

# 最新读孙子兵法心得体会 孙子兵法两百字心得体会(实用6篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 读孙子兵法心得体会篇一

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逆境下寻找解决方案，从而实现我们的目标和梦想。

## 读孙子兵法心得体会篇二

我今天读了一本书，名叫《孙子兵法与三十六计》，因为书比较厚，所以我只看到了第十三篇，下面我就给大家介绍最精彩的一篇吧！

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。

### 读孙子兵法心得体会篇三

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、原则都可以借鉴。

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能力；“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道”这里的“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）战争的决策者一定要在战前做周密的计划，对战争中可能出现的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，面对组织内更高的员工要求，组织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！

“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”，及时组织合适的人力，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，让合适的人才在合适的位置上，掌握好机会，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。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积极性，使人人争先，个个努力，形成良好的企业氛围。

《孙子兵法》是商战中的“圣经”，特别是在今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淵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。

## 读孙子兵法心得体会篇四

这个寒假，我阅读了《孙子兵法》。看完这本书，我非常佩服苏子的才能，竟然能在战争时期写出这么好的兵法书籍！

这本书主要写了一些历史战役中的将帅们都是运用什么样的战略取胜的。孙子是想要告诉将帅们：“兵者国之大事也生死之地存亡之道不可不察也。”意思就是说军事是国家的大事关系到国家的生死存亡这本书不能不看的。

《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呢！

从书中我了解到《孙子兵法》是我国最早的军事理论专著，从它诞生起到现在已经有两千多年历史了。全书共有“计篇”、“作战篇”、“谋攻篇”等13篇。里面有许多精彩的战例，像计谋篇中的“武王牧野誓师灭殷商”，作战篇的“商鞅立法奖军功”等等都是大家熟悉的故事。《孙子兵法》中的谋略规律就是“知己知彼，百战不殆”，这是流传至今的真理，更说明了孙武是一个非常伟大、杰出的谋略家与军事家。

《孙子兵法》中的各种战术、策略不仅在军事有着重要贡献，而且深入到政治、外交、企业经营等社会生活的各个方面，成为人类的优秀文化遗产。当今世界上有许多国家都在研究《孙子兵法》，甚至把它视为兵法谋略经典。

《孙子兵法》真不愧是我国的瑰宝，历史上一颗璀璨的明星！

## 读孙子兵法心得体会篇五

孙子在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，也有着千丝万缕的联系。

我所借阅的这本《孙子兵法》，作者便将其中的道理与经济、政治相结合，对其加以变通的理解，令人耳目一新。商场如战场，很贴切的比喻。兵法中蕴含了企业生存发展之道，使我受益非浅。

一、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关键的资源。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；“夫将者，国之辅也”这与现代企业视人力资源为企业的珍宝如出一辙。孙子也提出了“视卒如爱子”的思想，只有士卒听服于将帅，团结一致，才能取得胜利。企业同时也强调团队合作，关爱员工，培养员工对企业的忠诚度和归属感。“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，必然造成不必要的资源浪费。

二、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）战争的决策者一定要在战前做周密的计划，对战争中可能出现的情况做出不同的估计和安排，也就是说，要打有准备之仗。合之以商之五事，就是说，企业在决定销售某种产品时，必须先充分了解消费者的需求，“谨复索之”选择适当的市场目标，运用合适的人才，以及根据天时、地利、人和等因素制定科学合理的市场营销策略，未雨绸缪，才可以从容应付未来的发展变化。

“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”。商场虽然不是战场，但其竞争的激烈程度却毫不逊色。正如将帅看到战争中的“势”一样，企业主管也应把握商场上的“势”，以先进的管理制度，正确的经营策略，完善的售后服务等来创造有利的态势，然后通过准确把握消费需求，紧紧抓住市场机遇等，来保持产品的领先地位。

三、激励机制。身在高位者要懂得如何激励属下发挥斗志来达到某个目标。“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。正所谓“上下同欲者胜”（谋攻篇），企业良好的绩效管理需要辅之以激励手段，且随着人们对需求的不断提高，企业在激励员工时，要尽量做到投其所需，实现激励最大化。

同时对员工失职的处罚也必不可少。“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积极性，使人人争先，个个努力，形成良好的企业氛围。

四、经营策略。孙子在其思想中提出战争胜利的五种“知胜之道”，在企业中也有五项制胜之法，这便是准确把握市场动向，采用正确的战术，激发员工的团队精神，以及经营者好的经营素质。这些都是取得竞争胜利不可缺少的条件。进攻要求企业迅速抓住商机，果断出机，在对手猝不及防时，占领市场；防守要求企业修明内政，防范风险，伺机而动。在产品开发中，必须不断创新，同时避免劳动成果被他人占有，做好；在营销过程中，要学会运用心理战术，采用积极诱导的方式，吸引他们对商品的注意力；在宣传造势中，要不惜一切代价、也要会借由地利之变或巧出奇招。有时为了更好的达到商业目的，采取“以迂为直，以患为利”的策略，或进行市场的暂时撤退，产品的让利行为，竭诚的服务等，“辞卑而益备”。等等诸如此类的技巧与手段，都与孙子提出的

兵法有着相通之处。

在今天中国从计划经济向市场经济飞速过度的时代，企业家对兵法的理解和运用能力直接反映在他的经营运作之中，把兵法巧妙、灵活、准确地应用在商业行为中，对企业的运作是大有好处的。

## 读孙子兵法心得体会篇六

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。