# 最新孙子兵法心得体会(汇总13篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-07-01

*心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。孙子兵法心得体会篇一孙子兵法是中国古代著名的战争策略经典，自问世以来一直被...*

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**孙子兵法心得体会篇一**

孙子兵法是中国古代著名的战争策略经典，自问世以来一直被许多人视为管理、营销等领域的重要参考书，其中蕴含着许多宝贵的管理、营销心得。在此，将孙子兵法与营销心得结合起来，探讨如何将孙子兵法的智慧应用于现代营销领域。

第一段：孙子兵法与营销

营销本身就是一种战略，因此孙子兵法与营销有着天然的联系。孙子兵法是一部讲述战争策略的经典，而营销中也需要有巧妙的策略来达到目标，例如引导和激励顾客，推广和营销产品等等。这种战略需要有预见性和灵活性，正是孙子兵法蕴含的精髓所在。

第二段：营销的“韬略”

孙子兵法主张用韬略（隐与谋略）来制胜，而这种韬略同样适用于营销领域。这种方法是指在市场竞争激烈的情况下，通过深入了解顾客的需求，提供个性化服务，从而达到推广和销售产品的目标。对于营销人员来讲，根据顾客的需求和心理进行市场定位，宣传和推广产品，最终获得客户的信任和支持就是一种韬略。

第三段：战胜同行竞争对手

孙子兵法强调了重要的战术：“攻其所不守，守其所不攻”，这同样也适用于营销战略。要想在市场竞争中胜出，除了有针对性的营销策略之外，也需要通过洞察竞争对手的弱点来建立自身优势。营销人员要学会从竞争对手身上寻找机会，抢占市场壁垒，以此来增加自己与竞争对手的差异性。

第四段：优秀的领导能力

孙子兵法中还讲到了优秀的领导能力对于战争胜利是十分重要的，而营销领域同样如此。优秀的营销领导者应该有一颗火热的心，同时要善于沟通和交流，能够准确把握市场和机遇。这样，他们的团队才能更好地明确营销战略，有效地执行计划，最终实现销售目标。

第五段：总结

孙子兵法经典的魅力在于其应用广泛，不仅仅是战争领域，也适用于现代生活和商业领域。今天，营销人员需要的是策略方面的指导和知识，来应对复杂的市场环境。因此，在实现成功的过程中，孙子兵法为我们提供了极其有价值的指导和启示。营销人员们会从孙子兵法的智慧中获得灵感，并将其转化为切实可行的战略，从而在市场竞争中发掘更多的潜力和机会。

**孙子兵法心得体会篇二**

《孙子兵法》在《火攻》中道出了火攻与水攻的方法，介绍了各种要素。返回去看当年曹操火烧乌巢，陆逊火烧七百里连营，薛仁贵火烧兖州，朱元璋火烧陈友谅等无数经典火攻取胜战役中，各指挥官们利用的要素，无不印证了孙子兵法火攻里的方法。

实施火攻不是一件容易的事情。“发火有时，起火有日”，指挥官想要发动火攻，也不是随便就能发动的。首先要有胆识，其次要会观察敌军，观察天气的变化，比如：指挥官是否具有“智，信，仁，勇，严”五种素质；是否充分了解敌人内部情况；火攻前天气是否合适，月是否在“箕，壁，翼，轸”，这些要素全部齐备，火攻才能成功。火攻一旦失败，势必导致我方损兵折将，战争失败，乃至亡国，当年后梁大将王琳火攻反烧到自己战船，导致战败，就是一个典型例子。

孙子曰；“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。”打仗是决定国家命运，人民生死存亡的大事，不可以不小心谨慎。不论是战略部署，亦或是战役的.作战方法，都必须抱着“慎战”的思想，作战不可以对敌人有丝毫的轻视，为什么史上那么多的“骄兵必败”的例子？因为“骄”即认为自己完美无暇，没有任何漏洞，无懈可击，而忽视了自己的弱点与缺陷。殊不知要想做到真正的无懈可击，就必须认真分析自我弱点，不足，并做出各种应对突发情况的方案。不只战争，生活中也一样，如果我们轻视竞争对手，或者轻视面临的问题，想要“战胜”基本不可能。

作战不但要“慎战”，亦要随机应变，不能死搬兵书，就像生活中做事不可能有任何人或书籍告诉你可能发生的事情和对策，所以在做事前，一定先分析好自己所能想到的各种因素，并在接下来做事的过程中，遇到意想不到因素时，不慌乱，沉着冷静，将问题清晰地分析清楚，才有可能解决各种难题。

最后，孙子强调：“主不可以怒而兴兵，将不可以愠而致战。合乎于利而动，不合乎于利而止。”像当年楚怀王忍不住自己一时欲望与愤怒而招致国家受损就是一个典型例子。战争不是目的，而是一种解决问题的手段，战前定要慎之又慎，不能轻启战端，开战前必要做好万全的准备，能够控制自己的情绪，不能因一时冲动造成难以挽救的后果才是最重要的。一味比长短，争高低，在情急之下，往往会丧失理智。善于把自我优势最大化的发挥，利用，保存自我实力，不做无谓牺牲才是明智之举。只有平心静气的看待问题，才能从长远角度考虑问题。虽然控制自己的情绪并不容易，但是遇事冷静分析问题，一定能逐渐控制自己的情绪，才会有更多精力处理更重要的事情。

虽然做到沉稳冷静，机制灵活，情绪控制是极其困难的事情，但如果总能事前勤加思考，事后多加反思，不论是否修炼到这种地步，总归还是会“八九不离十”吧。

**孙子兵法心得体会篇三**

孙子兵法是中国古代著名军事家孙武所著的兵法著作，其中的“空城计”被认为是智谋之中的绝世高招。空城计是指出敌方军队来犯之际，将城中所有门户关闭，不设一人出城迎战，外表看起来如同一座无人居住的空城，以此威慑敌人。通过对孙子兵法之空城计的研究和实践，我深刻体会到了其背后的智慧和策略，对于指导日常生活与事业发展都有重要的启示。

首先，空城计教会了我应对困境的镇定和沉着。在人生道路上，我们难免会遭遇一些困难和挫折，这时我们往往会感到无所适从，不知道如何是好。然而，空城计告诉我们，当面对强敌时，需要保持冷静和定力，不被对手的压力所左右。只有心态足够平和，我们才能集中精力思考问题，并找到解决问题的最佳策略。因此，在面对困境时，我会更加冷静地分析问题，从容应对，不轻易放弃。

其次，空城计告诉我在逆境中寻找机遇与突破。空城计的成功关键在于敌人进城时城内一片空旷，沒有挑战愈多愈好，从而让敌人产生恐惧感。同样地，当我们面临逆境和挑战时，我们可以借鉴空城计的思想，以逆境为契机，以挑战为动力，寻找到新的机遇与突破。逆境中我们反而可以发现隐藏的潜力，通过跳出常规的思维模式，开拓视野和思路，创造出不一样的可能性，从而展现出自己的实力。

第三，空城计告诉我在面对敌人时要善于利用敌人的心理。空城计的精妙之处在于敌军的心理预期，他们原本以为是意志坚定，守备森严的城池，因此想进攻也是有心理上的障碍。这种心理预期的逆向心理，令敌人犹豫不定，陷入迷茫。而在我们的日常生活中，也可以运用这种策略——挖掘对手的心理，寻找他们的薄弱点，采取相应措施来获得主动。在商场上，如果我们能够洞察对手的心理和行为习惯，从而抓住他们的心理障碍，并找到适当的方法解决问题，就能够更好地获得竞争优势。

第四，空城计教会了我勇于担当和承担风险。空城计的关键在于在敌人来犯时，不设一人出城迎战。这需要勇气和胆识，因为这样的做法意味着背离传统的战争方式，冒着巨大的风险。而在我们日常生活和工作中，也需要勇于担当和承担风险，敢于突破传统的束缚，尝试新的方法和思维。只有敢于冒险，我们才有可能赢得更大的成功和回报。

最后，空城计让我明白了保持冷静、机智和灵活的重要性。孙子在兵法中提到：“知彼知己，百战不殆。”这意味着我们需要了解自己和对手的实力和特点，才能够制定出最具优势的战略和策略。同时，在实际操作过程中，我们需要根据形势的变化，及时调整我们的行动方向和方式。只有具备冷静的头脑和灵活的思维，我们才能够应对变化多端的环境，遵循一个有利的方向，达到最终的成功。

综上所述，通过对孙子兵法之空城计的学习，我深刻领悟到其中的智慧和策略，这不仅对指导日常生活有着重要的启示，也对于事业发展有巨大的帮助。在面对困境时，应保持冷静和沉着；在逆境中，寻找机遇与突破；善于利用敌人的心理来取胜；勇于担当和承担风险；保持冷静、机智和灵活。只要我们能够灵活运用这些智慧和策略，我们就能够在面对各种挑战和困难时，找到最佳的应对方式，取得更大的成功。

**孙子兵法心得体会篇四**

顾名思义，本所讲述的是火攻的种类、条件以及实施方法等问题。孙子把火攻简要分为“火人”、“火积”、“火辎”、“火库”和“火队”五种。火攻的条件就是天气干燥，风向适宜。一是做好发火器具的准备，“行火必有因，烟火必素具”。二是掌握发火的时机，“发火有时，起火有日”。孙子认为当月亮运行在箕、壁、翼、轸四个星宿时便会起风。而火攻是通过里应外合联合实施，“里应”是指在敌人内部放火煽动，“外合”是指外围部队及时、乘机发动攻势配合。

此外，孙武在本末端指出君主和将帅对待战争要慎重从事，提出“主不可以怒而兴师，将不可以愠而致战。”，战争主导者不可感情用事，应该遵照如“非利不动，非得不用”“合于利而动，不合于利而止”等以整体利益为重的原则。

经典佳句：“非利不动，非得不用，非危不战。”

“主不可以怒而兴师，将不可以温而致战；合于利而动，不合于利而止。”

**孙子兵法心得体会篇五**

孙子兵法是中国古代兵书中最具影响力的一本，被誉为军事战略的圣经。其中的空城计被奉为经典之一，被广泛应用于战争和生活中的策略规划。在实践中运用空城计，我深刻体会到了它的巧妙之处和成功之道。本文将分为五个段落详细阐述我的心得和体会。

首先，空城计强调的是以虚胜实，利用空城的假象来使敌人心生畏惧，从而达到出奇制胜的目的。这需要在决策中具有坚决果断的决断力，毫不犹豫地采取决策，并始终保持决策的一贯性。在实际应用中，我们常常会遇到各种困难和压力，但只有保持决策的坚定和明确，才能更好地执行战略。我在工作中遇到许多艰难的抉择，但只要牢记孙子的战略思想，坚守决策的信念，就能在困境中寻求出路。

其次，空城计还强调了对敌人的误导和迷惑。在实际应用中，我们常常需要面对竞争对手或敌对势力，他们可能对我们产生威胁或阻碍我们的目标实现。这时候，我们可以采取类似空城计的策略，通过制造假象和误导对方，使对方迷失方向和判断，从而取得主动权。在我个人的经历中，当我面临一位固执己见、不听解释的客户时，我采取了孙子兵法的思想，通过巧妙的引导和对话，最终成功地让客户改变了观点。

第三，空城计还强调了在面临困境时要保持冷静和镇定的心态。当面对敌人的进攻或其他困难时，我们不能被恐惧和焦虑所左右，而应保持冷静沉着的心态，以最佳的策略应对。在我参与的一个团队项目中，我们遇到了一些意想不到的问题，面临着项目进度的压力。当时，我提醒了团队保持冷静，并采取了孙子兵法的思想，通过分析问题的根源和制定应对策略，最终成功地解决了困境。

第四，空城计还强调了舍得，舍得利益、舍得声誉和舍得一时的安逸。在应用空城计的过程中，我们可能需要做出一些看似损失的决策，但只有舍得一些，才能换取更大的利益。在人际关系和职场中，我们也常常需要在利益、声誉和安逸之间做出取舍。这时候，我们可以借鉴空城计的思想，学会舍得一些小的损失，从而在长期和大局上赢得更多的收益。

最后，空城计体现了变化和应变的智慧。在现实生活中，事物的发展变化万千，我们需要具备灵活应变的能力。当遇到一些挑战和困境时，我们可以从空城计中汲取力量，通过变化来应对。每当我遇到一些意料之外的情况时，我会陷入困惑和无助之中。然而，当我意识到变化是常态时，并能够调整自己的思维和行动方式时，我能更好地适应现实，应对挑战。

总之，孙子兵法中的空城计是一种古老而又经典的战略思想，它在实践中具有广泛的应用空间。通过运用空城计，我们可以学会以虚胜实，迷惑敌人，保持冷静镇定，舍得一些，还有变化应变的智慧。无论是在战争中还是在生活中，我们都可以从中获得启示和帮助，取得更好的结果。要将这些思想融入自己的实践中，才能真正发挥出空城计的价值和力量。

**孙子兵法心得体会篇六**

地是上《地形》的姊妹，孙武根据用兵作战的原则，将战地根据地形分成九种，每种采取相应的作战策略。此外，还提出了“兵贵神速”、“攻其不备”、“刚柔益彰”等经典战术。

章中，描写了孙武心目中理想的将领。将领除了要雄才大略、沉着冷静、端庄稳重、有条不絮之外，用兵之道更是知人善任、灵活变通、高深莫测、瞒天过海，同时还要熟悉士卒的心理状态。

经典佳句：“所谓古之善用兵者，能使敌人前后不相及，众寡不相恃，贵贱不相救，上下不相收，卒离而不集，兵合而不齐。”

“聚三军之众，投之于险，此谓将军之事也。九地之变，屈伸之利，人情之理，不可不察。”

“是故始如处女，敌人开户，后如脱兔，敌不及拒。”

**孙子兵法心得体会篇七**

孙子兵法是中国古代的一部兵书，被誉为兵学圣典。其中“孙子兵法五德”是孙子兵法中的重要内容之一，这是要求军队必须具备的五种德行。这五种德行不仅可以指导军队的战斗，也可以应用到我们日常的生活中。在这篇文章中，我将分享我对孙子兵法五德的理解和体会。

一、仁德

孙子兵法中所说的“仁德”，是要求军队以人为本，关注士兵的福祉，注重人性关怀。一方面，这种德行能够增强军队士气，提高战斗意志；另一方面，也能够让士兵们感受到组织的关心和关爱，从而更加忠诚于组织。在我们日常生活中，我们也可以学习“仁德”，关心他人的感受，以人为本。只有关心他人，我们才能得到别人的认同和尊重。

二、智谋

孙子兵法中的“智谋”是指将军们要具有高超的智慧和战略眼光。战争是属于策略的游戏，只有具有正确的战略才能获胜。在现代社会中，我们也需要具备“智谋”。在职场中，谋略的运用往往会使事情变得更简单，也能够让我们在繁忙的工作中事半功倍。

三、勇毅

勇毅是孙子兵法中的第三种德行。这种德行要求军队必须有勇气和毅力，面对困境也不畏惧。对于个人而言，勇毅也是非常重要的品质。人生充满了各种挑战和机遇，只有勇敢面对，才能够创造别人无法企及的成就。

四、严谨

严谨是孙子兵法五德中的第四种德行。这种德行要求军队必须严格遵守纪律，按照规定行事。只有这样，才能够减少错误和失误的发生。同样的，对于我们个人而言也需要具备严谨的品质，如不断跟进新知识，踏实地完成每一个任务。

五、廉洁

廉洁是孙子兵法五德中最后一种德行。这种德行要求军队必须忠诚于祖国和人民，廉洁奉公，不图私利。只有这样，才能够保证军队高效地执行任务。类似的，对于我们个人而言也需要有廉洁的品质，遵守道德规范，不为自己谋取不义之财，才能够走得更远，成为一个不仅有能力，也有品德的人。

总之，孙子兵法的五德是一个重要的理念，能够指导军队的战斗，也可以提高个人修养和做事的效率。如果我们能够在日常生活中运用这些德行，不仅能够增加自己的品德，还能够更好地服务于社会，实现自己的价值。因此，在今后的生活中，我们应该学会好好运用孙子兵法的五德，提升自己的品质，成为更好的自己。

**孙子兵法心得体会篇八**

本主要论述使用间谍的重要性及其方法，将用“间”术升华到很高的层次。孙武在内提出五种间谍，分别是因间、内间、反间、死间、生间。“因间”，就是利用同乡关系去从事间谍活动，现代社会“因间”的范围更广，包括亲人、同学、同事、朋友等。“内间”，解释为利用敌人内部派别之间的矛盾进行间谍活动。“反间”，就是收买或利用敌方派来的间谍，使其为我所用，同时也是最活跃、最生动的一种方法。“死间”，针对敌人内部那些了解我方弱点的人，及时改变或制造假象掩盖我弱点，使敌方主将怀疑提供情报的人，乃至将其杀掉的方法。“生间”，生间者是指那些派往敌方侦察后亲自返回报告情况的人。

《孙子兵法》以《用间》收束全书，不仅与战略决策的《计》相互辉映，同时也使我们看到，孙武的“知彼知己”，“先胜而后求战”的“全胜”思想是始终如一，一贯到底的。《孙子兵法》问世xx多年后的今天，我们案卷重温。为它博大精深的内容，庄重严谨的结构，浑然如一的体系而惊叹不已，同时为我国古代文化遗产宝库中有这样一颗瑰丽的玛瑙感到自豪和骄傲！

经典佳句：“非圣智不能用间，非仁义不能使间，非微妙不能得间之实。”

“先知者，不可取于鬼神，不可象干事，不可验于度，必取于人，知敌之情者也。”

“故惟明君贤将，能以上智为间者，必成大功。”

**孙子兵法心得体会篇九**

《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好处的军事规律，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放面，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”是将帅务必具备的五种潜力;“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。

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，就就应激发士兵同仇敌忾的士气;要想夺取敌人的物资，就务必借助于物质奖励。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，就就应提倡一种“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，实现激励最大化。

“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，也只有文武兼施，赏罚并用，才能提高员工的生产用心性，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”，个性是在这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好处和实际的使用好处。

《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。

**孙子兵法心得体会篇十**

《孙子兵法》是中国古代军事学的经典之作，是一本极具历史价值和现实意义的军事智慧汇总。其中“先胜后战”的战略思想，被企业界和管理学界广泛用作管理策略的理论支持。在日益激烈的市场竞争中，我们可以参考《孙子兵法》的智慧，以“先胜后战”的思想来战胜竞争对手。本文结合自身的经验和学习体会，谈谈对“孙子兵法先胜后战”这一思想的理解和体会。

第二段：先发制人，先胜后战

“先胜后战”的思想，是指进行充分的预谋和策划，通过优势的阵营、技巧的组织和要素的掌握，尽可能达到先胜的目的。这个思想实际上是在告诫我们，在面对竞争对手时，不应光顾着进行竞争，而应认真分析、预测市场环境、竞争格局，寻找外界变化与机会，并利用自身的优势和技巧去积极应对。换句话说，我们需要事先做好周密的规划，制定合适的营销策略，来提高获胜的概率。在这个过程中，增加竞争者某些要素的成本，让竞争对手尽早感受到强烈的壓力，并确保我方取得先胜之后再谈后续的竞争。

第三段：协调筹划，技巧的组织

《孙子兵法》中，有这样一句话：兵之初，将之詹，乃能動眾.\" 意思是说，在组织兵力时，首先要有极具有效的统筹和领导能力，才能调度数万士兵，实现处理战争各种复杂局面的能力。竞争背景下，新竞争者、旧竞争者、客户、供应商等各种关系与因素均不容忽视，需要制定合理的市场策略，梳理自身的业务流程及各部门的职责，以便进行高效优化，使其与目标市场相对应。同时，要注重优化、细节上的改进，精益求精，以周全、有条不紊的全面规划，提高资源的对市场的配置效率。

第四段：胜战之道，要素的掌握

“击破敌軍五十，不如十之一智”是《孙子兵法》中最为经典的语句之一，意思是说，通过运用巧妙的谋略，可以让自己的力量最大化的发挥，而胜利更有可能从战斗即将开始的时候就已经完成。在现代的竞争中，我们也可以将这个思想运用到行动中。例如，通过对竞争对手的研究，预测其动向，深入理解其中的业务内容、生产流程、人脉关系等，找到“破敌軍”的突破口，对有威胁的“十之一智”进行主动打击。

第五段：结语

孙子的兵法一直赢得了人们广泛的认可和喜爱，是因为孙子在兵法上所表现出的哲学思想。《孙子兵法》中的“先胜后战”这一思想，也无疑是具有普适性的。只有站在整体规划的角度上，采取科学的预测和调整，以完善的资源配置和巧妙的战略谋划，才能获得最终的胜利。当然，那些在竞争过程中具有先发优势的公司或企业需要更加注意。他们需要保持清醒、谦逊以及不断学习和进步，才能在日益激烈的市场竞争中更加凸显自己的实力。总之，在竞争中，我们必须保持清醒，不断优化自身能力，只有这样才能在竞争中获得胜利。

**孙子兵法心得体会篇十一**

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。

主不可以怒而兴师，将不可以愤而致战。

这句话给了我生活上的启示，我将它改为生活用语。

不可因一时恼怒而入吗别人，不可因一时气愤而与朋友绝交，更不可因一时的舒服、快乐而浪费时间不去学习，愤怒可以变为高兴，气愤可以变为喜悦，学习时的痛苦也可以变为收获后的高兴，但恶语伤人不会复原，与人绝交不会再恢复昔日的完整友谊，浪费的时间也不会再回来。

是不是很有道理呢？

《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。

**孙子兵法心得体会篇十二**

首先，先胜后战强调的是在战争前期需要争取一定的时间和空间，以便在整个战争的时间线上更好地展开。这一思想的体现可以从战争的实际案例中看出。比如美军在海湾战争中采用了先预先打击敌方防御设施和交通路线等策略，以便在真正进攻之前获得更多的战略优势，最终达到胜利之目的。

其次，先胜后战注重的是利用各种战争资源和策略工具，以达到更好适应环境的目的。在现代战争中，先胜后战的体现也非常明显。比如美军在巴格达战争中利用了各种高科技武器和药物，增强了自己的作战能力，缩短了战争期间，进一步增加战争的胜算。

此外，先胜后战也给予我们足够的思考空间，更好地发挥自己的战术优势。在战争中，具体作战的方法和途径将会取决于各种复杂的因素。每个战役都需要有专门的策略和战术手段。比如说在二战中，美国在对日作战时采用了夜间轰炸的时机优势，成为反攻美军的一个重要因素。

当然，先胜后战并非没有难度。在实际执行时，我们有时需要克服各种困难和阻碍。比如，对方可能会针对我们的战术进行反击，使我们的战斗计划受挫。但是，这并不是不能克服的。我们只需要保持耐心和镇定，寻找新的策略与手段，继续前行，总会获得胜利的希望。

总结一下，先胜后战是中国古代战争思想的精髓之一，具有深刻的意义和实践价值。无论是在哪种战争形式中，我们都应该重视先胜后战，克制自己的战略性和战术性，以适应各种战争环境，并在整个战争的时间线上占据主动。这样，我们才能在物质和精神上获得最大的胜利，而不仅仅是在某个特定的战场。

**孙子兵法心得体会篇十三**

孙子兵法，是中国古代最重要的兵书之一，被誉为军事思想的典范。它以其独特的战略思维和策略原则，立足于古代战争背景和实际情况，对我国军事思想和军事战略做出了深远的影响。通过研读孙子兵法，我不仅对军事的发展有了新的认识，更对人才培养、军队管理和战争胜负的关键因素有了更深入的了解。以下是我对孙子兵法军事思想的心得体会。

首先，孙子兵法中的“知己知彼，百战不殆”给我留下了深刻的印象。这个原则一方面强调了对敌方情况的充分了解，包括对敌方的军事力量、装备水平、军事战略和军事思想等方面的调查和研究。只有了解敌人的实力和思维方式，我们才能制定出更科学和有效的战略。另一方面，这个原则还强调了对自身情况的客观评估，包括对自己的军事实力、装备水平、军事战略和军事思想等方面的了解和认识。只有清楚自己的实力和弱点，我们才能避免冒险，做出明智的决策。

在日常生活中，我也发现了这个原则的重要性。无论是在学习上还是在工作上，只有充分了解自己和对手，我们才能更好地制定学习和工作目标，制定更科学和有效的学习和工作计划，以便在竞争中保持优势。

其次，我在孙子兵法中学到了“以战养战”的战略思想。孙子认为，战争是需要费用和资源的，只有通过战争获取更多的资源，才能维持军队的长期发展和可持续战斗力。这个思想启发了我对资源管理的认识。在日常生活中，我们也需要合理地利用有限的资源，保持竞争力和长期可持续发展。

第三，孙子兵法中对于军队管理的思考让我受益匪浅。孙子强调将领的能力和管理水平在军事胜利中的关键作用。他认为，将领应该才智过人，善于用兵，善于挑选人才，并善于鼓舞士气。在组织学习和工作中，我也开始更加重视人才培养和团队管理，注重发掘和利用个人的潜力和优势，从而提高整个团队的战斗力和竞争力。

第四，对于孙子兵法中“守则无攻”原则的理解，让我明白了在实际战斗中的重要性。孙子认为，在面对强敌时，不攻为好，守势稳定，节省资源，等待时机。这个原则告诉我们在面对复杂的问题时，不宜急于求成，而是需要稳定心态，保持冷静思考，制定合理的解决方案。

最后，我在孙子兵法中学到的一个重要观点是，战胜敌人不仅需要策略和技巧，更需要智慧和创新。每一场战争都是一个无止境的智力较量，只有通过创新和自主思考，才能在战场上取得胜利。这个观点对我而言，不仅是在军事战争中有着重要意义，同时也对个人成长和职业发展具有深远的启示。

总之，通过研读孙子兵法，我对军事思想和战略学有了更全面的认识和理解。孙子兵法中的许多原则和思想，不仅适用于军事战争，更可以应用于各个领域的学习和工作中。关键的是，我们需要将这些思想转化为具体的行动，不断实践和总结经验，以更好地应对未来的挑战和竞争。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn