

# 2023年空城计的收获和感悟(优秀7篇)

心得感悟是指一种读书、实践后所写的感受性文字。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得感悟吗？下面我给大家整理了一些心得感悟范文，希望能够帮助到大家。

## 空城计的收获和感悟篇一

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。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。

## 空城计的收获和感悟篇二

《孙子兵法·谋攻篇》《始计》算基本盘，《作战》讲野战，《谋攻》讲攻城。本篇最后说，知彼知己，百战不殆；知各彼而知己，一胜一负；不知彼，不知己，每战必殆。还是庙算。下面是小编为大家收集关于读书心得，欢迎借鉴参考。

读了那么多闲书，不知何故对《孙子兵法》情有独钟。当初只因为这本书薄，携带方便，所以每次出远门我都会把它塞进行李箱的夹层里，得空就掏出来翻看，翻的次数多了，竟生出亲切之感来。

如今人们看书，读古汉语的不多，一则文言文本身艰涩难懂，二则古汉语对我们来说似乎并没有什么实用价值。但我还是没有放弃文言文的阅读，深深吸引我的是文言的简洁与精辟，那“之乎者也”间流淌的气韵远非白话文可比。在众多的文言书籍中，《孙子兵法》是独树一帜的，单从文学的角度来看，其为文之精美也丝毫不逊于宋玉之词，司马之文。

《孙子兵法》的作者是春秋末期人孙武，据史籍推算，与孔子同时代。孙武为避齐国贵族之间的残酷斗争，举家逃至吴都姑苏城外，一边耕织养家，一边潜心研究兵法。其间，孙武与齐国重臣伍子胥结为莫逆之交。当吴王阖闾谋划攻伐楚国称霸天下时，伍子胥相机将孙武推荐给吴王。孙武带所著兵法十三篇去见阖闾，深得吴王赏识。

孙武被拜为上将军后，养城之战初试锋芒便大获全胜，而柏举之战更是创造了以少胜多、快速运动的奇迹，使楚国从此元气大伤。司马迁在《史记·孙子吴起列传》中说：“西破强楚，入郢，北威齐晋，显名诸侯，孙子与有力焉”。吴楚之战后，史籍再无孙武的记载。传闻孙武建功之后不愿做官，固请还山为民，飘然而去，不知所终。

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，谋攻，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。首先孙子从战略战术上，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。

《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。

孙子曰：兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。故经之以五事，校之以计，而索其情：一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。道者，令民于上同意，可与之死，可与之生，而不畏危也；天者，阴阳、寒暑、时制也；地者，远近、险易、广狭、死生也；将者，智、信、仁、勇、严也；法者，曲制、官道、主用也。

凡此五者，将莫不闻，知之者胜，不知之者不胜。

故校之以计，而索其情。曰：主孰有道？将孰有能？天地孰得？法令孰行？兵众孰强？士卒孰练？赏罚孰明？吾以此知胜负矣。将听吾计，用之必胜，留之；将不听吾计，用之必败，去之。

译：孙子说，与兵事有关的事都是国家的重大之事，关系着国家的兴亡和人民的生死，必须认真研究，谨慎对待。

可从五个方面进行考察，探明对方情形，比较双方优劣。第一是王道，第二是天时，第三是地理，第四是将人，第五是法度。

何为天时？白昼黑夜，寒冷炎热，风雪雨火等时间天气自然变化；

何为地理?距离远近，地形险易，道路广狭，进退有路等空间变化；

何为将人?智谋、信义、仁心、勇气、威严等为将素质变化；

何为法度?军纪，军制，赏罚，官吏，后勤管理等法制变化。

上述五个方面，将帅当通晓，通晓者将获胜，不通晓者必难获胜。所以要探明情形，比较优劣。看：君王是否施行王道?将领是否具有为将素质?天时地理是否有利?军纪法令是否有效执行?兵士民众是否强悍、是否训练有素?赏罚是否分明?我通过这些比较就能判断孰优孰劣、孰胜孰负。将帅如果听从我的计谋，必能取胜，我则留下辅佐；反之必败，我自离去。

感悟：兵道亦商道亦人道。

对企业而言，与经营有关的事都是重大之事，关系企业存亡和员工去留，必须仔细运作，严格把控。

亦可从五个方面考察，第一是人心，第二是趋势，第三是环境，第四是人才，第五是制度。

何为人心?员工和管理层以及管理层之间能够对内求同存异，对外上下同心，为共同目标而用心做事。

何为趋势?消费走向，经营模式，公司架构，要与时俱进。

何为环境?世界经济，国家政策，地区差异，要明察秋毫。

何为人才?智慧，诚信，善良，魄力，担当。留住人才的不是金钱，而是尊重。

何为制度?晋升有望，努力有奖，分工明晰，权责相当。制度不是用来约束人，而是给人希望。

公司领袖当通晓此五方，公司方可持续发展，稳步前进。

对个人而言，与德才有关的事都是重要之事，关系家庭兴衰和个人荣辱，必须要懂得看清自己，认清他人。

亦可从五个方面考察，第一是仁义，第二是背景，第三是身体，第四是才学，第五是自律。

何为仁义?对父母孝，对子女爱，对配偶忠，对朋友义，对生人善，此乃一等人品。

何为背景?有无违法犯罪，有无良好家教，有无学校教育。人最大的背景不是钱和权，而是教养。

何为身体?是否热爱运动，是否饮食规律，是否睡眠正常，身体是进步的保障，爱惜身体的人才能事业长久。

何为才学?是否爱看书，是否有技能，是否够专注，爱看书的人一定不差。

何为自律?时间管理精准，不迟到，不拖延，不浪费，自律之人必是负责之人。

## 空城计的收获和感悟篇三

孙子兵法，我国历史上现存的第一本兵书，相传是孙武所著，后由其子孙孙臆整理。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，那你就使其劳累；对方自卑谨慎，那你就使其骄傲自大；对方内部团结，那你就设法离间他。

“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，而已国君主不横加干涉的会胜利。

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。

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。”

“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”，“高陵勿向，背丘无逆”，“围师以闕，穷寇勿迫”等等。

“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。”

“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，采取灵活激进的战术。

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。”

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。”

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、有条不紊之外，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。

“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，将不可以愠而致战；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！

“故惟明君贤将，能以上智为间者，必成大功。”

## 空城计的收获和感悟篇四

相信《孙子兵法》一书很多中国人都有所听说吧！《孙子兵法》是中国古典军事文化遗产中的璀璨瑰宝，中国优秀文化的重要组成部分，其逻辑缜密严谨，是古代军事思想精华的集中体现。作者为春秋时期著名军事家、吴国军将孙武。

和当时战乱不断的年代相比，《孙子兵法》在现代不止是用于军事上，还有用于企业文化、用人之道、激励机制等等方面上。

在用人之道上，在《始计篇》中提出的“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，这好比一位企业领导者在管理自己的部下时，所需要的一种管理制度。又如“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展的必要的因素之一，如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。因此，《孙子兵法》在现今的企业管理中，能够给予管理者起到一个警醒的作用和引导管理者能够更好地管理自己的企业。

这句话的意思是说，用兵的法则是，不要寄望敌人不会来，而要依靠自己做好充分的准备。做人也是如此，无论做什么事都好，不能寄望自己能混得过去，而要做到做好充分的准备，正如军队打仗一样，有了胜利的把握，才去寻求敌人交战，这跟做事一样，有了把握，才会去做。

《孙子兵法》这部巨着能够给不同的人带来不同的作用，无论是做事做人也好，如能参透其一二，也能带来不少的智慧，同样，如果想参透的更透彻，就一定要多读多思考，才能发觉其中无穷的智慧。

## 空城计的收获和感悟篇五

《孙子兵法》在《火攻篇》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篇里的方法。

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。

## 空城计的收获和感悟篇六

读书，就像是谈恋爱。

当你读到一本书，有了余生要与书偕老的感悟，那才是真正地发现了好书。

第一本被笔者列入人生必读、常读、精读的书籍，著于两千五百年前的春秋时期，走过战国的烽火，经历秦汉的纷争，穿越唐宋元明清；从竹简，到帛书，到宣纸；从卷轴，到线装，到平装。

该书为《孙子兵法》。

### 一. 爱其苗条

古人云：“书中自有颜如玉”。

如果以书比人。厚可当枕之书，是丰腴之人，却不免有肥头大耳之憨；薄如蝉翼之书，是瘦削之人，却难有风姿绰约之态。

而《孙子兵法》，堪称绰约多姿，有多一分则赘，少一分便瘦的妙处。

好书不在于字数多少。

诸如此类的盛赞，不胜枚举。

《孙子兵法》在全世界有数十种翻译本，流传至世界各地。国外人士亦是视之为奇书。

如被誉为“经营之神”的日本企业家松下幸之助，对《孙子兵法》极度膜拜：“中国古代先哲孙子，是天下第一神灵，我公司职员必须顶礼膜拜，认真背诵，灵活运用，公司才能兴旺发达。”如美国共和党主席阿特伍德，自称“《孙子兵法》是我一生中仅见最博大精深的战略文件”，并且，阿特伍德“每两天就会读一次”，每读一次便会“肃然起敬”，“而益发觉察自己的藐小”。篇章只有十三篇，字数只有五千言，而如此简约瘦削的著作，却在两千五百年间深得众人欣赏与热爱，这十三篇五千言中必有魅力。

岂是颜如玉可媲美？

## 二. 爱其多姿

纵观古今对《孙子兵法》的赞誉，横看中外对《孙子兵法》的致用。《孙子兵法》的意义已经突破了作为兵书的范畴了。

《孙子兵法》在世界上已经渗透到经济、商业、教育、管理、体育、医疗、家庭、生活等诸多方面了。

第二次世界大战之后，美国日本德国等国家以及我国港台地

区的企业管理者，率先将《孙子兵法》的战略思想推广到企业间竞争和企业经营管理活动中，出现了许多巧用兵家谋略，获得成功的企业与企业家。

如日本兵法经营塾的塾长大桥武夫，1957年使用《孙子兵法》的理论指导其公司的经营管理，开始了他的“兵法经营生涯”，后来，大桥武夫发表了专著55部，多处引用《孙子兵法》的内容。日本中国台湾南朝鲜的经济界中，一些知名人士、工商巨擘，如石坂泰山、土光敏夫、王永庆、孙法民等人，大多想当熟悉《孙子兵法》。

在美国和日本的体育界中，棒球足球等体育竞赛也普遍采用了《孙子兵法》的竞争原则，许多运动员对《孙子兵法》中的精妙警句脱口而出。在医学界，有人将《孙子兵法》的理论与治病结合起来，取得良好的效果。日本还有许多人应用《孙子兵法》的原则，写出了《孙子与人际关系》《孙子与高考战略》《孙子兵法与恋爱》等大众读物。

未读《孙子兵法》时，对各界各人士的吹捧，半信半疑。

读罢《孙子兵法》，其短短五千言，真理俯拾即是。如此多姿多彩的五千言，实在不能言其瘦削如槁木，实则别有天地。

### 三. 爱其亲切

即使是两千五百年前的书，然后，时间的悠久，历史的变革，并没有让这本两千五百岁的书籍与我们产生隔阂。然后，《孙子兵法》对笔者而言是亲切的。印象中，与权谋有关、与兵法联系的文字，必定带有不可一世的冷漠，甚至有让人难以启齿的阴险。

然而作为“世界三大兵书”之一、“百世兵家之师”、“东方兵学鼻祖”的《孙子兵法》是热情的，是光明的，是激励人心的。

作为兵法，《孙子兵法》倡导“慎战”，第一篇《始计篇》便提出了“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也”的慎战思想。第二篇《作战篇》便讲述了“久暴师则国用不足”的战争与经济与人生活的关系。第三篇《谋攻篇》道明了“不战而屈人之兵”“必以全争于天下”的至上兵法。

诸如此类的兵家思想，表面上在指导战争的进行，实则处处彰显和平的思想。

在军事领域，世界处于和平状态，莫不因为《孙子兵法》提出的“不战而屈人之兵”这一伟大兵家理论，才有不单纯以武力解决纷争的国际局面。而对笔者个人而言，《孙子兵法》是良师是益友，其书五千言，包罗万象，深入浅出。将许多对个人发展有利的道理揭露出来。生活就是战争——同人争，同天争，同万物争，同疾病争，还有同自己内心不合真理的意念争。中国台湾学者林英华在《孙子兵法》中提取出六十七条原理，作为人生的座右铭。

而在阅读《孙子兵法》的过程中，笔者有了阿特伍德一般的感悟，“每读一次便会肃然起敬”，“而益发觉察自己的藐小”，于是愈发激励着自己前行。

#### 四. 与书偕老

在处事之先，《孙子兵法》告诉我，“多算胜少算不胜，而况于无算乎？”让我凡事先有计划。

在困境之中，《孙子兵法》告诉我，“先为不可胜，以待敌之可胜。”让我明白，在难以战胜的困境中，要自强，达到不可被战胜，以待时机。

在愤怒之中，《孙子兵法》告诉我，“主不可以怒而兴师，将不可以愠而致战。”不可因为愤怒而下不理智的决定。

一个人回顾自己的感情历程，最难忘的，便是自己最深爱的。

一个人回顾自己的读书历程，最难忘的，便是自己最深刻的。

对我而言，在读书的历程中，这苗条不失绰约，深入不乏浅出的《孙子兵法》，最是让我难以释卷了。

为此，如何能不执起这五千言的书卷，与书偕老呢？

## 空城计的收获和感悟篇七

今天上午，恰好将一个雕刻有《孙子兵法》内容的竹质笔筒赠送给一名卢旺达文职同事作为礼物——联合国同事之间有交换小礼物的传统。

将笔筒递给她的时候，我正在向她解释笔筒上的内容。一名不认识的卢旺达上尉也在旁边，没想到上尉接过话头，讲得头头是道。

同事听后大喜，自己则又一次颇为感慨，感慨于《孙子兵法》在外军中的影响如此巨大。

我曾连问过5名尼泊尔军官，是否知道孙子和《孙子兵法》。5名军官都回答知道。其中一名尼泊尔少校告诉我：他电脑里还保存有孙武练女兵的英文视频。

坦桑尼亚少校对我讲：他曾在美国培训6个月，结业时美国教官送了他一本英文版《孙子兵法》作为礼物。

还有一次，我与葡萄牙中校争论，葡萄牙中校居然引用《孙子兵法》中的话来支持他的观点。

我也记不清多少次外国军官主动提起《孙子兵法》。《孙子兵法》俨然成为中国军队的一个标志性符号，在外军中的影

响力非同小可。老外提到孙子兵法时，一般也会提到克劳塞维茨及其《战争论》，将二者相提并论。《战争论》被奉为西方军事理论的经典之作，克劳塞维茨则被尊为西方军事理论的鼻祖。