# 最新孙子兵法的读后感(优质8篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-02-02

*“读后感”的“感”是因“读”而引起的。“读”是“感”的基础。走马观花地读，可能连原作讲的什么都没有掌握，哪能有“感”?读得肤浅，当然也感得不深。只有读得认真，才能有所感，并感得深刻。什么样的读后感才能对得起这个作品所表达的含义呢？下面是我给...*

“读后感”的“感”是因“读”而引起的。“读”是“感”的基础。走马观花地读，可能连原作讲的什么都没有掌握，哪能有“感”?读得肤浅，当然也感得不深。只有读得认真，才能有所感，并感得深刻。什么样的读后感才能对得起这个作品所表达的含义呢？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。

**孙子兵法的读后感篇一**

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。后世的孙膑就是他的子孙。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轶。《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。

**孙子兵法的读后感篇二**

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！

**孙子兵法的读后感篇三**

为兵之事，在于顺详敌之意，并敌一向，千里杀将，此谓巧能成事也。

意思就是：

指挥作战，在于假装顺应敌人的意图，乘机把敌人集中对付敌人的某一方面或某一点，千里奔袭，擒杀其将，这就是所谓的巧妙能成大事。

要做到“并敌一向”，孙子强调兵家要善于捕捉战机，选择主攻方向。捕捉战机就是要及时发现敌人的弱点，然后才能集中优势兵力，实施战略突袭。

孙子“并敌一向”的思想，被中外兵家所重视。

《淮南子·兵略训》云：“夫五指之更弹，不若卷手之一挃（zhi）；万人之更进，不如百人之俱至也。”意谓五个指头更替击打，不如握紧拳头的一击；一万人更替进攻，不如一百人一起进攻，论述了集中优势兵力的道理。

《百战奇法·合战》云：“凡兵散则势弱，聚则势强，兵家之长情也。若我兵分屯数处，敌若以众攻我，当合军以击之。法曰：‘聚不聚为孤旅。’”意思是说，兵力分散力量就弱，兵力集中，力量强大，这是用兵的一般原则，在防御战中，对于以优势兵力向我方进攻之敌，也应当合军去迎击他。兵力应当集中而不集中，就成为孤立的军队了。此论阐述了集中兵力是夺取战争主动权的重要手段。

拿破仑说：“进攻战争的围则也和实施围攻的围则一样，火力必须集中在一点，而且必须打开一个缺口，一旦敌人的稳定性被破坏，尔后的任务就是把它彻底击败。”拿破仑在这里论述了进攻战的原则，一是兵力集中，二是火力用在“一点”，三是破坏敌人稳定性。

毛泽东也说：“在有强大敌军存在的条件下，无论自己有多少军队，在一个时间内主要的使用方向只应有一个，不应有两个。读后感·可见，无论兵力多寡，是进攻还是防御，”并敌一向“，集中兵力是具有普遍意义的作战原则，是实现在战略上以少胜多，战术上以多胜少的根本手段。

“悬权而动”，意思是衡量利害得失，相机而动。在这里，“动”的标准是“利”，“合于利而动，不合于利而至”。“动”的方式是相机行动，即有“机”则动，无“机”则止。

对于市场竞争而言，“悬权而动”是一条重要的决策原则。在激烈的竞争市场中，机会稍纵即逝，难以复得，谁能够抓住机会，果断决策，谁就能在市场中居于主动，获得优势，反之，则处处被动，甚至被市场淘汰。

因此，决策者必须要有多谋善断的本领，在决策时要“悬权而动”，切不可墨守成规，优柔寡断。“悬权而动”不是盲动。盲动是无知、轻率的表现。是不懂的决策科学的拍脑袋行为。盲动不仅抓不住机遇，反而会丧失很多机会，造成更大的损失。

而“权悬而动”则是建立在对环境进行周密调查研究、分析的基础上，是在多谋基础上的善断，它与盲动有着本质的区别，所以，对决策者来说，提高决策水平的关键在于增强决策的果断性，防止或减少决策的盲目性。

**孙子兵法的读后感篇四**

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。

**孙子兵法的读后感篇五**

本篇主要论述在军事实力的基础上，发挥将帅的指挥才能，造成和利用有利态势，出奇制胜地打击敌人。

首先讲一下下篇与上篇的关系，然后再讲本篇的内容。

《兵势篇》的“势”是《军形篇》的“形”(军事实力)的表现。换言之，“势”就是在军事实力的基础上，由于实行正确的作战指挥，从而在战场上所表现出的实际作战能力。从哲学上看，“形”是运动的物质，而“势”是物质的运动。

《军形篇》讲的是客观物质力量的积聚，《兵势篇》讲的是主观能动作用的发挥，这两篇是紧密联系不可分割的姊妹篇。我们从中也可以看出，孙子在认知论上，反映了物质是第一性的、意识是第二性的这一朴素的唯物主义思想。

全篇内容大体分为四部分：

第一，阐述在战役上用兵打仗必须注重四条：一是部队编制有序管理严密。二是旌旗鲜明，号令严肃。三是善于运用奇正结合原则。四是善于避实击虚。

第二，提出“凡战者，以正合，以奇胜”的命题，并加以阐述。指出：用兵打仗无非是正与奇两种态势，这两种态势是相互依存、相互转化、因地制宜，变化无穷的，而又以出奇制胜为上，强调出奇制胜的特点和优点是：抓住时机，行动快速，态势险峻，居高临下，兵之所至，如积水漂石，鸷鸟毁折。

第三，造成正奇结合、出奇制胜态势的关键有二：一是我军训练有素，布阵周密。做到人马杂乱、情况混沌的情况下作战，能保持我军的号令统一，建制不乱，首尾相接，运用自如。二是以伪装示形于敌。要示敌以“乱”“怯”“弱”;要诱之以“利”，引诱敌军上当受骗，听从我军“调遣”，以造成我军的险峻态势，出奇制胜。

第四，结论：善于用兵的人，重视依靠和建构一种必胜的态势而不苛求于属下，他们选择将领也是善于“任势”的人，所以打起仗来就能像从高山上往下滚动的圆石那样势不可遏，战无不胜!

**孙子兵法的读后感篇六**

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。

**孙子兵法的读后感篇七**

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念和使命感、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，经营者如何另劈蹊径，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。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。

**孙子兵法的读后感篇八**

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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！