

2023年李嘉诚自传读后感(大全5篇)

当品味完一部作品后，相信大家一定领会了不少东西，需要好好地对所收获的东西写一篇读后感了。可是读后感怎么写才合适呢?以下是小编为大家收集的读后感的范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

李嘉诚自传读后感篇一

固然有许许多多的事情值得我们去思考，唯有诚信是不容质疑的。不管你现在做什么，将来要做什么样，我们必须以诚待人，以诚待事。

今天终于把《李嘉诚全传》读完了，在此想写点我读了此书的感受。这个读后感，写的时间太久太久，想对于以前的读后感，这次总是有些事情困扰着我，所以现在我先把读懂的一部分与大家一同分享!

20世纪末叶，经济热成为全球性的时代大潮。一代超人李嘉诚，人称香港首富，同时又是世界华人首富，在华夏经济史上耸起一座丰碑，举世瞩目。因此，我是带着对他经商道路的追崇心情来读书的，希望从他经商之路看出些什么。

读完嘉诚传奇的一生，让我心存最深的不是他如何以超人之术创立的宏基伟业，而是他那和睦的待人处事态度和他对做任何事情的诚信态度。我想就是因为拥有这个才成就了他今天的事业，这就是”超”之所在。就诚信而言，（书中令我佩服的还有很多，但李超人的诚信是我最敬佩的。）中讲了这样一件事情，他还在开塑料花厂的时候，有位欧洲批发商看中了李嘉诚的企业，想大量收购，可这时刚好李的企业资金发生了问题，所以那位批发商在和李做生意之前附带一个条件，那就是找一家实力雄厚的公司或个人做担保。李嘉诚在找不到担保人的同时并没有放弃去开发新产品，结果他通

宵赶出了9款样品。第二天连忙去和那个批发商交涉，他用自信而执着的口气说：“请相信我的信誉和能力，我的原则是做长生意，做大生意，薄利多销，互利互惠”。批发商微笑的说：“我早已找好一个担保人了，那个人就是你，你的真诚和信用就是最好的担保”。此次生意的成功更使长江公司实力上了一个台阶。

为什么怡和大会如此的看重李嘉诚呢？这正是李嘉诚的诚信说服了他们。收购和记黄埔后，李嘉诚由此被誉为“超人”。外在如今李嘉诚的企业中，仍然还有着建厂时进厂的老员工，虽然企业涉及的行业和专业越来越复杂，他仍然把老员工留在自己的企业中，无不体现他对老员工的关怀，从中也反应了一个“诚”字。用他自己的一句话就是“你必须以诚待人，别人才会以诚相报”。

读完李嘉诚传奇的一生，固然有许许多多的事情值得我们去思考，唯有诚信是不容置疑的。不管你现在做什么，将来要做什么样，我们必须以诚待人，以诚待事。

李嘉诚自传读后感篇二

成功人士之所以成功，因为他们视经历为财富。你也想拥有更多无形的财富，欣赏完原文，也欢迎去欣赏学习李嘉诚励志故事读后感。下面是本站小编精心为你整理李嘉诚励志故事读后感，希望你喜欢。

20xx年《蒙代尔》中国500富豪榜中榜刚在香港揭晓，排在第一的仍是香港首富李嘉诚，对于这个传奇性的人物，我们不得不佩服。但他的成功也不是轻而易举的，来看看他的第一桶金的故事吧。

香港首富李嘉诚于1920xx年7月19日出生于广东省潮州市的一个书香门第。因为父亲去世早，14岁的李嘉诚便被迫辍学，

担负起了家庭的重担。他最初是在舅父的钟表公司里当学徒，后来又做推销员，在生活的磨砺下成熟起来。1950年他筹集五万港币创办了长江塑胶厂，以生产塑料花打开了市场，被誉为塑胶花大王。60年代他转向投资房地产业，凭借他出色的经营和华不断发展壮大，成为香港最大的地产发展商和物业拥有者。他所经营的房地产、金融、酒店、石油、电力等产业遍及世界五大洲。根据《澳洲人报》的最新调查估计，香港首富李嘉诚及其家族的身家约有110亿美元(即约港币780亿元)，在亚洲十大首富中位列第4，较去年跃升2级，而其财富只仅次于日本孙正义、文莱苏丹及印度阿吉姆。

一、辛酸的童年

1939年6月，日本帝国主义的铁蹄开始践踏这片宁静的土地。李氏一家冒着随时可能被杀的危险，躲着不时而来的流弹，爬过一道道封锁线，步行十几天，一路风餐露宿，历尽千辛万苦，辗转到香港。一家人寄居在舅父庄静庵的家里。

祸不单行，这时李嘉诚的父亲李云经因劳累过度不幸染上肺病。身为长子的李嘉诚一边照顾父亲，一边拼命地温习功课。他知道父亲是给累病的，因此，他希望通过自己的努力，以取得好成绩，让生病的父亲能获得一份精神上的慰藉。

为了给父亲治病，李嘉诚一家的生活过得相当清贫。两顿稀粥，再加上母亲去集贸市场收集的菜叶子便是一天的美食。全家唯一的希望都寄托在李嘉诚的父亲身上，希望他能尽快把病养好，让全家能度过这一难关。父亲没能熬过那年冬天，还是撒手归西了。作为长子，李嘉诚从此不得不眼含热泪，无奈地结束他的学业出来打工，以维持一家人的生活。父亲死后，14岁的李嘉诚被迫离开了心爱的学校用他还很稚嫩的肩膀，毅然挑起赡养慈母、抚育弟妹的重担。

李嘉诚先在舅父庄静庵的中南钟表公司当泡茶扫地的小学徒。李嘉诚到这里之后，学到的第一个功夫就是察言观色，见机

行事。他每天总是一个到达公司和最后一个离开公司。

辛苦而困难的3年过去了，当年那个14岁的少年已经长成精瘦但结实、英气十足的小伙子了。17岁的李嘉诚在一家五金制造厂以及塑胶带制造公司当推销员，开始了香港人称之为行街仔的推销生涯。

当今世界很多杰出的企业家都从事过推销工作。推销是一门十分复杂而且不容易学会的工作。李嘉诚酷爱读书。每天白天工作之后，晚上他还要买些旧书来自学，学完的旧书再拿到旧书店去卖，再用卖掉的钱买新的旧书。这样既学到了知识，又节省了很多钱。最初，李嘉诚向客户推销产品之前，心情总是十分紧张。于是他就在出门前或者路上把要说的话想好，反复练习，从而成功地克服了紧张的心理。渐渐地，李嘉诚发现自己不仅推销有术，而且大有潜力。他那与生俱来的观察能力和分析能力十分适合于做推销员。他总是能凭着直觉看出客户是什么类型的人物，并且能马上了解客户的心理和性格，从而定好相应的推销策略。

李嘉诚认为，在从事推销工作的时候，必须充满自信，而且要熟悉所推销的产品，尽最大努力，设法让客户感到你的产品是廉价而且优秀的。很快，李嘉诚成了全公司的佼佼者。但李嘉诚从来不喜欢高谈阔论，他认为从事推销工作，重要的有两点：一是勤劳，二是创新。由于出色的推销成绩，李嘉诚18岁就做了部门经理，两年后又提升为这家塑胶带制造公司的总经理。

走南闯北的推销生涯，不仅初步形成了李嘉诚的商业头脑，丰富了他的商业知识，而且也使李嘉诚结识了很多好朋友，教会了他各种各样的社会知识。同时，在推销过程中，也使他学会了宽厚待人、诚实处世的做人哲学，为他日后事业的发展，打下了良好的基础。

二、塑胶花大王

李嘉诚经过几年生活磨砺之后，逐渐成熟了起来。干推销工作的这段时间虽取得了一定的成功，便毕竟只是一名高级打工仔，而他所管理的塑胶企业、塑胶公司的财产毕竟是董事长的，失败的最终承担者也只有董事长本人。企业的成败都与李嘉诚的关系不大，这使十分渴望向社会证明自身价值的李嘉诚下定决心要自立门户。因此无论老板怎样赏识，再三挽留，他都决意要离开，他要用自己平日点滴的积蓄从零开始，自己来亲自创业。

1950年夏天，说干就干的李嘉诚以自己多年的积蓄和向亲友筹措的五万港元在筲箕湾租了一间厂房，创办了长江塑胶厂，专门生产塑胶玩具和简单日用品，由此起步，开始了他叱咤风云的创业之路。

在创业最初的一段时期，李嘉诚凭着自己的商业头脑，以待人以诚，执事以信的商业准则发了几笔小财。但不久之后，一段惨淡经营期来临了。几次小小的成功，使得年轻且经验不足的李嘉诚忽略了商战中变幻莫测的特点，他开始过于自信了。几次成功以后，他就急切地去扩大他那资金不足、设备简陋的塑胶企业，于是资金开始周转不灵，工厂亏损愈来愈重。过快的扩张，承接订单过多，加之简陋的设备和人手不足，极大影响了塑胶产品的质量，迫在眉睫的交货期使重视质量的李嘉诚也无暇顾及愈来愈严重的次品现象。于是，仓库开始堆满了因质量问题和交货的延误而退回来的产品，塑胶原料商开始上门催缴原料费，客户也纷纷上门寻找一切借口要求索赔。

从做生意开始就以诚实从商、稳重做人处世的李嘉诚付出的代价是很惨重的。这种代价几乎将李嘉诚置于濒临破产的境地。

这段时间，痛苦不堪的李嘉诚每天睁着布满血丝的双眼皮，忙着应付不断上门催还贷款的银行职员，应付不断上门威逼他还原料费的原料商，应付不断上门连打带闹要求索赔的

客户，以及拖家带口上门哭哭闹闹、寻死觅活要求按时发放工资的工人们。

充满必须信心的李嘉诚做梦也没有想到，在他独自创业的最初几年里初尝成功的喜悦后，随之而来的却是灭顶之灾。1950年到1955年的这段沉浮岁月，直到今日，李嘉诚回想起来都有心有余悸的感觉。这是李嘉诚创业史上最为悲壮的一页，它沉痛地记录了李嘉诚摸爬滚打于暴雨泥泞之中的艰难历程，它用惨重的失败反映李嘉诚成功之路的坎坷不平 and 最为心痛的一段际遇。

失败其实并不是重要的，最重要的是失败之后是否仍有信心，能否继续保持或者拥有清醒的头脑。像任何身处逆境的人一样，李嘉诚经过一连串痛定思痛的磨难后，开始冷静分析国际经济形势变化，分析市场走向。

在种类繁多的塑胶产品中，李嘉诚所生产的塑胶玩具在国际市场上已经趋于饱和状态了，似乎已经没有足够的生存能力。那么意味着他必须重新选择一种能救活企业、在国际市场中具有竞争力的产品，从而实现他塑胶厂的转轨。

一天深夜，李嘉诚自修完当天的功课后，仍象平日一样随手翻阅着一些杂志。当他阅读最新英文版《塑胶》杂志时，发现在一个不太引人注目的地方，刊登了一项有关意大利一家公司用塑胶原料设计制造的的塑胶花即将倾销欧美市场的消息。

李嘉诚马上联想到和平时期过着平静生活的人们，在物质生活有了一定保障之后，必定在精神生活上有更高的要求。如果种植花卉等植物，不但每天要浇水、除草，而且花期短，这与当时抓紧时间工作的人们们的生活节奏很不协调。如果生产大量塑胶花，则可以达到既价廉物美又美观大方的目的，能很好地美化人们的生活。想到这时，李嘉诚兴奋地预测着：一个塑胶花的黄金时代即将来临。

1957年，李嘉诚带着企业复活的希望踏上了学习塑胶花制造技术的征途。精明的李嘉诚深知生意人对于刚面世的新产品是十分重视的，而且在技术上会有很大的保留，不会轻易地让人学去，故不断以购货商、推销员等身份，甚至不惜打短工，千方百计地搜集点滴有关塑胶花制作的技术资料。

不仅如此，李嘉诚又购置了大量在款式、色泽上各具特色的塑胶花品种带回香港，不惜重金聘请香港乃至海外的塑胶专业人才，对这些购回的塑胶花品种进行研究。他一边进行市场调查，一边了解国际市场的发展动态，希望能找出最受欢迎的塑胶花品种进行大规模生产。

1957年，咬紧牙关走出绝境的李嘉诚开始了他的一系列别具新意的转轨行动：生产既便宜又逼真的塑胶花。这在当时的香港还是一个冷门。经过李嘉诚的努力以及各方面的促销和广告活动，塑胶花开始引人注目起来，为香港市民所普遍接受。长江塑胶厂的名字也开始为人们所熟悉。

重新开出一条道路的李嘉诚，在度过危机之后，便渐渐地走上了稳定发展的道路。

1957年底，李嘉诚为了适应大规模的生产需要，将长江塑胶厂改名为长江工业有限公司。李嘉诚开始着手引进西方的管理经验。他认定不管是现在还是将来，企业内部保持高水平的管理，坚持按责任办事是非常重要的。

李嘉诚常常这样告诉身边的人：我们长江要生存，就得要竞争；要竞争，就必须有好的质量。只有保证质量，才能保证信誉，才能保证客观，才能保证长江的发展壮大。李嘉诚极其看重自己产品的质量。李嘉诚宣布：从今以后，长江的产品，没有次品。

今天的李嘉诚给人最鲜明的印象是足智多谋，在经营策略上他从不轻易去冒险，更不会有随便碰碰运气的行动。他的所

有决策都来源于对全面、广泛的资料的占有和分析；他的决定，都是按照理行的实际情况而做出的合理的反应，这也是他最为人称道的本领。

然而，李嘉诚的胆识和才华并不都是与生俱来的。除了他得天独厚的天分之外，更多的是来自于他的勤奋和毫不懈怠的求知，以及善于吸取自己与别人的经验教训和谦虚谨慎的作风。

李嘉诚虽然率领企业步出了深渊，但并非就此脱离了困境。这时，他的资金仍然十分不足，生产设备仍旧很简陋。他无法更新设备，增加厂房，招聘技工，生产规模也无法像计划的那样扩大。

正当李嘉诚预感到资金问题会给他的企业带来新的危机的时候，有一位急需大量塑胶花的订货商来到他的公司。

第二天，在香港一家酒店的静谧而优雅的咖啡厅里，李嘉诚和订货商对坐着。有那么几秒钟，他们都没有说话右侧是沉默地品尝着咖啡。接着，李嘉诚从手提包里拿出八种按照订货商的要求设计出来的机关报颖别致的塑胶花，放在外商面前。然后，李嘉诚诚恳地告诉外商。

先生，这八款塑胶花是我和公司设计人员昨晚一夜没睡按你的愿望设计出来的，有五款我想基本符合你的要求；而另外三款，因为我考虑到你的订货是为圣诞节准备的，因此，在你的要求的基础上，再揉进一些东方民族的传统风味，我认为或许你会喜欢，所以全部拿来，供你挑选。精明的李嘉诚明白自己资金不足的劣势，但他看准了这次薄利多销的机会。他敏感地预测到如能与这位订货商达成协议，那么长江工业公司不但可以脱离困境，而且还可以在香港取得相当有利的竞争地位。李嘉诚接着说：就我个人而言，我当然十分希望能够长期与您合作。长江目前虽没有取得足够的资金以及担保，但是我们却可以给你提供全香港最优惠的价格、最好的

质量、最优的款式，并保证在交货期按时交货。而且，这八款塑胶花样品，如果你觉得满意，我愿意送给你，只是希望有机会跟你合作。

李嘉诚这翻坦诚相见的话语深深地打动了外商。这位订货商以十分惊讶但十分欣赏的目光注视着面前这位华人企业家，钦佩他竟然能在一夜之间设计八种款式的塑胶花供他挑选，订货商高兴得情不自禁地握着李嘉诚的手连声说：了不起，年轻人，我同意跟你合作，你会干好的！

这次成功使长江工业公司从此站稳了脚跟，并在香港塑胶企业内有了相当的竞争能力，也使李嘉诚清醒地认识到对一个即使是身处逆境，但决意抓住机会的人来说，不管遇到什么样的艰难险阻，只要有信心、决心和执着的诚意，机会的大门将永远为这些胸怀抱负、希望有所作为的人们而敞开。

在接下来的日子，李嘉诚领导长江工业公司迎来了香港塑胶花制造业最为辉煌的时期。欧美各国对塑胶花的需求量更大了，就连中、下等家庭也渐渐养成了插花的习惯。

李嘉诚也充分利用这段鼎盛时期，不断创新。他以高薪招聘塑胶专业人才，研制出欧美用户最感兴趣的接近天然花的的喷色塑胶花、特种花、热带新奇花卉，以及具有中国传统特色的中国特种花，从而顺利地打入欧美市场。李嘉诚利用长江工业公司高品质的塑胶花产品，全方位地争取到了海外买家的长期合约，业务得以迅速增长。

1958年初春的今晚，刚完成一桩生意的李嘉诚怀着难得的好心情，独自驱车前往郊外。这几天，李嘉诚心里颇不平静，他在寻求新的发展。经营塑胶花为他带来一笔可观的财富，但李嘉诚预测到塑胶花市场有限，只有几年黄金时间。该从何处着手呢？李嘉诚苦苦思索着。忽然，他眼前一亮：有了，进军房地产！他想起了连日来工厂的业主只肯签短期租约，每次续约，又得大幅度加租的情形。如果自己兴建一座大厦，

不仅可以解决工厂自身的问题，而且可以做业主，将大厦空余的厂房租出。对，就向土地赚钱。直到今天，李嘉诚一直保留这种习惯，只要一有灵感，他就牢牢抓住，决不让它成为遗憾。

50年代末期的香港，经济处于突飞猛进的时期。由于当时特殊的历史条件和地理环境影响，弹丸之地的香港成了名符其实的东方之珠。特殊的社会环境使香港如同三、四十年代的大上海一样，成为投资者的天堂、冒险家的乐园。地域狭小、人口众多的香港，一下子变成了寸土尺金的地方。

1958年，李嘉诚在香港北角购地兴建了一座十二层高的工业大厦，开始插足地产界，兼营房地产。1960年，李嘉诚在柴湾购地兴建了两座工业大厦。这两座大厦的面积共12万平方米。而在香港经济迅速发展的50年代末至60年代初期，香港的港岛和新九龙中心地段地价猛升。洞察先机的李嘉诚，统率长江先人一步跨入地产界，并成为其中最积极的一支劲旅。

他将自己的经济发展方针订为：稳健中求发展，发展中不忘稳健。尽管是小心翼翼，不劲易冒险，但他还是技高一筹地将经营塑胶花工厂所赚取的利润，以及第一幢工业大厦源源不断的巨额收入，全部投资到房地产经营上。

几年以后，由于香港局势的动荡不安，香港的房地产一次又一次不由人意地显示了它大起大落的特色。

在这个人心浮动、百业萧条的大动荡中，李嘉诚再一次显示出他独具慧眼、远见卓识的才能：他一方面加紧稳固大后方长江工业有限公司，继续使之在塑胶工业中独占鳌头；一方面不紧不慢、胸有成竹地用现金、用最低价格收购那些急于将牧业胶手，弃船而去的有识之士的地皮和楼宇。

李嘉诚充分掌握地产发展的大趋势，被人们赞誉为商业奇才，他总是能够因势利导地变逆境为顺境，既大展拳脚，又稳中

求进，为他以后的蓬勃发展的事业打下了坚实的基础。

1971年6月，李嘉诚成立长江地产有限公司，走上集中经营房地产业务的轨道。

1972年7月31日，李嘉诚把握香港股市处于牛市巅峰的机会，将长江地产改名为长江实业(集团)有限公司，并于同年10月向远东交易所、金银证券交易所以及香港证券交易所申请股票上市，11月1日获准挂牌，法定股本为2亿港元，实收资本是8400万港元，每股2元，升值1元，即以每股三元的价格开始公开上市发行。在香港股市处于巅峰期时正式挂牌的长江实业，一出台就受到股民的宠爱。

沉稳持重的李嘉诚在塑胶花、房地产经营方面显示了他的独创性之后，又在经营股票方面再一次表现出他的远见卓识，以及对事物发展规律超乎寻常的领悟力。由于对房地产业行情看好，这样就在人们用低价卖出物业并用所得的钱去买股票时，李嘉诚统率他的长江实业一边发行股票，一边用发行股票所吸收的资金成批地收购那些低价出卖的物业。

1974年5月，李嘉诚领导长江实业与实力雄厚、作风稳健的加拿大帝国商业银行合作，成立由李嘉诚出任董事长兼总经理的加拿大怡东财务有限公司。这个联营公司的建立，不仅为发展中的长江实业引进大量现金，而且为长江实业在接下来的拓展海外、横向发展的过程中，开辟了一条潜力深远的高速公路。

1974年6月，长江实业更大开香港股在加拿大的先河：

在李嘉诚的创业生涯中，最值得一提的是1977年。这一年是李嘉诚和他的李氏财团经过20余年的稳打稳扎、步步为营的奋斗，真正脱颖而出的一年。他大开华资吞并外资之先河：著名的美资永高公司收购战，以及力挫群雄，击败香港置地房地产公司，购得中区新地王的两次战役，成为使香港英资、

外资惊诧不已、而使中资兴奋不已的热门话题。

位于香港中区地下的中环和金钟站段，是香港中区最繁华的地段，也是世界上最值钱的地皮之一，每平方米的地价高达1万港元。如果能在这一块享有地王之称的地皮竞争上夺标并成功地发展物业，不仅能带来丰厚的利润，而且夺标公司还可由此增强信誉且名声大振。

早在1976年，李嘉诚就获悉香港地铁公司为购得中区邮政总局旧址地皮，曾与香港政府磋商多次，希望部分用香港地铁公司的股票部分以现金支付，但是港府坚持用现金购买。于是既精通经营之道、又精通金融之道的李嘉诚，再次利用出售楼宇和发行新股的方式，集资数亿港元现金，以打有备之战。

不仅如此，李嘉诚还获悉香港地铁公司与政府达成有关九龙湾车厂及邮政总局旧址的批地协议：地铁公司必须耗资近六亿港元现金购地而急现金尽快回流的具体情况，提出一个将两块地盘设计成一流的商业中心和写字楼相结合的综合型商业大厦的建议，而且一反地产界只租不售的常规。为了稳操胜券，李嘉诚还相继抛出了两个诱饵。其一是为了满足香港地铁公司急需现金的要求，长江实业主动提出提供现金做建筑费；其二是将商业大厦出售后的利益由地铁公司和长江实业公司分享，并且再超平时分红各五成的常规，由地铁公司占51%，长江实业占49%。

1979年1月14日，香港地铁公司正式宣布，中环邮政总局旧址公开接受招标竞投。素有地产皇帝之称的置地公司，一度盛传是夺标呼声最高的公司。消息传到长江实业，李嘉诚听后淡淡一笑，说：传说总最是传说，到底名花谁主现在尚无法定论。在这次地王公开招标竞投活动中，香港地下铁路公司先后收到30个财团以及地产公司的投标申请。

华人首富是李嘉诚，他有很多的哲学我非常喜欢。有一次记

者问李泽楷，你父亲教了你一些什么赚钱成功的秘诀，结果李泽楷说父亲赚钱的方法什么也没有教，记者觉得很吃惊，不可能吧！

李泽楷说只教了我做人处世的道理。记者很气，父亲教你做人处世的道理，你说说看怎么教我成功，有道理给你登，没有道理不要讲。

李泽楷说，我父亲跟我说，你和别人合作，假如你拿七分合理，八分也可以，那我们李家拿六分就可以了。

这是什么意思？他让别人多赚2分，所以每个人都知道和李嘉诚合作会赚到便宜，所以更多的人愿意和他合作。你想想看，虽然他只拿六分，但现在多了一百个人，他现在多拿多少分？假如拿8分的话，100个会变成5个。

在中国台湾有一个建筑公司的老板，他从一万变一百亿台币的资产。我看报道，他说他在别家做总经理的时候，他问老板，我如何跟你一样成功，老板说假如你要成功的话，我给你看一个报道，这个报导就是报导李嘉诚，然后在上面几十年前的报道，上面就写着：七分合理，八分也可以，那我只拿6分。

同一套李嘉诚哲学，用在不同的人，之后他可以从一个小员工变成25亿人民币的董事长。

所以我和任何人合作，我一定用这样的思考模式，所以我的合作伙伴才会越来越多，你不是要找朋友帮你介绍吗？以前我在中国台湾刚开始演讲的时候，有一个经纪人，他有买房子还贷款的压力，而我没有什么压力，我给他的抽成不够，他没有办法付得起他的贷款，为了帮他付清贷款，我给他额外的提成。

我另一个合伙人，什么都不懂，我还得教，结果我和他对开

分。实际上这是不合理的，为了帮助解决他的生活压力，我愿意多牺牲我的二十个点。

我对出版社不会要求最高的百分点，我是让我的书最畅销，帮出版社赚最多钱，然后他才会给我最多的钱。我的书一直给琼瑶的老公发行，我很喜欢他的做人。

人是最大的差异。天下没有卖不掉的产品，只有不会卖的人。你说卖不掉，我换一个行销人员就可以了。

我在今天下午曾提过我的朋友哈维麦凯，他是一家信封公司的老板，有一次去拜访一个顾客，那个经理一看他就说，麦凯先生，你不要来了，我知道你很有名，我知道你很成功，很有钱，但我们公司绝对不可能和你下信封的定单。

因为我们公司的老板和另一信封老板是20xx年的深交，并且你也不用再来拜访我，因为有43家信封公司的老板曾拜访过我三年，所以麦凯先生我建议你不要浪费你的时间。

麦凯先生有的是办法，独特的方法。有一次他发现这家公司采购经理的儿子很喜欢打冰上曲棒球，他又知道他儿子的崇拜偶像是洛杉矶一个退休的全世界最伟大的球星，后来发现这个经理的儿子出车祸住在医院。这时迈克觉得机会来了，他去买了一根曲棒球杆让球星签名送给这个人的儿子。

他来到医院，这个人的儿子问他你是谁，他说我是麦凯，我给你送礼物。你为什么给我送礼物？因为我知道你喜欢曲棒球，你也崇拜这个球星，这是一根他亲自签名的曲棒球杆。这个小孩兴奋得脚也不疼了，要下床来。这时麦凯说我的工作结束了。

结果他的父亲来医院发现他的儿子好兴奋，整个人都变了，本来垂头丧气，面无表情。他问他儿子怎么回事，他说刚才有一个叫麦凯的人送了我一根曲棒球杆，还有球星签名。

结果是可想而知，这个采购经理和麦凯签了400万美金的定单。

信封是便宜的东西，他竟下了这么大的定单。

显然，成功有不同的方法，有不同的思维模式，世界上没有卖不掉的产品，只有不会卖的人。

李嘉诚的学习之道，这篇文章由成功励志网收集整理，有时候一篇文章，一个故事就能让人的一生改变，希望有关于李嘉诚的学习之道的这篇文章能对您有所帮助！

知识经济中的一切都与学习相关，所以生存的第一要诀就是学习、学习、再学习。懒于学习的人，实际是在选择落后，也就是在选择离开。

李嘉诚的学习之道

学习的能力比学历更重要，比已获得的能力、经验更重要。如果你一旦停止学习，你就永远地留级了。企业也一样。在激烈的竞争下，活下来的往往不是最强壮、最聪明的企业，而是最能适应环境变化的企业。

希望集团总经理刘永美说“我们所说的学习的能力，就是要随时随地，在任何地方，看到对你有用的，对你的企业和团队有用的，都要向他们学习。”

学习、学习、再学习，这不仅仅是一句口号，而且是应该在工作生活中真正身体力行的。只有能够在工作中将学习身体力行的人才能够最终获得事业上的成功。否则，就必将被时代淘汰。李嘉诚能够成为世界华人商业领袖，绝不是偶然的。他的一生，是“学习改变命运”最佳的写照。

李嘉诚因为家境贫寒，上到初中就被迫失学。15岁时父亲去世，他以此承担起整个家庭的生计。尽管他工作非常辛苦，

但他知道，如果没有知识，没有学问，他将来就不可能在社会上立足。他白天当推销员，晚上上夜校。他到废品收购站去买别人废弃的旧教材，用旧报纸练字，利用各种方式疯狂地学。

李嘉诚自传读后感篇三

提到李嘉诚，在华人世界里几乎没有人不认识他，甚至他在世界上都享有一定的盛名。他从一个赤手空拳的年轻人，成为了令人羡慕和钦佩的亿万富翁。下面是小编给大家准备的《李嘉诚全传》[读后感](#)，供大家阅读。

在网上订购了《李嘉诚全传》，并且坚持每天看30页。终于在前几天看完了，全书见证了一个从一穷二白的人逐渐成长为商业天才，世界首富的传奇。领略一代儒商叱咤香江，纵横海外的气魄，同时我们也可以体验到以为慈善家的慷慨解囊。感受到一个伟大男人对爱情至真至善的执着。这一切都源于一个智慧的人生。

李嘉诚于1928年7月28日出生于广东省潮安县，那是一座三山环抱，一水相拥，灵秀山川，悠久历史的城市。李氏家族人才辈出，家学渊博，从小经受儒家教育。在李嘉诚心中有一片海，父亲李经云每次都带他去看海并且教授生活道理给他听。从此他便决定要做一名船长。在李氏家族谱中，找不到祖上有经商的基因。可是他却成为一代商娇。

“七七事变”之后，迫于战乱家道落魄，思前想后李经云决定投靠自己的妻弟香港殷商庄静安。毕竟是寄人篱下，日子过得并不好同时因为战乱工作没有着落，不久之后李嘉诚父亲便去世，从此李嘉诚便要承担整个家庭的重担。开始的时候四处找工作都是碰壁，可是母亲庄碧云鼓励他不要放弃，期间他拒绝了舅舅为自己提供给的上班机会，坚持自己找工

作。

终于功夫不负有心人，终于找到一份端茶水的工作，在这份工作中他积极勤奋工作得到老板的赏识，同学学会了察言观色，辨别人群。之后还是去到舅舅家公司上班，无论什么工作他总是勤奋工作做不断进取，经过不断的磨砺和自己我的要求严格，李嘉诚得到很多人的认可，他的商业头脑逐渐显现出来，在做推销的时候他就能够找到别人还没与发现的渠道□

“人无我有的意识”，灵敏的市场洞察力是他在生意上不断稳步前进，李嘉诚是一个具有现代经营理念的人，有远大的雄心，能力很强，常想别人不敢想，做别人不敢做，在塑胶产业上做到一定水平，还不断发掘新的商机，跨越到房地产和金融等行业。他的诚实和信誉赢得了大家的支持与合作。

在他身上我们能够看到一个人在逆境中不断奋进，穿越重重障碍，最终取得胜利。从一个打工学徒到自己创业，敢于突破是进取，洞悉商机，一步步都是自己小心谨慎走出来的，这个在商业中自如的人在对待爱情上面也是十分的专一，他一直到自己真正能够付得起家庭的责任的时候才与相爱多年的庄月明结为伴侣，庄月明学士高，成为他的贤内助，牵手一生。

李嘉诚在辉煌腾达的时候并没有忘记自己的故乡，看到家乡的贫困，他宁可破产也要资助办大学。其中最令人感动的是凑资汕头大学的时候因为资金原因，庄月明夫人的话“我除了留下一身换洗衣服意外你拿去卖掉，金银首饰也拿去卖掉，也一定要建成汕头大学”。

在他的商业发展历程中我们看到的是与时俱进，逆风蓄势，信心坚定，这些都足以给我们激励。一个伟大的商人有的不仅仅是财富更多的是他为什么能够获得这一切。磨砺，毅力，坚持和奋进。因为生活中的一切都来之不易，只有不断去争

取才会有更多的进步，更大的收获。

一直以来都很佩服李嘉诚先生的白手起家，佩服他的经商头脑，于是找了《李嘉诚传》来读，读完之后，心中有着很多很多的感想，于是把其记录下来。

李嘉诚先生的一生不可谓不传奇，出身与贫困家庭的他能够成为今天的华人首富，通过去读他的自传终于知道了他是如何一步一步地走到今天的这个位置，因此，也更加地对他敬佩，真的在他身上有很多很多的东西值得我们学习。

李嘉诚之所以能有今天如此大的作为，是因为他有着一股永不服输的执拗劲。小小年纪的他就掌握了经商的秘诀，他对推销工作已经有了独特的见解。他认为摸清市场动向，建立销售渠道，广交朋友，才能做好生意。

李嘉诚推销商品不是靠高谈阔论，而是注重市场和居民中使用这种产品的情况。李嘉诚把香港划了很多个区域，每个区域的居民生活情况和市场情况都记在一个小本上，只要产品一出厂，便知道该送到什么地方去。因此，李嘉诚经过一年的努力，他的推销额远远地超过了同事们，得到老板的赞赏。

由于李嘉诚做出的成绩在职工中非常出色，老板非常欣赏他的才华。因此，在李嘉诚刚满17岁那年就被提拔为业务经理，统管产品销售。时隔不久，又晋升为总经理，全盘负责日常事务。李嘉诚成了塑胶厂的台柱。

他从茶馆小工到钟表店小工，再到五金店销售，再到塑胶店经理，这一系列的转变才是真正刻骨铭心的。1950年，李嘉诚创办了“长江塑胶厂”，在他经营塑胶厂的几年里，许多挫折差点让他失败，但他以无法想象的毅力挺了过去，令我震惊万分。其中最危险的一次就是面临倒闭。

李嘉诚在得到了一些小利后，开始过于急迫地扩张企业，也

就造成了资金严重流失，产品次品量增多的问题，原料商们来催原料费，客户们寻找一切理由索赔，李嘉诚陷入了他的人生最低谷。然而，他却不像其他人那样急得像热锅上的蚂蚁，反而十分沉着冷静，和银行洽谈，使银行信任他，继续为他提供贷款。他又停止生产塑料玩具，着手进军塑料花市场，“长江”得以从死亡线上被救了回来。这次的突发事件，体现了他的沉着冷静，不沉溺于一次成功的稳健作风。我们应该学习他，遇事不能着慌，必须静下心来应对。

再后来，长江塑胶厂更名为长江实业，1972年正式挂牌上市。1981年成功控制和记黄埔有限公司和青洲英坭有限公司；1985年又一举收购港灯，让汇丰银行主动退出香港商界。李嘉诚收购各个公司的行动一直持续到1990年。这时，李嘉诚已是多家公司的董事长了。

在拥有了许多资产后，李嘉诚开始投资家乡潮州市。兴建“群众公寓”；斥资两千两百万港元建设潮安医院和潮州医院；又花了上亿港元建立汕头大学。汕大在李嘉诚先生的鼎力支持下，如今发展蓬勃，是广东仅有的几家重点大学之一，每年作育英才，为社会输送大批量的高等人才，这也算是李嘉诚先生对家乡对社会做出自己的贡献。

李嘉诚能够成为华人首富，可以说，不是偶然的，他秉承了潮州人敢闯敢拼，勤劳耐苦，不舍不弃，机灵踏实的特性，再加上他的富有远见，就注定了他这辈子的成功。而他能够把心力放到慈善事业中来，这是我最最敬佩的，达则兼济天下，他不仅仅是独善其身，他为这社会所做的一举一动，都是有目共睹的，他能够激励年轻人的奋斗，也能带动其他企业家对慈善事业的付出。

当今时代，每个人都渴望财富，尤其是那些平凡的人，更想使自己成为腰才万贯的成功者，更想获得真正的财富，可谓难于上青天！要知道，所有人包括李嘉诚先生的成功和地位都是他一步一个脚印真真正正踏踏实实地走出来打拼出来的，

如果只是一味地去羡慕别人的成果而不付出努力，你是永远不会成功的，读完这本书，更多地学到的是李嘉诚先生的实业精神，学到的是李嘉诚先生在面对种种难关的时候都能合理应对不慌不忙地进行处理的那种精神，这对以后出去工作出去打拼也大有益处，尽管前路茫茫，但是要成就美好的人生必须经历很多很多，现在我更应该努力做好自己的人生规划，把握未来，美好的未来正在向我招手！

提到李嘉诚，在华人世界里几乎没有人不认识他，甚至他在世界上都享有一定的盛名。他从一个赤手空拳的年轻人，成为了令人羡慕和钦佩的亿万富翁。他从一个十四岁的穷孩子，成长为垄断香港经济的“长江实业”董事长，成为中国，乃至亚洲首富，其中有着很多值得我们学习的地方。

读完《李嘉诚全传》，了解了很多，成功的背后是要付出很多代价的，要比别人付出百倍千倍的努力。读完李嘉诚的一生，感叹的不是他创立的宏伟基业，而是他勤奋好学、以诚待人、艰苦奋斗、开拓进取的精神。因为他拥有这些精神，所以成就了他今日的成就。

李嘉诚1928年出生于广东潮州。1939年，日寇占领潮州后，随父母流落香港。12岁被迫辍学到社会谋生。17岁成为一个批发商的营业员，每天工作16小时，由于工作出色，18岁做经理，19岁成为总经理，22岁开始创业。1952年，李嘉诚开设长江塑料厂，制作塑料花；在60年代涉足地产，逐步成为地产大王，1972年长江实业上市，1979年收购英资和黄，成为首位收购英资商行的华人；1985年收购香港电灯集团；后又涉足能源和电讯公司。李嘉诚现在是全球最大的港口营运商，拥有亚洲最大零售集团屈臣氏，率先在欧洲推出3g手机业务。目前长江集团业务遍布全球50多个国家，雇员人数超过21万名。集团在香港共有9家上市公司，总市值约为7.280亿港元。和黄是(财富)全球500强之一。

李嘉诚的经历堪称传奇，到底是什么造就了他的成功？这是跟

他的勤奋、责任感和诚信是分不开的，正如李嘉诚所说：“我觉得成功有三个阶段，第一个阶段完全是勤奋工作，不断奋力取得成果；第二个阶段，虽然有些许运气，但也不会很多，现在呢？当然也要靠运气，但如果没有个人条件，运气来了也会跑去的。”可见勤奋在每个阶段都是不可缺少的，也是关键所在。可以说，一个人的现在并不能代表他的将来，只要肯于努力进取，努力奋斗，命运是可以改变的。

在他取得事业的成功之后，他并没有忘记社会上那些需要帮助的人。作为屈指可数的华人慈善家，他打破了自古以来“为富不仁”的说法，他的各种慈善事业捐赠已超过8亿美元。在李嘉诚身上，“富与贵”得到了完美的体现。他在商训中说过，真正的富贵，要懂得怎么能够用你得来的金钱，尽自己的一点义务，还有责任，贵是从你的行为中来。这些都体现了李嘉诚的人格魅力。

作为一名在校大学生，不仅应该不断地学习课本知识，勤奋努力，也应该学习做人的道理，以诚待人，懂得回馈社会，做一个对社会有贡献的人。

小时候就经常听父母讲起香港富商李嘉诚的事迹，而且每次都是在父母的连声赞叹中结束这个话题，所以从小我就对李嘉诚先生有着发自内心的崇拜。可是一直以来都没有看过他的传记，最近趁着学院举办“我读我悦”的读书活动，从图书馆借来了《李嘉诚传》，连夜拜读，获益非浅。

一贯低调的李嘉诚很少出现在媒体，在外界眼中他有着浓厚神秘的色彩。说其神秘亦很平常，高高的额头，宽大的黑边眼镜，和蔼可亲的笑容还有专注时的那种精明，无疑平常之中有一种脱熟的气质。这种气质源于生活的谨慎，名利的淡泊，还有那大风大浪所历练出的那种成熟。

原则，何谓原则，原则就是无论事情发展到任何境地都不能违背的规矩。在大售楼花蔚然成风的浪潮下，李嘉诚坚持自

己的原则“稳健中求发展，发展中不忘稳健”资金再紧，李嘉诚宁可少建或不建，也不卖楼花或贷款加速建房进度；当时地产界的许多人士，认为李嘉诚的作风过于保守，但李嘉诚始终保持清醒的头脑，买空卖空是做生意的大忌，投机地产犹如投机股市，“一夜暴富”的后面，往往就是“一朝破产”。大家都知道做生意不能够“跟风”，可是在暴利的引诱下，大多数的生意人还是“忘本”了。当时，有一金融系统，叫“明德银号”他也参与房地产投机，大量淘空储户存款，使自己没有流动资金，丧失偿债能力，于是，明德银号发生挤提宣告破产。明德银号的破产，加剧了存户恐慌心理，挤提风潮由此爆发，迅速蔓延到一系列银行，不少银行虽未倒闭，却只能“苟延残喘”兴旺炽盛的房地产业一落千丈，楼价暴跌，炒家全部断臂折翼，血本无归。靠银行贷款支撑的地产商纷纷破产。此时，坚持原则的李嘉诚却仍在地产低潮中稳步拓展。在大李嘉诚传读后感1000字售楼花买空卖空暴利引诱下，李嘉诚能够坚持自己的原则实为不易，佩服，真的很佩服！

原则无处不在，生活中，工作中，交朋友，处亲人……都要遵循一定的原则，为什么我要把原则放在第一位，只因他重要，而且相当重要。有了原则就有了生活的坐标，做人，做事都会有根，一步一脚印。有人会说，“人是有血有肉有感情的，要坚持原则太难了”知道很难，这谁都知道。但要是有所成就，就要承受这份压力。人的性格是不可以改变的，但人的行为是可以改变的，行为的改变建立在原则的基础上。比如，凌晨时刻当行至十字路口时，红灯亮了，你会怎样？虽然此时已经没有车辆过往，但还要停下，这就是原则。这就是生活中任何情况下不能够违背的定律。

诚信，是做生意过程中最受关注的词汇，商人统常把诚信作为自己的行为准则。“诚者不伪，信者不欺，言必行，行必果”诚信的震慑力已远远超出了商业的范畴，已经渗入生活的各各角落，一个不讲诚信的人是会被人们所唾弃。也有许多商家以诚信做伪装进行商业欺诈，这注定不会长久的。在

香港，认钱不认人“拜金主义”盛行的年代，李嘉诚在缺乏资金没有担保人的情况下，获得了欧洲批发商提前付清的货款，从而解决了资金问题，如果李嘉诚不能履行合同，那无疑全部的风险会落在这位批发商的头上，也就是说这位欧洲批发商承担了全部风险。为什么这位批发商对李嘉诚这样信任？追其源由，就是诚信，李嘉诚从此对诚信更是笃信不移。诚信为李嘉诚赢得了欧洲市场。塑胶花为李嘉诚赢得平生的第一桶金，也赢得了“塑胶花大王”的称号，从而使其进军房地产市场奠定了坚实的基础。

创新思维，一个企业做的再大也是在“创业”，是投资再投资的一个过程，经营者是没有多少流动资金的，一只有商界准备收山的些老前辈才拥有丰厚的资金。经营者本没有“守业”二字，创业换个角度就是创新，企业要不断的创新才不会被行业淘汰。“守业”如果企业做到了守业二字的话也就面临破产的边缘，很简单，要不自己革命，要不被人革命。创新是有风险的，将军无能累坏千军，创新的成败除了团队的协作之外，更需要的是领导者的智慧和胆识，想在商业鼎沸的年代里做一名真正的弄潮儿，就必需具有这种品质。正所谓运筹帷幄之中，决胜千里之外。

李嘉诚是一名时代的弄潮儿也是一位优秀的领导者，做出的每一次决定都是在运筹帷幄之中。当时做塑胶玩具，日常用品的业务已使李嘉诚忙的不亦乐乎，但他并不满足，众多的塑胶厂中他只不过是一平庸之辈，他渴望有个新突破。正是创新思维使他完成了这次突破，并且拥有“塑胶花大王”的称号。塑胶花弥补了植物花浇水，施肥等环节，很快被快节奏的港人所接受，几乎是在数周之间，香港大街小巷的花卉店，摆满了李嘉诚的塑胶花。寻常百姓家、大小公司的写字楼，甚至汽车驾驶室，都能看到塑胶花的倩影，塑胶花开遍香江。李嘉诚成为了塑胶业的泰斗。这次的创新，是一次极其成功的创新，改变他一生的创新。敢为天下先的李嘉诚不仅有胆识还有智慧。

读《李嘉诚传》，收获远比你想象中的要多得多。

最近事情比较多，断断续续地看了差不多一个星期才看完这部书。大量的篇幅在写李嘉诚生意上的成功，甚至细到每一个重量级并购谈判都要浓墨重彩。整部书把李嘉诚写成了一个生意经念得好，钱赚得多，是多年的华人首富外，好像再也找不到什么可读的了。

“贫穷志不移”、“做人须有骨气”、“求人不如求己”、“吃得苦中苦，方为人上人”、“不义富且贵，于我如浮云”、“失意不灰心，得意莫忘形”、“大凡成大器者，聪明是其一，重要的还是勤奋。”、“稳健中寻求发展，发展中不忘稳健。”、“虽历经坎坷，但从未彷徨。”、“我深刻感受到：资金，它是企业的血液，是企业生命的源泉；信誉、诚实，也是生命，有时比自己的生命还重要！”等等，好像成功的人都可以这样去叙说。

曾有记者询问他与地铁公司、汇丰银行合作成功的奥秘，李嘉诚道：“奥秘实在谈不上，我想重要的是首先得顾及对方的利益，不可为自己斤斤计较。对方无利，自己也就无利。要舍得让利使对方得利，这样，最终会为自己带来较大的利益。我母亲从小就教育我不要占小便宜，否则就没有朋友，我想经商的道理也该是这样。”这是大多数中国母亲教育孩子的常识，并没有什么特别之处。俗话说：吃得亏，打得笼一堆。俗语还说：舍得宝来，宝调宝。正是因为没有特别之处，才说明这才是真正的做人之道，做事之道，成功之道。平淡是真，大道至简，说的可能就是这个意思。

李嘉诚还说过：“在20岁前，事业上的成果百分之百靠双手勤劳换来；20~30岁之间，事业已有些小基础，那10年的成功，10%靠运气好，90%仍是由勤力得来；之后，机会的比例也渐渐提高；到现在，运气已差不多要占3~4成了。”

李嘉诚的观点：“对成功的看法，一般中国人多会自谦那是

幸运，绝少有人说那是由勤奋及有计划地工作得来。我觉得成功有三个阶段：第一个阶段完全是靠勤力工作，不断奋力而得成果；第二个阶段，虽然有少许幸运存在，但也不会很多；现在呢？当然也要靠运气，但如果没有个人条件，运气来了也会跑去的。”

这两段都与运气有关，谋事在人，成事在天。人算不如天算。从来没有听说过，谁算计过老天的。在我看来，富豪的运气就是比一般的人要好。子曰：不知命无以为君子也。命里有时终需有，命里无时莫强求。并不是说个人就不去努力了。恰恰相反，我们每一个人所应该做的是“尽人事”这个过程。结果如何我们不必去强求，强求也强求不来，而应该“听天命”。把自己的成功归因于自己的勤奋不是不可以，但这只是在小富的层面。古人云，小富由勤，大富由命。李首富的话，恐怕与常理不太相符。

松下幸之助形象地描绘企业主在企业的不同阶段应扮演的角色。事业规模小，可以事事亲力为之；事业规模中等，更多的要依赖助手；事业规模庞大，还必须靠一种精神力量来统治。

“当员工100人时，我必须站在员工的最前面，身先士卒，发号施令；当员工增至1000人时，我必须站在员工的中间，恳求员工鼎力相助；当员工达到1万人时，我只有站在员工的后面，心存感激即可；如果员工增到5万到10万时，除了心存感激还不够，必须双手合十，以拜佛的虔诚之心来领导他们。”

说到首富自然离不开房地产。1994年5月26日，政府拍卖两块官地。其时，楼市仍高企不下。拍卖场却出奇地冷清，睇客多多，而竞者寥寥。结果，一块粉岭地皮成交价20.4亿，比预期的28亿低许多；一块元朗地皮以5.1亿成交，比预期7亿多低了3成多。议员张文光赤膊上阵，怒斥十多位地产商控制土地，造成“有地不起楼，起楼不卖楼，卖楼为炒楼，炒楼变空楼”的荒谬现象。

本书快要结尾时，不知道作者是不是想以一句话总结李首富的成功奥秘。但看完下面这段话，却又不知道在说什么？对于李嘉诚的投资手法，深有研究的分析师认为其特点在于前瞻性、战略性的投资方式，因为李嘉诚从事的产业无论是房地产业还是运输业，都因其快人一步抢到头啖汤而获得长远发展。

说到李首富与中国两大药业集团的合作，我只看到了下面这句有趣的话。当地有人将板蓝根冲剂比作“中国咖啡”，一遇上感冒发烧就冲上一杯。显然中药在李首富的加盟下，已经走向了国际舞台。

读罢此书，无奈惊呼：商人就是商人！

相关文章

1.诚信的议论文的900字

李嘉诚自传读后感篇四

很久之前就听说了这位家喻户晓的传奇人物，但一直没有很好去了解他（即使有，也不会像现在深入的理解他，因为人的知识视野是不断扩大的）。然而在那一个下午，在浩如烟海的图书馆里唯独它吸引着我的目光，让我不得不去看它一眼，而这一眼让我迟迟不舍离去，它的句句都能牵动我的内心。掺了，这不会是所谓的一见钟情吧！怎么办，我不看完它心里老有疙瘩，心里慌得很哪！可是我的考试科目还没复习，哪有时间看完它呢？纠结中……于是我跟他协商好见面时间，每天见一次（一天2小时），就这么愉快的决定了。

不是说作者他夸张写得有多么多么的好，而是我觉得句句都能体现他本身所具有的素质和智慧。这可能也是成功人共有的特征吧！阅读一本书，就如同和人交往一样。书的封面同于给人的第一印象（整体感官），而人的各个器官相当于书的各个章节，然而要想知道它的好与坏，我们必须深入的解读，进入它的内心世界细细品味。

环境造就人。在什么样的环境下生活，就会形成什么样的生活方式，主体思想。李嘉诚的祖上正是以诗书传家，李家祖上有一条古训：饿死不经商。所以，李家人大多都是读书人。但是，时代的发展，环境的变迁，总是不以人的意志为转移的。李嘉诚在幼年就跟随父亲李云经逃难到香港，而香港是个商业发达的地方，后来更是发展成世界最繁华的金融城市之一。这样的环境让他从文的心产生了动摇。并且，李云经过早地病逝让他不得不在小小年纪就外出打工贴补家用。在生活压力所迫和外界环境的诱惑下，李嘉诚终于违背了李家的祖训，从事了被家族所不耻的商业，并且绝地而起，终成华人创业的典范。

不经历风雨，怎能见彩虹。真正的英才，是在历经磨难之后被锻炼出来的。对于一个未成年的孩子来说，失去父亲犹如失去了可以依靠的大山。没有了任何依靠的他，只能独自出门打工，寻求生路。但，是金子总会发光的，人才是不会被埋没的。他借他的聪明才智、实干精神，17岁就当上塑料厂的业务经理。他原是一个推销员，他是如何获得成功，成为今天的华商领袖的，这个问题值得我们思索，深究。

君子爱财，取之有道。每个人都想发财，都想赚大钱，成大事。但是，成大事的人却是我们当中的极少数。为什么？这涉及到一个眼光的问题。成大事者，他们的目光长远，思维敏捷。他们知道如何用人，如何做人，如何行大义，他们通过自己的率先垂范，为别人树立了榜样，用自己的人格魅力来吸引人才为自己打拼。在义、利面前，他们懂得如何取舍，在钱财面前，他们懂得如何运用，然而李嘉诚堪称是一个楷

模！我们来看看他是如何做的。

1. 勤学苦练打根基。我们都认为一个人成就大业需要的是基本功（指一个人的素质和能力）。美国著名成功学大师皮鲁克斯在《成就大业的潜能》一书中说：“成就大业的基点就是一个人素质和能力的高度结合，凡是成功者，在这方面都是出类拔萃的。的确，任何人没有素质和能力，要想实现自己的大业，无疑等于空想。”
2. 坚持到底不放弃。成大业者永不言弃，这是人人皆知的道理。但要做到这一点，却是非常困难的。换句话说，成功就是对自己一切困难的挑战。李嘉诚说：“毅力是任何赚大钱成大器的人必须具备的素质（正是因为他独立、自信、倔强、永不言弃、永远进取的血性，促使他一步步迈向成功的大门）”
3. 不断学习善总结。他指出，不会学习的人就不会成功；不会总结的人就难以战胜失败。就是这样，他一直以不断学习和他不断总结的精神督促自己，不断前进，不断进步。
4. 宽人严己始长远。他认为，做生意和做人是一样的道理，绝不能贪心。他说：“绝不同意为了成功而不择手段，即使侥幸略有所得，也必不能长久，正如俗语所说，刻薄成家，理无久享。”

有太多太多优良品质我就不一一列举了。接下来看看我和他有没有共同的品质呢（只是想为自己创造一些前进的动力，我怎么能与一个成功者相提并论呢，呵呵~）。李嘉诚成果的品质：勤奋、节俭、良好的信誉和人际关系、独立、自信、倔强、有毅力、有智慧、能屈能伸大丈夫，拥有一颗博大的心。我的品质：勤奋、节俭、良好的信誉、独立、倔强、拥有一颗博大的心，而我缺少的是人际关系（这个是没问题的，但社交圈较小，有待提高），缺少自信和毅力，智商相对较低（属于正常人，但情商是可以的哦），能屈能伸一般。只要把我所缺少的品质做到，那我也岂不也是成功者了，不要求

百分百的像他那样成功，但最起码也要百分之五六十吧！

李嘉诚自传读后感篇五

最近，利用老伴儿住院为其陪护的闲暇时间，陆陆续续地看完了《李嘉诚全传》这本书，文学作品李嘉诚读后感。拂书沉思，陈美华、辛磊两位作者的妙笔，把李嘉诚这位商业巨子、华人首富的传奇一生，完整、清晰、鲜活、生动地展现在人们面前。

我感到李嘉诚，既是传奇中的“超人”，又是市井中的“凡人”。说他是“超人”，那是因为在弱肉强食的旧中国，在尔虞我诈的香港商界，李嘉诚如果没有超人的毅力，超人的勤奋，超人的眼光和超人的智慧，是绝不会脱颖而出具有今天这样显赫的地位和荣耀的。作为“超人”，李嘉诚14岁从做茶楼煲茶的堂仔开始，了解社会，观揣人生；并利用短暂的空闲时间，学习英语，学习知识，为实现自己未来的梦想充电。17岁到五金厂做走街串巷的“行街仔”（推销员），18岁以优异的推销业绩成为部门经理，20岁成为经销总经理。21岁在商途顺利的时候，辞工独立创办“长江”塑胶厂，历经艰难，终让塑胶之花开遍香江乃至世界，为自己赢得香港“塑胶花大王”的美誉。之后，招贤纳士，人弃我取，显示出创业的气魄卓见，先是涉足地产业，继而通过地铁招标，与汇丰银行联手建立华行，力助船王包玉刚，联合华资收购英资洋行和英资商务，进行跨国投资、拓展海外市场，打造传媒舰队等，一系列大手笔，稳稳奠定了自己在香港商界、世界华人财富榜上的首富地位。

说他是“凡人”，那是因为在李嘉诚的一生中，既没有命运之神的眷顾，更没有祖辈亲友的荫泽庇护，他有着凡人的悲惨童年和丧父之痛，有着凡人的酸甜苦辣喜怒哀乐，有着凡人的梦想，有着凡人创业的艰辛坎坷。作为“凡人”，李嘉诚没有显赫的家世。他的祖父——李晓帆，是清末闲居村野未进仕的秀才。父亲——李云经，是位教书先生。日寇侵占

家乡，逃难到香港后，在一家公司做职员。1943年病故走完坎坷的一生，离开了这个动荡纷乱的世界。李嘉诚当时，只有14岁。作为长子，他只能靠自己瘦弱的双肩，独立谋生，挑起一家生活的重担。他作过茶馆里煲茶的堂仔，曾不小心把开水洒在客人身上，险些被炒鱿鱼。他作过走街串巷的推销员，曾察言观色、低声下气地向各种人推销产品。独立创业后，因为是白手起家，赤手空拳，只能凭着一股干劲儿勤俭好学，刻苦劳作，事必躬亲。他一天工作16个小时，既是老板、财会，又是机器安装、调试、操作、直至出产品的工人，同时，还是自己产品的推销员。创业不久，他曾遇到空前危机，客户退货、产品积压、几乎破产。李嘉诚的爱情之旅也不平坦，但经过卧薪尝胆、奋发进取、执着追求，才终与出身名门的才女表妹——庄月明，喜结良缘。

从《李嘉诚全传》中，我读到了引领青年励志创业的一种激情，读到了如何做人的启迪。我感到，无论是已经走出大学校门正在各行各业拼搏的青年，还是刚步入大学校门踌躇满志、蓄势待发的莘莘学子，都能够从李嘉诚传奇的一生经历中，吸取到宝贵的人生营养。

俗话说“人无志不立”。立志，就是确立自己人生的态度和人生的目标。李嘉诚自幼受其父亲的影响，饱读《诗经》、《论语》、《离骚》、唐诗、宋词、元曲……。一个格外清晰的远大志向，始终埋藏于内心。这就是：勤勉苦读，出人头地，报国为民。不知是哪位智者曾经说过，“思想有多远，人就能够走多远”。正是由于李嘉诚怀有“出人头地，报国为民”的志向，所以，才会勤学不辍。无论是作茶楼堂仔时的挑灯夜读，苦学英语；还是在旧书摊购买便宜的书籍，弥补无法上学的苦痛，进行知识的充电；无论是学习商届名流的经商之道，还是学习西方发达国家的跨国投资经营；无论是涉猎房地产新业，还是跨足股市涡流；李嘉诚诲人不倦、勤学不辍的精神，是他创业成功的要诀之一。

有人说，传统文化与商业文化大相径庭，冰炭不容。在一般

的商贾富豪看来，在尔虞我诈的商场，根本不可能将发财与仁德融于一身。而李嘉诚则做到了。李嘉诚牢记父亲临终前的遗训：“贫穷志不移”，“做人须有骨气”，“求人不如求己”，“吃得苦中苦，方为人上人”，“不义富且贵，于我如浮云”，“失意不灰心，得意莫忘形”。在西风氤氲竞争残酷的十里洋场——香港，他把经商之道与做人之道成功结合在一起，以诚信为本。李嘉诚在回忆自己获得创业第一桶金时说道：“资金，它是企业的血液，是企业生命的源泉；信誉，诚实，也是生命，有时比自己的生命还重要。”

我“绝不同意为了成功不择手段，即使侥幸略有所得，亦必不能长久，如俗语说‘刻薄成家，礼无久享。’”商人最重要的素质是“令别人对你信任。”所以，经商创业，既要为自己谋利，同时也不能背信弃义、斩尽杀绝，要兼顾小股东的利益和企业员工的利益。正因如此，在诸多联合收购、兼并大、中、小企业的过程中，李嘉诚都能够做到令对手心服口服，最终握手言和，兵不血刃。体现出了中国杰出商人超凡的智慧和传统美德。李嘉诚坦言，“以往99%是教孩子做人的道理，现在有时会谈论生意，约1/3时间谈生意，2/3教他们做人的道理。因为世情才是大学问。世界上每一个人都精明，要令人信服并喜欢和你交往，那才最重要。”李嘉诚说：“做人最重要的是守信。我现在就算再有多十倍的资金也不足以应付那么多的生意，而且很多是别人主动找自己的，这些都是为人守信的结果。对人要守信，对朋友要有义气。今日而言，也许很多人未必相信，但我觉得，‘义’字实在是终身用得着的。”

李嘉诚的成功之道中还有一条重要的秘诀是任人唯贤，知人善任，读后感《文学作品李嘉诚读后感》。进入20世纪90年代后，李嘉诚的事业及声誉步入巅峰。这所有的成就，并非李嘉诚本人所创，而全部来源于他麾下的“打工皇帝”。所谓“打工皇帝”即全香港赚钱最多的打工者。李嘉诚麾下的杰出打工者有：前和黄董事总经理马世民、长实集团副董事总经理周年茂、接替马世民的霍建宁、和黄集团的副总经理周胡慕芳、和黄集团财务董事陆法兰、长实集团副主席李泽钜、

麦理思、东亚银行主席李保国，等等。这些人为李嘉诚创立香港、国外的基业立下了汗马功劳。李嘉诚在接受某记者采访时，说道：我的人才观是“知人善任，对公司有建树、有归属感、忠诚努力的员工，应奖罚分明，使其有良好的前途，并成为公司的核心分子，不分种族籍贯，要令属下员工喜欢你，对你心悦诚服。”

对于李嘉诚这样的成功者而言，勤奋无疑是必备的条件，然而，世上刻苦努力的人成千上万，取得巨大成功的却只是极少数。对此，李嘉诚道出了其中的真谛：“出勤分外，还要节俭（只是对自己，不是对别人吝啬）；建立良好的信誉和人机关系；具有判断力也是成功的重要条件，凡事要充分了解，详细研究，掌握准确资料，自然能够作出适当的判断。求知是最重要的环节，今天我仍然要学习，尽量看新兴科技、财经、政治等有关报道，每天晚上还坚持看英文电视，温习英语。”

记者问李嘉诚：“你是如何看待名利的？”李嘉诚回答：“一向不尚虚名，实至名归，才最值得珍惜。”“当今世上很多事情非财不行，用正当方法得到金钱，做有意义的事，便是正确的价值观。”“一般名利不会形成对内心的冲击，自有一套人生哲学对待。但树大招风，是每日面对之困扰，亦够烦恼，但目标不能避免，惟有学处之泰然的方法。”李嘉诚说，“对名利不会刻意钻营。但在事业上，我当然要令公司有足够的资金去扩充，维持竞争力。成功之后，利用多余的资金报国报民，惠泽乡梓，坐卧内心想做的事，心安理得，方寸间自有天地。”

李嘉诚“发达不忘家国”，改革开放后，他不仅为解决家乡百姓住房难的问题，独立捐资建造居民楼和医院，而且还多次为国内灾区人民捐献巨额善款，为创建汕头大学倾资8.8亿港币。在接受中外记者采访时，李嘉诚说：“创建汕头大学是一个国民应尽的天职。支持国家，报效桑梓，乃是我抱定的宗旨。最先进的科学技术和机器，也需要有优秀思想文化

素质的人才去操纵去控制。汕头大学的'创办，就是要为国家四化培养人才，为潮汕地区培养出一流人才。为潮汕人民服务，未改造潮汕落后面貌出力！”

当然，围绕对李嘉诚的评价，也许媒体和各界至今还有争议。不管怎么争，怎么议，有一点是值得充分肯定的，这就是从李嘉诚这位成功的商业精英身上，我们可以汲取的东西太多太多。他的志向高远，他的勤奋自学，他的诚信为本，他的远见卓识，他的未雨绸缪，他的稳健精明，他的知人善任，他的对亲人、友人、公司员工的忠义，他对国家和潮汕人民的贡献，等等，是永远都会被人民铭记的。