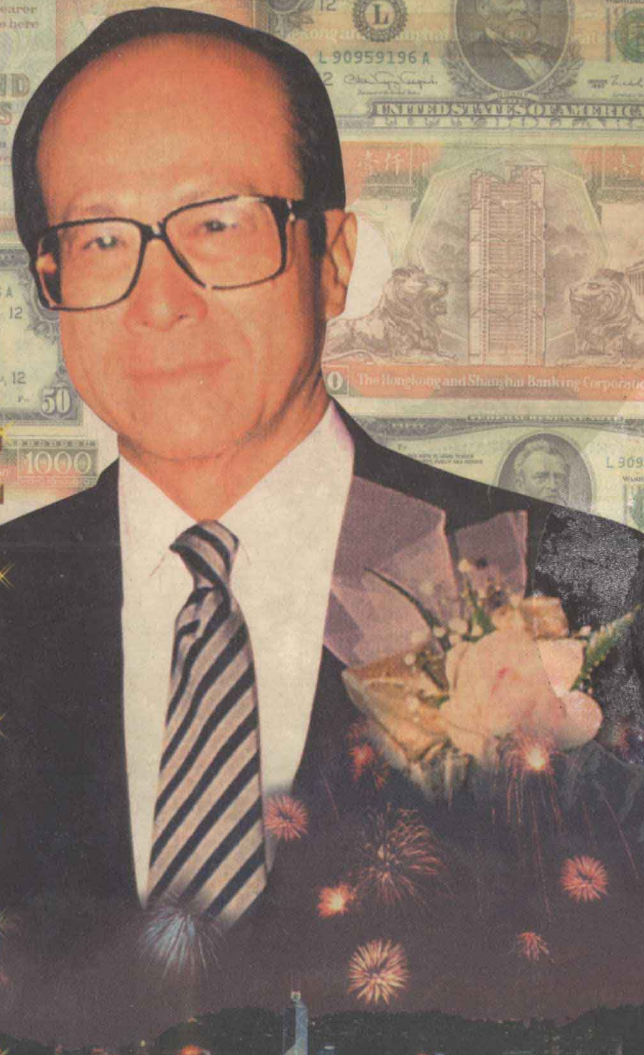


好书能改变人的命运

李
嘉
城

赚
钱
术

郑前 编著



海南摄影美术出版社

李嘉诚赚钱术

郑 前 编著

海南摄影美术出版社

责任编辑：梁 滨

李嘉诚赚钱术

郑 前 编著

海南摄影美术出版社出版发行

(海口海甸沿江三路大龙别墅 A—11 号)

全国新华书店经销

海南金凤彩印厂

850×1168 毫米 32 开本 8 印张 172 千字

1996 年 12 月第一版 1996 年 12 月第 1 次印刷

印数：1—5000 册

ISBN 7—80637—007—2/J·7

定价：13.80 元



年青时候的李嘉诚立下长江般的雄心大志，创立“长江塑胶厂”，率先推出塑胶花，赚了第一桶金。图为经营塑胶花生意时期的李嘉诚。



李嘉诚的成功秘笈之一，就是“洋为中用”。大胆起用洋人，令集团管理更具企业化，集团发展目标更具国际化。上图李嘉诚身边的，就是李嘉诚重金聘请为自己打工的前和黄洋大班马世民。



李嘉诚与周北方(左)等合组“首长国际”上市，令该股号召力大增，但后来周北方涉嫌经济案件被查处，但李嘉诚并未受此影响，仍然在香港商界呼风唤雨，果然是“超人”。



1990年1月，李嘉诚受到邓小平的接见。



李嘉诚长期奉行“和为贵”的处世经商哲学，广结良朋，所以在政界、商界、文化界有不少朋友，这使得他左右逢源，事业无往而不利。上图左立者为李嘉诚的好友，同是香港地产界风云人物的李兆基。



李嘉诚深谙政治对商业的影响力，故他几十年来与不少国家的政要关系密切，近年更与中方高层过往甚密。图为 1997 年，李嘉诚介绍两个儿子给中共总书记、国家主席江泽民认识。



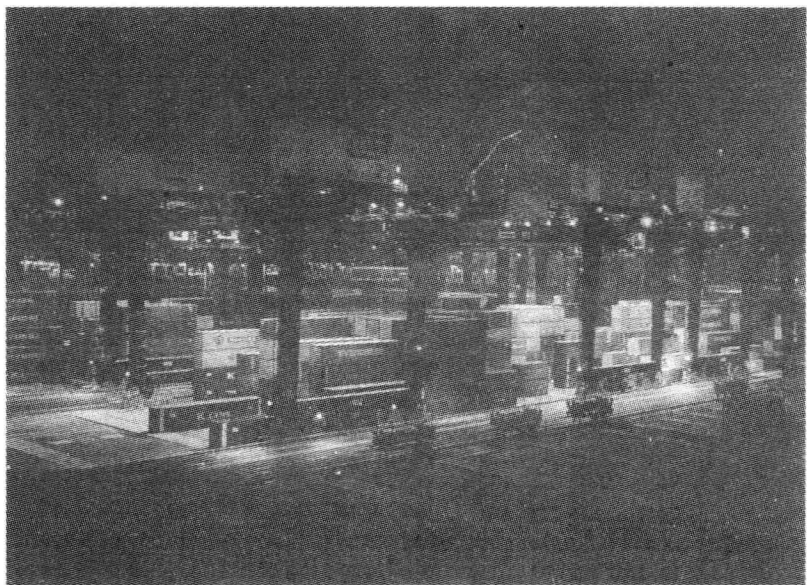
在安排儿子接班的问题上，李嘉诚在十多年前已经周密部署。长子李泽钜(左)、幼子李泽楷学成返港后，很快就辅助父亲叱咤商界风云。



李嘉诚待人接物有礼有节、和蔼可亲，时常开怀大笑，笑容可掬，容易引起人们的好感。这是否也成了李嘉诚成功的秘密武器之一？



近年，李嘉诚与不少进军香港商界的祖国大陆人士合作，双方相得益彰，李嘉诚的财富更为膨胀。上图右立者为曾与李嘉诚合作，借壳上市新组中信泰富的中信老板荣智健。



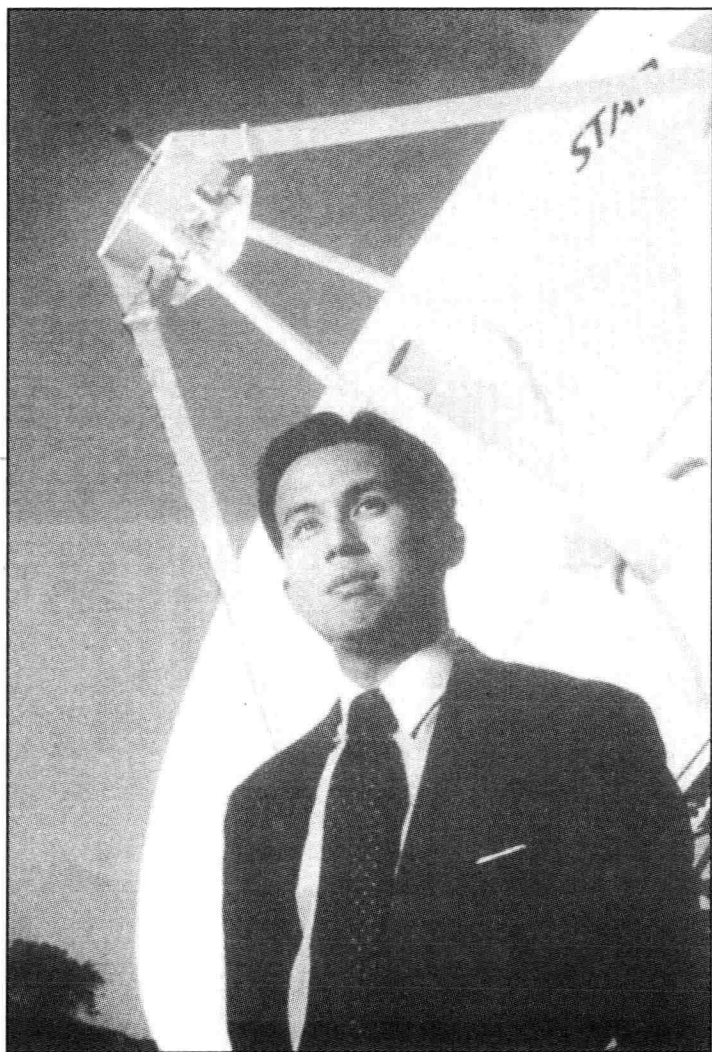
1985年初，李嘉诚以资产不到七亿港元的长江实业，收购资产总值六十多亿元的英资洋行——和记黄埔，蛇吞大象，技惊四方。李氏能赢得这场香港开埠以来特大商战的胜利，靠的是“以和为贵”、“以退为进”、“以让为盈”的策略。图为和记黄埔属下的国际货柜泊位。



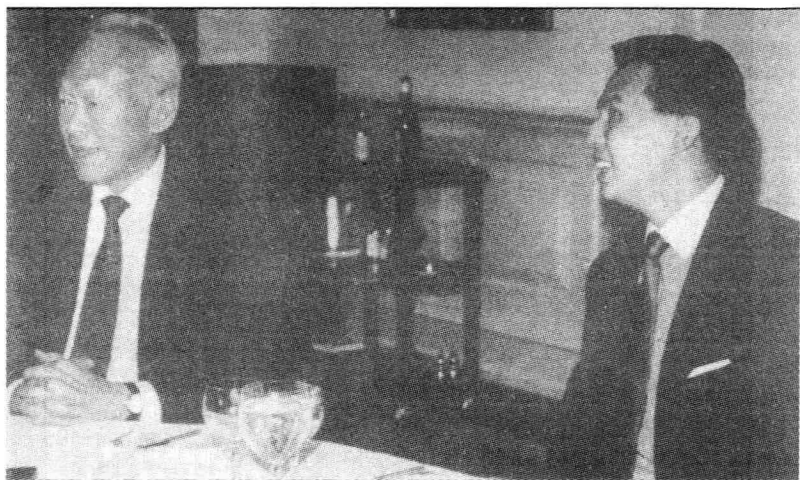
李嘉诚在商界成就卓越，被誉为“超人”。图为李氏荣获 1990 年度香港商业成就奖时，接受前港督卫奕信（右二）的颁奖。



这辆车牌为“FB1997”的日产总统型豪华房车，就是李嘉诚平日使用的座驾。但这种房车的香港总代理就是李嘉诚和荣智健等人控有的“大昌”公司，故有人称李氏推销商品有绝招，自己使用这种房车，其实就是为之做广告，实际效果非一般广告可比。



李嘉诚幼子李泽楷颇具乃父早年锐意进取之风。卫视交易，令李泽楷名声大噪，传媒也因此称之为“小超人”。



在李嘉诚的影响下，李泽楷也在社会上长袖挥舞，与一些国家的政要打得火热。据传李泽楷在新加坡的投资得到前新加坡总理李光耀(左)的支持和协助。