# 最新孙子兵法心得体会(优秀9篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-07-01

*心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。孙子兵法心得体会篇一孙子兵法，我国历史上现存的第...*

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

**孙子兵法心得体会篇一**

孙子兵法，我国历史上现存的第一本兵书，相传是孙武所著，后由其子孙孙膑整理。该书对我国古代军事学术的发展产生了巨大而深远的影响，被誉为“百世谈兵之祖”，同时对世界各国的军事思想产生重大影响，它是美国西点军校参训军官必读的书。

孙武生活于春秋末期，正是中国古代社会更替——奴隶社会向封建社会过渡——之际，阶级斗争激烈，诸侯国之间爆发战争。一方面，孙武借鉴以前人留存的思想资料作为这部兵书的起点；另一方面，孙武充分地吸收所处时代的理论上的和实践上的成果，如参考春秋五霸（齐桓、晋文，秦穆、楚庄、宋襄）的战事。虽然书中很多作战方式对于科技发达的现今来说早已过时，但真正的瑰宝是在于其永不落后的战略、战术思想，一些基本的原则甚至渗透在社会各行各业当中，在商业竞争、体育比赛等领域广泛应用。

孙武认为在考虑战事的过程，要着重以下五个方面来研究。一是道义，二是天时，三是地理，四是将帅，五是法规。“道义”可以理解成统治者与人民能否达成一致，心意相通。“天时”则是指时令变化、春夏秋冬。“地形”也就是路程的远近、地势的变化。“将帅”是指将军是否兼具智谋才能、军纪严明、关心部属等。“法规”是指军队组织的编制，军需物资的掌管和供给等。在充分比较对战双方上述五个方面，基本可以判定一场战争的胜负了。

孙武认为用兵作战，本事就是一种诡诈的行为，并没有固定的规则模式去套用，因此战争中要根据实际情况灵活应用。所以书中举出大量的例子如对方休整充分，那你就要使其劳累；对方自卑谨慎，那你就要使他骄傲自大；对方内部团结，那你就要设法离间他。

经典佳句：“孙子曰：兵者：国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察。”

“计利以听，乃为之势，以佐其外。势者，因利也制权也。”

孙武从战争对人力、物力、财力的依赖关系出发，提出了“兵贵胜，不贵久”速战速决的军事思想。作者顺理成章地指出庞大的军队执行长期歼敌任务会耗费庞大的军费、军需物资以及兵力，所以进行大规模作战的同时达到兵贵神速的效果。同时，战事过程应该以节约作战开支，减少远程运输，减少军队消耗为目标。其中，以夺取地方粮草为例，得出夺敌一钟粮食相当于本国运来二十钟的结论。

最后，孙武提出了对本方士兵与敌人俘虏的策略。对于前者士兵，需要最大程度的激起士兵们对敌人的愤怒。要使士兵勇于掠夺敌方的军需物资，需要把缴获得来的财物分给士兵；而对于后者俘虏，需要优待他们、供养他们，使得更多敌军投诚我方，通过战胜敌人使得自己日益强大。

经典佳句：“故兵贵胜，不贵久。”

“故知兵之将，生民之司命，国家安危之主也。”

孙武认为通过“不战而屈人之兵”超过凭借武力而屈服对方。百战百胜并不是好中最好；不战而胜才是好中最好。而要使自己百战百胜，需要很好的了解对方。因此，作者总结得出军事行动中最上的策略是用谋略击败敌人，其次就是用外交手段战胜敌人，再次就是用武力击败敌军，最下的策略就是攻打敌人的城池。

孙武提出用兵的原则是：十倍于敌就要围歼敌人，五倍于敌就进攻敌人，一倍于敌就要设法分散敌人，势均力敌就要设法战胜敌人，兵力少于敌人就设法摆脱敌人，如果各种条件不如敌人就要避免与其正面作战。

最后，孙武提出五条预见胜利的方法：能够准确判断仗能打还是不能打的会取得胜利；能够根据敌我双方而配备兵力取得胜利；全军上下同心协力的会取得胜利；有充分准备对付毫无准备的会胜利；将领精通军事，而己国君主不横加干涉的会胜利。

经典佳句：“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。”

“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。”

孙武认为善战者首先是创造出不被敌人打败的条件，然后再伺机打败敌人。尽管有些时候，胜利已经可以预见，但在条件不具备的情况下不能强为。所以，打胜仗的军队，总是在先造成取胜条件之后才去交战；而打败仗的军队，却总是先去交战而在取胜条件之后才去交战。

当敌人过于强大时应采取防守的战术，采取防守是因为我方的兵力不足。而力量超过敌人时应采取进攻的战术，采取进攻是因为我方兵力有余。善于防守的，需要把兵力隐藏在深不可测的地方；善于进攻的，需要把兵力用在出奇制胜的地方。会用兵的人，既懂得创造制胜的条件，同时明白用兵制胜的方法，因而成为整场战局胜败的主宰者。

经典佳句：“胜可知而不可为。”

“故善战者立于不败之地，而不失敌之败也。”

孙武认为用兵之“势”要理解“奇正”之术的变化运用。何谓“奇正”之术，奇是指变化多端、出敌不意的作战方法；正是指传统正规的布阵作战的方法。“奇正”之术需要视实际战况而灵活搭配运用，而“奇”更重要一些。孙子将进攻的节奏比喻为弓弩拉满时的形势，态势非常短促而险峻。所以将帅除了要懂得布奇阵、出奇兵，还应随着情况的变化而改变“奇正”的战法。

正如奇正”关系，诸如“勇怯”、“乱治”、“强弱”，它们在一定条件下都能相互转化。所以善于调动敌军的人，给敌军一点好处，敌军很可能会上当所骗。当敌军发现恐怕是为时已晚，因为我方早已部署重兵来严阵以待。

所以善于指挥的人追求的是有利的“势”，而不是去苛求士兵，因此能选择合适的人才去早就相应的“势”。而他们所制造的“势”，就像圆石从很高的山上滚下来一样，来势凶猛，无法阻挡。

经典佳句：“凡战者，以正合，以奇胜。故善出奇者，无穷如天地，不竭如江河。”

孙武把将“虚实”定义为通过分散、集中兵力的战术变化影响战争形势从而打败敌人。它是上“势”的展开，讲述“善战者致人而不致于人”的方法。

两方对垒，己方需要利用各种方法，迷惑、分散、甚至调动敌人的军队。书中列举了如诱敌深入、攻其不备、以逸待劳等作战方法，其核心主要是准确判断战争的实时态势，集中己方优势力量，进而分化对方从而赢得胜利。

因为每一次作战所采用的具体方法不尽相同，所以陈思布阵的方法应该要运用得更加巧妙隐蔽。用兵的最高境界是人们都知道我之所以克敌制胜的方法，却不知道我是如何应用这些方法获胜的。

经典佳句：“故善战者，致人而不致于人。”

“故形人而我无形，则我专而敌分。我专为一，地分为十，是以十攻其一也，则我众敌寡。”

“军争”是指作战双方之间争夺取胜的有利条件，也就是获取战场的主动权。孙武认为要想取得致胜的先机，就要懂得把不利条件化作有利条件，好比如将迂回曲折变成直面平坦，也就是“迂回之计”。所以，谁懂得以迂为直的方法，谁就能获得生理。所以用兵作战便需要使用“诈”，判断是否有利于未来而采取行动。

三军士气是非常重要的作战因素，甚至可以影响到带领士兵的将领。军队初战，士气高涨；但过了一段时间之后，士气就会回落；到了后期，士气就会衰竭甚至消失。善于用兵的人总是避开敌人气焰嚣张的时候，而选择在对方士气低落衰竭时发起猛攻。

在这部军争中，孙武还阐述许多闻名于世的不朽战术：如“以患为利”，“后人发，先人至”，“高 崚 勿向，背丘无逆”，“围师以 闕，穷寇勿迫”等等。

经典佳句：“故迂其途而诱之以利，后人发，先人至，此知迂直之计者也。”

“故其疾如风，其徐如林，侵掠如火，不动如山，难知如阴，动如雷震。”

“故善用兵者，避其锐气，击其惰归，此治气者也。以治待乱，以静待哗，此治心者也。”

“变”体现孙武高度的辩证法思想，与老子所提出“福祸双倚”有异曲同工之妙，孙武认为用兵布阵需要达到见利思害、见害思利的境界、并根据不同的地形、敌情综合考虑问题，采取灵活激动的战术。

本孙武指出九变之地利以及将帅之五危，用意是在强调洞察“利害”的重要性。即便身陷死地，只要用兵得当也有逆转乾坤的可能，这也是我们常道的置之死地而后生；即便是廉洁好名、溺爱子民的将领，也可能会被羞辱而丧失理智、会因民众的烦扰无法抽身迎战，从而陷入战争的被动。所以“变”中一直贯穿着孙武临危不乱、居安思危的军事原则，它进一步完善和丰富将领备战策略。

经典佳句：“ 围地则谋，死地则战。”

“是故智者之虑，必杂于利害，杂于利而务可信也，杂于害而患可解也。”

“故用兵之法，无恃其不来，恃吾有以待也；无恃其不攻，恃吾有所不可攻也。”

行军论述行军作战处置军队、判断敌情等军事问题，对今天而言借鉴意义并不大。另外，文章提及了作者“令至以文，齐之以武”文武兼用的治军原则、以及其提倡用以犒赏三军、严明正法的奖惩军制。

孙武分析，在士卒还没有真心依附就惩罚他们，那么他们就不会服从。而士卒已经真心依附而惩罚不能执行，也不能用来作战。因此可以得出军纪、军法必须得以严格执行。而现今的公司企业管理制度也或多或少参考了老祖宗们曾经制定的规章。

经典佳句：“ 兵怒而相迎，久而不合，又不相去，必谨察之。”

“兵非益多也，惟无武进，足以并力、料敌、取人而已；夫惟无虑而易敌者，必擒于人。”

顾名思义，本是以“地形”为角度论述不同地形环境对战争的影响，以及相应采取的作战方法。

地形，是用兵打战必不可少的辅助条件。在古代，战争活动领域在陆地或者江河、湖泊，所以说地形在作战前制定战略要纳入考虑的必要因素。

孙武在本最后对地形的重要性做出如下表述。只知道自己的部队可以进攻，而不知道敌人不可以进攻，取胜的可能只有一半；知道敌人可以进攻，也知道自己的部队可以进攻，然而不了解地形不利于作战，取胜的可能性仍然只有一半。所以，了解对方，了解自己，争取胜利就不会有危险；懂得天时，懂得地利，胜利就不可穷尽了。

经典佳句：“知吾卒之可以击，而不知敌之不可击，胜之半也。”

“故曰：知彼知己，胜乃不殆；知天知地，胜乃不穷。”

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。”

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。”

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二**

孙子兵法作为一部中国军事经典著作，可以说是在古代战争中的一部战略宝典。但是，孙子兵法中的许多策略思想，也可以应用到现代商业领域中。 营销作为商业领域中非常重要的一部分，也需要具备一定的策略思想。下文将结合孙子兵法和营销实践，介绍几条营销心得体会。

第二段：以敌为师——竞争营销战略

孙子兵法中强调了“以敌为师”的思想，即将敌人视为学习的对象，通过从敌人身上吸取经验，以更好地应对竞争。在营销领域，竞争战略是必不可少的。这就要求企业必须了解竞争对手的战略和产品，找出自己与竞争对手的差别，并且精准的锁定目标客户群，抓住市场的薄弱点，打破存在竞争对手与客户之间的障碍。

第三段：兵法“勿用重师”与营销“创新营销策略”

孙子兵法中有一句经典的话“勿用重师”，强调了垄断力量和规模并不能保证胜利，必须根据实际情况来看如何配置自己的资源。同样，在营销中也要注意不要把所有的资源都放在传统的市场推广上。创新营销策略要让消费者看到新的事物，产生好奇心，在此基础上再用各种手段达成销售目标，从而获取更多的市场份额。

第四段：合一而为营——营销团队策略

孙子兵法中常说“合一而为营”，强调了团队协作和士气。营销作为一项集体行动，更是需要团队合作。每个人的智慧和经验都是打造成功的关键，团队中每个人的分工协作，形成战力互补，才能够在市场上战胜竞争。因此，在营销中，建立一个紧密的团队，合理分工、联系互帮，会让团队游刃有余地应对各种市场挑战。

第五段：变化与应变——营销策略变革

在孙子兵法中，“变化”是最基本的要素之一。它要求不能僵守一成不变的策略，而要根据环境变化和意外情况，不断“因势利导”，调整战略。在营销领域，变化也是非常重要的，现如今，市场竞争已经不再是只靠价格和质量的竞争，更多的是服务、体验和用户价值的竞争。因此企业应该在服务、口碑、营销渠道、新的技术和营销产品的体验上做出改变，不断的尝试新方法和新技术，以便更好、更快速地应对市场的变化和竞争的挑战。

结语

综上所述，孙子兵法的许多思想，在营销中也可以得到应用。必要的市场分析、创新、团队协作、变革等策略，都需要在实施营销计划中深化体现。而营销策略应该根据孙子兵法中的智慧来进行思考，才能够使营销更具有科学性和战略性，使企业在市场中赢得竞争优势，从而创造出更好的商业价值。

**孙子兵法心得体会篇三**

《孙子兵法》是中国古代最重要的兵书之一，且被誉为“兵家必读之书”。其中的200字总纲概括了孙子对于战争的总体思想和战争的基本原则。在我的成长和学习过程中，我也从这200字中获取了许多启示和启发。在这篇文章中，我将会分享我对于《孙子兵法》200字的心得体会。

第二段：智者本战，愚者本斗

“智者本战，愚者本斗”是孙子兵法200字的第一条内容。这句话告诉我们，战争需要准确而明智的判断，并需要做好充分的准备。同时，在对待战争上也需要冷静而不轻率，需要对敌情、地形等进行综合分析之后再决策。对于我来说，这也适用于生活中的各个方面。无论是学习、工作、还是人际关系，我们都需要有足够的智慧来做出决策并付诸实施。

第三段：攻其无备，出其不意

“攻其无备，出其不意”是孙子兵法200字的第二条内容。这句话表明了孙子强调的攻击的重要性。在战争中，战术的拟定和使用是取胜的关键因素，准确抓住敌人的弱点，然后使用正确的战术进行攻击，以达到出其不意、攻其无备的效果。在现实生活中，我们也可以看到这种方式的运用。在一些竞争激烈的行业中，领先者会采用类似的策略来保持自己的优势地位。

第四段：知己知彼，百战不殆

“知己知彼，百战不殆”是孙子兵法200字的第三条内容。这句话强调了了解对手的重要性，并在与对手作战前了解自己和对手的实力和特点进行对比。这种方法不仅有助于我们发现对手的弱点，还可以制定出相应的策略以顺应行情的变化。这种方法在商业上也得到了广泛的运用。企业领导者必须了解自己的业务，并亲身体验竞争对手的业务，以制定出相应的策略。

第五段：纵横捭阖，变化无穷

“纵横捭阖，变化无穷”是孙子兵法200字的第四条内容。这句话强调了战术灵活的重要性，并呼吁在战争中采用多种战术与对手并肩作战。这种变化不仅适用于战争，还适用于生活的各个方面。作为个人，在工作上需要时刻保持学习和进步，采用差异化战略以占据领先地位。同时，也需要不断地更新、改进个人技能，以便应对未来的挑战。

结论：

总之，《孙子兵法》200字总纲概括了孙子兵法的灵魂与核心思想及其实际应用。在学习与实践中，我体会到了这200字内容对于个人与组织，在发展与应变方面起到的鼓舞和启示作用。无论在哪个领域中，了解自己与环境、对手和变化的关系并在此基础上去思考和行动，都应该是我们的核心步骤。

**孙子兵法心得体会篇四**

那一篇讲的是蜀争夺汉中之战：赤壁之战后，刘备占据了荆州、益州，与占据黄河流域的曹操、占据江南的孙权构成了三足鼎立的形势。公元215年，曹操消灭了西北的马超、韩遂势力后，亲率大军进军汉中的张鲁，占据了汉中。汉中地处益州，曹操的进军汉中，使刘备感到自我在四川的统治权及其稳定性受到影响，而且，由于汉中地理位置十分重要，于是，刘备争夺汉中之战发生了。刘备用“知迂直之计”转败为胜，迫使曹军退出四川。

我读完十三篇之后，明白了打仗不仅仅要有兵力，还要有计策。

《孙子兵法》说：“知彼知己，胜乃不殆。知天知地，胜乃可全。”我理解就是要明白自我优点是什么，缺点是什么，竞争谋个位置或者某个目标的优势是什么，劣势是什么，你的同事中哪个最具有竞争力，对你最有威胁，他的长处是什么，不足是什么，然后衡量一下自我是继续与他争下去，还是另谋他就，还是韬光养晦，应对现实，调整为其他更实际的目标。

《孙子兵法》说，决定战争胜负的五大要素是：一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。道就是道义，就是要坚持正义，做官要正直，这样你才能在道义上占有优势，才能上上下下都支持你，天就是天时，你时机没到，就不要急，就不要跃跃欲试，锋芒毕露，欲速则不达，你时机到了，接把握住机会，略做努力，一切水到渠成；地就是地利，位置与位置是不一样的，你在有利的位置上争取下一个目标就有利的多，反之则很吃力或者根本没有期望；将就是自身的潜力，没有潜力再好的天时地利也只能白白浪费；法则是工作方法，如何团结同事，加强群众基础。

《孙子兵法》说：“故兵无常势，水无常形。”工作中也要灵活机动，善于创新，善于思考。

《孙子兵法》说，不战而屈人之兵，善之善者。和同事之间相处，要靠自我的品德让别人信服自我，而不是靠勾心斗角，尔虞我诈，甚至靠高压政策更不可取。

《孙子兵法》说：“主不能够怒而兴师，将不能够愠而致战。怒可复喜，愠可复悦，亡国不能够复存，死者不能够复生。”工作中必须要制怒，想想经常在工作大怒，真就应好好改改了，因为怒而兴师最后失败的例子太多了。

**孙子兵法心得体会篇五**

孙子兵法，我国历史上现存的第一本兵书，相传是孙武所著，后由其子孙孙膑整理。该书对我国古代军事学术的发展产生了巨大而深远的影响，被誉为“百世谈兵之祖”，同时对世界各国的军事思想产生重大影响，它是美国西点军校参训军官必读的书。

孙武生活于春秋末期，正是中国古代社会更替——奴隶社会向封建社会过渡——之际，阶级斗争激烈，诸侯国之间爆发战争。一方面，孙武借鉴以前人留存的思想资料作为这部兵书的起点；另一方面，孙武充分地吸收所处时代的理论上的和实践上的成果，如参考春秋五霸（齐桓、晋文，秦穆、楚庄、宋襄）的战事。虽然书中很多作战方式对于科技发达的现今来说早已过时，但真正的瑰宝是在于其永不落后的战略、战术思想，一些基本的原则甚至渗透在社会各行各业当中，在商业竞争、体育比赛等领域广泛应用。

**孙子兵法心得体会篇六**

《孙子兵法》是我国最古老、最杰出的一部兵书。也是世界三大兵书之一。话说当年拿破仑都买过。

我在看完一堆历史书后，听说古代好多名将都是读过这书的。于是也慕名而来，忍不住要一睹它的风采。

看完之后唯一的感觉就是精彩……难怪从战国时期起就开始风靡流传。里面讲了许多诸如：打仗的必备条件，通过所具备的因素就可知双方的胜负几率。还有各种战斗队形，战斗谋略。让我记忆最深的是本书开头所说的战斗的五个方面：

一是道，二是天，三是地，四是将，五是法。看起来还不是很明白，那我来解释一下：第一个，道，就是君主和民众目标，意志统一，可以同生共死，而不会惧怕危险。天，指的是昼夜、寒暑、四季更替。地，指地势的高低，路程的远近，地势的险要、平坦与否，战场的宽阔、狭窄，是生地还是死的等地理条件。

将，指将领足智多谋，赏罚有信，对部下真心关爱，勇敢果断，军纪严明。法，指组织结构，责权划分，人员编制，管理制度，资源保障，物资调配。这五个方面是非常关键的，因此如果哪个将领能够真正领会，他就会成为一个成功的将领。这五点何其重要，我细细读了很多遍，都觉得句句在理。

另一部分要说是队形了，不同的战斗，从地势考虑，就必须选择不同的.队形。一般是几人一组，有攻有防。地形宽广的时候每组人要多一些，地域狭窄时就要相对减少，因为这样活动起来方便灵活。我听过一个叫俞大遒的将领，运用这种队形就用得非常到位。前面一排手持盾牌，后面两人一排，持不同的武器攻打。这样既保护了本队的人，又能有效消灭敌人。听说有一场战役，运用这种队形，取得了惊人的成果：几百个人攻打几千人，不但把敌方杀得片甲不留，自己这一方居然只有一两个士兵轻度受了点皮外伤。真是太不可思议了！

还有一些便是怎么样才能壮大队伍，获得民心。这里还要讲求一些美德，不如不能杀投降的人。其次用武力解决还不是个好办法，最好能够通过谈判解决，减少伤亡。更高难度的是，还可以把敌军归为自己的队伍。总之，除非万不得已，不要用战斗来解决问题，因为必尽战斗的成本太高了，长期战斗，会变的贫困。

《孙子兵法》让我不得不惊叹于古人的智慧，他们的作战技巧，让我们现代人都为之叹服。再那么一个兵荒马乱时代，能写出这样一部巨作，实属军事天才！

**孙子兵法心得体会篇七**

孙子兵法，是我国古代最重要的军事兵法之一。它是一部兵法书籍，也是一部智慧之书。然而，许多人只将其视为军事书籍，忽略了其中蕴含的深刻哲理。通过阅读孙子兵法，我有了很多启发和收获，在人生和职场中都能运用得到。下面，我将分享我的读书心得体会。

首先，孙子兵法给我最大的启示是“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道。”这句话告诉我们，在战争中，胜败之间是生死存亡的关系，而在现代社会中，职场竞争也是如此。在竞争激烈的职场中，无论是企业与企业之间的竞争，还是个人与个人之间的竞争，都需要像打仗一样认真对待。我们需要认识到，职场背后隐藏着巨大的机会和挑战，仅仅依靠较好的专业技能是远远不够的。我们必须具备出类拔萃的实力和心态，才能在职场中取得成功。

其次，我发现孙子兵法非常注重战略和策略的运用。书中强调了藏拙和谋攻的重要性，告诉我们战争胜负与智谋的作用密不可分。在现代社会中，我们同样需要具备良好的战略眼光与谋划能力。不管是制定公司发展战略，还是规划个人职业规划，都需要我们有长远的目光，善于分析形势，合理安排资源，设计科学的行动方案。只有在谋划之中，我们才能在竞争中领先，抢占先机。

第三，孙子兵法给我指明了军事指挥能力的重要性。书中不仅倡导尽忠职守，更重视领导者的决策和指挥能力。正如孙子所言：“将之任之，因循而动。”无论是军队的将领还是企业的管理者，都需要有清晰的指挥意图，良好的组织协调能力和果断的决策能力。在职场中，作为团队的领导者，我们需要学会站在更高的角度思考问题，善于分配任务和资源，根据情况作出准确的判断，为团队取胜贡献力量。

第四，孙子兵法也给我启示，战争和职场都离不开人心的运用。孙子兵法中提到了“顺势而为”的原则，即在战争中善于利用人心的力量。同样地，在职场中，了解和把握人心也是取得成功的关键。我们需要理解每个人的需求和动机，善于激励和引导团队成员，帮助他们发挥个人优势，建立积极向上的工作氛围。只有在团队的支持和配合下，我们才能赢得竞争，实现个人和团队的目标。

最后，孙子兵法还教会了我应对困难和逆境的智慧。书中提到很多有关军事战术的原则，告诉我们在困难和逆境中如何应对和反击。在现实生活中，我们也经常面临各种各样的困境和挑战，要实现个人和职业的突破，就需要具备坚定的信念、果断的行动和乐观的态度。只有经历过风雨的洗礼，我们才能锻炼出坚韧的意志和顽强的拼搏精神。

通过阅读孙子兵法，我深刻认识到了其内涵和智慧。它不仅教会了我如何面对战争和竞争中的种种挑战，更帮助我在人生和职场中做出明智的选择和决策。我相信，只要我们能够将书中的智慧运用到实践中，就能在各个方面取得优秀的成绩。

**孙子兵法心得体会篇八**

孙子兵法是中国古代一部非常受欢迎的兵书，在很长时间内都是军事理论研究的经典之作。孙子兵法首次出现蕴含着许多实用化的策略，涉及了战争中的各种因素。它以战争为基础，反映出了古代国家的治理思想和管理原则。下面我将结合自己的学习经历，谈谈关于孙子兵法的两百字心得体会。

孙子兵法是一本极好的指导书，可以应用在解决各种问题上。它揭示了一个不屈服于强大者的感性战略：在生活中当我们面临比我们强大的对手时，可以利用孙子兵法来对抗他们。我们可以通过运用孙子兵法的原则避免在较差条件下夺取胜利，例如在考试、比赛或商业中的竞争中。

另一个我体会到的是孙子兵法不仅在战斗中得以应用，也可以运用在其他方面。比如说，它在管理领域中也有着广泛运用。孙子兵法要求指挥官掌握情况和首先想到制定合理政策的人。而在管理中，一个好的领导者如果能够运用孙子兵法的原则，他就可以制定出让团队感到与工作效率最高的决策，进行比对和分析来找出最佳方案。

学习孙子兵法的秘诀是保持灵活，温故知新以继往开来。学习者需要经常回顾兵法，并将其与自己的实践结合，以达到更深层的理解。

孙子兵法可以概括为“双面性原则”，即多种决策可以基于多个考虑因素而做出。这意味着我们必须始终保持警惕，时刻准备着面对不同形式的挑战。我们必须考虑到可能存在的不确定因素并在不同角度上进行优化。

在过去的几个世纪里，孙子兵法一直是领导者、商界人士以及军事家（特别是军事指挥官）的重要指导书之一。我认为，从中学到的理念和智慧可以帮助我们在逆境下寻找解决方案，从而实现我们的目标和梦想。

**孙子兵法心得体会篇九**

在进入21世纪的今天研读《孙子兵法》，我感觉到非常有必要，因受到全球经济一体化大环境的影响下，商道规则正在急剧变化，学习“兵道”的观点也会因现代环境下的天时、地利、历史背景变化而在变。那么究竟研读《孙子兵法》的作用又会如何?我认为我应该采用“以时俱进”的研读方式进行学习，因为在兵道最为关心的是谁胜谁负问题上，我感觉倒在商道上已明显受到挑战，有些显得已经不那么重要了。因为目睹许多战胜者们“做大做强”后，结果变得不一定是好事，例如：综观国内许多企业为例，先做强做大的那部份赢者，则先亡也，逃脱不了还欠一身债，从而彻底退出商道舞台的命运；而早早败下阵者，也不一定是坏事，许多因战败而早早收兵，“夹起尾巴”，吸取教训，保存实力者，反而躲避了全军覆没身败名裂的下场。重要的是一切都在变，上世纪讲究单打独斗、品牌垄断市场；21世纪“商道”游戏规则强调全球经济一体化，区域经济效应，重视资源整合；通过敌对斗争占领市场摸式存在，那么《孙子兵法》兵道作用凸显；但通过资源整合进入市场的模式也明显突出，较强者用橄榄枝不“斗”地收编弱者，而弱者又不“斗”而心甘情愿降级主动接受强者收编，变成强者不战而赢又允许弱者共存，结果是提倡共存共赢，弱者不战而求得生存，那么《孙子兵法》兵道作用则减弱，因为斗者则两败俱伤；和者则共存共赢。

但是，无论如何，作为企业的管理者学习《孙子兵法》，从基本原理、基础、规则、规律、道德、战略和战术方面都会收获无穷。

我们可以通过学习《孙子兵法》中的“系统思维，悟道知胜的其中之一----十四术，即1、能而视之不能2、用而视之不用3、近而视之远4、远而视之近5、利而诱之6、乱而取之7、实而备之8、强而避之9、怒而挠之10、卑而骄之11、佚而劳之12、亲而远之13、攻其不备14、出其不义。”理解，把《孙子兵法》的战略战术，运用到现代商战活动中去，很快地教会我们如何去捕捉商机，在学习这《孙子兵法》的时候，我总觉得就好像过去在学习毛主席当年的军事思想，特别是“能而视之不能”这一战术在捕捉商机方面很有作用，企业在当前选择投资项目时，摆到你面前的所谓“肥肉”商机，表面上可“能”，但在今天信息时代的商道上，视之“不能”是对的，因为这些商机人人偕知,绝对是不能投入的项目。

《孙子兵法》关于“闻道、悟道、行道、明道为师之才和全身之道的根基：不闻道不足以明理；不悟道不足以成器；不行道不足以立业；不明道不足以善终生”的论述，对古代带兵打仗的将领的基本要求；对现代带领团队在商战中“冲杀”的企业管理者来讲，也是“师之才和全身之道的根基”，深刻学习和理解《孙子兵法》“道”的内涵，结合到现今社会的实践中去，企业管理者才具备“将”的基本素质，才能“明白事理”，可以“成器、立业”，有机会“以善终生”。

企业管理者具备“师之才和全身之道的根基”后，必须重点学习《孙子兵法》的：“将之智、将之信、将之仁、将之勇、将之严”这“将”才必备的五德。将之智---将之智要超常。“见胜不过众人之所知，非善之善也。”企业管理者在经营管理中必须有高瞻远足的目光和智慧，准确预测市场未来走向，撑控整盘棋的主动权。在整个经营管理学习、撑握、运用《孙子兵法》的“知粮草资材馈给、知天时地利人事知已知彼，胜乃不殆；知天知地，胜乃可全，知度、量、数、称、胜；知火攻用间之道等本领。将之信—赏罚孰明，“令素行以教其民，民则服。令不素行以教为民，则民不服。令素行者，与众相得也”。企业经理人在经营管理中能否做到奖罚分明，会直接影响到员工的士气和企业的成败。将之仁---“不战而屈人之兵，善之善也，视卒如婴儿，故可与之赴深蹊；视卒如爱子,故可与之俱死；爱而不能令，厚而不能使，乱而不能治，臂如骄子，不可用也”。企业在市场竞争中虽然稳操胜券，但企业经理人跟竞争对手尽量不采用明斗方式获得市场和顾客，而是用自己的实力和智谋取胜，避免明斗出现的两败俱伤发生；对待本企业员工，则必须做到“视卒如婴儿、视卒如爱子”才能够充份发挥企业文化和体现企业团队精神的威力。将之勇---“戒匹夫之勇,齐勇若一，政之道也。勇怯，势也”。企业经理人在经营管理中所体现“将之勇”,并非“单打独斗，蛮打蛮干，意气用事”等来体现，企业需要的是“智勇双全”的将才。将之严---“法令孰行，合之以文，齐之以武。”对一个企业来讲，必须有严格的、行之有效的规章制度，并得以实施，才能做到“一切行动听指挥和步调一致”。

我认为《孙子兵法》兵战与商战的普遍认同之处是：都是对抗性竞争；都是争夺某种利益；都是有目的、有计划、有组织的活动；都要运用战略与策略；都是双方经济、科技、管理、后勤等整体实力的较量；抗争过程都要耗费大量资源，成本很高；双方指挥官或总经理的智谋精神，士兵或员工的素质、士气具有决定性的作用；都要讲究天时、地利、人和；都要坚持以道贯术。

但是我认为，《孙子兵法》兵战与现代商战普遍认为有区别方面都有相同之处的。

普遍认为：

兵战活动目的是：为了获取政治经济利益；打垮或征服敌人。

商战活动目的是：为了获取商业利益；赢得或创造顾客。

我认为：

普遍认为：

兵战双方关系是：敌人(直接性)；

商战双方关系是：非敌人(间接性)。

我认为：

普遍认为：

兵战行为方式是：不遵守游戏规则(兵不厌诈)

商战行为方式是：遵守游戏规则(诚信为本)

我认为：

普遍认为：

兵战的抗争结果是：破坏性

商战的抗争结果是：正当竞争是建设性的，不正当竞争是破坏性的

我认为：

现代商战的抗争结果同样是：无论是“正当竞争”还是“不正当竞争”都同样具有破坏性结果，只不过兵战破坏性结果是明的；而商战破坏性结果是“看不见的战线”而已。

学习兵法的系统观对完善本企业管理必须借鉴的体会是：

一、在关于《孙子兵法》“五事”方面的应用：1、道2、天3、地4、将5、法：

5、公司在学习“法”方面是：由于“泛珠车网”的经营理念是先投资建设网络平台，然后整合社会资源，再为顾客创造增值服务后的前提下追求利润，这均符合《孙子兵法》的原理。

二、在关于《孙子兵法》“七计”方面的应用：“主孰有道?将孰有能？法令孰行？

兵众孰强？士卒熟练？赏罚孰明？”等，《孙子兵法》已经非常简单，明了地告诉了我们如何去完善企业管理,指出了前进的坐标。只要我们不断地将《孙子兵法》的精髓部份，通过我们努力学习和实践、应用、适应和以时俱进地发挥，我们的企业一定会得到健康地发展!

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