

سکفرش هر خیابان از طلاست

نویسنده

تیم وو چونگ

مترجم

سید مهدی سجادیان

www.ketab.ir

سرشناسه: کیم، وو، چونگ، ۱۹۲۶-م.

عنوان: سنگ فرش هر خیابان از طلاست.

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

مشخصات نشر: تهران، یاری گر، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری: ۲۰۸ ص.

بهاء: ۱۳۵۰۰۰ ریال ISBN: 978-600-97263-9-4

وضعیت فهرست نویسی: فیا.

یادداشت: عنوان اصلی: 1992, Every street a paved with gold the road real success,

موضوع: موفقیت در کسب و کار - کره جنوبی موضوع: مدیریت صنعتی - کره موضوع: شرکت دوو

شماره افزوده: سجادیان، سید مهدی، مترجم

رده بندی کنگره: ۱۳۹۵، ۹س۹/ک۹ HF۵۳۸۶

رده بندی یوبی: ۶۰۱/۱

شماره ترک: ۴۱۲۸۰۴۳

انتشارات

یاری گر

نام کتاب: سنگ فرش هر خیابان از طلاست

نویسندگان: کیم وو چونگ

مترجم: سید مهدی سجادیان

ناشر: یاری گر

نوبت چاپ: اول / ۱۳۹۶

چاپخانه: احسان

شمارگان: ۳۰۰ نسخه

قیمت: ۱۳۵۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۲۶۳-۹-۴

کلیه حقوق این اثر محفوظ می باشد.

تهران، خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، خیابان روانمهر، پلاک ۱۳۴

تلفن: ۰۹۳۹۱۵۳۲۴۱۰

فهرست

۱	مقدمه
۱۵	گام اول: رویاپردازی
۱۷	کسانی که رویاهایشان بزرگ است، خالقان تاریخند
۲۱	خوش‌بینی و فلسفه زندگی من
۲۵	اخلاقیت در رویاها
۲۷	بزرگ‌ترین تفریح من کار است
۳۱	جهان به‌ناور و فرصت‌های طلایی
۳۵	افراد خلاق
۳۷	نیروی بیکران من
۳۹	خوشبخت واقعی کیست؟
۴۳	گام دوم: مدیریت
۴۵	تنها مدیریت کافی نیست، باید تصمیم گیرنده‌ای جرات‌مند باشید
۴۹	تصمیم‌گیری سریع، به جا و موفق
۵۳	سخت‌ترین معامله
۵۷	کاهش تعداد جلسات کاری طولانی تنها با یافتن اطلاعات دلایل
۵۹	هر چیزی در جای خود و هر کسی در مقام خود (راز انتخاب شدن مناسبت)
۶۱	انتخاب مدیران شایسته از افراد شرکت
۶۳	بهترین دستیار جهان یا بهترین برنامه آموزشی
۶۷	راهی برای پویایی مدیران و درمان مدیران تنبل
۶۹	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 غم‌مول‌سری من سلامتی خود را حفظ کنید

۱۱۱

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

۱۱۷

راهکارهای سنگانه‌سرای ورود به دنیای موفقیت

۱۲۱

همیشه بوری به ده در پی انجامشان هستید، در ذهنتان مجسم سازید.

۱۲۵

روش‌هایی برای سبب‌ش قبا

۱۲۹

از خودخواهی‌ها خلاص شوید

۱۳۳

توصیه‌هایی به جوانان: اسیر زرق و برق دنیا نشوید

۱۳۷

این جهان مال شماست

۱۴۱

آنان که نقش به‌سزایی در زندگی من ایفا نمودند.

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؟

۱۶۲

راه‌های پول در آوردن و منطقی خرج کردن

۱۶۹

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
انسان‌های معمولی هم قادرند دست به کارهای فوق‌العاده بزنند
ثروتمندان، عامل مشکلات موجود در جامعه مصرفی
آیا آمریکای پیش‌رو، در حال پس‌روی است
به خاطر سود خود، هرگز راضی به ضرر دیگران نشوید
اصول هشت گانه موفقیت



مقدمه

پس از جنگ تحمیلی که، جنگ از هیچ شروع کرد و با تلاش و پشتکار بسیارش اکنون بنیان‌گذار و رئیس یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های جهان است و با این کار عظیمش، غرب آسیا را به مرکز 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 جهان را هم آورده تا طیف وسیعی از صنایع الکترونیک، تولید پیانو و هتل‌های 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 پونتیاک و بالابرهای کاتریلار 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 یوید راکفر، 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 انسان‌زدگی «هواشیورا الگر» را کم‌رنگ می‌کند. این کتاب در کره، همانند کتاب‌های «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 عظیم بی‌پایان اوست، به او کمک می‌کند تا در پیکارهایش برای کسب موفقیت برتری یابد.

او مشتاقانه کار می‌کرد و از ثروت‌اندوزی و صرف پول تنها برای خوش‌گذرانی بیزار بود. این طرز تفکر، بیانگر ذکاوت و شخصیت نامالوی 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 فروشندهن اعتصاب کارمندان کارخانه کشتی‌سازی دوو در اکیو، به جزیره جنوبی کوچی رفته بود، نوشت.

او با توانایی‌های فراوانش، مشکلات را به فرصت‌های شغلی تبدیل می‌کند. یکی از عوامل موفقیت‌های کیم، جرأت ریسک کردن او بود. برای مثال: بیش از ۱۰ میلیارد دلار برای قراردادهای ساختمانی غیر نظامی در لیبی سرمایه‌گذاری کرد. او می‌گفت: «ابتدا همه جوانب کار در نظر گرفته می‌شود، بنابراین هرگز ریسکی در کار نیست». در ضمن او فقط پروژه‌هایی را می‌پذیرفت که در هر شرایطی حتی با تغییر رژیم حکومتی همواره سودآور و به نفع همه مردم باشند و یا پذیرفته شدن پروژه توسط حکومت جدید را یک امتحان اقتصادی، اخلاقی یا حساب می‌آورد.

و اما انگیزه کیم برای فعالیت‌ها و موفقیت‌های فراوانش چه بوده است؟ او می‌گفت: «ثروت در زندگی من معنایی ندارد؛ چراکه هر وقت اراده کنم آن را دارم.» او چهل و پنجمین شرکت بزرگ جهان را تأسیس کرد و ثروت زیادی به دست آورد و بیشتر آن را صرف کمک به بیادهای مردمی همچون خدمات درمانی و تعلیم و تربیت کرد. کیم از اینکه توانسته به بیشتر رویاهایش جامه عمل بپوشاند، احساس رضایت می‌کند و می‌گوید: «حکومت من در ایجاد این تجارت عظیم، بیشتر نجات کشورم از فقر و تنگدستی بود است. از این‌که توانستم رویاهایم را، که خیلی‌ها انجام آن‌ها را از محالات می‌دانستند، در عمل نشان دهم، احساس شادمانی می‌کنم.» او موقعیت منحصر به فردی در جهان کار و تجارت دارد. شرکت دوو همانند شرکت‌های سامسونگ و هیوندای، یکی از شرکت‌های زنجیره‌ای عظیم است که دارای اعتبارات دولتی فراوان بوده و در توسعه اقتصاد کره جنوبی نقشی به‌سزایی 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 کارداران شناخته شوم نه مالکی ثروتمند».

او متعلق به نسلی است که با مصیبت‌های ناگوار مواجه شده و خود آن را نسل 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 تحمیلی کره این ملت را به ۲ قسمت تقسیم کرد و به قول کیم، آن صنعت اندک آن هم نابود شد. غرب، کره جنوبی را کشوری شکست خورده می‌دانست. اما کیم با پیروزی‌ها و فعالیت‌های بی‌شمارش عکس این موضوع را ثابت کرد.

هنگامی که از دانشگاه فراغت تحصیل شد، درآمد سالانه کشور کره که اینک بیش از ۶۰۰۰ دلار است، همان زمان به سختی به ۷۶ دلار می‌رسید. او کارش را در دهه ۷۰، از صنایع نساجی 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 خلاقیت و شهامت خود و با استخدام بیش از ۹۰۰۰۰ پرسنل به نمایش تک نفری خود ادامه داد و بازدهی تجارت خود را چندین برابر کرد. دکتر پارک سونگ کی، 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 کنفیوسیسی 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 یک‌سال 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 سودان نیز نشان افتخاری را برای تشکر از کمک به اقتصاد کشورهاشان به او اهدا کردند. او مدارک افتخاری دیگری نیز از ایالات متحده و کره دریافت کرد. دانشجویان کره‌ای، او را به عنوان الگوی اعتماد به نفس برگزیدند.

او می‌گوید: «من بی‌مانند، 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 کارهاقی نمی‌ماند.» اما رقیبان کیم، تجارت و سرمایه‌گذاری‌های کلان او، در بعضی از کشورهای بی‌ثبات جهان سوم را از نقص‌های او می‌دانند و بسیاری از بانک‌ها از تکرار اینگونه سرمایه‌گذاری‌های او هستند.

کشورهای غربی می‌گویند: «او تا کی می‌تواند کارمندانش را در ازای 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 می‌کردند و کارمندان جهت حقوق بیشتر اعتصاب 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. تا اینکه 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.

مالکان و رهبران بزرگ تجارت کره‌ای که بیشتر لقب توسعه‌دهندگان اقتصاد را از آن خود کرده بودند، اکنون شاه‌زدان آسیا به شمار می‌روند. سیاستمداران نیز از نفوذ و ثروت کلان مالکان بزرگ اظهار نارضایتی می‌کنند. اما کیم مدت‌ها پیش از این جنجال، سهام و دارایی‌های شخصی خود را وقف مؤسسه خیریه کرده و اکنون می‌گوید: «همه از اینکه بیشترین سود نصیب مالکان بزرگ می‌شود، ناراضی هستند». دولت کره به شرکت‌های بزرگ، جهت واگذاری سهام‌های شخصی‌شان 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 همکارانش بسیار محبوب کرده، به گونه‌ای که اغلب او را «توسا» می‌نامند. توسا به معنی معلم کونگ فویی است که به شاگردانش می‌آموزد بالاتر از حد غیرممکن به سوا برزند. او از همان ابتدا به مشتریانش متعهد بود و حتی اگر از ضرر مالی سفارش سستی می‌داشت، بود، آن را می‌پذیرفت و با جان و دل انجامش می‌داد.

کیم در دهه ۷۰، تولید پوشاک را برای فروشگاه‌های آمریکا آغاز نمود. او کار خود را با خرید پیراهن‌های 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 بی‌ربطی و بی‌میلی فروشگاه‌های زنجیره‌ای سیزر، برای خرید پوشاک کره‌ای فائق آمد. هنگامی که آمریکا و اروپا برای واردات پوشاک حدودی 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 به 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 تولید آن‌ها رسید 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 به‌دست آورده بود، می‌دانست که سایر شرکت‌ها هم به بزرگ در این کارها فعالیت ندارند و شرکتش را با خرید شرکت‌های ورشکسته دوباره جان بخشیدن به آن‌ها گسترش داد. او هیچ‌گاه دارائی‌های آن‌ها را در مناقشه نمی‌گذاشت و کارمندان را اخراج نمی‌کرد بلکه با تزریق سرمایه و استخدام مدیران کاردان و با تجربه به آن‌ها حیاتی دوباره می‌بخشید. همان‌طور که خودش همیشه می‌گفت: «من شرکت‌های بحران دیده را غارت نمی‌کنم.» نظرش در مورد این‌گونه 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 مائی گونر مال بود، به کیم مجوز ورود به صنایع سنگین را داد و همچنین 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 تاجران که قابلیت‌هایشان را اثبات کرده بودند، کمک می‌کرد تا به رشد اقتصاد کشورشان بپردازند.

به کیم پیشنهاد شد که تمام کارخانه ماشین‌سازی دولتی را که تقریباً ورشکسته بود و به مدت ۳۰ سال تنها ضرر می‌داد، خریداری کند. اگرچه پذیرفتن چنین پیشنهادی تمام سیران 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 دوو کرد تا خود به کارخانه رسیدگی کند. برادر کیم می‌گفت: «من با جان و دل به تو کمک می‌کنم؛ زیرا تمام زندگی کیم در خطر است.»

رئیس کیم، با چندین ماه کار و زندگی در کارخانه، اشغال کار 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

سازمانی برای آن‌ها، چندین میلیون دلار، نزدیک بر نصف کل سرمایه شرکت، هزینه کرد و با این کار، کارکنان را به کار ترغیب کرد. قطعات موتور دیزل آلمانی را به صورت عمده و نقدی خریداری کرد و مجوز واردات این موتورها را که به خاطر بی‌اعتبار شدن شرکت، توسط سازندگان کامیون از آن‌ها گرفته شده بود را دوباره باز ستاند. ده هزار موتور مضاف بر تعداد سفارش، تولید کرد تا سازندگان کامیون برای واردات موتور هیچ عذر و بهانه‌ای نداشتند. تنها در نه ماه توسط شرکت حیات تازه‌ای به کارخانه بدهد و این کارخانه، شرکت کنونی صنایع سنگین دوو است. این موفقیت، شهرتش را چندین برابر کرد و بر جسارتش افزود.

تا اینکه تصمیم به تولید بالابرهای کارتریلار و قطعات هواپیمایی بوئینگ گرفت. سپس به دنبال مجوز خرید یک کارخانه اتومبیل‌سازی کره‌ای وابسته به جنرال موتورز آمریکا رفت و در حال حاضر، اتومبیل‌های یونتی‌اک‌لاتر را به بازار کره و آمریکا عرضه می‌کند. او طی چند سال سرمایه‌گذاری مشترک با جنرال موتورز، تولید قطعات خودروهای مختلف را برای صادرات آغاز نمود و انتظار داشت که سودآوری این کار، از صادرات خودرو بیشتر باشد اما نارضایتی دیگر شرکای جنرال موتورز، روابط آن‌ها را تیره و تار کرد. کیم می‌گفت: «اختلافی که وجود دارد این است که آمریکا نگران بازار خرید است و ما می‌گوییم هنگامی که در بازار رقابت باشد، دیگر جایی برای این گونه نگرانی نیست.» اما همچنین از جنرال موتورز، به دلیل فروش اتومبیل‌های ساخت کره در آمریکا و افزایش قیمت قطعات اتومبیل‌های لمانز شکایت داشت و جنرال موتورز به خاطر افزایش دستمزدهای کارکنان و ضرر مالی وارد شده به علت مشکلات کنترل کیفیت، از کیم اظهار نارضایتی کرد. بالاخره کیم با خرید ۵۰ درصد

سهام 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 خطر احتمالی و تشخیص فرصت‌های عالی، به تمام این نقاط سفر می‌کند. او برای متحد شدن و پیوستن به دیگر شرکت‌ها، قیمت پیشنهادی یکی از مناقصه‌های سازمانی‌شان را کاهش داد و با از بین بردن سودهای کوتاه مدت، کار و تجارت با توسعه‌یاد و با این کار، به چین و اروپای شرقی نیز نفوذ کرد و اکنون در حال تولید خودرو در جنوب چین است.

او، صادرات ماشین، تجهیزات الکترونیکی و ماشین‌آلات را به مجارستان آغاز نمود و در آغاز نیز یک بانک سرمایه‌گذاری مشترک تأسیس کرد، دفاتر دیگری را در مسکو، صوفیه، ورشو و هوشی‌مین‌سیتی راه‌اندازی کرد. او می‌گفت: «ما تنها نیمی از بازارهای جهان را در دست داشتیم؛ چراکه با کشورهای سوسیالیستی تاکنون معامله‌ای نداشتیم.» کیم با نفوذش به بازارهای جهانی، باعث ایجاد روابط دیپلماتیک کره جنوبی با کشورهای 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 علاقه‌ای 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 کشتی را در دست گرفت اما در این کار موفق نشد.

تا اینکه تصمیم به ساخت کشتی‌ایی گرفت که در جهان بی‌همتا باشد. او یک کشتی از استیل ضدزنگ، بر روی حمل مواد شیمیایی ساخت و آن را با ضمانت به یک شرکت حمل و نقل نیایش 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 کافی نبود. در سال ۱۹۸۲، او به یک شرکت حمل و نقل آمریکایی، ناوگان کشتی برای حمل کانتینر فروخت اما خریدار دچار مشکل مالی شد و پول آن‌ها را پرداخت نکرد. باین‌وجود، کیم برای دوباره جان بخشیدن به کارخانه کشتی‌سازی اش سهرت 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 موردنیاز 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 آینده‌ی نه‌چندان دور، کارخانه‌ها را با طراحی و ساخت رباط توسط مهندسينش، خودکارساز و به‌این‌منظور، 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، چون باهوش‌ترین و بهترین افراد آمریکا در رشته‌های حقوق بانکداری و سرمایه‌گذاری 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: «اگرچه از 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 عیش و نوش 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 سینم و از دور نظاره کنم 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 رویای کیم، تولید بهترین کالای جهان است، کالایی که در نوع خودی نظیر باشد. او فندکی برمی‌داشت و می‌گفت: «شاید روزی مردم به جای دان‌بیل، 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 پیام و سرمشق برای جهانیان است.

او می‌گوید: «بوی پول را همه جا حس می‌کنم. تنگ‌فروش 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.»