

最新读李嘉诚的故事有感 李嘉诚全传的读后感(大全5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

读李嘉诚的故事有感篇一

在这个暑期，我在参与见习活动的同时，也阅读了一本名为《华人首富创奇-李嘉诚全传》的李嘉诚传记，从而发起了我的深深感悟。

从事商海，这是我曾经幻想着的美好情景。我幻想着，我或许会从一个打工仔起家，我或许不是一个很有才能的专才，但我能结识很多有才能的能人并能够让他们相助我，成为我走向成功的左右翼。这种种幻想，可能都由于我的家族环境影响而造成的。而这次读了这本书之后，我发现，想成为一名成功的商人，是需要经历多么大的磨难，才能锻造出那双慧眼来识别商机，才能锻造出那出色的胆量，才能练就那清醒的头脑。

李嘉诚从小因父亲离世而担当了沉重的家庭负担，去到了香港，他倔强的拒绝了舅父庄静庵的救济，15岁的李嘉诚进了茶楼做煲茶的堂仔，每天起早摸黑的工作，而且他还认识到，在香港不会说英语是一件多么悲惨的事情，所以他在工作之余，还会利用间隙时间学习英语，工作之强度非常人能胜任，但就是在茶楼这种鱼龙混杂的环境中，李嘉诚养成了一个观察人的习惯，对他以后从事销售的工作起了重大影响作用。所以，只要能在艰苦的环境中生存并能成长的人，在以后一定能成就一番事业，无奈我们这一代过的太安逸，我们没能

经历这种艰苦的环境，从而将自身的潜能深藏，越来越深，最后可能也无力挖掘出来，更别说迸发了。但是，这时的中国也有不少人身处困难处，也有不少出身农村的孩子为了家庭而担起沉重的负担，但是他们并未能最后成为一个成功的人，我觉得有两个原因，一个是他们本身虽然在艰苦的环境中生活，并且适应了艰苦的生活，但是，他们没有学会成长，而是让自己适应了生活，并不是让生活适应自己；二个是他们地位低下，即使遇上了飞跃的机会，却因没有机会而让机会夭折。这两种情况，都是那么的让人悲哀。

我曾经总是在想，是不是成功的人天生都是非常聪明的？事实并不是这样，就像爱迪生说的“天才是百分之一的灵感，百分之九十九的汗水”，而李嘉诚也是如此，他出生在书香世家，从小就喜欢读书，每个人都认为他长大后是一个教书先生或者知识分子，谁也没想到他会成为一名商人，并且取得了如此大的成就。而这一切，都是他努力得来的结果。他刚到香港，因为不会说广州话，而广州话和他的母语潮州话属不同的语系，于是他把学广州话当做一门大事来对待，他拜表弟表妹为师，勤学不辍，很快的，他就能说一口流利的广州话。但是，在香港最大的困难就是英语，李嘉诚想要在香港的中学念书，想要在香港成就一番大事业，他就必须学会英语。李嘉诚学英语，几乎到了走火入魔的地步，正是因为这样的激情，他很快就跨过了英语这个关卡。学会了这两种语言后，他为自己以后成功的道路又铺上了一块平稳的砖，流利的英语也为他发展海外市场提供了有利条件。英语，到了当今社会更是一门需要掌握的语言，它能让我们在激烈的社会竞争中拥有优势。要是我们能像李嘉诚那样学英语，恐怕也多少人四级会不过的。

在李嘉诚身上，我仿佛看到了一个差不多要逝去的商人影子，那就是信誉。李嘉诚做生意一向保持良好的信誉，他与其他商人的合作，总能给别人一个满意的答卷。在一次与外商的洽谈，外商看过他的工厂和生产质量，但是李嘉诚的工厂并不能满足外商的需求，若要和外商合作，他需要找一个势力

雄厚的公司和个人担保，而他的舅父就是一个很好的人选，不幸的是，他的舅父却没有帮助他，让李嘉诚陷入山穷水尽的地步。但是李嘉诚太想做成这笔交易了，但是他没能找到担保人，没有办法的情况下，他和设计师通宵达旦，做好9款的样品，让外商看，期望打动外商。外商仔细的看了9款样品，对样品感到非常的满意，并且对李嘉诚的办事作风和效率产生了欣赏之意。这时，李嘉诚坦诚地告诉外商，他未能找到殷实的厂商担保，但他非常希望达成这笔交易，希望外商能相信他的信誉和能力。正是这样的真诚和良好的信誉，打动了外商，外商说：“李先生，这个担保人就是你，你的真诚和信用，就是最好的担保”，也正是这一笔生意，让李嘉诚的塑胶花打入并占领了欧洲市场，营业额和利润成倍的增长，1958年，李嘉诚赢得了平生的第一桶金，也赢得了“塑胶花大王”的称号。

反观现今社会，“无奸不成商”成了人们经商的信念，只要是有利可图的，都会有人去，甚至不管社会道德的责备。南方遭遇百年风雪暴击，被困在高速路上的人们正在接受寒冷饥饿的煎熬，而此时不仅没有雪中送炭的人，附近的人见此商机，整几个热鸡蛋，价钱却卖到了几十的高昂价格，令人心寒。而且，当今社会，我们经常会看到这样的一些新闻，“无良工厂老板拖欠民工工资几百万”、“某某某老板夹带私逃，上千民工工资不翼而飞”，可以看出，多少的商人已经忘却了信誉，被钱财迷了自己的眼睛。商人们儿啊，你们可知道，信誉是不可以用金钱估量的啊。因为信誉，李嘉诚才能成为“塑胶花大王”；因为信誉，李嘉诚才能打败置地地产这个大敌，中标获取香港中区地铁车站上盖发展权的‘因为信誉，李嘉诚才能与香港第一财团汇丰银行合作，逐渐壮大的。

看别人的事迹，思考自己的人生。

虽然我可能不会从事商业活动，但是从李嘉诚的身上，我学到的是做人的道理，他的真诚、诚实，正是我们与人交流应

该保持的态度，而不是处处心机无限，两人交流放佛在打仗般，处处提防；他的执着、清醒的头脑，正是我们在应对事情的态度，不应在遭遇一点点困难后，丢失自己对事物的执着，更不能被许多的虚假事物迷糊了双眼，随时让头脑处于清醒的状态。

很明显的，我从李嘉诚的身上看到自己有太多的缺点了，这也是我在大学里应该要做的事情，完善自己的人格，坚定自己的信念，成为一个能够让人敬佩的人，过一个不让自己后悔的大学，为以后的人生打下坚实的基础。

[李嘉诚全传读后感]

读李嘉诚的故事有感篇二

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。

1980年，李嘉诚基金会成立，对教育、医疗、文化、公益事业进行系统资助，历年来捐出及承诺款项总计达76亿港元。

李嘉诚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，乃至亚洲首富幼年丧

父1928年的夜晚，在粤东潮州市，一名中等身材，清瘦矫健、两眼炯炯有神，威严中不失温和目光的中国青年男子，跨过湘子桥请来接生婆，几个小时后，李嘉诚诞生了。在这个充满血腥和仇恨的世界里，李嘉诚逐渐成长为一个初二学生，但父亲李云经劳累过度，染上了肺病，不久就辞世了。李嘉诚只得辍学打工。在他的内心里，失去他敬爱的父亲是多么的痛苦啊！李嘉诚在他舅舅庄静庵的中南钟表公司当学徒，一赚到钱便去买旧书学习。就这样，过去了。零的诞生和突破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。“长江”上市和冒尖再后来，长江塑胶厂更名为长江实业，于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。反哺家乡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。现在，李嘉诚是世界第28位亿万富翁，他的成功离不开他沉着、冷静、稳健、关注政治的好作风，他是我们最好的榜样！

李嘉诚之所以能有今天如此大的作为，是因为他有着有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。

在塑胶公司，李嘉诚主要负责推销新型产品塑胶洒水器。有一次，李嘉诚走了几家客户，都无人问津。这一天上班前，李嘉诚就来到一家批发行，等职员上班联系洽谈业务。这时，李嘉诚看见清洁工在打扫卫生，他灵机一动，就自告奋勇地拿出洒水器帮清洁工洒水。这样做，李嘉诚期望遇到提前上班的职员，让他们能亲眼看见洒水器的好处，眼见为实，有了实在的感性认识，洽谈起来才更有说服力。果然有职员提前来到，碰巧还是负责日用品器具的部门经理。结果，李嘉诚很顺利就达到目的，该经理很爽快答应，愿意经销这种塑胶洒水器。

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。

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。

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！

读李嘉诚的故事有感篇三

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。

读李嘉诚的故事有感篇四

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**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。俗话还说：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。”

松下幸之助把他事业的成功，归结为人才观的成功。他有一句深得世界企业界推崇的话：“造物之前先造人才。”

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。

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！

读李嘉诚的故事有感篇五

第二章辗转跳槽为攀高

第三章脚踏实地做推销

第四章小跑堂荣升经理

第五章万里长江立大志

第六章行船终有逆风时

第七章诚实信用化危机

第八章米兰打杂为偷艺

第九章塑胶之花遍地开

第十章打好反面宣传牌

第十一章远见卓识入地产

第十二章地产股市任驰骋

第十三章地铁竞标始镀金

第十四章出资重建华人行

第十五章蛇吞和黄成超人

第十六章另辟蹊径超置地

第十七章击败英资控港灯

第十八章股海弄潮显神威

第十九章鏖战英资，做主九龙仓

第二十章力挺中资，首败美丽华

第二十一章超人巧手摘甜“橙”

第二十二章tom-出世人争

第二十三章誓把中药国际化

第二十四章再投资进军生物

第二十五章多元发展人华娱

第二十六章整合玩具定广州