

# 兵法简述读后感(通用6篇)

当看完一部影视作品后，相信大家的视野一定开拓了不少吧，是时候静下心来好好写写读后感了。这时候最关键的读后感不能忘了。那要怎么写好读后感呢？下面是小编带来的优秀读后感范文，希望大家能够喜欢！

## 兵法简述读后感篇一

《孙子兵法》中的“全”的重要程度，就如同孔子的“仁”，老子的“道”。如果读了《孙子》以后只记得一些关于地形之类的判断方法，而没有注意到“全”的重要，那么就算是白读了。

“全”是战略，是大战略，全字是“人”和“王”的组合，清楚的表明全道才是王道。它是“破”的相对词，所谓求全就是力求保持自己不被破坏(至少也应把破坏减到最低限度)，而同时又能克敌，达到斗争的目的。

“全”字在“谋攻”篇里出现七次，为“全”而“谋”，“谋”要以“全”为原则。“故用兵之法，全国为上，破国次之；全军为上，破军次之；全旅为上，破旅次之；全卒为上，破卒次之；全伍为上，破伍次之”，最后孙子得出令天下人拍手叫好的结论——“是故百战百胜，非善之善者也；不战而屈人之兵，善之善者也”。不战而屈人之兵，是最佳选择，是最高理想，其结果为“兵不钝而利可全”。只有不战而屈人之兵，才能在打击敌人的同时最大限度地保全自己。“全”才是最完美的天平，衡量着胜利的程度。

作为一位伟大的军事家，孙子提出“全”的思想，即显现出他宽广博大的心胸和高瞻远瞩的目光。为什么呢？历来的将军们都认为要表现出自己军队的力量，就必须“打”，而孙子却在“全”中提出了尽量不要打，要靠总体的战略获胜，要取得全局性的胜利。“百战百胜，非善之善者也”，甚么才

是孙子理解的“善”呢？“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也”，一位为国为民的将军，怎么能轻易用兵，把国家安全和士兵的生死置之度外呢？“善”，就是“兵不钝而利可全”，战只是手段，获利才是目的，如果自己损失惨重，就谈不上获利了。

我不禁要问：那么怎么样才能做到“全”呢？

一，首先是尽量不战，而又能达到军事目的，即慎战原则。慎战，是尽量避免损失的方法，避免成为战争的牺牲品，而又能达到“胜可为”的目的。人类历史上总是战乱不断，但是瑞士作为一个小国家，却几百年没有经历战争了。就是因为他们时时刻刻准备着防御敌人的袭击，就使得敌人不敢来袭击他们。中国古代有很多“联姻”的故事，昭君出塞就是一例，其实本质就是通过联姻来避免战争的出现。下面我举“围魏救赵”的例子说明：公元前345年，魏国将军庞涓率领10万大军围攻赵国都城邯郸，赵国派使者去齐国请求支援。当时大将田忌提出愿意率10万大军去与庞涓决一死战。这时孙臧提出了不战的方法：魏国国都空虚，只需齐国向其国都进军即可令庞涓回师。这就是著名的“围魏救赵”，是不战达到战的目的的典型例子。

二，然而，虽然孙子最提倡不战，但是他也感到这有时候很难做到，所以他用了大量篇幅写如何战的问题，为了取得“全胜”，几乎就写成了整部《孙子兵法》。从这里也可以看出，“全”其实是整部《孙子》的纲领和核心。下面我就提一提战前、战中和战后：

1，首当其冲的是：不管讲甚么奇妙的战法，都需要一位合格的将领，“夫将者，国之辅也，辅周则国必强，辅隙则国必弱”。于是就有了对将领的高度要求。作为“生民之司命，国家安危之主”，除了要具备“智、信、仁、勇、严”外，还要注意“五危”，即不要只知道死拼，不要贪生怕死，不要急躁易怒，不要爱慕虚荣，不要被感情蒙蔽而不能理智分

析。能做到这些的将领才是统帅，而不仅仅是一个小部将。历史上这方面的例子比比皆是。其中司马懿的本领可以说是达到很高的水平。诸葛亮曾经数次向司马懿挑战，司马懿都坚壁不出，等待蜀军粮尽。诸葛亮便派人给司马懿送去“巾帼妇人之饰”，但是司马懿只是笑笑。不久诸葛亮又派人去求战，他也不谈军事，还问使者说：“诸葛公起居何如，食可几米？”有了合格的将领，君主就可以高枕无忧了，全权交给将领处理，而君主不再干涉。“用人不疑，疑人不用”。放手让将领根据战地的实际情况随机应变，“将能而君不御者胜”。

2，战争前大量调查自己和敌人的情况，做到“知己知彼”。要用好各种间谍，不惜花重金收买对己方有利的人。“不知敌情者，不仁之至也。”提前谋划好，在“知己知彼”的情况下，作出多种准备，拿出多套方案，以防备突发事件，即“庙算”——“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！”战前的准备是很重要的，我方应该采取哪种方法取胜，敌人可以如何对付我，可能在哪些地形作战，我方的行军路线、食物和武器装备如何处置，如果敌人偷袭应如何处理等等，都是需要事先做好研究的。这就是所谓的“胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜”。

3，打仗时不能与敌人硬拼，更不能轻易采取攻城战术。“上兵伐谋，其次伐兵，其下攻城。攻城之法为不得已”<sup>a</sup>根据敌我方的军事实力作出相应的处理策略，“十则围之，五则攻之，倍则分之，敌则能战之，少则能逃之，不若则能避之”，不能不顾实力的硬拼，“小敌之坚，大敌之擒”<sup>b</sup>可以使用“诡道”和“避其锐气，击其惰归”的方法，使敌人有力用不上，从而可以轻易歼灭敌人。诡道就是“能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近……”。同时，自己用诡道时，也要想到敌人也可能用诡诈的手法<sup>c</sup>“致人而不致于人”，善于奇正变化，通过迷惑敌人、

调动敌人，使敌人“不知其所守，不知其所攻”，有力用不上，而我却可以以众击寡，达到轻易取胜的目的。“奇正之变，不可胜穷也”，足以迷惑敌人，使敌人心惊胆战，草木皆兵，失去战斗力；“形之，敌必从之；予之，敌必取之。以利动之，以卒待之”，让敌人疲于奔命，而我方可以以逸待劳，取得胜利。注意行军有形有势，节奏有力而明快，做到速战速决，随机应变，根据实际情况处理新出现的问题。“兵闻拙速，未睹巧之久也。”“敌人开阖，必亟入之。先其所爱，微与之期。践墨随敌，以决战事。始如处女，敌人开户，后如脱兔，敌不及拒”，这就是“势”的作用。关于战中取得全胜的最典型的例子莫过赤壁之战了。另外，我举长勺之战的例子说明一点理论的实际运用：鲁庄公十年春天，齐国军队攻打鲁国。鲁庄公同曹刿共坐一辆战车。鲁国齐国的军队在长勺作战。庄公打算击鼓命令进军。曹刿说：“不行。”齐国军队敲了三次鼓。曹刿说：“可以进攻了。”齐国的军队大败。庄公准备驱车追去。曹刿说：“不行。”于是向下观察齐军车轮留下的痕迹，又登上车前的横木了望齐军，说：“可以了。”就追击齐国军队。战胜了齐国军队后，庄公问这样做的原因。曹刿回答说：“作战是靠勇气的。第一次击鼓振作了勇气，第二次击鼓勇气低落，第三次击鼓勇气就消灭了。他们的勇气消失了，我军的勇气正旺盛，所以战胜了他们。大国，是不容易估计的，恐怕会有伏兵。我看见他们的车轮痕迹混乱了，望见他们的旗帜倒下了，所以追击齐军。”一句话，要注重心理战术的应用，以便更容易地打击敌人，而又能使自己的损失达到最小。

4，最后，我提一下战后的处理。既然已经获胜，就不应该得意忘形、张牙舞爪。要使胜利长久，才能算是“全胜”。怎样才能使胜利长久呢？《老子》说：“夫佳兵者，不祥之器，物或恶之，故有道者不处。君子居则贵左，用兵则贵右。兵者不祥之器，非君子之器，不得已而用之，恬淡而上，故不美，若美之，是乐杀人。夫乐杀者，不可得意于天下”，所以要“杀人众多，以悲哀泣之；战胜，以哀礼处之。”这大概符合《孙子》的精神吧！

总之，战争是一门伟大的艺术，并不是取胜了就可以的。全胜就是尽量不战而胜，即使要战也应尽量减小伤亡的同时取得彻底的全局性的胜利。最根本的是用最小的代价取得最大的利益。这需要我们认真对待，努力找出能取胜的最完美的方案——“必以全争于天下”。

## 兵法简述读后感篇二

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：

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。

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。

## 兵法简述读后感篇三

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！

## 兵法简述读后感篇四

《孙子兵法》这本书主要讲了孙子的用兵法，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。

计篇——我认为，孙子在这一篇中全篇主讲了五个点：“道、天、地、将、法”。“道”是指政治的状况与路线；“天”是指天时；“地”是指地利；“将”是指将领的指挥才能；“法”是指军队的法令与法规。有句话说得好，“攻其不备，出其不意”仅有这样才能赢得战争的主动权。

作战篇——这一篇主要的一点就是要根据实际情景作实际工作，战争的输赢对国家的人力、财力、物力都有着很大的关系。孙子曾说：“兵贵胜、不贵久”要速战速决正应照了这句话。同时在国内厚赏出兵打仗的士兵，善待地方的俘虏来同时壮大自我的实力，取得胜利。

谋攻篇——孙子说：“不战而屈人之兵，必以全争于天下”，这句话就是孙子用兵技术的最高境界，孙子主张要集中优势兵力与敌作战，并且同时还强调了不懂军事的君王干预军事活动的危险性，正所谓：“知己知彼，百战百胜”。

行篇——这一篇论述了如何依据敌我双方军事实力的强弱，灵活运用攻守两种不一样的形式，到达保己伤他的母的，并且行篇最重要的就是要隐藏自我的实力，使敌无形可循，要做到出其不意，克敌制胜，要给别人最致命的打击，就要：“先为不可胜，以待敌之可胜”。

势篇——势篇与形篇是有关系的，势篇就是充分发挥将帅的主观能动性，进取利用和创造有利的作战态势，出奇制胜，巧用虚实，造成一种势不可挡的有力态势，打击敌人，要巧

用谋略迷惑敌人，调动敌人，占据主动，这样才能取得了一个战争最终的圆满胜利。

虚实篇——这一篇主要讲述了在战争上兵术的虚实问题，在文中，孙子强调一点要抓住“虚”，“实”这两个点，来避实击虚，因敌制胜，就是孙子说的“避实而击实”也正所谓兵无常势，水无常形，一点要坚持主动，从而变敌从实到虚，变己从虚到实。

军争篇——这一篇主要论述了在一般情景下夺致胜的条件和战场上的主动权，中心点就是要如何及趋利避害，所谓军争就是一点要取得主动权才能获得最终的胜利。

九变篇——这一篇主要论述了在作战过程中，如何根据特殊情景，以灵活变幻的战术，赢得战争的胜利，在篇中，孙子强调将帅必须做到全面，辩证的看问题，当自我遇到危险时，不能指望敌人不来不攻，应当做好充分的防备。

行军篇——这一篇论述了军队在不一样的地理条件下如何行军作战，驻扎安营，主要分处军，相敌，附众三个方面。在处军方面我们应当要利用对我们有了的地形，避开不利的地形；在相敌方面应当正确的了解确定敌情；在附众方面我们应当做到赏罚分明。

地形篇——这一篇论述了利用地形的意义，以及军队在各种地形条件下进行作战的基本原则，强调了在战争中地形取胜的总要性。

火攻篇——火攻篇主要论述了火攻的种类、条件、实施方法。孙子认为以火助攻，是提高部队战动力，夺取作战胜利的重要方式，在使用火攻的同时，君主和将帅对战争要谨慎从事，也能发挥得了火攻的作用，从而取得最终的胜利。

用间篇——《孙子兵法》的最终一篇——用间篇，论述了在

战争活动中使用间谍的重要性，使用间谍要使付出的代价小而收获大，可是孙子在文中把胜负主要归结于间谍的作用。

## 兵法简述读后感篇五

这一篇文章主要介绍《孙子兵法》的第一篇“始计篇”的第三部分，诡道/用诈。

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。攻其无备，出其不意。此兵家之胜，不可先传也。

意思就是：

用兵打仗是一种诡诈的行为。因此要求做到：能打却装作不能打；要打却装作不想打；要向近处却装作要向远处；要向远处却要装作要向近处。敌人贪利就用小利引诱他；敌人混乱就乘机攻取他；敌人力量充实，就注意防备他；敌人兵卒强锐，就暂时避开他；敌人暴躁易怒，就设法挑逗他；敌人谦卑谨慎，就设法使他骄横；敌人休整良好，就设法使他疲劳；敌人内部和谐，就设法离间分化他。要在敌人没有防备处发动攻击，在敌人意想不到时采取行动。这正是军事家指挥艺术的奥妙精髓，是不可预先传授说明的。

孙子认为“兵以诈立”，认为用兵打仗靠诡诈多变取胜，要根据利益情况决定自己的行动，根据兵力的分散和集中进行变化。

孙子的“兵者诡道”“兵以诈立”思想，高度概括了战争行为的本质，兵无谋略无以为战，这构成了孙子军事思想的主体。

正因为诡道反应了战争的指导规律，后世兵家对孙子“兵不

厌诈”推崇备至。《十一家注孙子》中。

曹操说：“兵无常形，以诡诈为道。”

李筌说：“军不厌诈。”

梅尧臣说：“非譎□jue□不可以行权，非权不可以制敌。”

张裕说：“用兵虽本于仁义，然其取胜比在诡诈。”

可见诡诈是杀敌取胜的法宝，在战场上，不用诈就难以克敌制胜；不施谋略就等于把自己军队送进坟墓。

仅以中国古代战史为例：

西汉初年，冒□mo□顿（du□单于示弱诱敌，尔后突然出击围困刘邦于平城白登山，是“能而示之不能”

三国时，吕蒙称病隐退，麻痹关羽，一旦得逞，即白衣渡江，进占荆州，是“用而示之不用”

笠泽之战中，越王勾践声东击西，侧翼佯动，中间突破，大败吴军，属于“近而示之远”

楚汉战争中，韩信正面牵制，迂回进击，木罌渡河，平定魏地，是“远而示之近”

其他如“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”等诡道战法，也都受到后世将帅推崇。

诡道之术丰富多样，灵活多变，但千条诡计，万般奇谋，也有一定规律可循。其中最突出的可概括为两点：

一是“示行动敌”，即通过伪装、欺骗、造成对方错觉，调动敌人，战而胜之；

二是“量敌用兵”，即兵家根据战场形势，实施灵活机动的指挥，因敌变化，随机处置，能打则打，不能打则不打，始终掌握战场的主动权。

上述两点，是孙子“兵者诡道”之术的精髓。

战争是智谋的较量。感性的直观容易被事物的表象所迷惑。特洛伊人没想到精致的木马中会暗设机关，被西农（希腊人的间谍）花言巧语所蒙蔽；曹军也以一般的作战心理对待赵云的空营之策，这是“木马计”与“空营计”取胜的主要原因。

《投笔肤谈·持衡》云：“善制敌者，愈之使敌信之，欺之使敌疑之，韬其所长而使之玩，暴其所短而使之惑。”意思是说：善于克敌制胜的人，愚弄敌人，使其信以为真；欺骗敌人，使其产生怀疑；隐匿我军长处，使敌人疏忽；暴露我军的短处，使敌人迷惑。这就道出了兵家的权谋诡道的真谛，在于使敌失误，步入圈套。

《十一家注孙子·王哲》说道：

智者，先见而不惑，能谋虑，通权变也；

信者，号令一也；

仁者，惠抚恻隐，得人心也；

勇者，徇义不惧，能果毅也；

严者，以威严肃众心也。

五者相须，阙一不可。

对今天的领导者而言，

“智”就是战略智慧，有先见之明，审时度势，能运筹帷幄，多谋善断，指定方针、计划，“智”的意义在于“胜人以智”，处处棋高一筹，才能在工作中稳操胜券。

“信”就是诚实和信用，领导人的言行要使人深信不疑才有可能做到令行禁止。这就是所谓“服人以信”。

“仁”即为领导对部属要有仁慈之心，关心职工的感情，保护职工的利益，才可使组织有较强的凝聚力，这就是所谓的“得人以仁”。

“勇”就是勇敢果断，知难而进，不怕失败，不避风险，处事果断明快，决策及时敏捷，这样才能及时抓住机遇，实现“趋时以勇”。

“严”就是要严明纪律，赏罚分明，有法必依，执法必严，而且不仅要严一律人，更要严于律己，处处以身作则自己持身以正，才能做到“驭众以严”。

读完这一部分，受益匪浅，不过在我看来，诡道是把双刃剑。

这一部分，我不禁初步了解了诡道的大致思路，更加懂得如何避免被他人诡道的方式，俗话说得好，只有充分了解敌人，才有可能充分取胜。

后半部分，再一次的重申了将帅的智、信、仁、勇、严五大特征。特别是对于今天的领导人而言，五者相须，阙一不可。

## 兵法简述读后感篇六

一个阳光明媚的上午，我在书的海洋里“捕捞”，过了许久才网住一条大鱼——《孙子兵法》，包装纸上写着还赠《三十

六计》，一石二鸟，买定了！

经过两个星期的细心“解剖”，我如庖丁解牛一样对这两本书了如指掌。

书的作者孙武是春秋时一位大将，别瞧他是一代武夫，可写起书来也是顶呱呱！翻开书的第一页，精彩的战争策略就会让你爱不释手，甩也甩不掉。一个个战争谋略，一场场血腥而充满智慧的战争典故：“空城计、美人计、连环计、围魏救赵、金蝉脱壳、调虎离山……”精彩的故事层出不穷。那一个个有血有肉，个性鲜明的王侯将相让你大饱眼福。

孙子告诫后人“知己知彼者，百战不殆”要知你我；“不入虎穴，焉得虎子”告诫人们勇往直前；又在“三十六计，走为上”告诉人们大丈夫能屈能伸。

《孙子法兵·三十六计》虽然是一本记叙战略与典故的兵法，但是孙子想告诉我们：“放下你们的武器吧！人类需要永远的安宁与和平！”