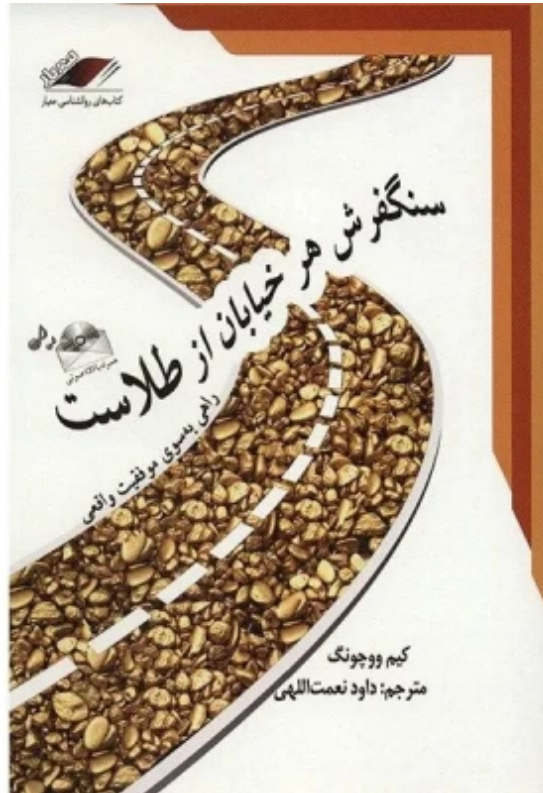


تاچ لرن، مرجع دانلود رایگان خلاصه کتاب صوتی و متنی



www.touchlearn.ir

کتاب سنگفرش هر خیابان از طلاست او چونگ



- نویسنده: کیم وو چونگ
- مترجم: داود نعمت اللهی
- ناشر: معیار علم
- گروه سنی: بزرگسال
- تعداد صفحه: 237
- سال انتشار: 1989 میلادی
- افتخارات: -

برای دسترسی به خلاصه صوتی کتاب سنگفرش هر خیابان از طلاست اثر کیم وو چونگ و بررسی نظرات کاربران اینجا را کلیک کنید.

بعد از جنگ ویران‌کننده کره، چونگ از هیچ شروع کرد و یکی از بزرگترین شرکتهای جهان را ساخت. او که بنیانگذار و رئیس دوو می‌باشد، قابلیت و تصویری که غرب آسیا را مرکز پویای رشد اقتصادی می‌کند، تجسم انسانی می‌بخشد. او در وطن تلاش می‌کند که شرکتهای بحران‌زده را در اختیار گرفته و به آنها حیاتی دوباره ببخشد. قابلیت بی‌امان کیم که یکی از بهترین کارآفرینهای بین‌المللی است، گروهی متشکل از ۲۲ شرکت را بوجود آورده که طیف وسیعی از صنایع سنگین و الکترونیک گرفته تا تولید پیانو و هتل‌داری را دربرمی‌گیرد. کیم می‌گوید: «می‌توانم بوی پول را در هر جایی حس کنم».

این مرد ۵۵ ساله با نگرش حرفه‌ای و بی‌قارارش، تقریباً به همه نقاط جهان دسترسی بی‌حد و حصری دارد. او بیش از نیمی از سال را به سراسر جهان سرکشی می‌کند تا فرصتهای ممکن را کشف کند. او اتومبیل‌های کره‌ای را سوار برکشتی کرده و به چکسلواکی ارسال می‌کند. دستگاہهای ویدئویی را در ایرلند تولید می‌کند، و مالک یک شرکت طراحی ریزتراشه‌ها در سیلیکون ولی کالیفرنیا است. کیم در غرب تنها یک نام مشهور نیست، بلکه امریکایی‌ها در محاصره تولیدات او هستند: اتومبیل‌های لامانس پونتیاک، بالابره‌های کاتریلار، قسمت‌هایی از هواپیماهای بوئینگ و انواعی از کامپیوترها از جمله آن تولیدات هستند. تعجی ندارد که در سال ۱۹۹۱ گروه دوو فروشی بالغ بر ۲۵ میلیارد دلار را اعلام می‌کند که حتی بیش از شرکتهای زیراکس کداک و آر جی آر نایسکو می‌باشد.

کیم نشان می‌دهد که چرا قدرت اقتصادی از غرب به سوی آسیا در حال چرخش است به گونه‌ای که همه ملتها در عمل از این چرخش بهره می‌برند. او همتای آسیایی آندرو کارنگی یا جان دیوید راکفلر است با این تفاوت که کیم یک روحیه خاص فداکاری و ابتکار دارد. هر کسی می‌تواند چیزهای زیادی مخصوصاً مهارتهای فوق‌العاده او در ایجاد انگیزه در مردم را از او بیاموزد و زندگی ماجراجویانه او هوراشیو الگر واقعی را تقریباً بی‌رنگ و کم اثر می‌کند. این کتاب را کیم نوشته که یکی از پرفروش‌ترین کتابها به زبان کره‌ای است و در اصل مجموعه‌ای از مقالات کوتاه او خطاب به جوانان کره‌ای می‌باشد اما یک پیام جهانی را نیز دربردارد. کتاب حاضر اقتباسی از کتاب اصلی بوده که بسط و توسعه یافته است.

این کتاب در کره جنوبی با استقبال همگانی مواجه شده شبیه به استقبالی که در ایالات متحده از کتابهای پرمغز و پرمعنی لی ایاکوکا رئیس شرکت کرایسلر

شده بود. حکمت کیم خمیرمایه شخصیت قاطع اوست. او کار را هیجان‌انگیزتر از تفریح می‌داند و از اینکه پول صرف لذت‌طلبی شود، متنفر است. دیدگاه‌های نئوکنفسیوسی او کلیدی برای خیزش کره جنوبی به عنوان یک موتورخانه صنعتی و برای عملکرد خیره‌کننده سایر کشورهای آسیای شرقی است.

یکی از عواملی که کتاب کیم را فراتر از تنها یک سخنرانی اخلاقی توسط یک صاحب کسب و کار موفق کرده تاریخچه وقایع زندگی شخصی اوست. کیم استعداد خاصی دارد تا مشکلات را به فرصتهای شغلی تبدیل کند. کیم مجبور شد تا بهار سال ۱۹۸۹ را در جزیره جنوبی کوچی در کارخانه کشتی‌سازی دوو در اُکپو بگذراند تا به یک اعتصاب خاتمه دهد. او از این شبهای طولانی استفاده کرد و این کتاب را نوشت.

او یک ریسک‌کننده جسور در جهان سوم محسوب می‌شود. کیم بیش از ۱۰ میلیارد دلار را در کشور لیبی جهت قراردادهای ساختمانی غیرنظامی به خطر انداخته است. او در اوج جنگ ایران و عراق، ساختن خطوط راه‌آهن در ایران را آغاز کرد. او این تلاشها را بی‌مبالاتی به حساب نمی‌آورد. کیم می‌گوید: «هنگامی که به محیطی پر از ریسک و خطر وارد می‌شوید، به دقت همه جوانب کار را در نظر می‌گیرید، پس درحقیقت دیگر ریسکی در کار نیست.» بعلاوه، او فقط پروژه‌هایی را می‌پذیرد که منافع واضح و آشکاری برای همه مردم آن کشور را دربرمی‌گیرد، پروژه‌هایی که با تغییر رژیم توسط نیروهای افراطی و تندرو همچنان به قوت خود باقی خواهد ماند. اینکه آیا حکومت جدید به ادامه یک پروژه فرضی وفادار خواهد ماند یا نه یک آزمایش اخلاقی و اقتصادی برای کیم می‌باشد.

کیم مسلماً برای فعالیتهای خود محرکی دارد، اما محرک او زیاده‌طلبی نیست. او چهل و پنجمین شرکت بزرگ روی کره زمین را احداث کرده و ثروت فراوانی کسب کرده است، البته بیشترین مقدار ثروت خود را برای بنیادهای مردمی همچون خدمات درمانی، تحقیق در علوم پایه و تعلیم و تربیت هزینه کرده است. همانگونه که خودش یک بار گفت: «پول درآوردن برای من مهم نیست چون هر وقت بخواهم پول درمی‌آورم.» هر چند او اقرار می‌کند که الهام‌بخش من در ایجاد کسب و تجارت بزرگ تا حدودی این نیاز بوده که کره جنوبی را از فقر و تنگدستی نجات دهم. کیم عملاً درباره رضایت از تحقق خواسته‌هایش احساساتی شده و می‌گوید: «مث دیوونه‌ها کار نکردم که فقط چندر قاز بدست بیارم.» و «لذت انجام آنچه را که دیگران غیرممکن می‌دانستند» را توصیف می‌کند.

کیم در جهان کسب و تجارت کشور کره موقعیت ممتازی دارد. شرکت کیم مانند شرکتهای سامسونگ و هیوندای، یکی از شرکتهای جمعی عظیم است که به آنها شابل می‌گویند و با تزریق کلان اعتبارات دولتی شکوفا شده و اکنون اقتصاد کره جنوبی را تحت نفوذ خود دارد. با این وجود، این عمل رایج در کره را رد می‌کند که از شرکتهایش برای ایجاد یک خاندان فوق‌العاده ثروتمند استفاده کند. کیم می‌گوید: «دوو چیزی نیست که من بتوانم یا بخواهم به خانواده‌ام منتقل کنم. امیدوارم به عنوان یک صاحب کسب و تجارتي ارزشیابی شوم که تفاوت‌های بین مالکیت و رهبری را می‌شناخت.»

او گاهی آنقدر خوب به نظر می‌رسد که نمی‌تواند واقعی باشد. هرچند کیم به نسلی تعلق دارد که خودش آن را نسل فداکاری می‌نامد. نسلی که با سختی‌های غیرعادی آبدیده شده است. او در کشوری متولد شد که آشوب و هرج و مرج آن را تکه تکه کرده بود. کشور ژاپن باخسونت هرچه تمام به مدت ۳۵ سال تا سال ۱۹۴۵ آن را اشغال کرده و سپس جنگ کره به آن تحمیل شد و ملت کره را به دو تکه تقسیم کرد. همانگونه که کیم می‌گوید: «آن صنعت ناچیزی را که داشتیم نابود کردند.» در ادامه تقسیم کره، غرب دوست داشت که از کره جنوبی به عنوان کشوری ناامید و ورشکسته یاد کند. کیم کمک کرده و ثابت کرد که این ارزیابی مسخره است. او هنگامی از دانشگاه فارغ‌التحصیل شد که درآمد سرانه کشور کره به زحمت به ۷۶ دلار در سال می‌رسید و اکنون بیش از ۶,۰۰۰ دلار است. کیم در دهه ۷۰ از صنایع منسوجات وارد صنایع اتومبیل‌سازی و کشتی‌سازی شده، در دهه ۸۰ وارد صنایع الکترونیک و در دهه ۹۰ تولیدات صنایع هوا - فضا را آغاز خواهد کرد.

کیم به جای اینکه صحنه گردان یک نمایش انفرادی باشد، با استخدام بیش از ۹۰,۰۰۰ کارمند و افزودن روحیه خلاق و جسورانه خود به آنها، کارآیی خود را چندین برابر کرده است. دکتر پارک سونگ - کیو، رئیس دوو تلکام، شغل آینده‌دار و مهم خود در امریکا را در حدود بیش از یک دهه پیش رها کرده و بخاطر کیم به سرزمین مادری خود برگشته است. پارک می‌گوید: «رئیس (کیم) تأکید بر وطن‌پرستی و آیین کنفوسیوس دارد و به مدیران اجرایی خود اختیارات قابل توجهی می‌دهد.»

ماجراجویی‌های کیم هم در وطن و هم در خارج از وطن معروف شده است. در ماه ژوئن سال ۱۹۸۴، پادشاه سوئد شاه کارل گوستاو شانزدهم جایزه تجاری بین‌المللی را به کیم اهداء کرد و اتاق بازرگانی بین‌المللی نیز هر سه سال یکبار این جایزه را به افتخار کارآفرینی که با ایجاد و یا توسعه شرکت خود به تحقق

ایده تجارت آزاد کمک کرده است به او اهداء می‌کند. در سال ۱۹۸۸ مجله اکونومیست چاپ کره طی یک نظرسنجی کیم را به عنوان محترم‌ترین مرد کسب و کار در کره انتخاب کرد. سال بعد، نمایندگی یونسکو در سئول پایتخت کره جنوبی او را به خاطر کمک به اقتصاد و تعهد او به کار به عنوان مرد سال برگزید. دولتهای پاکستان و سودان به خاطر کمک کیم به توسعه اقتصادی کشورهایشان به او نشان افتخار دادند. در ایالات متحده و کره نیز به او مدارک افتخاری داده و دختران دانشجوی کره‌ای او را به عنوان مرد کسب و کاری که بیشترین الهام‌بخش حس اعتماد است، برگزیدند.

کیم به نقاط ضعف شخصی‌اش اذعان دارد. او می‌گوید: «من از نقاشی یا موزیک اطلاعی ندارم. تصور می‌کنم این نوعی عدم تعادل است، ولی تمام توجه من به کسب و کار است.» غریبه‌ها احتمالاً عیب‌های دیگری نیز به او نسبت می‌دهند. رقیبان او در کره کیم را آدمی جسور می‌دانند که شرط‌بندی‌های کلانی می‌کند، همانطور که یکی از رقیبان‌ش می‌گوید: «تقریباً شور و اشتیاق بی‌پروایی برای هر فرصت شغلی دارد. بعضی بانکداران دلواپس ریسک‌هایی هستند که او در کشورهای بی‌ثبات جهان سوم می‌کند، از جمله در کشور سرهنگ معمّر قذافی که رژیم بی‌ثبات و غیرقابل پیش‌بینی دارد. کشورهای غربی متحیر مانده‌اند که تا چه مدت کیم می‌تواند کارکنان خود را وادار کند که ساعتهای طولانی در ازای دستمزد نسبتاً کم کار کنند.

اگرچه در سالهای اخیر دستمزدها در کره به میزان قابل توجهی بالا رفته‌اند، اما کیم بیش از پیش اصرار می‌ورزد تا کارگران را تشویق کند تا همچنان به عقیده او مبنی بر از خود مایه گذاشتن عمل کنند. کتاب او بخشی از یک تلاش وسیع‌تر اوست تا به کیم کمک کند که بر مبارزه‌طلبی‌های بی‌سابقه فائق آید. نیروی کار مطیع و ارزان که کیم موفقیت اولیه خود را براساس آن بدست آورده رفته رفته بارفاه مردم محو شده است. از زمانی که کره جنوبی در نیمه سال ۱۹۸۷ به سمت حکومت دمکراتیک تغییر جهت داده، اتحادیه‌ها به دفعات اعتصابهای طولانی را جهت دستمزد بیشتر ترتیب داده‌اند. تنها در عرض چند سال گذشته، دستمزدهای تولیدی کشور کره دو برابر شده و از مرز ۶۵۰ دلار در ماه فراتر رفته است. این میزان بسیار بیشتر از دیگر کشورهای جاه‌طلب آسیایی همچون تایلند و فیلیپین بوده است. در همین حال، نرخ برابری پول کره جنوبی (وُن) در برابر دلار آمریکا به نحوی بود که باعث شد قدرت رقابت را از دلار گرفته و این امر خیلی به نفع کیم بوده است.

بعلاوه، رهبران کسب و تجارت کره‌ای که مدتها در وطنشان به عنوان قهرمانان پیشرفت اقتصادی کره تلقی می‌شدند، اکنون به طور وسیعی متهم شده‌اند که

سلاطین دزد مشرق‌زمین هستند. سیاستمداران از تمرکز بیمارگونه نفوذ و ثروت شکایت می‌کنند به این معنی که خانواده‌هایی بنیان گذاشته شده‌اند که اکثر شرکت‌های زنجیره‌ای کره‌ای را اداره می‌کنند و مالک نیمی از کل دارایی‌های آنان هستند. کیم که مدتها قبل از این جنجال، سهام شخصی خود را وقف مؤسسات خیریه کرده می‌گوید: «امروزه همه غر می‌زنند چون بیشترین مقدار سود به جیب مالکان بزرگ می‌رود.» دولت کره در حال حاضر به شرکت‌های دیگر فشار وارد می‌کند که سهام خود را به مردم واگذار کرده و شرکت سهامی عام تشکیل بدهند، همانگونه که شرکت دوو سالها پیش داوطلبانه این کار را انجام داده است.

اشتیاق کیم برای کار از او در میان همکارانش چهره تمام عیاری ساخته است که هنوز اغلب او را توسا می‌نامند. توسا به معنی استاد است؛ در کونگ‌فو معلمی که به شاگردانش عملاً نشان می‌دهد تا چگونه بالاتر از آنچه که به نظر غیرممکن می‌آید می‌توان به هوا پرید را توسا می‌نامند. از همان آغاز کار، نظریه رهبری او شامل تعهد به مشتریان خود بود. حتی اگر کسی با پارچه از ژاپن به کره پرواز می‌کرد و سفارش پوشاک می‌داد، آن سفارش را با ضرر می‌پذیرفتند و پوشاک مورد نیاز او را تولید می‌کردند.

با اصرار و پافشاری زیاد، کیم در دهه ۷۰ تولید پوشاک برای خرده‌فروشان بزرگ امریکا را آغاز کرد. او پیراهن‌های امریکایی را در اندازه‌های مختلف خریداری کرد، آنها را شکافت و کوک به کوک دوخت آنها را تقلید کرد. دوو دفتر فروشی را در نیویورک تأسیس کرد. نیویورک شهری بود که کیم اغلب بدون قرار قبلی به دیدار مشتریان بالقوه می‌رفت. او می‌گوید: «به جای ملاقات با ۳ یا ۴ مشتری در روز، به دیدار ۱۰ مشتری می‌رفتم.» او با راه انداختن یک نمونه از سیستم تست پوشاک امریکایی در کره توانست بر عدم تمایل و بی‌میلی فروشگاه‌های زنجیره‌ای سیرز برای خرید پوشاک کره‌ای غلبه کند. وقتی که اروپا و امریکا برای واردات پوشاک سهمیه‌بندی‌هایی را اعلام کردند، شرکت کیم بیشترین تخصیص اعتبار کره را در انحصار گرفت و سود کلانی به چنگ آورد. او این مهم را با بدست آوردن اطلاعات، یکی از تکنیک‌های تجاری مؤثر او، به انجام رساند.

هنگامی که در سال ۱۹۷۰ برای اولین بار سفری به ایالات متحده کرد، از محدودیت‌های واردات کالا که احتمال داشت مشکلاتی را بوجود بیاورد، باخبر شد و با ذکاوت و هوشیاری برای برخورد با آنها آماده شد. اختصاص سهمیه‌بندی وارداتی کالا در امریکا براساس عملکرد قبلی شرکت‌های خارجی بود، به این ترتیب دوو موفق شد که در حدود ۴۰ درصد کل سهمیه وارداتی امریکا از کشور کره را به خود اختصاص دهد که این امر سود کلانی را برای شرکت او به همراه داشت.

کیم با وارد شدن به تجارتهایی که کمترین رقیب را داشت، به سرعت به شرکت دوو تنوع بخشید. از صادرات منسوجات وارد تولید آنها شد، سپس کارخانه‌ای را راه‌اندازی کرد تا کیف دستی و دستکش تولید کند. او متوجه شد که سایر شرکتهای بزرگ کره‌ای در کارهای مالی فعالیتی ندارند. بنابراین شرکت دوو در بانکها، شرکتهای مالی و شرکتهای بیمه سرمایه‌گذاری کرد. از همان آغاز، با خریدن شرکتهای بحران‌زده و تجدید حیات آنها شرکت دوو را گسترش داد. کیم اصرار دارد که «من به شرکتهای یورش نمی‌برم.» او به جای آنکه مایملک و دارائی‌شان را به فروش برساند و کارکنان شرکتهای آنها را اخراج کند، با تزریق سرمایه و گماردن مدیران باتجربه شغل‌ها را حفظ می‌کند. دیدگاه او درباره شرکتهای بحران‌زده با دیدگاه دیگر مدیران اجرایی تفاوت دارد. او به جای مشکلات، روی امکانات تمرکز می‌کند.

همانگونه که دلال معروف جیمز کاپل در یک تحقیق جدید درباره شرکتهای زنجیره‌ای کره‌ای اشاره می‌کند: «استفاده عاقلانه از سرمایه برای رئیس کیم این شهرت را به ارمغان آورده که او متخصص در مدیریت امور مالی است، خصیصه‌ای که در بین مدیران سایر شرکتهای زنجیره‌ای یافت نمی‌شود. کیم وو چونگ در نهایت تسلط، تصاحب یک سری از شرکتهای او را در پیش گرفت و شرکت دوو را به سمت خط اول شرکتهای زنجیره‌ای کره‌ای به پیش راند.

روابط سیاسی به رشد شرکت دوو و سایر شرکتهای زنجیره‌ای کمک کرد. در سال ۱۹۷۶ رئیس جمهور فقید کره جنوبی پارک چونگ هی به کیم فرصت داد تا وارد صنایع سنگین شود، اگرچه در آن هنگام این حمایت خیلی مهم به نظر نمی‌آمد. رئیس جمهور پارک دانشجوی سابق پدر کیم در دانشگاه ماتر گونرمال بود و به دور از هرگونه تبعیضی، امکانات با ارزشی در اختیار شرکت دوو قرار داد. رژیم پارک با دادن اعتبارات با بهره کم به صادرکنندگان موفق، رشد اقتصادی کره جنوبی را سرعت بخشید. بطور خلاصه، دولت کره آن دسته از صاحبان کسب و تجارت را که ثابت کردند می‌توانند موفق شوند، حمایت کرد. از کیم دعوت شد که سهام یک کارخانه ماشین‌سازی دولتی را خریداری کند. این شرکت بسیار مقروض بود و به مدت ۳۷ سال ضرر می‌داد.

تصور به دوش کشیدن چنان بار سنگینی همه مدیران اجرایی دوو را به وحشت انداخت. اما کیم نمی‌توانست از این پیشنهاد چشم‌پوشی کند. او حتی به طور موقت قانون شخصی خود را مبنی بر استخدام نکردن اقوام و خویشان را زیرپا گذاشت و از برادرش کیم دوک چونگ که اقتصاددان و استاد دانشگاه است، دعوت کرد که برای مدتی مسئولیت مدیریت ارشد شرکت دوو را بپذیرد تا او بتواند به کارخانه ماشین‌سازی رسیدگی کند. برادر کیم می‌گوید: «من وظیفه

داشتم که به او کمک کنم چرا که او داشت همه چیزش را به خطر می‌انداخت.»

رئیس کیم به مدت چندین ماه در کارخانه کار می‌کرد و همانجا نیز می‌خورد و می‌خوابید. این کارخانه در حال حاضر شرکت صنایع سنگین دوو نامیده می‌شود. در مدت ۹ ماه، او کارخانه را از این‌رو به آن رو کرد. او می‌گوید: «هرگز در عمرم به این سختی کار نکرده‌ام.»

چون کیم ۲۴ ساعته در این کارخانه زندگی می‌کرد، خیلی زود اشکال کار را پیدا کرد. چون کارکنان بخش تولید، در شیفت‌های ۸ ساعته معمولی نمی‌توانستند باحقوقی که بدست می‌آوردند، زندگی خود را تأمین کنند، اضافه‌کاری می‌کردند، اما خوب کار نمی‌کردند. کیم می‌گوید: «دستگاهها کار می‌کردند، ولی تولیدی در کار نبود.» او باپرداخت ۱۲ ساعت دستمزد به کارکنان موافقت کرد و اصرار داشت که این حقوق به دست کارکنان برسد. چندین میلیون دلار که بالغ بر نصف کل سرمایه شرکت می‌شد، را به سیستم تزریق کرد تا سالن غذاخوری مدرن، آرایشگاه و خانه‌های سازمانی برای کارکنان بسازد تا وجدان کاری آنها را بالا ببرد. او با خرید کلی و نقدی قطعات موتور دیزل آلمانی که تحت امتیاز آلمان ساخته می‌شد، در هزینه‌ها صرفه‌جویی کرد. قبل از آنکه دوو کنترل کارخانه را بدست بگیرد، چنان کارخانه بی‌اعتبار شده بود که سازندگان کامیون در کره با زرنگی و زیرکی مجوز و ارادات این موتورها را از آلمان از دولت گرفته بودند. کیم تعداد ده هزار موتور بیش از تعدادی که سفارش داشت، تولید کرد تا به قول او سازندگان کامیون هیچ عذر و بهانه‌ای برای واردات موتور نداشته باشند.

موفقیت او در ماشین‌سازی سنگین برای کیم شهرتی بیش از یک تاجر باهوش به ارمغان آورد. خرید و تحول آن شرکت جاه‌طلبی‌های او را افزایش داد و جهت حرکت شرکت دوو را تغییر داد. همانگونه که کیم می‌گوید: «اگر این کارخانه را نخریده بودم، اکنون نمی‌توانستیم ماشین‌های بالابر برای کاتریپلار و قطعات هواپیماهای بوئینگ را بسازیم.»

پس از آنکه کیم ثابت کرد که مثل یک پزشک می‌تواند بیماری‌های شرکت‌ها را درمان کند دولت را تشویق کرد که به دوو اجازه دهد که یک کارخانه اتومبیل‌سازی کره‌ای وابسته به جنرال موتورز امریکا را خریداری کنند. کارخانه دوو موتور کیم، که ۵۰ درصد آن متعلق به جنرال موتورز است، اتومبیل‌های پونتیاک لمانز را برای بازارهای کره و امریکا تولید می‌کند. در درازمدت آنچه برای کیم اهمیت بیشتری داشت، چهار سرمایه‌گذاری مشترک با جنرال موتورز بود

که قطعات خودروهای مختلف را برای صادرات تولید کند. بسیاری از قطعات داخلی مدلهای جنرال موتورز که در جاهای دیگر مونتاژ می‌شوند، ساخت کارخانه‌های کیم می‌باشد. درنهایت، کیم انتظار دارد که صادرات قطعات خودرو از صادرات خودروها سودآوری بیشتری داشته باشند.

با این حال، جاه‌طلبی‌های جهانی کیم در صنایع خودروسازی با بوروکراسی اداری شرکت جنرال موتورز، بزرگترین تولیدکننده خودرو در جهان مواجه شده است. مثلاً فروش خودرو توسط دوو به چکسلواکی شریک آن را در دیترویت ناراحت کرده است. جنرال موتورز اصرار دارد که شرکت وابسته آلمانی‌اش در اروپا تأمین کند، که این امر روابط بین دوو و جنرال موتورز را تیره و تار کرده است. کیم توضیح می‌دهد که: «در اینجا یک اختلاف فلسفی وجود دارد. طرز تفکر امریکایی سؤال می‌کند که بازار خرید در کجاست. اما ما می‌گوییم که اگر ما می‌توانیم تولید رقابتی داشته باشیم، دیگر چه دلیلی دارد که نتوانیم آن را به فروش برسانیم؟» کیم همچنان شکوه می‌کند که جنرال موتورز اتومبیل‌های ساخت کره را از طریق فروشندگان خودرو در امریکا به فروش می‌رساند که این امر موجب افزایش هزینه‌های بالاسری و درنتیجه بالا رفتن قیمت خرده‌فروشی اتومبیل‌های لمانز می‌شود. در بحبویه تنزل سود جنرال موتورز در سراسر جهان، شرکت امریکایی به علت مشکلات کنترل کیفیت (که اکنون حل شده است)، و افزایش هزینه‌های کارگری از کیم عصبانی بود.

اختلافات مابین کیم و جنرال موتورز به یک برخورد کلاسیک بین اشتیاق آسیایی جسور برای افزایش سهم بازار و علاقه طرف امریکایی برای سودهای کوتاه‌مدت‌تر انجامید. درنهایت، کیم با خرید ۵۰ درصد سهم جنرال موتورز در شرکت دوو موتور به این کشمکش پایان داد. با وجود اختلاف و ناراحتی موجود بین دو طرف درگیر، کیم ترتیبی داد تا این جدایی باخوبی و خوشی پایان یافته و تا بتواند به صادرات اتومبیل ایالات متحده ادامه داده و دیگر سرمایه‌گذاری‌های مشترک بین دو شرکت برای تولید قطعات اتومبیل لطمه نبینند.

دوو در حدود ۸۰ دفتر کار در سراسر جهان دارد. کیم به تمام این نقاط در کشورهای مختلف پرواز می‌کند و از اقتصاددانان، تاجران، خبرنگاران و مسئولان دولتی اطلاعات جمع‌آوری می‌کند. کیم می‌گوید که او حس و بوی خطرها و فرصتها، هر دو را می‌خواهد. او اضافه می‌کند که با اطلاعات دست اول می‌توانم کار کنم. در یک بازار جهان سومی جدید، کیم با کاهش قیمت پیشنهادی مناقصه آنها برای یک پروژه ساختمانی بزرگ کارمندان خود را شوکه کرد. او این تاکتیک را بهای پذیرفته‌شدن ما می‌نامد. در آن مورد با قربانی کردن سودهای کوتاه‌مدت، کیم توانست راه را برای کسب و کار بیشتر بگشاید.

باهمین روحیه، کیم به چین و اروپای شرقی قدم نهاده است. او می‌گوید: «ما شاید تنها به نیمی از بازارهای جهان محدود شده بودیم چون با کشورهای سوسیالیستی معامله‌ای نداشتیم.» در حال حاضر، دوو در جنوب چین یخچال تولید می‌کند. کیم طی قراردادی ماشین، تجهیزات الکترونیکی و ماشین‌آلات دیگر به مجارستان صادر می‌کند. کشوری که کیم در آنجا یک بانک سرمایه‌گذاری مشترک هم تأسیس کرده است. کیم دفاتر دوو را در شهرهای مسکو، صوفیه، ورشو و هوشی‌مین‌سیتی افتتاح کرده است.

کیم به یک معنی سفیر غیررسمی کشورش شده است، چون ورود او به بازارها به کره جنوبی کمک کرده است تا با بیشتر کشورهایی که تجارت می‌کند، روابط دیپلماتیک برقرار کند. کشورهایی از قبیل الجزایر، مجارستان و شوروی سابق از آن جمله‌اند. کیم قبلاً از خط ممنوعه دیگری نیز عبور کرده و آن تجارت با کره شمالی است. در ژانویه ۱۹۹۲، با کسب اجازه از دولت مطبوع خود، کیم سفری به کره شمالی کمونیست کرد. کیم کره شمالی را آخرین بازار بسته دنیا می‌نامد. او معامله‌ای با آن کشور انجام داد که ۹ کارخانه در آنجا تأسیس کند و اشیایی از قبیل چمدان، اسباب‌بازی، کفش کتانی و پیراهن تولید کند. کیم تصور می‌کند که اگر سرمایه و اطلاعات فنی کره جنوبی با نیروی کار ارزان‌قیمت ولی با انضباط کره شمالی ترکیب شود، می‌توان کالاهای صادراتی بسیار قابل رقابتی تولید کرد. رئیس دوو همچنین کشف کرد که همه مردم کره شمالی همه چیز را درباره او می‌دانند، چون کتاب او را خوانده‌اند.

در کره، یکی از بزرگترین چالش‌های کیم، تجدید حیات یک کارخانه کشتی‌سازی بوده است که او هرگز درگذشته مایل به این کار نبود. در سال ۱۹۷۸ حکومت کره از او خواست که بیشترین سهام آن را خریداری کند و آن را به بهره‌برداری برساند. تنها یک چهارم این کارخانه به اتمام رسیده و شدیداً هم مقروض بود. کیم این پیشنهاد را رد کرد، اما دولت آنقدر صبر کرد تا او در یکی از سفرهای خارجی‌اش موافقت خود را اعلام کرد. کارخانه کشتی‌سازی دوو که نام کنونی این کارخانه است، مهارت عظیم کیم را مورد آزمایش قرار داده است. قبل از اتمام این کارخانه در سال ۱۹۸۱، کیم به همه نقاط مختلف جهان سفر کرد تا کشتی بفروشد و در ابتدا هم موفق نبود. او تصمیم گرفت که استراتژی جسورانه‌ای را در پیش بگیرد و یک کشتی به لحاظ فن‌آوری پیچیده بسازد و قدرت کارایی دوو را به رخ جهانیان بکشد. کیم این کشتی را که یک تانکر مخصوص حمل مواد شیمیایی پیشرفته ساخته شده از استیل ضد زنگ بود، را به یک شرکت حمل و نقل نروژی به این شرط فروخت که اگر کارایی آن مورد رضایت آن شرکت نباشد آن را تحویل نگیرد. کیم در این معامله سودی نکرد، اما این کشتی به عنوان

کشتی فوق‌العاده عالی سال ۱۹۸۲ جوایزی گرفت.

با این حال فروش یک کشتی با مشکلات فراوان، کافی نبود تا کارخانه کشتی‌سازی او را نجات دهد. در سال ۱۹۸۲، کیم به یک شرکت حمل‌ونقل امریکایی یک ناوگان کشتی مخصوص حمل کانتینر فروخت، اما بعدها خریدار دچار مشکلات مالی شد و قادر به پرداخت پول آن نبود. بدتر از همه، تقاضای جهانی برای خرید کشتی راكد و کارخانه کشتی‌سازی دوو نیز دچار مشکل شد.

اکنون کیم شهرت خود و ۲/۱ میلیارد دلار از سرمایه‌اش را به خطر انداخته تا کارخانه کشتی‌سازی بحران زده خود را متحول کند. با جسارت خاص خودش، کیم سرگرم تبدیل کارخانه کشتی‌سازی دوو به کارخانه ساخت اتومبیل‌های کوچک، کامیون‌های سنگین و ماشین‌های حفاری و خاک‌برداری است. دولت کره که مالک ۳۳ درصد از کل سرمایه این کارخانه است، نیمی از سرمایه مورد نیاز را به صورت وام بدون بهره به شرکت تزریق می‌کند. نیمی از باقیمانده سرمایه مورد نیاز توسط شخص کیم تأمین می‌شود. او سهام خود را در شرکت سودآور دلالی بورس فروخته و پول آن را در کارخانه کشتی‌سازی سرمایه‌گذاری کرده است. او بیشتر وقت خود در ۲ سال گذشته را در جزیره کوچی صرف مسائل کارگری کارخانه کشتی‌سازی کرده است. در این کارخانه، در جریان یک اعتصاب در سال ۱۹۸۹ دو تن از کارکنان خودکشی کرده‌اند.

کیم اظهار می‌دارد که درگیریه‌های سیاسی و کارگری در کره کاملاً سالم است. شکایت‌های هر کسی شنیده و به توافق و آشتی می‌انجامد. همانگونه که کیم گفته: «معیارهای سطح زندگی در کره باید بالا برود. هزینه‌های کارگری ما هنوز کمتر از ژاپن و ایالات متحده است. چیزی که باید به آن پرداخت، قابلیت تولید است.» به منظور تأمین دستمزدهای بالاتر، کیم سرگرم خودکار کردن کارخانه‌هاست و موتورهای دیزل را با روبات‌هایی می‌سازد که توسط مهندسين خودش طراحی شده‌اند. او می‌گوید: «من به آینده خوشبین هستم.» در سال ۱۹۹۱، کارخانه کشتی‌سازی به سود دهی رسید.

درحقیقت کیم بسیار بیشتر از خودش، نگران کاهش قدرت رقابت امریکاست. او با نگرانی می‌گوید که بهترین و خوش‌فکرترین امریکایی‌ها وارد رشته‌های حقوق و بانکداری و سرمایه‌گذاری می‌شوند، در حالی که تولید و بازاریابی مورد غفلت قرار گرفته است. او نگران گزارش‌های مطبوعات امریکایی درباره اثرات

سوء الکل و مواد مخدر روی کارگران کارخانه‌های امریکاست. اما آنچه که او به عنوان تجدید حیات در اصول اخلاق کار و روحیه جدید پیشرفت در امریکا می‌بیند، او را شادمان می‌سازد.

اگرچه کیم ایالات متحده را تحسین می‌کند، اما به نظر می‌رسد که در انتقادهایش از امریکا به سبک لی ایاکوکا عمل می‌کند. او می‌گوید: «یک شرکت امریکایی آنچنان نیست که در گذشته بود. در روزهای قدیم، امریکایی‌ها سخت کار می‌کردند تا مرزهای جدیدی را فتح کنند. اما همین که اقتصاد آنها به حدبلوغ رسید، بیشتر به خوشگذرانی، ورزش و خانه‌های قشنگ علاقه‌مند شدند تا کسب و تجارت. چگونه می‌شود بدون از خودگذشتگی رقابت کرد؟»

به همین ترتیب، او نگران است که در صورتی که کشور کره به رفاه و ثروت برسد، جوانان کره‌ای تصور کنند که کشور به اندازه امریکا ثروتمند شده و به لذت‌جویی و خوشگذرانی روی آورند. او می‌گوید: «این نشانه خامی است که در گوشه‌ای بنشینیم و احساس رضایت کنیم.»

علاوه بر آنکه در همه جا به دنبال پول است، کیم مشتاق است که محرک هموطنانش به داشتن نوعی از اشتیاق شود که محرک خودش در زندگی بوده است. او نصیحت می‌کند که: «جاهایی را پیدا کنید که هنوز مردم دیگر به آنها دسترسی پیدا نکرده‌اند و باید کارهایی بکنید که هنوز هیچکس انجام نداده است.» او اذعان می‌کند که رؤیایی دیگر در سر دارد و آنهم اینکه کالایی در کره تولید کند، هر کالایی که به عنوان بهترین نوع آن در جهان شناخته شود. او یک فندک را برمی‌دارد و می‌گوید: «به جای دان هیل، شاید روزی مردم از کیم وو چونگ استفاده کند.» آنانی که کیم را می‌شناسند تصور می‌کنند که تولید رؤیایی او چیزی بیشتر از یک فندک باشد و بالاخره روزی تحقق می‌یابد. همانگونه که کتاب او نشان می‌دهد، کیم قبلاً برای هر کسی اندرزی جهانی ارائه داده است، کسانی که آنقدر جاه‌طلب هستند که مثال او را سرمشق قرار دهند.

به هر کجا که می‌روم، فوراً درمی‌یابم که پول در کجا باید بدست بیاید. روزی به شوخی می‌گفتم که سنگفرش هر خیابان از طلاست، بنابراین بدون تلاش زیاد، مقدار هنگفتی از آن را بدست می‌آورم. البته، در دنیا جاهایی وجود دارند که در خیابانهایش پول نریخته است و پول درآوردن در آن مکان‌ها کار ساده‌ای نیست، کار زیاد و مشقت بسیار می‌طلبد. با این وجود، این شوخی را کرده‌ام تا نشان دهم علائق واقعی من در کجا هستند.

نقاشی که به طبیعت خارج از شهر پناه می‌برد تا منظره‌ای را نقاشی کند، فقط به دنبال منظره خوب است؛ کسی که به ماهیگیری می‌رود پیوسته جاهای مناسب برای ماهیگیری را به خاطر می‌سپارد. به همین ترتیب، یک کارآفرین به هر کجا می‌رود، به دنبال راههایی است که کسب و تجارت تازه‌ای را خلق کند.

لوئیس کرای

بخش اول: رؤیا دیدن

رؤیایا نیروی لازم برای تغییر جهان هستند.

۱. تاریخ متعلق به کسانی است که رؤیاهای بزرگ در سر دارند

در دوران دبستان، بچه فقیری بودم. اما تنها من فقیر نبودم، در آن موقع تقریباً همه فقیر بودند. سی سال پیش، درآمد سرانه هر کره‌ای در حدود ۷۰ دلار در سال بود، اکنون در حدود بیش از ۶,۰۰۰ دلار است. بنابراین می‌توانید تصور کنید که در آن هنگام چه زندگی سختی داشتیم. البته، امروز نیز مردم فقیر وجود دارند، اما در روزهای پس از جنگ کره، فقر هولناکی در سراسر کشور سایه افکنده بود.

در آن موقع، ما در بخش چانگ چونگ - دونگ سؤال زندگی می‌کردیم و من می‌بایست ۲ ساعت پیاده‌روی می‌کردم تا به دانشگاه یون‌سی بروم که بیش از ۶ مایل از خانه ما فاصله نداشت. حتی یک سکه در جیب نداشتم ولی رؤیاهای بسیاری داشتم. هنوز خوب بخاطر دارم وقتی آخر شب از کتابخانه بیرون می‌آمدم چه احساسی داشتم، یا وقتی که در هنگام پیاده‌روی طاقت‌فرسا و طولانی‌ام به سمت خانه به آسمان نگاه می‌کردم، چه حالی داشتم. به نظر می‌رسید که دنیا به من تعلق داشت، تصور می‌کردم که می‌توانم تمام عالم را در میان بازوانم در آغوش بگیرم. برای من هیچ غیرممکنی وجود نداشت. نشاط جوانی در من بود و قلب مرا از رؤیایا لبریز می‌کرد. هیچ چیز نمی‌توانست جلودار من باشد.

از هر آنچه که جوانی به همراه خود می‌آورد، رؤیایا مهمترین هستند. مردمی که رؤیا دارند، فقر را نمی‌شناسند چرا که ثروت هر کس به اندازه رؤیاهایی است که در سر دارد. جوانی دوره‌ای از زندگی است که حتی اگر هیچ چیز در زندگی نداشته باشید، اگر رؤیا داشته باشید هیچ چیز نمی‌تواند حسادت شما را تحریک کند.

تاریخ متعلق به کسانی است که رؤیاهایی بزرگ در سر دارند.

رؤیایا نیروهای لازم برای تغییر جهان هستند. مطمئن هستم آنانی که امروز در حال شکل دادن به تاریخ جهان هستند در هنگام جوانی رؤیایای بزرگی داشته‌اند. امروزه، کشور ایالات متحده با تاریخی کمی بیشتر از ۲۰۰ سال در حال شکل دادن به تاریخ جهان است، و همه می‌دانیم که رؤیایای عظیم ساکنین اولیه امریکا با روحیه پیشتازانه خودشان نیروی لازم را برای چنین رشدی فراهم کردند.

اما این روزها اغلب می‌شنوم که جوانان دیگر رؤیایی برای آینده ندارند یا رؤیاهایی که آنان دارند تنها در مورد زمان حال است. اگر این حقیقت داشته باشد، پس برای افراد هیچ چیز اندوهبارتر از این نیست و حتی برای یک ملت از این هم اندوهبارتر است.

رؤیایا اغلب انسان‌ساز هستند. آنها شخصیت، کار و حتی سرنوشت انسان را کنترل می‌کنند. رؤیایا مثل سکان کشتی هستند که بادبانها را برافراشته نگاه می‌دارند. سکان کشتی ممکن است کوچک بوده و حتی قابل رؤیت نباشد، اما حرکت کشتی را عملی می‌سازد. بنابراین زندگی بدون رؤیا مانند کشتی بدون سکان است. درست به همانگونه که کشتی بدون سکان چیزی جز یک قایق شناور نیست، شخص بدون رؤیا نیز جهت حرکت خود را گم کرده و آنقدر به این سو و آن سو می‌رود تا در میان گیاهان و جلبک‌های دریایی گرفتار شود.

و یک انسان با رؤیایای غلط مانند انسان بدون رؤیا در معرض خطر است. انسانی که رؤیایایش از رفاه شخصی کنونی‌اش فراتر نرود به اندازه یک انسان بدون رؤیا بدبخت و ناکام است.

وقتی که ۵ نفری شرکت صنعتی دوو را راه اندازی کردیم، من یک رؤیا داشتم. رؤیای من این بود که با فعالیت جمعی و مشترک به توسعه اجتماعی کمک کنم. ما فقط با ۱۰,۰۰۰ دلار سرمایه در اتاقی کوچک و اجاره‌ای در کنج یک ساختمان کارمان را شروع کردیم ولی من رؤیایی در سر داشتم که حتی از عالم بزرگ تر بود.

همانطوری که شرکت رشد می‌کرد، رؤیای من نیز تحقق می‌یافت؛ فقط در مدت ۱۰ سال بزرگترین ساختمان کره را در اختیار داشتم، همانجایی که امروز مرکز دوو است. هر چند در آن هنگام نگرانی‌هایی در مورد ساختن ساختمان مرکزی دوو داشتم. فکر می‌کردم که شاید بهتر باشد تا پول این ساختمان را در ابزار تولید سرمایه‌گذاری کنم که به توسعه اقتصادی سریع‌تر کمک کند. همچنین می‌ترسیدم که شرکت به بهانه سرمایه‌گذاری در ساختمان و ملک مورد انتقاد قرار بگیرد.

هر چند، نظرم را تغییر دادم و رؤیای تازه‌ای را شروع کردم، رؤیایی که شرکت را تا آنجا توسعه دهم که بتوانیم این ساختمان عظیم را پر از کارمندان دوو کنیم. در آن زمان چنین کار عظیمی واقعا قابل تصور نبود، با این وجود در مدت ۵ سال به این رؤیا جامه عمل پوشاندم. تعداد پرسنل دوو در حال حاضر بیش از ۱۰۰,۰۰۰ نفر هستند که سه برابر گنجایش ساختمان فعلی است.

در حال حاضر، رؤیاهای دیگری در سر دارم. یکی از آنها این است که کالاهایی با بهترین کیفیت در جهان را در زمان حیاتم تولید کنم. من قبلاً تعداد بسیاری از رکوردهای جهان بدست آورده‌ام که شامل بزرگترین بارانداز جهان در کارخانه کشتی‌سازی دوو واقع در اُکپو، بزرگترین کارخانه پوشاک جهان در پوسان و بالاترین فروش عمده پوشاک در جهان از آن قبیل هستند. اما چیزی وجود دارد که هنوز آن را بدست نیاورده‌ایم و آن تولید کالایی است که در نوع خود در جهان بهترین باشد.

من برای این رؤیا خیلی ارزش قائل هستم، مهم نیست که آن کالا چه باشد. می‌تواند هر چیزی باشد تا آنجایی که بهترین در نوع خود در جهان به حساب بیاید، از قبیل خودکار پارکر یا دوربین عکاسی نیکون. کافی است مردم بگویند این کالا توسط کیم وو - چونگ تولید شده و بهترین در نوع خود است. این

رؤیای من است. اما رؤیایی است که به نظر می‌رسد در آینده نزدیک به سادگی محقق نشود. ممکن است وقتی این رؤیا به حقیقت بپیوندد که مسئولیت دووی عظیم را به یک جانشین فوق‌العاده عالی و لایق بسپارم.

رؤیای دیگر که بزرگترین رؤیای من است این است که می‌خواهم از من به عنوان یک کارآفرین محترم یاد کنند. مایل نیستم از من به عنوان یک انسان ثروتمند، یا کسی که بیشترین پول را درآورده است، یاد کنند.

در کره به طور سنتی، صاحبان کسب و تجارت هیچگاه مورد احترام نبوده‌اند، بلکه انسانهایی بوده‌اند که می‌بایست تحقیر شوند و یا از آنها فاصله گرفته شود. شاید دلایل بسیاری برای این امر وجود داشته باشد و شاید بزرگترین دلیل طبقه‌بندی اجتماعی کنفوسیوسی باشد که عمیقاً در فرهنگ ما ریشه دارد، یعنی: حکیم، کشاورز، صنعتگر و تاجر، که به این ترتیب تاجر در انتهای این طبقه‌بندی قرار گرفته است. دلیل دیگر را می‌توان در گرایش‌های اخیر یافت که از دیدگاه بعضی صاحبان کسب و تجارت هدف وسیله را توجیه می‌کند که البته هدف جمع‌آوری ثروت می‌باشد، ولی من نمی‌فهمم که چرا یک صاحب کسب و تجارت نمی‌تواند همان احترامی را کسب کند که یک استاد دانشگاه یا یک هنرمند دارد.

می‌خواهم که در زمینه کارم از من به عنوان یک حرفه‌ای یاد شود، و آخرین رؤیای من کمک به ساختن جامعه‌ای است که در آن کارآفرینان مورد احترام باشند. من آنقدر به کار کردن ادامه می‌دهم تا این رؤیا به حقیقت بپیوندد.

اگر تنها ۱ درصد شانس موفقیت در یک پروژه وجود داشته باشد، یک صاحب کسب و کار واقعی آن ۱ درصد را به چشم جرقه‌ای می‌نگرد تا آتشی با آن روشن کند.

در کسب و کار حق ندارید که ۱ را روی ۱ بگذارید و عدد ۲ را بدست بیاورید. شما باید ۱ را تبدیل به ۱۰ کنید و ۱۰ را تبدیل به ۵۰. روش شمارش در کسب و کار چنین است.

۲. فلسفه من در زندگی

چرا یک خوشبین مادرزاد هستم

در سراسر زندگی‌ام، بدون توجه به رویدادهای آن، هرگز خوشبینی را کنار نگذاشته‌ام. یک بار در سفرهای بیشماری که به اطراف و اکناف جهان می‌کنم، سوار بر هواپیمایی بودم که باید فرود اضطراری انجام می‌داد؛ بار دیگر در حال بلند شدن هواپیما از باند فرودگاه کابین هواپیما دچار آتش‌سوزی شد. در هیچیک از این موارد، برای لحظه‌ای هم فکر مرگ از خاطر من نگذشت، و تصور می‌کنم این وسعت خوشبینی‌ام را نشان می‌دهد. همیشه موقعیتهای بحرانی را چیزی بیش از خطرانی آنی و زودگذر تصور نکرده‌ام و این عصاره خوشبینی من می‌باشد.

به یک معنی، کسب و تجارت را نوعی جنگ تلقی می‌کنم. هر چه کسب و تجارت بزرگتر باشد، حوادث بیشتری در پیش‌رو خواهید داشت و بیشتر باید برای آن مایه گذاشت. اگر کسی در روند کسب و تجارت، دچار ناامیدی و بدبینی شود، آنجا نقطه پایان پیشرفت او است.

وجه تمایز من با سایر صاحبان کسب و تجارت، تجربه قابل ملاحظه من در خرید شرکت‌های ورشکسته و راه‌اندازی مجدد آنهاست. صاحبان این شرکتها، بانکها و حتی دولت آنها را رها کرده بودند. رها کردن عملاً بدبینی است. بارها و بارها شکست‌های جدی را در یک چشم به هم زدن عملاً به کسب و تجارت‌های پولساز تبدیل کرده‌ام. این حقیقت را می‌توان از مطبوعات بین‌المللی دریافت. وقتی در این باره از من سؤال می‌شود، همواره این پاسخ را به آنها می‌دهم: «وقتی دیگران شمارش غیرممکن‌ها را آغاز می‌کنند، من شمارش امکانات را شروع می‌کنم.»

در دوو هرگاه کسب و تجارتي جديد يا تجارت با ملتي جديد را شروع مي‌کنم، تعداد زيادي از اطرافيانم نگران مي‌شوند. هنگامي که يک پروژه کارخانه يخچال‌سازي را در جمهوري خلق چين پذيرفتم، تعداد مخالفان اين پروژه بيش از موافقان آن بود. زماني که پروژه بانکداري مشترک را با مجارستان قبول کردم، و آنگاه که به مسکو رفتم تا بازار روسيه را براي فعاليت‌هاي دوو افتتاح کنم، همين اتفاق روي داد. حتي در خارج از شرکت مقاومت بيشتر بود. بانکها و دولت به شدت نگران بودند.

اما من مسائل را به گونه‌اي متفاوت در نظر مي‌گيرم. امکانات را تأييد مي‌کنم، و سپس به سرعت روي آنچه که امکانات را به حقيقت مبدل مي‌سازد، کار مي‌کنم؛ از قبيل: نوع کسب و تجارت، مردم، تکنولوژي، پول، ماشين آلات و نيازهاي ضروري ديگر. افرادي که به اين نتيجه مي‌رسند که: شايد نشه يا اگه نشه چي؟ صلاحيت کسب و تجارت را ندارند. اگر تنها ۱ درصد شانس موفقيت وجود داشته باشد، يک صاحب کسب و تجارت واقعي آن ۱ درصد را به عنوان جرقه‌اي مي‌نگرد تا آتشي را با آن روشن کند. جهان کسب و تجارت جهاني نيست که ۱ را با ۱ جمع کنيد و عدد ۲ را بدست بياوريد، بلکه جهاني است که عملاً مي‌بينيد ۱ تبديل به ۱۰ مي‌شود و ۱۰ به ۵۰. اين روشي است که بايد روي آن حساب کنيد.

يک دهه پيش، يک کارخانه لاستيک‌سازي در سودان ساختيم. اين اولين کارخانه‌اي بود که در سطح بين‌المللي توسط يک شرکت کره‌اي ساخته مي‌شد، و بسياري از مردم نگراني‌هاي خاص خود را داشتند، چون دوو تا آن زمان هيچگونه سروکاري با کسب و تجارت لاستيک نداشت. اما من شمارش امکانات را آغاز کردم.

کدام امکانات؟ اگرچه سودان براي لاستيک بازار مناسبی داشت، اما کارخانه‌اي نداشت و با واردات لاستيک‌هاي خارجي گرانيقيمت، ارز خارجي از دست مي‌داد. بنابراين تصور کردم که اينها از اين پروژه استقبال خواهند کرد. ۸۰ درصد خاک سودان، کوير است، و شهرهاي آن بسيار از هم فاصله دارند و اين مسئله تقاضاي حمل و نقل زميني را افزايش مي‌دهد. همچنين، از منابع موثق امريکايي اطلاعاتي دريافت کرده بودم که نشان مي‌داد در جنوب سودان، منطقه نفت‌خيز عظيمي کشف شده بود.

چنین منطقه نفت‌خیزی به شدت توسعه اقتصادی را تقویت می‌کرد، و تقاضا برای اتومبیل و کامیون به نسبت توسعه اقتصادی بالا می‌رفت. به ازای هر خودرو اضافی، تقاضا برای حداقل ۵ حلقه لاستیک بوجود می‌آید، و لاستیک‌ها در آب و هوای گرم کویری بسیار زودتر از آب و هوای معتدل فرسوده می‌شوند. من اینگونه به بازار نگاه می‌کردم و با حساب و کتاب من همه چیز جور درمی‌آمد. امروز کارخانه لاستیک‌سازی پرکارتر از همیشه بوده، توسعه بسیار یافته است و تقاضا برای لاستیک آنقدر زیاد شده که مردم آن را پیش‌خرید می‌کنند.

دقیقا از همان لحظه آغاز، باید نسبت به هر آنچه که انجام می‌دهید، خوشبین باشید. اما یک چیز هست که برای تحقق احتمالات ضروری است و آن از خودگذشتگی است.

همچنین می‌بایست یک فلسفه زندگی داشته باشید. مردم وقتی واژه فلسفه را می‌شنوند آن را چیزی مغرورانه و مشکل در نظر می‌گیرند، اما فلسفه زندگی آنقدرها هم مشکل نیست. فرقی نمی‌کند که چه کاری انجام می‌دهید، خود را وقف آن کار کنید، و اگر شما می‌توانید که خود را وقف استفاده جامعه کنید، همین کافی است.

جرقه برای ایده‌های خلاق از زیاد کار کردن و زیاد فکر کردن سرچشمه می‌گیرد.

۳. چگونه رؤیاهای خلاق داشته باشیم

مغز شما هنگامی رشد می‌کند که از آن استفاده کنید. بسیاری از مردم می‌گویند که با رفتن به مکانی آرامش‌بخش و ساکت در مناطق کوهستانی و یا در کنار دریا، ایده‌های بیشتری به ذهنشان خطور می‌کند. اما درحقیقت ایده‌های واقعی تنها زمانی بوجود می‌آیند که سلول‌های مغز در حال تحرک و فعالیت هستند. جرقه برای ایده‌های خلاق زمانی ایجاد می‌شود که شما سخت مشغول کار و تفکر هستید.

ایده‌ها از ورود اطلاعات سرچشمه می‌گیرند. ذهن شما باید تلاشها و تجربیات شما را جذب کند به همان صورتی که رایانه اطلاعاتی را که وارد آن می‌کنید، جذب می‌کند. ذهن شما باید همه چیز را ثبت کند و شما می‌بایست همه چیز را در آنجا نگهداری کرده تا در آینده به آنها رجوع کنید. اطلاعات اساسی در ذهن شما بعدها می‌تواند مسائل پیچیده‌تر را حل کند.

در مورد من، زمان کاری وقتی است که من به بهترین نحو فکر می‌کنم. علاوه بر آن، خلاقیت با کار سخت افزایش می‌یابد. مغز انسان بیشتر نیروهای بالقوه و دست‌نخورده را پردازش می‌کند. می‌گویند که یک آدم تنها در حدود ۱۰ درصد از این نعمت را به طور متوسط استفاده می‌کند. آنهایی که سخت کار می‌کنند، می‌توانند قدرت شهود و بینش خود را توسعه بخشند.

معتقدم که نیروهای بالقوه بیشتر مردم فراتر از مقداری است که از آن آگاهی دارند، یا حاضرند از آن استفاده کنند. بنابراین سعی کرده‌ام از استعدادهايم در برخورد با چالش‌ها بیشترین استفاده را ببرم.

هر چه زودتر و بیشتر کار کنید، شبها رؤیاهای شما واقع‌گرایانه‌تر می‌شوند. وقتی که مغز انسان لبریز است رؤیاهای شگفت‌آور هستند. تجربه من نشان می‌دهد که رؤیا، آرزوی انجام کاری است. وقتی جوان بودم پدرم می‌گفت که باید صاحب کسب و تجارت شوم. به همین دلیل است که وقتی ۱۵ ساله بودم، شبها رؤیاهای صاحب کسب و کار شدن را می‌دیدم رؤیاهایی که بیشترشان به حقیقت پیوسته‌اند. اگر شما عاشق کسی هستید، رؤیای ازدواج را در سر می‌پرورانید. اگر شما سخت کار کنید، گاهی اوقات رؤیاهای شما راه‌حل مشکلات شما می‌شوند.

هر کس که خود را وقف کارش کرده هرگز شکست نخورده است.

۴. کار، سرگرمی من است

هرسال بیش از ۲۰۰ روز را در سفرهای خارجی می‌گذرانم، و اگر تعداد روزهایی که در سفرهای داخلی هستم را به آن اضافه کنید، متوجه می‌شوید که در سال فرصت بسیار کمی دارم که با خانواده‌ام بگذرانم. گاهی اوقات نه تنها روزهای تولد بچه‌ها و همسرم، بلکه روز تولد خودم را نیز فراموش می‌کنم.

مشغله‌ام بسیار است، و باید اعتراف کنم که از این بابت بسیار خوشحالم، تا آنجایی که بعضی‌ها گفته‌اند که کار زیاد مرا دیوانه کرده است. از روزی که کارم را شروع کرده‌ام، حتی یک روز استراحت نکرده‌ام و هرگز بخاطر نمی‌آورم یک روز با خانواده‌ام به کنار دریا رفته باشم، با این وجود افسوس نمی‌خورم.

اعتقاد دارم که اگر خود را وقف کار کنید موفقیت شما تضمین شده است. هیچکس نیست که خود را وقف کار کرده باشد و شکست خورده باشد.

تصور می‌کنم مردم متحیر مانده‌اند که یک اسب کاری همچون من چه لذتی از زندگی می‌برد. احتمالاً آنها نمی‌فهمند که چرا به جای آنکه کارم را با لذت بیامیزم و کمی هم خوش بگذرانم، غلام حلقه بگوش کارم شده‌ام.

به نظر من، چنان طرز تفکری تنها از مغز انسانهایی تراوش می‌کند که هرگز لذت واقعی کار کردن را تجربه نکرده‌اند. انسانهایی که زیبایی کسی که خودش را وقف کارش کرده است، را ندیده‌اند. انسانهایی که هرگز زیبایی بزرگتر جوانی را که کاملاً مجذوب چیزی شده است، درک نکرده‌اند. انسانهایی که هرگز لذت کاملی که پیشرفت و رضایت خاطر از تحقق خواسته‌ها به همراه دارد را تجربه نکرده‌اند.

به نظر من باعث تأسف است که انسانهایی که در سرآغاز زندگی هستند، آنهایی که باید سرشار از آرزوهای بزرگ، نشاط و جاه‌طلبی باشند، احساس کنند که کار باعث دردسر و مزاحمت است. اهانت بزرگی به اخلاق کار است که کار، عرق جبین، و تلاش را تنها از دیدگاه مالی بنگریم در حالی که شما باید آنها را از دیدگاه پیشرفت، تحقق خواسته‌ها، رشد شخصی و کمک به بهبود وضع جامعه در نظر بگیرید.

کار چیز بسیار باارزشی است و نمی‌توان آن را صرفاً از نقطه‌نظر مالی ارزیابی کرد. تحصیلات نیز همینطور است. باید تا آنجایی درس خواند که بگویند درس

خواندن شخص را حُل و دیوانه کرده است. آیا تا به حال برق شادی در چشم دانشجویی که محو درس خواندن می‌شود، را دیده‌اید؟

اگرچه گاهی مواقع گُو بازی می‌کنم، ولی نمی‌توانم این عمل را سرگرمی بنامم، چون در آن صورت به نوعی به آنهایی که بازیکنان خوبی هستند و هرگز آن را وسیله‌ای برای پرکردن وقت آزاد تلقی نمی‌کنند، توهین می‌شود. من هرگز گلف بازی نکرده و هیچوقت به تئاتر و کنسرت نرفته‌ام.

اگر مجبور باشم که بگویم از چیزی بسیار لذت می‌برم، باید اعتراف کنم که آن چیز، کار است. هرگز خودم را مجبور به کار نکرده‌ام و هیچکس نیز مرا مجبور به کار نکرده است. بنابراین اگر سرگرمی چیزی است که به شما لذت و رضایت خاطر می‌دهد پس سرگرمی من کار است.

اگر یک صاحب کسب و تجارت به طور خودجوش به کارش پردازد و مانند تفریح و سرگرمی از آن لذت ببرد، بزودی کسب و تجارت او رونق می‌گیرد و تجهیزات و امکانات او افزایش می‌یابد. در مورد یک دانشجو هم همینطور است. اگر او مانند تفریح و سرگرمی از درس خواندن لذت ببرد نمرات او بهتر و بهتر شده و ارزش و مقام او پیشرفت می‌کند و منجر به گرفتن جایزه می‌شود. اگر حرفم را قبول ندارید، امتحان کنید. بدون وقف خود به کارتان، تلاش برای موفقیت امکان ندارد و مثل چیدن ستاره از آسمان است؛ اما اگر خود را وقف کارتان کنید و واقعا از آن لذت ببرید، امکان شکست هرگز وجود نخواهد داشت.

در حدود هفت سال قبل از اینکه کسب و تجارت خود را آغاز کنم، در شرکتی کار می‌کردم که متعلق به یکی از اقوام دورم بود. اگرچه من یکی از خویشاوندان صاحب شرکت بودم، به اندازه دیگران حقوق می‌گرفتم، ولی چنان کار می‌کردم که گویی صاحب شرکت بودم. منتظر دستور نمی‌ماندم و همیشه به دنبال کاری می‌گشتم که انجام دهم. هرگز در محل کارم دیر حاضر نمی‌شدم و هرگز یک روز مرخصی نگرفتم، چون لذت وصف‌ناپذیری از کارم می‌بردم؛ هنوز هم به همان شدت کار می‌کنم. از نظر من، لذت یک دست بازی گلف و یا دیدن یک فیلم هیجان‌انگیز حتی قابل مقایسه با پیروزی در یک مذاکره شغلی با صاحبان کسب و تجارت بین‌المللی که هر دو طرف سعی در موفقیت به نفع خود دارند، نیست.

گاهی اوقات وقتی در یک پروژه جدید با شخص جدیدی روبه‌رو می‌شوم، احساس دلواپسی و نگران می‌کنم، همان تنشی که فکر می‌کنم یک ورزشکار باید داشته باشد آنگاه که درمقابل آزمایش مهمی قرار می‌گیرد که با کسی رقابت کند تا قابلیت‌های خود را به اثبات برساند. ولی هرچه آزمایش مهم‌تر و پروژه

بزرگتر باشد، تمرکز و علاقه من بیشتر می‌شود. هنگامی که دست طرف مقابل را می‌خوانم و با موفقیت مذاکرات را به پایان می‌رسانم، انرژی و نشاط عجیبی در خود احساس می‌کنم، همانگاه که هر دو طرف بارضایت متقابل دست یکدیگر را فشار می‌دهیم و قراردادی را که من مشتاق آن هستم، به امضاء می‌رسانیم.

برای پیشگامان، جهان جای بزرگی است و به اندازه نامحدود کار وجود دارد.

۵. جهان جای بزرگی است

به کارکردن عشق می‌ورزم. از آن نوع افرادی هستم که نمی‌توانند به مدت طولانی آرام بنشینند. معتاد به کارکردن هستم، سخت‌ترین چیز برای من بیکاری است. بعضی‌ها ممکن است بیکاری را به استراحت کردن تعبیر کنند ولی من اینطور نیستم. استراحت کردن برای من مساوی با زجر و شکنجه است. به همین دلیل همیشه در حال کار و تلاش هستم. در نتیجه، مشغول به کاری هستم.

شروع کردن یک کار و نیمه تمام رها کردن آن از نظر من هیچ ارزشی ندارد. به همین دلیل آن دسته از جوانانی را که نه تنها کاری را شروع می‌کنند، بلکه غرق در آن می‌شوند، را خیلی دوست دارم. به علت شدت درگیری در کار، اینگونه آدم‌ها در مقایسه با آنانی که هیچ کاری انجام نمی‌دهند، بیشتر در معرض شکست و ناکامی هستند. ولی در عین حال اینگونه آدم‌ها اجازه نمی‌دهند که یک یا دو شکست آنها را ناامید کند و از شکست‌ها تجربه می‌آموزند. اگر شجاعت آن را داشته باشید که به شکست‌ها از این دیدگاه نگاه کنید، در نهایت موفق خواهید شد. آنهایی که از شکست و مواجهه با تنش‌ها می‌هراسند، هرگز طعم موفقیت را نخواهند چشید. جهان بزرگ و در انتظار شماست، و کارهای بسیاری هست که می‌توانید انجام دهید. باید جاهایی را پیدا کنید که دست هیچکس به آنها نرسیده و کارهایی را بکنید که هیچکس تا به حال انجام نداده است. تاریخ به دست کسانی ساخته شده که اشتیاق انجام اینگونه کارها را داشته‌اند. اینگونه آدم‌ها، پیشگامان واقعی جهان هستند.

البته در پیشگامی خطر هم وجود دارد که اجتناب‌ناپذیر است. پیشگامان راههایی را طی می‌کنند که قبلاً هیچکس آنها را نپیموده است، و امکان ندارد برای طی این راهها مورد لعن و دشنام قرار بگیرند. اما خطر و انتقاد آنها را از این مهم باز نمی‌دارد. آنها کار خود را انجام می‌دهند و راههای تازه می‌سازند و در نهایت تمجید و ستایش می‌شوند.

تاریخ تأیید می‌کند که قدرت و رفاه ملتها با روحیه پیشگامی ساخته شده است و تخریب و ویرانی نتیجه بی‌خیالی و فرار از مسئولیت است. آیا ایالات متحده می‌توانست این چنین مرفه و قدرتمند باشد اگر روحیه پیشگامی در آن وجود نداشت؟ هیچکس نمی‌تواند انکار کند که روحیه پیشگامی ایالات متحده را به اینجا رسانده است.

اگرچه کشور کره تاریخی طولانی دارد ولی همیشه فاقد روحیه پیشگامی بوده است. در طول تاریخ، کره‌ایها آرامش را به پیشرفت و فرار از مسئولیت را به رقابت و مبارزه ترجیح داده‌اند. ما به شدت به این امر گرایش داشته‌ایم که همواره تسلیم وضع موجود باشیم. شاید دلیل آن آداب و اخلاق کنفوسیوسی باستانی ماست که درحقیقت باعث شده که کشور کره با القاب زیبایی مانند «سرزمین اخلاق شرق» و «سرزمین آرامش صبحگاهی» نامیده شود. اما واضح است که درنتیجه این سستی و رخوت تاریخی، به لحاظ قدرت ملی، از قدرتهای جهانی عقب مانده‌ایم.

وقتی دوو تأسیس شد، ما فوراً آنسوی مرزهای ملی را هدف قرار دادیم و بازار بین‌المللی را هنگامی مورد توجه قرار دادیم که معمولاً صادرات امری بی‌ارزش تلقی می‌شد. شرکتهای بزرگ در آن روزها همه وارد کننده بودند و هرگز در فکر صادرات نبودند. بنابراین ما شروع کردیم تا صادرکننده‌ای پیشگام باشیم علیرغم اینکه در آن روزها همه مدعی بودند که کار ما بی‌نتیجه خواهد بود. ما با تنش‌ها مبارزه کردیم و به موفقیت دست یافتیم. مظهر حماقت آن است که بدون اینکه تلاشی بکنیم کاری را غیرممکن تصور کنیم.

روحیه اولیه پیشگامی دوو نه تنها بازارهای اروپایی و امریکایی را به روی ما گشود، بلکه به بازارهای کشورهای آسیایی راه پیدا کردیم که حتی دولت کره با آنها روابط دیپلماتیک نداشت؛ کشورهای نظیر سودان، نیجریه، لیبی، آنگولا، الجزایر، جمهوری خلق چین، ویتنام، مجارستان، چکسلواکی و شوروی. روحیه متهورانه دوو در

گشودن این بازارها به روی کره در نهایت منجر به ایجاد روابط دیپلماتیک با کشورهای سودان، لیبی، الجزایر، نیجریه، مجارستان و شوروی شد.

جهان خارج، بزرگ و در انتظار شماست. هرچند ممکن است برای آنانی که فقط می‌خواهند راههای تکراری را طی کنند و کارهای تکراری انجام دهند، چنین به نظر نرسد. در نظر چنین آدمهایی جهان به کوچکی راهها و کارهای آنان است، کارهایی که محدود به عادات‌های آنها می‌شود. برای پیشگامانی که مشتاق هستند راههای جدیدی را طی کنند و کارهای تازه انجام دهند، دنیای بیرون واقعا جای بزرگی است و کارهای نامحدودی هستند که می‌توانند انجام دهند. من اینگونه زندگی کرده‌ام و به همین گونه نیز زندگی خواهم کرد. کارهای تازه خواهم کرد و هرآنچه در توان دارم برای انجام آنها بکار خواهم برد.

فرب اعداد را نخورید، آنها فقط از تعداد حرف می‌زنند، و این محدودیت بزرگی است. فرض کنید ۱۰۰ گوسفند و ۱ آدم دارید، اعداد فقط می‌گویند که نسبت آنها صد به یک است و بس. اعداد گول می‌زنند. آنها نمی‌توانند از قدرت اقلیت چیزی بگویند.

این یک نسخه نمونه از کتاب است، برای دریافت نسخه کامل کتاب به لینک زیر مراجعه کنید:

دریافت نسخه کامل کتاب سنگفرش هر خیابان از طلاست اثر کیم وو چونگ

برای دانلود کتاب‌های بیشتر و همچنین دستیابی به نسخه صوتی خلاصه کتاب‌ها، به سایت تاچ لرن مراجعه کنید.



www.touchlearn.ir