

سرشناسه : سجادیان، سید مهدی

عنوان و نام پدیده آورنده: کیم وو چونگ

مشخصات نشر : ملینا

مشخصات ظاهری : ۲۱۶ ص

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۰۳۲۷-۰۷۰-۱

قیمت: ۱۶۰۰۰ ریال

وضعیت فهرست ریزی: فیپا

موضوع: روانشناسی - اقتصادی

رده بندی کنگ: ک ۱۰ الف / ۲۳۵ KRS

رده بندی دیویی: ۹۵۵/۰۱

شماره کتابخانه ملی: ۹۹۶۰۲۸

نام کتاب: سنگفرش هر خیابان غلاست

مترجم: سید مهدی سجادیان

مؤلف: کیم وو چونگ

طراح جلد: آزاده شیرالی

ویراستار: حسین کامیاب

صفحه آرا: محدثه پوران فر

چاپ: سرمدی

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

ناشر: ملینا

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۰۳۲۷-۱۴۵-۶

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۷

قیمت: ۱۶۰۰۰ تومان

دفتر قم: تلفن: ۰۲۵-۳۷۷۴۶۷۷۱

بخش ملینا: ۰۹۱۱۹۹۸۵۱۸۷ - ۰۹۱۱۲۷۴۱۰۶۳ (شاملو)

دفتر شیراز: ۰۹۰۱۹۲۱۴۴۹۹ توکلیان

فهرست

۱	مقدمه
۱۵	گام اول: رویاپردازی
۱۷	کسانی که رویاهایشان بزرگ است، خالقان تاریخند
۲۱	خوش بینی و فلسفه زندگی من
۲۵	علاقیت در رویاها
۲۷	بزرگ ترین تفریح من کار است
۳۱	جهان مناور و دوست های طلایی
۳۵	افراد خدایت
۳۷	نیروی بیکران رزون
۳۹	خوشبخت واقعی کیست؟
۴۳	گام دوم: مدیریت
۴۵	تنها مدیریت کافی نیست، باید تصمیم گیرنده را جابجا کنید
۴۹	تصمیم گیری سریع، به جا و موفق
۵۳	سخت ترین معامله
۵۷	کاهش تعداد جلسات کاری طولانی تنها با یافتن اطلاعات کلیدی
۵۹	هر چیزی در جای خود و هر کسی در مقام خود (راز انتخاب شغل 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 فداکاری و سلامتی خود را حفظ کنید
۱۱۱ اگر در پیش سبب تجربه هستید، این چهار روش را امتحان کنید
۱۱۷ راهبردهایی که چگونه برای ورود به دنیای موفقیت
۱۲۱ همیشه امور را که در پیش جانشان هستید، در ذهنتان مجسم سازید.
۱۲۵ روش هایی برای انباشتن رقبای
۱۲۹ از خودخواهی حذر کنید
۱۳۳ توصیه هایی به جوانان: اسیر زرق و برق دنیا نبوید
۱۳۷ این جهان مال شماست
۱۴۱ آنان که نقش به سزایی در زندگی من ایفا نمودند.
۱۴۷ درسی از دنیای عنکبوت ها

گام چهارم: رهبری

- ۱۵۱ خصوصیات رهبر چیست؟
۱۵۷ پول به خودی خود نه خوب است نه بد
۱۶۱ بهترین مدیران چه خصوصیتی دارند؟
۱۶۳ راه های پول در آوردن و منطقی خرج کردن
۱۶۶ چرا باید سطح زندگی مدیران، پایین تر از میزان درآمدها باشد؟
۱۷۵ دلیل بی وقفه کار کردن چیست؟
۱۷۹ موفقیت های به دست آمده در آفریقا، مایه افتخار من است
۱۸۱ آیا مشغله زیاد به زندگی خانوادگی تان 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
- ۱۸۷
۱۹۱
۱۹۷
۲۰۲
۲۰۳
۲۰۷



مقدمه

پس از جنگ تحمیلی کره، چونگ از هیچ شروع کرد و با تلاش و پشتکار بسیاری اکنون بنیان‌گذار و رئیس دو، یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های جهان است و با این کار عظیمش، غرب آمریکا به سرعت 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 سرگرد هم آورده تا طیف وسیعی از صنایع الکترونیک، تولید پیانو و هتل‌داری را در بر گیرد و 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 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 جانی دیویدسون، 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 راه‌آرهای بی‌شمار برای ایجاد انگیزه به مردم می‌آموزد و زندگی ماجراجویانه کیم اثر داستان زندگی «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 «کیم و» به پایان اوست، به او کمک می‌کند تا در پیکارهایش برای کسب موفقیت پیروز شود.

او مشتاقانه کار می‌کرد و از ثروت‌اندوزی و صرفه‌پوئی تنها برای خوش‌گذرانی بیزار بود. این طرز تفکر، بیانگر ذکاوت و شخصیت کامل وی می‌باشد. دیدگاه‌های نئوکنفسیوسی او، در آینده‌ای نه چندان دور، کره 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 فروشندهان اعتصاب کارمندان کارخانه کشتی سازی دوو در اکپو، 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 ریسک 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 باشند. رد یا پذیرفته شدن پروژه توسط حکومت جدید را یک امتحان اقتصادی لاقی حساب می آورد.

و اما انگیزه کیم برای فعالیت ها و موفقیت 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 شریک بزرگ پهان 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: «شکرت من در ایجاد این تجارت عظیم، بیشتر نجات کشورم از فقر و تنگدستی بوده است و 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 کاردار 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 جهانی کره این ملت را به ۲ قسمت تقسیم کرد و به قول کیم، آن صحت اندک‌ترین هم ناپود شد. غرب، کره جنوبی را کشوری شکست خورده می‌دانست، اما کیم با روزی‌ها و فعالیت‌های بی‌شمارش عکس این موضوع را ثابت کرد.

هنگامی که از دهه ۱۹۶۰ فارغ التحصیل شد، درآمد سالانه کشور کره که اینک بیش از ۶۰۰۰ دلار است، ما 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 حلاوت سهامت خود و با استخدام بیش از ۹۰۰۰۰ پرسنل به نمایش تک نفری خود غاتمه 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 کنفسیوسی است و با سبدران 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 کوستا و 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 ایران نیز نشان افتخاری را برای تشکر از کمک به اقتصاد کشوره‌شان به او اهدا کردند. او مدارک افتخاری دیگری نیز از ایالات متحده و کره دریافت کرد و دانشجو یان کره‌ای، او را به عنوان الگوی اعتماد به نفس برگزیدند.

او می‌گوید: «من نیز هفت نقطه 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 و نخبگان اینگونه سرمایه‌گذاری‌های او هستند.

کشورهای غربی می‌گویند: «او تا کی می‌تواند کارمندانش را سر 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 می کردند 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 کره ای که پیشتر لقب توسعه دهندگان اقتصاد را از آن خود کرده بودند، اکنون شاه دزدان آسیا به شمار می روند. سیاستمداران نیز از نفوذ و ثروت کلان مالکان بزرگ اظهار نارضایتی می کنند. اما کیم مدت ها پیش از این جنجال، سهام و دارایی های شخصی خود را وقف مؤسسه خیریه کرده و اکنون می گوید: «همه از اینکه بیشترین سود نصیب مالکان بزرگ می شود، ناراض هستند.» 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 همکارانش بسیار محبوب کرده، به گونه ای که اغلب او را «توسا» می نامند. توسا به معنای معلم کونگ فویی است که به شاگردانش می آموزد بالاتر از حد غیرممکن به سوا برند. همان ابتدا به مشتریانش متعهد بود و حتی اگر از ضرر مالی سفارش مشتری مطمئن 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. او کار خود را با خرید پیراهن های آمریکایی و شکافتن و دوباره دوختن آن ها 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 -بودی عیین 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 مشتری‌نمایی 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 تمام 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 شرکت‌های بزرگ در این کارها فعالیت 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. 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 همچنین اختانات با ارزشی در اختیار شرکت دوو قرار داد. اما این بدان معنا نبود که شرکت پاک بین شرکت‌ها تبعیض قائل می‌شد، بلکه به تمام شرکت‌ها و تاجرهایی که قابلیت‌هاشان 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 ۵ سال ضرر می‌داد، خریداری کند. اگرچه پذیرفتن چنین پیشنهادی تمام مدیران اجرایی را به وحشت انداخته بود اما کیم با شکستن قانون شخصی خود، برادرش، کیم دوک-منگ که اقتصاددان و استاد دانشگاه بود را به‌طور موقت رئیس ارشد دوو که 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 به 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 بی اعتبار 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 توانست تمام نیازهای به کارخانه بدهد و این کارخانه، شرکت کنونی صنایع سنگین دوام داشت. 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 اتومبیل سازی کره‌ای وابسته به جنرال موتورز آمریکا رفت و در حال حاضر، تومبیل‌های یونتیاک لاتر را به بازار کره و آمریکا عرضه می‌کند. او طی چند 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 نگرانی‌ها نیست.» او همچنین از جنرال موتورز، به دلیل فروش اتومبیل‌های ساخت کره در آمریکا 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

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 اقتصاددانان، تاجران، خبرنگاران و مقامات دولتی و همچنین پیش‌بینی طرقات اسمالی و تشخیص فرصت‌های عالی، به تمام این نقاط سفر می‌کند. او برای متعین شدن و پیوستن به دیگر شرکت‌ها، قیمت پیشنهادی یکی از مناقصه‌های ساختمان‌سازی را کاهش داد و با از بین بردن سودهای کوتاه مدت، کار و تجارت را توسعه داد و 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 الحریق 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 هوشی‌مین برای راه‌اندازی کرد. او می‌گفت: «ما تنها نیمی از بازارهای جهان را در دست داشتیم؛ چراکه با کشورهای سوسیالیستی تاکنون معامله‌ای نداشتیم.» کیم با نفوذ در بازارهای جهانی، باعث ایجاد روابط دیپلماتیک کره جنوبی با کشورهای تازه استقلال یافته‌ها 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 دشتی‌ساری بحران زده بود. در سال ۱۹۷۸، دولت کره از او خواست تا بیشترین بهام را از این کارخانه بخرد و آن‌ها را به بهره‌برداری برساند. اما او هرگز به این کار عمل نکرد. دولت و پیشنهاد را رد کرد؛ چراکه کارخانه زیر بار بدهی‌های سنگین بود و بهای یک چهارم آن ساخته شده بود. اندکی بعد کیم، موافقت خود را اعلام کرد و کارخانه دشتی‌ساری کنونی دوو را افتتاح کرد. در سال ۱۹۸۱ کیم کار خریدوفروش کشتی را دست گرفت اما در این کار موفق نشد.

تااینکه تصمیم به ساخت کشتی‌یی 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 تروژی 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 سرد بود. کارخانه دوو نیز با مشکلاتی مواجه شد و فروش یک کشتی برای نجات دوو کافی نبود. در سال ۱۹۸۲، او به یک شرکت حمل و نقل آمریکایی، ناوگان کشتی‌های برای حمل کانتینر فروخت اما خریدار دچار مشکل مالی شد و پول آن‌ها را پرداخت، باین وجود، کیم برای دوباره جان بخشیدن به کارخانه کشتی‌سازی اش شهرت سرمایه ۱/۲ میلیارد دلاریش را به خطر انداخت. درنهایت 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 ۲۰ 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 ایستای نه‌چندان دور، کارخانه‌ها را با طراحی و ساخت رباط توسط مهندسنیش، خودکار کرده و به‌تدریج 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؛ بنابراین، خوش‌ترین و بهترین افراد آمریکا در رشته‌های حقوق بانکداری و سرمایه‌گذاری تحصیل می‌کنند نه تولیدات و بازاریابی. طبق گزارش مطبوعات آمریکا، کارگران به دست مواد مخدر و الکل کشیده شده‌اند اما دولت آمریکا این موضوع را پیگیری کرده اصول اخلاقی رادر کارخانه‌ها به اجرا گذاشته است. او می‌گفت: «گرچه ما:

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 کسب و کار 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 کیش و نش 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 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 نداشته باشد». اکنون رویای کیم، تولید بهترین کالای جهان است، کالایی که به نوع خاصی نظیر باشد. او فندکی برمی‌داشت و می‌گفت: «شاید روزی مردم به جای 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 به بس‌ی‌سیم و سرمشق برای جهانیان است.

او می‌گوید: «بوی پول را همه جا حس می‌کنم. سنگ‌نرزش هر خیابان از طلاست بنابراین پول را در خیابان هم می‌توان یافت. اگر 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 پر ماهی است.»