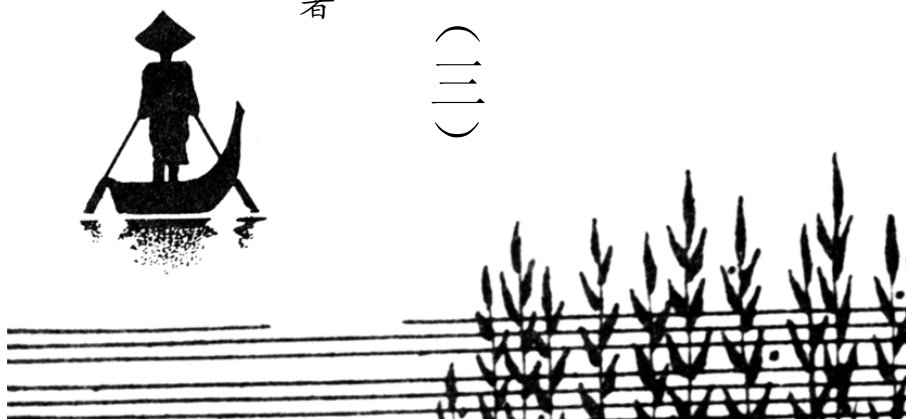


所有成就来自创意（三）

创洁 编著



目录

如何创意谋财	1
投资创意	1
营销创意	23
广告创意	43
识才用才创意	60
以人为本的创意	61
取才创意	75
用才创意	92
励才创意	114

如何创意谋财

投资创意

在现代市场经济社会里，无论是个人还是国家，无不需要从事投资活动。就个人来说，投资是致富的重要途径，恰当合理的投资能使人获得较高的收益，实现个人的价值。对国家来讲，投资更是关系到国民经济发展，产业结构调整的大事。因此，对任何一个投资主体来说，投资都需要谨慎而行。投资是一门高深的学问，不仅需要科学，而且需要创意。具有创意的投资，往往能带来丰厚的回报。

在市场经济的大潮中，八仙过海，各显神通，那些富有个性的投资人在投资领域的选择上，在投资方法的运用上，往往有其独到的一面。投资人选择了恰当的时机，准确地把握了市场与投资之间的契合点，从而获得成功，那些投资行为也成为经济发展史上的典范之作。

1. 放长线，钓大鱼

事有轻重缓急，计有长短之效。投资亦是如此，凡是有远见的大投资家总是把短期效应与长远利益结合起来，并着重于长远大计，事实证明这种投资创意能给投资者带来巨大的物质与精神财富。

李嘉诚的“垂钓”投资术

被世人被誉为“世界猛龙”、“天之骄子”的李嘉诚，

经营的地产、金融、酒店、石油、电力、货柜码头等业务，遍布全球五大洲；他的财产总额约为 200 亿港元，长期位居港澳华商富豪榜首；他在香港所拥有的土地占有率，其面积仅次于港府；他拥有英资和记黄埔公司 40% 的控股权，并出任其董事会主席；他掌握的股票占香港股市总值的近 2 成。李嘉诚还是全国人大常委、香港大学名誉法学博士。李嘉诚的成功，主要是因为他善于运用“放长线钓大鱼”的投资方法。

李嘉诚 1928 年生于广东潮州。1939 年日寇入侵广东后，随父亲流浪到香港。1942 年父亲去世，他不得不辍学，一面打工糊口，一面坚持自学。由于他干起活来有一种拼命的劲头，做什么事都那么全力以赴，又加上他机敏好学，对自己要求很严格，深受老板的赏识，1948 年被提拔为工厂经理。这一机遇为他以后搞经营管理提供了良好的锻炼机会。1950 年，李嘉诚凭自己省吃俭用节省下来的钱，创办了自己的长江塑料厂，主要生产玩具和生活用品。

50 年代后半期，李嘉诚发现欧美市场上出现了塑料花热。用塑料制成花朵、水果、草木等，几乎家家户户、各个办公室、酒楼等都喜欢放上一两盆用塑料制成的不凋谢、可洗涤、四季鲜艳的塑料花点缀。他又看到香港的廉价劳动力及自由港的有利地位，于是果断决定投资改产塑料花，并把投资经营重点放在争取海外长期订单上。他把这一方法称为“放长线钓大鱼”。他的这一战略很快被验证是成功的。仅 7 年时间，他就得到了数万港元的收益，他的长江塑料厂也跻身世界最大的塑料花生产厂之列。

1957 年，李嘉诚在自己工厂所在地北角地区，买下

一块地皮，投资建成一幢 12 层大厦，1960 年，他又在柴湾投资第二幢大厦；尔后投资则更猛，甚至在 1964 年的银行风潮及 1967 年的骚乱期间，在香港物业价格暴跌时，他仍然继续购入地皮、楼宇等，而且只买不卖。经过 14 年投入之后的李嘉诚，于 1971 年正式组建了自己的长江实业（集团）有限公司。1972 年，香港股票市场开始狂热，李嘉诚将其 25% 的股票投入股市，从中大获巨利。此后的地产生意更是一部高过一步。1975 年，“长实”拥有楼宇面积 500 万平方英尺。随后世界经济衰退严重地打击着香港市场，股票行情暴跌，地价的下跌幅度也很大。善于放长线钓大鱼的李嘉诚，不但不急于抛售，反而又购入一批地皮，第二年又收购了拥有两家旅馆的温可公司。这样一来，到 1978 年，他已拥有楼宇面积 1500 万平方英尺，超过了香港头号地产大王“置地公司”。1981 年以后，其建筑楼宇的土地面积又增加 2900 平方英尺，李嘉诚成了香港除港府之外最大的土地拥有者。

李嘉诚有了实力，便同香港的英资财团展开了竞争。他要做点事给英国人看看，要和长期以来控制香港经济的五大洋行（汇丰、怡和、太古、和记、会德丰）抗争。1977 年，香港地铁进行中区闹市的遮打站和金钟站的上盖兴建招标，李嘉诚掌握到地区急需资金回笼以减轻负债压力的心态，提出兴建优质商业大厦出售，一次性地赚取巨资，而不像以往那样兴建供出租的商业楼；同时，他又将 2 期进展计划与地铁同步，以便使地铁通车之日，即为大厦完工出售之时。如此投标方案正中地铁筹备组下怀，李嘉诚一举战胜其主要竞争对手，原香港地产业霸主——英资置地产业公司。此举使他的声望大增，为

日后在竞争中屡屡得手奠定了基础。1978年，他不动声色地大量收购一家老牌英资公司青洲英坭的股票。他深知，青洲英坭在九龙和红石勘一带有几十万平方英尺的地皮，进入80年代后，这里将大有可为。现在放长线，将来必能钓到大鱼。紧接着，他又把目标转移到怡和集团的九龙仓，不声不响地购入20%股权，待包玉刚与英资为争夺九龙仓控股权而杀得难解难分、股价陡长时，他将收到的1000万股全部转让给包氏，既支持了同胞，又使自己获利5900万港元。1979年9月25日，是香港经济发展史上的重要日子，李嘉诚出资6.3亿港元，收购了英资和记黄埔公司22.4%的股票，首开华资企业控制英资企业的先河，壮了华人的气势，令世人瞩目。至1981年初，李嘉诚已拥有和记黄埔40%的股权，顺理成章地成了这家公司的董事会主席。与此同时，他还打入香港实力最强的汇丰银行，成了该行的董事会副主席。

掌握了和记黄埔，李嘉诚的“垂钓”技术更加高明了。首先是兴建黄埔花园。1984年底，和记黄埔宣布投资40亿港元，在黄埔船坞地区兴建94幢商住大厦，11224个住宅单位，定名为黄埔花园。其次是收购香港电灯公司。在投资者对香港市场产生忧虑时，英资香港电灯公司准备迁往百慕大注册，更是雪上加霜，和记黄埔适时以29亿美元购买下该公司的34%的股权，大大增强了投资者对香港未来的信心。李嘉诚的购入价比此前的最低市价还低15%。这一次，他可以说是钓一条“大鱼”。此项收购后，香港的股市就开始上涨，可见他在竞争中的举措是何等富有远见。第三是逐步垄断货柜码头。在已拥有4号码头的基础上，和记黄埔又于1985年夺取了6号码头发展权，并投资20亿元；1988年，又以44亿港

元夺得 7 号码头。这样，李嘉诚就拥有了香港航运业 50% 以上的货柜量。第四是进军海外。1986 年，和记黄埔以约 6 亿元购入英国皮尔逊公司 49.9% 的股权，半年后转手获利 1.2 亿元；不久，又通过一合股子公司以 27 亿港元购得加拿大赫斯基石油公司 43% 的股权；其后又收购了英国大东电报局的 2.45% 股权、克拉夫石油公司的 21% 的股权等。李嘉诚接手和记黄埔 4 年后，该公司的综合纯利便达 11.67 亿港元，比接手前的 2.31 亿翻了 5 倍。现在，和记黄埔已是香港最大的集房地产、电讯、能源、货柜码头和商业于一体的跨国综合企业。香港《汇文报》曾载文评论说：“李嘉诚已是香港财政经济界的一条猛龙，他的业务经营地域，早已越过太平洋。”

李嘉诚成为富豪后，挂念祖国，挂念家乡。他先后捐赠 5.7 亿港元、外加汽车、电教设备等，在家乡兴办汕头大学，并表示承担以后学校的常经费。他还陆续捐资几千万港元在家乡建医院、盖住宅等。1979 年，李嘉诚被聘为中国国际信托公司董事，负责联系外国向中国的投资。1980 年，他以“长江”占 70%、侨光占 30% 的比例，与中国国营侨光置业公司联合组成宜宾地产有限公司，以 3.8 亿港元的投资争得沙田铁路维修站的上盖发展权；后又以 10 亿港元的投资，与另一中国国营侨业公司联手，同美国凯沙水泥公司合办中国水泥公司。后来，李嘉诚又陆续与内地签订了一系列合作项目。每年，他同内地的贸易额达一二十亿人民币，是内地最大的贸易伙伴。

2. 谋而后动，多谋善断

投资市场，竞争激烈，市场上不断掀起各种投资“热”，诸如，羊皮热、兔毛热，炒股热。有的大获其利，

有的深受其害。问题关键就是投资者要冷静思考，多谋善断，不要被人牵着鼻子走，要善于预测未来动向，投资一个行业，要先看准其发展趋势如何，分析、估算成本与收益之后，果敢决断。

郑裕彤善抓投资机遇

“我做生意的主要手法是：当客人踏进店来，绝不会那么轻易就让他溜去，即使第一次不消费，但日后定会有所交易。因此职员对待客人的态度和礼貌最重要；同时，店铺的位置、装修，以及货品的款式也很重要。所以我全部的分行皆选择最旺的地点开设，装修精美，而物品款式必然新颖。”郑裕彤如是说。

郑裕彤是香港新世界发展有限公司的创办人，人称“珠宝大王”。他每年进口销售的钻石数额占全港销售额的30%。他拥有的财富估计已超过100亿元。

郑裕彤只受过小学教育，15岁便到澳门周大福金铺做学徒。他勤恳用心又处世谨慎，很得周老板赏识，三年后便晋升为主管，并娶了老板17岁的女儿周翠英为妻，成为老板的乘龙快婿。1945年，他奉岳父之命到香港开设分店，在香港这块风水宝地经商，使他眼界大开，练就了超人的胆识，为今后的发展打下了良好的基础。

1956年，周大福年老身退，把店铺全权交给郑裕彤独自掌握。郑裕彤从伙计成为大老板，所想到第一件事，就是如何扩展业务。他知道财富决不会从天上掉下来，要发大财，必须投资。当然，并不是人人一投资就会发大财，这就存在一个投资意向的选择问题。

郑裕彤是个脚踏实地的人，与民生无关的生意他不轻易涉足。他首先选择了珠宝钻石业务。他认为：女人喜爱珠宝，举世皆然，那么只要世界上有女人，我就有

生意做，珠宝魅力四射，女人对它永远不会生厌，所以这门生意永远不会被淘汰。另外珠宝具有保值价值，别的生意囤积货品，有过时、霉烂、损毁、跌价的可能，珠宝却决无这种可能。太平盛世，珠宝可以锦上添花，时逢乱世，它又可以变卖生财以解燃眉。投资珠宝可以保值，拥有珠宝又是富豪的象征，何乐而不为？

出自他那高明的经商韬略，他开始致力于珠宝生意。作为珠宝之王的钻石，主要产自南非。南非钻石矿归国家所有，戴比尔公司垄断经营。不少商贩只好靠走私倒卖来经营钻石，难有大发展。郑裕彤向来只赞成投资而不赞成投机，所以他决不会走这条路。他亲往南非，买下一家钻石加工厂，从而不仅解决了钻石的进口这个大难题，而且有了自己的钻石加工厂。由于货源稳定，他的珠宝生意越干越兴旺。很快就发展到拥有 10 家分行的遍布港九的销售网。

经营黄金珠宝无疑令郑裕彤掘得第一桶金，然而令他成为超级巨富的却是经营房地产。

经营房地产当然也源于他那高明的经商韬略。他的理论是：“凡是与民生关系密切的生意，都大有可为。人要住房，年轻人成家后喜欢自辟小天地，对楼宇便有大量需求，做这些生意，不会错到哪里。”

他认为，人纵有运气，也不可能一生一世都鸿运当头，幸运不过只有一两次，而不会永远存在。他这一生引以为傲的，就是他掌握了机会。

首先，他与何添、郭得胜及何善衡等合股成立新世界发展公司，是他掌握的第一次机会。利用小资金控制大资产，是任何一个资本家都梦寐以求的，将公司上市当是首选途径。1972 年，是香港股市正处于正埠以来最

大的牛市，股市的价格被捧得半天高，新世界精明的首脑们赶紧抓住这千载难逢的机会把公司上市。各股东都套取了一笔可观的财富。

郑裕彤确实不愧为投资高手，他认为“任何一种行业及投资，必定有高低潮。”他的投资策略就是：“周而复始的运行低买高卖，是获利的最佳方程式。”

1967年，香港受大陆“文革”影响发生动乱时，港人的信心受到冲击，许多富人都纷纷将土地楼宇低价抛售，郑裕彤即以超人的胆识和敏锐的眼力，看出这只是暂时现象。他趁机大举收购地产。当时他以1.37亿港元向太古洋行收购的尖东“蓝烟囱”旧址，10年后地价约升值10亿港元。他在这块地上建起大型、超豪华五星级酒店：新世纪酒店、丽晶酒店。这幢十分雄伟的欧式建筑物，成为新世界集团的标志。1985年，新世纪酒店营业额达1.47亿港元，丽晶酒店营业额达3.47亿港元，跻身世界十大酒店之列。1983年，航运业处于低谷，郑裕彤趁机购入香港船务60%的股权。购入股权后，航运业仍持续低沉了较长一段时间，但郑裕彤却胸有成竹地表示：“投资很难从最低点购入，从最高点放出，总而言之，所有行业的兴衰都是周而复始的进行，低潮时购入，总不会错到哪里。”他的看法的确很英明，凭着低买高卖的投资方针，他的经营大多得心应手，从而财富越积越多，终于成为港岛的超级富豪。

3. “金蝉脱壳”，战略转移

时代在前进，万物在更新，最忌讳的就是僵化保守，不能因势利导。市场经济中商战犹酣，如果不能革新创意适时变换自己，那只能导致自己被市场大潮所淹没。所以在市场投资的竞争中，要紧跟时局变换，及时调整

自己的投资谋略，趋利除弊才能永保不败之绩。

波音公司的金蝉脱壳

波音公司建于本世纪初，以制造金属家具发展起来的，以后转向专门生产军用品。第一次世界大战期间，波音公司设计并制造了水上飞机，由于该机种兼具巡逻艇和教练机双重功能，颇得美国海军青睐，一下子就订货达 50 架之多。刚刚从事军工生产的波音公司顿时在飞机制造业中成了一个有分量的角色。

然而好景不长，战争结束了，美国海军取消了尚未交货的订单，整个美国飞机制造业立刻陷入瘫痪状态，波音公司也不例外，陷入了“死亡飞行”之中。1920 年，波音公司亏损达 20 万美元，部分雇员不得不重操旧业，靠制造金属家具来维持艰难的处境。

该公司创始人威廉·波音并没有因此而垂头丧气，而是进行了深刻的反思。造成“死亡飞行”的原因虽然有形势大变的因素，但也是由于自己过分依赖军方的结果。他果断地作出了调整投资经营方向的决策，并立即采取了相应的措施：一方面继续和军方保持联系，随时了解军用飞机发展的趋势，以及军方的要求，并设法给予满足，从而避免其他飞机制造商乘虚而入；另一方面考虑到军方暂时不会有新的订货，就抽出主要的人力、财力，开展民用商业飞机。为了保证这一策略的顺利实施，还必须吸收、培养人才。此后，波音公司礼贤下士，注意招徕人才，并授予他们充分的权力，把主要的力量投入到民用商业飞机的研制，从单一生产军用飞机的旧壳里脱颖而出。

战后经济的复苏和繁荣刺激了对民用商业飞机的需求，波音公司顺应潮流相继推出了波音 40 型商用运输机

以及波音 707、727 客机，从而冲出了死亡飞行，以后又推出了波音 737、747、757、767，同时替陆军、海军、海军陆战队设计了各式教练机、驱逐机、侦察机、鱼雷机、巡逻轰炸机等，波音公司日益壮大起来。“金蝉脱壳”这一谋略，使企业适应环境变化，调整投资方向，摆脱困境，走出低谷。

杜邦公司的战略“转产”

素有“军火大王”之称的美国杜邦家族，依靠经营军火积累了巨额财富。尤其是在第一次世界大战期间，杜邦家族更是大发战争财，他们自豪地声称：“我们要为全世界的军火制订价格！”然而，杜邦家族兴盛 200 余年而不衰并不仅仅因为它是军火大王，况且，美国和世界的战争并没有延续 200 年。

杜邦公司在世界经营史上不能不算是一个奇迹，而创造这个奇迹的固然与生产军火有关。但更在于它的“金蝉脱壳”之术，杜邦家族对这一招运用之精妙堪称无人能与之匹敌。第一次世界大战刚结束时，杜邦家族被誉为“死亡贩子”，而杜邦也成了美国人民最憎恶的名字。可以想象，声誉糟糕到如此境地的公司经营起来该有多么艰难。但令人不可想象的是，一二十年的时间，杜邦家族便叫世人淡化了“军火大王”的头衔，而让每一个知道杜邦的人都形成另一种意识：杜邦是一个化学工业帝国。

早在一战还未结束的时候，杜邦公司的总裁皮埃尔就已意识到这场有利可图的战争迟早会结束，“黄金之宴”也该撤掉，杜邦公司该如何发展下去？已经到了必须作出重大决策的时候了。

最直接的出路便是转产。可转产干什么最有前途呢？

皮埃尔经过深层次的思考毅然决定：要把杜邦公司创建一个世界性的化学工业帝国。皮埃尔这一决策不仅正确，而且颇为巧妙。当时的美国工商界竞争激烈，各大财阀划地为牢，各自抢占了一个领域，只有化学工业依然薄弱——财阀们尚未感觉到化学工业会比投资证券、钢铁、汽车之类的工业更赚钱。因此，杜邦选择化学工业，是因为它对形成垄断的阻力最小。其次，化学工业的所有原料都是制造军火所必需的，这样转产起来可以最大限度地减少损失，并且一旦将来战争爆发，再转产回去搞军火也十分方便。事实上，第二次世界大战一爆发，杜邦公司一夜之间便召集了 300 名火药专家，将庞大的杜邦化工帝国一下子改造成了全世界最大的军工厂，简直创造了一个奇迹。

皮埃尔一经决策，便立即采取行动。他指示公司成立新的发展部。于 1915 年买下了制造真漆、火棉塑料、搪瓷的阿林顿公司；1916 年买下了费尔菲橡胶公司；1917 年买下了制造染料、油漆、清漆和重大化学产品的哈里森公司。以后，他又盘进了另外五家化学公司、杜邦化工帝国的蓝图已具雏形。

不久以后，杜邦集团又推出了用途极为广泛的新产品：尼龙。当尼龙袜子第一次在世界博览会上出现时，立刻引起了全世界的轰动，从这一年开始，尼龙制品像军火一样为杜邦家族带来了数不尽的财富，而也是从这一年开始，整个棉纺织业开始衰落……

正是因为杜邦家族适时地从军火生产的旧壳中走出来，及时地改变经营方向，才有了杜邦家族 200 年的辉煌史。试想，如果杜邦家族自始至终依赖于生产军火，不难猜到当战争结束后杜邦公司的处境会怎样——即使

它能依靠从战争中赚取的利润维持下去，势必也会被全世界憎恶战争的人们的骂声给淹没掉。

4. 础润张伞，捕捉机遇

市场投资，要独具慧眼，审时度势，抓住机遇。因为激烈的竞争环境、机会稍纵即逝，所以我们在市场投资上要善于捕捉信息，信息的获取、加工，即容易产生灵感，这种灵感就会带给你巨额财富。

卡内基利润张伞成富翁

“你尽可以把我的所有工厂、设备、市场、资金全部拿去。但是，只要保留我的组织机构和人才，四年之后，我将仍然是个钢铁大王。”

安德鲁·卡内基是美国近代企业史上最有影响的人物之一，世界著名的“钢铁大王”和亿万富翁。人们在议论美国最富有的大财阀时，总是把卡内基的名字和“汽车大王”福特、“石油大王”洛克菲勒的名字列在一起。

卡内基，1835年出生于英格兰的登弗梅林，1848年，随父母移居美国。从13岁起，他开始为生活而奔波，曾经当过电报公司的信差，铁路公司的秘书等工作。1872年，卡内基开始创办钢铁厂，并很快发达起来成为拥有亿万资产的钢铁巨富。由一个信差，最后发展成为全美国最富有的人之一。

卡内基是一位成功的创业者，他以自己非凡的天赋、聪明才智和善于抓住机遇的应变能力，使自己在竞争中取得一次次的胜利，使自己的事业从小到大，由弱变强，成为名震天下的大富翁。

1860年前后，卡内基在宾夕法尼亚铁路公司西段任秘书，开始做股票投资。由于他审时度势，抓住机遇，借了600元钱当了股东，三年竟获得500万元的现金红

利，这是卡内基获得的第一次成功，是他发家的开始。

一天，宾夕法尼亚铁路西部管理局局长斯考特先生突然问卡内基：“喂，卡内基，你能筹集到 500 元钱吗？”卡内基面露难色，十分尴尬。因为他父亲刚刚过世，为支付丧葬费、医药费，他全部的积蓄仅剩 50 元。斯考特见他困窘的样子，便说：“我的一位朋友过世后，他太太将遗产的股份卖给了友人的女儿，现在这位女子急需用钱，想转让股份，是亚当斯快运公司的 10 股股票，恰好 500 元。红利是一股 1 元……”

“这么大一笔钱，我实在是筹集不出来。”卡内基一脸无奈的样子。

“那好，我先替你垫上，无论如何也要把它买下来。”斯考特先生坚持让卡内基一定要做成这笔生意。

第二天，斯考特先生却犹豫起来，他问卡内基：“对不起，人家非 600 元不卖。还要吗？”

卡内基却一反昨日的暧昧，坚定地说：“要。我一定要，请代我先付 600 元。”由于斯考特先生昨天对他的坚决支持，使他的自信心坚定起来，毅然决定去拼一把。

1856 年，卡内基用借据和股票作担保写了一张 610 元的借据，半年利息 10 元，交给了斯考特先生。

半年后，卡内基母子俩节衣缩食、向亲戚高利借款，以房子为抵押品，千方百计总算还清了所借的债款。不久，一封装有 10 元钱红利支票的信寄到卡内基手中，他将其交给斯考特先生作为利息。卡内基像完成了一项伟大的事业那样，心中充满成就感。

一个偶然的时机，一位叫伍德拉夫的设计师找到卡内基。他设计发明了一辆卧铺车的模型。这种卧铺车可方便旅客夜间旅行，构思奇特新颖，在当时是比较先进

的客车车型。卡内基把他请到斯考特的办公室。斯考特当时任阿尔图那事业总部部长。他看到伍德拉夫设计的卧铺车模型，非常感兴趣，为其巧妙的构思所吸引，当即双方达成交易。

“如果你们准备制造，请付给我设计费和专利使用费。”斯考特爽快地答应了伍德拉夫的要求：“好的，请快制造两节来看看。”

走出斯考特办公室，伍德拉夫游说卡内基说：“卡内基先生，有没有意思合伙做这笔生意，我打算开一家卧铺车厢制造公司，你出1/8的资金……要您马上拿出1/8的资金，或许有些困难。第一次只要您付217元5角，第二年再按同额的比例付款。也就是说，随着订货的扩大，再增加投资金额……”

卡内基非常想试试，心里充满了想干一番事业的冲动。他走访了匹兹堡的银行。申请资金，银行对他的计划很感兴趣，那位银行家对他说：“那是值得投资的事业，我愿意借你。将来若是赚了大钱，要存入我的银行啊！”

试投产后，卧铺车厢的订货单非常踊跃，许多铁路公司对新车型给予极大关注。卡内基这次投资获得成功，他投资的200余元，一年之间的红利不下5000元。

卡内基后来被提升为匹兹堡管理局长，他与创办匹兹堡铁工厂的柯尔曼出4万元买下了斯陶利农场。这是一个盛产石油的地方。他雇佣马车拉油桶，用平底船行驶于阿勒格尼河不停地运送石油，建立了贮油槽，大量存油，等市场油价上涨时高价卖出。一年后，卡内基分到100万元的现金红利，3年后达到500万元。

卡内基以600元买下的股份，3年后，他就成为拥资500万的富翁。他的出色的才干与非凡的能力，使他

今后的事业如日中天，步步走向辉煌。

他没有满足自己一时一事的成功，他有更高的目标去追求。29 岁的卡内基把目光投向了钢铁业。“美洲大陆现在是铁路时代、钢铁时代，需要建造铁桥、火车头和钢轨，钢铁是一本万利的。”卡内基准确地预见了钢铁业发展的大好前景，他毅然辞去了宾夕法尼亚铁路公司的职务。带着如何实现自己理想的思考，渡过大西洋到伦敦考察。这是他事业上的一次飞跃。他买下了道兹工程师兄弟的钢铁制造的专利。他给其弟汤姆的信中说：“我和乔治一同参观了钢铁的最新制法，这种新方法将会给今后的铁路用铁轨制造带来革命。我已经和道兹兄弟签约买下美国的专利，这项专利的价值至少值 5000 磅黄金。”

随着经济的迅猛发展，对钢铁的需求大增，卡内基抓住良机，全力以赴地大干起来，向钢铁业投入了全部的精力。他又一次获得了成功。

他把全部股票换成现款，投入钢铁工业，他用 35 万美元在匹兹堡南建立起一座现代化的钢铁厂。虽然这时股票全部下跌，但这之前，卡内基股票已全部兑换出手，这场灾难丝毫未能影响到他。这时他投资的新兴钢铁厂正独领风骚、热火朝天地大干着。他加强管理，科学经营。他聘请化学专家检验原料，使原料、产品检测系统组织化，改变过去原料购入和产品卖出的无秩序状态，大大提高了生产力。

经济形势的发展正像卡内基预测的一样，军火、铁路各方面对钢铁的需求愈来愈大。半年过去了，他的资金翻了几番，他的公司在钢铁市场占据着举足轻重的地位。他成了美国的大富翁之一。