

古古股海淘金

安妮 著

作家出版社

书名: 古古股海淘金

作者: 安妮

出版社: 作家出版社

ISBN: 7-5063-1834-2/I • 1820

出版日期: 2000年1月

1. 知福、惜福与造福

深沪两地有些老股民的股龄已近十年，他们的生存之道，各人自有一套。

杨百万先生说：以投资的眼光去买，以投机的眼光去卖。

卧龙先生说：生命在于静止，乌龟长寿的秘诀是静止、静止、再静止。

某寺庙的法师说：股市低迷时我不牺牲谁牺牲，股市高涨时我不施舍谁施舍？

他们的成绩都不错，还攒下许多对人生的思考，对岁月的领悟，这样的人是活得充实的，无论是精神，还是财富。

赚钱是为了活得更好，但活着不是为了赚钱。在大起大落的股市上如何保持财富的可持续增长？知福，惜福与造福这六个字足够了。

“知福”便是怀着感激的心情活在这个市场上，如果没有中国的改革开放，没有高科技和发达的通信手段，我等怎能安坐家中或大户室里潇潇洒洒投资？

“惜福”便是投资对了一只股票或一个板块，要万分珍惜，捧好手中的水，不要让它一滴一滴漏光，更不要随手甩掉。专注地投资几只质地优良、长期盈利的股票，必有后福。

“造福”便是用股票投资所得的财富投入社会，为人类创造更大的财富。我国居民储蓄将实行实名制，你所积累的财富大部分都要返还社会的。你实现了自己，帮助了别人，最后会得到充实和升华。

2. 从普通人到资本家

许多投资者把自己参与股市的时间记得非常清楚，不光是一张股东代码卡，明明白白地记录着你从一位普通人变成一个“资本家”，更主要的是，你在以后的日子里时刻意识到参与股市，对于自己的人生来讲是上了一个大台阶。这里往往形成某种“跳空缺口”，而且这一缺口常常是“上冲缺口”，当然个别因股票

大亏损，导致精神崩溃的人也是有的，对于这少数人来讲则是“下跌缺口”了，也许永世无法弥补。

可贵的是许多人（甚至是多数）在股票市场上并没有赚钱，但他们仍然无怨无悔，认为进入股市有丰厚的回报，这一回报不能用金钱来衡量，而应该用“精神领悟”这四个字来形容。这一转折所形成的人生“跳空缺口”再也不会因下跌出现“回补”，相反只会不断升华，形成类似股票上升时所出现的一个又一个上跳缺口。

3. 从股民到专业人士

百分之九十九的人投身股市都是为了改变自己的经济状况，有些人会成功，有些人却不成功。此处的“成功”并不以成败论英雄，而是以自己的追求过程是否充实，追求的目标是否完美而定。没有过程的曲曲折折与千辛万苦就不可能有较为完美的结果。一个人进入股市决不可能不担任何风险就平白无故地得到高收益，也不可能不经历狂风暴雨就幸福地享受和日煦风。有巨大的付出才能有巨大的回报。许多人正因为抱有这一信念，才在屡战屡败的股市上顽强地生存下来。

人的这种生存意识久而久之变成一种自觉的需要，由业余的股民变成一位投资股市的专业人士，由盲目的炒作变成理性的投资。这时候人生出现了第二次上冲缺口，即从利益的追求变为对事业的追求，但这时金钱的回报却往往比第一阶段来得容易和轻松一些。因为只有当你不把炒股当作一种纯粹的赚钱方式而是把它当作自觉选择的某种生活方式时，你的心情才会自然和镇定，并且更能承受各种打击，最终在股市上取得较好的投资回报。

4. 从专业水平到精神境界

完成第二个跳空缺口的人，如果不继续往前走，也许会变成事业和金钱的双重奴隶，失却更高的追求，不能达到人生的和谐。此时对于已积累起一定财富并且事业有成的人，也应努力继续提高自己，让财富“来自社会”发展到“返回社

会”，使自己精神境界与财富齐平，甚至高于财富的成长，这时候你才会获得良好的心境，因为对于腰缠万贯的人来说美好的心境是最难求的，如要做到这一点需要胸怀，需要人生哲学的进一步修炼。炉火纯青的成功人士如李嘉诚、巴菲特、摩根、洛克菲勒，他们在晚年的境界大都较高，财富的积累速度更快，而一些精神上堕落，人生道路走下降通道的人即便还会很有钱，未必会觉得幸福，甚至可能罹致凶险。

人生道路贵在走上升通道，贵在出现一个又一个跳空缺口，在更高的台阶上你才能更全面的俯瞰人生，俯瞰自己，领略宇宙之美，生活之美。

5．无欲则刚

拿破仑曾经说过：任何人都不能伤害你，只有你自己才能伤害自己。对于一位强者而言，任何外在的打击、迫害、欺凌也许还在其次，内心世界的贪婪、自私、不平衡和偏狭等等，才是造成失败的根本原因。证券市场上，国债期货能把“万国证券，证券王国”打穿底，不是外在的力量，恰是领导者的刚愎自用。导致琼民源停牌两年的原因也更应该从领导人的恃才傲物、贪婪无度上去找。

中国的企业家很难长久，就因为事业做大后，人的私欲随之膨胀，到了不恰当的地步。中国有句古训：无欲则刚。即是说，没有欲望的人在这个世界上才可能刀枪不入，自保其身。

我认识两位台湾的基金管理公司老总，一位全年忙碌，飞遍世界，永远风风火火；另一位走走停停，全年有一半时间在旅游，走访上市公司——旅游和公差两不误，但其投资成果却比前者好得多。何故？前者想把机会捞尽，多找些上市公司轮炒；后者则只想找一两家股票长线持有便心满意足。

平淡的欲望才能保持平和的心态，这在股市上是十分重要的一环。犹如棋手执子，尚未开局而心躁、心浮、心高者已棋输一着，甚或有可能导致满盘皆输的下场。

6．有容乃大

股票市场容纳各色人等、各种信息、各种动机，既可以说是精英荟萃之地，也可以讲是藏污纳垢之所，股票越发越多，机会和陷阱也越来越多。

我认识一个老者，他对每个信息都感兴趣，却从不为之所动。只是认认真真看报，仔仔细细读书，可是 1998 年一年下来居然获利颇丰。

当别人向他讨教时，他微笑着说：“我喜欢消息，更喜欢自己分析消息。当我通过各种渠道将其确认并感到值得投资时，我是会大胆操作的，但那时消息早已由热变冷，所以在你们眼里我是与消息无缘的。”

市场上经常碰到这么一些人，他们热衷于打听消息，追寻庄家动向，一旦赚钱眉开眼笑，一旦亏钱怨天尤人，恨不得把那给他消息的人生吞活剥了。久而久之，他没有了消息，只有一腔急于翻本的赌念。那么他不在市场上被打得鼻青脸肿才怪呢。

股票市场已到了“微利时代”，如何在这个市场赚几分几厘已成为专业人士都颇感头痛的问题，要不然基金怎么会跌破面值？瞻望未来的市场，赢家只属于“无欲则刚，有容乃大”的高手。谈到这里，你也许会叹气，这哪里是玩股票，纯粹一个玩哲学了！没错，就是这个道理！

7. 学会放弃

股市中最容易犯的错误，就是想抓住一切赚钱机会的冲动，当市场并没有形成大的升浪或造成大的行情之时，一切想建立丰功伟业的企图都是徒劳的，只会损兵折将，惨遭套牢，这时候要克制这种冲动，压抑这种念头，几乎就是和自己对着干。

学会放弃，既是对自己的一种折磨，也是一种心灵的解脱。

当好友非常真诚地告诉你某只股票要涨到 XX 元，而你居然犹豫再三不愿买进，又看到它天天疯涨的时候，学会放弃的思想常常受到考验。

当一家公司公布了某则资产重组的消息，市场一片欢腾，你欲进又退，最后一股未买，看着股价扶摇直上的时候，无为而治的哲学又一次受到嘲弄。

当某某股票在你赚了一个零头轻易脱手之后，它东山再起，毫无倦意重新向前奔腾的时候，坚决离场的意念遭受严重的挑战。

这时候的你，是否还能坚持“学会放弃”的理念，不把人家的成功当作自己的失意，坚持宁可错过，不要做错的投资原则呢？这时候你才会意识到，“学会放弃”与“学会争取”对人而言是一样的大转折，急流勇退与力争上游是一样难以做到的啊。

8. 寻找“大众情人”

选股如选美。每次大行情总有一两只股票成为真正的“领头羊”，市场戏称为“大众情人”。

许多专业人员在选股时能找到一些财务数据良好的股票，但找不到“大众情人”，在这方面选股更多的是艺术，而非技巧。通俗一点，“大众情人”应该具备如下特点：

一、行业前景明朗，为当前经济结构中的“亮点”，受到政策的支持或倾斜。如大唐电信，连朱容基总理也在就职演说中对我国通讯业每年 30% 以上的增长率感到自豪，这就是亮点。对“亮点”要选择最耀眼、最成熟的“一点”，不及其余。

二、总股本较大，市场流通盘适中。总股本太小很难影响指数，起不到“人气凝聚”作用，对传媒的震撼也不够级别。市场流通盘最好在一亿股左右，主力收集筹码容易，散户闻风而动方便，进货如“行云流水”，出货如“流水行云”。

三、持续的业绩增长，利润、股本、资产的三方面扩张。“大众情人”之所以受到大众仰慕，只因为它具有期望值，这一预期值只有靠几年的持续增长才能维持。业绩好还需要利润、股本、资产的同步扩张，不断的送股、配股，利润不被稀释，资产稳步上升，才能确保龙头地位。

“大众情人”产生不易。既然如此，认真筛选，好好珍惜，至少“拍拖”上一段时间再说。

9. 选股与虚实

从艺术角度讲选股还应讲究空白，懂得省略，这样才能掌握其中的“虚实”，达到炉火纯青。

老子曾说，坚实的房子如果没有门和窗，人无法进入；深邃的洞井如果没有井口，人无法汲水。这便是虚与实的关系。做股票也是如此，正因为自己心窍内

塞满了拥抱一切发财机会的欲望，所以才缺乏想象力，缺乏选择，造成了判断失误。

省略首先必须舍得割爱，把那些不重要的，意义不明朗的坛坛罐罐搬出去，这样也许失去一些机会，但若等到一两个最大的机会，足够你一年期盼的。

其次是以逸待劳，以静制动，用不着每天忙忙碌碌打听消息，身心放松，享受自然，而不必斤斤计较那不属于自己的空间。

然后是放弃一些微不足道的小机会后，集中全副精力于自己研究和看好的“大牛股”上，紧追不舍，紧抓不放，直到该股被市场严重高估才放手。

抓住了省略的三重含义之后，空白便像一位谦谦君子悄悄降临你的身边，时刻为你驱赶非分之想与蠢蠢欲动，这时候你才会感到炒股并不是负担，而是人生极优美的选择，是一项绵延到人生终点的健康运动。

10. 选股与选美

说起选股自然有许多人想到台湾的一句股谚：“选股如选妻”。窃以为选股并非如“选妻”，而是如“选美”，就是要选择投资大众看好的股票，即“大众情人”。

如果以自己独特的标准出发，你所选择的必定是能当你的妻子的女人，但这类女人也许并不为别人所赞许。《红楼梦》中，宝玉看中的是林黛玉，而读者和贾府上下大多看中薛宝钗。如果以贾宝玉的性情来做股票，只能是“孤芳自赏”。

有些实实在在的好股票往往无法引起遐想，因为它太缺乏朦胧感，太完美的东西叫人怀疑，甚至不敢接近，最终难免脱离群众。人类的审美标准是喜欢奇特，不喜欢一般；喜欢变化，不喜欢凝固；喜欢动态，不喜欢静止。股票市场也是如此，人类对于变数，对于不可知有着永不衰竭的冲动。

选美并不是我一个人在选美，而是全体投票者在选美。这些人的文化层次、审美标准相差如此之大，但有一点却大同小异：选美就是选年轻漂亮的逗人喜爱的女人——这并不是选女博士和女议员嘛！文化和阅历在此并不重要。

这样领悟之后对选股也就有了七七八八的标准。你是在和一帮文化层次、思想水平相差甚远的人对弈，那么你首先要想到他们的爱好、他们的追求。这里只

有一点是共同的：追求利润的最大化。这一原始的冲动才是最重要的，其他都显得苍白。

1 1 . 选股与距离

在审美方面有一条公理：距离产生美。凭栏赏花，令人顿生诗意；若用显微镜看花，则会看到形形色色的细菌。

股市上选择某只股票买入或持有之时，与它保持若即若离的关系，是必要的。许多上市公司的职工从来不买自己的股票，本地投资者也往往舍近求远。越是偏远地区的股票越具有某种“朦胧美”。

这些都是因距离而产生的视觉偏差，如何才能掌握其中的“度”与“数”呢？最重要的是如何看待事物的表象与实质，如何把握这其中的关系。把一家上市公司放到历史长河中去考察，如果它既能在经济衰退或调整期顽强生存，努力开拓市场，又能在经济增长期不失时机地发展壮大，这样的上市公司是值得长时间持有的。相反，一些大起大落的企业在某段时间繁荣过度，但往往昙花一现，对这种股票就要充分警觉，与它保持一定的距离。

持股之后若即若离，若无若有的态度也充满辩证法。某经济学家曾经说过：手中有股，心中无股；手中无股，心中有股即是也。持有某种股票之后不必太在意股价的波动，而要多注意这家公司实质性的变化；如果完全空仓，也不能放弃对市场的考察，随时当心，随时注意是否会有更好的股票出现。

投资股票，如果能处理好与它的关系，尤其在选股中寻求到某种“距离”，因此而产生令自我陶醉也令市场认同的“美感”，那么无疑已经成功。

1 2 . 选股与时段

这里的“时间”有多个含义，一个是指在绩优股没被人发现之时，逐步买入。你买进的并不是站在冠军台上的美人，而是“睡美人”，当她沉睡之时加以观察留意，从她酣睡的姿态、微闭的眉眼之间想像出以后倾国倾城的风貌，这里倒用得

上一句股市中谚语“躺下来多长，站起来多高”，一般总是睡得越久的绩优股一旦醒来便会在舞台上站得越久。所以选股时有两个考虑：一个是睡了多长？另一个是醒了多久？最好是在“睡美人”将醒未醒，即将复苏之时购入，久睡的绩优股哈欠之声后必然一跃而起，这样既节省了时间又节约了子弹。

选股在时间上的第三个含义是要选择绩优股进入高速成长期和全面回报期时买入。绩优股一般业绩较为稳定，而股价也早已不菲，所以选时非常重要，不是在上市公司项目投入期或筹资阶段买入，而应在资金投入后产生效应，市场份额迅速扩张之时买入。

另外，即便是绩优股，如果某一时段出现问题，出现风波，也应该摆着“君子不立危墙之下”的风度暂且避而远之，卖掉股票跳出来观望。千万不要拖着“恋股情结”死捂不放。绩优股在业绩滑坡、业务萎缩之时更加不应越跌越买，相反还要越跌越卖，因为做股票是买进上升趋势，卖出下降趋势，所以不看它以前的桂冠如何动人，只要风采不再、人老珠黄，就必须出脱，扬长而去。

13. 不合脚的鞋子

对于资本市场的长途跋涉者而言，穿什么样的鞋子去走完漫漫旅途，达到自己的终极目标非常重要。

英国权威的投资专家理查德·科克，研究出10种百试不爽的选股方法，分别是：一是紧跟常胜将军法。如紧盯沃伦·巴菲特之流，跟随着走便是了；二是支持赢家法。需要每天盯盘；三是专长投资法。利用个人知识投资股市；四是盈余加速法。选择成长类黑马；五是外部资讯法。广泛收集信息作为研判依据；六是潜力企业法。追捕潜力股长线投资；七是价值投资法。在股价超跌时买入好股票；八是新兴市场法。投资涨势凌厉的发展中国家股市；九是基金投资法。选择好的基金经理为你打理资产；十是认股权证法。投资股票的衍生工具，以小博大。

查理·科克自己操盘业绩优异，也许是灵活地使用了以上10种方法投资的结果。但对于众多的投资者而言，适合他们的或许只有一种或个别几种。挑选了一双不合脚的鞋，自然要脚痛啦。如果你既没有时间也没有欲望到股市去看盘，却偏偏买了短线的题材股，当然要亏钱。当你自然而然地选择并适应了正确的投资

方式时，长途跋涉的前方是什么并不重要，因为你已成为一个自由自在的人了。

1 4 . 性格即命运

在资本市场，成功的例子鲜见，失败的例子比比皆是，而且失败者大都输在性格上。证券市场上呛过水，摔过跟斗的人何其之多！就因为失败，才具备了别人不曾拥有的一笔精神财富，这是真金白银买不来的！

1998 年 5 月，华盛顿大学请来世界巨富巴菲特和盖茨演讲，当学生们问到：“你们怎么变得比上帝还要富有”时，巴菲特说：“非常简单，原因不在于智商。为什么聪明人会做一些阻碍自己发挥全部功效的事情呢？原因在于习惯、性格和脾气。”盖茨好表示赞同

此地，两位殊途同归的好朋友道出了自己成功的诀窍。当然，好的脾气是需要从小养成的，习惯也需要日后的训练。所以，许多成功的公司在招聘雇员的时候，首先注重的是人品和德性。

有性格缺陷的人在操盘中会遇到种种障碍，如缺乏自信而导致沉不住气，或者轻易否定自己，找不到自己的坐标系等等。选股和持股虽说是两门专业性很强的学问，但与其说是学识决定成败，还不如说是效益取决于性格。

1 5 . 超越巴菲特

“超越巴菲特”的口号首先是由一位华裔美籍男孩司徒·延恩提出来的。这男孩 14 岁就开始在美国炒股票，17 岁手中已掌管了上百万美元的家庭基金，三年来平均收益率在 25% 以上。

这位“华尔街神童”在自述中写道：我要超越沃伦·巴菲特和彼得·林奇，因为他们不懂高科技。

一代投资宗师巴菲特虽然在 1997 年及 1998 年仍有不错的投资收益，但总体与标准普尔 500 的涨幅相比仍属一般。巴菲特对于高科技在美国经济中的巨大作用一直视而不见，即便盖茨是他的私人朋友，他也不愿意购买一股微软股票。

巴菲特向来投资一些有长期稳定回报的股票，成绩太出色，经验太成功，也是使他固步自封的原因。但是，我们不难发现，他之所以取得比老师格雷厄姆更出色的成绩，也是虚心吸取了老师价值投资理念和分析方法的结果。

要超越巴菲特首先要学习巴菲特，前面提到那位“华尔街神童”的经验一是多跑图书馆，阅览最新科技杂志；二是从生活中寻找高增长的公司，这两大方法其实又和巴老和彼得·林奇差不多。

所以，学习巴老的思想方法和理念，但是用超越巴老的眼光去选股，这也许就是在今天的中国市场“学习巴菲特，超越巴菲特”最佳的途径了。

16. 巴菲特批判

巴菲特在 1998 年的股票大牛市中显然已力不从心，错过了市场上高涨的主要品种——高科技产业。仔细分析，他与新出现的投资理念创新派出现了巨大的分歧，后者主要有五条：

一、不是按目前的市盈率高低选择股票，而是完全从预期收益出发选择股票，尤其是从未来的市场份额出发衡量企业的上升空间。

二、不再从单个的公司前景去选择股票，而首先立足于行业前景选择公司。一批改变人类生活的新兴的行业受到投资者追捧。

三、股价上涨的空间以企业可持续发展的上升空间为依据，而不是按老办法计算今年到下一年度的利润增长率。以美国的一些网络公司为例，投资者看重的不是它的现在，而是它的未来。

四、对企业现有能力的评估更多地让位于对其潜在能力的预测。人才优势成了企业评估的重要指标。

五、对企业的评价和选择更注重它的创新能力即创意，而不是它的规模、资本、品牌、企业管理等等。雅虎就是典型一例。

我们这一代已和巴菲特生长的时代有很大区别，我们的下一代将是在电脑前和数据网络中长大的，这个世界变得越来越快，我们的投资理念也应日新月异。

“超越巴菲特”其核心是理念创新！

17. “我很烦”

一位朋友的女儿年仅3岁，也哼哼着一首流行歌曲“我很烦”，逗得众人捧腹大笑。笑过之后我却感到一层淡淡的悲哀。

在信息社会，一部电视机，一部收音机，再加一台电脑把你和整个世界捆绑在一起，无休止地旋转。人类的思维已经越来越被24小时轰炸的信息所吸引，如果你不知道科索沃，不认识乔丹，不知道盖茨的财产，就不“酷”，不“时髦”，不“现代”。然而你知道得越多就越心烦。

现代人在处理问题时更趋于急躁、不安、烦恼，很难静下心来，认认真真地干好一件事。别的不说，现在什么都变成了“炒”，股市更是炒风炽烈，从重组炒到ST，从回购炒到摘帽，几乎没有多少人是准备在这个市场上长线投资长期生存的。

聪明的投资者应学会顺势而为，但也要把握住趋势的渐起和转变，当深沪股市已连续下跌两年，有成长性的绩优股被普遍唾弃，我们所要注意的是这种严重的价格扭曲，而不是对市场的普遍规律显示出“我很烦”这样不屑一顾的态度。保持自己原有的一份清醒，真正沉住气，才可能在世纪之交抓住一次不可多得的机会。

这个世界上还有没有人敢说：我一点也不烦？我清醒着呢！

18. 花钱便是爱国

我国现阶段必须实行鼓励消费的政策，于是，便有了“花钱便是爱国”的说法。谁不愿意花钱呢？但花钱必须有底气，要有钱可花才行。眼下，最大的指望恐怕便是股市了。

果然就有了99年的“5·19”行情。在股市上，有钱可赚是最好的宣传效应，这比做一百次报告、开一百次座谈会有用得多。股市一旺百业兴旺，证券部旁边的饭店重新火爆，大款们花起钱来也潇洒多了，毕竟一个涨停板就回来了！这就是信心。

以前说到爱国可以有多种方式，参军、学习、做工或为国捐躯等等，但现在即便需要捐躯恐怕也只有少数人有此殊荣。这样一来，就把我国 4000 万股民推到了爱国的第一线。邱云环、许杏虎、朱颖被美国的导弹炸死是爱国英雄，要葬在烈士墓，我等 4000 万股民如果花钱花到穷尽，投资投到捐躯，其意义也同样重大吧？看来，每个投资者当有董存瑞炸碉堡、黄继光堵枪眼那样的大无畏精神，视死如归，视金钱如粪土，在股票市场上获利之后杀回马枪，救中国经济一把。有钱，又敢消费的感觉真好！

如果股市继续涨上去，这一切都会成为现实，只要切实地改善投资环境，提高投资人信心，市场自会“源头活水滚滚来”。那时，中国便会涌现出越来越多的“爱国人士”了。

19. “一网打尽”天下

过去人遇人最普遍的问候是：吃了没？

后来人遇人较普遍的寒暄是：离了没？

现在则变成了：上网没？

三句简括的口头禅说明了中国人在改革开放后的三种生活层次：从物质到感情，最后升华到信息世界。

99 年在股市曾经坐上“东方明珠”、“广电股份”、“厦门信达”、“真空电子”这四大火箭炮的，那酣畅淋漓的感觉无异于上了一次宇宙飞船！无怪乎很多人信誓旦旦地和传统概念告别，义无反顾去拥抱崭新的信息世界！

然而，任何事情物极必反，对于网络股的炒作一定要认真研究，分别对待。

电子商务也罢，三网合一也罢，对它的研判首先是观察市场占有率，现在没有销售收入不要紧，但是没有市场份额就没有前景，同时还有考察其人力资源和金融资本，没有这两条也是玩不转的，最后还要看领导人的创意方面，看他是否走在网络的前头，是否把握住了最新的趋势。

最近，美国股市调整，网络股下跌幅度达 40%，这给中国人又上了一课，有了正反两面的经验教训，在大市调整后选择网络股就有了底气。

调整后，大市一旦启动，可能还是网络股“一网打尽”天下。

20. 势头投资和价值投资

在投资者中分为价值投资者为势头投资者两种，主要从投资理念和投资手法上划分的。

价值投资的杰出代表非沃伦·巴菲特莫属；势头投资的优秀人物为占姆·罗杰斯；而在势头投资和价值投资两方面交叉运作的精英分子就是彼得·林奇了。

在中国 1996 年开始的大牛市中，价值投资者几乎是常胜将军，这一年买入绩优股发展、长虹、春兰的几乎都有翻几番的收益。1997 年，是中国式的彼得·林奇大显身手的阶段，一批高科技上市公司极受投资者青睐，如东大阿派、天津磁卡、清华同方、天大天财的股价无不在原有基础上大幅攀升。1998 年市场气氛又迥然不同，这一年的大热门是资产重组，甚至是 ST 等黄牌警告股票，投资者追逐的是黑天鹅变白天鹅的股票，势头投资者大赚其钱，连罗杰斯也自叹不如。

下一个热点将是什么呢？

只有当市场把每一个题材、每一个热点都充分挖掘、充分炒作之后，投资者才会突然发现：最简单的最好，最普通的最珍贵——真正能代表我国经济发展实力的绩优国企大盘股值得重视。

1999 年的价值投资尚未形成风气，但我们相信，总会有这样一天，价值投资的收益最终将超过势头投资。

21. 价值投资的误区

国外投资者有这么一种观点：价值型投资比增长型投资冒更大的风险，所以回报也就更大。国内很多人在价值投资方面却存在误区：

价值投资主张在极低的、超值的价格上买入绩优股，而不是在市场一致看好这只股票、价格不菲之时莽撞买入；有些人光注意到公司的财务数据，未注意其市场层面。价格向上的爆发缺乏“催化剂”，不能得到投资大众的认同；有些人光注意个股业绩，未注意大市趋势。在行情刚刚掉头向下时大量买入绩优股，动

不动就满仓，结果等待时间较长，增加了机会成本；有些投资者买入的是净资产高、价格非常低的股票，但是这些股票长久没有起色，迟迟不肯启动。

其实，国外许多价值型投资者本身就是企业资产重组的策划人和献计者，大众投资者并不知道这些内幕，想当然地购入低价股票等待回升，实际上等于刻舟求剑或守株待兔。这些行为都算不上价值型投资。

要成为一名成功的价值型投资者，还需要重新学起，至少要学会冒更大的风险，以便得到更大回报——尤其在市道低迷的时候坚持你的信心和判断。

2 2 . 增长型投资的诀窍

在价值投资与势头投资的中间还有一类增长型投资的类别，实际上即是我们一直提倡的“购买成长性”股票的理念。如果说价值型投资是美国 40 年代战后复苏的产物，势头型投资是美国 70 年代资产重组的产物，那么增长型投资便是美国 90 年代高科技、技术革命的产物了。

迄今为止，增长型的股票非高技术含量、高精尖项目、高科技公司莫属。在考察增长型股票时最需要注意的是其行业垄断地位。由于高科技行业竞争最激烈、最迅速，如果没有行业垄断地位，很容易迅速败北！

我国的高科技股票中，信息技术行业是一大门类，几乎涵盖了计算机硬件和辅助设备、软件、信息服务、计算机配套、电子产品等所有方面；第二门类为生物工程、生物制药；第三大门类则为新型建筑材料、新工艺等。

首先，我们应该找到这些行业中的龙头企业，或可能成为行业先锋及行业标准的企业；其次，要寻找到有相当开发能力的上市公司，这里的开发包括产品开发与市场开发两个方面，缺一不可；第三、要注意该企业的人才储备及人员培训计划，是否能够通过吸收本行业中最具实力的人才作为企业向前发展的推动力。

举东方电子为例，它在电子调度领域具有垄断地位，同时它具有六个研究所，博士、硕士等专业人才十分集中，像这类上市公司很容易成为长期黑马。

2 3 . 知识经济与服务经济

世纪之交，许多人都在谈论物质经济向知识经济转化的问题。然而，知识经济最主要的竞争力是智力资源和人才资源，我国教育制度已落后到与国民经济发展不适应的地步，我国软件业即便形成如美国硅谷那样的水平，也只能提供 100 万个左右的职位，这对于我国庞大的在职员工数字几乎只算一个零头。

与其等待高新技术的发展来改善我国的经济状况和就业状况，不如大力提倡服务经济，满足第三产业的巨大需求，为知识经济的发展打下基础。

1997 年美国工农业总产值中四分之三的利润来自于服务行业，按照中国经济发展的进程，高科技离我们还有相当的距离。反映到股市上，1999 年的市场热点是否依然只是高科技？十分值得玩味。高科技板块其价格也已高不可攀。

相反，为知识经济催生的服务行业如交通、邮电、文化、媒介、公用事业倒有可能取得稳健而客观的回报，一些有利润增长点或收费价格上涨的上市公司尤应刮目相看。

在中国，由物质经济向服务经济转化才是主流，服务经济是我国的支柱经济，高科技则是服务经济的行业龙头。

2 4 . 服务经济与创新

时装连锁店范思哲的一条丝质围巾卖到 4000 元人民币，但一些仿制品、赝品只卖 40 元。同样是希腊的图案，同样是金黄与黑色的搭配，真假之间为何差距如此之大？很清楚，有品味的顾客买的是范思哲的天才和品牌，而限于商品本身。

对于企业而言，创新尤其重要，创新是为了开辟新的市场，创造新的产品，从而带来更大的拓展空间，使消费者对你产生“消费忠诚”。创新的第二原则是它的市场延展性，即创新产品不仅能为企业带来更大的市场份额，还能在今后的市场创新留有更大的余地。创新的第三原则是与企业核心能力相结合，不可脱离原来已形成的技术优势和市场优势，一哄而上，盲目模仿。创新的第四原则是与管理创新相结合，包括机制转换、人力资源、战略设计、资本运营、市场营销、财务管理、品牌意识、企业文化等等。归根到底，服务经济的创新是脑力的竞争，