

2023年读李嘉诚传读后感(精选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。那么该如何才能够写好一篇读后感呢？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

读李嘉诚传读后感篇一

“做人的一等智慧，经商的一流学问”。意思是说你要相信世界上每一个人都精明，要令人信服并喜欢和你交往，那是最重要。他的成功事迹影响着我们。下面由小编整理的读后感，欢迎大家阅读！

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觉，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，所以现在我先把我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。

后来的李嘉诚用7亿资产的中小型企业，成功地控得资产价值60亿的香港第二大英资洋行和记黄埔。他正是用怡和大班对他的信任和支持，收购时才做到兵不血刃。为什么怡和大班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，以诚待事让我们向李超人致以最崇高的敬意！

终于把《李嘉诚全传》看完了。也许对超人的了解才刚刚开始。听过太多关于他的故事了，但看完书才发现我所知道的不过是九牛一毛，而现实中的李嘉诚比书中所描述的经历不知要传奇和复杂多少。我甚至想象不到。

书中评价李嘉诚之所以能驰骋香港地产业，缘于他有超人的洞察力，有超人的经营魄力，有超人的精心筹划和操作，有超人的永不自满永远寻找新的事业目标并适时付诸实施。我以为这条成功定律就是目标-思路-行动。任何人无论做什么

事情、无论在何时何地，都会有短期眼前或长远未来的或大或小的目标，即使你在逛商场，如果不知想要消费什么，逛也是徒劳且精疲力尽没有收获，更何况人生了！一个人做什么样的工作、过什么样的生活，千差万别，但关键在于你必须要想清楚你想要什么，你想成为什么，这就是奋斗目标。有了它，才会有人生进行时的下文，否则无从谈起。目标的实现有赖于人的眼光，这就是你的思路，正所谓思路决定出路。不同的思路会将你带到不同的方向和道路。

有了目标、思路，归根结蒂，是要付诸实施，否则都是纸上谈兵□just do it□当然，在我看来，这只是通往成功大道的一段，但就这一段，我都走得很吃力，真的是说起来容易做起来难呀！既然是条定律，为什么不试试呢？不会带来成功，但至少不会带来损失。成功人士多数被奉为神仙，不是因为他们三头六臂，而是因为他们实践了很多人不敢、懒于、不愿、不曾尝试的事情。

李嘉诚成为华人首富，世人觉得这是情理之中的事情，因为勤奋、坚持、思考、学习是李嘉诚雷打不动的日常行动，早已成为他生活的一种习惯。当成功要素成为生活习惯，那你离成功还会远吗？而李嘉诚看到不知道的就学，没有节假日的工作，非常人和凡人企及。而这也是他的生活方式，即使现在八十高龄，依然未有退休打算，而保持旺盛的工作热情与体力，不能不让人由衷惊叹！

首富也许是很多人梦寐以求的，甚至孜孜以求的，但是在我看来，只要有赚钱的头脑，赚多赚少只不过是时间问题，而多数这样的人是不会为财所困的，李嘉诚就是这样的一个人。他无时无刻不在用脑赚钱。为什么这个世界有人比你收入高一百倍、一千倍、一万倍呢？可能你什么也没有做错，但你应该了解成功者都作对了什么！钱是靠头脑赚来的，钱会往有头脑的人的口袋里钻，正所谓脑袋空空口袋空空，脑袋富有口袋就能富有。事实上最快捷、最明智的赚钱之道就是用别人的钱赚钱。中国台湾人常说“人两脚，钱四角”，用钱

追钱比人追钱要快得多。如果还按照传统的思维方式支配自己的行为，不把常规打破，那就会越走越艰难。因为你是不是能赚到钱，并不在于你投资多少，有多少好的产品，而是你有没有把握社会发展先机的胆量。想不想开发你的天赋与潜能以智招财，而不是以“苦”换财，这都会对你的人生经济状况起到决定性作用。其实人的潜能用得越多，就有越多可以用的潜能，成功者只是比普通人多用了一点潜能，你的潜能可能还没有真正发掘出来。

而最让我发自心底钦佩的是李嘉诚富而不炫富、富而捐慈善、富而不忘本、富而不欺贫，真真正正是一个朴实、不贪婪的富翁。这源于其传统文化底蕴深厚的家教，更源于生活艰辛对其的磨练。李嘉诚之人品出众是他事业快速发展的基石，而他贫贱卑微的出身和吃苦不服输的性格造就了他克勤克俭，保守稳健、替人着想的行事风格。

这本书于我来说，重要的不是比之前更加了解李嘉诚这位华商首富，重要的是我明白了工作热情与兴趣是与工作努力和业绩相关联的，有业绩就会有兴趣，即使不是自己擅长的领域；而更重要的是我的理财观、赚钱观被开拓了，原来钱不难赚，难的是怎么赚。如果无时无刻不在思索这个问题，并急于找到答案，那钱真的就不难赚了。在这个过程中，人生价值和人生对社会的贡献便被顺理成章的彰显了，而赚到的钱则成为了你价值体现的一个符号而已，如何用好这个符号并创造更大更多的社会价值，那便是你下一步要思考的问题了。

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，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，要令人家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。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。

读李嘉诚传读后感篇二

看完李嘉诚传奇的一生，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。

书中讲了这么一件事情，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。

后来的李嘉诚用7亿资产的中小型企业，成功地控得资产价值60亿的香港第二大英资洋行和记黄埔。他正是用怡和大班对他的信任和支持，收购时才做到兵不血刃。什么怡和大班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”。

另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”。

看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。

读李嘉诚传读后感篇三

看完李嘉诚传奇的一生，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。

书中讲了这么一件事情，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，互惠互惠”。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。

后来的李嘉诚用7亿资产的中小型企业，成功地控得资产价值60亿的香港第二大英资洋行和记黄埔。他正是用怡和大班对他的信任和支持，收购时才做到兵不血刃。什么怡和大班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”。

另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“你必须以诚待认，别人才会以诚相报”。

看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。

读李嘉诚传读后感篇四

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觉。

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，所以现在我先把我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。

后来的李嘉诚用7亿资产的中小型企业，成功地控得资产价值60亿的香港第二大英资洋行和记黄埔。他正是用怡和大班对他的信任和支持，收购时才做到兵不血刃。为什么怡和大班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。

读李嘉诚传读后感篇五

有一位叱咤风云的人物，他曾经从一个穷人变成了一位富豪，他曾在世界富豪排名排第十名，他通过自己的努力、勤奋与谦逊，获得了相应的回报。你们知道这个人是谁吗？没错，就是李嘉诚。

周末，我忽然在书架上看到了一套《世界名人传》丛书系列，好奇的我被它吸引了，于是随手拿了一本《李嘉诚》津津有味地看了起来。看了将近3个小时，我终于看完了。读完这本书的我总结了李嘉诚的优点，诚实守信、勤奋和谦逊。

李嘉诚一家人因日本侵略而逃亡到香港，当时的李嘉诚面黄肌瘦、衣衫褴褛。李嘉诚的父亲李云经在李嘉诚13岁时太过

劳累而去世。整个家里只有李嘉诚一人来支撑了，李嘉诚先是在街上到处求职，整整三天，通过他坚持不懈，终于在一家茶楼做小学徒，每天他最早进，最晚出。到了一定时间，李嘉诚有到他舅舅的工厂去做表。后来又去推销白铁通、卖塑胶花。

就这样，李嘉诚凭借着自己厉害的商业头脑一步步列入了亿万富翁的列表，当时的他有了两个儿子，李嘉诚让他们自己赚钱，努力读书，果然，这种方法逐渐起效，他的两位儿子变得与李嘉诚一样出色。

我异常的敬佩李嘉诚的精神，是他的坚持不懈、努力。古人说：“头悬梁、锥刺股。”这李嘉诚虽不是在学习上悬梁刺股，但这精神令人敬佩。同时，他不仅是穷人们的榜样，也是所有人的榜样。我们要向李嘉诚学习！

他生逢乱世，幼年丧父，为了生计辍学寻工，沉重的生活并没有消弱他的志气和雄心。他勤奋工作，努力学习，对生活充满了乐观。不满足于现状，积极追求未来。在商海中奋进，最终成就华人第一首富。

他勤奋好学，养成每天阅读的好习惯。待人诚恳，为人谦逊，生活简朴，造福家乡，捐赠名校……他用自己的行为为华人树立了精神标杆。

李嘉诚是一个有志气的人，他用自己的精神为后人留下了榜样。他说过这样一句话：“只要我不破产，我就不会停止对国家的支持。”从这句话就看出，他非常热爱自己的国家。

我们生在这样一个幸福的时代，和他比起来真是幸运有余。我们可能没有他超人的商业智慧，可我们应该学习他的精神，养成良好的习惯，完善的人格，找到前进的动力和方向。以李嘉诚为榜样，创造属于自己的辉煌！