

李嘉诚的演讲稿(模板5篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

李嘉诚的演讲稿篇一

李嘉诚是商界巨子，也是一位高等教育实践家。他捐资办学、助学、兴学的爱国爱教爱乡精神，在中国当代高等教育史上占有重要地位。以下是本站小编分享给大家的关于李嘉诚成功格言，希望大家喜欢！

1、人生自有其沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的一份悲伤，只有这样，你才能体会到什么叫做成功，什么叫做真正的幸福。

2、苦难的生活，是我人生的最好锻炼，尤其是做推销员，使我学会了不少东西，明白了不少事理。所有这些，是我今天10亿、100亿也买不到的。

3、在事业上谋求成功，没有什么绝对的公式。但如果能依赖某些原则的话，能将成功的希望提高很多。

4、人们赞誉我是超人，其实我并非天生就是优秀的经营者。到现在我只敢说经营得还可以，我是经历了很多挫折和磨难之后，才领会了一些经营的要诀。

5、一般而言，我对那些默默无闻，但做一些对人类有实际贡献的事情的人，都心存景仰，我很喜欢看关于那些人物的书。无论在医疗、政治、教育、福利哪一方面，对全人类有所帮助的人，我都很佩服。

6、人才取之不尽，用之不竭。你对人好，人家对你好是很自然的，世界上任何人也都可以成为你的核心人物。

7、知人善任，大多数人都会有部分的长处，部分的短处，各尽所能，各得所需，以量才而用为原则。

8□做人最要紧的，是让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力，也不是表面上的服从。

9、决定一件事时，事先都会小心谨慎研究清楚，当决定后，就勇往直前去做。

10、在剧烈的竞争当中多付出一点，便可多赢一点。就像参加奥运会一样，你看一、二、三名，跑第一的往往只是快了那么一点点。

11、在20岁前，事业上的成果百分之百靠双手勤劳换来；20岁至30岁之前，事业已有些小基础，那20xx年的成功，10%靠运气好，90%仍是由勤劳得来；之后，机会的比例也渐渐提高；到现在，运气已差不多要占三至四成了。

不敢说一定没有命运，但假如一件事在天时、地利、人和等方面皆相背时，那肯定不会成功。若我们贸然去做，失败时便埋怨命运，这是不对的。

12、与新老朋友相交时，都要诚实可靠，避免说大话。要说到做到，不放空炮，做不到的宁可不说。

13、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，那才最重要。

14、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，而不是随便去赌一赌。

1、一个有信用的人，比起一个没有信用、懒散、乱花钱、不求上进的人，自必有更多机会。

2、赚钱靠机遇，成功靠信誉。

3、别人如果放弃，你就要出手。

4、凡事必有充分的准备然后才去做，即使本来有一百的力量足以成事，但也要储足二百的力量去攻，而不是随便去赌一赌。

5、坏人固然要防备，但坏人毕竟是少数，人不能因噎废食，不能为了防备极少数坏人连朋友也拒之门外。

6、保持低调，才能避免树大招风，才能避免成为别人进攻的靶子。如果你不过分显示自己，就不会招惹别人的敌意，别人也就无法捕捉你的虚实。

7、苦难的生活，是我人生的最好锻炼，尤其是做推销员，使我学会了不少的东西，明白了不少事理。所有这些，是我用10亿100亿也买不到的。

8、世界上并非每一件事情，都是金钱可以解决的，但是确实有很多事情需要金钱才能解决。

9、凡事都留个余地，因为人是人，人不是神，不免有错处，可以原谅人的地方，就原谅人。

10、在20岁前，事业上的成功百分之百靠双手勤劳换来；20岁至30岁之前，10%靠运气好，90%仍是由勤劳得来；之后，机会的比例也渐渐提高。

11、尊严来自实力，实力来自拼搏。

12、如果你觉得你昨天的成绩很了不起，说明你今天做得不

够好。

13、男孩的胸怀是被冤枉撑大的，受的冤枉越多，胸怀越广。

14、心是开不败的花，把希望寄托在别人身上，你会感到无助；把希望寄托在自己身上，不会心乱如麻。

15、金钱可以使人卑微，也可以使人卑贱，可以使人高傲，却无法使人高贵。

16、没有失败，只是暂时停止成功。

17、因害怕失败而不敢放手一搏，永远不会成功。

18、漫无目的的生活就像出海航行而没有指南针。

19、一切伟大的行动和思想，都有一个微不足道的开始。

20、人生最大的错误是不断担心会犯错。

21、把你的脸迎向阳光，那就不会有阴影。

22、世上最累人的事，莫过于虚伪的过日子。

23、人若软弱就是自己最大的敌人，人若勇敢就是自己最好的朋友。

24、贪婪是最真实的贫穷，满足是最真实的财富。

26、不洗澡的人，硬擦香水是不会香的。名声与尊贵，是来自于真才实学的，有德自然香。

27、世界上有两种人：索取者和给予者。前者也许能吃得更好，但后者绝对能睡得更香。

28、一个今天胜过两个明天。

29、得意时应善待他人，因为你失意时会需要他们。

30、成就加上谦虚，才最难能可贵。

李嘉诚的演讲稿篇二

1. 我17岁就开始做批发的推销员,就更加体会到挣钱的不容易、生活的艰辛了。人家做8个小时,我就做16个小时。

2. 我们的社会中没有大学文凭、白手起家而终成大业的人不计其数,其中的优秀企业家群体更是引人注目。他们通过自己的活动为社会作贡献,社会也回报他们以崇高荣誉和巨额财富。

3. 精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去,甚至是一举手一投足。充满商业细胞的商人,赚钱可以是无处不在、无时不在。

4. 我凡事必有充分的准备然后才去做。一向以来,做生意处理事情都是如此。例如天文台说天气很好,但我常常问我自己,如5分钟后宣布有台风,我会怎样,在香港做生意,亦要保持这种心理准备。

5. 精明的商人只有嗅觉敏锐才能将商业情报作用发挥到极致,那种感觉迟钝、闭门自锁的公司老板常常会无所作为。

6. 我从不间断读新科技、新知识的书籍,不至因为不了解新讯息而和时代潮流脱节。

7. 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,而不是随便去赌一赌。

8. 扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张。……我讲求的是在稳健与进取中取得平衡。船要行得快，但面对风浪一定要捱得住。

9. 好的时候不要看得太好，坏的时候不要看得太坏。最重要的是要有远见，杀鸡取卵的方式是短视的行为。

11. 对人诚恳，做事负责，“多结善缘”，自然多得人的帮助。淡泊明志，随遇而安，不作非分之想，心境安泰，必少许多失意之苦。

12. 在逆境的时候，你要问自己是否有足够的条件。当我自己逆境的时候，我认为我够！因为我勤奋、节俭、有毅力，我肯求知及肯建立一个信誉。

13. 做生意一定要同打球一样，若第一杆打得不好，在打第二杆时，心更要保持镇定及有计划，这并不是表示这个会输。就好比是做生意一样，有高有低，身处逆境时，你首先要镇定考虑如何应付。

14. 我表面谦虚，其实很骄傲，别人天天保持现状，而自己老想着一直爬上去，所以当我做生意时，就警惕自己，若我继续有这个骄傲的心，迟早有一天是会碰壁的。

15. 当生意更上一层楼的时候，绝不可有贪心，更不能贪得无厌。

16. 任何一种行业，如有一窝蜂的趋势，过度发展，就会造成摧残。

17. 随时留意身边有无生意可做，才会抓住时机。着手越快越好。遇到不寻常的事发生时立即想到赚钱，这是生意人应该具备的素质。

18. 人才缺乏，要建国图强，亦徒成虚愿。反之，资源匮乏的国家，若人才鼎盛，善于开源节流，则自可克服各种困难，而使国势蒸蒸日上。从历史上看，资源贫乏之国不一定衰弱，可为明证。

19. 假如今日，如果没有那么多人替我办事，我就算有三头六臂，也没有办法应付那么多的事情，所以成就事业最关键的是要有人能够帮助你，乐意跟你工作，这就是我的哲学。

李嘉诚的演讲稿篇三

一，人才取之不尽，用之不竭。你对人好，人家对你好是很自然的，世界上任何人也都可以成为你的核心人物。

二，知人善任，大多数人都会有部分的长处，部分的短处，各尽所能，各得所需，以量才而用为原则。

三，对自己要节俭，对他人则要慷慨。处理一切事情以他人利益为出发点。

四，要了解下属的希望。除了生活，应给予员工好的前途；并且，一切以员工的利益为重，特别是年老的时候，公司应该给予员工绝对的保障，从而使员工对集团有归属感，以增强企业的凝聚力。

五，对人诚恳，做事负责，多结善缘，自然多得人的帮助。淡泊明志，随遇而安，不作非分之想，心境安泰，必少许多失意之苦。

六，坏人固然要防备，但坏人毕竟是少数，人不能因噎废食，不能为了防备极少数坏人连朋友也拒之门外。更重要的是，为了防备坏人的猜疑，算计别人，必然会使自己成为孤家寡人，既没有了朋友，也失去了事业上的合作者，最终只能落个失败的下场。

七，人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做，那如何才能让生意来找你？那就要靠朋友。如何结交朋友？那就要善待他人，充分考虑到对方的利益。

八，做人最要紧的是让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力，也不是表面上的服从。

九，凡事都留个余地，因为人是人，人不是神，不免有错处，可以原谅人的地方，就原谅人。

十，不为五斗米折腰的人，在哪里都有。你千万别伤害别人的尊严，尊严是非常脆弱的，经不起任何的伤害。

十一，讲信用，够朋友。这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都成为好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点是我引以为荣的事。

十二，我觉得，顾及对方的利益是最重要的，不能把目光仅仅局限在自己的利上，两者是相辅相成的，自己舍得让利，让对方得利，最终还是会给自己带来较大的利益。占小便宜的`不会有朋友，这是我小的时候我母亲就告诉给我的道理，经商也是这样。

十三，只有博大的胸襟，自己才不会那么骄傲，不会认为自己样样出众，承认其他人的长处，得到他人的帮助，这便是古人所说的有容乃大的道理。

十四，要成为一位成功的领导者，不单要努力，更要听取别人的意见，要有忍耐力，提出自己意见前，更要考虑别人的意见，最重要的是创出新颖的意念……作为一个领袖，第一最重要的是责己以严，待人以宽；第二。要令他人肯为自己办事，并有归属感。机构大必须依靠组织，在二三十人的企业，领袖走在最前端便最成功。当规模扩大至几百人，领袖

还是要去参与工作，但不一定是走在前面的第一人。要大便要靠组织，否则，便迟早会撞板，这样的例子很多，百多年的银行也一朝崩溃。

十五，有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意合作。假如拿10%的股份是公正的，拿11%也可以，但是如果只拿9%的股份，就会财源滚滚来。

十六，人，第一要有志，第二要有识，第三要有恒，有志则断不甘为下流。

十七，保持低调，才能避免树大招风，才能避免成为别人进攻的靶子。如果你不过分显示自己，就不会招惹别人的敌意，别人也就无法捕捉你的虚实。

十八，在看苏东坡的故事后，就知道什么叫无故受伤害。苏东坡没有野心，但就是给人陷害，他弟弟说得对：我哥哥错在出名，错在高调。这个真是很无奈的过失。

十九，大部分的人都有部分长处部分短处，好像大象食量以斗计，蚂蚁一小勺便足够。各尽所能，各得所需，以量才而用为原则；又像一部机器，假如主要的机件需要用五百匹马力去发动，虽然半匹马力与五匹马力相比是小得多，但也能发挥其一部分作用。

李嘉诚的演讲稿篇四

“我奉行的原则是保持现金储备多于负债，可以起到平衡作用。”

是在取得利润之后，能否在相同的经营领域中让我们的投资更上层楼。”

“电讯业的竞争激烈，当时如果不出售orange□又不收购扩充

的

“1999年我决定把orange出售，卖出前两个月，管理层建议我不要卖，甚至去收购另一家公司。我给他们列了四个条件，如果他们办得到，便按他们的方法去做：一、收购对象必须有足够流动资金；二、完成收购后，负债比率不能增高。

李嘉诚的演讲稿篇五

1、当你放下面子赚钱的时候，说明你已经懂事了。当你用钱赚回面子的时候，说明你已经成功了。当你用面子可以赚钱的时候，说明你已经是人物了。当你还停留在那里喝酒、吹牛，啥也不懂还装懂，只爱所谓的面子的时候，说明你这辈子也就这样了。

2、赚钱靠机遇，成功靠信誉。别人如果放弃，你就要出手。

3、鸡蛋，从外打破是食物，从内打破是生命。人生亦是。

4、凡事必有充分的准备然后才去做，即使本来有一百的力量足以成事，但也要储足二百的力量去攻，而不是随便去赌一赌。

5、坏人固然要防备，但坏人毕竟是少数，人不能因噎废食，不能为了防备极少数坏人连朋友也拒之门外。

6、保持低调，才能避免树大招风，才能避免成为别人进攻的靶子。如果你不过分显示自己，就不会招惹别人的敌意，别人也就无法捕捉你的虚实。

7、苦难的生活，是我人生的最好锻炼，尤其是做推销员，使我学会了不少的东西，明白了不少事理。所有这些，是我用10亿100亿也买不到的。

8、世界上并非每一件事情，都是金钱可以解决的，但是确实有很多事情需要金钱才能解决。

9、凡事都留个余地，因为人是人，人不是神，不免有错处，可以原谅人的地方，就原谅人。

10、在20岁前，事业上的成功百分之百靠双手勤劳换来；20岁至30岁之前，10%靠运气好，90%仍是由勤劳得来；之后，机会的比例也渐渐提高。

11、尊严来自实力，实力来自拼搏。一个有信用的人，比起一个没有信用、懒散、乱花钱、不求上进的人，自必有更多机会。

12、如果你觉得你昨天的成绩很了不起，说明你今天做得不够好。

13、男孩的胸怀是被冤枉撑大的，受的冤枉越多，胸怀越广。

14、人穷的时候，要少在家里，多在外面。富有的时候，要多在家里，少在外面，这就是生活的艺术。

15、金钱可以使人卑微，也可以使人卑贱，可以使人高傲，却无法使人高贵。

16、没有失败，只是暂时停止成功。因害怕失败而不敢放手一搏，永远不会成功。

17、每一批富翁的造就是：当别人不明白的时候，他明白他在做什么；当别人不理解的时候，他理解他在做什么；当别人明白了，他富有了；当别人理解了，他成功了。

18、漫无目的的生活就像出海航行而没有指南针。

19、一切伟大的行动和思想，都有一个微不足道的开始。

20、人生最大的错误是不断担心会犯错。