

李嘉诚给年青人们提出了五十三条人生的忠告 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/107/2021\\_2022\\_\\_E6\\_9D\\_8E\\_E5\\_98\\_89\\_E8\\_AF\\_9A\\_E7\\_c70\\_107686.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/107/2021_2022__E6_9D_8E_E5_98_89_E8_AF_9A_E7_c70_107686.htm) 1.我17岁就开始做做批发的推销员,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。 10.不必再有丝毫犹豫，竞争既搏命，更是斗智斗勇。倘若连这点勇气都没有，谈何在商场立脚，超越置地？ 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，你先要镇定考虑如何应付。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)