的，在生活中也是有用的。比如说下棋。也需要动用策略。就像上面说的那样，需要多谋划，并且要谋划周密。不然容易失败。最近和爸爸下棋的时候，我经常采用《孙子兵法》上教我的有效方法去攻击或者防守，在下每一步棋之前先好好想想，算算我这样走之后爸爸会怎样应对，然后我又怎样回击……使用了这个方法，我连赢了爸爸好几局呢!

《孙子兵法》是我国的文学巨著，它让我知道了古人在军事方面的伟大成就，在这本书中，同时还让我体会到了孙子的写作的笔调风格和豪情壮志。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找