



www.ketab.ir

سکفرش هر خیابان از طلاست

نویسنده

ایم وو یونگ

مترجم

سید مهدی سجادیان

سرشناسه: کیم، وو چونگ ۱۹۳۶ - م.

عنوان: سنگفرش هر خیابان از طلاست.

تکرار نام پدیدآورنده: کیم، وو چونگ مترجم: سید مهدی سجادیان

مشخصات نشر: قم، بزم قلم.

مشخصات ظاهری: ۲۱۶ ص.

ISBN: ۹۷۸-۶۰۰-۷۲۹۴-۷۹-۶

وضعیت فهرست نویسی: فبا.

یادداشت: عنوان اصلی: ۱۹۹۲, Every street a paved with gold the road real success,

موضوع: موفقیت در کسب و کار - کره جنوبی

موضوع: مدیریت صنعتی

سبک نگارش: علمی

شناسه افرد: سجادیان، سید مهدی - مترجم

رده بند: شکره: ۱۳۹۷، HF ۵۲۸۶/۵۹۸

دوره: بی دیویم ۶۰

شماره مدرک: ۱۲۸۷

انتشارات بزم

سنگفرش هر خیابان از طلاست

نام سنده: کیم وو چونگ

مترجم: سید مهدی سجادیان

ناشر: بزم قلم

تیراژ: ۱۰۰ جلد

قیمت: ۱۶۲۰۰ تومان

نوبت / سال چاپ: اول / ۱۳۹۷

تعداد صفحات / قطع: ۲۱۶ صفحه / رقعی

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۲۹۴-۷۹-۶

قم - انتشارات بزم قلم

شماره تماس: ۰۹۱۹۵۴۱۰۹۷۳ - ۰۹۱۲۸۵۱۸۴۱۵

ایمیل: Bazmeghaleam@yahoo.com

* حق چاپ برای ناشر و مؤلف محفوظ است *

فهرست

۱	مقدمه
۱۵	گام اول: رویاپردازی
۱۷	کسانی که رویاهایشان بزرگ است، خالقان تاریخند
۲۱	خوش بینی و فلسفه زندگی من
۲۵	رفیت در رویاها
۲۷	بزرگ‌ترین ترس من که است
۳۱	جهان پهلور و فرصت‌های طلایی
۳۵	افراد خلاق
۳۷	نیروی بیکران درود
۳۹	خوشبخت واقعی کیست؟
۴۳	گام دوم: مدیریت
۴۵	تنها مدیریت کافی نیست، باید تصمیم‌رسانی چابک باشید
۴۹	تصمیم‌گیری سریع، به جا و موفق
۵۳	سخت‌ترین معامله
۵۷	کاهش تعداد جلسات کاری طولانی تنها با یافتن اطلاعات حیاتی
۵۹	هر چیزی در جای خود و هر کسی در مقام خود (راز انتخاب شش مناسب)
۶۱	انتخاب مدیران شایسته از افراد شرکت
۶۳	بهترین دستیار جهان یا بهترین برنامه آموزشی
۶۵	راهی برای پویایی مدیران و درمان مدیران تنبل
۶۷	نوآوری (چگونه مبتکر شویم)
۷۱	خود را مالک بدان نه کارگر
۷۳	عواقب پذیرفتن کلمه «خوبه»
۷۷	انتخاب بازارهای جدید و سود آور
۸۱	سودآوری مطمئن با کمک به دیگران

گام سوم: پیشرفت

۸۵

۸۷

برای رسیدن به قله باید رنج راه را به جان خرید

۹۱

سعی کنید برتری را از آن خود سازید

۹۵

گوهر گران‌بهای زمان را چگونه غنیمت شماریم

۹۹

نبوغ خود را چگونه پرورش داده و نابغه شویم

۱۰۵

با تمرین، اعتماد به نفس خود را افزایش دهید

۱۰۷

با فرمول سری من سلامتی خود را حفظ کنید

۱۱۱

اگر در پی یک بخت تجربه هستید، این چهار روش را امتحان کنید

۱۱۷

راه کارایی ششگانه برای ورود به دنیای موفقیت

۱۲۱

همیشه امور را که در برابر شماشان هستید، در ذهنتان معجم سازید.

۱۲۵

روش‌هایی برای سنجش رفقا

۱۲۹

از خودخواهی حذر کنید

۱۳۳

توصیه‌هایی به جوانان: اسیر روت و برق دنیا نشوید

۱۳۷

این جهان مال شماست

۱۴۱

آنان که نقش به‌سزایی در زندگی من ایفا کردند.

۱۴۷

درسی از دنیای عنکبوت‌ها

۱۵۱

گام چهارم: رهبری

۱۵۳

خصوصیات رهبر چیست؟

۱۵۷

پول به خودی خود نه خوب است نه بد

۱۶۱

بهترین مدیران چه خصوصیتی دارند؟

۱۶۳

راه‌های پول در آوردن و منطقی خرج کردن

۱۶۷

چرا باید سطح زندگی مدیران، پایین‌تر از میزان درآمدشان باشد؟

۱۷۵

دلیل بی‌وقفه کار کردنم چیست؟

۱۷۹

موفقیت‌های به دست آمده در آفریقا، مایه افتخار من است

۱۸۱

آیا مشغله زیاد به زندگی خانوادگی‌تان لطمه وارد کرده

۱۸۵

نتیجه پاداش

- آب رفته به جوی باز نخواهد گشت
۱۸۷
- انسان‌های معمولی هم قادرند دست به کارهای فوق‌العاده بزنند
۱۹۱
- ثروتمندان، عامل مشکلات موجود در جامعه مصرفی
۱۹۷
- آیا آمریکای پیش‌رو، در حال پس‌روی است
۲۰۲
- به خاطر سود خود، هرگز راضی به ضرر دیگران نشوید
۲۰۳
- نبول هشت گانه موفقیت
۲۰۷



مقدمه

پس از جنگ تحمیلی که، چونک، از هیچ شروع کرد و با تلاش و پشتکار
بسیارش اکنون بنیان‌گذار و رئیس دو، یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های جهان
است و با این کار عظیمش، غرب آسیا را به دین پویایی رشد اقتصادی تبدیل
کرده است. در کره، او به شرکت‌هایی که دچار بحران اقتصادی شده‌اند، کمک
می‌کرد و آنان را از ورشکستگی نجات می‌داد. در حال حاضر او یکی از بهترین
کارآفرینان بین‌المللی به شمار می‌رود و ۲۲ شرکت جهانی را کرده‌اند تا
طیف وسیعی از صنایع الکترونیک، تولید پیلان و هتل‌داری را به وجود
بیاورد. کیم می‌گوید: «بوی پول را همه جا احساس می‌کنم.»

این مرد ۵۵ ساله برای جذب فرصت‌های طلایی، به تمام نقاط جهان سفر
کرده و سراسر جهان را زیر نظر دارد. تنها شهرت کیم نیست که او را در جهان
بی‌همتا می‌کند بلکه تولیدات اوست که غرب، از جمله آمریکا را انگشت به
دهان گذاشته است. تولیدات او شامل ساخت اتومبیل‌های کره‌ای و ارسال آن‌ها

با کشتی به چکسلواکی، تولید دستگاه‌های ویدئویی در ایرلند، طراحی ریز تراشه‌ها در سیلکون و کالیفرنیا و همچنین ساخت اتومبیل‌های لمانس پوتیاک و بالابرهای کاترپیلار و قطعات هواپیماهای بوئینگ و همچنین انواع کامپیوتر می‌شود. در سال ۱۹۹۱، شرکت دوو، با فروشی ۲۵ میلیارد دلاری بر شرکت‌های زیراکس، کراک و آر‌جی غالب شد و آن‌ها را در رده‌های پایین‌تر قرار داد. کیم با نوآوری‌های بسیار، خود را از همتایان غربی‌اش، اندرو کارنگی و جان دایمر راکف متفاوت ساخته و آسیا را به یکی از بزرگ‌ترین قطب‌های اقتصادی جهان تبدیل کرده است.

نویسنده این کتاب، یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌های کره، کیم ووچونگ می‌باشد. در حقیقت این کتاب، پیامی جهانی و راهی به سوی موفقیت واقعی است. این کتاب راهکارهایی شگفت‌انگیز برای ایجاد انگیزه به مردم می‌آموزد و زندگی ماجراجویانه کیم، اثر داستان زندگی «هواشیورا الگر» را کم‌رنگ می‌کند. این کتاب در کره، همانند کتاب «سی‌ایاکوکا» در ایالات متحده، مورد توجه همگان قرار گرفت و جایی در جدول آثار پرفروش جهان به خود اختصاص داد. این کتاب که بخشی از تلاش‌های علمی و بی‌پایان اوست، به او کمک می‌کند تا در پیکارهایش برای کسب موفقیت پیروز شود.

او مشتاقانه کار می‌کرد و از ثروت‌اندوزی و صرف کردن پوله‌ها برای خوش‌گذرانی بیزار بود. این طرز تفکر، بیانگر ذکاوت و شخصیت کامل وی می‌باشد. دیدگاه‌های نئوکنفسیوسی او، در آینده‌ای نه چندان دور، کره جنوبی را به یک مرکز صنعتی پویا در آسیای شرقی تبدیل می‌کند. یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت این کتاب، نوشتن وقایع زندگی شخصی خود اوست. او این

کتاب را در بهار ۱۹۸۹، هنگامی که برای فرونشاندن اعتصاب کارمندان کارخانه کشتی سازی دوو در اکیو، به جزیره جنوبی کوچی رفته بود، نوشت.

او با توانایی های فراوانش، مشکلات را به فرصت های شغلی تبدیل می کند. یکی از عوامل موفقیت های کیم، جرأت ریسک کردن او بود. برای مثال: بیش از ۱۰ میلیارد دلار برای قراردادهای ساختمانی غیر نظامی در لیبی سرمایه گذاری کرد. او می گفت: «ابتدا همه جوانب کار در نظر گرفته می شود، بنابراین هرگز بسکی در کار نیست». در ضمن او فقط پروژه هایی را می پذیرفت که در شرایطی حتی با تغییر رژیم حکومتی همواره سودآور و به نفع همه مردم باشد. رد یا پذیرفته شدن پروژه توسط حکومت جدید را یک امتحان اقتصادی، برقی و حساب می آورد.

و اما انگیزه کیم برای فعالیت های فراوانش چه بوده است؟

او می گفت: «ثروت در زندگی من معنایی ندارد، چراکه هر وقت اراده کنم آن را دارم.» او چهل و پنجمین شرکت بزرگ بهان را تأسیس کرد و ثروت زیادی به دست آورد و بیشتر آن را صرف کمک به بنیادهای مردمی همچون خدمات درمانی و تعلیم و تربیت کرد. کیم از اینکه توانسته بیشتر رویاهایش جامه عمل بپوشاند، احساس رضایت می کند و می گوید: «شرف من در ایجاد این تجارت عظیم، بیشتر نجات کشورم از فقر و تنگدستی بوده است، اینکه توانستم رویاهایم را، که خیلی ها انجام آن ها را از محالات می دانستند، عمل نشان دهم، احساس شادمانی می کنم.» او موقعیت منحصر به فردی در جهان کار و تجارت دارد. شرکت دوو همانند شرکت های سامسونگ و هیوندای، یکی از شرکت های زنجیره ای عظیم است که دارای اعتبارات دولتی فراوان بوده و در توسعه اقتصاد کره جنوبی نقشی به سزایی داشته است.

کیم می‌گوید: «شرکت دوو را نمی‌توانم و نمی‌خواهم برای خانواده‌ام به ارث بگذارم و دوست دارم به عنوان رهبر و کارآفرینی لایق و کاردان شناخته شوم نه مالکی ثروتمند.»

او متعلق به نسلی است که با مصیبت‌های ناگوار مواجه شده و خود آن را نس قربانی نامیده است. جنگ و آشوب، کشور کره را ویران کرده بود؛ زیرا به مدت ۳۵ سال، از سال ۱۹۱۰ تا ۱۹۴۵، کره تحت سلطه ژاپن بود و سپس جنگ جهانی دوم به این ملت را به ۲ قسمت تقسیم کرد و به قول کیم، آن صنعت انحصاری، هم نابود شد. غرب، کره جنوبی را کشوری شکست خورده می‌دانست و کیم با پیروزی‌ها و فعالیت‌های بی‌شمارش عکس این موضوع را ثابت کرد.

هنگامی که از دانشگاه فارغ التحصیل شد، درآمد سالانه کشور کره که اینک بیش از ۶۰۰۰ دلار است، در آن زمان به سختی به ۷۶ دلار می‌رسید. او کارش را در دهه ۷۰، از صنایع منسوجات و صنایع اتومبیل‌سازی و کشتی‌سازی آغاز نمود و سپس در دهه ۸۰، وارد صنایع الکترونیک شد و دهه ۹۰ تولیدات صنایع هوا و فضا را آغاز خواهد کرد. کیم با فعالیت و شهادت خود و با استخدام بیش از ۹۰۰۰۰ پرسنل به نمایش تک نفری خود خاتمه داد و بازدهی تجارت خود را چندین برابر کرد. دکتر پارک سونگ کیو، رئیس سابق دوو تلکام، شغل و مقام مهم خود را یک دهه پیش رها کرد و به کیم پیوست. پارک می‌گوید: «رئیس (کیم) فردی وطن پرست و کنفوسیوسی است و به مدیران اجرایی شرکت خود اختیارات لازم را می‌دهد.»

ماجرای کیم برای جذب فرصت‌های طلایی در اکثر نقاط جهان معروف شده است. به همین دلیل در ژوئن ۱۹۸۴، جایزه تجاری بین‌المللی را

از پادشاه سوئد، کارل گوستاو شانزدهم، دریافت کرد و اداره بازرگانی بین‌المللی نیز هر سه سال یک‌بار این جایزه را به افتخار بسط تجارت آزاد به او اهدا می‌کند. کیم در سال ۱۹۸۸ در مجله اکونومیست، طی یک نظر سنجی عمومی، محترم‌ترین و موفق‌ترین مرد کار و تجارت شناخته شد.

تنها یک سال بعد نمایندگی یونسکو در سئول (پایتخت کره جنوبی) او را به خاطر کمک به توسعه اقتصاد کره، مرد برگزیده سال معرفی کرد و دولت‌های پاکستان و هند نیز نشان افتخاری را برای تشکر از کمک به اقتصاد کشورهایی که به او اهدا کردند. او مدارک افتخاری دیگری نیز از ایالات متحده و کره دریافت کرد. دانش‌پویان کره‌ای، او را به عنوان الگوی اعتماد به نفس برگزیدند.

او می‌گوید: «من نیز مانند همه نقاط ضعف‌هایی دارم؛ مثلاً از نقاشی و موسیقی هیچ نمی‌دانم و می‌دانم این اصلاً خوب نیست اما چون تمام توجه من به کارم است، دیگر وقتی برای این کارها باقی نمی‌ماند.» اما رقیبان کیم، جسارت و سرمایه‌گذاری‌های کلان او، در بعضی از کشورهای بی‌ثبات جهان سوم را از نقص‌های او می‌دانند و بسیاری از بانکداران بزرگ، بی‌گونه سرمایه‌گذاری‌های او هستند.

کشورهای غربی می‌گویند: «او تا کی می‌تواند کارمندانش را سرارای دستمزد کم، ساعت‌های طولانی به کار وادار کند».

اما کیم همچنان به عقیده خود پافشاری می‌کند و همواره به پرسنلش می‌گفت: «بزرگ‌ترین سرمایه در زندگی خودتان هستید نه حقوقی که به شما پرداخت می‌شود.» آن‌ها نیز مطیع بودند و با حقوقی اندک به کار خود ادامه دادند. اما دیری نگذشت که در نیمه سال ۱۹۸۷ حکومت دموکراتیک در کره

جنوبی روی کارآمد و مردم برای رفاه هر چه بیشتر تلاش می کردند و کارمندان جهت حقوق بیشتر اعصاب کردند.

تا اینکه طی چند سال، میزان حقوق کارمندان از ۶۵۰ دلار در ماه نیز فراتر رفته و این میزان از دیگر کشورهای آسیایی چون فیلیپین و تایلند، بسیار بیشتر بود. نااینکه نرخ واحد پول کره جنوبی (ون) به حدی رسید که قدرت رقابت را از دلار گرفته و این امر برای کیم سود فراوانی به همراه داشت.

مالکین و مدیران بزرگ تجارت کره ای که پیشتر لقب توسعه دهندگان اقتصاد را بران خود کرده بودند، اکنون شاه دزدان آسیا به شمار می روند. سیاستمداران نیز از غوغا و ثروت کلان مالکان بزرگ اظهار نارضایتی می کنند. اما کیم مدت ها پیش را این حنجال، سهام و دارایی های شخصی خود را وقف مؤسسه خیریه کرده و اکنون می گوید: « من به از اینک بیشترین سود نصیب مالکان بزرگ می شود، ناراضی و ناراحتند. دولت کره به شرکت های بزرگ، جهت واگذاری سهام های شخصی شان به مردم و ایجاد شرکت سهامی عام هشدار داده است. کاری که چند سال پیش، شرکت دوو، داوطلبانه انجام داد.

شور و اشتیاق او برای کار، او را میان همکیشان بسیار محبوب کرده، به گونه ای که اغلب او را «توسا» می نامند. توسا به معنی معلم کونگ فویی است که به شاگردانش می آموزد بالاتر از حد غیرممکن به هاواند. او از همان ابتدا به مشتریانش متعهد بود و حتی اگر از ضرر مالی سفارش مشتری مطلع می بود، آن را می پذیرفت و با جان و دل انجامش می داد.

کیم در دهه ۷۰، تولید پوشاک را برای فروشگاه های آمریکا آغاز نمود و کار خود را با خرید پیراهن های آمریکایی و شکافتن و دوباره دوختن آنها آموخت. دفتر فروش دوو در نیویورک راه اندازی شد. کیم پیش از تأسیس این

دفتر، بدون قرار قبلی به خریداران و مشتریان معروف و بزرگ نیویورک سر می‌زد و روزانه با ۱۰ نفر ملاقات می‌کرد. با به کار بردن یک سیستم آزمایشی پوشاک، بر بی‌ربوبی و بی‌میلی فروشگاه‌های زنجیره‌ای سیزر، برای خرید پوشاک کره‌ای فائق آمد. هنگامی که آمریکا و اروپا برای واردات پوشاک وودی تعیین کردند، بیشترین سهمیه به شرکت کیم اختصاص داده شد و سود زیادی برای شرکت به همراه آورد. کیم با جمع‌آوری اطلاعات در مورد یک تکنیک موثر تجاری در این موفقیت نائل شد. کیم تجارت‌هایی را انتخاب می‌کرد که در آن‌ها رقابت کم باشد و با این کار شرکتش را نیرومند ساخت. از صادرات منسوجات به تولیدکنندگان سید و در نهایت، کارخانه تولیدات کیف دستی و دستکش را تأسیس کرد، سپس در بانک‌ها و شرکت‌های مالی و شرکت‌های بیمه سرمایه‌گذاری کرد. چون با اطلاعاتی که در حین سفرهایش به دست آورده بود، می‌دانست که سایر شرکت‌های بزرگ در این کارها فعالیتی ندارند و شرکتش را با خرید شرکت‌های ورشکسته و دست‌نخورده جان بخشیدن به آن‌ها گسترش داد. او هیچ‌گاه دارائی‌های آن‌ها را در مناقصه نمی‌گذاشت و کارمندان را اخراج نمی‌کرد بلکه با تزریق سرمایه و استخدام مدیران و با تجربه به آن‌ها حیاتی دوباره می‌بخشید. همان‌طور که خودش همیشه می‌گفت: «من شرکت‌های بحران دیده را غارت نمی‌کنم.» نظرش در مورد این گونه شرکت‌ها با دیگر مدیران تفاوت داشت؛ چراکه همیشه نیمه پر لیوان را می‌دید و نیمه خالی را.

جیمز کاپل دلال معروف، در بررسی شرکت‌های زنجیره‌ای گفت:

«کیم، متخصص مدیریت امور مالی است و به خوبی می‌داند در چه کاری سرمایه‌گذاری کند. او با تصاحب و راه‌اندازی دوباره شرکت‌های بحران زده، شرکت دوو را در ردیف اول جدول شرکت‌های زنجیره‌ای قرار داد.»

روابط سیاسی نیز در رشد این گونه شرکت‌ها بی‌نقش نبودند. در سال ۱۹۷۶، رئیس جمهور کره جنوبی، پارک چونگ می، که دانشجوی سابق پدر کیم در دانشگاه ماتی گونرمال بود، به کیم مجوز ورود به صنایع سنگین را داد و هم‌زمان امکانات با ارزشی در اختیار شرکت دوو قرار داد. اما این بدان معنا نبود که دولت پارک بین شرکت‌ها تبعیض قائل می‌شد، بلکه به تمام شرکت‌ها و تاجرهایی که نابالغ‌هایشان را اثبات کرده بودند، کمک می‌کرد تا به رشد اقتصاد کشورشان سرعت بخشند.

به کیم پیشنهاد شد که سهام کارخانه ماشین‌سازی دولتی را که تقریباً ورشکسته بود و به مدت ۳۵ سال تنها ضربه می‌داد، خریداری کند. اگرچه پذیرفتن چنین پیشنهادی تمام مدیران برایی را به وحشت انداخته بود اما کیم با شکستن قانون شخصی خود، برادرش، کیم دوک چونگ که اقتصاددان و استاد دانشگاه بود را به‌طور موقت رئیس ارشد در شرکت خود به کارخانه رسیدگی کند. برادر کیم می‌گفت: «من با جان و دل به او کمک می‌کنم؛ زیرا تمام زندگی کیم در خطر است.»

رئیس کیم، با چندین ماه کار و زندگی در کارخانه، اشکال کار را پیدا کرد. کارکنان بخش تولید؛ چون با حقوق شیفت‌های ۸ ساعته نمی‌توانستند زندگی خود را تأمین کنند، بنابراین مجبور به اضافه‌کاری بودند اما خوب کار نمی‌کردند. دستگاه‌ها کار می‌کردند اما تولید انجام نمی‌شد. او با پرداخت ۱۲ ساعت دستمزد به کارکنان و ساخت آرایشگاه و سالن غذاخوری و خانه‌های

سهم جنرال موتورز در شرکت دوو به این مجادلات خاتمه داد. اما کیم برای صدمه ندیدن دیگر سرمایه‌گذاری‌های مشترک بین دو شرکت برای تولید قطعات خودرو و ادامه صادرات خودرو به ایالات متحده، بسیار مسالمت‌آمیز با این مسأله برخورد کرد.

دوو، ۸۰ دفتر در سراسر جهان تأسیس کرد. کیم برای جمع‌آوری اطلاعات از اقتصاد دانان، تاجران، خبرنگاران و مقامات دولتی و همچنین پیش‌بینی خطرات احتمالی، تشخیص فرصت‌های عالی، به تمام این نقاط سفر می‌کند. او برای متحد شدن و پیوستن به دیگر شرکت‌ها، قیمت پیشنهادی یکی از مناقصه‌ها را ساختاری‌شان را کاهش داد و با از بین بردن سودهای کوتاه مدت، کار و تجارت را توسعه داد. با این کار، به چین و اروپای شرقی نیز نفوذ کرد و اکنون در حال تولید یخچال در جنوب چین است.

او، صادرات ماشین، تجهیزات الکتریکی، ماشین‌آلات را به مجارستان آغاز نمود و در آغاز نیز یک بانک سرمایه‌گذاری مشترک تأسیس کرد، دفاتر دیگری را در مسکو، صوفیه، ورشو و هوشی‌من‌سیتی راه‌اندازی کرد. او می‌گفت: «ما تنها نیمی از بازارهای جهان را دست داشتیم؛ چراکه با کشورهای سوسیالیستی تاکنون معامله‌ای نداشتیم.» کیم با نفوذش به بازارهای جهانی، باعث ایجاد روابط دیپلماتیک کره جنوبی با کشورهای آسیایی که با آنها تجارت می‌کنند از قبیل الجزایر، مجارستان و شوروی سابق شد.

در ژانویه ۱۹۹۲، او با مجوز دولت به کره شمالی کمونیست، که کیم آن را آخرین بازار محصور دنیا می‌نامد، سفر کرد و با این کار، موفقیت دیگری به پیروزی‌های پیشین خود افزود. او طی قراردادی با آن کشور، اجازه تأسیس کارخانه و تولیدات چمدان، اسباب بازی، کفش کتانی و پیراهن را گرفت. همه



مردم کره شمالی او را می‌شناختند؛ چون کتاب او را قبلاً خوانده بودند. کیم دریافت که اگر سرمایه و اطلاعات فنی کره جنوبی با نیروی کار ارزان و منظم کره شمالی ادغام شود، می‌توان کالاهای صادراتی بی‌نقصی تولید کرد. یکی از بزرگ‌ترین دغدغه‌های کیم در کره، راه‌اندازی یک کارخانه کشتی‌سازی بحران زده بود. در سال ۱۹۷۸، دولت کره از او خواست تا بیشترین سهام را از این کارخانه بخرد و آن‌ها را به بهره‌برداری برساند. اما او هرگز به این کار علاقه نداشت و پیشنهاد را رد کرد؛ چراکه کارخانه زیر بار بدهی‌های سنگین بود و تنها یک چهارم آن ساخته شده بود. اندکی بعد کیم، موافقت خود را اعلام کرد و کارخانه کشتی‌سازی کنونی دوو را افتتاح کرد. در سال ۱۹۸۱ کیم کار خرید و فروش کشتی‌سازی را دست گرفت اما در این کار موفق نشد. تا اینکه تصمیم به ساخت کشتی‌ای گرفت که در جهان بی‌همتا باشد. او یک کشتی از استیل ضدزنگ برای حمل مواد شیمیایی ساخت و آن را با ضمانت به یک شرکت حمل و نقل نروژی فروخت. گرچه این معامله برای کیم سودی نداشت اما در سال ۱۹۸۲ عنوان بهترین کشتی جهان و جوایزی را از آن خود کرد. در آن زمان، بازار خرید و فروش کشتی بسیار راکد بود و کارخانه دوو نیز با مشکلاتی مواجه شد و فروش یک کشتی برای نجاتش رو کانی نبود. در سال ۱۹۸۲، او به یک شرکت حمل و نقل آمریکایی، ناوگان کشتی‌سازی برای حمل کانتینر فروخت اما خریدار دچار مشکل مالی شد و پول آن‌ها را نپرداخت. با این وجود، کیم برای دوباره جان بخشیدن به کارخانه کشتی‌سازی‌اش شهرت و سرمایه ۱/۲ میلیارد دلاریش را به خطر انداخت. در نهایت کارخانه کشتی‌سازی را به کارخانه ساخت اتومبیل‌های کوچک، کامیون‌های سنگین و ماشین‌های حفاری و خاکبرداری تبدیل کرد. نیمی از سرمایه مورد نیاز این کارخانه را کیم

و نیمی دیگر را دولت کره با وام‌های بدون بهره تأمین می‌کردند؛ چراکه ۳۳ درصد از کل سرمایه کارخانه متعلق به دولت کره بود. اوسرمایه لازم برای این کار را با فروختن سهام سودآور خود در شرکت خرید و فروش بورس به‌دست آورد.

● مسائل و اعتصاب کارگران کارخانه کشتی‌سازی در جزیره کوچی، در ۲ سال گذشته بیشتر وقت او را گرفت و در جریان این اعتصاب، دوتن از کارگران خودکشی کردند. کیم اظهارداشت: «کشمکش‌های سیاسی و کارگری در کره همیشه با توافق طرفین حل می‌شود. هزینه‌های کارکنان و معیارهای سطح زندگی در کره بسیار کمتر از ژاپن و ایالات متحده است و ما باید میزان تولیدات خود را بالا ببریم.»

او می‌خواهد در آینده‌ای نه‌چندان دور کارخانه‌ها را با طراحی و ساخت ربات توسط مهندسی‌نش، خودکار سازد و به‌ایر منظور، حقوق کارمندان را افزایش دهد. بالاخره در سال ۱۹۹۱، کارخانه کشتی‌سازی به بهره‌برداری رسید.

کیم نگران غفلت آمریکایی‌ها از تولید و بازاریابی است و معتقد است که رقابت در بازارهای آمریکا به شدت کاهش یافته. در باهوش‌ترین و بهترین افراد آمریکا در رشته‌های حقوق بانکداری و سرمایه‌داری تحصیل می‌کنند نه تولیدات و بازاریابی. طبق گزارش مطبوعات آمریکا، کارگران به سمت مواد مخدر و الکل کشیده شده‌اند اما دولت آمریکا این موضوع را پیگیری کرده و اصول اخلاقی را در کارخانه‌ها به اجرا گذاشته است. او می‌گفت: «اگر بعضی جوانب، ایالات متحده را تحسین می‌کنم اما نقش رقابت در بازارهای آمریکا بسیار کم‌رنگ شده؛ چراکه آمریکایی‌ها مانند گذشته اشتیاقی برای کشف چیزهای جدید ندارند و سخت کار نمی‌کنند و تا اقتصادشان توسعه یافت،

به ورزش، تجملات و خوشگذرانی پرداختند و کسب‌وکار را تا حدودی رها کردند.»

اکنون او نگران وطنش است و از اینکه روزی ثروت کشورش (کره) به اندازه آمریکا برسد و جوانان کره‌ای دست از کار بکشند و به خوشگذرانی و بی‌نوی روی آورند، هراس دارد. اگرچه کیم به دنبال پول نیز است اما هرگز شور و اشتیاق و انگیزه خود را از دست نمی‌دهد و می‌گوید: «متنفرم از اینکه بنشینم و دور نلارم و احساس رضایت کنم. پس بیایید جاهایی را کشف کنید که هیچ‌کس آن را نیافته است، کارهایی را انجام دهید که هیچ‌کس در آن فعالیت ندارد». اکنون دویای کیم، تولید بهترین کالای جهان است، کالایی که در سوغ خود بی‌نظیر باشد. او فندکی برمی‌داشت و می‌گفت: «شاید روزی مردم به‌جای دانهیل، نام مرا به عنوان مارک معروفی از کالا بشناسند.» آنهایی که کیم را می‌شناسند، می‌دانند که او قابلیت انجام کارهای عظیم‌تر از ساخت فندک را دارد و کتابش یک بیم و سرمشق برای جهانیان است.

او می‌گوید: «بوی پول را همه جا حس می‌کنم. اینگرس هر خیابان از طلاست بنابراین پول را در خیابان هم می‌توان یافت. اگرچه در بعضی جاها پول درآوردن واقعاً سخت است اما من کارآفرینم و به خوبی می‌دانم چگونه فرصت‌های طلایی کار و تجارت را بیابم، همان‌طور که یک نقاش به دنبال منظره زیبا و یک ماهیگیر در جستجوی آب‌های پرماهی است.»