

# سنگفرش هر خیابان از طلاست

(راهی به سوی موفقیت واقعی)

نویسنده:

کیم وو چونگ

مترجم:

مهرناز صائمی

سرشناسه: کیم، وو-جونگ، ۱۹۳۶ - م.  
**Kim, U-jung**  
 عنوان و نام پدیدآور: سنگفرش هر خیابان از طلاست (راهی به سوی موفقیت واقعی) / نویسنده کیم وو-جونگ؛ مترجم مهرناز صائمی.  
 مشخصات نشر: تهران: پر، ۱۳۹۶  
 مشخصات ظاهری: ۲۱۲ ص.  
 شابک: 978-600-8137-78-8  
 وضعیت فهرست نویسی: فیپا  
 یادداشت: عنوان اصلی: Segye nün nölko hal il ün manta.  
 موضوع: کیم، وو-جونگ، ۱۹۳۶ - م.  
 موضوع: موفقیت در کسب و کار -- کره جنوبی  
 موضوع: (Success in business-- Korea (South  
 شناسه افزوده: صائمی، مهرناز، مترجم  
 رده بندی کنگره: ۵۳۸۶HF ب ۱۳۹۶ س ۹۲ ک /  
 رده بندی دیویی: ۶۵۰/۱  
 شماره کتابشناسی ملی: ۵۰۴۲۱۰۲

## سنگفرش هر خیابان از طلاست



▪ نویسنده: کیم وو چونگ

▪ مترجم: مهرناز صائمی

▪ صفحه آرای: منیر علیزاده

▪ چاپ اول: ۱۳۹۶

▪ تیراژ: ۱۱۰ نسخه

▪ قیمت: ۱۴,۰۰۰ تومان

ISBN: 978-600-8137-78-8

▪ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۱۳۷-۷۸-۸

آدرس: خ لبافی نژاد، بین خ دانشگاه و فخررازی، پلاک ۱۷۴ واحد ۳

تلفن: ۰۹۱۲۳۰۲۵۲۰۵ - ۶۶۴۶۶۹۶۵ - ۶۶۴۶۶۳۶۰

[www.ParNashr.ir](http://www.ParNashr.ir)

## فهرست مطالب

۷	.....	دیباچه‌ی نویسنده
۹	.....	مقدمه‌ی لوئیس رار

### فصل اول: رویاپردازی

۲۶	.....	۱: تاریخ متعلق به کسانی است که رویاپردازی می‌کنند
۳۱	.....	۲: فلسفه‌ای که من برای زندگی دارم
۳۱	.....	چرا من یک خوش‌بین به دنیا آمده‌ام؟
۳۵	.....	۳: چه‌گونه رؤیای خلاقانه داشته باشیم؟
۳۷	.....	۴: کارکردن سرگرمی من است
۴۱	.....	۵: دنیای بزرگ‌تری بیرون از این‌جا وجود دارد
۴۵	.....	۶: اقلیت خلاق
۴۹	.....	۷: چه کسی نبوغ خفته را بیدار خواهد کرد؟
۵۲	.....	۸: خوشبختی واقعی چیست؟

### فصل دوم: مدیریت

۵۷	.....	۹: مدیریت اهداف کافی نیست
۶۳	.....	۱۰: درسی برای تصمیم‌گیری
۶۸	.....	۱۱: سخت‌ترین فروشی که تاکنون داشته‌ام

- ۱۲: ابتدا تصمیمات آسان را بگیرید، حتی در صورتی که..... ۷۲
- یا چه گونه اطلاعات را سریع به دست آوریم..... ۷۲
- ۱۳: هیچ کس از غذایی که روی زمین ریخته شده نمی خورد..... ۷۵
- راز جاگذاری خوب مشاغل..... ۷۵
- ۱۴: چرا من مدیران اجرایی را از درون شرکت ارتقاء می دهم؟..... ۷۸
- ۱۵: چگونه بهترین دستیار دنیا را پیدا کنیم؟..... ۸۰
- یا چه گونه بهترین برنامه‌ی آموزشی را داشته باشیم؟..... ۸۰
- ۱۶: با یک کارمند تنبل که سرمایه‌ی شرکت را به باد می دهد..... ۸۲
- ۱۷: چگونه به مدیران اجرایی تنبل انرژی بدهیم؟..... ۸۴
- ۱۸: اهمیت نوآوری و چگونگی انجام آن..... ۸۵
- ۱۹: خود را مالک شرکتی که در آن مشغولید تصور کنید..... ۹۱
- ۲۰: مراقب انجام کار در حد رفع تکلیف باشید..... ۹۴
- چرا هیچ وقت پیشروی صرفاً روبه جلو کارایی ندارد؟..... ۹۴
- ۲۱: چگونه بازار پرسود جدیدی بیابیم؟..... ۹۹
- ۲۲: راهی مطمئن برای سود بردن..... ۱۰۲
- کمک به دیگران..... ۱۰۲

### فصل سوم: رشد

- ۲۳: فرصت‌ها از میان سختی‌ها سر برمی آورند..... ۱۰۷
- یا چرا بحران‌ها برای شما مفید هستند؟..... ۱۰۷
- ۲۴: سعی کنید بهترین باشید..... ۱۱۰
- ۲۵: چگونه از زمان بیشترین بهره را ببریم؟..... ۱۱۴
- ۲۶: چگونه یک جادوگر شویم؟..... ۱۱۸
- ۲۷: تلاش برای ایجاد اعتماد به نفس..... ۱۲۳
- ۲۸: راز سلامتی من..... ۱۲۴
- ۲۹: چهار راه برای یافتن بزرگ‌ترین استاد..... ۱۲۸
- ۳۰: ۶ راه برای موفقیت در شروع تجارت..... ۱۳۲
- ۳۱: آنچه را که تمایل به انجامش دارید، فقط تجسم کنید..... ۱۳۵
- ۳۲: چگونه رقبای خود را ببینید..... ۱۳۹
- ۳۳: خطر خودبینی..... ۱۴۲
- ۳۴: نصیحت به جوانان..... ۱۴۵

- از درون خود بجوشید..... ۱۴۵  
۳۵: دنیا مال شماست ..... ۱۴۸  
۳۶: چه کسانی بیشترین تأثیر را بر من داشته‌اند؟ ..... ۱۵۰  
۳۷: درسی از دنیای عنکبوت‌ها ..... ۱۵۵

## فصل چهارم: رهبری

- ۳۸: کار رهبر چیست؟ ..... ۱۶۰  
۳۹: پول هیچ‌کاره است. .... ۱۶۵  
۴۰: بهترین نوع مدیر اجرایی ..... ۱۶۹  
۴۱: چگونه پول دریاوریم و از آن خوب استفاده کنیم؟ ..... ۱۷۱  
۴۲: چرا مدیران اجرایی باید پایین‌تر از شأن خود زندگی کنند؟ ..... ۱۷۶  
۴۳: چرا من دیوانه‌وار کار می‌کنم؟ ..... ۱۸۰  
۴۴: افتخار کردن به عرق ریختن در آفریقا ..... ۱۸۴  
۴۵: آیا سخت‌کار کردن برای زندگی خانوادگی شما زیان دارد؟ ..... ۱۸۶  
۴۶: کسب جوایز ..... ۱۸۹  
۴۷: چیزی که نمی‌توانید آن را بخرید اگر از دستش بدهید. .... ۱۹۱  
۴۸: به‌کارگیری افراد عادی برای انجام کارهای خارق‌العاده ..... ۱۹۵  
۴۹: توانگر در جامعه‌ی مصرف‌گرا مشکل دارد..... ۱۹۹  
۵۰: آیا آمریکا پیش‌آهنگی خود را از دست داده است؟ ..... ۲۰۳  
۵۱: چرا از هزینه‌کرد دیگران نمی‌توانید به سود برسید؟ ..... ۲۰۶  
مردم نمی‌توانند تنها زندگی کنند..... ۲۰۶  
۵۲: هشت گام من برای تمام طول زندگی ..... ۲۱۰  
کلام پایانی برای جوانان جهان ..... ۲۱۰



## دیباچه‌ی نویسنده

همیشه از مصاحبت با جوانان لذت می‌بردم، چون برای سادگی و صمیمیت و نظرات بی‌آلایش آن‌ها ارزش زیادی قائل هستم و مایلیم تا تجربیات خودم را به آن‌ها انتقال دهم. حالا که به دوران جوانی‌ام فکر می‌کنم، یادم می‌آید که به تجربه‌ی بزرگان بهای زیادی می‌دادم و از فرصت بهره‌بردن از تجربیات و نصایح آن‌ها، نهایت استفاده را می‌نمودم تا دچار آزمون و خطا در کارهایم نشوم. اما امروز جوانان مجذوب شرایط کنونی هستند و تلاشی برای شکوفایی استعدادهای آنان نمی‌شود. مسائل مادی وارد فرهنگ ما شده و کسی به فکر خلاقیت و شکوفایی آن‌ها نیست. این واقعیت کنونی کشور کره است که البته در سایر جوامع هم چنین مشکلاتی وجود دارد.

نگرانی من این است که چرا کسی به بزرگ‌ترها توجهی ندارد و بدتر این که چرا افراد باتجربه هم تمایلی برای انتقال تجربیات خود به آن‌ها ندارند. باوجود این که کتاب‌های فراوانی در زمینه‌های فرهنگی وجود دارند اما عقاید و تجارب بزرگان باوجود این همه اهمیت موردتوجه قرار نمی‌گیرند.

مدت‌ها بود دنبال فرصتی بودم تا یافته‌ها و تجارب شخصی‌ام را تدوین و در اختیار جوانانی که آینده‌ی این کشور را خواهند ساخت، قرار دهم تا استفاده نمایند، اما فرصتی پیش نمی‌آمد تا این که بهار ۱۹۸۹ فرصتی برایم فراهم شد تا نوشته‌هایم را مرتب کنم. در آن سال مشکلات زیادی داشتم. در شرکت کشتی‌سازی «دوو» اعتصاب شده بود و کارگران دست از کار کشیده بودند، روزها مثل جهنم برایم سخت می‌گذشت اما شب‌ها فرصت داشتم نوشته‌هایم را تکمیل کنم. بارها چنین شرایط سختی را تجربه کرده بودم اما این بار قدر

نعمتی به نام فرصت را خوب می‌دانستم تا نظراتم را برای کسانی که مالک آینده بودند به یادگار بگذارم. هوای منطقه‌ی بندر اکپو<sup>۱</sup> خیلی وحشتناک سرد بود و از نیمه‌های شب تا صبح فرصت نوشتن را از دست نمی‌دادم.

نوشته‌هاییم حاصل تجربه‌های شخصی و بازرگانی من بودند که زندگی به من یاد داده بود. با این که هدفم آموختن به جوانان کره‌ای است اما نکات زیادی دارد که همه‌ی جوانان دارای امیدها و آرزوهای مشابه، می‌توانند از آن‌ها بهره ببرند. اختلاف فرهنگی، پیشرفت‌های علمی، فنی و اختلاف جغرافیایی تأثیر زیادی در این موضوع ندارند. جوانان با دارا بودن نیرو و نشاط به راهنمایی احتیاج دارند تا با مشکلات مبارزه نموده و دنیا‌های جدیدی کشف نمایند. داشتن امید و تصویری روشن از آینده و دیدی اجتماعی برای ساختن دنیایی خوب‌تر و آینده درخشان برای خود و جهانیان ضروری است.

امیدوارم که بتوانم این نکات را به آن‌ها انتقال دهم تا بتوانند برای آینده آماده شوند و دنیای آینده به طرز تفکر جوانان بستگی دارد. هر نکته‌ای که جهت راهنمایی ارائه می‌شود خیلی موردتوجه قرار نمی‌گیرند تا زمانی که به‌مرورزمان و با تجربه‌ی سختی‌ها و شکست‌ها به اهمیت آن‌ها پی خواهیم برد. حرف‌های من هم می‌تواند چنین احساسی را در جوانان ایجاد نماید اما امید زیادی دارم با کسب تجربه به اهمیت سخنانم پی ببرند. با غرور، افتخار و شرف اولین کتابم را به جوانان آینده‌ی کشورم تقدیم می‌کنم تا با اعتمادبه‌نفس به راهشان ادامه دهند، آن‌ها همیشه در قلبم جای خواهند گرفت.

کیم وو-چونگ<sup>۲</sup>

---

1. Okpo  
2. Kim Woo-Choong



## مقدمه‌ی لوئیس رار

کیم وو-چونگ پس از جنگ کره بدون هیچ سرمایه‌ای از صفر شروع کرد و یکی از شرکت‌های بزرگ بین‌المللی جهان را تأسیس نمود. کیم بنیان‌گذار و رئیس «دوو» این ایده را که شرق آسیا به مرکز تجاری جهان تبدیل خواهد شد، طراحی و اجرایی نمود. او کارش را با خرید و احیا شرکت‌های ورشکسته در کشورش شروع کرد. کیم به‌عنوان کارآفرینی برتر در هر جایی به سودآوری فکر می‌کرد تا جایی که بازار بسته‌ای چون ایران را هم فتح نمود. او بدون خستگی ۲۲ شرکت اصلی خود را که طیف وسیعی از فعالیت‌ها شامل صنایع سنگین، الکترونیک، ساخت پیانو و هتلداری را شامل می‌شود، هدایت می‌کند. رئیس کیم می‌گوید: «من بوی پول را از هر جایی استشمام می‌کنم.»

«کیم» ۵۵ ساله بدون خستگی به ثروتی جهانی دست یافته است. او تمام سال، دنیا را درمی‌نوردد تا فرصت‌های تازه‌ای بیابد. او خودروهایی گران‌بهره را به چک و اسلواکی صادر می‌کند، نوارهای ویدئویی را در ایرلند شمالی تولید می‌کند و مالک شرکت طراحی میکروچیپس در «سیلیکون والی کالیفرنیا»<sup>۱</sup> است. شاید کیم هنوز برند یک لوازم‌خانگی در غرب نیست اما آمریکایی‌ها در محاصره‌ی محصولات او قرار دارند:

---

1. California s Silicon Valley

خودروهای لوکس «پونتیاک لمانز»<sup>۱</sup>، «لیفتراک‌های کاترپیلار»<sup>۲</sup>، بخشی از شرکت هواپیماسازی بوئینگ و کامپیوترهای «پیشروی اج»<sup>۳</sup>. تعجبی ندارد اگر بدانیم میزان فروش شرکت‌هایش در سال ۱۹۹۱ بالغ بر ۲۵ میلیارد دلار و بالاتر از شرکت‌های «زیراکس»<sup>۴</sup>، «ایستمن کوداک»<sup>۵</sup> یا «آرجی آر نایسکو»<sup>۶</sup> قرار گرفته باشد.

«کیم» نشان می‌دهد هنگامی که قدرت اقتصادی از غرب به شرق منتقل شود تمامی ملت‌ها از آن بهره‌مند می‌گردند. او را هم‌تراز آسیایی «آندرو کارنجی»<sup>۷</sup> یا «جان دی راکفلر»<sup>۸</sup> می‌دانند اما با دید و تفکراتی متفاوت. هرکسی می‌تواند از کیم بیاموزد مخصوصاً از قدرت خارق‌العاده‌اش در به حرکت درآوردن ملت‌ها و زندگی پرماجرایش موجب شده تا «هوراشیو آلجر» اصلی به نظر آرام بیاید.

این کتاب «کیم» که پرفروش‌ترین کتاب به زبان کره‌ای است در اصل حاوی پندهایی برای جوانان کره‌ای است؛ اما پیامی جهانی دارد، کم‌کم بسط پیدا کرد و کامل‌تر شد. در کره‌ی جنوبی کتاب «کیم» همانند کتاب‌های کوچک «لی یاکوکا» رئیس «شرکت سهامی کرایسلر»<sup>۹</sup> که در آمریکا مشهور است، می‌درخشد. هوش سرشار کیم اولین سرمایه‌اش بود. او دریافت سخت کار کردن بهتر از خوش‌گذرانی و هدر دادن پول است. هرچند نظریه‌ی «ئوگونفوسیوسی»<sup>۱۰</sup> او در کره‌ی جنوبی مانند کلید طلوع کشور به‌عنوان کشوری صنعتی است که سایر کشورها از آن پیروی می‌کنند.

یکی از عناصر کلیدی که موجب شد کتاب «کیم» بسیار مهم‌تر از دست‌نوشته‌های یک تاجر موفق جلوه کند حرکات اسطوره‌ای خود اوست و «کیم» موهبتی برای تبدیل مشکلات به فرصت‌هاست. در بهار

- 
1. Pontiac lemans
  2. Caterpillar
  3. Leading Edge
  4. Xerox
  5. Eastman Kodak
  6. RJR Nabisco
  7. Andrew Carnegie
  8. John d. Rockefeller
  9. Chrysler Corporation
  10. neo-Confucian

۱۹۸۹ فرصتی پیش آمد تا در محوطه‌ی شرکت کشتی‌سازی «دوو» در اکیو در جزیره‌ی جنوبی کوجه<sup>۱</sup> «کیم» در شب‌های بلند بهاری شروع به نوشتن نماید.

«کیم» ریسک‌پذیر در کشوری جهان‌سومی بیش از ۱۰ میلیارد دلار در شهرسازی لیبی سرمایه‌گذاری کرد. او پروژه‌ی راه‌آهنی را در بحبوحه‌ی جنگ تحمیلی عراق بر ایران شروع نمود. همان‌گونه که گفته است: «اگر به مکانی پر از ریسک بروید، وقتی خوب به همه‌جا نگاه کنید متوجه می‌شوید ریسکی وجود ندارد.» او دنبال پروژه‌هایی است که بیشترین سود را برای مردم کشورش دارد.

«کیم» ۴۵ شرکت بزرگ راه‌اندازی کرده است، او خوشبختی آورده است، در بخش پزشکی، تحقیقاتی و آموزشی کارهای زیادی انجام داده است. یک‌بار گفت: «من نگران پول‌سازی نیستم، چون آن را همیشه انجام می‌دهم.» «کیم» پروژه‌هایی اجرا کرده است تا کره‌ی جنوبی از انزوا بیرون بیاید. در این کتاب «کیم» سرشار از موفقیت است و گفته است: «من فقط برای اندوختن چند سکه دیوانه‌وار کار نمی‌کنم، بلکه از انجام کارهایی که دیگران آن‌ها را غیرممکن می‌دانند لذت می‌برم.»

او کاری منحصربه‌فرد در تجارت جهانی کره کرده است. مانند «هیوندا و سامسونگ»، شرکت کیم یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌هایی است که به آن‌ها در زبان کره‌ای «چائبول»<sup>۲</sup> می‌گویند؛ اما «کیم» متفاوت است. «کیم» جوان‌ترین مؤسس است و تحصیلات دانشگاهی دارد و توانسته است این تفکر را معرفی کند که هر شرکتی با خلاقیت می‌تواند به پیشرفت برسد.

او به رسوم کره‌ای‌ها برای تأسیس شرکت‌های خانوادگی خیلی ثروتمند پشت پا زد. «کیم» می‌گوید: «دوو چیزی نیست که من بتوانم یا به خاطر آن از خانواده‌ام بگذرم. امیدوارم به‌عنوان یک تاجر که تفاوت‌های بین مالکیت و رهبری را می‌شناسد، شناخته شوم.»

---

1. Koje

2. Chaebol: شرکت‌های بزرگ

گاهی اوقات آن قدر خوب بود که طعنه به واقعیت می‌زد، باین حال «کیم» از نسلی آمده بود که آن را «نسل قربانی شده» می‌نامید، نسلی که با سختی‌ها خو گرفته بودند. او در کشوری متولد شد که دچار آشفستگی و جدایی شده بود، قبلاً هم تا سال ۱۹۴۵ به مدت ۳۵ سال تحت اشغال ژاپن بوده است، بعدها گرفتار جنگ کره شد که موجب جدایی ملت شد و «کیم» از آن به‌عنوان «نابودی صنایع کوچکی که داشتیم» نام می‌برد. در پی این خرابی‌ها غرب، کره‌ی جنوبی را بی‌چاره و سرخورده می‌نامید. «کیم» ثابت کرد، این عبارت مضحک است. هنگامی که از کالج فارغ‌التحصیل شد، متوسط درآمد سالانه‌ی هر فرد تنها ۷۶ دلار بود و اکنون بالای ۶۰۰۰ دلار است. او در دهه‌ی ۷۰ از تولیدکننده‌ی پارچه به کشتی‌سازی و خودروسازی، در دهه ۸۰ به صنایع الکترونیک و در دهه ۹۰ به صنایع هوافضا ترقی نمود.

او از حالت اجرای تک‌نفره به کارآفرینی که ۹۰۰۰۰ نفر از کارهای خلاقانه او امرارمعاش می‌کردند، تبدیل شد. «دکتر پارک سونگ کیو»<sup>۱</sup> رئیس «دوو تله کام»<sup>۲</sup> کار آینده‌دارش در ایالات‌متحده را یک دهه قبل برای بازگشت به کشورش به خاطر «کیم» ترک می‌کند. «پارک» می‌گوید: «رئیس، حس میهن‌پرستی و کنفوسیوسی<sup>۳</sup> ام را تحریک می‌کند و خودمختاری فراوانی القا می‌نماید.»

شاهکارهای «کیم» جوایز بسیاری در داخل و خارج کسب نموده است. در ژوئن سال ۱۹۸۴ «کارل گوستاو شانزدهمین پادشاه سوئد»<sup>۴</sup>، به «کیم» جایزه‌ی بین‌المللی را که هر سه سال یک‌بار توسط اتاق بازرگانی به کارآفرینانی که ایده‌ی خود را به مرحله‌ی عمل رسانده‌اند، اعطا می‌شود اهدا نمود. در سال ۱۹۸۸ «مجله‌ی کره‌ای اکونومیست»<sup>۵</sup> «کیم» را به‌عنوان تاجری موفق و مؤثر انتخاب کرد. سال بعد هم دفتر یونسکو در سئول او را به‌عنوان فردی که با تلاش معنای دیگری به کار داده است، برگزید. «کیم» توسط دولت پاکستان و سودان به خاطر

1. Dr. Park Sung-Kyou

2. Daewoo Telecom

3. Confucianism

4. Sweden's King Carl XVI Gustaf

5. Korean magazine Economist

کمک به پیشرفت اقتصادشان تجلیل شده و در ایالات متحده و کره نشان‌های افتخار کسب کرده است. او را توسط دانشجویان زن کره‌ای به‌عنوان تاجر موفق کره‌ای برگزیده‌اند.

«کیم» ناتوانی‌هایش را می‌شناسد و می‌گوید: «من نقاشی و موسیقی نمی‌دانم و خود را غیرمتعارف می‌شمارم اما تمام توجهم به تجارت است.» در کره همه از کارهای او متعجب هستند، بیگانه‌ها بدنامی و افتراهای دیگری هم به او می‌زنند. رقبا در کره از «کیم» به‌عنوان یک قمارباز سلطه‌جو یاد می‌کنند-همان‌طور که یکی از رقبایش چنین نظری دارد؛ «کیم تقریباً به‌عنوان یک حکم‌فرمای بی‌پروا در هر فرصت تجاری شناخته‌شده است.» برخی بانکدارها درباره‌ی سبک خطراتی که او در کشورهای جهان سوم انجام می‌دهد در شگفت‌اند؛ از جمله کارهایی که او برای رژیم غیرقابل‌اعتماد «سرهنگ معمر قذافی» در کشور لیبی انجام داد. غربی‌ها متعجب‌اند او چه گونه می‌تواند کارکنانش را وادار کند در مقابل دستمزد کمتر، بیشتر کار کنند.

کره‌ای‌ها در سال‌های اخیر پیشرفت زیادی کرده‌اند، «کیم» دوران سخت زیادی گذرانده است تا کارکنانش را متقاعد کند بیشتر تلاش و فداکاری کنند. کتابش بخشی از راه‌هایی که او را قادر به غلبه بر چالش‌هایش می‌سازد، نشان می‌دهد. اولین پیروزی‌هایش را در پروژه‌ها مدیون هزینه‌ی پایین کارگران کره است، پس از تغییر رژیم حکومتی در اواسط ۱۹۸۷ به دموکراتیک موجب شد تا اتحادیه‌ها دستمزد بیشتری برای کارگران طلب کنند. در چند سال اخیر، دستمزد کارگران کارخانه‌های کره‌ای تا میزان دو برابر یعنی ۶۵۰ دلار در ماه رسیده که خیلی بالاتر از کشور تایلند و فیلیپین است. ارزش «وون کره» در مقابل دلار آمریکا رشد کرد که از مزیت‌های تلاش «کیم» برای کره است.

علاوه بر این، رهبران اقتصادی کره که به‌عنوان قهرمانان اقتصاد مدتهاست در منزل استراحت می‌کنند، اکنون به‌طور دیوانه‌وار به

خان‌های غارتگر شرقی متهم هستند. سیاستمداران در مورد توزیع ناسالم مقام و ثروت شکایت دارند: خانواده‌های مؤسس، بیشتر شرکت‌های کره‌ای را مدیریت می‌کنند و حدود نیمی از کل دارایی این شرکت‌ها را مال خود کرده‌اند؛ اما «کیم» مدت‌ها پیش از این جریان بیشتر سهام خود را در «دوو» به بنیادهای خیریه بخشیده است، او می‌گوید: «این روزها همه ناله و شکایت می‌کنند، چون بیشتر سودها به جیب مالکان بزرگ می‌رود.» دولت کره تلاش می‌کند تا شرکت‌های بزرگ را به شرکت‌های عمومی تبدیل کند درحالی‌که «دوو» سال‌ها پیش داوطلبانه این کار را انجام داده است.

تعصب «کیم» به کار و تلاش، او را به نماد فرقه‌ای در بین همکارانش تبدیل نموده است که هنوز هم اغلب به او «توسا<sup>۱</sup>»، یا استاد می‌گویند که معادل استاد در «کونگ‌فو» است -استاد به شاگردانش نشان می‌دهد که چه گونه می‌توانند بیشتر از تصوّرشان بپرند. استراتژی او از آغاز فعالیت، حفظ ارتباط با مشتری بوده است. از همان ابتدا، ایده‌ی او در مورد رهبری شامل پایبند بودن بر سر تعهداتش در قبال مشتریانش می‌شد، حتی اگر این امر منجر به این می‌شد که یکی از کارمندان با لباس (فرم) ژاپنی برای به سرانجام رساندن یک سفارش با هواپیما پرواز کرده و جلوی ضرر را بگیرد.

در دهه‌ی هفتاد «کیم» به‌صورت مداوم به خرده‌فروشان بزرگ ایالات‌متحده پوشاک صادر نمود. او پوشاک آمریکایی را در انواع ساینها خریداری نمود و کوک به کوک آن‌ها را کپی نمود. هنگامی که او در به‌در دنبال مشتری بالقوه می‌گشت، «دوو» دفتری در نیویورک تأسیس نمود. او می‌گوید: «به‌جای دیدن ۳ یا ۴ مشتری در روز، من می‌توانستم ۱۰ مشتری ببینم.» او با ایجاد مرکز کپی‌سازی در کره، بر بی‌میلی فروشندگان عمده‌ی زنجیره‌ای لباس مستعمل آمریکا غلبه نمود. هنگامی که ایالات‌متحده و اروپا واردات پوشاک را سهمیه‌بندی کردند، شرکت «کیم» اکثر سهمیه‌ی واردات کره را به خودش اختصاص داد. او این کار را با کسب اطلاعات - یکی از مؤثرترین

---

1. tosa

تکنیک‌های تجاری‌اش، انجام داد. در اولین سفرش به ایالات متحده در سال ۱۹۷۰ در مورد احتمال محدودیت‌های واردات شنید و زیرکانه برای آن‌ها آماده شد. تخصیص سهمیه بر اساس عملکرد و کارایی قبلی بود، بنابراین شرکت «دوو» بیش از ۴۰٪ سهمیه‌ی کره را اخذ نمود و بسیار سودآور شد.

کیم خیلی سریع شرکت «دوو» را با وجود چندین رقیب به عرصه‌ی تجارت جهانی وارد نمود. او از صادرکننده‌ی پارچه به تولیدکننده تبدیل شد و چند کارخانه‌ی تولید کیف‌دستی و دستکش راه‌اندازی نمود. او دریافت که سایر شرکت‌های بزرگ کره‌ای داوطلب خدمات مالی نبودند، بنابراین «دوو» در بانک‌ها و شرکت‌های مالی و شرکت‌های بیمه‌ای سرمایه‌گذاری نمود. او در ابتدا هم با خرید شرکت‌های ورشکسته و احیا آن‌ها شروع کرده بود. «کیم» اصرار دارد: «من دشمن شرکت‌های بزرگ نیستم.» به جای این که به دنبال نابودی شرکت‌های ورشکسته باشد آن‌ها را احیا و اشتغال ایجاد می‌کند. او شرکت‌های بیمار را فارغ از تمام ملاحظات می‌بیند و بیشتر از مشکلات، امکانات آن‌ها را درک می‌کند.

همان‌طور که «جیمز کاپل»<sup>۱</sup> در مطالعه‌ی اخیر خود در مورد شرکت‌های بزرگ کره‌ای می‌گوید: رئیس «کیم» «با توجه به قدرت بینش عمیق خود، منابع مالی را مدیریت می‌کند و مانند سایر چابول‌ها به مشکل برنمی‌خورد...» ، «کیم وو- چونگ» در نهایت شروع به ادغام یک سری از مالکیت‌ها و شرکت‌ها نمود و موجب شد «دوو» پیشتاز شرکت‌های تجاری کره‌ای باشد.

روابط سیاسی کمک کرد تا «دوو» و سایر شرکت‌ها رشد نمایند و در سال ۱۹۷۶ آخرین رئیس‌جمهور کره «پارک چونگ‌هی»<sup>۲</sup> به «کیم» فرصت خرید صنایع سنگین را داد. رئیس‌جمهور شاگرد پدر «کیم» در «مدرسه‌ی عادی تائگو» بود، این کار به رشد «دوو» کمک زیادی نمود. رژیم «پارک» برای صادرکنندگان تسهیلات خوبی فراهم

---

1. James Capel  
2. Park Chung-Hee  
3. Taegu Normal School

نمود. به‌طور خلاصه، حکومت به تاجرانی که خود را آماده‌ی رشد کرده بودند، کمک نمود. «کیم» برای خرید یک کارخانه‌ی ماشین‌آلات دولتی که ۳۷ سال ضرر داده بود و به شدت بدهی داشت، دعوت شده بود. تصوّر به دوش کشیدن چنین مسؤولیت سنگینی بسیاری از مدیران هیئت‌رئیس «دوو» را وحشتزده کرده بود، اما «کیم» نمی‌توانست مخالفت و خودداری کند. او حتی به‌طور موقت قانون کشورش را که مخالف استخدام بستگان بود زیر پا گذاشت و از برادرش «کیم دوک‌چونگ»<sup>۱</sup> که استاد اقتصاد دانشگاه بود خواهش کرد تا برای مدتی مدیر اجرایی «دوو» شود تا اینکه رئیس بتواند روی ماشین‌آلات کارخانه تمرکز کند. استاد دانشگاه می‌گوید: «برادرم خیلی ریسک می‌کند و به همین دلیل است که به او کمک می‌کنم.»

رئیس «کیم» سخت کار می‌کرد و چند ماه در کارخانه‌ای خوابید که امروز صنایع سنگین «دوو» است. در عرض ۹ ماه او کارخانه را متحول نمود. «کیم» می‌گوید: «در طول عمرم این‌گونه سخت کار نکرده بودم.»

با زندگی در کارخانه، «کیم» به‌سرعت پی برد که اشتباه چه بود. کارگران خط تولید برای کار سخت و نوبت‌های ۸ ساعته آماده نشده بودند. «کیم» می‌گوید: «ماشین‌آلات روشن شده بودند اما چیزی تولید نمی‌شد.» او حاضر بود برای هرکدام حقوق ۱۲ ساعت را بپردازد تا آن‌ها مزه‌ی پول را بدانند. او همچنین میلیون‌ها دلار برای احداث کافه‌تریای مدرن، آرایشگاه و خوابگاه پرداخت تا روحیه‌ی آن‌ها را بالا ببرد. «کیم» هزینه‌ی تولید موتورهای دیزل تحت لیسانس آلمان را پایین آورد. قبل از این که «کیم» کارخانه را بخرد سازندگان کامیون در کره اجازه داشتند تا موتور آماده وارد کنند. او ده هزار موتور بیشتر از نیاز کارخانه‌ها را تولید نمود و معتقد بود «سازندگان کامیون هیچ بهانه‌ای برای واردکردن موتور ندارند.»

موفقیت او در احیا کارخانه ماشین‌آلات سنگین شهرت «کیم» را صرفاً بیش از هر بازرگان باهوش دیگری بالا برد و تصاحب و تحول آن

---

1. Kim Duk-Choong



شرکت باعث شد تا بلندپروازی‌های خود را گسترش دهد و مسیر «دوو» تغییر کند. همان‌گونه که «کیم» می‌گوید: «اگر من آن کارخانه را خریده بودم الان نمی‌توانستیم برای لودر کاتریپلار و هواپیمای بوئینگ قطعه تولید کنیم.»

موفقیت «کیم» حکومت را متقاعد کرد تا اجازه دهد «دوو» یک خودروساز کره‌ای تحت لیسانس «جنرال موتورز» را بخرد. کارخانه‌ی خودروسازی «دوو موتور کیم» که ۵۰٪ سهامش متعلق به «جنرال موتورز» بود برای بازار کره و آمریکا خودروی «پونتیاک لمانز<sup>۱</sup>» تولید می‌نمود. مهم‌ترین موضوع برای «کیم» چهار الحاقی مشترک سودآور به قرارداد با «جنرال موتورز» برای تولید قطعات مختلف خودرو جهت صادرات در درازمدت بود. اجزای داخلی بسیاری از مدل‌های «جنرال موتورز» از قطعات مونتاژی کارخانه‌های «کیم» تشکیل شده است. درنهایت «کیم» انتظار داشت صادرات قطعات خودرو برای او سود بیشتری از صادرات خودروی کامل داشته باشد.

باین حال اهداف جهانی «کیم» در صنعت خودرو، به بروکراسی «جنرال موتورز» به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده‌ی خودرو در جهان برخورد نمود. صدور خودرو به چکسلواکی، شریک «دوو» در دیترویت<sup>۲</sup> را تحریک نمود. «جنرال موتورز» اصرار نمود تا آلمان با استفاده از یارانه مانع از فروش خودروی «دوو» در اروپا شود. روابطی طوفانی بین «دوو» و خودروساز بزرگ آمریکایی ایجاد شد. «کیم» توضیح می‌دهد: «اینجا تفاوت در فلسفه‌ی همکاری وجود داشت.» «طبق شیوه‌ی تفکر آمریکایی که می‌پرسد بازار کجاست؟ ما می‌گوییم اگر ما ظرفیت داریم و می‌توانیم رقابتی تولید کنیم پس چرا نمی‌توانیم آن را بفروشیم؟» همچنین «کیم» از «جنرال موتورز» به دلیل فروش خودروهای ساخت کره از طریق نمایندگی‌هایش در ایالات‌متحده، به خاطر هزینه‌های سربار بالا که قیمت خرده‌فروشی «لمانز<sup>۳</sup>» را افزایش داده بود، شکایت داشت. در میان کاهش سوددهی «جنرال موتورز» در جهان، شرکت

---

1. Pontiac LeMans  
2. Detroit  
3. LeMans

آمریکایی موجب شد تا صبر و شکیبایی «کیم» با توجه به مشکلات کنترل کیفیت (اکنون حل‌شده) و افزایش هزینه‌ی کارگری در کشور کره، به پایان برسد.

اختلاف بین «کیم» و «جنرال موتورز» به تشدید درگیری قدیمی بین یک تعصب آسیایی پرخاشگر برای رشد سهام بازار و نگرانی آمریکایی برای سود کوتاه‌مدت منجر شد. سرانجام «کیم» این نبرد و کشمکش را با جدا شدن از خودروساز آمریکایی به‌سادگی حل‌وفصل نمود. «جنرال موتورز» نصف سهام «دوو موتور» را خرید. بعد از این همه تلخی، «کیم» موفق شد تا یک تقسیم نسبتاً دوستانه، برای ادامه‌ی تأمین اتومبیل ایالات‌متحده و حفظ سرمایه‌گذاری‌های مشترک جداگانه برای تولید قطعات خودروهای «جنرال موتورز» به وجود آورد. شرکت «دوو» ۸۰ دفتر در سراسر جهان دارد. «کیم» به تمام این کشورها سفر می‌کند و با استفاده از اطلاعات اقتصاددانان و روزنامه‌نگاران و کارمندان دولتی برای فروش بیشتر تلاش می‌کند. «کیم» می‌گوید که او می‌خواهد «خطرات را احساس کرده و فرصت‌ها را استشمام کند.» او با توجه به اطلاعات جدید و دست‌اولی که در اختیار دارد، اضافه می‌کند: «من می‌توانم آن را به انجام برسانم.» در یکی از بازارهای جهان‌سومی جدید، «کیم» کارکنان خود را از طریق کم کردن میزان قیمت پیشنهادی خود در مناقصه‌ی یک پروژه‌ی ساختمان‌سازی بزرگ، شوکه کرد. او این کار خود را تاکتیک «حق‌الورود ما» نامید. او در آن زمان با قربانی کردن سودهای کوتاه‌مدت خود در آن پروژه، راه و روش جدیدی را برای تجارت بیشتر در آینده به وجود آورد.

در همان زمان «کیم» به سمت چین و اروپای شرقی متمایل شد. او می‌گوید: «ما فکر می‌کنیم نیمی از بازار دنیا را تسخیر کرده‌ایم در حالی که به کشورهای سوسیالیستی توجهی نداریم.» در حال حاضر «دوو» در جنوب چین یخچال‌فریزر تولید می‌کند. «کیم» قراردادی برای صادرات خودرو، لوازم الکتریکی و سایر ماشین‌آلات به مجارستان بسته است که در آن کشور، «دوو» یک بانک سرمایه‌گذاری مشترک

نیز راه‌اندازی نمود. «کیم» دفتر «دوو» را در مسکو<sup>۱</sup>، صوفیه<sup>۲</sup>، ورشو<sup>۳</sup> و شهر هوشی مین<sup>۴</sup> افتتاح کرده است. در یک مفهوم، «کیم» یک سفیر غیررسمی برای ورود به بازارها بوده است که به کشور کره جنوبی در ایجاد و افزایش روابط دیپلماتیک با اکثر کشورهایی که با آن‌ها روابط تجاری دارد، از جمله الجزایر، مجارستان و اتحاد جماهیر شوروی سابق، کمک کرده است. قبلاً «کیم» از مرز ممنوعه‌ی دیگری که تجارت با کره شمالی بود عبور کرده بود، یک رابطه‌ی گرم بین کره جنوبی و کره شمالی به او این سرآغاز و فرصت را داد. در ژانویه‌ی ۱۹۹۲ با مجوز حکومتی، «کیم» به کشورهای کمونیستی شمالی که او آن را «آخرین بازار بسته‌ی دنیا» می‌نامید سفر نمود و بیش از ۹ کارخانه‌ی پیراهن، کفش و ورزشی، اسباب‌بازی و چمدان در آن‌ها تأسیس نمود. «کیم» متوجه شد که از ترکیب سرمایه‌ی کره جنوبی و نیروی کار ارزان و کاردان اما منظم کره شمالی می‌توانست محصولات صادراتی رقابت‌پذیر تولید کند. همچنین رئیس «دوو» فهمید که مردم کره شمالی همه‌چیز را در مورد او می‌دانند و کتابش را هم خوانده‌اند.

یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های «کیم» در کشورش، احیای یک کارگاه کشتی‌سازی غول‌پیکر بود، کارگاهی که او در آغاز هرگز قصدی برای ایجاد آن نداشت. در سال ۱۹۷۸ حکومت کره جنوبی از او خواست تا کارگاه را تحویل بگیرد که تنها یک‌چهارم آن تکمیل‌شده و در قرض و بدهی فرورفته بود. «کیم» از انجام این کار اجتناب کرد، اما دولت تا زمانی که او در یکی از سفرهای کاری خارجی‌اش به سر می‌برد صبر کرد و سپس به طریقی او را در جریان اقدام به نقل‌وانتقال کارگاه قرار داد. چیزی که اکنون کشتی‌سازی «دوو» نامیده می‌شود، اولین تلاش کیم بود. قبل از تکمیل محوطه‌ی کشتی‌سازی در سال ۱۹۸۱ «کیم» به خارج سفر کرد تا کشتی‌هایش را بفروشد اما در ابتدا موفقیتی برایش در برنداشت. او تصمیم گرفت تا استراتژی ساخت‌وساز

---

1. Moscow

2. Sofia: پایتخت بلغارستان

3. Warsaw: دولت لهستان (مجازاً) شهر ورشو پایتخت لهستان

4. Ho Chi Minh City: شهر هوشی مین (شهر سایگون) مرکز ویتنام جنوبی

تکنیکی را برای نشان دادن توانایی‌های شرکت «دوو» به اجرا گذارد. «کیم» یک تانکر استیل ضدزنگ پیچیده برای حمل مواد شیمیایی به شرکت کشتی‌رانی نروژی فروخت، که اگر آن‌ها راضی نمی‌شدند مجبور بود پس بگیرد. کیم هیچ سودی نبرد، اما برنده‌ی جایزه‌ی کشتی‌سازی جهانی سال ۱۹۸۲ شد.

هرچند فروش سخت‌گیرانه برای نجات شرکت کشتی‌سازی کافی نبود. در سال ۱۹۸۲ «کیم» به شرکت خطوط کشتی‌رانی آمریکا یک کشتی کانتینربر فروخت، اما مشتری بعداً دچار مشکل شد و نتوانست پول شرکت «کیم» را بپردازد. بدبختانه تقاضای جهانی برای کشتی‌افت نمود، شرکت کشتی‌سازی «دوو» هم متضرر شد.

اکنون «کیم» شهرتش و مبلغ ۱/۲ میلیارد دلار سرمایه‌اش را روی این کارخانه‌ی کشتی‌سازی طوفان‌زده و آشفته شرط‌بندی کرده بود. با شجاعت کامل «کیم» شرکت کشتی‌سازی را به صنایع خودروهایی کوچک و کامیون‌های سنگین و دستگاه‌های حفاری تبدیل نمود. دولت کره که مالک ۳۳٪ شرکت بود نیمی از هزینه‌ها را به‌صورت وام‌های بدون بهره به شرکت تزریق نمود. نصف دیگرش را که باید کیم تأمین می‌کرد، سود حاصل از فروش سهام خود در شرکت کارگزاری سهام را در کشتی‌سازی سرمایه‌گذاری کرد. «کیم» دو سال تمام را جهت بهبود روابط کارگری در کارخانه‌ی کشتی‌سازی جزیره‌ی کوجه سپری کرده است، که در آنجا دو نفر از کارکنان طی یک اعتصاب در بهار سال ۱۹۸۹ از طریق خودسوزی درگذشتند.

«کیم» اظهار دارد که درگیری‌های سیاسی و کارگری در کره واقعاً سالم هستند. شکایت هر کس در همان لحظه شنیده‌شده و به رضایت و توافق عمومی منجر می‌شود؛ و طبق گفته‌ی «کیم»: «استانداردهای زندگی رو به بهبود است. هزینه‌های کارگری کره هنوز از ژاپن و ایالات متحده کمتر است. بهره‌وری همان‌طور است که فکر می‌کردیم.» برای جبران دستمزدهای بالای کارگری، او کارخانه‌ها را خودکار کرد و موتورهای دیزلی کارخانه‌ها را به روبات‌هایی که توسط مهندسان شرکت خودشان طراحی شده بودند، تبدیل نمود. او می‌گوید: «من در

مورد آینده خوش‌بین هستم.» در سال ۱۹۹۱ کارخانه‌ی کشتی‌سازی به سوددهی رسید.

در حقیقت کیم بیش از خود به فکر کاهش روحیه‌ی مبارزه‌طلبی آمریکایی‌ها است. او معتقد است که بهترین و باهوش‌ترین آمریکایی‌ها به سرمایه‌گذاری بانکی و امور بانکی روی آورده‌اند درحالی‌که ساخت و تولید و بازاریابی به خاطر غفلت، نادیده گرفته شده است. او از گزارش روزنامه‌های آمریکایی در مورد گسترش مواد مخدر و الکل در بین کارگران کارخانه‌های ایالات‌متحده نگران شده است؛ اما او با آنچه می‌بیند، یعنی همان احیای اخلاق کاری آمریکایی و روحیه‌ی تازه‌ای از پیشرفت، تحت تأثیر قرار گرفته است.

(مثل یک قهرمان ملی ستایش‌شده ایالات‌متحده، «کیم» در انتقادش از آمریکا مانند «لی یا کوکا» فریادهای زیادی سر داد. «کیم» می‌گوید: «شرکت‌های آمریکایی مثل آنچه قبلاً بود، نیستند.» «در سال‌های گذشته آمریکایی‌ها به‌عنوان صف‌شکن و برای کشف و تصاحب مرزهای جدید، سخت کار می‌کردند، اما همان‌طور که اقتصادشان بالغ شد، آن‌ها به داشتن خانه‌های لوکس، کندتر حرکت کردن و وقت‌گذرانی روی آوردند. چه گونه می‌توان بدون تخصص کافی رقابت نمود؟» همچنین او نگران بود که کشور جوان «کره» مانند آمریکا دچار این بحران شود. «کیم» می‌گوید: «برای ما کمی زود است که کناری بنشینیم و فکر کنیم موفق شده‌ایم و احساس رضایت بکنیم.»)

علاوه بر اینکه «کیم» می‌توانست بوی پول را در هرجایی استشمام کند، مشتاق بود تا هم‌وطنانش را با همان قوه‌ی شور و اشتیاقی که او را به سمت جلو هل می‌داد، تحریک کند. او توصیه می‌کند: «شما باید مکان‌هایی را بیابید که قبل از شما کسی آنجا نبوده و باید کارهایی انجام دهید که تا به حال کسی انجام نداده باشد.» او به داشتن رویایی دیگر اقرار می‌کند، برای تولید محصولی در کره جنوبی، هر چیزی که در نهایت به‌عنوان بهترین محصول در جهان شناخته خواهد شد. او درحالی‌که یک فندک را در دست خود نگه‌داشته است می‌گوید:

«روزی می‌رسد که همه به‌جای استفاده از محصولات «دان هیل»<sup>۱</sup> از محصولات «کیم وو-چونگ» استفاده کنند.» به نظر افرادی که «کیم» را می‌شناسند، محصول رویایی او، چیزی چشم‌گیرتر و اساسی‌تر از یک فندق خواهد بود و این امر در نهایت محقق خواهد شد. همان‌طور که کتاب «کیم» هم نشان می‌دهد، او از مدت‌ها قبل توصیه‌ای در سطح جهانی برای افرادی ارائه کرده است که به‌اندازه‌ی کافی جاه‌طلب هستند تا با نمونه‌ی پیشنهادی او رقابت کنند و از آن پیشی بگیرند.

---

1. Dunhill

هر جا می‌روم، بلافاصله متوجه می‌شوم پول باید چگونه  
به دست آید. درجایی برای خنده گفتم:  
«سنگفرش هر فیابان از طلاست، بنابراین من فقط آن را  
جمع می‌کنم.»

البته، هیچ جایی در دنیا نیست که فیابان‌هایش با پول  
فرش شده باشد. پول در آوردن در دنیا کار راحتی نیست و  
این کار به تلاش فراوان و سفت نیاز دارد. البته من این  
لطیفه را برای نشان دادن علاقه‌ی واقعی‌ام ساخته‌ام.  
یک هنرمند نقاش به مومه‌ی شهر می‌رود تا مناظر زیبایی  
فلق کند. او این کار را فقط برای خوب دیده شدن منظره انجام  
می‌دهد. کسانی که به ماهیگیری می‌روند هم همیشه جاهای  
مناسب برای ماهیگیری را به خاطر می‌سپارند.  
یک کارآفرین هم هر جا که می‌رود راه‌هایی را برای ایجاد  
یک تجارت جدید جست‌وجو می‌کند.





# فصل اول

رؤیاپردازی  
ایتم هکون

روایا نیروهایی برای تغییر جهان  
هستند

۱

## تاریخ متعلق به کسانی است که رویاپردازی می‌کنند.

هنگامی که مشغول تحصیل بودم، ما هم مانند بیشتر مردم کره فقیر بودیم. ولی تنها من این‌طور نبودم، در آن زمان تقریباً همه فقیر بودند. سی سال پیش درآمد سالانه‌ی مردم کره حدوداً ۷۰ دلار بود اما حالا سالانه بیش از ۶۰۰۰ دلار درآمد دارند؛ بنابراین می‌توانید تصور کنید که چه گونه زندگی برای ما مشکل بود. البته، امروز هم کسانی هستند که واقعاً فقیر هستند، اما در روزهای پس از جنگ کره، فقر گسترده بود.

ما در محله‌ی «چنگ‌چانگ-دونگ»<sup>۱</sup> شهر سئول<sup>۲</sup> زندگی می‌کردیم و برای رفتن به «دانشگاه یان سی»<sup>۳</sup> باید ۹/۶ کیلومتر مسافت را در عرض ۲ ساعت طی می‌کردم. هیچ پولی نداشتم اما سرم پر از رویاهایی بود که موقع ترک کتابخانه‌ی دانشگاه و پیاده‌روی اجباری تا منزل، دائم آن‌ها را مرور می‌کردم. فکر می‌کردم دنیا مال من است و من می‌توانم همه‌ی جهان را در آغوش بگیرم.

1. Changchung-dong

2. Seoul: پایتخت کره‌ی جنوبی

3. Yonsei University

با اینکه خیلی فقیر بودیم اما رویاهایم مرا به جلو می‌راندند و احساس می‌کردم هیچ مانعی برای پیشرفت من وجود ندارد. نیروی جوانی برای من بسیار پراهمیت بود و قلبم را مالا مال آرزوها می‌کرد، هیچ چیز را سد راه خود نمی‌دیدم.

از همه‌ی چیزهایی که جوانی به ارمغان می‌آورد مهم‌ترین آن، رویاست. مردمانی که رویا دارند فقر نمی‌شناسند، چون هرکسی که رویا دارد، ثروتمند است. جوانی مرحله‌ای از زندگی است که حتی اگر شما هیچ چیز نداشته باشید ولی رویا داشته باشد نیازی به حسادت و غبطه خوردن ندارید.

*تاریخ متعلق به کسانی است که رویا دارند.*

رویاها و اهداف نیروهای بسیار قوی هستند که می‌توانند جهان را دگرگون نمایند. من شرط می‌بندم همه‌ی افرادی که در حال شکل دادن به تاریخ جهان امروز هستند وقتی که جوان بودند رویاهای بزرگی داشتند. ایالات متحده‌ی آمریکا، فقط با داشتن سابقه‌ی تاریخی بیش از دویست سال در حال شکل دادن به تاریخ جهان امروز است؛ و همان‌طور که می‌دانیم، این‌ها همه مدیون اهداف بزرگ پیشگامان اولیه و جرئت و جسارت آن‌ها بوده است که چنین رشدی را موجب شده است.

اما متأسفانه امروزه اغلب می‌شنوم که جوانان دیگر رویاها و اهداف بلندی در مورد آینده ندارند. اگر هم دارند، اهداف آن‌ها سطحی و پیش‌پاافتاده است. جامعه‌ای که جوانانش این چنین تفکری دارند هیچ پیشرفتی نخواهد داشت.

رویاها اغلب اشخاص را می‌سازد و شخصیت آن‌ها را، شغل آن‌ها را و حتی سرنوشت آن‌ها را کنترل می‌کند. آرزوها مانند سکان تنظیم بادبان کشتی هستند. سکان ممکن است کوچک باشد و دیده نشود اما جهت رفتن را نشان می‌دهد و کشتی را کنترل می‌کند؛