

李嘉诚

「最有价值的」 投资策略



李嘉诚的投资似乎没有策略。他只有做人，低调地做人，却成为华人首富。李嘉诚的投资策略更高明，于无形中见大道。

吕叔春◎著



中国城市出版社



李嘉诚的投资策略是财富真经

从本书中你不仅能够学到李嘉诚的商道，
还能够学到李嘉诚的智道。

懂得了商道，你可以找钱赚；拥有了智道，钱来找你赚。



吕叔春◎著

中国城市出版社
·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

李嘉诚最有价值的投资策略/吕叔春著. —北京: 中国城市出版社, 2008. 9 (2008. 12 重印)
ISBN 978-7-5074-2012-8

I. 李… II. 吕… III. ①李嘉诚—人生哲学②李嘉诚—投资—经验 IV. B821 F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第116157号

责任编辑 吕洪梅 (lhm730@sina.com)
封面设计 木鱼书籍设计
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市海淀区太平路甲40号 (邮编 100039)
网 址 www.citypress.cn
发行部电话 (010) 63454857 63289949
发行部传真 (010) 63421417 63400635
发行部信箱 zgcsfx@sina.com
编辑部电话 (010) 52732085 52732055 63421488 (Fax)
投稿信箱 city_editor@sina.com
总编室电话 (010) 52732057
总编室信箱 citypress@sina.com
经 销 新华书店
印 刷 北京蓝海印刷有限公司
字 数 193千字 印张 17.5
开 本 787 × 1092 (毫米) 1/16
版 次 2008年9月第1版
印 次 2008年12月第2次印刷
定 价 35.00元

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 52732057

前言

李嘉诚是为数不多的成功商人之一，他连续六年荣膺世界华人首富，连续八年雄居香港商人首富。李嘉诚，这个名字已成为中国财富英雄的象征，他的人生充满了财富的魅力。但又有谁知道他是贫民出身，17岁独身出外闯荡，从打工仔做起，靠塑胶花起家的呢？他纵横商海数十年，在激烈的商战中，不但站稳了脚跟，而且能鹤立群雄、叱咤风云，他凭借什么取得了如此辉煌的成就？很多人想知道打开他成功大门的金钥匙，并不断地苦苦思索……

人人都渴望成功，人人都具有成功的潜能，但成功不会垂青于每一个人。纵观李嘉诚商海搏击几十年的经历，也许他没有手握金钥匙，但他在投资领域从白手起家到成为名副其实的的商业霸主，这其中有许多令人深思的东西。

李嘉诚说过：“人们常赞誉我是超人，其实我并非就是天生的管理者。到现在，我只能说管理得还可以。我是经历过

许多磨难和挫折，才悟出一些管理之道的。”其实李嘉诚的成功最终还要归功于他的投资策略与管理方法已形成了自己独特的模式。他的“政策企业家”和“宏观投资”，是他区别于其他成功企业家的独特之处，其中“鸡蛋分篮”的投资策略名扬商界。

本书的编写目的和内容指向，即在于通过研究“超人”李嘉诚的成功创业史。从这个角度出发，浓炼为十章，从各个层面揭示了他最有价值的投资策略，让所有对李嘉诚及投资事业感兴趣的人，都能够对他有一个深入全面、多维立体的了解，然后找到属于自己的人生事业中最有价值的“策略”，也许不能像他那样辉煌，起码也可以少走些弯路，少犯些错误，最终成就自己的期待和梦想。

本书的特点在于把李嘉诚最有价值的投资策略以高度凝炼的“投资金律”的形式概括了出来，使大家对李嘉诚的成功经验有一个更加完整、更加深刻的认识。

我们相信，这不仅是一本能够让你在生意场上运筹帷幄的经商秘笈，更是一本能使你领悟出做人真理的人生导航书！

第一章 诚实守信成伟业

01 ~ 30

毋庸置疑，利润对一个企业来说是十分重要的，企业本身的追求目标就是赚钱。但我们不能忽视的一个前提是：赚该赚之钱，赚良心之钱。诚实、信誉是企业经营发展的基石。恶意牟取暴利不仅会遭人唾弃，而且终不能长久。古人云：“人无信不立”，说的是做人要讲信誉，才可以在社会上立足。投资也是一样的道理，只有你讲信誉，说到做到，才能得到同仁的认可，人家才愿意与你合作。反之，如果你只考虑自己的利益，一点也不为对方着想，这样用不了多久，你就会被淘汰出局。

1. 不怕没生意做，就怕做断生意 3
2. 名誉比赚钱更重要 6
3. 知恩图报，以诚从商 10
4. 一诺千金，救人于危难之际 15
5. 重情义的“江湖规则” 18
6. 善意收购，让人人心悦诚服 21
7. 铺张不是慷慨，节俭并非吝啬 25

第二章 比机会更重要的是行动

31 ~ 60

人人都明白，时光不会倒流。“时间就是金钱”，在激烈的市场竞争中，虽已成为老生常谈，却是铁的原则。每一个商战机会都伴随着一定的时效性，所以精明的经营者一旦发现这样的机会，就会以最快的速度开发它、利用它。因为，机会对任何人都是均等的，差异只在于快慢。谁快，谁就先



得益，反之，就会两手空空。企业经营者拥有灵敏的市场触觉，才能把握变幻无穷的市场动态。但假若决策时犹豫不决，决策后办事拖拉，只会错失良机。

1. 机遇只宠爱有准备的头脑 33
2. 重视学习，主动敲开机遇之门 35
3. 擒住一线机会，放手一搏 39
4. 有胆有识，长江后浪推前浪 42
5. 先谨慎研究，再勇往直前 47
6. 看准商机，强势进攻 51
7. 以TOM网为契机，建立“通信产业王国” 56

第三章

商无定法，有变则通

61 ~ 80

有人说：经商是智力游戏，真正的大商人才能把这个游戏玩得淋漓尽致。他们善于把握局势，找到突破点不断对投资进行战略性调整。李嘉诚的“商智”更是令人拍案叫绝，他凡事三思而行，又敢于运作大手笔，总是能洞察先机，结合自己的实情，制造最有效的战略方针，步步为营逐渐做大。

李嘉诚正是凭借敏锐的市场洞察力和前瞻的眼光，通过适时调整战略，才一步步走向成功。正如李嘉诚自己所言：“我并不是简单盲目地制定一个目标，而是把握市场发展潮流，顺应市场来设定自己的目标。有时，甚至要站到潮流之前，及时做出调整，才能把握住先机。”

1. 调整心态，左右逢源 63
2. 灵活机动，人无我有 65
3. 稳中用谋，该出手时就出手 68
4. 顺应潮流，逐步扩张 70
5. 多方投资，不在一棵树上吊死 73
6. 机变为用，转弱为强 76
7. 善借外脑，善听意见 78
8. 创新求变，铸就事业辉煌 81

第四章

运筹帷幄，目光远大者终成大事

85 ~ 112

对于企业来说，是否拥有长远的投资眼光直接决定着企业的生死存亡！因为商无定法且风云多变，稍有不慎，就会前功尽弃，满盘皆输！所以，一个有战略意识的商人要在“远”字上下功夫，只有精心策划每一步投资战略，才能做到“步步赢”的境界，从而在大起大落的商海中大展拳脚、笑傲江湖。而一个目光短浅，只图近利之徒，即使大好的时机摆在面前，他也仅会“视而不见”。

1. 志存高远，奋力拼搏谱新曲 87
2. 时机未到，不可心急如焚 93
3. 人弃我取，趁低吸纳 97
4. 长远投资求大利 100
5. 打出投资海外的牌 103
6. 经营全球：不把鸡蛋放在一个篮子里 106
7. 顺时应运，以情投资 108

第五章

好汉不吃眼前亏，当进则进，当退则退

113 ~ 144

俗话说：“退一步海阔天空”，做人处事是这样，投资也是这样，“当进则进，当退则退”是必须要牢牢记住的生存法则。如果你一味冒进，无异于临渊纵马，必将摔个粉身碎骨。李嘉诚常说：“凡事以商业利益为准绳，能赚就赚，不能赚就退出，决不要拖泥带水”。但是，这不是说无论遇到什么事都要“退”，退也要有个限度，有些时候就坚决不能退让，这不是小气，而是一个投资者，一个真正“玩”钱的人必须遵守的规则，否则就有可能一泻千里，永远也翻不了身。

1. 果断进入，断然抽身 115
2. 急流勇退，善于转变 118
3. 力助中资，能进能退 121
4. 学会选择，懂得放弃 125
5. 正当利益，该争则争 129



6. 利益之争勇者胜 134

7. 理智进取，青胜于蓝 139

第六章

信守“共同赚钱”的经商之道

145 ~ 170

假如拿10%的股份是公正的，拿11%也可以，但如果只拿9%的股份，就会财源滚滚。李嘉诚的少拿1%的理论，正是让他成为商界人士争先与之合作的根本原因。一般来讲，凡是跟李嘉诚合作过的人，大都会赚得盆满钵满。如果对方赔了，李嘉诚即使面对大好形势也不会再赚，“要赚大家一起赚，要赔大家一起赔”是他的投资信念。李嘉诚不仅对合作伙伴如此，对下属更是这样，当事业有发展的时候，他懂得让下属分享利益。对方获得了利益，当有了好机会时自然先想到你，而员工也会更加卖力地为你工作，赚的钱自然越来越多。

1. 互惠互利，共享共荣 147

2. 感恩下属，多方报答 149

3. 长江不择细流，有容乃大 152

4. 牵手华润，形成双赢 155

5. “擎天一指”的竞拍原则与智慧 158

6. 胸怀他人，必有利于自己 161

7. “合作”，做大的必经之路 164

8. 朋友就是生产力 168

第七章

做一个嗅觉敏锐的商人

171 ~ 194

对同样一个客观存在的实际，为什么不同的人会有不同的认识，即各人嗅觉的灵敏度不一样。经营企业就需要练就这样一种敏锐的嗅觉：在辨别一种客观存在的实际时，善于找到它有利于自己生意发展的方面，并且大体测出它有利的程度。有敏锐的嗅觉，再加上有胆量，就能闯出一片新天地。

1. 商机来了，先发制人 173
2. 静下心来，在生活中寻找机会 175
3. 准确的判断是投资成功的前提 178
4. 将敌、我、他三方的情况都了如指掌 182
5. 抓住商机，还要等待最佳时机 186
6. 将鸡蛋分到最“与时俱进”的“科技篮”中 189
7. 占天时地利之便，抓市场空缺点投资 191

第八章 要懂得“借鸡生蛋，以小搏大”

195 ~ 224

要做事业，少不得借助众人拾柴之势。做事善于借钱生财、以小搏大，才能算作一位真正的成大事者。正如李嘉诚所说，他当初把自己的公司命名为“长江”，就是选其不择细流的意义。实际上，评价一位现代企业家的能力，不仅要看他拥有多少财富，还要看他能调动多少财富作为资本。总之，投资的真正涵义就是“用别人的钱赚钱”。

1. 股票上市，积小流成江河 197
2. 借别人的钱，赚更多的钱 199
3. 好风凭借力，送我上青云 202
4. 分拆集资，连锁包销 208
5. 控股“和黄”，“蛇”吞“大象” 213
6. “华南虎”斗“雄狮”，以巧搏强 217
7. 强强联手，才能更强 220

第九章 发展中不忘稳健，稳健中不忘发展

225 ~ 248

一个合适的生长点对企业来说十分重要，直接决定着企业的生死。古人云：“盛极则衰，月盈则亏”。创新才能求发展，识时务者为俊杰。改革创新和战略转型是企业保持发展活力的重要源泉。有人曾经这样评价过李嘉诚，说他“闯劲不足后劲足”，向来不喜欢抢“头啖汤”，但是等他看准



之后一出手，就如大江泄洪，任何一个投资家都不能与之抗衡。其实，李嘉诚的发家史，就是一场步步为营的战争史，他每打下一片江山都细心打理，将其变成自己稳固的大后方，然后再探出头去，寻找新的发财机遇。

1. “一夜暴富”往往意味着“一朝破产” 227
2. 船要行得快，但面对风浪一定要挨得住 231
3. 无论发展得多好，都要稳扎稳打 233
4. 用心思考，抓住趋势 236
5. 见好就收，见坏更要收 239
6. 冒险不等于冒进 242
7. 多方位、分散性的投资 245

第十章

做事先做人的真理

249 ~ 270

人最终是需要在道德上自我肯定的，他要通过社会来证明自己是有爱心的，而非一个利禄之徒。而且，只有真正源自内心的善行，才会激发起一种强烈的道德快感，拥有持久的精神动力。真正高明的投资者并不是一味敛财的“守财奴”，而是懂得拿一部分出来回报社会，这样做并非只是出于一种责任感，而是一种选择的做人的方式。投资公益，不仅使你自身获得心灵的平衡，实现生命的价值，同时也获得了社会的认可，从而帮你赚到更多的钱。一个愿意把钱花到别人身上的投资者必定拥有一种精明的“投资”谋略。要懂得，钱只是符号而已！

1. 赚钱有方，用钱有道 251
2. 赤子归乡，捐资办校 253
3. 关心残疾，报效桑梓 259
4. 乐善好施，服务社会 261
5. 悬壶济世，造福百姓 264

Chapter 1

第一章

诚实守信成伟业



Chapter 1

毋庸置疑，利润对一个企业来说是十分重要的，企业本身的追求目标就是赚钱。但我们不能忽视的一个前提是：赚该赚之钱，赚良心之钱。诚实、信誉是企业经营发展的基石。恶意牟取暴利不仅会遭人唾弃，而且终不能长久。古人云：“人无信不立”，说的是做人要讲信誉，才可以在社会上立足。投资也是一样的道理，只有你讲信誉，说到做到，才能得到同仁的认可，人家才愿意与你合作。反之，如果你只考虑自己的利益，一点也不为对方着想，这样用不了多久，你就会被淘汰出局。

1. 不怕没生意做，就怕做断生意

在创业的第五年，李嘉诚准备运一批塑胶玩具给外国客户，但对方在最后一刻却突然要求取消订单。当时李嘉诚并没有向对方要求索赔，认为自己的货物不愁销路，所以，他很真诚地对对方表示，这次生意不成，以后还有机会，可以建立友好的关系。那次事件过去不久，突然有个美国客户登门拜访，订购了很多塑胶产品，原来这家美国公司的一位高级职员，认识之前突然取消订单的那位客户，是由他介绍前来找李嘉诚的，说李嘉诚的公司不仅很有规模，而且信誉特别好。李嘉诚以自己的诚信，为自己带来了滚滚财源。

如果说处于顺境时讲诚信还好理解的话，那么在逆境中，许多人就很难继续坚持诚信了，正所谓“良心丧于困地”。然而，李嘉诚的诚信却能一贯坚持。他在1998年接受香港电台访问时说道：“在处于逆境的时候，你要自己问自己是否有足够的条件。当我自己处于逆境的时候，我认为我有足够的条件！因为我有毅力……始终坚持以一颗诚心待人，肯建立一个信誉。”

李嘉诚在创业之时就抱定这个信念，并且在后来的经商经历中，他也证实了这句话。每当事业出现挫折时，他都可以凭借自己良好的诚信做人，顺利渡过难关，或者改变被动局面。

创业初期的李嘉诚年少气盛，急于求成，一味追求数量，而忽略了企业信誉的关键——质量。所以，创业不久，一帆风顺的李嘉诚便遭到了当头棒击，长江塑胶厂遭受重大挫折。

先是一家客户宣布李嘉诚的塑胶制品质量粗劣，要求退货。紧接着，多米诺骨牌效应出现了，接二连三的客户纷纷拒收长江



塑胶厂的产品，并且还要求长江塑胶厂赔偿损失。仓库里堆满因质量欠佳而退回的玩具成品，索赔的客户纷至沓来。还有一些新客户，上门考察生产规模 and 产品质量，见到这种情形扭头就走。

屋漏偏逢连夜雨，银行知悉长江塑胶厂陷入危机，立即派人催还贷款。全厂员工人人自危，士气低落。黑云压城城欲摧，长江塑胶厂面临着遭银行清盘、遭客户封杀的严峻局势。

质量就是信誉，信誉是企业的生命。李嘉诚竟然铸成如此大错，他深为自己盲目冒进而痛心疾首。在母亲的开导下，李嘉诚痛定思痛，决定以坦诚面对现实，力挽狂澜。

李嘉诚的第一招是“负荆拜访”。首先要稳定内部军心，这是企业能否生存的前提条件。因此，李嘉诚向员工坦率地承认自己的失误，并保证绝不损害员工的利益，希望大家同舟共济，共渡难关。以诚为本的李嘉诚言出必信，因此，员工的不安情绪基本得到稳定，士气不再那么低落。

后方巩固之后，李嘉诚就一一拜访银行、原料商、客户，向他们认错道歉，祈求原谅，并保证在放宽的期限内一定偿还欠款，对该赔偿的罚款，一定如数付账。

李嘉诚坦言，工厂面临空前的危机，随时都有倒闭的可能，恳切地向对方请教拯救危机的对策。李嘉诚的坦诚，得到了大多数人的谅解。大家都是业务上的伙伴，长江塑胶厂倒闭，对他们同样不利。在李嘉诚的诚心感召下，银行、原料商和客户一致放宽期限，使李嘉诚赢得了收拾残局、重振雄风的宝贵时间。

李嘉诚的第二招是立即普查库满为患的积压产品，将其分门别类、选好次劣，然后集中力量推销，尽快使资金得以回笼，分头偿还了部分债务，解了燃眉之急。

李嘉诚的第三招是利用缓冲的喘息机会，对工人进行技术岗位培训，同时筹款添置先进的设备，以保证质量。经过李嘉诚百

般努力，在银行、原料商和客户的谅解下，长江塑胶厂终于一步一步地挨过劫难。

到1955年，长江塑胶厂出现转机，产销渐入佳境，被裁减的员工全部回厂上班，并且，李嘉诚还补发了他们离厂阶段的工薪，令他们感恩至深。

1955年的一天，李嘉诚召开全厂员工大会。他宣布：“我们厂已基本还清各家的债款。这表明，长江塑胶厂已走出危机了。”

听到这里，员工们掌声雷动。然后，李嘉诚噙着热泪向全厂员工深深地三鞠躬，感谢大家在长江厂最困难的时候同心协力。之后，李嘉诚亲手给全厂每一个员工分发红包。

经过这次挫折和磨难，李嘉诚更成熟了。正是这次反向的动力，促使李嘉诚由一个余勇可贾、稳重不足的小业主迅速蜕变为一个成熟的商人。后来，李嘉诚说道：“我有今天的成就，是因为有那一次的挫折作为基础”。

这次磨难后，李嘉诚就为自己立下了做人与做生意的座右铭，并且成为一生的行动准则，那就是：与人以诚求发展，发展之中不忘诚。

现在每当他帮助他人渡过难关或丰收利润，他都会十分高兴地说：“我生平最高兴的，就是答应帮人家去做的事，自己不仅是完成了，而且比他们要求的做得更好，当完成这些信诺时，那种兴奋的感觉是难以形容的。”



投资金律

李嘉诚做人最讲诚信，他总是以一颗诚心对待别人，不怕别人亏待自己，就怕自己亏待别人。他最常说这样一句话：“不怕没生意做，就怕做断生意”。

李嘉诚对与人为善的追求近乎于执著，他反复告诫部下：“你要让别人信服，就必须付出双倍使别人信服的努力。”而他自己在平时以身作则，总能赢得别人的信赖。为了赢得信赖，就得吃一些亏，他也认为值得，他说：“有时看似是一件很吃亏的事，往往会变成非常有利的事”。

2. 名誉比赚钱更重要

古语有云：“富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈，此乃大丈夫。”这句话教育了无数的后人，成为众多有识、有志之士的座右铭。李嘉诚从一个一文不名的打工仔，成为一个富甲天下的大亨，正是因为坚持了洁身自好的做人原则，拥有了一个响当当的好名声。

当年父母在万般无奈之下，带着年幼的李嘉诚投奔舅父，一家人寄人篱下，饱尝了世态炎凉。可柔弱善良、正直纯洁的表妹庄月明对这位可敬可爱的表哥却给予了特殊的关照。出身大家的表妹，在精神上给了表哥莫大的安慰，表哥的每一次小成就都会让她感到欣喜，李嘉诚也因此喜欢上了这个聪明漂亮的表妹。李嘉诚内心知道，自己只有在事业上取得成功，才能够配得上出身富贵的表妹。

6

父亲去世后，李嘉诚断然拒绝了舅舅的资助，中途辍学，外