

2023年李嘉诚读后感 李嘉诚传读后感(汇总5篇)

当品味完一部作品后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，让我们好好写份读后感，把你的收获感想写下来吧。这时候最关键的读后感不能忘了。那要怎么写好读后感呢？以下是小编为大家搜集的读后感范文，仅供参考，一起来看看吧

李嘉诚读后感篇一

读书就像饥饿的人扑在面包上一样，书是人的精神食粮，书是逆境中的慰藉，书房是文人精神的巢穴。

在这个假期，我读了《培根随笔》，使我收益匪浅。

《论复仇》中培根说：“只有为国家公益而行的复仇才是正义的。”《论逆境》中培根说：“人的美德犹如名贵的檀木，只有在烈火的焚烧中才会散发出最浓郁的芳香。正如恶劣的品质会在幸福的边缘中被显露一样，最美好的品质也正式在逆境中释放光辉的。”《论善良》中培根说：“善良是人类的一切精神的道德品格中最伟大的一种。”《论友谊》中培根说：“人的生命是有限的，有很多事情来不及做完就去世了，但如果有一位知心的挚友，人就可以安心瞑目了，因为他将承担你未完成的事情。”《论读书》中培根说：“知识能塑造人的性格。”

在这本《随笔》中，培根谈论了政治、经济、宗教、爱情、婚姻、友谊、艺术、教育和伦理等话题，几乎触及到人类生活的方方面面。

这本书以其简洁的语言，优美的文笔，透彻的说理，迭出的警句，在世界文学占据了重要地位，读之犹如高人赐教，受益匪浅。

一本好书可以使人明白一个道理，甚至改变一生命运，如同培根所说：“读史使人明智，读诗使人灵秀，数学使人周密，科学使人深刻，伦理学使人庄重。”而且这是一本使人上进的好书！

1620xx年4月9日，本书的作者培根逝世了，但他的精神仍会永垂不朽。

李嘉诚读后感篇二

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[justdoit]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，赚多赚少只不过是个时间问题，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。

李嘉诚读后感篇三

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。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。

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。

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。

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。

李嘉诚读后感篇四

《李嘉诚全书》，全书见证了李嘉诚从一个一穷二白的人逐渐成长为商业天才，世界首富的传奇。读完全书，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。正是凭借这些精神，才有了今日的成就。

书的封面有一句李嘉诚的经典话语：“即使本来有一百的力量足以成事，但我要储足二百的力量去攻，而不是随便赌一赌。”这句话主要道明了他做事求稳，从他一生的经历来看，除了第一次创业时因为现金流的问题出现过大问题，基本躲过了上个世纪末的各种大的市场动荡，步步为营，稳扎稳打。我之前做事情也比较求稳，今年玩起股票后，自己的心态有时候会不稳，跟自己的仓位管理有以及一些贪婪的性格弱点有关，这些需要慢慢的去改掉，在股市中才能稳一点。

还有就是李嘉诚是极具社会责任感的一个商人，以诚为本，成功后做慈善，也赢得了很多人的尊重。他对金钱的观念是不一样的：对于很难赚到的钱，他认为可以赚，就是再难他也会去做。然而对于送到面前的利润非常诱人且法律也准许的赚钱机会，如果他认为是不应该做的，那他情愿牺牲这次赚钱的机会也不会昧着良心去做。这话是有感染力的，慢慢去品。

读《李嘉诚全书》，收获远比你想象的要多。

李嘉诚读后感篇五

1928年李嘉诚出生于广东潮州。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。

读完《李嘉诚传》这本书后，我发现本人物传记前1/3是讲做人做事，后2/3是讲做生意。我也发现其实读书可以有选择的去读，而且只要你善于从中寻找你要学习的东西，善于思考，你就会有所收获。李嘉诚之所以能有今天如此大的作为，是因为他有着那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。

李嘉诚的一生可以说这是他们那个年代的人成功的典范，那么当今世界，又是什么样的人能成就那样的辉煌？我们作为一名普通的人民教师，该如何去设计自己的人生？我觉得自己既然选择了这一行，就应该爱这一个职业，应该有一颗甘于平凡的心。我们的辉煌是什么？是今天的努力付出，是明天的桃李满天下！