

MBA人物：李慈雄 - 赚取人心 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/159/2021\\_2022\\_MBA\\_E4\\_BA](https://www.100test.com/kao_ti2020/159/2021_2022_MBA_E4_BA)

[\\_BA\\_E7\\_89\\_A9\\_EF\\_c70\\_159067.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/159/2021_2022_MBA_E4_BA_BA_E7_89_A9_EF_c70_159067.htm) 1990年一个阳光温暖的下午，美国一所美丽的花园洋房中，一对年青的中国夫妇正在聊天，虽然妻子已经在为丈夫打点行装，但她还是忍不住轻轻地问道：“如果不成功，你预备怎么办？”男人缓缓踱到窗前，花园里，一个日本花农正在修剪草坪，他回头对妻子说：“你看，这个花农不是也生活得很开心吗？如果不成功，大不了我回来像这个日本人一样做个快乐的花农，不是更悠闲自在？”妻子没有再说话，她知道，眼前这个外表儒雅的男人内心里充满了多么坚定的信心和勇气，更何况，她知道他正要做的这件事也正是他多年的夙愿，对他又是多么重要。1990年3月18日，35岁的他卖掉美国的别墅，与妻子带着一岁半和二岁半的女儿飞抵虹桥机场，时隔一年，新华社发表的一则报道引起了企业界和财经界的重视“斯米克现象说明了什么？”，各大大小小的媒体记者蜂拥而至，“斯米克现象”一时成为在各家媒体上出现频率最高的词汇之一，随之成为一种企业管理方式的代表，成为各财经、企业管理学者所争相研究的重要课题。十四年过去了，他亲手缔造的斯米克已发展到今天的多元化投资跨国集团，现在内地投资总额达25亿元，囊括建筑陶瓷、电子、造纸、房产等多项业务。而其中斯米克建筑陶瓷，从一个破旧的小厂房中起步，更飞跃发展成为本行业最具人气和关注指数的企业之一，为中国建筑陶瓷行业的一大骄傲。说到这里，聪明的读者一定都猜出了他是谁，不错，他就是斯米克集团总裁、上海斯米克

建筑陶瓷股份有限公司董事长李慈雄。做一点事情时今斯米克陶瓷在中国陶瓷行业高品质瓷砖代表的地位已深入人心，斯米克建筑陶瓷研发工艺的专业及导向性令业界很多企业望尘莫及，其品质堪与西班牙、意大利等世界先进瓷砖生产国的顶尖产品相媲美，有的甚至超过他们。斯米克绝对是瓷砖行业中的一个不容忽视的企业，人们不禁深服李慈雄的远见卓识和对行业角色的迅速把握能力。而出人意料的是，李慈雄却说，虽然瓷砖是一个伟大的行业，肩负改善国人生活居住条件的使命，但选择瓷砖行业，只不过是偶然的机缘，他只是想做一点事情。只是既然选择了，就一定会把它做好。李慈雄原是台湾大学电机系的高材生，他的同班同学不乏在该业界知名人士，其中威盛总经理陈文琦、副董事长林子牧，前倚天信息创办人林栓都是李的同窗好友，但李慈雄志不在此。大学毕业后，他选择了到美国发展，成为斯坦福大学的博士生，并把妻儿接到美国，十一年的美国生涯，李慈雄有了一份不错的家业和事业。来源：[www.examda.com](http://www.examda.com) 就在此时，一个寻常的工作调动，令李慈雄的命运发生了关键的转变。1988年，波士顿公司受世界银行委托，改造向世界银行低利贷款的大陆国营企业，李慈雄时任美国波士顿咨询公司的高级顾问，被派驻大陆工作一年。他发现，中国是一片正待开发的热土，不乏商机和人才，但一个关键的桎梏是，中国改革开放不久，尚在计划经济的模式下探寻出路，旧国有体制的操作方式和机制并不能给予人才应有的发挥才能的空间。他相信，如果能结合中国的人才和市场，加上国际的管理和资金，一定可以在中国培养出杰出企业。1989年5月31日，李慈雄回到美国，决定举家搬到上海。事实上，李慈雄此

时携资到大陆开展事业，在很多人的眼中并非明智之举，因为在此之前，一场政治风波，使不少外资企业动摇了在中国继续投资的信心，撤资的撤资，解散的解散。李慈雄的决心并未受到丝毫影响。上海市台办一位官员说，李慈雄到上海投资的时候，正是外资对大陆信心最动摇的时候，当时李慈雄的投资，是上海在1989风波后的第一笔外资，对上海市具有“雪中送炭”的意义。也正是因此，斯米克给上海市政府和人民留下了良好的印象。李慈雄在中国的事业是从改造国营企业为起步的，1990年，李慈雄与上海一家国营企业合资成立上海斯米克金刚石模具公司，是为中国的第一束斯米克馨香。李慈雄发现这家国营企业之前之所以发展缓慢，经营困顿，完全是因为管理和体制上的缘故。李慈雄大刀阔斧，精简人员，推行激励机制，仅半年的时间，就令销售和利润增长了一倍，这就是“斯米克现象”的由来。谈到这一段，李慈雄的脸上洋溢着欣慰的笑意，他说，很高兴我们在大陆国有企业体制改革方面尽了自己的一份绵薄之力，为国营体制的改革提供了一些做法和经验。虽然在国有企业改制方面，李慈雄的建树有目共睹，但很快他就选择了功成身退。因为他深深感到，由于某些客观条件的限制，机制不能彻底转型，经营双方相互牵制，管理不自由，还存在很多无法靠转制所解决的弊病。虽然斯米克现象代表了一种成功的转型，但要想缔造一个具有长久生命力的大企业，必须拥有独立完善和规范的机制，单靠嫁接必定不行。李慈雄过人的胆识和雄心吸引了很多有识之士纷纷投归其麾下，陈克俭，也正是于此际有感于李慈雄对人才的渴慕，离开国营企业厂长的岗位，与李慈雄并肩走上斯米克创业之路，成为斯米克建筑陶

瓷成功中的关键人物。1992年，李慈雄成立上海斯米克公司，开始独资创业。不久后，上海市南昌路上的科学会堂中，一间约六平方米的小房间里，上海斯米克开始做生意了。刚开始的时候，李慈雄并未择定创业方向，他和陈克俭商量：“中国现在好像一个大工地，到处都在盖房子，少不了木材和石头等建材，只要能把磁砖做得和天然石材一样，就成功了！”李慈雄发现，虽然大陆对瓷砖的需求量很高，瓷砖厂家也遍地都是，但普遍档次都很低，占据高端市场的不是外来品牌，就是天然石材，国内品牌品质能与天然石材相匹敌的则根本没有。李慈雄把斯米克陶瓷锁定在高档瓷砖，生产仿大理石和花岗石的玻化石上。如此一来，不但成功避免了低端市场的激烈厮杀，而且也是对中国自产的高档瓷砖领域空白的填补。这种产品价格高出低档瓷砖的五到十倍，酷似天然石材，却只有天然石材价格的三分之一至二分之一。好的定位是成功的一半，李慈雄和陈克俭凭借对市场准确的分析和对自身明确的定位，以及对行销终端的有力把握，使斯米克瓷砖一炮打响，斯米克“源于石材、胜于石材”的自然之风扬遍神州。1993年6月，上海斯米克建筑陶瓷股份有限公司正式注册，同年8月，正式筹建工厂。当时注册资金为900万美元，现总投资已超过1亿美元。拥有九十一家直营店，更获得中国名牌、中国建筑陶瓷知名品牌、国家免检产品等荣誉称号。同时集团其他企业，在电子、纸业、房产方面已有相当建树，整个集团在2003年营业额达28亿。从当年名动一时的斯米克现象到今天雄踞一方的斯米克陶瓷，短短十几年间，斯米克走过了一条稳健而光芒四射的道路。而在李慈雄看来，这只是一条赚取人心的道路。100Test 下载频道开通，

各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)