

最新李嘉诚读后感(模板5篇)

当观看完一部作品后，一定有不少感悟吧，这时候十分有必要要写一篇读后感了！当我们想要好好写一篇读后感的时候却不知道该怎么下笔吗？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

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！

李嘉诚读后感篇二

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

李嘉诚读后感篇三

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，两人交流仿佛在打仗般，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]

李嘉诚读后感篇四

“李嘉诚出生于潮州的书香世家，从小聪颖好学。风云突变，日军侵占潮州，父亲教育救国的理想泯灭，亦打碎李嘉诚求学治学的志向。1940年冬，少年李嘉诚跟随父母，冒着生命危险，历经艰辛，逃到香港。如果不是李嘉诚，李氏家族史很可能湮没在浩瀚的历史尘埃中。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。”

12岁时被迫辍学到社会谋生，50年后却成为全世界华人首富，到底李嘉诚是如何走到这么成功的一步的？读了《李嘉诚传》后，我从中了解了很多。

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。

李嘉诚的成长过程中受到了很多人的影响，尤其是他的父亲和庄静庵。1928年，李嘉诚出生于潮州。李氏家风，治学严谨，学识渊博，是潮州的书香世家。李嘉诚从小聪颖好学，5岁进入小学念书。先生教授的诗文，他在家早已烂熟于，他对陌生的诗文抱有浓厚的兴趣，李嘉诚回到家讲给父亲听。父亲也常常向他讲述日本侵占东北三省，攻打上海的暴行。父亲忧郁的神色，深深铭刻在李嘉诚幼小的心中。李嘉诚放学回家常常泡在藏书阁，孜孜不倦地阅读诗文，书籍向他展示出另一个世界，他仿佛看到忧国忧民的屈原，仰天吟唱“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”；李白屹立船头，“朝辞白帝彩云间，千里江陵一日还”；杜甫在寒夜中悲愤高歌“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜！”在父亲的教导下，李嘉诚心中的一个理念越来越清晰：勤勉苦读，出人头地，报国为民。父亲在临终时也不忘告诫儿子“贫贱不能移”，“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，与我如浮云”这也推动了李嘉诚的成长。如果说李嘉诚的父亲是他的人生启蒙老师，那么庄静庵就算是他商场上的启蒙老师。庄静庵是香港钟表业的巨子。他曾深有感触地对李嘉诚说：“香港商场，竞争激烈，不敢松懈懈怠半分，若不如此，即便是万贯家产，也会输个一贫如洗。李嘉诚从父亲那里养成了热爱学习的好习惯，增强了民族责任感，更重要的是学会了如何做人。从庄静庵那里学会了如何行商。可见在人成长的道路上，身边的人对我们的影响有多大。只有在一个好的成长环境下，才能养成一种良好的心态和斗志。只有在正确的思想和言行的指引下，才能启发我们对生活充满追求。作为一名教师，我更加能够感觉到自己身上肩负的是怎样一种责任和义务。除了父母，我们是与这些孩子相处最久的人，特别是小学教师，更特别的是像我们这些教小学低段的教师，我们接收的这些

学生刚刚步入小学，或者说刚刚进入知识这片海洋，他们还是懵懂的，对人生是充满好奇而又无知的。我们的言行直接影响他们的成长，我们为他们创造的学习氛围更会影响着他们的未来。所以作为老师，我们有责任为他们的人生导航，为他们树立起成长的风向标，在健康，快乐，充实的环境下学习和成长！”

李嘉诚曾做过茶楼跑堂，钟表小工，也做过推销员。然而不同的是他从中看到的却是希望。他后来回忆说：“茶楼跑堂让我学会观察人，做推销员则培养了我对市场的敏感度。”正是由于这些才能让他厚积薄发，在刚满17岁时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。他到底有怎样的销售技巧，让他能够从同行中脱颖而出？李嘉诚在塑料公司负责推销新型产品——塑胶洒水器。有一次，他走了几家客户，都无人问津。这一天上班前，他就到一家批发行，等职员上班联系洽谈业务。这时，李嘉诚看到清洁工在打扫卫生，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。果然有职员提前到来，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了目的，该经理很爽快就答应了。从小茶馆小工到钟表店小工，再到五金店销售，再到塑胶店经理，这一系列的转变的确刻骨铭心。由此可以看出，命运是掌握在每个自己手上的，一个人的现在并不能代表他的将来，只要肯努力奋斗，总有成功的一天！

一个人的成功与诚信分不开的。李嘉诚在塑料花厂的时候，有位欧洲批发商看中了他的企业，想大批收购，可这时刚好李嘉诚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了一个条件，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，我的原则是做大生意，做长生意，薄利多销，互惠互利。”批发商微笑地说：“我早已找好了担保人，那就是你，你的真诚和信用就是最好的担保。”所以那个批发商答应把货款在未付清的情况下提前给李的公司，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到这个批发商的头上。可见，这个批发商对李嘉诚有多信任。也是由于此事，让李嘉诚对诚信更加笃信不移。诚信为李嘉诚赢得了欧洲市场。塑料花为李嘉诚赢得平生第一桶金，也赢得了“塑料花大王”的称号。从而使其进军房地产市场奠定了坚实的基础。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。因此李嘉诚被誉“超人”。另外，在李嘉诚的企业中，仍然还有着建厂时的老员工，虽然企业涉及的行业越来越复杂，他仍然把老员工留在企业中，无不体现他对来员工的关怀，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。”

李嘉诚的经历堪称传奇，到底是什么造就了他的成功？读了《李嘉诚传》后，我想这与他的勤奋，责任感和诚信是分不开的。正如李嘉诚自己所说：“我觉得成功有三个阶段：第一阶段完全是靠勤奋工作，不断奋力而得成果；第二阶段，虽有少许幸运存在，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。”可见勤奋在每个阶段都是必不可少的，也是关键所在。我想我们每个人都应该懂得这一点，只有这样我们才能更好地向成功迈进。

李嘉诚读后感篇五

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。