

慕小刚 编 著

跟 李嘉诚 学投资

GEN
LIJIACHENG
XUETOUZI

中国人的骄傲，全世界的楷模。

世界华人的财富旗帜李嘉诚对投资有独到见解，他有句名言，30岁以前要靠体力赚钱，30岁以后要靠“钱”赚钱，在他看来，到中年时赚钱多少已经不重要，重要的是如何投资钱，让钱生钱。

在激烈的竞争中多付出一点，便可多赢一点。就像参加奥运会一样，你看一、二、三名，跑第一的胜出第二及第三就是快了那么一点。若是跑短程的，可能是不够一秒之差，所以快一点就是赢。——李嘉诚

当代世界出版社

第1版
2010年12月第1次印刷

ISBN 7-309-07082-2

李嘉诚 学投资

LI JIA CHENG XUE TOU ZI

（全二册）

《李嘉诚学投资》（全二册）是李嘉诚先生多年投资经验的总结，也是他多年来在投资领域不断探索、不断实践的成果。本书以通俗易懂的语言，深入浅出地介绍了投资的基本原理、投资策略、风险控制等方面的知识，是广大投资者了解投资、掌握投资技巧的必读之书。本书不仅适合广大投资者阅读，也适合从事投资工作的专业人士参考。

（全二册）

F832.48/20

2008

慕小刚 编著

跟 李嘉诚 学投资

GEN
LIJIACHENG
XUETOUZI

中国人的骄傲，全世界的楷模。

世界华人的财富旗帜李嘉诚对投资有独到见解，他有句名言，30岁以前要靠体力赚钱，30岁以后要靠“钱”赚钱。在他看来，到中年时赚钱多少已经不重要，重要的是如何投资钱，让钱生钱。

在激烈的竞争中多付出一点，便可多赢一点。就像参加奥运会一样，你看一、二、三名，跑第一的胜出第二及第三就是快了那么一点。若是跑短程的，可能是不够一秒之差，所以快一点就是赢。——李嘉诚

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跟李嘉诚学投资/慕小刚编著. —北京: 当代世界出版社, 2008. 3

ISBN 978 - 7 - 5090 - 0328 - 2

I. 跟... II. 慕... III. 李嘉诚 - 投资 - 经验 IV. F832.48

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 030290 号

责任编辑: 明 哲

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908400 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

开 本: 700 × 1000 毫米 1/16

印 张: 16

字 数: 260 千字

版 次: 2008 年 4 月第 1 版

印 次: 2008 年 4 月第 1 次

印 数: 1 ~ 6000 册

书 号: ISBN 978 - 7 - 5090 - 0328 - 2/F · 022

定 价: 29.80 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载!

FOREWORD 前言

对于我们这个时代的人来说，李嘉诚是一个财富神话，他不仅多年享有“华人首富”的美誉，同时也早已进入了“世界十大富豪”的行列。然而，我们都知道，在如此耀眼的光环背后，必定有一段不平凡的成功历程。李嘉诚从茶楼伙计开始踏入社会，不断突破自己，挑战自己，直到1950年集资创办“长江塑胶厂”，真正开始属于自己的事业，然后又逐步由小到大，由弱变强，登上了世界巨人的宝座。有人说，李嘉诚的成功是时运所致。的确，那个时代给了他很多机会，但同时也有数不清的挑战摆在面前，君不见多少雄心勃勃的商界英才折戟沉沙、丢盔弃甲，多少小业主在这场浩荡的经济大潮中倾家荡产、一无所有，李嘉诚不仅能站稳脚跟而且鹤立群雄，这与其高超的投资谋略是分不开的。

过去，研究李嘉诚如何成就财富人生的书可谓汗牛充栋，但大都是从其做人做事这些很宽泛的角度来研究的，可谓没有抓住他积累财富的根本。事实上，正是李嘉诚一次次大规模的投资行动，才成就了他今天所获得的财富人生。

李嘉诚的投资才干是从小培养的，在他当茶楼小伙计的时候，他就有意识地锻炼自己察颜观色的本领，甚至对方还没说话他就能猜透别人的心思，这为他日后大规模的投资打下了基础。因为要想投资准确，稳赚不赔，首先就要具备一双能洞察大局的慧眼。在这个世界上，只有发现商机并果断出手的投资人才能获得成功。无

疑，李嘉诚是这方面的佼佼者。

李嘉诚另一个投资原则是“稳”，他主张：“进取中不忘稳健，稳健中不忘进取。”他每次出手之前，都要前前后后想清楚，甚至有时候会等别人趟过了河，试了深浅他才会行动。有人认为这是一种缺乏胆量、没有气魄的表现。其实不然，在商场上摸爬滚打数十年的李嘉诚很清楚，商场如战场，一不留神就会中了人家的招，陷进去而不能自拔。他之所以能够在商海中“永不倒”，无非是靠了这一个“稳”字诀。要知道，在商场一味采取守势是不行的，所谓“逆水行舟，不进则退”，李嘉诚一旦看准了目标，必将大大出手，狠赚一把，其气势是任何一个投资大亨都无法与之相比的。

当然，真正高明的投资家并不是一味地“捞”钱，还必须懂得“利益共享”，说白了也就是“人情投资”。有人说“利益共享”不就是“有钱大家赚”吗？在商言商，皆为利来，你把钱让别人赚了，岂不是自己就要赔？这与投资为利润的宗旨相悖。李嘉诚不这么认为，他认为这也是一种“投资”，其回报率不亚于投资股票或者实业。你分一些利益给合作伙伴，对方必然“投桃报李”，有了赚钱的好机会必然叫上你；你分一些利益给下属，下属必然对工作兢兢业业，你的付出能让你获得更多的财富。另外，投资公益也是一种回报率很高的“投资”，它“赚”来的不仅是名声，还有更多实惠。

纵观李嘉诚一生的财富生涯，他无时不在与钱打交道，不在搞投资，正是那些他毕生坚守的投资谋略才使他成为一个投资场上的“常胜将军”，我们将其经验总结出来，结合李嘉诚的一些投资实战，编写了这本《跟李嘉诚学投资》，希望能够对投资者或有意踏入投资行列、成就财富人生的人有一些帮助。

投资谋略之一：独具慧眼，明察秋毫

对一个投资者来讲，敏锐的眼光是非常重要的，因为你要想对一项投资事业做出准确的判断，是乘胜追击、勇往直前还是激流勇退、见好就收；是坚持到底、毫不退缩还是忍痛断腕、以求自保，其关键就在于投资者具不具备一双明察秋毫的慧眼。具备，你就可以在商海中游刃有余，无往而不利；不具备，即使你偶尔占得一些小便宜，迟早也会折戟沉沙，输个倾家荡产。无疑，李嘉诚是具备这样一双慧眼的，无论是他集资办塑胶厂、进军房地产；还是投资电信、建立TOM超级网站等等，他都能够准确分析天时、地利、人和，从而选中最佳目标进行投资，财富自然也就如滔滔江水，连绵不绝地流进了他的口袋。可以说，李嘉诚能够成为华人首富，与他那双能洞穿一切商机的眼睛是分不开的。

1. 看准商机，先人一步踏出去..... (2)
2. 从生活中发现商机..... (4)
3. 准确的判断是投资成功的前提..... (7)
4. 知己知彼，投资要纵观全局 (10)
5. 在变局中发现机会 (14)
6. 具有前瞻性的眼光 (16)
7. 抓住市场空缺点进行投资 (18)

投资谋略之二：把握机遇，果断出手

李嘉诚知道，光是看准商机，并不会为自己带来一分钱的利润，只有在看准之后迅速出手，才能够把握住商机，将其变成真金白银，否则它就有可能在你眼前溜走。分析李嘉诚的投资轨迹，我们不难发现，他每次出手都是以迅雷不及掩耳之势，当别人还在那里发愣的时候，他的投资已经完成了。当然，投资要“果断”而不能“武断”，在你出手之前先要知道眼前究竟是一个机遇，还是一个陷阱。对于机遇，不要犹犹豫豫；对于陷阱，更要迅速避开。商场如战场，一不留神，就可能着了人家的道儿，掉进去不能自拔。另外，作为一个优秀的投资人，还要懂得积极主动地创造机遇，而不是一味等待。

1. 抓住机遇需要多一些准备 (22)
2. 从小事中挖掘到大机遇 (24)
3. 一线希望也要放手一搏 (27)
4. 敢想敢干，大展宏途 (30)
5. 看准了就大胆去“闯” (34)
6. 大胆尝试，积极运作经营方略 (38)
7. 投资新科技，开创新势力 (41)

投资谋略之三：步步为营，稳中取利

“稳健中寻求发展，发展中不忘稳健”，这是李嘉诚毕生都在坚守的投资金律。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。也许有人 would 认为，闯劲不足说明李嘉诚年纪大了，没有进取心了。其实不然，从他踏入商场那一刻起，他就具备了这种稳健的投资风格，也正是这种稳健的投资风格才使他能够稳中取利。

1. 欲速则不达，投资没有捷径 (48)
2. 步步为营步步赢 (51)
3. 必须坚持稳步发展的方针 (55)
4. 投资要等时机成熟 (57)
5. 不能死坚持，要会活坚持 (60)
6. “冒进”是一切投资失败的根源 (63)
7. 分散投资，化解风险 (66)

投资谋略之四：信誉第一，盈利第二

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，才能得到同仁们的认可，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，说翻脸就翻脸，这样用不了多久，你就会被淘汰出局。李嘉诚在商场上的作风一向是信誉第一，投资第二。他说过：“如果要取得别人的信任，就必须做出承诺。在做出每一个承诺之前，必须经过详细的审查和考虑，一经承诺之后，便要负责到底；即使中途有困难，也要坚守诺言，贯彻到底。”正是这种“说一不二”的风范，为李嘉诚树立了良好的投资形象，从而使其成为投资场上一位“常胜将军”，一个“不老的神话”。

1. 恪守信诺，以诚交友 (70)
2. 付出一份真心，得到一份信赖 (74)

3. 投资最重诚信，必须一诺千金	(77)
4. 生意场上只有对手，没有敌人	(80)
5. 善意收购，皆大欢喜	(82)
6. 名声也是投资的筹码	(85)
7. 对己节俭，对人慷慨	(89)

投资谋略之五：利益共享，实现共赢

李嘉诚的成功经验告诉我们，搞投资首先要具备“有钱大家赚”的意识，不能吃独食。任何时候都要顾及他人的利益，是李嘉诚又一投资风范。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。也许有人会疑惑，在商言商，皆为利来，你把钱给别人了，自己不就少了吗？其实不然，这里存在着一条商场“悖论”，也就是你把利益分享给别人，你的利润不会减少，只会增加。看似悖论，其实道理很简单，对方获得了利益，当有了好机会时自然先想到你，而职工也会更加卖力地为你工作，赚的钱自然越来越多。

1. 分些利益出去，把对手变成伙伴	(96)
2. 主动打出以利人为先的牌	(98)
3. 自己赚钱也要让别人赚	(101)
4. 留人先留心，分一杯羹给下属	(103)
5. 分享利益，购买无形资本	(106)
6. 共谋发展，后来居上	(108)
7. 协助中资，利己先利人	(111)
8. 三方合作，共创美好未来	(114)

投资谋略之六：头脑灵光，随机应变

人们都说，李嘉诚是一个绝顶聪明的人，而所谓聪明，其实就是头脑灵活。作为一个成功的投资家，一定要具备随机应变的本事，那些固守教条，一条道走到黑的人是不适合搞投资的。俗话说：“商场如战场”。而投资场是商场中尤为激烈的，每一笔资金投下去就像一颗炸弹，但究竟是炸出万朵金花，还是泥牛入海、颗粒无归，就很难预测了。像李嘉诚这样头脑灵活的投资家，就能够顺着外界的变化，不断对自己的投资进行战略性的调整。这是因为，事物都是在不断变化中发展的，某一行业可能在开始时很有发展前途，值得投资，但当情况发生逆转，变得对投资不利时，你仍然抱住它不放，就只能在这一棵树上吊死了。

1. 左右开合，左右逢源…………… (118)
2. 灵活机动，具体问题具体分析…………… (120)
3. 明修栈道，暗渡陈仓…………… (122)
4. 顺应潮流，逐步扩张…………… (125)
5. 因势利导，规避风险…………… (127)
6. 机变为用，不要与业务“谈恋爱”…………… (130)
7. 懂得利用“潜效应”…………… (132)
8. 革新思维，适应发展…………… (134)

投资谋略之七：目光远大，不贪小利

如果说当年李嘉诚果断放弃给他带来万贯资财的塑胶花，扭头进军房地产，还只能认为是“独具慧眼”，看到了地产业的发展前景的话，那么，他后来进军国际市场，投资高科技，就不能不说他是一个“目光远大”的投资家了。其实不光是投资，任何

目录

一个行业，要想成大事，就不能局限在狭小的空间里，要勇敢地走出来，因为只有在开阔的地方才能看得远，才能拔地而起、笑傲江湖。假如你是一个目光短浅，只图近利之徒，那么即使大好的时机摆在面前，也会被你“玩”丢，因为你根本看不到这些机遇。并且，贪小利的人还有可能因此把朋友得罪了，因为空间小，争夺就更激烈，这样一来你连“小利”也得不到了。

1. 逆流而动，具有发展的眼光…………… (140)
2. 不打无准备之仗…………… (143)
3. 经营全球，展望世界…………… (146)
4. 最大限度地打开海外市场…………… (149)
5. 顺时应运，以情投资…………… (151)
6. 长远投资，赢得超值利润…………… (155)
7. 要想飞得高，不能只盯住地平线…………… (157)

投资谋略之八：借鸡生蛋，以小博大

李嘉诚说，他当初把自己的公司命名为“长江”，就是取之不择细流的意义。他知道，要做事业，光靠个人的力量是不够的，所谓“四两拨千金”，只有借鸡生蛋、以小博大，充分利用别人的能量，方能气浪涛天，成江河之势。纵观那些身价亿万富豪，任何一个人的财富都不是凭自己的力量积累起来的，他们或者向银行借贷，或者让股票上市，说白了也就是用别人的钱为自己赚钱。作为一个投资人，必须要有容纳一切资金的本领，把这些资金集结起来，你手中仿佛就有了一把重锤，锤头落到哪里，哪里就冒金花，因此不仅你自己的钱袋子满了，还可以分出一部分来与那些把钱给你用的人分享。实际上，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·····	(164)
2. 趁虚而入，蛇吞大象·····	(166)
3. 点中死穴，华南虎斗雄狮·····	(170)
4. 分拆集资，连锁包销·····	(173)
5. 借鸡生蛋，用别人的钱赚钱·····	(177)
6. 让别人为你赚钱最高明·····	(180)
7. 强强联手，蛟龙入海·····	(184)

投资谋略之九：进退有度，游刃有余

俗话说：“退一步海阔天空”。做人处事是这样，搞投资也是这样，“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。李嘉诚常说的一句话就是“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”。“不要拖泥带水”，这一点很重要，当面对不利的局面时，只有快刀斩乱麻，迅速退出，方能自保。这是一种高瞻远瞩的目光，一种高屋建瓴的气势，惟有如此，方能在商场如鱼得水，游刃有余。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，这不是小器，而是一个投资者，一个真正“玩”钱的人必须遵守的规则，否则就有可能一泄千里，永远也翻不了身。

1. 拿得起，放得下·····	(190)
2. 激流勇退，见好就收·····	(193)
3. 放弃同样是一种胜利·····	(195)
4. 道德投资，能进能退·····	(199)
5. 正当利益，该争还是要争·····	(202)
6. 必争之地必有必争之利·····	(206)
7. 推行“数码港”，“小超人”延续财富神话·····	(211)

投资谋略之十：投资公益，名利双收

当一个人有了钱以后应该做点什么呢？李嘉诚说：“成功之后，利用多余资金做我内心想做的善事，心安理得，方寸间自有天地。”事实上，真正高明的投资者并不是只知敛钱的“守财奴”，而是懂得把赚得的一部分钱拿出来，回报给社会。要知道，“名”与“利”是一对相辅相承，互为依托的兄弟，“名声”是一种回报率最高的投资，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，从而可以帮你赚到更多的钱。李嘉诚认为，一个有钱人不应该把过多的钱花在自己身上，而是花在其他人的身上，这是一种崇高的品质，也是一种精明的“投资”谋略，为所有后辈的投资者树立了典范。

1. 慷慨解囊，造福百姓..... (218)
2. 创建汕大，发展教育事业..... (220)
3. 悬壶济世，捐建汕头大学医学院..... (225)
4. 钱来自社会，也要用于社会..... (230)
5. 捐助残疾事业，让残疾人重获新生..... (233)
6. 捐资香港大学..... (236)
7. 扶危济困，商之侠者..... (238)

跟李嘉诚学投资

GEN
LIJIACHENG
XUETOUZI

对于一个投资者来讲，敏锐的眼光是非常重要的，因为你要想对一项投资事业做出准确的判断，是乘胜追击、勇往直前，还是激流勇退、见好就收；是坚持到底、毫不退缩，还是忍痛断腕、以求自保，其关键就在于投资者具不具备一双明察秋毫的慧眼。具备，你就可以在商海中游刃有余，无往而不利；不具备，即使你偶尔占得一些小便宜，迟早也会折戟沉沙，输个倾家荡产。无疑，李嘉诚是具备这样一双慧眼的，无论是他集资办塑胶厂、进军房地产；还是投资电信、建立TOM超级网站等等，他都能够准确分析天时、地利、人和，从而选中最佳目标进行投资，财富自然也就如滔滔江水，连绵不绝地流进了他的口袋。可以说，李嘉诚能够成为华人首富，与他那双能洞穿一切商机的眼睛是分不开的。

投资谋略之一： 独具慧眼，明察秋毫

1. 看准商机，先人一步踏出去

放弃机遇的人并不知道自己放弃的是机遇，而求索机遇的人恰恰知道机遇或许就要降临。

——李嘉诚投资箴言

投资强调先人一步的重要性，即要学会先发制人。当然，这需要摸透双方的情况，才能做出决策。李嘉诚认为，投资家摸行情的眼光应当是敏锐的，能看到潜藏的各种商机，从而做到先人一步。当然，投资家的眼光不是天生的，而是通过逐渐的训练获得的。

李嘉诚已经在茶楼熬过了最艰辛的一年，老板给他加了工钱，他也能够像其他堂倌一样，轮流午休或早归。李嘉诚感谢茶楼老板，老板成全了他养家糊口的基本愿望，给予了他极好的人生锻炼。但是，李嘉诚心里也清楚，茶楼工作出息不大，不可久留，于是他决定进舅父的中南钟表公司工作。李嘉诚把这个想法告诉了舅父庄静庵，庄静庵很快就答应了。

李嘉诚进了舅父的公司，但舅父从不因为李嘉诚是外甥而予以特别照顾。李嘉诚从小学徒干起，初时还不能接触钟表活儿，只能做扫地、煲茶、倒水、跑腿等杂事。李嘉诚在茶楼受过极严格的训练，轻车熟路，做得又快又好。

开始，许多职员不知道李嘉诚是老板的外甥，他们在庄静庵面前夸李嘉诚，说他“伶俐勤快”，“甚至看别人的脸色，就知道别人想做什么，他就会主动帮忙”。

李嘉诚进中南钟表公司的目的，是学会装配修理钟表。他利用打杂的空隙，跟师傅学艺。他心灵手巧，仅用了半年时间，就学会了各种型号的

钟表装配及修理。庄静庵由此对少年李嘉诚刮目相看，将李嘉诚调往公司下属的高升街钟表店当店员。

李嘉诚在茶楼，已经学会了与人打交道；在中南钟表公司，经过装配修理的学艺，对各类钟表也了如指掌。因此，他很快就掌握了钟表的销售技巧，做得十分出色。后来，与李嘉诚同在高升钟表店共事的老店员，在接受记者采访时介绍道：

“嘉诚来高升店，是年纪最小的店员。开始谁都不把他当一回事，但不久便都对他刮目相看。他对钟表很熟悉，知识很全面，像吃钟表饭多年的人，谁都不敢相信，他学徒才几个月。当时，我们都认为他会成为一个能工巧匠，也能做个出色的钟表商，还没想到他今后会那么显赫。”

李嘉诚这个高升店年纪最小的店员，时刻关注钟表业的市场信息，经过半年的观察和分析，他对钟表业的现状和未来有了成熟的看法。

1946年初，17岁的李嘉诚突然辞别舅父庄静庵。临行前，他就香港钟表业的前途，对庄静庵做了一番今天看来依然堪称大商家眼光的分析。

李嘉诚认为，瑞士机械表的生产技术炉火纯青，举世所无敌。其时，日本人避其锋芒，瞄准空档，抢先开发了电子石英表的新领域。于是，世界钟表市场便形成这样的态势：高档表市场为瑞士人独霸，中档表市场为日本人垄断。这样，中低档表市场就是可开拓的空档。因此，李嘉诚建议舅父迅速抢占这一滩头。

历史已经证实，后来的香港钟表市场正如李嘉诚所预言，以物美价廉的中低档表迎合中下层顾客的需要，成为世界继瑞士、日本外的又一大钟表基地，中低档表生产成为香港的支柱产业之一。

后来，庄静庵的中南钟表公司成为香港钟表业界的巨擘，这其中是否与少年李嘉诚的建议有关联，就无从考证了。但不管怎样，李嘉诚当时的商业眼光已经具备了大家风范，为他日后在商场上叱咤风云打下了良好的基础。