

سنگفرش هر خیابان از طلاست

راهی به سوی موفقیت واقعی

■ نویسنده:

کیو و چونگ

مؤسس و رئیس شرکت دوو

■ مترجم:

المیرا محمدی

■ ویراستار:

الناز خجسته



سرشناسه : کیم، وو - چونگ، ۱۹۳۶ - م. Kim, U-jung

عنوان و نام پدیدآور : سنگفرش هر خیابان از طلاست: راهی به سوی موفقیت واقعی / نویسنده کیم وو چونگ؛ مترجم المیرا محمدی؛ ویراستار الناز خجسته.

مشخصات نشر : تهران: آرایان، ۱۳۹۶.

مشخصات ظاهری : ۲۴۰ ص.

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۸۸-۳۵-۸

وضعیت فهرست نویسی : فیا.

یادداشت : عنوان اصلی: Segye nūn nōlko hai il ūn manta.

کتاب حاضر از متن انگلیسی با عنوان

"Every street is paved with gold: the road to real success" یادداشت:

به فارسی برگردانده شده است.

موضوع : کیم، وو چونگ، ۱۹۳۶ - م. Kim, U-jung

موضوع : مدیریت صنعتی - کره جنوبی

موضوع : Industrial management-- Korea (South)

موضوع : موفقیت در کسب و کار - کره جنوبی.

موضوع : Success in business--Korea (South)

موضوع : حمیدی، المیرا، ۱۳۶۴ - م. مترجم.

موضوع : الفز، سجت ته، "ناز، ۱۳۶۶ - م. ویراستار.

رده بندی : ۳۹۶ س۱ ۵۲۸۶ HF

رده بندی دیویی : ۶۵۰۱

شماره کتابشناسی ملی : ۴۷۲۱/۶۲



سنگفرش هر خیابان از طلاست

کیم وو چونگ

المیرا محمدی

الناز خجسته

علی غلامی

اول، ۱۳۹۶

۱۰۰۰ نسخه

۱۵۰۰۰ تومان

۹۷۸-۶۰۰-۸۶۸۸-۳۵-۸

نام کتاب

نویسنده

مترجم

ویراستار

ناظر چاپ

نوبت چاپ

شمارگان

قیمت

شابک

تهران: خیابان انقلاب، خیابان فخر رازی، کوچه فاتحی داریان، پلاک ۶، طبقه اول

تلفن: ۶۶۴۰۰۲۳۵ - ۶۶۹۷۱۳۴۴

پست الکترونیک: info@arayanbook.com سایت: www.arayanbook.com

« حق چاپ و نشر مجدد این اثر برای انتشارات آرایان محفوظ است. »

فهرست مطالب

عنوان

صفحه

مقدمه	۹
فصل ۱: رؤیاپردازی	۲۷
بخش اول: تاریخ، به رؤیاپردازان تعلق دارد	۲۹
بخش دوم: فلسفه زندگی من: چرا من ذاتاً خوش‌بیز هستم	۳۵
بخش سوم: چگونه رؤیایی خلاق داشته باشیم؟	۳۹
بخش چهارم: کار، سرگرمی من است	۴۱
بخش پنجم: دنیای پیرامون ما بسیار بزرگ است	۴۵
بخش ششم: اقلیت خلاق	۴۹
بخش هفتم: چه کسی نبوغ خفته را بیدار خواهد کرد؟	۵۳
بخش هشتم: خوشبختی واقعی چیست؟	۵۷
فصل ۲: مدیریت	۶۱
بخش نهم: مدیریت هدفمند کافی نیست: تصمیم‌گیری در لحظه	۶۳
بخش دهم: یک درس در تصمیم‌گیری	۶۹

- بخش یازدهم: سخت‌ترین فروشی که داشته‌ام..... ۷۵
- بخش دوازدهم: چگونه از ملاقات‌های کاری طولانی بهره‌ییزیم (چگونه اطلاعات را سریع دریافت کنیم)..... ۷۹
- بخش سیزدهم: هیچ‌کس غذای زمین‌ریخته را نمی‌خورد (راز تعیین شغل خوب)..... ۸۳
- بخش چهاردهم: چرا مدیرعاملان داخل شرکت را ارتقا می‌دهم..... ۸۷
- بخش پانزدهم: چگونه بهترین برنامه آموزشی را داشته باشیم؟..... ۸۹
- بخش شانزدهم: با کارمندی که پول شرکت را به‌مخاطره می‌اندازد، چه باید کرد؟..... ۹۱
- بخش هفدهم: نگه‌دار به مدیران تنبل انرژی دهیم..... ۹۳
- بخش هیجدهم: نوآوری و چگونگی انجام آن..... ۹۵
- بخش نوزدهم: هرگز به‌شما مالک شرکت هستید..... ۱۰۱
- بخش بیستم: از سندر «خی‌بی» برحذر باشید! چرا فقط پیش‌رفتن کارساز نیست؟..... ۱۰۵
- بخش بیست‌ویکم: چگونه ارها، سودآور جدید را انتخاب کنیم..... ۱۱۱
- بخش بیست‌ودوم: یک راه مطمئن برای بدهی (کمک به دیگران)..... ۱۱۵
- فصل ۳: رشد..... ۱۱۹**
- بخش بیست‌وسوم: فرصت‌ها حاصل سختی‌ها هستند، چرا حران خوب است؟..... ۱۲۱
- بخش بیست‌وچهارم: بکوشید بهترین باشید..... ۱۲۵
- بخش بیست‌وپنجم: چگونه بهترین استفاده را از زمان ببریم..... ۱۲۹
- بخش بیست‌وششم: چگونه نابغه شویم؟..... ۱۳۳
- بخش بیست‌وهفتم: تمرینی برای ساخت اعتمادبه‌نفس..... ۱۳۹
- بخش بیست‌وهشتم: فرمول خاص من برای تندرستی..... ۱۴۱
- بخش بیست‌ونهم: چهار راه برای پیدا کردن بهترین معلم..... ۱۴۵
- بخش سی‌ام: شش کلید موفقیت برای شروع یک حرفه..... ۱۴۹
- بخش سی‌ویکم: فقط کافی است مجسم کنید چه چیز می‌خواهید..... ۱۵۳
- بخش سی‌ودوم: چه دیدگاهی نسبت به رقبای خود داشته باشیم؟..... ۱۵۷

- بخش سی و سوم: خطرات خشنودی از خود..... ۱۶۱
- بخش سی و چهارم: نصیحتی به جوانان..... ۱۶۵
- بخش سی و پنجم: دنیا مال شماست..... ۱۶۹
- بخش سی و هشتم: افرادی که بیشترین تأثیر را بر من گذاشتند..... ۱۷۳
- بخش سی و هفتم: درسی از دنیای عنکبوت‌ها..... ۱۷۹
- فصل ۱ رهبری..... ۱۸۳**
- بخش سی و هشتم: ویژگی‌های رهبر..... ۱۸۵
- بخش سی و نهم: پول خنثی است..... ۱۸۹
- بخش چهل و یکم: متعهد و مدبرانه عمل..... ۱۹۳
- بخش چهل و یکم: چرا به پسران به دست آوریم و به درستی خرج کنیم؟..... ۱۹۵
- بخش چهل و دوم: چرا مدیران باید با تر از سطح دارایی خود زندگی کنند؟..... ۲۰۱
- بخش چهل و سوم: چرا دیوانه‌وار را می‌کام؟..... ۲۰۵
- بخش چهل و چهارم: افتخار به مشقت کشیدن..... ۲۰۹
- بخش چهل و پنجم: آیا سخت‌کوشی به زندگی خانوادگی آسیب می‌زند؟..... ۲۱۱
- بخش چهل و ششم: پاداش جایزه دادن..... ۲۱۵
- بخش چهل و هفتم: تنها چیزی که نمی‌توان از دست داد..... ۲۱۷
- بخش چهل و هشتم: وادار مردم عادی به انجام کارهای غیرعادی..... ۲۲۱
- بخش چهل و نهم: در جوامع مصرف‌کننده، صاحبان ثروت مشکل‌آفرین هستند..... ۲۲۵
- بخش پنجاهم: آیا آمریکا روحیه پیشروی خود را از دست می‌دهد؟..... ۲۲۹
- بخش پنجاه و یکم: چرا نمی‌توان با زیان رساندن به دیگران سود کرد؟..... ۲۳۳
- بخش پنجاه و دوم: هشت گام برای زندگی کامل: حرف آخر به جوانان جهان..... ۲۳۷



پس از جنگ ویران کننده کره، کیم، در سال ۱۹۴۵ از صفر شروع کرد و یکی از بزرگ ترین شرکت های جهان را ساخت. کیم، بنیان گزار و رئیس دو، انگیزه و تخیلی را تجسم می کند که آسیای شرقی را از مرکز به پای رشد اقتصادی تبدیل می کند. او با در دست گرفتن شرکت های مشکل دار، بازسازی آن ها در کره، بسیار پیشرفت می کند. کیم، بزرگ ترین کارآفرین صنعتی و حتی در بازارهای ممنوعه نیز به دنبال سود است. انگیزه بی امان او، «مردم متشکل از ۲۲ شرکت اصلی را تشکیل داده است که شامل طیف گسترده ای از صنایع سنگین و الکترونیک تا پیانو و هتل می شود. رئیس کیم می گوید: «من می توانم همه جا بوی پول را حس کنم!»

کیم، مرد خستگی ناپذیر و حرفه ای ۵۵ ساله، دسترسی جهانی بی حد و مرزی دارد. او نیمی از سال را در جهان به دنبال فرصت های جدید می گردد، ماشین های کره ای را با کشتی به چک اسلواکی می فرستد، در ایرلند شمالی

دستگاه ضبط صوت تولید می‌کند، و در وادی سلیکون کالیفرنیا صاحب یک طراحی ریزتراشه است. شاید کیم در غرب هنوز بر سر زبان‌ها نیفتاده است؛ اما امریکایی‌ها در محاصره محصولات او هستند: خودرو پونتیاک، جرثقیل کترپیلار، بخش‌هایی از هواپیماهای بوئینگ، و رایانه‌ها. از این رو، تعجبی ندارد که گروه دوو او، ۲۵ میلیارد دلار بیشتر از زیراکس، ایستمن کداک^۱ و دبیسکو^۲ فروش کرد.

کیم نشان می‌دهد چرا قدرت اقتصادی از غرب به آسیا تغییر یافته است، درحالی‌که همه متعهد^۳ از آن سود می‌برند. او همتای آسیایی اندرو کارنگی^۴ یا جان دی راکفلر^۵ است؛ اما نبوغ و روحیه فداکاری منحصر به فردی دارد. همه می‌توانند مطالب بسیاری از کیم بیاموزند؛ به‌ویژه مهارت خارق‌العاده او در انگیزه‌بخشی به دیگران. زندگی با خاخره او، حتی باعث می‌شود هوراشیو الگر^۶ سست‌عنصر به‌نظر برسد.

کتاب حاضر که کیم آن را نوشته و به‌فراوان‌ترین کتاب به زبان کره‌ای است، ابتدا مجموعه‌ای از مقالات کوتاه بود که جوانان کشورش را خطاب قرار می‌داد؛ اما پیامی جهانی داشت. سپس بسط و تغییر یافت. هم‌چون استقبالی که در امریکا با کتاب‌های موجز لی ایاکولا^۱، رئیس شرکت خودروسازی کرایسلر، برانگیخته شده بود، در کره جنوبی هم کیم استقبالی عمومی برانگیخت. خرد کیم، بسیار باصلاحت‌تر از آن است که عموم مردم می‌پندارند.

۱. شرکت چندملیتی سازنده تجهیزات، مواد خام و خدمات عکاسی.

۲. شرکت صنایع غذایی.

۳. سرمایه‌دار اسکاتلندی تبار امریکایی که بنیان‌گذار شرکت فولاد کارنگی بود.

۴. سرمایه‌دار بزرگ تاریخ امریکا.

5. Horatio Alger

6. Lee Iacocca

از نظر او، کار بسیار هیجان‌انگیزتر از تفریح است و از این‌که ببیند پول را برای تفریح هدر می‌دهند تنفر دارد؛ اما دیدگاه نئوکنفوسیانیسم او عامل اصلی رشد کره جنوبی به‌عنوان قطب صنعتی و عملکرد فوق‌العاده دیگر اقتصادهای آسیای شرقی است.

یکی از عواملی که کتاب‌های کیم را از درس‌های اخلاق تاجر موفق فراتر می‌برد، حسه شخصی اوست. کیم با استعدادی بی‌نظیر، مشکلات را به فرصت تبدیل می‌کند. او که مجبور شد برای پایان‌بخشی به اعتصاب در کارخانه دوو، اکبر در جزیره جنوبی کوچی، بهار ۱۹۸۹ را در آن‌جا سپری کند، از شب‌های طوفانی آن نوشتن کتاب استفاده کرد.

کیم، که یک ریسک‌بند جسمی در جهان سوم است، در قراردادهای ساخت‌وساز شهری در لیبی، بیش از ده میلیارد دلار به‌دست آورد. او در اوج جنگ ایران و عراق، ساخت خطوط لوله را در ایران شروع کرد. البته خودش این تلاش را بی‌پروایی نمی‌داند، بلکه می‌گوید: «زمانی که به یک محل پرخطر می‌رویم، به همه مسایل توجه بیشتری می‌کنیم. در نتیجه هیچ خطری ما را تهدید نمی‌کند.» علاوه بر آن، تنها پروژه‌هایی را انتخاب می‌کند که برای همه مردم کشور سودمند است و حتی با تغییر کامل شرایط، باز هم پابرجا می‌ماند. این مسأله که دولت جدید هم از پروژه حمایت می‌کند، برای کیم هم نوعی آزمایش برآورد سطح روحیه است و هم آزمونی اقتصادی.

کیم، به‌یقین پشتکار بسیار بالایی دارد؛ اما نه از روی حرص و طمع. وی با داشتن چهل‌وپنجمین شرکت بزرگ دنیا، ثروت عظیمی دارد که بیشتر آن را برای مراقبت‌های بهداشتی، پژوهش‌های علوم پایه و تحصیلات به مؤسسات اهدا می‌کند. او یک بار گفت: «پول درآوردن برایم مهم نیست، زیرا می‌توانم هرگاه خواستم، آن را به‌دست آورم.» در عوض اظهار می‌کند

انگیزه‌اش ناشی از نیاز به ایجاد تجارتی بزرگ است که بتواند کره جنوبی را از فقر برهاند. کیم در این کتاب، درباره رضایت ناشی از موفقیت‌ها با شور و حرارت صحبت می‌کند و می‌گوید: «من دیوانه‌وار کار نکردم که فقط دوزار پول دستم بیاد!» علاوه بر این، «لذت انجام آن چه همه می‌گویند غیرممکن است» را توصیف می‌کند.

کیم، دنیای تجارت کره موقعیتی منحصربه‌فرد دارد. شرکت کیم، هم‌چون هیوندا و سامسونگ، یکی از مجتمع‌های تولیدی بزرگ است که جاییول نام دارد. این شرکت، در ابتدا با تزریق اعتبارهای دولتی رشد کرد و اکنون اقتصاد کره جنوبی را زیر سلطه خود گرفته است. هنوز هم کیم متفاوت است. او جوان‌ترین و تنها مؤسس تحصیل‌کرده شرکت‌های بزرگ کره است. علاوه بر این، به رسم معمول کره در استفاده از شرکت برای ساخت خاندانی ثروتمند پشت پا نمی‌زند و می‌گوید: «دوو چیزی نیست که بتوانم یا بخواهم آن را به خانواده‌ام بسیارم را بوارم مرا تاجری بدانند که تفاوت بین مالکیت و رهبری را می‌داندست».

گاهی، کیم آن قدر خوب است که در واقعیت نمی‌تواند. اما همان‌طور که خودش توصیف می‌کند، فرزند «نسل قربانی» است و با سختی‌های غیرطبیعی آمیخته است. او در کشوری متولد شد که اغتشاشات داخلی، آن را از هم پاشیده و تا ۳۵ سال، یعنی تا سال ۱۹۴۵، زیر سلطه ژاپن بود؛ سپس وارد جنگ داخلی کره شد که دولت را به دو نیم تقسیم کرد و همان‌طور که کیم می‌گوید: «همان صنعت اندکی هم که داشتیم، نابود کرد.» در هشیاری پس از آن فروپاشی، غرب تمایل داشت کره جنوبی را ناامید

بخواند. کیم کمک کرد کره‌ای‌ها ثابت کنند این ارزیابی خنده‌دار است. زمانی که او از دانشگاه فارغ‌التحصیل شد، میانگین سالانه درآمد هر شخص در کره ۷۶ دلار بود و اکنون ۹۰۰۰ دلار است. کیم از تولید منسوجات به خودروسازی و کشتی‌سازی در دهه هفتاد، الکترونیک در دهه هشتاد و محصولات هوافضایی در دهه نود پیشرفت کرد.

او، جان اجرای نمایش تک‌شخصیتی، با برانگیختن حدود نودهزار کارمند با روحیه و تکاپو به خلاق خود، کارایی‌اش را چندین برابر کرد. دکتر پارک سونگ کو، رئیس دوو تلکام، بیش از یک دهه پیش برای این که به خاطر کیم به وطنش برگردد، حرفه پراتیه خود را در امریکا رها کرد. پارک می‌گوید: «رئیس، طرفدار میهن و کنفوسیوسم است و به مدیران اجرایی، استقلال چشمگیری می‌دهد.»

جالب این جاست که بهره‌برداری‌ها که هم در وطن و کشورهای دیگر به رسمیت شناخته شده است. در ژوئن ۱۹۸۰، پادشاه سوئد کارل گوستاو شانزدهم، جایزه تجارت بین‌المللی را به کیم داد. این جایزه را اتاق بازرگانی بین‌المللی، هر سه سال یکبار برای ادای احترام به کارآرینی که با ایجاد یا توسعه شرکت خود در ایده کسب آزاد شرکت می‌کند، اهدا می‌کند. در سال ۱۹۸۸، در نظرسنجی مجله کره‌ای اکونومیست، کیم محترمه‌ترین تاجر کشورش انتخاب شد. سال بعد، دفتر یونسکو در سئول، برای مشارکت اقتصاد و از خودگذشتگی در کار، کیم را مرد سال نامید؛ سپس برای مشارکت در توسعه اقتصادی پاکستان و سودان از آن‌ها نشان دریافت کرد، از امریکا و کره نشان افتخار دریافت کرد و بانوان دانشجوی کشورش، او را معتمدترین تاجر کره‌ای انتخاب کردند.

کیم به ضعف‌های شخصی اعتراف می‌کند و می‌گوید: «من نواختن پیانو

را بلد نیستیم و فکر می‌کنم ریتم نامتعادل دارد. با وجود این، تمام توجه من به کار است.» در این حالت، سایرین دیگر نقص‌های ممکن را کشف می‌کنند. رقبای کره‌ای، کیم را پول حرام‌کن بزرگی می‌دانند و یکی از رقیبانش می‌گوید: «برای تقریباً هر فرصت شغلی، انگیزه‌ای سرشار از بی‌پروایی او را فرا می‌گیرد.» برخی صرافان در سال‌های گذشته، او را برای خطراتی که در کشورهای جهان سوم بی‌ثبات، هم‌چون کار در رژیم معمر قذافی در لیبی، می‌پذیرفت سرزنش می‌کردند. غربی‌ها در تعجب‌اند که چگونه کیم توانست کارکنان را به رعایت ای‌کاری طولانی با حقوق کم وادارد.

با این‌که دست‌درآوردنی‌ها در سال‌های اخیر افزایش چشمگیری داشته است، کیم به‌سختی می‌تواند بازگرنش را به درک نظریه از خودگذشتگی وادارد. این کتاب بخشی از «دشمنی» گسترده اوست که کمک می‌کند بر چالش‌های بی‌سابقه چیره شوند. نیروی کار ارزان و مطیعی که کیم موفقیت اولیه‌اش را با آن‌ها به‌دست آورد، با کامیابی کشور از بین رفت. پس از آن در اواسط ۱۹۸۷، کره جنوبی به‌سمت حکومت دموکراتیک پیش رفت و اتحادیه‌ها، مرتب اعتصاب‌های طولانی‌مدتی برای افزایش حقوق انجام می‌دادند.

در چندین سال اخیر، دستمزد شرکت‌های تولیدی کره به بیش از ۶۵۰ دلار در ماه رسید که بسیار بیشتر از کشورهای آسیایی جاه‌طلبی هم‌چون تایلند و فیلیپین است. هم‌چنین، واحد پول کره جنوبی نسبت به دلار آمریکا افزایش یافت. همین رویداد، باعث افزایش رقابت بین‌المللی شد که این هم یکی از منافع بود که کیم کسب کرد.

علاوه بر آن، رهبران تجاری کره که مدت‌ها در این کشور، از آن‌ها به‌عنوان قهرمانان پیشرفت اقتصادی کره یاد می‌شد، اکنون به سرمایه‌داران

طماع شرقی متهم شده‌اند. سیاست‌مردان دربارهٔ تمرکز ناسالم نفوذ و ثروت اظهار نگرانی می‌کنند، زیرا متوجه شده‌اند خانواده‌ها اغلب مجتمع‌های تولیدی را مدیریت می‌کنند و مالک حدود نیمی از دارایی‌های آن‌ها هستند. کیم، که بیشتر سهام شخصی‌اش در دوو را مدت‌ها پیش از این جنجال‌ها به مؤسسه خیریه بخشیده است، می‌گوید: «امروز همه شکایت می‌کنند، چرا که بیشتر سود به جیب مالک بزرگ می‌رود.» دولت هم شرکت‌های دیگر را مجبور می‌کند، چون شرکت کره که چند سال پیش داوطلبانه دولتی شد، خود را به دولت ملحقه کند.

تعصب کیم برای نار، او را به یک رهبر در میان همکارانش تبدیل کرده است که هنوز هم از او با عنوان «ترسا» یا «رهبر» یاد می‌کنند؛ یعنی مربی کونگ‌فو که به پیروانش می‌آمرد چهره از آن‌چه فکر می‌کنند غیرممکن است، بلندتر بپرند. ابتدا، ایدهٔ رهبری نار را با تعهد نسبت به مشتری می‌شد؛ حتی اگر شخصی مجبور شود از ژاپن با پره‌از برگردد و سفارش زیر قیمت بگیرد.

با پافشاری محض در دههٔ هفتاد، کیم تأمین خرید فیرس‌های بزرگ پوشاک امریکا را برعهده گرفت. او پیراهن‌های امریکایی را در اندازه‌های مختلف خرید؛ سپس آن‌ها را کوک به کوک از هم باز کرد تا بتواند بی‌کند. کیم دفتر فروشی در نیویورک افتتاح کرد که در آن‌جا بدون هماهنگی قبلی به‌سراغ تک‌تک مشتری‌های بالقوه می‌رفت. او می‌گوید: «به‌جای دیدن سه یا چهار مشتری در روز، با ده مشتری ملاقات می‌کردم.» او با تأسیس نمونه‌ای از تسهیلات تست پوشاک امریکایی در کره، توانست بر بی‌میلی شرکت

خرده‌فروش امریکایی سیرز^۱ برای خرید غلبه کند. وقتی امریکا و اروپا سهمیه‌هایی را برای واردات پوشاک اعلام کردند، شرکت کیم بسیاری از سهم کره را به انحصار خود درآورد و آن را سازمان‌دهی کرد.

او این کار را با آگاهی از اطلاعات انجام داد که یکی از کارآمدترین بانک‌های کسب‌وکار او بود؛ سپس در اولین سفرش به امریکا در سال ۱۹۷۰، نسبت به محدودیت‌های وارداتی ممکن آگاه شد و زیرکانه خود را برای آنها آماده کرد. تخصیص سهمیه براساس عملکرد پیشین او بود. به همین ترتیب، او حدود ۴۰ درصد از کل سهمیه وارداتی آمریکا را برای کره حفظ کرد و سودآوری بسیاری برایش دربر داشت.

کیم با ورود به کسب‌وکارهایی که کمترین رقبا را داشت، به سرعت تغییراتی در دوو ایجاد کرد. او به جای صادرات منسوجات به تولید آن‌ها پرداخت؛ سپس مالک کارخانه‌هایی شد که کیف، دستی و دستکش تولید می‌کردند. بعد متوجه شد دیگر شرکت‌های بزرگ کره هیچ فعالیتی در خدمات مالی انجام نمی‌دهند. بنابراین دوو در بانک‌ها، شرکت‌های مالی و شرکت‌های بیمه‌ای سرمایه‌گذاری کرد. کیم از همان ابتدا، با خرید شرکت‌های مشکل‌دار و سرپاکردن آن‌ها پیشرفت کرد. او می‌گوید: «من شرکت را غصب نمی‌کنم.» او به جای برداشتن دارایی شرکت و به کارگیری کارکنان شرکت‌های خودش، سرمایه و کارشناسان مدیریتی وارد شرکت می‌کند تا شغل‌ها را حفظ کند. دید کیم نسبت به شرکت‌های ازهم‌پاشیده با اغلب مدیران اجرایی متفاوت است و به جای مشکلات، بر احتمالات تمرکز می‌کند.

کارگزار معروف، جیمز کاپل^۲، در مطالعه اخیر مجتمع‌های تولیدی کره‌ای

1. Sears

2. James Capel

نقل کرده است: «استفادهٔ مدبرانهٔ سرمایه، برای کیم اعتبار و خبرگی در مدیریت مالی بهارمغان آورد؛ ویژگی‌ای که اغلب دیگر شرکت‌های خوشه‌ای، از آن برخوردار نیستند... کیم وو چونگ در نهایت با پیش‌برد دوو به خط مقدم اتحادیه‌های کسب‌وکار کره‌ای، مالکیت و تصاحب مجموعه‌ای از شرکت‌ها را به‌عهده گرفت.

ارتباطات سیاسی کمک کرد دوو و دیگر مجتمع‌های تولیدی رشد کنند. در سال ۱۹۷۰، رئیس‌جمهور فقید کره، پارک چونگ هی^۱، فرصتی به کیم داد تا بخشی از سهام صنایع سنگین را بخرد؛ گرچه در آن زمان، این اقدام لطف چندان بزرگی به کیم می‌آمد. رئیس‌جمهور پارک، دانشجوی پیشین پدر کیم در دانشکدهٔ نگارگری بود که دسترسی ارزشمندی برای دوو فراهم کرد؛ اما هیچ حق ویژه‌ای برایش نداشت. پارک با فراهم‌سازی اعتبارهای کم‌بهره به صادرکنندگان موفق، سرچر اقتصاد به کار انداخت. به‌طور خلاصه، دولت از تاجرانی که خود را موفق نشان می‌دادند حمایت می‌کرد. به همین دلیل، از کیم دعوت شد مسؤولیت یک کارخانه ماشین‌آلات دولتی را برعهده بگیرد که به‌مدت ۳۷ سال ورشکسته بود و بدهی‌های بسیاری داشت.

فکر پذیرش چنین مسؤولیتی، اغلب مدیران اجرایی دوو را به وحشت می‌انداخت؛ اما کیم نمی‌توانست مقابل آن ایستادگی کند. در حقیقت، قانون خود علیه استخدام آشنایان را نقض کرد و از برادرش کیم وو چونگ، اقتصاددان و استاد دانشگاه، خواست برای مدتی به‌عنوان مدیر اجرایی دوو خدمت کند تا رئیس بتواند بر کارخانهٔ ماشین‌آلات تمرکز کند. کیم اقتصاددان می‌گوید: «برادرم در هر چیزی خطر می‌کرد. بنابراین مجبور بودم کمکش کنم.»