

NHÀ SÁNG LẬP - CỰU CHỦ TỊCH TẬP ĐOÀN DAEWOO



THẾ GIỚI

quả là rộng lớn
và có rất nhiều

VIỆC PHẢI LÀM

THẾ GIỚI QUẢ LÀ RỘNG LỚN VÀ CÓ RẤT NHIỀU VIỆC PHẢI LÀM

[THẾ GIỚI QUẢ LÀ RỘNG LỚN VÀ CÓ RẤT NHIỀU VIỆC PHẢI LÀM](#)

[Thông Điệp Cá Nhân Gửi Kim Woo-Choong](#)

[Lời Giới Thiệu](#)

[PHẦN I. 9 ĐẾN 5 VÀ 5 ĐẾN 9](#)

[Phần II. Bài Học Từ Thế Giới Của Loài Nhện](#)

[Phần III. Ngoài kia là thế giới rộng lớn](#)

[Hồi kết](#)

[Chú thích](#)

THẾ GIỚI QUẢ LÀ RỘNG LỚN VÀ CÓ RẤT NHIỀU VIỆC PHẢI LÀM

Nhân duyên của tôi với Việt Nam bắt đầu từ đầu năm 1990, thời điểm Việt Nam đang thực hiện chính sách mở cửa và tích cực thúc đẩy phát triển kinh tế. Kể từ đó, tôi đã trở thành người bạn đồng hành của Việt Nam trên suốt chặng đường đi. Việt Nam có cảnh quan thiên nhiên tươi đẹp, sản vật phong phú, đặc biệt người dân Việt Nam rất thông minh và chăm chỉ, nên tôi nghĩ rằng Việt Nam có tiềm lực phát triển rất cao. Trong suốt 20 năm qua, Việt Nam đã đạt được rất nhiều thành quả, nhưng tôi không hề nghi ngờ và luôn tin rằng trong tương lai, sự phát triển và nhảy vọt lớn hơn sẽ soi sáng cho tương lai của đất nước Việt Nam. Việt Nam là đất nước luôn gần gũi và mến khách như chính quê hương tôi vậy. Vì vậy, tôi thường xuyên ở Việt Nam và tìm kiếm sự bình yên cho tâm hồn.

Năm 1989 là năm tôi đặt những nét bút đầu tiên cho cuốn sách này. Đó là khi tôi cảm thấy một sự biến đổi lớn trong môi trường quốc tế và muốn đặt ra cho mình thử thách mới. Kinh tế thế giới – sự biến đổi lớn mà tôi cảm nhận – đã thống nhất làm một và sự hợp tác kinh tế giữa các quốc gia được dự đoán sẽ phát triển hơn bất cứ lúc nào. Môi trường mới sẽ mang lại thêm nhiều cơ hội mới, tuy nhiên để biến cơ hội đó thành thành quả cần phải có sự chuẩn bị kỹ càng. Đứng trước thử thách mới, tôi đã đứng ra đối mới trong nội bộ trước tiên. Trong thời gian đó, tôi đã viết cuốn sách này dành cho thế hệ trẻ.

Lần này nhận được đề nghị mong muốn dịch cuốn sách này tại Việt Nam, một lần nữa, tôi bỗng nhớ lại tại sao tôi lại viết cuốn này dành cho thế hệ trẻ. Tôi coi cuốn sách này như một tờ phiếu xuất binh với ý định thử thách trong

một tương lai mới sắp mở ra. Nhân vật chính của tương lai chính là những con người trẻ tuổi, cho nên tôi muốn giao tiếp với thế hệ trẻ trước khi thử thách với tương lai. Vì vậy, tôi đã viết nên cuốn sách này để đem chính những suy nghĩ của mình truyền đạt trực tiếp đến thế hệ trẻ. Có lẽ sự chân thật chứa trong đó đã được truyền đi vì cuốn sách sau khi xuất bản đã đạt kỉ lục bán được hàng triệu bản trong thời gian ngắn nhất và nhận được những phản hồi tích cực. Sau khi cuốn sách được xuất bản, tôi đã kêu gọi nền “quản lý toàn cầu” và mở ra các lĩnh vực hợp tác tại các nước trên thế giới theo đúng dự định. Và không lâu sau đó, công ty đã vươn lên vị trí “doanh nghiệp đa quốc gia hàng đầu thế giới trong số doanh nghiệp ở các nước đang phát triển” do Liên Hợp Quốc bình chọn. Nếu nhìn lại thì chiến lược tương lai có tên “quản lý toàn cầu” bắt đầu thực hiện ý nghĩa của nó cùng với giới trẻ, vì thế mà tôi cảm nhận thêm một lần nữa ý nghĩa của việc xuất bản cuốn sách này. Lí do mà tuổi trẻ trở nên quan trọng là vì ở đó nó chứa đựng tài nguyên dinh dưỡng phong phú tạo ra cuộc đời của một con người. Những suy nghĩ, giấc mơ, phán đoán và trải nghiệm của thời tuổi trẻ tiếp nối những chất lượng và giá trị của những ngày tháng còn lại mà một người phải tiếp tục sống. Tôi muốn nhắn nhủ tới thế hệ trẻ rằng phải sống quãng thời gian vàng ngọc chỉ có một lần trong đời này một cách có ý nghĩa. Hơn bất cứ cái gì khác, chúng ta cần có một tinh thần dám thử thách. Với những thử thách của tuổi trẻ thì quá trình lại quan trọng hơn kết quả. Dù có thất bại đi chăng nữa thì ít ra ta cũng có thể đạt được bài học từ đó. Giấc mơ thời tuổi trẻ có thể là sự mộng tưởng vô nghĩa nhưng nếu không có những giấc mơ như thế thì chính cuộc đời ta lại có thể rơi vào ảo tưởng và phạm phải sai lầm. Dững cảm thử thách cũng có thể nếm mùi thất bại nhưng vì bạn còn trẻ, bạn có thể bất chấp thất bại và phát triển lớn hơn. Bởi bạn còn trẻ nên bạn có thể đi nhầm đường nhưng cuối cùng, bạn sẽ có thể tìm ra được con đường đúng đắn và bước tiếp mà không chút ngần ngại. Chính vì thế, vì ta còn trẻ nên ta phải loại bỏ nỗi sợ hãi.

Là một đất nước ngày càng phát triển, Việt Nam đang cần thế hệ trẻ giàu ước mơ, hoài bão và dám thách thức. Một thế giới có ước mơ và một thời đại có

cơ hội để thử thách đang mở ra trước mắt các bạn. Chỉ thế thôi cũng đã đủ hạnh phúc đến nhường nào. Tôi mong rằng các bạn sẽ mở rộng thêm không gian và thời gian để nhìn ra một thế giới rộng lớn hơn và nhìn về phía trước. Nếu vậy, bạn sẽ biết được một điều rằng “Thế giới quả là rộng lớn và có rất nhiều việc phải làm”

Tháng 11/2013.

Kim Woo Choong

베트남어판 서문(초안)

내가 베트남과 첫 인연을 맺은 것은 1990년대 초반의 일이었다. 당시에 베트남은 개방을 통해 적극적으로 경제발전을 추진하고 있었다. 그 때 부터 나는 줄곧 파트너가 되어 베트남이 가려는 길을 함께 했었다. 베트남은 빼어난 자연경관과 함께 물산도 풍부하고, 특히 국민들이 지혜롭고 근면하여 발전 가능성이 대단히 높다고 생각한다. 지난 20년간 베트남은 많은 성과를 이룩해 냈지만 나는 앞으로 더 큰 도약과 발전이 베트남의 미래를 밝혀줄 것이라 믿어 의심치 않는다. 베트남은 나에게 늘 고향처럼 친근하고 정겨운 나라이다. 그래서 지금도 나는 마음의 평안을 찾아 베트남에 주로 머물고 있다.

내가 이 책을 처음 집필한 때가 1989년이였다. 당시에 나는 국제 환경의 큰 변화를 예감하고 새로운 도전에 나서고자 했었다. 내가 예감한 큰 변화란 세계 경제가 하나로 통합되면서 국가간의 경제 협력이 어느 때보다 활발해질 것이라는 것이었다. 새로운 환경은 더 많은 기회를 가져오겠지만 그 기회를 성과로 만들어내려면 철저한 준비가 반드시 필요하다. 나는 새로운 도전에 앞서 먼저 내부 혁신에 나섰다. 그 와중에 나는 젊은이들을 위해 이 책을 썼다.

이번에 베트남에서 이 책을 새로 번역해 내자는 제안을 받고 나는 그 때 왜 젊은이들을 위해 책을 썼는지를 다시 떠올려봤다. 이 책을 나는 새롭게 펼쳐질 미래에 도전하려는 출사표처럼 생각했었다. 미래의 주인공은 젊은이들이니 미래에 도전하기에 앞서 먼저 젊은이들과 교감하고

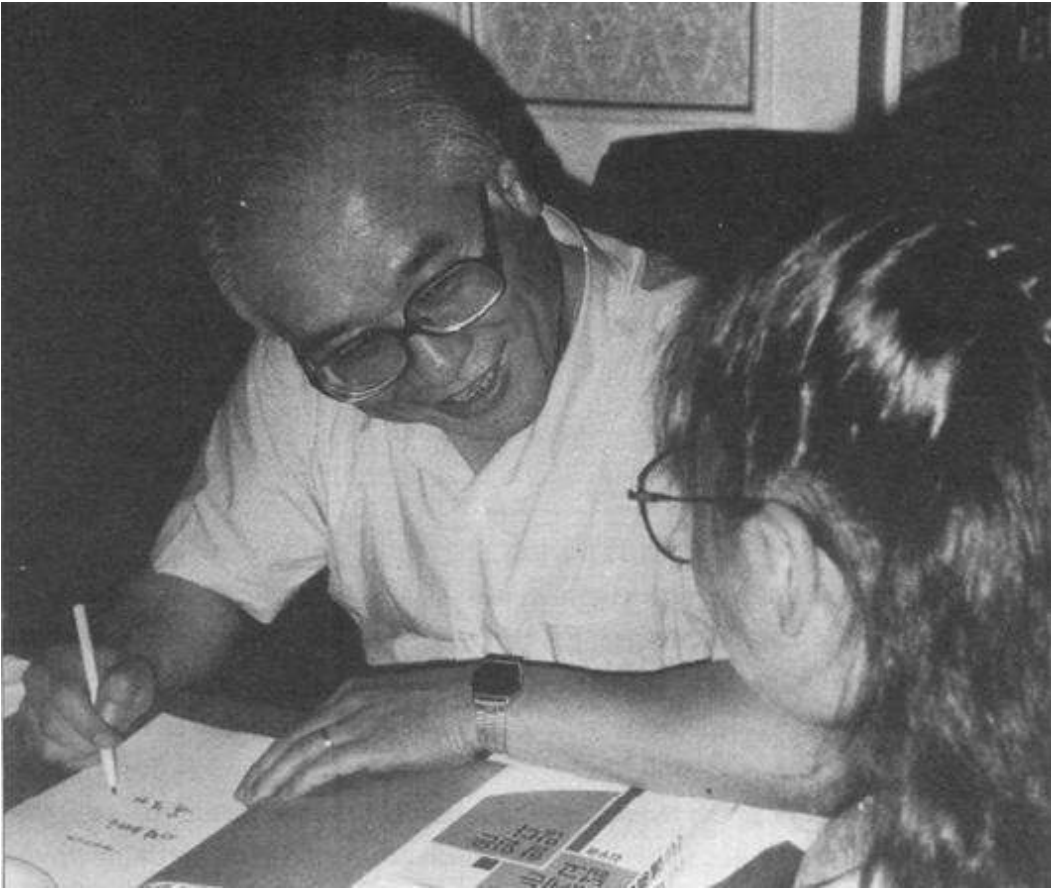
싶었다. 그래서 내 생각들을 있는 그대로 정리해 직접 젊은이들에게 들려주려고 촌음을 아껴 책을 썼던 것이다. 진심이 통했던지 발간된 책은 최단기 밀리언 셀러라는 기록을 남으며 큰 호응을 얻었다. 책이 발간된 후 나는 예정대로 ‘세계경영’을 외치며 세계 각지에서 협력 사업들을 펼쳐 나갔다. 그리고 얼마 지나지 않아 UN이 선정한 ‘개발도상국 기업 중 세계 최대의 다국적기업’에 오를 수 있었다. 돌이켜보면 ‘세계경영’이라는 미래전략이 젊은이들과 뜻을 함께하며 시작되었던 셈이니 이 책을 출간한 보람을 새삼 느끼게 된다.

젊음이 소중한 이유는 거기에 한 사람의 인생을 만들어내는 풍부한 자양분이 담겨있기 때문이다. 젊은 시절의 생각과 꿈, 판단과 체험들은 한 사람이 살아가야 할 남은 날들의 가치와 질로 이어진다. 인생에 단 한번 뿐인 이 황금과도 같은 시절을 나는 젊은이들이 값지게 보내기를 당부하고 싶다. 무엇이든 직접 해보려는 자세가 중요하다. 젊어서 하는 도전은 결과보다 오히려 과정이 더 중요할 것이다. 설령 실패를 하더라도 최소한 교훈은 얻을 수 있다. 젊어서 꾸는 꿈은 헛된 망상일 수도 있지만 그런 꿈을 꾸지 않았다면 인생 자체가 망상에 빠지는 과오를 범할 수도 있다. 과감하게 시도하다 실패를 맛볼 수도 있지만, 젊기 때문에 실패를 딛고 더 큰 발전을 이룩할 수도 있다. 젊어서 잘못된 길을 가 보았기 때문에 마침내 올바른 길을 찾아 흔들림 없이 나아갈 수도 있을 것이다. 그렇기 때문에 젊어서는 두려움이 없어야 한다.

나날이 발전해나가고 있는 베트남은 젊은이들에게 더욱 큰 꿈과 도전을 요구하고 있다. 꿈을 꿀 수 있는 세상, 도전할 기회가 있는 시대가 지금 여러분 앞에 펼쳐져 있다. 이것만으로도 얼마나 행복한 일인가? 공간과 시간의 폭을 넓혀 더 넓은 세상을 보고 더 멀리 앞날을 내다보기 바란다. 그러면 비로소 ‘세계는 넓고 할 일은 많다’는 사실을 알게 될 것이다.

11/2013.

김 우 중



Kim Woo-Choong ký tặng cuốn sách ăn khách của mình, *Thế giới quả là rộng lớn và có rất nhiều việc phải làm*. Ra mắt năm 1989, sách đã bán được 1,3 triệu bản tại Hàn Quốc trong 20 tháng. Cuốn sách chứa đựng khát vọng suốt đời của ông Kim muốn chia sẻ những trải nghiệm cá nhân của mình với tất cả thanh niên Hàn Quốc.

Thông Điệp Cá Nhân Gửi Kim Woo-Choong

Là một anh lính trẻ ở Hàn Quốc vào đầu thập niên 1960, tôi đã tận mắt chứng kiến ảnh hưởng khốc liệt mà chiến tranh để lại cho nền kinh tế và đất nước của ngài. Từ góc độ đó, mỗi lần trở lại Hàn Quốc, tôi đều nhớ và có ấn tượng mạnh mẽ với những kết quả phi thường mà một dân tộc chăm chỉ, tận tụy có thể đạt được. Là một người cha, tôi chia sẻ với ngài nhiều lo ngại về những giá trị đang thay đổi dường như đi kèm với sự tiến bộ về vật chất.

Trong cuốn sách Thế giới quả là rộng lớn và có rất nhiều việc phải làm, ngài đã cố gắng đối diện với một trong những nghịch lý lớn của cuộc đời: Chúng ta càng thành công trong việc nâng cao năng suất và mức sống cũng như tạo ra “lối sống” thoải mái hơn – và nhờ thế làm giảm thách thức của khó khăn và đối nghịch – thì chúng ta càng làm giảm sự cần thiết về kinh tế và động cơ hy sinh, đầu tư và làm việc chăm chỉ.

Cuốn sách của ngài có lẽ đưa ra câu trả lời đúng đắn nhất: Mỗi thế hệ phải nỗ lực chuyển giao lợi ích từ kinh nghiệm và, tôi mạnh dạn nói rằng, tri thức của mình cho thế hệ tiếp theo, hy vọng một số thành viên của thế hệ đó sẽ tiếp nhận.

Tôi gợi ý giới trẻ ở khắp mọi nơi tham khảo lời khuyên của ngài nói với giới trẻ Hàn Quốc trong cuốn sách Thế giới quả là rộng lớn và có rất nhiều việc phải làm này.

John S. Reed

Chủ tịch Citicorp

Lời Giới Thiệu

Khởi nghiệp từ hai bàn tay trắng sau cuộc Chiến tranh Triều Tiên, Kim Woo-Choong đã tạo dựng nên một trong những tập đoàn lớn nhất thế giới, Daewoo. Ông là hiện thân cho nỗ lực và khả năng sáng tạo đã giúp Đông Á trở thành một trung tâm tăng trưởng kinh tế năng động. Ông làm việc 14 đến 16 tiếng mỗi ngày, nhiều lúc phải tranh thủ cạo râu và ăn sáng ngay trong xe hơi trên đường tới văn phòng.

Là một doanh nhân đẳng cấp quốc tế, ông Kim có thể kiếm được lợi nhuận ngay cả trong việc rời bỏ những thị trường như Iran. Tại quê nhà, ông ăn nên làm ra nhờ tiếp quản và đem lại sinh lực mới cho những công ty gặp khó khăn. Sự nỗ lực không ngừng của ông đã tạo ra một tập đoàn gồm 23 công ty lớn tham gia vào nhiều lĩnh vực từ công nghiệp nặng và điện tử đến sản xuất đàn dương cầm và kinh doanh khách sạn. Đúng như lời ông nói, “tôi có thể ngửi thấy mùi tiền ở khắp mọi nơi.”

Là một con người không biết mệt mỏi với ngoại hình của một vị giáo sư 54 tuổi, ông Kim có khả năng vươn ra toàn cầu gần như vô hạn. Mỗi năm, ông dành hơn một nửa thời gian để đi ngao du khắp thế giới, “đánh hơi” các cơ hội. Ông chế tạo tủ lạnh ở Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa, sản xuất quần áo ở Miến Điện, xuất khẩu xe hơi Hàn Quốc tới Tiệp Khắc, sản xuất máy quay video ở Bắc Ai-len, và sở hữu một công ty thiết kế bộ vi xử lý tại Thung lũng Silicon ở California. Cái tên Kim có thể chưa được nhiều người biết đến, nhưng những sản phẩm của ông ấy đều đang ngập tràn thị trường Mỹ: xe hơi Pontiac LeMans, xe nâng Caterpillar, các cấu phần của máy bay phản lực Boeing, và máy tính Leading Edge. Ngoài ra, người dân châu Âu còn mua lò vi sóng của một nhà máy Daewoo ở Pháp và các máy xúc xây dựng được lắp ráp tại Bỉ. Không có gì ngạc nhiên khi vào năm 1990, tập đoàn Daewoo đạt doanh số 22 tỉ đô-la – nhiều hơn cả Xerox, Sony hay British Aerospace.

Ông Kim là một trong những người thu hút nhất mà tôi từng gặp trong suốt hơn ba thập kỷ với tư cách một nhà báo thích quan sát con người, sức mạnh cũng như sự dịch chuyển của thế giới. Ông cho thấy tại sao sức mạnh kinh tế lại chuyển dịch từ phương Tây sang phương Đông theo những cách đem lại lợi ích thiết thực cho mọi quốc gia. Ông là một nhân vật châu Á tương xứng với Andrew Carnegie(1) hay John D. Rockefeller(2), nhưng có tinh thần hy sinh và sự khéo léo rất riêng. Mọi người đều có thể học hỏi được nhiều điều từ ông, nhất là biệt tài khích lệ người khác mà hiếm ai có được.

Cuốn sách Thế giới quả là rộng lớn và có rất nhiều việc phải làm là tập hợp những bài luận ngắn dành cho giới trẻ Hàn Quốc nhưng lại mang một thông điệp cho toàn thế giới. Bằng việc chia sẻ những trải nghiệm từ cuộc đời mình, ông Kim cho rằng nhiều người đã được đặt trước những cơ hội rất lớn nhưng hầu hết lại từ bỏ quá sớm. Ở Hàn Quốc, ông Kim đã tạo ra một trào lưu hưởng ứng tương tự như những gì được hình thành ở Mỹ từ cuốn sách tuyệt vời của Lee Iacocca, chủ tịch Tập đoàn Chrysler. Ông luôn thấy làm việc thú vị hơn rong chơi và ghét lãng phí tiền bạc cho thú vui. Tuy nhiên, những quan điểm tân Khổng giáo của ông chính là chìa khoá cho sự trỗi dậy của Hàn Quốc với tư cách một cường quốc công nghiệp – và cũng là chìa khoá cho thành tích tuyệt vời của những nền kinh tế Đông Á khác.

Điều khiến cho cuốn sách vượt xa tầm vóc những bài giảng luân lý của một doanh nhân thành đạt chính là cuộc đời của ông Kim, nhưng chỉ xuất hiện như vài nét chấm phá trong cuốn sách này. Với khát vọng thành công, ông chưa bao giờ lãng phí một giây nào trong đời. Ông có tài biến vấn đề thành cơ hội. Khi buộc phải mất cả mùa xuân năm 1989 để giải quyết một cuộc đình công tại xưởng đóng tàu Daewoo trên đảo Okpo ở miền Nam, ông Kim đã dành nhiều đêm để viết cuốn sách này.

Trường năng lượng rất cao của người đàn ông này đã tác động đến tất cả mọi người xung quanh, kể cả người viết những dòng này. Mùa hè năm ngoái tại Seoul, điện thoại trong khách sạn của tôi đổ chuông lúc 8 giờ sáng. Ông Kim, vừa mới từ châu Âu và Trung Quốc trở về, mời tôi đi ăn sáng – ngay

lập tức. Một chiếc xe hơi đến đón tôi tới văn phòng của ngài chủ tịch. Ông dành hẳn một tiếng nói chuyện về những thương vụ mới mà Daewoo giành được và cố gắng “moi” ý kiến từ vị khách của mình – điều ông ấy vẫn thường làm với rất nhiều người ở nhiều vùng đất.

Là người dám chấp nhận mạo hiểm ở Thế giới thứ Ba, ông Kim đổ hơn 7 tỉ đô-la vào các hợp đồng xây dựng dân sự ở Libya. Ông bắt đầu xây dựng các tuyến đường sắt ở Iran ngay khi nước này đang ở giai đoạn chiến tranh quyết liệt với Iraq. Ông không coi những nỗ lực như thế là thiếu thận trọng. Đúng như lời ông ấy nói: “Nếu tiến vào hang cọp, bạn phải chú ý tới mọi thứ, do vậy thực ra chẳng hề có nguy hiểm.”

Là một người ham công tiếc việc có chủ đích, ông Kim thừa nhận rằng mình không thể ngồi yên được lâu và chưa bao giờ có kỳ nghỉ đúng nghĩa. Ông chỉ nghỉ một buổi sáng để dự đám cưới con gái. “Vậy ông gặp vợ mình khi nào?” “Khi tôi ở trong thành phố, chúng tôi ngủ cùng nhau mà,” ông Kim đùa vui. (Vợ ông, bà Hee-Ja, từng nghiên cứu nghệ thuật Đông phương tại Đại học Harvard, là chủ tịch của Khách sạn Seoul Hilton International và Kyongju Hilton – một công việc mà bà phải chuẩn bị bằng việc tham gia một khoá học về quản lý cao cấp tại Đại học Hàn Quốc). Ông Kim tin rằng làm việc nhiều hơn, chăm chỉ hơn và khôn ngoan hơn sẽ giúp Hàn Quốc bắt kịp Hoa Kỳ, châu Âu và Nhật Bản về kinh tế. “Nếu mức độ siêng năng của chúng tôi chỉ ngang bằng với những người phương Tây thì chúng tôi sẽ chẳng bao giờ đuổi kịp,” ông nói. Ông Kim cũng thừa nhận rằng “sáng tạo đến từ làm việc chăm chỉ.”

Ông thấy được niềm vui từ làm việc không ngừng nghỉ. Ông rất thích nhịp độ tiến triển không ngừng và đạt được thành tích, điều mà ông nói rằng còn thú vị hơn thực hiện được cú một gậy vào lỗ (hole-in-one) trong môn golf, một môn thể thao mà ông chưa bao giờ chơi. Ông luôn tâm niệm phải hành xử như một khuôn mẫu cho nhân viên, đây là một trong những bí quyết khích lệ người khác của ông. “Nếu tôi chơi golf và uống rượu,” ông nói, “thì khi đó, mọi người ở Daewoo sẽ theo gương tôi ngay.”

Chắc chắn ông có động lực, nhưng không phải lòng tham. Tạo dựng được tập đoàn lớn thứ 45 trên thế giới, ông Kim sở hữu khối tài sản khổng lồ, phần lớn trong đó được ông dành cho các quỹ chăm sóc y tế, nghiên cứu khoa học cơ bản và giáo dục. Ông từng nói với tôi: “Tôi không quan tâm lắm chuyện kiếm tiền vì tôi có thể làm việc đó bất kỳ lúc nào.” Thay vào đó, ông Kim tự nhận là phần nào có cảm hứng từ nhu cầu tạo lập một doanh nghiệp lớn có khả năng giúp Hàn Quốc thoát khỏi đói nghèo. Trong cuốn sách của mình, ông cho thấy ông rất mê cảm giác thoả mãn khi thực hiện được mục đích và mô tả chi tiết “niềm vui thích khi làm được những gì tất cả mọi người cho là bất khả thi.” Ông nói: “Tôi không làm việc như điên dại chỉ để tạo ra vài đồng bạc lẻ.”

Ông Kim có một vị trí riêng biệt trong giới doanh nhân Hàn Quốc. Giống như Hyundai và Samsung, Daewoo là một trong những tập đoàn lớn được gọi là chaebol, lúc mới đầu làm ăn phát đạt là nhờ chính phủ bơm một lượng lớn tín dụng và hiện chi phối nền kinh tế Hàn Quốc. Nhưng ông Kim thì khác. Ông là người sáng lập trẻ nhất và duy nhất tốt nghiệp đại học của một tập đoàn Hàn Quốc khổng lồ. Ông từ bỏ tập quán chung ở Hàn Quốc là sử dụng các công ty của mình để tạo dựng một gia tộc giàu có. Ông nói: “Daewoo không phải là thứ tôi có thể hoặc sẽ trao lại cho gia đình mình. Tôi hy vọng được đánh giá là một doanh nhân biết rõ sự khác biệt giữa sở hữu và lãnh đạo.”

Có lúc ông quá tốt bụng đến mức phi lý. Tuy nhiên, ông Kim xuất thân từ những gì ông mô tả là “một thế hệ hy sinh” được tôi luyện trong khó khăn cùng cực. Ông sinh ra trong một đất nước bị tàn phá vì những biến động – bị Nhật Bản chiếm đóng hà khắc suốt 35 năm cho tới tận năm 1945, sau đó bị đẩy vào cuộc Chiến tranh Triều Tiên chia cắt đất nước và như ông Kim viết, “đã huỷ hoại nền công nghiệp ít ỏi mà chúng tôi có.” Với tình trạng đổ nát đó, phương Tây có xu hướng coi Hàn Quốc là một quốc gia vô vọng. Ông Kim đã góp phần chứng minh nhận xét đó thật lỗ bịch. Khi ông tốt nghiệp đại học, thu nhập bình quân đầu người của đất nước này chỉ khoảng 65 đô-la

một năm – và giờ con số đó khoảng 5.000 đô-la. Ông Kim phát triển từ sản xuất hàng dệt may sang đóng tàu và xe hơi vào những năm 1970, rồi sang hàng điện tử trong thập niên 1980, và tiến vào những sản phẩm không gian vũ trụ trong những năm 1990. “Không có chuyện mó tay ra vàng” để tạo ra cái gọi là phép màu kinh tế Hàn Quốc. Tất cả đều xuất phát từ “sự quyết tâm, sự hy sinh và nỗ lực lao động của người dân ở mọi tầng lớp xã hội Hàn Quốc.” Cho nên, sự thịnh vượng mà tập đoàn Daewoo của ông có được cũng vậy.

Thay vì thực hiện một màn độc diễn, ông Kim đã nhân hiệu quả của mình lên bằng cách lan truyền cho khoảng 100.000 nhân viên tinh thần sáng tạo và xốc vác của mình. Tiến sĩ Park Sung-Kyou, chủ tịch Daewoo Telecom, đã bỏ lại một sự nghiệp đầy hứa hẹn ở Hoa Kỳ từ hơn một thập kỷ trước để trở về tổ quốc chỉ vì ông Kim. Park nói: “Ngài chủ tịch đẩy lên tinh thần ái quốc và Khổng giáo, và ngài trao cho đội ngũ quản trị quyền tự chủ rất lớn.” Chủ tịch Kim thậm chí còn cho vợ của các nhân viên quản lý tham dự một chương trình đào tạo đặc biệt để biến họ trở thành một phần trong bộ máy doanh nghiệp.

Kỳ tích của ông Kim đã được công nhận cả ở trong và ngoài nước. Tháng 6 năm 1984, Vua Thụy Điển Carl Gustaf XVI đã trao cho ông Giải Doanh nhân Quốc tế, giải thưởng do Phòng Thương mại Quốc tế trao tặng ba năm một lần để tôn vinh “một doanh nhân có đóng góp cho ý tưởng tự do kinh doanh bằng cách tạo ra hoặc phát triển công ty của riêng mình.” Năm 1988, một cuộc thăm dò ý kiến do tạp chí Economist của Hàn Quốc thực hiện cho thấy ông Kim là doanh nhân được kính trọng nhất tại đất nước này. Năm sau, văn phòng UNESCO tại Seoul tôn vinh ông Kim là Nhân vật của Năm do những đóng góp của ông cho kinh tế và sự tận tâm với công việc. Ông cũng được chính phủ Pakistan, Bỉ và Sudan vinh danh vì đã đóng góp cho sự phát triển kinh tế của họ, được trao các bằng danh dự tại Hoa Kỳ và Hàn Quốc, và được các nữ sinh viên tại đất nước ông chọn là doanh nhân Hàn Quốc đáng tin cậy nhất.

Không có ai hoàn hảo, chính ông Kim cũng thừa nhận những khiếm khuyết cá nhân. “Tôi không biết âm nhạc và hội họa. Tôi tin đó là sự mất cân bằng, nhưng tất cả sự chú ý của tôi đều dành cho kinh doanh.” Người ngoài cuộc cũng chỉ ra những nhược điểm khác. Các đối thủ cạnh tranh ở Hàn Quốc coi ông Kim là một con bạc hung hăng – như lời một địch thủ của ông nói, “lúc nào cũng bị gần như mọi cơ hội kinh doanh chi phối.” Một số chủ ngân hàng lo ngại về những rủi ro mà ông gặp phải ở Thế giới Thứ ba đầy bất ổn, kể cả chương trình hợp tác với chế độ khó lường của Đại tá Muammar el-Qaddafi ở Libya. Người phương Tây từng băn khoăn không rõ ông Kim có thể khiến nhân viên làm việc nhiều giờ với mức lương tương đối thấp được bao lâu.

Mặc dù mức lương ở Hàn Quốc đã tăng mạnh trong những năm gần đây nhưng ông Kim vẫn kiên trì dành nhiều thời gian gặp gỡ nhân viên để chia sẻ những quan niệm của ông về sự hy sinh. Lực lượng lao động rẻ, biết tuân phục, từng là cơ sở để ông Kim tạo dựng thành công ban đầu của mình, đã lui dần dần cùng với sự thịnh vượng của đất nước. Kể từ khi Hàn Quốc chuyển sang thể chế dân chủ vào giữa năm 1987, các nghiệp đoàn thường xuyên tổ chức những cuộc đình công để đòi tăng lương. Chỉ trong một vài năm qua, mức lương của khu vực chế tạo tại Hàn Quốc đã tăng gấp đôi, lên mức hơn 650 đô-la mỗi tháng, cao hơn nhiều lần so với các nước châu Á đầy tham vọng vươn lên khác như Thái Lan và Philippines. Đồng thời, đồng won cũng tăng giá so với đồng đô-la Mỹ – làm tăng sự cạnh tranh quốc tế vốn là lợi thế lớn của ông Kim.

Hơn nữa, những nhà lãnh đạo giới doanh nghiệp Hàn Quốc, vốn lâu nay được tung hô ngay trong nước như là những người hùng của quá trình phát triển kinh tế, giờ đây đều bị lên án là những ông trùm trộm cướp phương Đông. Các chính khách than phiền về tình trạng tập trung ảnh hưởng và tài sản thiếu lành mạnh: Hầu hết các tập đoàn Hàn Quốc là doanh nghiệp gia đình và khoảng một nửa tổng tài sản của chúng thuộc về các gia đình này. Ông Kim, người hiến tặng phần lớn cổ phần cá nhân của mình ở Daewoo cho các quỹ từ thiện từ rất lâu trước khi xuất hiện những cáo buộc này, đã

nói rằng: “Ngày nay, mọi người than phiền vì hầu hết lợi nhuận đổ vào túi các ông chủ lớn.” Chính phủ Hàn Quốc hiện đang thúc ép các công ty khác phải công khai, như ông Kim đã tự nguyện làm nhiều năm về trước.

Những Năm Đầu

Những khó khăn gần đây của ông Kim chẳng là gì so với những gì ông đã vượt qua. Để sống sót qua Chiến tranh Triều Tiên, ông Kim phải kiếm sống từ khi mới 14 tuổi. Binh lính Triều Tiên đã bắt cha ông, một nhà giáo dục có tiếng và là tỉnh trưởng, ngay tại bàn ăn tối với gia đình – và người ta không bao giờ còn gặp lại ông nữa. Chàng thanh niên Kim, mẹ và hai người em bỏ trốn khỏi Seoul trên nóc một toa xe lửa, tiến về phía Nam, tới Daegu, quê gốc của gia đình họ. Họ còn một ngôi nhà ở đó, nhưng không có tiền. Ông phải bươn chải để giúp gia đình. “Nếu tôi kiếm được đủ tiền,” ông Kim nhớ lại, “thì chúng tôi đã có đủ thức ăn vào thời kỳ đó.” Ông Kim thuyết phục một học trò cũ của cha mình cho ông bán báo trên phố. Người dân Nam Hàn, vốn rất quan tâm đến tin tức chiến sự, sẽ vồ lấy tờ báo từ bất kỳ ai xuất hiện đầu tiên cùng với số báo mới nhất. Ông Kim chạy một mạch dọc phố để phân phát báo và giành độc giả, sau đó quay ngược lại chính lộ trình đó để thu tiền – một kỹ thuật giúp ông trở thành quán quân bán báo. Ông tính một cách khôn ngoan rằng kể cả nếu có một vài khách hàng biến mất mà không trả tiền thì ông vẫn bán được nhiều báo.

Những khắc nghiệt của chiến tranh đã định hình tính cách ông. Ông đã viết trong cuốn sách của mình: “Tôi nghĩ chính qua trải nghiệm đó mà tôi hình thành quyết tâm nỗ lực hết mình trong mọi tình huống thử thách.” Ông cũng lấy cảm hứng từ chính mẹ mình, “một tín đồ Thiên Chúa giáo rất mộ đạo,” người đã dạy cho ông những khái niệm về “phụng sự và hy sinh”.

Khi chiến tranh tạm lắng, ông Kim vượt qua những kỳ thi tuyển khắc nghiệt để vào được trường Trung học Chuyên Kyonggi tại Seoul. Ông kết bạn với những người sau này trở thành những mối kinh doanh quan trọng và cộng sự tin cậy nhất của ông. Ông giành được một tấm bằng chuyên ngành kinh tế

của Đại học Yonsei, nhưng vẫn luôn mơ thấy mình trượt tốt nghiệp. Thời trung học, ông trốn tiết để đi làm bán thời gian, nhưng một vị giáo sư đã dọa sẽ đánh trượt ông vì không chịu đến lớp. Với tư cách thủ lĩnh sinh viên, ông đã tranh thủ sự ủng hộ của bạn bè cùng lớp để biện hộ cho trường hợp của mình và cuối cùng cũng tốt nghiệp bằng cách viết một bài luận đặc biệt cho cả khóa học. Ông kể lại câu chuyện này cho giới trẻ Hàn Quốc để nhấn mạnh rằng hoàn thành bất kỳ việc gì cũng đòi hỏi phải có sự đầu tư trọn vẹn.

Vào đại học nhờ một suất học bổng từ một công ty có tên Hansung, ông Kim cảm thấy mình có nghĩa vụ phải đầu quân cho công ty đó. Ông nhanh chóng nắm bắt được những vấn đề phức tạp của việc nhập khẩu vải và sợi tổng hợp, những mặt hàng vốn rất khan hiếm ở Hàn Quốc thời đó. Lợi nhuận tùy thuộc vào việc có được ngân hàng trung ương nhanh chóng chấp thuận hay không, và ông Kim tìm ra nhiều bạn học cùng trường đang làm việc ở ngân hàng đó rất sẵn lòng giúp đỡ ông.

Tuy nhiên, trong công việc đầu tiên này, ông Kim đã phải sử dụng sự khéo léo của mình để vượt qua một điểm nghẽn mới được chấp thuận nhập khẩu hàng hóa. Nhân viên đánh máy của ngân hàng cần có thời gian để điền đầy đủ vào rất nhiều mẫu giấy tờ. Giải pháp của ông Kim là giữ quan hệ với các nhân viên này. Ông nghiên cứu các chuyên mục báo chuyên về thời trang để có chuyện để nói với những quý bà khó gần lúc trà nước. Tình bạn càng nảy nở hơn khi ông phát hiện ra chủ của ông có một lô vải Italia không thể bán được. Ông Kim chào bán cho các nhân viên ngân hàng với giá chiết khấu, nhờ thế mà các giấy tờ của ông được xử lý rất nhanh.

Ở tuổi 26, ông Kim khởi nghiệp công ty xuất khẩu hàng dệt lớn đầu tiên của Hàn Quốc nhờ nắm được một cơ hội không hề thấy trước. Ông đi gặp hôn thê người Hàn Quốc của mình ở London, nhưng trên đường đi, ông đã du lịch vòng quanh Đông Nam Á. Tại Hồng Kông và Sài Gòn, ông lựa được những mẫu vải sợi đan vốn rất được ưa chuộng ở khắp châu Á. Ông tính toán rằng các nhà máy Hàn Quốc – khi đó chuyên sản xuất cho thị trường trong nước – có thể làm được loại vải tương tự nhưng rẻ hơn nhiều. Khi đến

Singapore, ông thừa nhận: “Tôi nói với người mua rằng đây là các mẫu vải của chúng tôi và bắt đầu bán ra.” Với các đơn hàng trị giá hơn 300.000 đô-la, ông Kim quay về nhà. “Tôi phát điên lên vì phấn khởi,” ông nói. Trở lại Seoul, ông Kim viết thư cho vị hôn thê của mình rằng đừng trông ngóng ông nữa – và ông không cưới bà ấy.

“Vũ trụ lớn”

Chấp nhận một canh bạc khác vào năm 1967, ông Kim bắt đầu mở công ty nhỏ của riêng mình. Ông mới 30 tuổi và chỉ có 7 năm kinh nghiệm kinh doanh, nhưng ông rất tham vọng. Ông chọn cái tên Daewoo, nghĩa là “Vũ trụ lớn,” mặc dù công ty chỉ có 5 nhân viên. Một hãng sản xuất hàng dệt của Hàn Quốc, To Jae-Hwan, cấp cho công ty ông một nửa tiền vốn để đổi lại các đơn hàng xuất khẩu. Ông Kim vay 5.000 đô-la – một nửa số vốn cổ phần của mình – từ đối tác và hoàn trả số tiền này trong vòng một năm. Ông tự gọi mình là tổng giám đốc. Yoon Young-Suk, một bạn học thời trung học và cũng là một trong những nhân viên đầu tiên của ông, nói: “Người ta rất nghi ngờ, vì khi đó nào ai biết đến Kim?”

Từ những ngày đầu của Daewoo, ông Kim đã là một nhà cách mạng. Công ty của ông là công ty Hàn Quốc đầu tiên chuyên về hàng xuất khẩu. Ông thích đi tiên phong. Đúng như ông từng nói với tôi: “Chúng tôi thiết lập tại Hàn Quốc truyền thống đóng thuế thu nhập một cách trung thực chứ không giấu diếm lợi nhuận. Tôi cho người dân Hàn Quốc thấy mọi khả năng. Tôi cho họ thấy sản phẩm xuất khẩu cũng có thể kiếm ra tiền. Tôi đem lại cho họ sự tự tin.”

Daewoo giành được nhiều đơn hàng xuất khẩu đến mức ông phải thuyết phục nhân viên làm việc 13 tiếng một ngày và trả công cho họ cao hơn 30% so với các công ty khác. Trong mắt ông, đây là một thương vụ tốt cho tất cả mọi người. “Chúng tôi không thể tăng nhân sự lên được nhiều,” ông giải thích, “và giờ làm việc kéo dài buộc người của chúng tôi phải tiết kiệm tiền bạc.” Từ kinh nghiệm này, ông Kim hình thành một thái độ mà ông vẫn rất

đề cao: “Tôi cảm thấy cuộc sống gia đình bị hủy hoại là do cách hành xử trái luân lý – khi có quá nhiều thời gian rảnh rỗi.”

Ông Kim phát triển một phong cách quản lý trở thành cốt lõi cho vai trò lãnh đạo của mình, tự mình trở thành hình mẫu của một nhân viên mẫn cán nhất và thúc giục người khác nỗ lực theo kịp ông. Nhiều đêm, vào lúc 11h, ông cùng Yoon tới thăm nhà máy của các nhà thầu phụ, mang theo kẹo làm quà cho những nữ công nhân để họ hoàn thành các đơn hàng của Daewoo trước. Những ngày đó, Hàn Quốc còn có lệnh giới nghiêm, cho nên ông Kim và cộng sự của mình phải ngủ ngay trên sàn nhà xưởng cho tới rạng sáng. Suốt thời kỳ này đã hình thành những gì sau này trở thành “tinh thần Daewoo” – một niềm tin của công ty được đúc rút lại là “sáng tạo, mạnh dạn và hy sinh.” Không đơn thuần là một khẩu hiệu, đây còn là triết lý sống của tập đoàn Daewoo. Tối tận bây giờ, Daewoo vẫn tổ chức các cuộc họp ban quản trị vào sáng sớm hoặc đêm khuya để dành thời gian làm việc bình thường cho khách hàng của mình.

Nhiệt huyết của ông Kim đối với công việc đã khiến ông gần như trở thành nhân vật được các đồng nghiệp tôn thờ, những người vẫn thường xem ông như tosa, hay sư phụ – một võ sư chỉ cho các đệ tử cách nhảy cao hơn họ nghĩ. Ngay từ đầu, ý tưởng lãnh đạo của ông đã bao gồm cả việc giữ đúng cam kết với khách hàng, thậm chí nếu có ai đó đến từ Nhật với một mẫu vải và một đơn hàng lỗ vốn. Được ông Kim gợi cảm hứng, nhân viên của ông sẵn sàng ngủ ngay trên những tàu hàng tại cảng Busan để có mặt ở đó đầu tiên vào buổi sáng và xoay sở giành lấy phần không gian ít ỏi cho các lô hàng xuất khẩu của mình. Ông Kim kiên quyết yêu cầu nhân viên của Daewoo phải ở lại cầu cảng cho tới khi tàu hàng khuất hẳn nơi chân trời – để bảo đảm tuyệt đối rằng chuyến hàng đã ra khơi.

Mặc dù không uống bia rượu nhưng ông Kim cũng phải tiếp đãi khách hàng của mình. Ông không bao giờ cho các vị khách biết rằng những ly rượu chúc tụng của ông chỉ là món chè lúa mạch rót ra từ một cái vỏ chai whisky trong khi họ mới uống rượu mạnh thật sự.

Ông Kim “nổi loạn” phá bỏ tập quán thịnh hành ở Hàn Quốc thời kỳ đó là mua bán thông qua trung gian người Nhật. Vào những năm 1960, ngành công nghiệp dệt của Hàn Quốc, trên thực tế, bán sức lao động rẻ mạt. Các thương điểm của người Nhật cung cấp nguyên liệu thô và bán sản phẩm ra nước ngoài, chỉ để lại cho người Hàn Quốc một phần lợi nhuận ít ỏi. Ông quyết định giành cho được phần lợi nhuận lớn hơn bằng cách mở văn phòng bán hàng của chính mình ở nước ngoài. Năm 1970, ông xây dựng một nhà máy may mới với 20 dây chuyền máy khâu – gấp 4 lần các nhà máy được coi là lớn ở Hàn Quốc thời kỳ đó.

Để thuyết phục các chủ ngân hàng, ông Kim tới nhà họ từ lúc 6 giờ sáng và đợi cho tới khi họ xuất hiện để tiếp nhận kế hoạch kinh doanh trong tuần của ông. “Sau một năm như vậy,” ông kể, “họ chịu nghe lời tôi.” Ông Kim sử dụng vị thế của mình với giới chủ ngân hàng để mua các nhà máy dệt may cho Daewoo. Năm 1970, khi người đồng sáng lập là To muốn hưởng số lợi nhuận mà ông Kim dồn cho công ty, Daewoo quyết định chi 500.000 đô-la cho ông này để ông ấy rời bỏ công ty vĩnh viễn. Ông Kim vẫn kiên quyết rằng lợi nhuận là để đầu tư, chứ “không phải để thụ hưởng.”

Với thái độ kiên trì, ông Kim thâm nhập được vào lĩnh vực cung cấp sản phẩm may cho các hãng bán lẻ lớn của Mỹ vào thập niên 1970. Ông mua áo sơ mi mọi kích cỡ của Mỹ, sau đó tháo rời từng đường chỉ để sao chép lại. Daewoo mở một cơ sở bán hàng tại New York, nơi ông Kim thường đến gõ cửa từng khách hàng tiềm năng mà không hẹn trước. Ông nói: “Thay vì gặp 3 hay 4 khách hàng trong một ngày, tôi có thể gặp được 10 người.” Ông vượt qua thái độ do dự của Sears, chuỗi bán lẻ lớn của Mỹ, bằng việc mở một cơ sở kiểm tra hàng may mặc tại Hàn Quốc y hệt như cơ sở tại Mỹ của hãng này. Khi Hoa Kỳ và châu Âu áp đặt hạn ngạch đối với hàng may mặc nhập khẩu, công ty của ông Kim đã mua vét rất nhiều thị phần của Hàn Quốc và lãi to. Ông làm được điều đó nhờ nắm bắt thông tin – một trong những kỹ thuật kinh doanh hiệu quả nhất của ông. Trong chuyến thăm lần đầu tới Hoa Kỳ vào năm 1970, ông đã nghe nói về khả năng hạn chế nhập khẩu và khôn

khéo chuẩn bị trước cho việc này. Việc phân bổ hạn ngạch căn cứ trên thành tích trong quá khứ, vì thế Daewoo giành được gần 40% tổng hạn ngạch dành cho Hàn Quốc và thu lãi lớn.

Đa dạng hóa

Ông Kim nhanh chóng đa dạng hóa Daewoo bằng cách thâm nhập vào những lĩnh vực kinh doanh có ít đối thủ cạnh tranh hơn. Ông đi từ chỗ xuất khẩu hàng dệt sang sản xuất sản phẩm này, sau đó mua những nhà máy sản xuất túi xách và găng tay. Tương tự như vậy, ông nhận thấy các công ty lớn khác của Hàn Quốc không tham gia vào các dịch vụ tài chính nên Daewoo đầu tư vào ngân hàng, công ty tài chính và công ty bảo hiểm. Ngay từ đầu, ông đã mở rộng bằng cách mua lại các công ty đang gặp rắc rối và phục hồi những công ty ấy. “Tôi không phải một kẻ cướp đoạt doanh nghiệp,” ông Kim nhấn mạnh. Thay vì chiếm đoạt tài sản và sa thải nhân viên của những công ty mà ông mua, ông cung cấp vốn và khả năng quản lý hiệu quả để họ duy trì công ăn việc làm. Ông nhìn nhận các công ty có vẻ đang sa sút khác hẳn hầu hết các nhà quản lý khác – tập trung vào những khả năng, chứ không phải những khó khăn.

Đúng như chuyên gia môi giới James Capel chỉ ra trong một nghiên cứu gần đây về các tập đoàn Hàn Quốc, “việc sử dụng vốn một cách sáng suốt” của Chủ tịch Kim “đã đem lại cho ông danh tiếng về sự uyên thâm trong quản lý tài chính, một thuộc tính vẫn thiếu vắng ở hầu hết các chaebol khác... Cuối cùng, Kim Woo-Choong thực hiện một loạt vụ sáp nhập và tiếp quản các doanh nghiệp, đưa Daewoo lên hàng đầu trong giới doanh nghiệp Hàn Quốc.”

Những mối quan hệ chính trị giúp Daewoo và các tập đoàn khác phát triển. Năm 1976, cố Tổng thống Hàn Quốc Park Chung-Hee cho ông Kim cơ hội mua cổ phần trong ngành công nghiệp nặng – mặc dù thời điểm đó, việc này không có vẻ gì là một ân huệ lớn. Tổng thống Park là học trò cũ của bố ông Kim tại Trường Daegu, điều này đem lại cho Daewoo cơ hội vô giá, nhưng

không phải là những đặc quyền đặc lợi. Ông Kim được đề nghị tiếp quản một nhà máy sản xuất máy móc của nhà nước đã bị thất thoát tiền bạc suốt 37 năm và ngập trong nợ nần.

Nhận lấy gánh nặng như thế khiến hầu hết các nhà quản trị của Daewoo đều khiếp hãi, nhưng ông Kim không thể thoái thác. Thậm chí, ông còn tạm thời phá bỏ nguyên tắc của mình là không sử dụng người thân và thuyết phục em trai mình là Kim Duk-Choong, một chuyên gia kinh tế kiêm giáo sư đại học, trở thành Tổng giám đốc Daewoo một thời gian để Chủ tịch có thể tập trung vào nhà máy sản xuất máy móc. Chuyên gia kinh tế Kim nói: “Anh trai tôi dám mạo hiểm mọi thứ, cho nên tôi phải giúp anh ấy.”

Suốt mấy tháng ròng, Chủ tịch Kim làm việc, ăn uống và ngủ ngay tại nhà máy, nay trở thành Tập đoàn Công nghiệp nặng Daewoo. Trong vòng 9 tháng, ông bắt đầu tạo biến chuyển cho công ty. Ông Kim nói: “Trong đời tôi chưa bao giờ làm việc cật lực như vậy.”

Sống ngay trong nhà máy, ông Kim nhanh chóng phát hiện ra những khiếm khuyết. Nhân viên sản xuất buộc phải làm thêm giờ vì họ không thể sống nổi với những gì họ kiếm được trong các ca làm việc 8 tiếng, nhưng họ lại không làm việc chăm chỉ. “Máy móc vẫn chạy nhưng chẳng sản xuất ra cái gì cả,” ông Kim nhớ lại. Ông đồng ý trả lương công nhân 12 tiếng một ngày, nhưng dứt khoát rằng họ phải kiếm tiền. Ông cũng đổ vài triệu đô-la – một nửa số vốn của công ty – vào một quán cà phê hiện đại, vài cửa hàng cắt tóc và nhà cửa cho nhân viên để nâng cao tinh thần của họ. Ông cắt giảm chi phí trả cho các hợp phần của đầu máy diesel Đức sản xuất có giấy phép bằng cách mua số lượng lớn và trả tiền mặt. Trước khi Daewoo tiếp quản, nhà máy này không được tin tưởng đến mức các nhà sản xuất xe tải của Hàn Quốc phải xoay sở kiếm được giấy phép của chính phủ để nhập khẩu đầu máy diesel. Ông Kim đã sản xuất vượt đơn đặt hàng ông có 10.000 đầu máy khiến “các công ty sản xuất xe tải không còn lý do gì để nhập khẩu đầu máy nữa.”

Thành công của ông với nhà máy sản xuất máy móc đã tạo ra danh tiếng cho ông Kim không chỉ là một thương gia khôn ngoan. Việc tiếp quản và thay đổi nhà máy đó giúp tăng thêm tham vọng của ông – và làm thay đổi hướng đi của Daewoo. Ông nói: “Nếu không mua công ty đó thì nay chúng tôi sẽ không sản xuất được xe tải nặng hàng Caterpillar hay phụ tùng cho máy bay Boeing.”

Quan hệ đối tác nước ngoài

Đã chứng minh được năng lực của mình như một bác sĩ chuyên chữa trị cho các công ty, ông Kim thuyết phục chính phủ cho phép Daewoo mua một hãng xe hơi Hàn Quốc có liên hệ với General Motors. Hãng Daewoo Motor của ông Kim, do GM sở hữu 50%, tạo ra dòng xe Pontiac LeMans cho cả thị trường Hàn Quốc và Mỹ. Nhưng điều quan trọng hơn với ông Kim về lâu dài là bốn liên doanh nữa nhưng ít rõ rệt hơn với GM, chuyên sản xuất các phụ tùng xe hơi xuất khẩu. Bên trong nhiều mẫu mã GM được lắp ráp ở đâu đó đều có phụ tùng từ các nhà máy của ông Kim. Rốt cục, ông Kim kỳ vọng giá trị xuất khẩu phụ tùng xe hơi sẽ vượt hẳn giá trị giao xe hơi nguyên chiếc.

Tuy nhiên, tham vọng toàn cầu của ông Kim trong ngành công nghiệp xe hơi có lúc xung đột với cơ chế quan liêu của GM, hãng sản xuất xe hơi lớn nhất thế giới. Chẳng hạn, doanh số bán xe hơi của Daewoo sang Tiệp Khắc khiến Detroit lo lắng. GM muốn công ty con của mình ở Đức cung cấp cho châu Âu – dẫn đến một số thời điểm “sóng gió” trong quan hệ đối tác của Daewoo với đại gia sản xuất xe hơi này. “Có sự khác biệt về triết lý,” ông Kim giải thích. “Lối tư duy của Mỹ là đặt câu hỏi xem đâu là thị trường. Chúng tôi nói rằng nếu chúng tôi có năng lực sản xuất đủ sức cạnh tranh thì tại sao lại không bán đi?” Ông Kim cũng phàn nàn rằng GM, vốn vẫn bán xe hơi sản xuất tại Hàn Quốc thông qua các đại lý tại Hoa Kỳ, phải gánh mức tổng phí rất cao, làm tăng giá bán lẻ của dòng xe LeMans. Bất chấp những căng thẳng như vậy, liên minh này vẫn đem lại cho GM một nguồn xe hơi nhỏ gọn tương đối rẻ. Nhiệt tình của ông Kim giúp làm dịu nhiều khó khăn. Như một

giám đốc điều hành người Mỹ của GM từng nói với tôi: “Ông Kim đã lan truyền được sự nhiệt tình của mình tới mọi người. Ông ấy có thể thúc đẩy gần như bất kỳ điều gì.”

Khả năng biến thảm họa thành lợi thế còn giúp ông Kim trong một mối quan hệ khác với Mỹ. Daewoo thiết kế một mẫu máy tính thông dụng tương thích với IBM và tung ra thị trường Mỹ bằng cách bán qua một công ty phân phối của Mỹ là Leading Edge. Máy tính của Daewoo rất được ưa chuộng tại Hoa Kỳ, nhưng vì những lý do khác nên nhà phân phối phá sản. Daewoo liền mua lại Leading Edge – và tăng cường mối quan hệ với các cơ sở bán máy tính. Ông Kim nói: “Với tôi, những cơ hội khả dĩ do một tình huống nguy hiểm đem lại còn quan trọng hơn chính khủng hoảng.”

Trong quá trình chuẩn bị cho một châu Âu thống nhất về kinh tế dự kiến vào năm 1992, ông Kim đã tạo dựng liên minh với nhiều công ty Tây Âu. Daewoo, bên cạnh nhiều lĩnh vực khác, còn sản xuất phụ tùng máy bay cho British Aerospace và Dornier Luftfahrt của Đức.

Ở nơi người khác không dám thâm nhập

Trong Thế giới thứ Ba, ông Kim tìm thấy lợi nhuận ở nơi nhiều đối thủ cạnh tranh không dám thâm nhập. Vào cuối thập niên 1970, khi Trung Đông đông nghẹt các công ty xây dựng Hàn Quốc thì ông Kim tập trung vào những nơi khác như Sudan. Ông thiết lập một đầu cầu ở đó bằng cách mở một văn phòng để thúc đẩy các sản phẩm Hàn Quốc và giành được một hợp đồng xây dựng một khách sạn trị giá 20 triệu đô-la, với phần lợi nhuận được bảo đảm bằng tín dụng xuất khẩu của chính phủ Hàn Quốc. Tiếp đến là công đoạn đầy khôn khéo: Sudan muốn có một nhà máy lắp xe, nhưng lại không có tiền. Như minh chứng cho lời nói ông có khả năng “ngủ thấy tiền ở khắp mọi nơi,” ông nghĩ ra một thoả thuận xin thanh toán công cho nhà máy lắp xe đó bằng bông thô, vốn là thứ các nhà máy dệt của ông rất cần.

Né tránh những thị trường quá đông đúc như Saudi Arabia và các quốc gia dầu mỏ Trung Đông khác, ông Kim tìm mỗi làm ăn ở châu Phi. Ông nói: “Chúng tôi tìm tới sa mạc hoặc rừng rậm vì những nơi duy nhất chúng tôi có thể kiếm được lợi nhuận cao chính là những nơi khó khăn. Ở đó ít có sự cạnh tranh từ các nước phát triển, bởi họ không thể thích nghi. Có lẽ nếu cử một quý ông người Mỹ tới rừng rậm Nigeria thì bạn sẽ phải trả cao gấp 4 hoặc 5 lần chi phí bình thường và phải cho người đó 3 hoặc 4 tháng nghỉ ngơi.”

Nhân viên của ông sẵn lòng chịu đựng gian khổ, một phần vì ông cùng nghỉ Giáng sinh và năm mới với họ ngay tại công trường xây dựng. Ngài chủ tịch còn cho các nhân viên quản lý cao cấp về nhà nghỉ lễ và đích thân làm thay họ. Điều này giúp ông tiếp xúc trực tiếp với công nhân và có nhiều thời gian thúc đẩy những thương vụ mới với các khách hàng Hồi giáo vốn vẫn làm việc vào những dịp đó.

Làm ăn với Đại tá Qaddafi của Libya có vẻ liều lĩnh nhưng ông Kim chủ yếu làm việc với các quan chức thực dụng của Libya trong lĩnh vực xây dựng trường học, đường xá và một trường cao đẳng y tế. Ông cũng hạn chế rủi ro tài chính bằng cách thu hồi những khoản thanh toán trước – bằng dầu thô. Biện pháp này làm giảm lợi nhuận một chút, nhưng lại tiết kiệm được chi phí lãi vay do vay mượn các quỹ kinh doanh. Quan trọng hơn, dàn xếp này đồng nghĩa rằng Daewoo luôn có nhiều nguồn tài chính trong tay hơn là rủi ro tài chính ở Libya. Ông Kim cũng giành được một nhà máy lọc dầu ở Antwerp, Bỉ, chuyên chế biến dầu thô của Libya để làm tăng giá trị.

Cách tiếp cận rủi ro của ông Kim cũng được thấy rõ tại Iran, nơi ông tham gia vào thị trường xây dựng trong giai đoạn cao trào cuộc chiến tranh Iran-Iraq vào năm 1983. “Hầu hết các công ty khác tỏ thái độ do dự,” ông Kim thừa nhận. “Lúc này chúng tôi mong đợi việc làm ăn của mình ở Iran đem lại lợi nhuận lớn.” Theo ông, làm việc cho người Iran có một lợi thế. Thế chế Hồi giáo thanh toán nhanh hơn hẳn chính phủ cũ ở Iran.

Dĩ nhiên, trước khi thâm nhập vào bất kỳ vùng đất nào, ông Kim đều mở một văn phòng nhỏ để bán hàng hoá của Hàn Quốc và nghiên cứu thị trường. Daewoo có khoảng 76 văn phòng rải rác khắp thế giới. Ông Kim bay sang những quốc gia này với tư cách là người bán hàng cao nhất của công ty mình, cũng như thu thập thông tin từ các nhà kinh tế, doanh nhân, nhà báo và quan chức chính phủ. Ông nói rằng ông muốn “cảm nhận và đánh hơi” cả rủi ro và cơ hội. Ông cho biết thêm là với những thông tin mắt thấy tai nghe, “tôi có thể vận hành được.” Tại một thị trường Thế giới thứ Ba mới, ông Kim gây sốc cho nhân viên của mình bằng việc giảm giá bỏ thầu đối với một dự án xây dựng lớn, và gọi chiến thuật này là “lệ phí vào cửa của chúng ta.” Bằng cách hy sinh những lợi ích ngắn hạn, ông Kim mở đường cho những mảng kinh doanh lớn hơn sau này.

Cũng với tinh thần ấy, ông Kim tiến vào Trung Quốc và Đông Âu. Ông nói: “Trước kia, chúng tôi bị giới hạn có lẽ chỉ trong một nửa thị trường trên thế giới bởi chúng tôi không có quan hệ thương mại với các nước xã hội chủ nghĩa.” Hiện Daewoo đang sản xuất tủ lạnh ở Nam Trung Quốc. Ông tiếp tục giành được một thoả ước xuất khẩu xe hơi, thiết bị điện tử, và các loại máy móc khác sang Hungary, nơi Daewoo cũng lập một ngân hàng đầu tư liên doanh. Ông Kim mở các văn phòng của Daewoo ở Moscow, Sofia, Warsaw và Thành phố Hồ Chí Minh.

Là một đại sứ không chính thức, việc ông Kim thâm nhập vào các thị trường giúp Hàn Quốc lập được quan hệ ngoại giao với hầu hết các quốc gia nơi ông có quan hệ làm ăn, kể cả Algeria, Hungary và Liên Xô. Ông Kim cũng sốt sắng để mắt tới một khu vực bị cấm đoán khác là Triều Tiên. “Đã đến lúc các công ty Hàn Quốc có thể xây dựng những nhà máy ở Triều Tiên,” ông nói. “Tôi rất muốn là người đầu tiên làm được việc đó.” Ông hình dung ra tiềm năng rất lớn của việc xuất hàng hoá theo đường sắt từ Triều Tiên sang Trung Quốc và Liên Xô.

Thách thức lớn nhất

Tại quê nhà, thách thức lớn nhất của ông Kim là khôi phục một xưởng đóng tàu lớn mà ông chưa bao giờ đặt lên hàng đầu. Năm 1978, chính phủ Hàn Quốc đề nghị ông tiếp quản cơ sở mới chỉ hoàn thành một phần tư và ngập trong nợ nần này. Ông Kim từ chối, nhưng chính phủ chờ cho đến khi ông vắng mặt vì một chuyến công tác nước ngoài và công bố kịch bản tiếp quản. Nhà máy đóng tàu và máy móc lớn Daewoo, tên gọi hiện nay của xưởng, thậm chí còn kiểm chứng cả lòng dũng cảm của ông Kim. Trước khi hoàn thành xưởng đóng tàu vào năm 1981, ông Kim đã đi khắp thế giới để rao bán tàu, và lúc đầu không mấy thành công. Ông quyết định vạch ra một chiến lược táo bạo nhằm đóng một con tàu rất tinh vi về mặt kỹ thuật để chứng minh Daewoo có thể làm được những gì. Ông Kim bán một chiếc tàu chở hoá chất làm bằng thép không gỉ rất tinh xảo cho một công ty vận tải biển của Na Uy, với cam kết không giao tàu nếu như nó không thoả mãn các yêu cầu. Ông Kim không hề thu được lãi, nhưng con tàu đã giành được các giải thưởng dành cho loại tàu tuyệt vời nhất năm 1982.

Mặc dù vậy, hình thức bán hàng trực tiếp này vẫn không đủ để bảo đảm cho xưởng đóng tàu. Năm 1982, ông Kim bán cho hãng US Lines một hạm đội tàu chở hàng trọng tải lớn, nhưng sau đó khách hàng này lâm vào cảnh khó khăn về tài chính và không có khả năng chi trả. Tệ hơn nữa, nhu cầu đối với tàu thuyền giảm mạnh trên toàn thế giới, và nhu cầu đối với hãng Daewoo Shipbuilding cũng vậy.

Lúc này ông Kim đang đặt cược uy tín và 1,2 tỉ đô-la vào việc thay đổi xưởng đóng tàu đang gặp khó khăn này. Với tính cách táo bạo, ông đa dạng hoá các lĩnh vực kinh doanh của Daewoo Shipbuilding sang cả xe hơi mini, xe tải hạng nặng và xe xúc. Chính phủ Hàn Quốc, chủ sở hữu 33% doanh nghiệp này, bơm một nửa số vốn mới thông qua các khoản vay không tính lãi. Một nửa còn lại là của ông Kim, người đã bán cổ phần tại công ty môi giới rất có lãi của mình và đầu tư số tiền thu được vào xưởng đóng tàu. Ông Kim dành nhiều thời gian trong suốt hai năm để chinh đốn lại các mối quan

hệ lao động tại xưởng đóng tàu đặt trên đảo Koje, nơi hai nhân công tự sát trong một cuộc đình công vào mùa xuân năm 1989.

Gần đây, tôi có đi cùng ông Kim tới thăm xưởng đóng tàu, nơi ông mặc bộ đồng phục xanh nước biển như 9.000 công nhân khác và ăn bữa trưa tại quán ăn tự phục vụ tại xưởng. (Ông Kim đã cho thấy cách ông “sống sót” được dù ngủ rất ít – ông tranh thủ chợp mắt trong khi xe đưa chúng tôi tới sân bay Seoul để kịp chuyển đi tới hòn đảo ở phía Nam này). Lo sợ tình trạng tranh đấu lao động, ông Kim đã cho toàn bộ lực lượng nhân công của mình tham gia cái mà ông gọi là một “chương trình huấn luyện gia đình” – có nghĩa là gia đình Daewoo. Từng nhóm 300 công nhân xưởng tàu tới thăm những công ty khác của ông Kim, tham gia một buổi hội thảo về nền kinh tế Hàn Quốc, cộng với các buổi thảo luận về cách cải thiện năng suất. Vào ngày cuối cùng của mỗi khoá huấn luyện kéo dài 1 tuần, công nhân được gặp ông Kim ngay tại xưởng tàu vào một ngày Chủ nhật. Ông dành vài giờ với mỗi nhóm nhân viên, chủ yếu để trả lời các câu hỏi của họ, một hành động thể hiện vai trò người thầy của ông.

Các công nhân đều lễ phép nhưng bộc trực. Có người yêu cầu được biết các kế hoạch của công ty nhằm cải thiện đời sống hằng ngày cho nhân viên, những người có mức lương trung bình 14.400 đô-la một năm. Ông Kim đã trả lời rằng: “Sau 5 năm, ngay cả những nhân viên làm việc chân tay cũng sẽ đi làm bằng xe hơi riêng. Theo chuẩn mực ở Hàn Quốc, các bạn đã thuộc tầng lớp trên trung lưu. Để có một cuộc sống tốt hơn, điều đó tùy thuộc vào nỗ lực của các bạn.” Ông Kim nhắc cho các công nhân nhớ rằng họ được trả lương rất hậu, cho dù chính xưởng tàu đang bị mất tiền. “Các bạn nghĩ rằng tôi rất giàu,” ông nói thêm. “Dù đã có hàng trăm chuyến công tác nước ngoài nhưng tôi chưa bao giờ bén mảng tới một buổi trình diễn sân khấu. Với tôi, bữa ăn mà công ty cung cấp ở đây rất ổn. Các bạn phải tiết kiệm cho chính tương lai của mình, giáo dục con cái mình và làm việc chăm chỉ.”

Một nhân viên khác thắc mắc tại sao xưởng tàu lại phải chi rất nhiều tiền chỉ để công nhân tham gia một khoá huấn luyện đặc biệt. Ông Kim nói rằng

những công ty khác của Daewoo cũng hỏi đúng câu hỏi như vậy, nhưng ông cũng nói rằng ông kỳ vọng xưởng tàu sẽ sớm làm ăn có lãi. “Nếu một công ty kinh doanh tốt thì tôi sẽ không bao giờ tới thăm nơi đó. Tôi chỉ chuyên giải quyết rắc rối.”

Sau đó, tại văn phòng của ông ở xưởng tàu, ông Kim nhận xét rằng những xung đột lao động và chính trị ở Hàn Quốc thật sự lành mạnh. Những than phiền của mọi người đều được lắng nghe, và điều đó dẫn tới đồng thuận. Ông nói: “Mức sống ở đây sẽ tăng lên. Chi phí lao động của chúng ta vẫn thấp hơn Nhật Bản và Hoa Kỳ. Năng suất chính là điều chúng ta phải nghĩ đến.” Để bù đắp lại những khoản lương cao hơn, ông Kim đã tự động hoá các nhà máy, sản xuất các động cơ diesel cùng người máy do chính các kỹ sư của ông thiết kế. “Tôi rất lạc quan về tương lai,” ông nói.

Trên thực tế, ông Kim lo lắng về tình trạng giảm sút sức cạnh tranh của nước Mỹ hơn là của chính mình. Thói quen tranh thủ ngủ trưa ở Nam Âu khiến ông rất lo lắng – không chỉ vì điều đó có nghĩa là “mất đi rất nhiều giờ công” mà còn vì nó phản ánh một tinh thần “trì trệ.” Ông bồn chồn vì những người Mỹ giỏi nhất và thông minh nhất đều đổ đi học luật và ngân hàng đầu tư trong khi ngành tiếp thị và chế tạo thì bị bỏ nhãng. Ông ấy lo ngại về những ảnh hưởng của tình trạng nghiện ma túy và rượu bia đối với các công nhân nhà máy ở Mỹ. Ông Kim nói về nước Mỹ: “Sự giảm sút về chất lượng sản phẩm đối với nhiều mặt hàng, theo tôi nghĩ, phản ánh tình trạng bất ổn xã hội đang nổi lên trong những năm gần đây.”

Mặc dù là người ngưỡng mộ Hoa Kỳ nhưng ông Kim có nhiều điểm rất giống Lee Iacocca khi phê phán nước Mỹ. “Công ty Mỹ không còn như trước kia,” ông Kim nói. “Thời trước, người Mỹ làm việc chăm chỉ để chinh phục những lĩnh vực mới. Nhưng khi nền kinh tế của họ phát triển, họ quan tâm nhiều tới nhà cao cửa rộng, rèn luyện thân thể và giải trí hơn là làm ăn. Làm sao bạn có thể cạnh tranh nếu không có sự cống hiến?”

Tương tự, ông lo ngại rằng khi Hàn Quốc thịnh vượng, giới trẻ sẽ nghĩ đất nước mình giàu như nước Mỹ và chạy theo chủ nghĩa khoái lạc. “Vẫn còn hơi sớm để chúng ta ngồi và cảm thấy thỏa mãn,” ông Kim nói.

Bên cạnh việc đánh hơi thấy tiền ở khắp mọi nơi, ông Kim còn háo hức truyền cho đồng bào mình lòng nhiệt thành đã giúp ông luôn tiến lên. Ông đưa ra lời khuyên: “Các bạn phải tìm những nơi mà người ta chưa bao giờ tìm đến, và các bạn phải làm những việc mà người khác chưa bao giờ làm.” Ông thừa nhận ông nuôi dưỡng một giấc mơ nữa là sản xuất ra thứ gì đó ngay tại Hàn Quốc, bất kỳ là sản phẩm gì, và nó được công nhận là sản phẩm tốt nhất thế giới. Tay cầm một chiếc bật lửa, ông nhận xét: “Thay vì Dunhill, có lẽ tất cả mọi người sẽ sử dụng Kim Woo-Choong.” Những người biết ông Kim đều công nhận rằng sản phẩm mơ ước của ông sẽ lớn hơn chứ không chỉ là một chiếc bật lửa và rằng tất yếu nó sẽ trở thành hiện thực. Như cuốn sách của ông cho thấy, ông Kim đã đưa ra một lời khuyên ở đẳng cấp thế giới cho bất kỳ ai có đủ tham vọng để ganh đua với ông.

Louis Kraar

1991

PHẦN I. 9 ĐẾN 5 VÀ 5 ĐẾN 9

[1]. *Lịch sử thuộc về những người dám mơ ước*

Khi còn đi học, tôi rất nghèo, nhưng tôi không phải là đứa trẻ duy nhất như vậy. Thời đó, ai cũng nghèo cả: 30 năm trước, thu nhập bình quân đầu người của Hàn Quốc chỉ khoảng 50 đô-la. Giờ đây, con số này là gần 5.000 đô-la, cho nên các bạn có thể hình dung được cuộc sống lúc đó với chúng tôi khó khăn như thế nào. Dĩ nhiên, ngày nay vẫn có một số người nghèo, nhưng vào thời kỳ ngay sau Chiến tranh Triều Tiên, tình trạng nghèo khó kinh khủng lan tràn khắp nơi.

Khi đó, chúng tôi sống tại khu Changchung-dong của Seoul. Tôi phải đi bộ hai tiếng tới Đại học Yonsei, cách nhà khoảng 10 cây số. Tôi không có lấy một xu dính túi, nhưng tôi có những ước mơ. Tôi vẫn không thể quên cái cảm giác chế ngự tôi khi tôi bước ra khỏi thư viện vào lúc đêm khuya, hoặc khi tôi ngược nhìn lên bầu trời trong lúc lê bước về nhà. Đường như thế giới là của riêng tôi, và tôi có thể ôm cả vũ trụ trong vòng tay mình. Với tôi, dường như chẳng có gì là không thể. Sức sống của tuổi trẻ tràn trề trong tôi, và nó dâng đầy trong tim tôi những ước mơ. Chẳng có gì có thể ngăn cản tôi.

Trong mọi điều đi cùng với tuổi trẻ, ước mơ là quan trọng nhất. Những người có ước mơ không hề biết đến nghèo khó, vì một người luôn giàu có như những giấc mơ của mình. Tuổi trẻ là giai đoạn cuộc đời khi mà bạn chẳng có gì để đổ kỵ nếu bạn có những ước mơ, dù cho bạn không hề sở hữu một thứ gì.

Lịch sử thuộc về những người dám mơ ước.

Ước mơ là sức mạnh thay đổi cả thế giới. Tôi đánh cược rằng tất cả những người làm nên lịch sử thế giới ngày nay đều đã có những ước mơ lớn lao khi

còn trẻ. Hoa Kỳ, với một lịch sử chỉ hơn 200 năm, đang định hình lịch sử cả thế giới ngày nay. Và như chúng ta đều biết, chính những giấc mơ vĩ đại của những người đi tiên phong với tinh thần kiên cường mới đem lại sức mạnh cho sự phát triển như vậy.

Nhưng hiện nay, tôi thường nghe nói rằng thanh niên không còn những ước mơ về tương lai nữa. Hoặc là những ước mơ họ có đều “trói chặt” với hiện tại. Nếu đúng như vậy thì chẳng còn gì đáng buồn hơn nữa, không chỉ với từng cá nhân mà thậm chí với cả dân tộc.

Những ước mơ thường làm nên con người. Chúng điều khiển nhân cách, công việc và thậm chí là số phận của người đó. Ước mơ giống như bánh lái của một con tàu đang căng buồm. Bánh lái có thể nhỏ bé và chúng ta không hề thấy nó, nhưng nó điều khiển hải trình của con tàu. Cho nên, một cuộc đời thiếu ước mơ giống như con tàu không có bánh lái, sẽ mất phương hướng và lênh đênh cho tới khi mắc kẹt vào đám rong biển.

Ước mơ sai lệch cũng nguy hiểm chẳng khác gì không có ước mơ. Một người mà những ước mơ không vượt qua được sự thỏa mãn cá nhân đối với hiện tại thì cũng đáng khinh chẳng khác gì một người không hề có ước mơ: Người đó không nhận ra được giá trị lớn nhất của tuổi trẻ. Nếu các bạn có ước mơ, và tôi hy vọng là như vậy, hãy nuôi dưỡng nó hết mức, vì ước mơ của bạn chính là bánh lái sẽ quyết định hướng đi và hải trình con tàu cuộc đời của bạn.

Tôi đã từng có một ước mơ khi 5 chúng tôi gây dựng Công ty Công nghiệp Daewoo. Ước mơ đó là đóng góp cho sự phát triển xã hội thông qua hoạt động kinh doanh. Chúng tôi bắt đầu chỉ với 10.000 đô-la trong một căn phòng nhỏ tồi tàn, thuê ở góc một tòa nhà, nhưng tôi có một ước mơ thậm chí còn lớn hơn cả vũ trụ.

Ước mơ đó bắt đầu trở thành hiện thực khi công ty phát triển lên, và chỉ trong 10 năm, tôi đã có tòa nhà lớn nhất Hàn Quốc, chính là Trung tâm

Daewoo ngày nay. Tuy nhiên, lúc đó, tôi cũng có những e ngại về việc xây dựng Trung tâm Daewoo. Tôi nghĩ có thể tốt hơn nếu đầu tư vào các cơ sở sản xuất giúp đóng góp nhiều hơn cho sự phát triển kinh tế tức thời. Tôi cũng sợ rằng công ty sẽ bị chỉ trích vì đầu cơ bất động sản.

Tuy nhiên, tôi đã thay đổi suy nghĩ của mình, và bắt đầu một ước mơ mới, ước mơ mở rộng công ty đến mức người của Daewoo có thể lấp kín cả tòa nhà khổng lồ. Khi đó, một kỳ tích như vậy thật sự là không thể tưởng tượng nổi; nhưng tôi đã thực hiện được ước mơ đó trong vòng 5 năm. Giờ đây, đội ngũ nhân sự của Daewoo là hơn 100.000 người, đủ để lấp kín ba tòa nhà như vậy.

Giờ tôi lại có một ước mơ khác, đó là tạo ra sản phẩm có chất lượng tốt nhất thế giới suốt cả đời mình. Tôi đã lập được nhiều kỷ lục thế giới, bến cảng đơn lớn nhất thế giới tại Xưởng đóng tàu Daewoo Okpo; nhà máy may mặc lớn nhất thế giới tại Busan; doanh số bán hàng may mặc lớn nhất thế giới. Nhưng vẫn còn thứ gì đó mà chúng tôi chưa đạt được, đó là tạo ra sản phẩm chất lượng tốt nhất thế giới.

Tôi vẫn để dành ước mơ này. Sản phẩm đó có thể là bất kỳ thứ gì, miễn là nó được biết đến như sản phẩm tốt nhất thế giới loại đó – giống như bút mực Parker hay máy ảnh Nikon, và miễn là người ta còn nói rằng nó do Kim Woo-Choong làm ra. Đó là ước mơ của tôi. Nhưng có vẻ như đó là một ước mơ sẽ không thể dễ dàng đạt được trong tương lai gần. Có lẽ nó sẽ chỉ xảy ra sau khi tôi đã bàn giao lại Daewoo cho một người kế nhiệm xuất chúng.

Tôi vẫn còn một ước mơ nữa, ước mơ lớn nhất của tôi, đó là được nhớ về như một doanh nhân đáng kính. Tôi không muốn được người ta biết đến vì giàu có hay kiếm ra nhiều tiền.

Theo truyền thống Hàn Quốc, doanh nhân không được kính trọng; thay vào đó, họ là những người đáng khinh hoặc cần tránh xa. Có lẽ có rất nhiều lý do giải thích cho điều này, và có lẽ lý do lớn nhất là truyền thống thứ bậc xã hội

Khổng giáo đã ăn sâu bén rễ: trí, nông, công, thương, trong trật tự đó, thương nhân ở dưới đáy. Một lý do khác có thể thấy trong những xu hướng gần đây hơn, trong đó, với một số doanh nhân, mục đích – tích lũy tài sản – biện minh cho phương tiện. Nhưng tôi không thấy lý do tại sao một doanh nhân lại không thể có được sự trọng vọng giống như một giáo sư hay một nghệ sĩ.

Tôi muốn được ghi nhớ như một chuyên gia xuất sắc trong lĩnh vực của mình, và ước mơ cuối cùng của tôi là giúp tạo ra một xã hội trong đó doanh nhân được kính trọng. Và tôi tiếp tục nỗ lực biến ước mơ đó thành hiện thực.

Tuổi trẻ không có ước mơ thì không phải là tuổi trẻ. Ước mơ rất quan trọng, cần thiết cho tuổi trẻ. Tuổi trẻ là những ước mơ. Và lịch sử thuộc về những người dám mơ ước.

[2]. *Triết lý cuộc sống*

Trên thế giới, chẳng có gì nguy hiểm hơn việc phân chia mọi thứ thành những phía đối lập, nhưng nếu chúng ta nói một cách tương đối thì tôi là người lạc quan. Suốt cuộc đời, cho dù chuyện gì xảy ra thì tôi cũng không bao giờ vứt bỏ tinh thần lạc quan của mình.

Có lần, trong rất nhiều chuyến ngao du khắp thế giới của mình, tôi ở trên một chiếc máy bay buộc phải hạ cánh khẩn cấp, và một lần khác lửa bùng cháy trong khoang lái máy bay đúng lúc cất cánh. Không lần nào cái chết xuất hiện trong tâm trí tôi cả, và tôi đoán điều đó cho thấy mức độ lạc quan của tôi. Khi xem xét thực tế rằng tôi luôn coi những tình huống quyết định không gì khác hơn là một khoảnh khắc nguy hiểm thoáng qua, tôi đi đến kết luận rằng tôi là một người lạc quan bẩm sinh.

Tôi cho rằng về một nghĩa nào đó, kinh doanh là một hình thức đấu tranh khốc liệt. Kinh doanh càng lớn thì bạn càng phải tranh đấu nhiều và trả giá nhiều. Và nếu một doanh nhân rơi vào tuyệt vọng và bi quan thì tức là sự phát triển của người đó đã chấm hết.

Có một điều phân biệt tôi với hầu hết những doanh nhân khác là tôi có kinh nghiệm đáng kể trong việc tiếp quản những công ty gặp khó khăn và vực chúng dậy. Những công ty này bị chủ của mình, các ngân hàng và thậm chí là chính phủ bỏ rơi hoàn toàn. Và chối bỏ chính là hành động bị quan. Ngược lại, hết lần này đến lần khác, tôi đã biến những thất bại thê thảm thành những doanh nghiệp có lãi rất nhanh chóng. Điều này khiến báo chí quốc tế chú ý, và khi được hỏi về nó, tôi luôn có một câu trả lời: “Khi người khác bắt đầu xem là không thể thì tôi lại thấy hoàn toàn có thể.”

Ở Daewoo, bất kỳ khi nào tôi bắt đầu một hoạt động kinh doanh mới hay bắt đầu bàn đến chuyện làm ăn với một quốc gia mới, rất nhiều người tỏ ra lo lắng. Khi tôi tiến hành dự án nhà máy tủ lạnh tại Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa, có nhiều người phản đối hơn là ủng hộ. Trong dự án khách sạn ở Hungary và khi tôi lên đường tới Moscow để mở cửa thị trường Nga cho Daewoo, mọi chuyện cũng y như vậy. Và sự phản đối ở bên ngoài công ty thậm chí còn lớn hơn nữa. Các ngân hàng và chính phủ tỏ ra vô cùng lo ngại.

Nhưng tôi lại nghĩ khác. Tôi củng cố các triển vọng, và sau đó nhanh chóng bắt tay vào bất kỳ điều gì có thể biến những triển vọng này thành hiện thực – hình thức kinh doanh, con người, công nghệ, tiền bạc, máy móc và những yêu cầu khác.

Những người vẫn có suy nghĩ “Có khi không ăn thua” hay “Chúng ta sẽ làm gì nếu thất bại?” không có khả năng làm doanh nhân. Nếu chỉ có duy nhất 1% cơ hội thành công, một doanh nhân đích thực vẫn nhìn 1% đó như là tia lửa để thắp sáng ngọn lửa. Thế giới kinh doanh không phải là nơi bạn kết hợp một với một để được hai, mà là nơi bạn phải thấy một biến thành mười và mười biến thành năm mươi. Đó chính là cách bạn phải nhìn nhận.

Một thập kỷ trước, chúng tôi xây dựng một nhà máy lắp xe tại Sudan. Đây là nhà máy đầu tiên từng được một công ty Hàn Quốc xây dựng ở tầm vóc quốc tế, và rất nhiều người có thái độ e dè bởi Daewoo thậm chí chưa bao

giờ biết đến kinh doanh lớp xe. Nhưng tôi bắt đầu bằng cách nhìn thấy những triển vọng.

Triển vọng nào đây? Mặc dù Sudan có một thị trường lớp xe nhưng họ lại không có nhà máy, và họ dễ thất thoát ngoại hối do phải nhập khẩu lớp xe ngoại rất đắt đỏ. Do đó, tôi dự đoán họ sẽ hoan nghênh một dự án như vậy. Thêm nữa, 80% Sudan là sa mạc, và các thành phố cách nhau rất xa, vì thế làm tăng nhu cầu đi lại bằng xe cộ. Và tôi nhận được thông tin từ một nguồn đáng tin cậy của người Mỹ rằng có một mỏ dầu lớn đã được phát hiện ở miền Nam nước này.

Một mỏ dầu như thế sẽ thúc đẩy kinh tế phát triển mạnh mẽ, và nhu cầu đối với xe ô tô sẽ tăng tương ứng với bước phát triển kinh tế. Cứ thêm một chiếc ô tô, sẽ cần ít nhất 5 lớp xe. Và lớp xe ở sa mạc nóng bỏng sẽ hao mòn nhanh hơn lớp xe sử dụng ở những vùng khí hậu ôn hòa hơn.

Tôi nhìn nhận thị trường như vậy. Và hóa ra mọi việc đúng như tôi dự tính. Nhà máy lớp xe ngày càng ăn nên làm ra. Nhà máy đã phải mở rộng nhiều lần, nhưng nhu cầu đối với lớp xe của chúng tôi lớn tới mức hiện giờ khách hàng còn phải trả tiền trước.

* * *

Như vậy, các bạn có thể thấy cái lợi của tinh thần lạc quan. Ngay từ lúc bắt đầu, các bạn nên lạc quan về bất kỳ điều gì mình làm. Nhưng có một điều rất quan trọng để biến những triển vọng thành hiện thực, đó là sự tận tụy.

Cũng như vậy, các bạn phải có một triết lý sống. Người ta thường nghĩ đến điều gì đó cao siêu và khó khăn khi họ nghe đến từ “triết lý,” nhưng một triết lý sống thì không hề khó khăn. Cho dù bạn làm việc gì, hãy toàn tâm toàn ý cho nó, và nếu bạn có thể toàn tâm toàn ý làm việc đó vì lợi ích của xã hội, thế là đủ.

Chẳng hạn, bạn phải có quan điểm rõ ràng về các giá trị. Bạn phải xác lập một tiêu chuẩn rõ rệt cho việc kiếm tiền và tiêu tiền. Và bạn luôn phải nghĩ đến bản thân như là một người yêu quý đất nước mình. Nếu bạn làm đúng những chỉ dẫn này, khi đó, bạn sẽ có một cuộc sống ý nghĩa.

* * *

Tôi là người lạc quan, nhưng tôi phải thừa nhận rằng tôi có vài điểm nghi ngờ về hiện trạng giáo dục Hàn Quốc. Mặc dù nền giáo dục Hàn Quốc chắc chắn đủ khả năng truyền tải kiến thức học thuật nhưng tôi cảm thấy nó còn thiếu sót trong việc hoàn thiện quá trình phát triển nhân cách.

Tôi không phải là một nhà giáo dục. Tôi là một nhà điều hành doanh nghiệp thuê những người có bằng cấp làm việc cho công ty. Theo thuật ngữ kinh doanh, tôi là kẻ “sử dụng” những người được nhà trường và gia đình “sinh ra”. Và là một người “sử dụng”, tôi có nhiều lo lắng.

Điều đầu tiên khiến tôi băn khoăn là hiện nay có xu hướng chỉ nghĩ đến lợi ích trước mắt. Và có lẽ vì điều này, người ta thấy thỏa mãn với những thành tích rất nhỏ. Người ta tìm kiếm sự thoải mái và thỏa mãn trước mắt thay vì chiến đấu để vượt qua khó khăn và thành công về lâu dài. Hậu quả là người ta lựa chọn công việc dựa trên những điều kiện thuận lợi ngắn hạn chứ không phải dựa trên triết lý sống. Hiện nay, hơn 80% nhân viên mới tuyển dụng có tiềm năng tại Daewoo chỉ muốn một công việc tại công ty Chứng khoán Daewoo, bất kể chuyên môn của họ là gì.

Các công ty chứng khoán trả thưởng cao hơn những công ty khác một chút. Cổ phần và chứng khoán tăng rất nhanh tại Hàn Quốc trong vài năm qua, và việc cạnh tranh để có nhân viên cũng tăng cùng nhu cầu muốn có đội ngũ nhân viên đông đảo hơn, cho nên các công ty này hiện đang đưa ra mức thưởng lớn hơn. Nhưng điều này chỉ mang tính tạm thời. Vài năm trước, cùng với cơn sốt xây dựng tại Trung Đông, tất cả mọi người đều muốn nhảy vào lĩnh vực xây dựng; trước đó, tình trạng tương tự cũng đã xảy ra trong

ngành máy móc. Nhưng như chúng ta đã thấy, kinh tế liên tục thay đổi. Tình hình sa sút đối với một số ngành công nghiệp từng có thời vàng son, và những ngành thăng lớn hôm nay có thể không còn hấp dẫn trong tương lai. Gần đây, ngành xây dựng ở nước ngoài có phần phục hồi, nhưng rất nhiều người từng lao vào cơn sốt trước kia đã lâm vào tình trạng tuyệt vọng.

Cho nên các bạn thấy đấy, những lợi ích trước mắt không thật sự là lý do thỏa đáng để tìm việc. Điều đó giống như đánh cược toàn bộ tương lai của các bạn cho ngày hôm nay. Một người khôn ngoan trước tiên quyết định những gì người đó thật sự muốn làm bằng cả đời mình, và sau đó lựa chọn công việc dựa trên quyết định đó.

Một điều nữa khiến tôi lo ngại là có quá nhiều người có thái độ xem mình là trung tâm. Nếu tất cả mọi người đều vị kỷ thì khi đó sẽ luôn có rắc rối. Giành giật để thỏa mãn lòng tham của chính bạn đồng nghĩa với sự chấm hết của hòa bình: Ở cấp độ cá nhân, nó tạo ra rối loạn xã hội, và ở cấp độ quốc gia, nó tạo ra chiến tranh. Đó là một bài học lịch sử.

Bất kỳ khi nào có cơ hội, tôi đều đề cập đến điều này. Vài năm trước, một nhóm các nhà giáo dục đã mời tôi đến nói chuyện với họ lần thứ hai, và tôi vẫn nói đúng những gì tôi đã nói lần đầu tiên. Và lại một lần nữa, hôm nay, tôi nhắc lại với những giáo viên của Hàn Quốc rằng:

“Trong quá khứ chưa xa, chúng ta làm việc từ 6 giờ sáng đến nửa đêm. Chúng ta làm việc như điên, và mức sống hiện nay là kết quả trực tiếp của những nỗ lực ấy. Nhưng chúng ta không làm việc cho bản thân. Chúng ta làm việc để hoàn thành mục đích, và chúng ta làm việc nhờ ý thức mạnh mẽ về lòng yêu nước vì sự phát triển của đất nước. Nếu chúng ta làm việc vì những động cơ ích kỷ như sự thoải mái của cá nhân mình và dần trở nên biếng nhác, thì đất nước này sẽ không thể như hôm nay. Chắc chắn, chúng ta còn có những hạn chế, nhưng chúng ta đã học và sống với một triết lý. Và chúng ta được chính những người thầy của chúng ta dạy cho triết lý sống ấy.”

[3]. Ra quyết định

Mặc dù có dân số đông và diện tích chật hẹp nhưng Bỉ, một trong ba quốc gia thuộc khối Benelux, vẫn là một nước châu Âu mẫu mực với nền kinh tế lành mạnh. Tổng hành dinh khối NATO và các cơ quan của Cộng đồng châu Âu (EC) đều đặt tại thủ đô Brussels. Ở vùng duyên hải Tây Bắc của Bỉ là hải cảng Antwerp, một thành phố công nghiệp quan trọng thứ hai của Bỉ và cũng là một trong những trung tâm thương mại chính của châu Âu.

Ở Antwerp có rất nhiều nơi để thăm thú, trong đó có Vườn thú Quốc gia, một bảo tàng hải dương học nằm trong một tòa lâu đài cổ, và Bảo tàng Nghệ thuật Quốc gia. Danh họa Rubens sinh ra tại Antwerp. Thành phố cảng này là tổng hòa tuyệt vời của lịch sử, nghệ thuật và thiên nhiên, và nó đóng vai trò rất quan trọng trong nền tài chính quốc tế.

Tôi kể cho các bạn tất cả những chi tiết này về Antwerp bởi chính ở đó, tôi đã được dạy cho một bài học lớn.

Mối duyên của tôi với Antwerp bắt đầu vào năm 1984 khi tôi nhận được lời đề nghị tiếp quản một nhà máy lọc dầu của một công ty đặt tại thành phố này. Đó là một đề nghị bất ngờ và đột ngột nên mới đầu, tôi cử giám đốc văn phòng chi nhánh Daewoo London tới điều tra công ty này thông qua các thị trường tài chính London. Tôi cũng phái một quản đốc là chuyên gia về thị trường dầu mỏ thế giới tới điều tra công ty ở Antwerp.

Chỉ ít lâu sau, tôi nhận được báo cáo từ cả hai người này. Tôi biết được rằng công ty đang có tranh chấp lao động lớn, và công ty đang gặp khó khăn về tài chính do doanh số giảm sút. Chủ tịch công ty đã gửi tới nhiều công ty tiếng tăm của Nhật Bản, Đức và Mỹ lời đề nghị tiếp quản công ty, nhưng tất cả bọn họ đều từ chối. Nghiên cứu tài chính mà tôi có được từ London cũng kết luận rằng tài chính của công ty không tốt.

Sau đó, tôi hỏi ý kiến của người quản đốc được tôi cử đi điều tra công ty ấy. Ông này nói rằng mặc dù cơ sở vật chất khá cũ nhưng nhà máy sẽ hoạt động

tốt, chỉ cần cải tiến một chút. Qua các cuộc tiếp xúc với công nhân, ông ấy cho rằng họ cảm thấy chủ tịch công ty ít quan tâm đến nhà máy và rằng những người còn lại trong ban quản trị quan tâm đến việc đóng cửa hơn là cố gắng cứu lấy công ty.

Cho nên quyết định cuối cùng tùy thuộc vào tôi. Và tôi ra quyết định dựa trên những kết quả từ một khảo sát chính xác về hai khía cạnh hoạt động.

Thứ nhất, cơ sở vật chất cũ nhưng vẫn có thể sản xuất ra 65.000 thùng dầu mỗi ngày. Và cái giá 1,5 triệu đô-la cho cả nhà máy thấp hơn rất nhiều chi phí xây một cơ sở mới.

Xem xét thứ hai là nhân lực. Tôi đoán tình trạng thiếu quyết tâm và giảm nhuệ khí ở đó là kết quả trực tiếp từ thái độ lãnh đạm của ông Chủ tịch và sự thờ ơ của các nhân viên. Tôi quyết định rằng dự án này hoàn toàn khả thi nếu chúng tôi tung ra sức mạnh quản lý siêu hạng để quản trị thật hiệu quả và mang lại một sự đổi thay hoàn toàn về thái độ. Tôi cảm thấy đội ngũ nhân công, vốn chán ngấy một hệ thống quản trị già cỗi và thờ ơ mà họ đã phải tranh đấu suốt nhiều năm, sẽ thay đổi thái độ trước một hệ thống quản trị tươi mới.

Vấn đề thứ ba là dầu, và đây chính là điểm tôi tự tin nhất. Tôi đã được Chính phủ Libya hứa cung cấp một lượng dầu thô nhất định. Khi Libya bắt đầu gặp những vấn đề về ngoại hối, chúng tôi đã soạn ra một thoả ước trao đổi hàng hoá để đổi dầu thô lấy một dự án xây dựng chung cư lớn. Do đó, việc sở hữu một nhà máy lọc dầu có thể là sự đầu tư khôn ngoan cho chúng tôi vì dầu tinh chế đem lại lợi nhuận lớn hơn dầu thô. Dĩ nhiên, luôn có khả năng là thị trường tiêu thụ xăng, dầu hoả và dầu tinh luyện khác sẽ không lớn lắm. Nếu không có nhu cầu đủ lớn thì trước tiên, chúng tôi có thể bán dầu thô và sau đó bán dầu tinh luyện khi thị trường phục hồi.

Dựa trên những suy xét này, tôi chỉ đạo thực hiện kế hoạch tiếp quản ngay lập tức. Năm sau, khi quá trình tiếp quản đã hoàn tất, chúng tôi lựa chọn và

cử một nhóm cán bộ quản trị tinh nhuệ tới Antwerp. Chúng tôi đổi tên thành “Nhà máy tinh luyện vạn thế”, cho tương thích với cái tên “Daewoo” vốn có nghĩa là “Vũ trụ lớn”. Mọi việc được tiến hành để tạo ra một bầu không khí hoàn toàn mới tại công ty.

Chỉ chưa đầy một năm, kết quả từ những nỗ lực của chúng tôi không chỉ thấy rõ mà còn rất ấn tượng. Đội ngũ nhân lực có sức mạnh và nghị lực mới để hợp tác với bộ phận quản lý. Và tôi nghĩ họ học hỏi được một hai thứ từ tấm gương đội ngũ nhân viên Daewoo. Chỉ trong vòng 1 năm, công ty đã xoay chiều và có lãi. Sau đó, doanh số tăng tốt đến mức chúng tôi nhận được đề nghị từ chính ông Chủ tịch cũ xin mua lại công ty với giá cao gấp 5 lần mức giá chúng tôi đã mua. Nhờ thành công này, tôi có được uy tín quốc tế như là một chuyên gia xoay chiều.

Nhưng lý do tôi đánh giá cao dự án Antwerp không phải là danh tiếng tôi có được từ nó cũng như không phải lợi nhuận. Tôi đánh giá cao dự án vì bài học nó đem lại cho tôi về tầm quan trọng của việc ra quyết định.

Các công ty có tiếng ở Hoa Kỳ, Nhật Bản, Đức và Anh đều được tiếp cận lời đề nghị, và họ cũng điều tra tiềm năng. Nhưng bọn họ đều từ chối căn cứ vào những chi tiết hơi hợt bề ngoài. Có lẽ, họ nhanh chóng ngừng suy xét sau khi khảo sát thực trạng tài chính của công ty. Trong bất kỳ trường hợp nào, họ đều có những đánh giá khá vụng về, và do đó đánh mất cơ hội kiếm được bội tiền.

Tôi có một kinh nghiệm tương tự tại Hàn Quốc với công ty Công nghiệp Máy Hàn Quốc. Ban đầu, công ty này được thành lập trong thời kỳ Nhật Bản chiếm đóng nhằm đóng tàu ngầm cho Nhật Bản. Khi chúng tôi tiếp quản công ty, nó chưa hề có lãi trong suốt 40 năm tồn tại và đang trong tình trạng vô cùng bi đát.

Trước khi tìm đến chúng tôi, chính phủ đã tiếp cận hai tập đoàn Hàn Quốc lớn khác và những công ty này tiến hành nhiều khảo sát kỹ lưỡng. Dựa trên

kết quả khảo sát và triển vọng tương lai của công ty, cả hai đều từ chối lời đề nghị. Khi đó đề nghị mới đến tay tôi, và tôi cũng tiến hành những khảo sát y hệt; dựa trên các kết quả tương tự, tôi quyết định tiếp quản công ty. Chúng tôi đổi tên thành công ty Công nghiệp nặng Daewoo, và hiện công ty này là một thủ lĩnh trong ngành công nghiệp máy móc của Hàn Quốc.

Khi kinh doanh, bạn phải tham gia vào rất nhiều tình huống ra quyết định. Có lúc, những quyết định này rất nhỏ nhoi, nhưng có lúc, chúng có thể tác động đến toàn bộ “vận khí” của một công ty. Nhưng cho dù vấn đề là gì thì tất cả đều tùy thuộc vào người lãnh đạo ra quyết định cuối cùng. Suốt nhiều năm, tôi đã làm việc với nhiều cộng sự, nhưng những khoảnh khắc đơn độc nhất của tôi chính là khi tôi phải ra quyết định.

Dĩ nhiên, các cộng sự và nhân viên của tôi cung cấp cho tôi mọi loại thông tin và hỗ trợ. Nhưng họ không thể đưa ra quyết định cuối cùng thay tôi. Chừng nào tôi không thể có được ai khác chịu trách nhiệm cho mình thì tôi không thể yêu cầu họ chịu trách nhiệm cho những quyết định của tôi.

Ra quyết định không chỉ quan trọng trong việc làm ăn: Nó còn quan trọng trong suốt cuộc đời. Cuộc sống là một chuỗi quyết định, và một quyết định sai có thể huỷ hoại cả cuộc đời. Nhiều lúc, tôi băn khoăn không biết có phải chúng ta đang sống chỉ để có thể có được cơ hội ra quyết định đúng đắn dẫn ta tới thành công hay không.

* * *

Để thành công, bạn phải có sẵn càng nhiều lựa chọn càng tốt. Lựa chọn của bạn càng hạn chế thì cơ hội ra quyết định dẫn tới thành công càng hạn chế.

Tiếp theo, bạn phải phát triển được sức mạnh để đưa ra những quyết định hợp lý. Qua nghiên cứu tìm hiểu của chính mình, bạn cần phát triển năng lực ra quyết định, và đây chính là mục đích của giáo dục. Quyết định giữa đúng và sai, tốt và xấu, có ích và có hại – năng lực ra quyết định được tìm thấy thông qua quá trình giáo dục. Bạn có thể có cơ hội rất lớn, nhưng quyết định

sai có thể huỷ hoại cơ hội ấy của bạn. Không ai khác có thể quyết định thay bạn: Bạn phải tự mình ra quyết định.

Và tôi hy vọng rằng bạn sẽ luôn có nhiều cố vấn để giúp bạn trong quá trình ra quyết định. Bạn không cần tìm kiếm ở đâu xa. Các cố vấn của bạn nên là chính những người cùng chia sẻ cuộc sống với bạn, những người yêu thương bạn và quan tâm đến bạn – cha mẹ và giáo viên của bạn, anh chị em, bạn bè và các anh chị lớp lớn trong trường học của bạn đều có thể là cố vấn cho bạn. Nếu bạn mở lòng và nói ra mọi việc với những người thân cận nhất với bạn thì bạn sẽ có mọi thứ bạn cần để đưa ra quyết định đúng.

[4]. *Vượt qua hội chứng phù hợp*

Mỗi lần tới châu Âu, luôn có một điều xuất hiện trong đầu tôi. Nền kinh tế của các quốc gia ở phía Bắc nước Pháp có xu hướng vững mạnh trong khi nền kinh tế của những quốc gia phía Nam lại tương đối yếu. Dĩ nhiên, không thể có một cách giải thích khoa học cho sự khác biệt này, nhưng theo ý kiến của riêng tôi, sự khác biệt này có thể là do thói quen ngủ trưa.

Ở những nước ven Địa Trung Hải, người dân nông thôn cũng như thành thị đều có thói quen chợp mắt một hoặc hai tiếng sau bữa trưa. Điều này dường như rất kỳ cục với một ai đó đến từ một quốc gia bận rộn như Hàn Quốc, nhưng tôi thật sự không thể nói gì về thói quen này trong chuyến đi đầu tiên của tôi tới châu Âu. Nói cho cùng, tất cả mọi người đều có phần uể oải sau một bữa ăn ngon, và bất kỳ ai từng là sinh viên đều biết đến trạng thái uể oải sau bữa trưa này. Thời tiết nóng ẩm và khô ráo ở những nước này càng khiến cho người ta thêm uể oải.

Tuy nhiên, tôi vẫn không thể hiểu làm thế nào mà bất kỳ ai cũng có thể lăn ra ngủ vào một thời điểm quan trọng như vậy trong ngày. Và mặc dù người lao động cũng tranh thủ chợp mắt buổi trưa, nhưng họ vẫn nghỉ ngơi vào thời điểm giống như chúng ta, và hầu hết các cửa hàng cửa hiệu đều đóng cửa cho tới trước 8 giờ sáng. Khi cả một xã hội làm như thế này, sẽ thất thoát

rất nhiều giờ làm việc. Cho nên tôi nghĩ ngủ ban ngày là một việc cần được điều chỉnh lại.

Trong hành động và tinh thần của người dân những nước này dường như hình thành một sự biếng nhác nhất định. Ở một mức độ nào đó, điều này có thể hiểu là đặc điểm riêng của cá nhân hoặc thậm chí là quốc gia, nhưng tôi nghĩ nó cũng có thể được xem như sự khúc xạ của một định mệnh nhất định trong cách tiếp cận cuộc sống của họ. Tuy nhiên, ấn tượng của tôi là sự biếng nhác này ở người Nam Âu không phải là một phần của tinh thần lãng mạn, cũng không phải là sự thoải mái trong cách tiếp cận cuộc sống của họ. Trên thực tế, tôi xem nó như một hội chứng phù hợp tức là làm một khối lượng công việc phù hợp và hưởng thụ một lượng thời gian thư giãn phù hợp. Tôi xem đây là nguyên nhân của sự khác biệt giữa các nền kinh tế Bắc Âu và Nam Âu.

Những người nỗ lực hết mình trong bất kỳ việc gì họ làm đều không lãng phí thời gian, và họ không có bất kỳ triệu chứng nào của hội chứng phù hợp này. “Thế là đủ” không hề đủ với những người nỗ lực hết mình.

* * *

Tôi vẫn thường có một giấc mơ lặp đi lặp lại, một giấc mơ trong đó tôi bị trượt tốt nghiệp đại học. Thực tế, tôi đã suýt không tốt nghiệp được, và tôi cho rằng đây là lý do giải thích tại sao tôi cứ luôn gặp giấc mơ đó. Trong học kỳ cuối cùng ở đại học, tôi làm việc bán thời gian cho một cơ quan chính phủ thay vì lên lớp. Những ngày đó ở Hàn Quốc, sinh viên năm cuối xem chuyện tốt nghiệp đại học là đương nhiên sẽ được và làm tất cả mọi việc ngoại trừ lên lớp.

Dĩ nhiên, đám sinh viên năm cuối, trong đó có tôi, mãi mê tìm việc cho tương lai, nhưng chính cái kiểu tâm lý “rồi cũng xong!” này là một nguyên nhân lớn dẫn đến tình trạng vắng mặt trên lớp. Đây là một dạng hành vi ứng xử mặc định của tất cả sinh viên năm cuối thời kỳ đó.

Một trong những môn học cuối cùng của tôi là với Giáo sư Whang Il-Chong, hiện dạy tại Đại học Hanyang ở Seoul. Lúc đó, ông mới trở về sau chuyến nghiên cứu tại Hoa Kỳ, và ông rất ấn tượng với không khí giáo dục rất hợp lý ở đó.

Tôi không biết Giáo sư Whang chú ý đến việc đi học đều và ông dứt khoát không đánh giá bất kỳ sinh viên nào vắng mặt trong một khoảng thời gian nhất định. Tôi nhận ra điều đó quá muộn và rơi vào tình thế tiến thoái lưỡng nan: Nếu tôi không có điểm đánh giá từ ông, tôi sẽ không được tốt nghiệp.

Vì thế, tôi tới gặp Giáo sư Whang và năn nỉ ông cho tôi tốt nghiệp, nhưng ông không động lòng. Tôi nghĩ ông cho rằng tôi là một sinh viên hoàn toàn vô trách nhiệm, và tôi đã rất chật vật thuyết phục ông nghĩ khác. Lúc đó, tôi là chủ tịch Hội Hữu nghị Sinh viên Kinh doanh, và tôi thậm chí còn nhờ các thành viên của Hội tới gặp ông tại nhà và xin cho trường hợp của tôi.

Cuối cùng, Giáo sư Whang chấp thuận với điều kiện tôi viết và gửi cho ông một bản tường trình đặc biệt. Tôi làm tốt việc này và tốt nghiệp. Nhưng đó là một bài học thấm thía cho tôi trong việc khắc phục hội chứng phù hợp. Một sinh viên năm cuối cần phải siêng năng giống như sinh viên năm đầu, thậm chí còn phải hơn thế; nhưng tôi lại chỉ nghĩ đến khía cạnh làm gì đó phù hợp cho qua thời gian đến lúc tốt nghiệp bởi vì tôi cảm thấy những gì tôi đã học được ở trường là đủ rồi. Bài học tôi tiếp thu được qua kinh nghiệm này tạo ấn tượng mạnh đến mức tôi vẫn mơ thấy nó.

Do đó, từ khi bắt đầu sự nghiệp kinh doanh của riêng mình, tôi không chấp nhận bất kỳ ai trong số nhân viên của mình có hội chứng “thế là đủ” này. Hội chứng ấy không đem lại gì cho cả cá nhân hay toàn xã hội nói chung.

* * *

Qua nhiều năm, tôi đã bán rất nhiều sản phẩm trên khắp thế giới và tôi luôn gặp một vấn đề phiền phức: thành phẩm. Các sản phẩm của Hàn Quốc được công nhận về mặt thiết kế, chất lượng và giá cả, nhưng việc hoàn thiện sản

phẩm lại luôn là một khâu khó khăn ở phía chúng tôi và là cố để người mua đòi giảm giá. Điều này không chỉ đồng nghĩa với sự mất giá của sản phẩm mà còn khiến tôi, một người Hàn Quốc, thấy mất mặt.

Vấn đề này luôn khiến tôi day dứt bởi một sự hoàn thiện kiểu “thế là đủ” chính là sự báng bổ đối với mồ hôi và nước mắt đã đổ ra để làm ra sản phẩm. Và điều này cũng dẫn tới thua lỗ rất lớn cho quốc gia.

Khi tôi mới tiếp cận thị trường Mỹ, một trong những khách hàng đầu tiên của tôi là chuỗi cửa hàng Sears, Roebuck & Co. Vị giám đốc mua hàng cho Sears tỏ ra rất lo ngại về chất lượng sản phẩm của Hàn Quốc, và nhiệm vụ của tôi là làm giảm bớt tâm lý lo ngại của ông ấy. Vì thế, tôi đã lập một bộ phận thẩm tra kiểm soát chất lượng nội bộ để kiểm tra tất cả các sản phẩm, và tôi áp dụng một chương trình với các tiêu chuẩn thậm chí còn cao hơn những gì mà Sears đòi hỏi. Kết quả là tôi có thể chiếm được niềm tin của những người ở Sears.

* * *

Chúng ta có thể dễ dàng tìm thấy những ví dụ khác của hội chứng phù hợp này. Khi tôi mới gây dựng Daewoo vào năm 1967, thực tế mọi sản phẩm xuất khẩu vẫn đang được giao bằng tàu thủy. Ngành công nghiệp tàu thủy không mấy phát triển, kết quả là có sự cạnh tranh rất lớn để đưa được một lô hàng xuống tàu và chuyển đi. Cho nên hầu hết các công ty xuất khẩu đều có đại diện tại cảng Busan.

Mọi thứ như phát cuồng khi đến lúc phải kịp thời hạn giao hàng ra nước ngoài. Các nhà máy sản xuất theo dõi sát sao giờ giấc, và sau khi sản phẩm đến được các nhà kho làm thủ tục thông quan tại Busan, đại diện công ty phải đợi đến lượt mình mới có tàu. Nếu chúng tôi không giành được một con tàu đúng lúc thì chúng tôi sẽ phải đợi ít nhất một tuần mới có tàu khác, và tất cả những nỗ lực sản xuất đều sẽ trở thành công cốc. Số phận của những công

ty nhỏ đều phụ thuộc vào việc giành được chuyến tàu đúng lúc, cho nên áp lực và trách nhiệm của đại diện công ty tại các cầu cảng là vô cùng lớn.

Lẽ tự nhiên, sự cạnh tranh giữa các đại diện này rất quyết liệt. Nếu một đại diện không tỉnh táo, anh ta có thể dễ dàng bị đối thủ qua mặt. Thậm chí đã có những trường hợp trong đó hàng hóa của một công ty được xếp lên tàu, và sau khi đại diện công ty ra về với tâm trạng thỏa mãn, số hàng đó lại bị vớt xuống và thay bằng hàng của một công ty khác.

Điều thú vị dễ thấy là có ba dạng đại diện công ty tại hải cảng. Loại thứ nhất cho rằng chỉ cần xác nhận hàng hóa của công ty mình đến cầu cảng là đủ và sau đó họ ra về. Loại thứ hai sẽ xác nhận hàng hóa tại cầu cảng và ở lại đó cho tới khi hàng hóa được bốc xếp. Nhưng loại đại diện thứ ba còn ở lại để xác nhận tàu đã rời đi hẳn.

Loại đại diện đầu tiên thường xuyên thất bại, loại thứ hai thất bại một hoặc hai lần trên 10 lần. Nhưng loại đại diện thứ ba thì luôn thành công. Hai loại đại diện đầu tiên làm những gì họ nghĩ là đủ vào thời điểm đó, nhưng thường mọi việc lại kết thúc bằng việc công ty họ thất bại.

Tôi yêu cầu đại diện của công ty chúng tôi phải ở lại cầu cảng cho tới khi tàu hàng khuất sau đường chân trời. Đó mới là hoàn thiện sản phẩm, nếu nói như vậy. Nhờ đó, chúng tôi không lỡ một chuyến hàng nào ở cảng, và hàng hóa của chúng tôi luôn giao đúng hạn. Điều này cực kỳ quan trọng đối với việc tạo lập danh tiếng về độ tin cậy với các khách hàng quốc tế. Người ta truyền tai nhau rằng có thể tin tưởng Daewoo trong khâu giao hàng.

Dù làm việc gì, tôi cũng muốn làm đến nơi đến chốn. Đó chính là chìa khóa để thành công. Và tôi đã khiến cho nhân viên của mình thấm nhuần nguyên tắc này. Đây là một nguyên tắc mà mọi người cần áp dụng cho mọi việc, không chỉ các sản phẩm. Nỗ lực hết mình cho tới khi hoàn thành không chỉ quan trọng mà còn rất cần thiết. Điều này đã trở thành một truyền thống tại Daewoo và là điều cốt yếu trong văn hóa doanh nghiệp của Daewoo.

Vì thế tôi hy vọng rằng giới trẻ ngày nay biết đắm mình vào những hoạt động sáng tạo, đặc trưng thay vì chỉ học “đủ” và chạy theo số đông. Hãy chọn lấy những gì là đúng đắn với các bạn và khả năng của các bạn, và dành cho điều đó tất cả mọi thứ bạn có. Chỉ khi đó, mồ hôi nước mắt từ sự nỗ lực của chúng ta ngày hôm qua cho hôm nay mới tiếp tục sang đến ngày mai. Cho dù các bạn đang đi học hay đang kiếm sống thì đừng bao giờ để “thế là đủ” là đủ với các bạn.

[5]. *Sống từ bên trong*

Sau khi ăn tối ở một nhà hàng, nhiều người nước ngoài thường yêu cầu người phục vụ mang tới một cái “túi thức ăn cho chó” để họ có thể mang những gì còn sót lại về nhà. Các bạn không cần phải ra nước ngoài mới thấy chuyện này – một số người nước ngoài cũng làm như vậy ngay tại Hàn Quốc. Nhưng người Hàn Quốc chúng ta thì không làm việc này, bất kể bữa ăn có đắt tiền đến đâu. Với chúng ta, đề nghị lấy những gì còn thừa có vẻ rất kỳ cục, và chúng ta không đủ gan để làm như vậy, cứ như thể điều đó sẽ khiến chúng ta cảm thấy muối mặt ở khía cạnh nào đó. Chúng ta sợ rằng những người khác sẽ nghĩ chúng ta rất nghèo hoặc rất bần tiện.

Nhưng với người nước ngoài thì điều này có ý nghĩa gì? Phải chăng có nghĩa họ là những kẻ bần tiện, nghèo túng, hay đó là điều sẽ khiến họ muối mặt?

Với tôi, dường như chúng ta quá chú trọng đến những ấn tượng bề ngoài. Chúng ta thích nổi bật. Những người không hiểu biết nhiều lại thích tỏ ra mình uyên bác, những người ít tiền thường lại ném tiền ra xung quanh chỉ để gây ấn tượng với người khác, và rất nhiều người trong chúng ta chẳng có gì ở bên trong để khoe ra bên ngoài. Chúng ta gọi như thế là “nước sơn hơn chất gỗ.”

Nhưng tôi hy vọng rằng giới trẻ các bạn sẽ không chạy theo kiểu hành xử này. Đừng lãng phí cuộc đời bằng việc bán rẻ vẻ ngoài của mình. Tuổi trẻ là quãng đời bạn phải dành trọn mình cho việc phát triển bên trong. Giá trị đích

thực và phong thái đích thực không thể có được từ vẻ bề ngoài; đó là những điều phải đến từ bên trong. Phong thái bên ngoài chỉ là thứ phù phiếm, nhưng phong thái thực sự có được từ bên trong mới là cao quý, và một phong thái tinh tế như vậy mới là bất diệt. Thùng rỗng thường kêu to, nhưng một cái thùng đầy thì không tạo tiếng ồn và không cần tạo tiếng ồn.

Giới trẻ có bản chất là nhạy cảm, và do sự nhạy cảm này, họ dễ rơi vào cái bẫy sống vì những ấn tượng bề ngoài và chạy theo những ấn tượng ấy. Đó là lý do nhiều ca sĩ và diễn viên ganh đua nhau về trang phục, quần áo. Rất nhiều bạn trẻ bị hấp dẫn bởi những người làm trong ngành giải trí do vẻ hào nhoáng bên ngoài của họ. Khi đó, tình trạng này dẫn tới những sở thích nhất thời, và cuối cùng dẫn tới hiện tượng đồn thổi về những người làm trong ngành giải trí mà thậm chí chính những người này không biết.

Tôi không nói rằng yêu thích một số bài hát hay ngôi sao nào đó là xấu. Những gì tôi muốn nhấn mạnh là tuổi trẻ là một quãng đời rất quan trọng với bạn, nhưng cũng là một quãng thời gian rất ngắn ngủi. Vì thế, đừng lãng phí quãng thời gian này vào việc chạy theo những sở thích nhất thời và những thứ bề ngoài phù phiếm. Tôi thật sự nghĩ rằng tuổi trẻ là quãng đời bạn cần dành thời gian và nghị lực để phát triển sức mạnh và phong thái bên trong.

* * *

Dự án đầu tiên của chúng tôi ở Sudan là Nhà khách Tổng thống, và công trình này cần được xây dựng đối diện Dinh Tổng thống. Chính phủ Sudan không thật sự quan tâm lắm đến việc làm ăn với chúng tôi, có lẽ vì họ chịu ảnh hưởng của Triều Tiên – Triều Tiên đang xây dựng một trung tâm thanh niên tại Sudan. Thêm vào đó, chính phủ Sudan cũng có quan hệ ngoại giao với Triều Tiên chứ không phải Hàn Quốc, cho nên nhìn chung chúng tôi ở vào thế khó khăn.

Tuy nhiên, tôi cảm thấy nếu để lỡ mất cơ hội này thì chúng tôi sẽ chẳng bao giờ có thể thâm nhập vào thị trường Sudan, và tôi đặt quyết tâm làm chứ

không phải nói về cách thâm nhập thị trường này. Tại sao ư? Bởi vì tôi tin rằng một hành động còn ấn tượng hơn rất nhiều lần so với hàng vạn lời nói. Vì thế, chúng tôi xây dựng Nhà khách suốt ngày đêm, và chắc chắn những ngọn đèn đêm đó sẽ khiến người ta chú ý từ phía Dinh Tổng thống bên kia đường. Chúng tôi làm việc cật lực và hoàn thành trước tiến độ. Có lẽ ngài tổng thống đã so sánh công trình của chúng tôi với công trình của Triều Tiên, và chúng tôi gây ấn tượng mạnh cho ông ấy bằng cả tiến độ và công nghệ của mình. Chúng tôi đã mở thông cánh cửa quan hệ thương mại và ngoại giao với Sudan.

Nói không phải là phương pháp thuyết phục mạnh nhất. Nói rất quan trọng, và bạn phải có khả năng nói tốt và nói một cách chân thành. Bạn phải có khả năng gây ấn tượng cho người khác bằng suy nghĩ của mình. Nhưng chính hành động mới thật sự lay động người khác. Nói có thể thất bại, nhưng hiện thực hóa thì không bao giờ biết đến thất bại. Nếu bạn thật sự muốn ai đó tin bạn và tin vào bạn, bạn phải hành động một cách chân thành và thuyết phục.

Sức mạnh nội tại lớn hơn cũng chứng minh năng lực thực sự. Những người chúng ta thật sự cần trên thế giới này không phải là những người trông lúc nào cũng bảnh bao; chúng ta cần những người có năng lực thực sự. Họ có thể không khoe khoang và khoa trương, nhưng họ được hoan nghênh ở bất kỳ nơi nào họ đến. Người ta không thật sự tin tưởng những người sống nhờ vào vẻ bề ngoài và không có năng lực.

Cho nên bạn phải nỗ lực hết sức để phát triển năng lực của mình khi còn trẻ. Bạn phải học hỏi càng nhiều càng tốt. Bạn cần rất nhiều kiến thức văn hoá và tầm nhìn, và bạn phải phát triển những kiến thức và năng lực chuyên môn. Tuổi trẻ quá ngắn ngủi để ta có thể hoang phí vào những thứ hời hợt bề ngoài. Khi bạn già đi, bạn sẽ phải nuối tiếc cả giờ đồng hồ về mỗi phút bạn lãng phí khi còn là thanh niên.

* * *

Theo số liệu thống kê cách đây vài năm, cứ 100.000 dân có 2.500 sinh viên đại học ở Hàn Quốc, gấp 4 lần con số của những năm 1970. Nó cho thấy rằng mỗi năm chúng ta bổ sung hơn 250.000 người cho lực lượng lao động trình độ cao, nhưng lại không có đủ công việc cho họ. Điều này cho bạn thấy xã hội ngày nay mang tính cạnh tranh cao như thế nào. Cho nên bạn không thể bỏ phí tuổi trẻ của mình một cách phù phiếm. Ngày nay, bạn phải phát triển năng lực của mình tới mức cao nhất, không phải như một nhân tố bảo đảm cho sự thành công mà chỉ để bảo đảm bạn sẽ không bị tụt hậu.

Nếu bạn nâng cao niềm tin bằng cách phát triển năng lực và sức mạnh bên trong của mình tới mức cao nhất, bạn sẽ cống hiến được nhiều hơn cho tương lai tươi đẹp hơn của xã hội. Nhưng nếu bạn không làm vậy, tương lai của xã hội sẽ ảm đạm hơn nhiều. Tương lai của dân tộc – tươi sáng hay ảm đạm – nằm trong tay bạn. Đừng trở thành một cái thùng rỗng: Hãy phát triển năng lực và sức mạnh bên trong của bạn.

Hãy trở thành một viên gạch nền móng vững chắc cho sự phát triển của quốc gia.

[6]. *Những thầy phù thủy*

Có một thầy phù thủy có thể nhảy vọt qua quả đồi cao 100m bất kỳ khi nào ông ấy muốn. Ông ta là nguồn cội của những điều kỳ diệu và cả sự ganh ghét, điều đó khiến chúng tôi tự hỏi liệu chúng tôi có thể có được những sức mạnh như thế không. Chúng tôi tự hỏi liệu có phải sức mạnh của ông ta bất ngờ từ trên trời rơi xuống vào một ngày nào đó lúc ông ta đang thiền định không.

Mới đầu, vị phù thủy này không thể nhảy xa hơn hầu hết chúng ta, có lẽ chỉ 1m. Nhưng ông ta đặt mục tiêu nhảy qua quả đồi cao 100m và tập luyện hằng ngày, tiến bộ từng chút một. Ông ta dành toàn bộ thời gian cho nỗ lực này. Có lẽ ông ta tự rèn luyện bằng cách tập nhảy qua những vườn kê mọc

cao hơn mỗi ngày. Có lẽ đó là cách ông ta trở thành một thầy phù thủy, một “chuyên gia” trong lĩnh vực của mình.

Người ta rất dễ có quan niệm sai lầm rằng các thầy phù thủy sinh ra đã là phù thủy. Nhưng nếu đúng như vậy thì các chuyên gia sinh ra đã là chuyên gia và các vị chủ tịch sinh ra đã là chủ tịch. Nhưng chuyên gia và chủ tịch đều không cất tiếng khóc chào đời đã có ngay địa vị như vậy – họ chỉ nỗ lực nhiều hơn để trở thành chuyên nghiệp, giống như thầy phù thủy kia vậy.

Mỗi người đều có những khả năng vô tận, và sự khác biệt duy nhất giữa một thầy phù thủy và một người bình thường là ở chỗ thầy phù thủy sử dụng những khả năng tiềm tàng của mình và nỗ lực hơn trong bất kỳ việc gì ông ấy làm. Mọi việc đều có lý do, và nguyên nhân dẫn tới kết quả. Thành tích không ngẫu nhiên mà có; thành tích chính là đỉnh điểm của các quá trình.

Với tôi, nói thế này quả thật không khiêm nhường cho lắm, nhưng tôi có biệt danh Phù thủy. Có lẽ tôi được gọi như vậy vì tôi thường kể về thầy phù thủy nhảy cao mà tôi vừa nhắc đến lúc trước; hoặc là cái biệt danh ấy được những người ở xung quanh tôi gán cho tôi bởi lẽ, theo như tôi nghĩ, tôi có khát khao cháy bỏng muốn trở thành một chuyên gia trong mọi vấn đề tôi thâm nhập. Tôi phải thừa nhận rằng mình không thích cái biệt danh ấy lắm bởi vì suốt đời mình, tôi chỉ muốn làm một chuyên gia mà thôi.

Tôi học chuyên ngành kinh tế ở đại học, nhưng công việc đầu tiên của tôi là trong lĩnh vực không hề liên quan – dệt may. Nhưng sau 10 năm trong nghề, tôi đã trở thành một thầy phù thủy dệt may. Mặc dù tôi rời khỏi lĩnh vực dệt may mới một thời gian trước nhưng cho đến hôm nay, tôi vẫn có thể cảm nhận được từng mảnh vải và nói chính xác nó dùng cho loại sản phẩm nào, những chất liệu cần cho quy trình sản xuất ra nó, và các quy trình sản xuất liên quan. Và tôi vẫn là một thầy phù thủy trong việc phối màu và kết hợp các loại vải.

Nhưng đẳng cấp chuyên gia của tôi không chỉ giới hạn trong ngành dệt may. Khi hoạt động kinh doanh bắt đầu mở rộng, tôi đã nỗ lực trở thành một chuyên gia trong nhiều lĩnh vực – máy móc, xe hơi, tài chính, đóng tàu và thậm chí khách sạn. Tôi quyết tâm trở thành chuyên gia trong từng lĩnh vực này, và chính khả năng thành thạo này giúp mở rộng hoạt động kinh doanh hiện tại và tiếp cận những lĩnh vực kinh doanh mới.

Nhờ tất cả những nỗ lực trong các lĩnh vực khác nhau này, tôi dần trở thành một chuyên gia cả về con người. Khi tôi nói chuyện với những lãnh đạo cấp dưới, căn cứ vào ngôn từ và nét mặt của họ, tôi có thể ngay lập tức nói được họ nghiên cứu những lĩnh vực tương ứng của họ kỹ càng đến mức nào. Chỉ với một hoặc hai câu hỏi, tôi có thể quyết định được mức độ tinh thông của họ.

Chúng ta đang sống trong thời kỳ chuyên môn hoá. Đây chính là thời kỳ mọi thứ thay đổi hằng ngày, cuộc sống trở nên phức tạp và đa dạng hơn, và nhu cầu đối với các chuyên gia ngày càng thấy rõ ở nhiều lĩnh vực. Mọi thứ đã dần thay đổi so với thời kỳ khi một người có thể xử lý tất cả mọi việc. Thậm chí, nếu một người có khả năng giải quyết cả khối lượng và chi tiết toàn bộ công việc thì thời gian cũng không cho phép người đó làm vậy. Kết quả là phải hình thành sự phân chia lao động chuyên môn hoá cao, và điều này làm tăng đáng kể hiệu quả. Do đó, giờ đây, chúng ta cần đến các chuyên gia ở mọi lĩnh vực. Trong thế giới ngày nay, bạn phải trở thành một chuyên gia hoàn toàn trong lĩnh vực mà bạn lựa chọn.

Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là bạn nên bỏ qua mọi thứ khác chỉ để tập trung vào lĩnh vực bạn chọn. Bạn cần nhiều mối quan tâm khác nhau cũng như lương tri. Ngoài việc là một chuyên gia, bạn còn phải có hiểu biết phong phú. Thế giới rất rộng lớn và cuộc sống luôn đa dạng. Bằng việc giới hạn mình vào thế giới nhỏ bé của riêng bạn, bạn trở thành “ếch ngồi đáy giếng,” không biết đến thế giới còn lại xung quanh mình.

Những điều tôi lo lắng về thời nay là chúng ta bận rộn đào một cái giếng rộng càng nhanh càng tốt đến mức chúng ta quên mất độ sâu. Nhưng để đào được đủ sâu, bạn cần một mảnh đất đủ rộng trước khi bắt tay vào đào. Nếu thật sự muốn đào sâu, trước tiên bạn phải đào rộng đã. Nếu bạn chỉ nghĩ đến độ sâu, có thể ngay từ nhát xẻng đầu tiên, bạn sẽ đào được khá sâu; nhưng chỉ đào sâu hơn một chút, bạn thấy ngay rằng bạn không thể tiến sâu xuống thêm nếu như không có đủ không gian cần thiết. Cho nên hãy cho mình đủ không gian trước khi bạn bắt tay đào giếng. Khi đó, bạn có thể thấy rất dễ dàng đào sâu bao nhiêu tùy ý.

Hãy trở thành một chuyên gia, nhưng đừng đến mức trở nên mù quáng với tất cả mọi thứ khác. Bất kể chuyên môn của bạn là gì, bạn vẫn phải giữ được những mối quan tâm chung, bao quát. Đó là những gì chúng ta phấn đấu để trở thành người có văn hoá, có lương tri.

Một người chuyên về vi sinh không cần phải trở thành một chuyên gia về các phương pháp lắp ráp cánh máy bay. Nhưng cho dù chuyên ngành của bạn là vi sinh, y học hay văn học thì bạn vẫn cần vốn kiến thức chung nhất định. Số “vốn” mà tôi đang nói đến này chính là trở thành người có văn hoá, có hiểu biết, giúp đảm bảo chuyên môn của bạn có độ sâu nhất định. Bạn cần hiểu biết rộng về những môn như triết học, phép xã giao và đạo đức. Cho nên khi tôi nói về việc trở thành một chuyên gia, điều này bao gồm cả việc có vốn hiểu biết cơ bản và tầm nhìn vượt ra khỏi phạm vi chuyên môn của bạn.

Ngày nay, sức mạnh và uy tín không được bảo đảm một cách riêng rẽ – kỷ nguyên đó đã qua rồi. Ngày nay, sức mạnh đến từ việc trở thành chuyên gia. Uy tín và sự thừa nhận giờ đây đến từ việc trở thành người duy nhất có thể làm được một công việc nào đó. Chuyên môn hoá chính là tiêu chuẩn thời nay.

Tại sao các bác sĩ lại được kính trọng? Quan sát của tôi là họ luôn nhận được sự tôn trọng và nhìn nhận mà những người không phải chuyên gia không thể

có được.

Tại sao những tác giả như Dostoyevsky, Camus và Kafka vẫn được ghi nhớ? Bởi họ là những chuyên gia về văn học, và bởi họ đạt được trình độ cao về văn học mà những người khác không có. Tất cả những người ấy đều làm được công việc mà người khác không thể làm được, hoặc không làm được ở thời điểm đó.

Vì thế, hãy trở thành một chuyên gia, một phù thủy; hãy cố gắng trở thành người giỏi nhất trong lĩnh vực của bạn, cho dù đó là gì. Và nếu bạn băn khoăn không biết làm cách nào đạt được điều đó, cho tôi khuyên bạn hãy hoàn toàn đắm mình vào lĩnh vực đó. Những ý tưởng, tri thức và trình độ am hiểu thuộc về những người toàn tâm toàn ý cho việc gì đó. Tạm nghỉ một lát để nảy ra ý tưởng mới mẻ là điều rất ngớ ngẩn.

Nội dung hiện ra từ ngòi bút, và bạn phải viết liên tục để nảy ra ý tưởng. Cũng như vậy, những ý tưởng sáng tạo và tri thức ở những lĩnh vực khác cũng nảy ra từ quá trình say mê. Thiên tài phụ thuộc 99% vào nỗ lực, và để trở thành một thiên tài trong lĩnh vực của mình, bạn phải say mê. Hãy duy trì một không gian nhất định, và đào cho sâu.

[7]. *Sức tưởng tượng*

Cách đây không lâu, tôi mời nhà truyền giáo nổi tiếng thế giới, Đức cha Robert Schuller, đến nói chuyện với các quản đốc của chúng tôi trong một khoá đào tạo. Ông ấy bảo các quản đốc rằng để trở thành những gì họ thật sự mong muốn, họ cần phát triển sự tự tin thông qua sức tưởng tượng của mình. Nói cách khác, bạn có thể tạo ra tương lai của chính mình thông qua sức mạnh của trí tuệ. Nếu bạn cảm thấy thua kém người khác, suy nghĩ một cách tiêu cực và xem mình chỉ là một người bình thường thì tất yếu bạn sẽ trở thành người như vậy. Mặt khác, nếu bạn coi mình vượt trên những người khác, thành công và giỏi hơn, sống với sự tự tin, thì bạn cũng trở thành người như vậy. Chẳng hạn, nếu bạn muốn trở thành một nghệ sĩ vĩ cầm hoặc

luật sư xuất chúng, hãy luôn tưởng tượng mình đang trở thành người như thế.

Khi còn trẻ, tôi luôn muốn trở thành một doanh nhân thành đạt, mặc dù thời điểm đó, những suy nghĩ của tôi khá mơ hồ nhưng tôi luôn mang theo giấc mơ này bên mình. Tôi muốn trở thành một doanh nhân xuất chúng, đóng góp lớn cho sự thịnh vượng và phát triển của đất nước, và tôi luôn có niềm tin sẽ làm được điều đó. Người cha quá cố của tôi khuyến khích tôi bằng cách nói rằng tôi sẽ là một doanh nhân tốt, và từ đó trở đi, tôi luôn hình dung mình đang trở thành người như vậy. Tôi tự nhủ rằng mình muốn trở thành một doanh nhân thành đạt, rằng tôi sẽ trở thành như vậy, rằng tôi đã là người như vậy, và niềm tin này tạo cho tôi sự tự tin rắn chắc như đúc bằng thép.

Tôi cảm thấy tôi có thể hoàn thành bất kỳ điều gì mà tôi bắt tay làm. Tất cả những gì tôi phải làm là hình thành quyết tâm và tôi có thể làm được điều đó. Chính kiểu tự tin không biết sợ hãi đó trở thành vũ khí duy nhất của tôi khi tôi chẳng còn gì khác ở tuổi thanh niên. Và tôi phải thừa nhận rằng đó là vũ khí lớn nhất và hiệu quả nhất mà tôi có được.

Doanh nhân Nhật Bản vĩ đại Toko Toshio từng nói một điều rất quan trọng về sự tự tin và lòng kiên trì. Ông ấy nói rằng để thành công trong lĩnh vực gì đó, bạn phải có năng lực nhưng chỉ riêng năng lực đó thôi chưa đủ. Thêm vào đó, bạn phải có động lực, sự tập trung, và tính kiên nhẫn. Đó là những gì ông ấy gọi là lòng kiên trì. Công việc kéo theo những khó khăn và cả thất bại, và ông ấy nói rằng lòng kiên trì chính là khả năng đương đầu với nghịch cảnh và không chùn bước trước thất bại. Thất vọng và thất bại còn đi kèm với cả công việc mang tính sáng tạo nhất của bạn, nhưng điều quan trọng là phải có quyết tâm theo đuổi công việc của mình tới cùng, cho dù đó là gì. Chẳng có gì là không thể; chính vì bạn thiếu lòng kiên trì nên khiến cho mọi việc dường như trở thành không thể.

Tôi hy vọng rằng tất cả các bạn đều sẽ có niềm tin và sự tự tin để làm bất kỳ điều gì các bạn muốn, vì tất cả đều có thể. Hãy tự tin và suy nghĩ tích cực, và

không có gì là không thể với bạn. Triển vọng ẩn trong mọi lĩnh vực, và chính bạn mới khám phá được chúng. Cuộc sống mở cánh cửa của nó cho những người tích cực, những người có sự tự tin và niềm tin, những người dám đương đầu với cuộc sống bằng nghị lực. Đức cha Schuller nói: “Mọi điều chúng ta có hôm nay đều từng có lúc bị xem là không thể.” Nếu mọi người tiếp tục xem những điều này là không thể thì ngày nay, chúng ta sẽ không có penicillin hay máy bay hoặc vô số thứ khác mà chúng ta sử dụng lúc này. Tất cả những thứ này đều trở thành có thể bởi con người có niềm tin và sự tự tin vào chính mình, và những người như vậy tiếp tục làm nên lịch sử thế giới.

Nhưng những người tiêu cực và thiển cận, dễ dàng từ bỏ sẽ chẳng bao giờ hoàn thành được điều gì. Mọi cánh cửa mở ra với cuộc đời đều đóng chặt trước mặt họ. Mặc dù những người như vậy có năng lực hành động một cách tích cực nhưng họ không nhận ra điều đó và cứ tiếp tục lối sống đơn giản của họ. Chẳng có gì lãng phí thời gian và năng lượng hơn là ai đó có năng lực trở thành một nhạc sĩ vĩ đại nhưng lại xem nhẹ những năng lực ấy và chỉ biết ngồi than vãn rằng mình không có khả năng trở thành một họa sĩ vĩ đại.

Tôi tin con người sinh ra đã có rất nhiều năng lực phi thường và họ được tạo ra để sử dụng những năng lực ấy. Không sử dụng những năng lực ấy không chỉ là sự lãng phí đối với cá nhân, mà còn là sự lãng phí đối với xã hội.

Vì thế, đừng đánh giá thấp bản thân. Có lẽ một số trong các bạn thiếu tự tin vào môn toán học. Có lẽ một số người không thích điền kinh và một số sợ nói trước đám đông. Nhưng đồng thời, lại có những người muốn trở thành chính trị gia, nghệ sĩ, nhà khoa học hoặc doanh nhân giống như tôi. Bạn muốn làm gì không phải là điều quan trọng, hãy có niềm tin và sự tự tin vào chính mình. Hãy hình dung ra bất kỳ điều gì bạn muốn làm; bạn có thể làm được điều đó nếu bạn quyết tâm.

[8]. *Tâm quan trọng của cách tân*

Hơn một thập niên trước, tôi được mời tới nói chuyện tại một hội thảo đào tạo các nhà quản lý tại Nhật Báo Dong-A ở Seoul. Người ta đề nghị tôi phát biểu trong một tiếng về “Quản lý Doanh nghiệp và Triết lý Quản trị của tôi.” Khi đó chuyện một doanh nhân được mời tới nói chuyện trước một tập đoàn báo chí còn khá hiếm hoi, và người ta phải rất thận trọng khi nói chuyện với cử tọa như vậy. Tuy nhiên, ngoài phép lịch sự, tôi thấy khó lòng từ chối lời mời như vậy.

Vậy là tôi trò chuyện suốt một tiếng về những suy nghĩ của mình liên quan đến quản trị doanh nghiệp, và những gì tôi nói khá thích hợp với những xu hướng cải cách quản trị ở thời điểm đó. Tuy nhiên, đến gần cuối, một nhà quản lý đột ngột hỏi: “Nếu ngài đang quản lý một tờ báo thì ngài sẽ tìm cách đổi mới gì?”

Tôi là dân ngoại đạo trong lĩnh vực báo chí, và tới hội thảo đó phát biểu là rất khó khăn. Bị một câu hỏi bất ngờ như vậy khiến tôi vô cùng bối rối.

Nhưng trong đầu tôi nảy ra một thứ, đó là “Kobawoo,” một mục truyện tranh vui rất nổi tiếng về xã hội đương đại mà tôi rất thích. Theo quan sát của tôi thì ở Hàn Quốc, hầu hết người dân trước hết đọc bài viết chính trên trang nhất và, nếu không có gì khác đặc biệt thú vị, họ nhanh chóng chuyển sang các trang xã hội ở phía sau. Và ở đó, điều đầu tiên thu hút sự chú ý chính là mục truyện tranh ở góc trên phía trong trang cuối.

Các nhà quảng cáo luôn muốn những vị trí thu hút ánh mắt độc giả. Do đó, giá của những vị trí như vậy tương ứng với mức độ phổ biến của chúng. Mỗi lần đọc truyện tranh, tôi lại có suy nghĩ như một doanh nhân: “Vì mọi người có thói quen đọc như vậy cho nên bố trí một mục quảng cáo vào phần truyện tranh đương nhiên sẽ thu hút sự chú ý rất lớn. Sẽ thật sự có tác dụng nếu đăng truyện tranh 5 ngày, và sau đó các vị đặt một quảng cáo vào đúng vị trí đó trong ngày thứ sáu. Nếu như thế không có tác dụng thì kéo dài mục truyện tranh từ 4 đến 5 khoang, và đặt mục quảng cáo vào giữa truyện sẽ rất có tác dụng...” Một vị trí quý giá như vậy trên mục truyện tranh “Kobawoo”

đương nhiên là điều mà tất cả doanh nhân đều thèm muốn. Vì thế, tôi nói về điều này để trả lời câu hỏi của nhà quản lý kia.

Không lâu sau đó, tôi nhận thấy mục truyện tranh “Kobawoo” được kéo dài lên 5 khoang kèm theo một quảng cáo ở khoang thứ năm.

* * *

Đổi mới rất quan trọng cho cuộc sống, và việc đó không hề khó khăn như bạn nghĩ. Đó là một việc mà tôi thường nhấn mạnh ở bất kỳ nơi nào tôi đến. Vấn đề không phải là đổi mới, mà là liệu bạn có muốn đổi mới hay không. Nếu bạn nhìn nhận những phát minh thật sự đáng giá một cách cẩn thận thì sẽ thấy hầu hết những phát minh ấy thực tế đều dựa trên những ý tưởng khá đơn giản nhưng thường mang lại kết quả to lớn. Đổi mới cũng đóng vai trò rất quan trọng trong quản lý doanh nghiệp.

Đổi mới đóng vai trò nổi bật trong lịch sử nhân loại. Đổi mới bắt đầu với quyết tâm của một cá nhân sáng tạo muốn phá bỏ thực tiễn hiện tại bằng việc tạo ra điều gì đó mới mẻ. Cho nên tôi luôn nhấn mạnh tầm quan trọng của việc là một cá nhân sáng tạo bởi vì những người sáng tạo làm nên lịch sử và giúp thế giới vận động.

Phát triển sức sáng tạo bắt đầu bằng việc đặt câu hỏi về hoàn cảnh hiện tại: “Ta đã nỗ lực hết mình chưa?” “Hoàn cảnh hiện tại có lý tưởng không?” “Chúng ta có thể tạo ra một sản phẩm tốt hơn không?” “Không còn phương pháp nào tốt hơn ư?” Việc tìm kiếm như thế kích thích sức sáng tạo tiềm tàng của bạn; bạn càng tích cực tìm kiếm thì kết quả sẽ càng lớn.

Tôi có niềm tin rằng thanh niên thời nay có nghĩa vụ cải thiện hoàn cảnh hiện tại, và làm được điều đó đòi hỏi phải có sự sáng tạo. Khi bạn nhìn nhận thứ gì đó ở góc độ mới, bạn sẽ nhận thức được vấn đề, và mọi vấn đề sẽ dẫn bạn tới chỗ tạo ra những cải thiện. Thanh niên có xu hướng nhạy cảm với sự đổi mới hơn so với người lớn tuổi, bởi vì họ chưa bị hình thành các điều kiện.

* * *

Lần đầu tiên đi làm sau khi tốt nghiệp đại học, tôi chịu trách nhiệm dàn xếp với một ngân hàng về một công ty mới mang tên Hansung Industrial. Đây là công việc khá dễ dàng: Tất cả những gì tôi phải làm là gửi hồ sơ của công ty cho bên ngân hàng, nơi hoặc chấp nhận hồ sơ để gửi lên cấp trên phê chuẩn hoặc sẽ trả lại. Nếu hồ sơ bị trả lại, công ty sẽ phải có những thay đổi cần thiết và tôi chỉ việc gửi lại hồ sơ lần nữa.

Tuy nhiên, người đảm đương vị trí này trước khi tôi đầu quân cho công ty đã có một thời kỳ không suôn sẻ với công việc. Anh ấy mất rất nhiều thời gian trong ngày chạy đi chạy lại giữa công ty và ngân hàng. Mỗi lần soạn thảo tài liệu để đưa tới ngân hàng cũng mất chút thời gian, và nếu hồ sơ bị trả lại, anh ấy sẽ càng mất thời gian hơn. Vì thế chỉ ít lâu sau khi tôi tiếp quản công việc, tôi đã cẩn thận xem xét toàn bộ các quy trình để phát hiện vấn đề. Tôi trở thành người chuyên dàn xếp.

Tôi quyết định rằng bước đầu tiên là thiết lập mối quan hệ gần gũi với các cô gái ở ngân hàng chuyên làm nhiệm vụ nhận hồ sơ, bởi vì chính họ là những người quyết định xem liệu hồ sơ có được lên cấp trên để phê chuẩn hay không. Nếu không may có một lỗi nhỏ, các cô có thể chỉnh sửa và cứ thế gửi hồ sơ đi. Nhưng cũng có sự cạnh tranh ở đây: Rất nhiều công ty cũng nộp những hồ sơ tương tự, và hồ sơ của bạn càng nằm ở phía dưới trong chồng hồ sơ thì công ty của bạn càng phải đợi lâu mới được phê chuẩn.

Thời điểm đó, chúng tôi có một nhà kho chất kín vải Italia nhập khẩu không bán được, và người chịu trách nhiệm về nhà kho lại không quan tâm đến tình hình. Cho nên tôi kết hợp hai thứ: Vải vẫn nằm đó, và số phụ nữ ở ngân hàng có thể thích loại vải này. Tôi đoán rằng khi bán số vải này cho các cô gái với giá rẻ, tôi sẽ làm lợi cho công ty ở nhiều phương diện: Mỗi ngày số vải còn tồn trong nhà kho thì công ty không chỉ mất lợi nhuận tiềm năng mà còn cả lãi suất tiềm năng từ số lợi nhuận đó.

Số vải gây ấn tượng với những phụ nữ ở ngân hàng đến mức thậm chí họ còn rủ bạn bè của họ tới mua. Họ thích cả loại vải mới lẫn giá cả, đồng thời chúng tôi giải quyết được hàng tồn kho của công ty. Từ đó trở đi, hồ sơ mà tôi mang tới ngân hàng luôn nhận được ưu tiên hàng đầu của những phụ nữ ở đây.

Vấn đề thứ hai là tôi vẫn vướng bận với rất nhiều công việc giấy tờ mà tôi nghĩ có thể cắt giảm một nửa. Việc này cũng dễ dàng hoàn thành hơn tôi nghĩ. Các loại công văn giấy tờ rất hạn chế, và mỗi loại tài liệu chỉ có vài con số thay đổi. Tất cả những chi tiết khác đều cố định: tên công ty, dấu của người làm đơn, địa chỉ v.v... Vì thế, bất kỳ khi nào có thời gian rảnh, tôi chỉ việc chuẩn bị thật nhiều công văn từ trước. Sau đó, tất cả những gì công ty phải làm là điền các con số và ngày tháng.

Mọi thứ được cải thiện, nhưng còn một vấn đề nữa: Tôi vẫn phải tới ngân hàng vài lần một ngày. Nhờ chịu khó tìm hiểu, tôi phát hiện ra rằng chỉ cần hai lần đi lại mỗi ngày, một lần buổi sáng và một lần buổi chiều. Người tiền nhiệm của tôi trong công việc này chưa bao giờ dành thời gian lưu tâm tới một điều quan trọng – các tài liệu nộp lên ngân hàng vào buổi sáng được phê chuẩn vào cuối buổi chiều và tài liệu nộp buổi chiều được phê chuẩn vào sáng hôm sau. Không nhận ra chi tiết này, anh ấy phải bỏ ra cả ngày chạy đi chạy lại tới ngân hàng để mang tài liệu mới tới đó mỗi lần. Anh ấy thuận tuý làm đúng những gì được người tiền nhiệm hoặc cấp trên dạy, và anh ấy không bao giờ nghĩ đến việc đổi mới để tiết kiệm thời gian, tiền bạc và thậm chí cả da giày của mình. Cho nên tôi quyết định thay đổi cách thức làm việc để khớp với thời gian biểu của ngân hàng.

Chỉ một tháng sau khi nhận công việc, tôi được thăng chức và được khen ngợi như là một thiên tài. Thời đó, thăng chức được xem là một kỳ công thật sự đối với một nhân viên mới. Nhưng thành công lần đầu xuất hiện của tôi là nhờ khả năng nhận thức được vấn đề và cải thiện tình hình hiện tại. Qua nhiều năm, tôi tiếp tục rèn luyện khả năng giải quyết vấn đề và nâng cao năng lực của mình trong đổi mới cách tân. Tôi có thể tự tin nói rằng khả

năng làm cho Daewoo lớn mạnh như thế chính là nhờ quá trình đổi mới cách quản lý cả ở quy mô lớn và nhỏ.

Đổi mới không phải là điều gì đó chỉ áp dụng với kinh doanh. Nó có thể áp dụng cho quá trình học tập của các bạn và cho mọi khía cạnh của cuộc sống. Nếu các bạn có một môn học mà các bạn không thích ở trường thì vấn đề không phải là môn học ấy mà có lẽ là cách bạn tiếp cận với nó. Cho dù vấn đề là gì thì vẫn luôn có cách giải quyết.

Bạn không thể hoàn toàn hiểu rõ được logic hoặc các nguyên tắc của một môn học chỉ bằng việc hiểu ngôn từ hoặc câu văn. Bạn cũng không thể hiểu được bằng cách học thuộc lòng. Hiểu biết bắt đầu hình thành nhờ hứng thú liên tục, đắm mình vào đó và nhận thức một cách chi tiết. Hứng thú thoáng qua và những quan sát hời hợt hoàn toàn vô dụng, chúng không bao giờ dẫn tới sự đổi mới. Tôi không bao giờ quên tầm quan trọng của đổi mới.

[9]. *Quay về với những điều căn bản*

Hàn Quốc gần như không có tài nguyên thiên nhiên, và đây là một quốc gia nhỏ bé với mật độ dân số cao. Nhưng chúng tôi có một nguồn lực rất lớn, và nguồn lực này giúp thu hẹp khoảng cách giữa chúng tôi và các nước công nghiệp phát triển: đó là nguồn nhân lực giỏi, có trình độ cao, luôn sẵn sàng hy sinh và làm việc tích cực.

Nhờ nguồn nhân lực như vậy, chúng tôi đã phát triển được những năng lực kỹ thuật ở đẳng cấp quốc tế. Chúng tôi là quốc gia duy nhất nhiều lần đoạt được nhiều huy chương nhất tại Cuộc thi Đào tạo và Nghề Quốc tế. Nhờ công nghệ sản xuất của mình, chất lượng của những gì chúng tôi sản xuất và lắp ráp cho thị trường quốc tế đều ngang bằng các nước tiên tiến.

Nhưng công nghệ sản xuất thôi chưa đủ. Sức sáng tạo và đổi mới là cơ sở cho công nghệ sản xuất mới, và khi nói đến điều này, chúng tôi không có gì nhiều để khoe. Đó là vì chúng tôi quá chú trọng đến công nghệ và khoa học ứng dụng nhằm sản xuất ra những sản phẩm hiện có cho những thị trường có

sẵn, và chúng tôi xem nhẹ việc đầu tư cho khoa học cơ bản. Chúng tôi không có những thứ căn bản. Và nếu không đẩy mạnh nghiên cứu khoa học cơ bản thì chúng tôi sẽ chỉ có thể sao chép và bắt chước mà thôi. Chúng tôi phải tăng sự quan tâm và đầu tư vào những ngành khoa học như vậy để trở thành một quốc gia đổi mới về công nghệ chứ không đơn thuần là một kẻ bắt chước mù quáng. Xu hướng hiện nay là với mỗi ngày qua đi, các quốc gia không phát triển được công nghệ của riêng mình sẽ càng tụt lại phía sau. Bạn không thể trông mong phát triển được công nghiệp và công nghệ nếu thiếu những môn khoa học cơ bản. Một cái cây phải có bộ rễ chắc khỏe nếu muốn đơm hoa kết trái.

Cho nên đã đến lúc chúng tôi phải kết thúc giai đoạn bắt chước và áp dụng công nghệ của nước ngoài, và bắt đầu phát triển cái của riêng mình. Nhờ thế, tại Daewoo, chúng tôi cử rất nhiều cán bộ khoa học ra nước ngoài để nghiên cứu thêm, và đến đầu những năm 2000, chúng tôi đã có khoảng 1.000 tiến sĩ trong đội ngũ của mình. Khi đó chúng tôi mới thật sự có thể phát triển được công nghệ và những sản phẩm mới của chính mình bởi nếu chúng tôi không làm được, tương lai của chúng tôi sẽ không có gì nhiều.

Ở Quỹ Daewoo, chúng tôi chỉ hỗ trợ nghiên cứu khoa học cơ bản, không phải khoa học tiên tiến, và kết quả của những nghiên cứu như vậy được xuất bản trên Tài liệu Học thuật Daewoo. Chúng tôi làm việc này vì chúng tôi nhận thức được tầm quan trọng của khoa học cơ bản với tư cách là gốc rễ của cái cây văn minh.

Cho phép tôi nói về tầm quan trọng của khoa học cơ bản nhìn từ cách tiếp cận đời thường hơn. Có thể xếp Hàn Quốc là một quốc gia có tỉ lệ tiêu thụ rượu bình quân đầu người cao nhất, nhưng có bao nhiêu người trong chúng ta hiểu được gì đó về nguồn gốc, lịch sử và các dạng rượu, mối quan hệ của rượu với sức khỏe, các tập quán và nghi thức uống rượu, và bản chất bổ sung của rượu và thực phẩm?

Không có nhiều người biết được những kiến thức cơ bản của rượu trước khi học uống rượu. Họ uống vì có sẵn rượu và một số người uống chỉ để vui vẻ. Mặc dù có tỉ lệ tiêu thụ cao nhưng chúng ta không thể sản xuất ra loại đồ uống đẳng cấp quốc tế bởi chúng ta không biết gì về những kiến thức cơ bản.

Điều này không chỉ đúng với sản phẩm rượu, mà cả trong những lĩnh vực công nghiệp quan trọng như hàng dệt, máy móc, đồ điện tử và xe hơi. Do đó, chúng ta không thể làm được gì ngoài việc lệ thuộc và bắt chước công nghệ từ các nước tiên tiến. Nhưng một số công ty trong nước vẫn quảng cáo năng lực công nghệ cao của mình, và những công ty khác còn phóng đại công nghệ của mình thông qua việc áp dụng những quảng cáo sử dụng đồ họa máy tính.

Giống như khoa học cơ bản rất quan trọng đối với quá trình học tập, có những thứ là căn bản cho sự tồn tại của chúng ta. Trước khi giới trẻ như các bạn quyết định theo đuổi những mốt nhất thời và sống chớp nhoáng, tôi hy vọng các bạn sẽ chú ý tới những nguyên tắc cơ bản của cuộc sống.

Những yếu tố cần thiết này đang trở nên quan trọng hơn trong một thời đại khi những điều như là “yếu tố cần thiết” và “tiêu chuẩn” đang ngày càng bị xem nhẹ và lộn xộn. Xã hội Hàn Quốc ngày nay đã trở nên lẫn lộn, bất ổn, không đáng tin, thiếu vắng những chuẩn mực cơ bản, và mọi thứ đều chạy theo những thứ nhất thời.

Không có các nguyên tắc cơ bản thì nền tảng của xã hội sẽ bị lung lay. Nếu thanh niên không biết cuộc đời là gì và họ sống vì điều gì thì khi đó cuộc sống đối với họ sẽ trở thành hú họa giống như những hoa văn trong một ống kính vạn hoa. Cho nên chúng ta phải khám phá lại các môn khoa học cơ bản, khám phá lại giá trị đích thực của cuộc sống. Chúng ta phải khám phá lại những nội dung từng dạy chúng ta cách phân biệt đâu là cách sống đúng và sai. Chúng ta phải có cảm nhận thích hợp về các giá trị, và sống như những con người.

Tại sao cuốn *Everything I Really Need to Know I Learned in Kindergarten* (tạm dịch: Mọi thứ tôi thật sự cần biết tôi đều đã học ở mẫu giáo) của Robert Fulghum lại trở thành best-seller (sách bán chạy nhất)? Bởi vì ông ấy nói về những điều căn bản trong cuộc sống, và đó là những điều căn bản chúng ta học ở trường mẫu giáo, không phải là thứ gì đó chúng ta học nhờ có bằng cấp cao. Những cách tiếp cận đơn giản, tự nhiên đối với cuộc sống được nêu ra rất hiệu quả trong cuốn sách này, và sách cho chúng ta thấy rõ những gì chúng ta đã đánh mất và những gì chúng ta cần khám phá lại.

Tuổi trẻ chính là thời kỳ các bạn học lấy những điều căn bản. Nếu học đầy đủ, các bạn sẽ có một cuộc sống đầy đủ và hữu ích. Nhưng xem nhẹ những điều căn bản này và rơi vào một cuộc sống chạy theo những ham thích phù phiếm sẽ giống như xây dựng một ngôi nhà trên cát vậy.

[10]. *Những người ảnh hưởng đến tôi nhất*

Triết gia người Israel Martin Buber từng nói rất đúng rằng cuộc sống thật sự bắt đầu với việc gặp gỡ. Tôi có thể hiểu đầy đủ ý ông ấy là gì khi nói như vậy. Tôi thật sự tin rằng khuynh hướng và chất lượng cuộc sống của các bạn có thể chịu ảnh hưởng rất nhiều từ những người mà các bạn gặp gỡ.

Những người bạn gặp gỡ khi bạn còn trẻ có thể ảnh hưởng đến toàn bộ tương lai của bạn. Cho nên các bạn rất cần gặp được đúng người, và các bạn nên theo gương của những người bạn kính trọng. Có lẽ đó là lý do chúng ta để ảnh của những người như vậy trên bàn làm việc hoặc trên tường. Hãy thử suy ngẫm về sự khác biệt trong tương lai của một người theo gương một triết gia bi quan như Schopenhauer và tương lai của một người theo gương những người có tình yêu thuần khiết dành cho tự do và giá trị, như Gandhi hoặc Lincoln.

Tôi đã gặp rất nhiều người trong cuộc đời mình, kể cả những người thật sự xuất chúng cũng như những người tôi thật sự không hề muốn gặp. Một số gương mặt vẫn còn rất sống động trong tâm trí tôi trong khi tôi dễ dàng quên

đi những gương mặt khác. Tuy nhiên, có một điều xác định: Rất nhiều điều ở con người tôi hôm nay là kết quả của những cuộc gặp đầy ý nghĩa mà tôi đã có với một số người, những người tôi nhớ nhất. Cho nên tôi xin phép được nhắc đến họ ở đây.

Mẹ tôi là một người vĩ đại.

Dĩ nhiên không có nhiều người không kính trọng mẹ mình, nhưng tôi đặc biệt tự hào về mẹ của tôi. Cha tôi là một nhà giáo dục và tỉnh trưởng rất đáng kính, nhưng ông bị bắt và đưa lên miền Bắc trong thời kỳ Chiến tranh Triều Tiên. Những khó khăn mà mẹ tôi phải đương đầu khi một mình nuôi nấng 5 đứa con là vô cùng lớn, nhưng bà đã tìm cách cho tất cả chúng tôi học hết đại học. Cuộc đời bà là sự hy sinh trọn vẹn cho các con. Cốt lõi triết lý kinh doanh của tôi là hy sinh, và tôi phải thừa nhận rằng điều đó chịu sự ảnh hưởng rất lớn từ mẹ tôi.

Tôi vẫn có thể nhớ rất rõ về bà, một tín đồ Thiên Chúa giáo ngoan đạo, thường cầu nguyện hoặc hát những bài thánh ca 4 lần một ngày không hề sai chạy. Tôi phải nói rằng những lời cầu nguyện của bà là một nguồn sức mạnh lớn lao cho tôi.

Thế giới quan tích cực, về đức hy sinh và phụng sự, của Thiên Chúa giáo đã in sâu trong tôi nhờ những điều mẹ dạy tôi và nhờ 4 năm tôi học ở Đại học Yonsei, một trường Thiên Chúa giáo. Nhờ đó, tôi tin rằng tôn giáo rất quan trọng. Một số người nói rằng đã đến lúc tôn giáo không còn cần thiết trên thế giới này nữa. Họ nói cứ như thể tôn giáo đã lỗi thời hoặc là một sai lầm. Tuy nhiên, theo quan điểm của tôi, càng đến những thời kỳ bất ổn và dường như vô giá trị thì càng có nhu cầu cần đến một nguyên tắc ổn định.

* * *

Ở giai đoạn này của cuộc đời, còn gì quan trọng với các bạn hơn là gặp được một người bạn thật sự tốt? Con người được đánh giá qua chính những người bạn của họ, và điều này cho thấy tầm quan trọng của việc có được những

người bạn tốt. Bạn bè rất cần cho các bạn. Những người bạn lớn tuổi nhất chính là những người bạn tốt nhất. Một người bạn là người bạn có thể kể được những bí mật sâu kín nhất của mình. Thật không mayy nếu bạn không có được một người bạn như vậy. Các bạn có rất nhiều việc phải làm ở giai đoạn này của cuộc đời, và tìm được những người bạn tốt chính là một việc như vậy.

Tôi có rất nhiều bạn thân, và chúng tôi luôn giúp đỡ lẫn nhau. Tôi tốt nghiệp từ trường Trung học Kyonggi, và khi lần đầu tiên tôi đi làm sau khi tốt nghiệp đại học, rất nhiều bạn cùng lớp cũng như bạn bè lớp trên và lớp dưới từ trường Kyonggi đã giúp đỡ tôi rất nhiều.

Phó Chủ tịch Tập đoàn Daewoo, Lee Woo-Bock, là một người bạn cùng lớp thời trung học. Khi còn là học sinh trung học, chúng tôi ở chung phòng, và không như tôi, ông ấy là một học sinh mẫu mực. Thời kỳ hỗn loạn sau Chiến tranh Triều Tiên, tôi đến trường học của con nhà nghèo và không được học hành suốt một năm. Vì thế, thật khó khăn khi tôi quay trở lại trường. Điểm số của tôi không cao và hạnh kiểm của tôi cũng chẳng có gì đáng để khoe. Nhưng khi kỳ tốt nghiệp đến gần, điểm số của tôi nằm trong nhóm cao nhất lớp. Thành tích này là nhờ sự giúp đỡ từ người bạn nổi khổ Lee của tôi.

Tôi thường theo ông ấy về nhà trọ để học bài. Tôi là một sinh viên cá biệt, nhưng ông ấy là một sinh viên mẫu mực. Có lẽ tôi là một sự phiền toái rất lớn với ông ấy, nhưng ông ấy không chỉ chào đón tình bạn của tôi mà còn giúp tôi rất nhiều trong học tập.

Khi tôi bắt đầu khởi nghiệp Daewoo và gặp khó khăn trong việc tìm kiếm sự giúp đỡ, ông ấy có mặt để cùng chung lưng đấu cật với tôi. Tôi khó lòng biểu đạt được hết sự biết ơn của mình dành cho việc ông ấy đã có mặt đúng thời điểm tôi cần đến những con người xuất chúng.

* * *

Tôi cũng chịu ảnh hưởng mạnh của một giáo viên trung học, thầy Lee Seok-Hee, người sau này tiếp tục trở thành Hiệu trưởng Đại học Chungang và nay là Chủ tịch Quỹ Daewoo. Thầy là giáo viên chủ nhiệm của chúng tôi trong năm đầu ở trường trung học. Như tôi đã đề cập, thời đó tôi là một trong những sinh viên tệ nhất trong lớp và, vì vừa mới được quay trở lại trường học, tôi làm rất nhiều chuyện tai quái.

Tôi không biết ý định của thầy Lee như thế nào nhưng trong học kỳ đầu tiên, thầy đã chọn tôi làm lớp phó, và học kỳ tiếp theo, thầy chọn tôi làm sao đỏ. Cuộc sống của tôi đột nhiên thay đổi khi tôi trở thành sao đỏ. Tôi biết rằng tôi cần phải làm gương cho những sinh viên khác. Cho tới tận lúc đó, tôi thậm chí còn chẳng chịu chào hỏi các anh lớp trên, và rồi bất ngờ tôi trở thành sao đỏ. Mỗi buổi sáng, tôi đều đứng trước gương để bảo đảm rằng đồng phục của mình ngay ngắn, và tôi cũng bắt đầu đứng đắn hơn. Tôi bắt đầu học tập chăm chỉ. Chính thầy giáo của tôi, thầy Lee, là người gợi ý tôi nên theo Lee Woo-Bock để học hành tấn tới hơn.

Thầy Lee là người đầu tiên trong đời tôi nhận ra tôi có tính cách và tiềm năng, và đó là lý do tôi xem việc gặp được thầy là một bước ngoặt trong đời tôi. Tôi học hành chăm chỉ và bắt đầu thay đổi để chứng minh với thầy rằng sự nhìn nhận của thầy không phải là vô căn cứ. Không ai thích làm thất vọng những người đã tin tưởng mình.

* * *

Tôi muốn nói một lời với các bậc phụ huynh và thầy cô giáo của Hàn Quốc quan tâm đến vấn đề này.

Không phải tất cả học sinh đều là học sinh ngoan, một số là những em quậy phá. Chính những em học sinh đó – những em không chịu học hành và hay gây rối – mới cần đến sự quan tâm và chú ý nhiều hơn của các vị. Việc quở trách và mắng mỏ chúng sẽ không có tác dụng gì. Các vị phải quan tâm tới học sinh và tìm ra những khả năng riêng có của chúng. Các vị phải nhận ra

tiềm năng của chúng, chỉ cho chúng hướng đi để giúp chúng nhận ra tiềm năng vô tận này của mình. Albert Einstein từng là một học sinh cá biệt, và Thomas Edison từng bị đuổi học.

Những người các bạn gặp gỡ có thể làm thay đổi cuộc đời bạn theo những cách thức rất quan trọng. Những người các bạn gặp khi các bạn còn trẻ có thể thay đổi cả cuộc đời các bạn. Cho nên giờ đây, tôi rất quan tâm xem giới trẻ Hàn Quốc, và thế giới, kính trọng và xem ai như hình mẫu của họ.

Có rất nhiều người các bạn nên gặp gỡ, và có rất nhiều bước chân vĩ đại các bạn nên đi theo. Tôi hy vọng rằng các bạn có đủ may mắn để gặp được những con người đáng tin cậy và đáng học hỏi. Có một cách tự đánh giá về việc này: Bạn đặt hình ai trên bàn, và bước chân của người đó có đáng theo không?

[11]. *Người thầy vĩ đại nhất của bạn*

Kinh nghiệm là một người thầy vĩ đại. Chính nhờ kinh nghiệm mà các bạn học được chân lý của cuộc sống, và chính nhờ kinh nghiệm mà các bạn dần trưởng thành.

Tôi đã đọc một cuốn sách của chính trị gia người Anh ở thế kỷ 18, Lord Philip Chesterfield, một tập thư ông viết cho con trai mình từ Hague lúc ông là Đại sứ ở Hà Lan. Trong một bức thư, ông kể với con trai mình rằng xã hội là cuốn sách đồ sộ nhất, và ông có thể học được nhiều từ xã hội hơn là từ tất cả những cuốn sách từng được in ra. Đây là lý do tôi nhấn mạnh tầm quan trọng của kinh nghiệm, bởi vì kinh nghiệm là cách học trực tiếp và hiệu quả nhất về xã hội.

Tất cả những người Anh theo chủ nghĩa kinh nghiệm, từ Francis Bacon tới John Locke và David Hume, đều cho rằng toàn bộ kiến thức của chúng ta có được nhờ kinh nghiệm. Nói cách khác, chúng ta chào đời như tờ giấy trắng, và chúng ta trở thành người như thế nào đều do kinh nghiệm của chúng ta.

Vì thế, các bạn nên cố gắng trải nghiệm càng nhiều càng tốt khi các bạn còn trẻ để phát triển cả chiều rộng lẫn chiều sâu. Bằng cách đó, các bạn sẽ có thể học được những bí quyết của cuộc sống. Thậm chí, Khổng Tử cũng dạy rằng nếu ngài đi cùng hai người khác nữa thì ít nhất một trong số họ sẽ là thầy của ngài.

Tôi bắt đầu học về xã hội từ rất sớm bởi tôi phải kiếm sống nuôi gia đình khi chúng tôi tị nạn ở Daegu. Tôi có thể hiểu được tường tận các mối quan hệ của con người trong thời kỳ đó, cũng như rất nhiều điều về tiền bạc và kinh doanh, cạnh tranh và chiến thắng, và những sự thật khác của cuộc sống. Tất cả những trải nghiệm đầu đời này có ảnh hưởng lớn đến phần đời còn lại của tôi.

Tránh được những chuyện có thể bị chê trách về mặt đạo đức, sẽ chẳng có gì bạn không nên trải nghiệm cả. Nỗ lực chơi các môn thể thao, học hành chăm chỉ, kết bạn càng nhiều càng tốt, và thậm chí yêu đương. Hãy thử sử dụng xẻng, học cách lái xe, và đi leo núi. Trải nghiệm điều gì đó một lần còn tốt hơn là không trải nghiệm lần nào bởi các bạn phải trải nghiệm thì mới thật sự biết về nó. Kinh nghiệm là người thầy vĩ đại nhất bạn có.

Cho nên tôi muốn gợi ý một vài điều cho các bạn dựa trên những trải nghiệm của tôi.

Trước hết, bất cứ khi nào có thời gian, hãy đi du lịch. Du lịch mở ra những thế giới mới nếu bạn có quan điểm thích hợp. Đừng du lịch chỉ để cho vui bởi vì du lịch sẽ trở thành lãng phí thời gian nếu bạn không học được gì đó từ mỗi chuyến đi. Khi đi du lịch, luôn luôn để ý và lưu ý tới mọi thứ một cách cẩn thận. Hãy chú ý đến những điều khác biệt giữa những nơi bạn tới, và hãy học lấy những nét riêng biệt của mỗi nơi. Chỉ nhìn thôi thì chưa đủ. Bạn cần tham gia vào mọi thứ chứ không chỉ hời hợt bề ngoài, và thái độ tò mò phải là một phần quan trọng trong hành trang của bạn. Không có một nơi nào không đáng cho một chuyến đi cả, mặc dù một số nơi tới thăm thì tốt

hơn hẳn – những nơi có tầm quan trọng lịch sử hoặc các trung tâm văn hóa nổi trội chẳng hạn.

Tôi nợ gia đình mình rất nhiều vì tôi dành khoảng nửa năm ở nước ngoài công tác, và tôi cảm thấy rất buồn bởi tôi không có thời gian để làm một người cha thường xuyên có mặt bên các con mình. Cố gắng bù đắp lại điều đó dù chỉ bằng hình thức nhỏ nhoi, tôi thỉnh thoảng đưa các con mình ra nước ngoài vào những dịp nghỉ học. Dĩ nhiên, việc này cũng vì những lý do giáo dục, bởi tôi muốn các con tôi thành những công dân quốc tế. Tuy nhiên, tôi không để chúng tham gia những chuyến đi cho vui vì như thế lãng phí thời gian và tiền bạc. Tôi bảo đảm rằng chúng du lịch không phải tới những trung tâm văn minh phương Tây hiện nay mà tới những địa danh như Ai Cập, Ấn Độ và những di tích nền văn hóa Maya để chúng có thể học được về lịch sử của nền văn minh và tri thức vĩ đại của con người.

Thứ hai, tôi gợi ý rằng các bạn nên kết bạn với đủ loại người, vì có được những người bạn tốt cũng quan trọng không kém gì du lịch. Có được nhiều bạn bè ở trường là một tài sản lớn; có nhiều mối quan hệ có thể giúp đỡ rất nhiều cho các bạn trong xã hội, và các bạn không bao giờ biết ai có thể trở thành bạn bè của mình trong tương lai. Cho nên hãy thêm bạn bớt thù càng nhiều càng tốt.

Tuy nhiên, trong quá trình này, hãy nhớ một điều: Đừng chạy theo số lượng mà hy sinh chất lượng của tình bạn. Một trăm người bạn cũng thành vô dụng nếu bạn không có lấy một người bạn thân, một người bạn thật sự thân thiết. Các mối quen biết có thể quay lưng lại với bạn khi cần, nhưng một người bạn thân thì không. Cho nên khi kết bạn nhiều, chú ý bảo đảm rằng bạn có một số người bạn thân thực sự.

Thứ ba, hãy làm mọi việc bằng sự quyết tâm. Nếu nhìn xung quanh mình, các bạn sẽ thấy rằng mọi thứ đều có thể là người thầy vĩ đại và mọi nơi đều là trường học để các bạn tiếp thu được gì đó. Chẳng hạn, các bạn có thể học được chữ Hán trên bảng hiệu khi các bạn ra phố. Ngồi lơ mơ trên xe buýt

hoặc tàu điện ngầm cho thấy sự thiếu quyết tâm. Nếu có quyết tâm thật sự, các bạn có thể sáng tạo bất cứ khi nào. Hãy đọc một quyển sách hoặc lắng nghe một băng ngoại ngữ trong khi phải đi lại trong thành phố.

Thứ tư, hãy luôn có một cuốn sách trong tay, vì sách vở là những trải nghiệm gián tiếp cho bạn. Do những hạn chế về thời gian và không gian, chúng ta không thể trải nghiệm được mọi thứ một cách trực tiếp trong đời mình; nhưng chúng ta có rất nhiều điều phải học hỏi từ trải nghiệm của những người khác, những trải nghiệm mà chúng ta có thể không bao giờ được thử. Dĩ nhiên, những trải nghiệm trực tiếp của chính chúng ta sẽ mang lại cho chúng ta sự chân thật hơn rất nhiều, nhưng chúng ta bị giới hạn, cho nên chúng ta phải tin vào trải nghiệm của những người khác nữa. Và cách tốt nhất để học được nhiều từ những trải nghiệm gián tiếp chính là qua sách vở.

Đọc sách giống như kết bạn vậy – xét về quy mô. Cũng giống như việc bạn phải có được những người bạn tốt, các bạn phải lựa chọn được những cuốn sách hay. Cũng như vậy, chỉ lật giở sách thì cũng giống như có rất nhiều bạn nhưng không có bạn thân, cho nên hãy bảo đảm rằng các bạn đọc kỹ càng. Đọc từng quyển sách với thái độ giống như các bạn muốn có một người bạn tốt vậy. Chỉ đọc lướt qua hàng trăm quyển sách cũng trở thành vô nghĩa. Hãy luôn có một cuốn sách hay bên mình khi bạn có thời gian rảnh rỗi.

[12]. *Tên tuổi và danh dự*

Có rất nhiều điều một người không nên đánh mất, và điều quan trọng nhất trong số này chính là danh dự. Nếu đánh mất cuộc sống chính là cái chết về mặt cá nhân thì đánh mất danh dự chính là cái chết về mặt xã hội. Quá tồi tệ nếu các bạn mất tiền, nhưng tiền bạc chỉ là một trong những thứ có thể đánh mất bởi các bạn có thể kiếm thêm tiền, và tiền bạc được làm ra để sử dụng. Nhưng các bạn đừng bao giờ để mất danh dự của mình. Các bạn cần trân trọng nó như mạng sống vậy.

Tất cả mọi người đều có một tên gọi và một chức danh, và những thứ này không chỉ đại diện cho con người mà còn mang ý nghĩa rằng chúng chính là con người đó. Nếu ai đó nhắc đến một cái tên, các bạn lập tức nghĩ đến người đó – gương mặt, giọng nói, cá tính, địa vị, nền tảng, và có lẽ cả những điểm tốt và xấu của người đó. Vì thế, một cái tên chính là một con người. Khi nhắc đến hoàng đế La Mã Nero, các bạn nghĩ đến tất cả những điều tai tiếng của ông ấy, và khi nhắc đến Albert Schweitzer, các bạn lập tức nghĩ đến công việc đầy nhân văn mà ông ấy đã làm. Điều này cho thấy một cái tên quan trọng như thế nào, và các bạn phải bảo đảm tên tuổi của mình không trở thành một nỗi hổ thẹn hay thứ gì đó đáng xấu hổ.

Vậy thì các bạn cần làm gì để giữ được danh dự và tên tuổi? Các bạn hành xử theo những gì các bạn được người khác gọi. Nếu các bạn được gọi là một thầy giáo, các bạn sẽ mất danh dự của mình nếu không hành xử như một thầy giáo. Nếu các bạn được gọi là một sinh viên, khi đó người khác kỳ vọng các bạn hành xử như một sinh viên. Bác sĩ, phụ huynh, nhân vật tôn giáo và doanh nghiệp đều dễ mất danh dự của mình khi họ không hành xử theo đúng vị thế của họ.

Mỗi cái tên đều đi kèm với nó một nhân cách nhất định. Các bạn phải có những phẩm chất riêng nhất định mới được gọi là một mục sư hay tu sĩ, và một khi các bạn vi phạm những phẩm chất ấy thì các bạn sẽ bị chỉ trích. Một giáo viên, sinh viên hay doanh nhân cũng như vậy.

Tuy nhiên, một số người trên thế giới lại không mấy quan tâm xem họ là ai. Có những bậc phụ huynh không đáng được gọi là phụ huynh. Ngày càng có nhiều người bôi bẩn danh dự của giáo viên hoặc nhân vật tôn giáo. Và một số doanh nhân cũng đang làm như vậy. Tất cả những người này đều không nhận thức đúng sứ mệnh xã hội gắn với mẫu hình của họ.

Nếu trên thực tế, như lời người ta nói, có rất nhiều người chỉ dẫn nhưng lại rất ít giáo viên thực sự thì điều đó có nghĩa là các giáo viên đã đánh mất ý

thức của họ về sứ mệnh xã hội. Điều này cũng áp dụng với một bác sĩ nói với bệnh nhân về chuyện tiền công trước khi tiến hành khám bệnh.

Điều hành một doanh nghiệp đòi hỏi phải thực hiện sứ mệnh xã hội tương tự. Tôi tin rằng doanh nhân chính là người được trao sứ mệnh đóng góp cho sự phát triển và cải thiện của quốc gia thông qua hoạt động kinh tế. Nếu tôi không cảm thấy như vậy và nghĩ rằng sứ mệnh của một doanh nhân là cải thiện cuộc sống cho bản thân và gia đình mình, thì khi đó tôi đã bỏ cuộc nhiều năm trước. Nếu bất kỳ ai trong số các bạn thanh niên ngoài kia có tham vọng trở thành một doanh nhân vì lợi ích của riêng mình thì tôi hy vọng rằng các bạn cần chấn chỉnh lại suy nghĩ đó ngay lập tức; nếu các bạn không có ý nghĩ như vậy thì tôi hy vọng các bạn ít nhất cũng nên có suy nghĩ về việc trở thành một doanh nhân.

Thậm chí, nếu tôi muốn ngừng làm việc và nghỉ ngơi một chút, tôi cũng không thể làm được. Điều này là vì tên tuổi và danh dự của tôi. Kim Woo-Choong là một cái tên đã gắn liền với công việc, và tôi e rằng ngừng làm việc không khác gì đánh đổ hết mọi thứ tạo nên tên tuổi ấy.

Mặc dù Tập đoàn Daewoo hiện tham gia vào rất nhiều hoạt động kinh doanh và công nghiệp nhưng tôi không chịu để Daewoo tham gia vào một số lĩnh vực kinh doanh nhất định. Đầu tiên là lĩnh vực dịch vụ thoả mãn nhu cầu hưởng lạc. Những dịch vụ phục vụ hội hè đình đám, ăn uống là những cách làm tiền rất nhanh và dễ dàng, nhưng vì danh dự của mình, tôi kiên quyết tránh xa mảng kinh doanh ấy.

Thứ hai là nhập khẩu những mặt hàng tiêu dùng không cần thiết. Hàng nhập khẩu của chúng tôi là nguyên liệu thô và vật tư sản xuất. Nếu có nảy sinh vấn đề nhập khẩu hàng tiêu dùng thì trước tiên việc đó phải tùy thuộc vào chuyện những sản phẩm đó có được sản xuất ở trong nước hay không.

Lĩnh vực thứ ba là mảng kinh doanh can thiệp vào tăng trưởng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tạo cho những công ty này sân chơi phù hợp là

điều rất cần thiết. Các tập đoàn lớn có công việc của riêng mình và không nên cướp đi phần việc của những công ty nhỏ hơn.

Tất cả những giới hạn kinh doanh tự đặt ra này đều dựa trên tên tuổi và danh tiếng của Kim Woo-Choong và Daewoo. Và những cái tên đó với tôi rất quý giá.

[13]. 9 đến 5 và 5 đến 9

Trên thế giới này có rất nhiều thứ có giá trị – bất động sản, tài sản, công việc v.v... Nhưng thứ giá trị nhất chính là thời gian. Giống như một mũi tên rời khỏi dây cung, nó sẽ không bao giờ quay trở lại. Nó là thứ mà các bạn không thể nắm giữ, và không thể thu hồi.

“Lúc này” chỉ kéo dài trong khoảnh khắc; ngay khi các bạn nói “lúc này” thì cái lúc này đó đã trôi qua và các bạn sẽ không bao giờ có thể lấy lại nó nữa. Đó là bản chất của thời gian. Chính cái bản chất đó làm cho thời gian có giá trị. Các bạn luôn có thể kiếm được công việc khác và các bạn có thể luôn kiếm được những tài sản mới, nhưng các bạn chẳng bao giờ có thể thu hồi được thời gian.

Xét về bản chất thì tuổi trẻ rất dễ quên mất giá trị của thời gian. Còn trẻ có nghĩa là bạn có rất nhiều thời gian ở phía trước, cho nên có thể bạn nghĩ rằng chẳng có gì sai nếu lãng phí một chút thời gian. Tuy nhiên, không phải như vậy. Tôi so sánh thời gian với một mũi tên để nhấn mạnh sự thật rằng nó không bao giờ quay trở lại, nhưng tôi cũng sử dụng sự so sánh đó để nhấn mạnh thực tế rằng thời gian biết bay, và nó bay nhanh như một mũi tên.

Cách đây khá lâu tại Daewoo, chúng tôi đề ra một khẩu hiệu làm điển hình cho tinh thần Daewoo: “Chúng ta tiết kiệm thời gian, nhưng không tiếc mồ hôi và công sức” bởi chúng tôi biết rất rõ ý nghĩa và tầm quan trọng của thời gian.

Thành công và thất bại tùy thuộc hoàn toàn vào việc các bạn sử dụng thời gian của mình như thế nào. Có lẽ hai người có thể thành công cùng một lúc nhưng trong hai người đó, người sử dụng thời gian một cách khôn ngoan sẽ thành công hơn xét về mặt chất lượng và khối lượng thành công.

Với tôi, một ngày quá ngắn ngủi. Tôi ước một ngày dài 30 hoặc 40 tiếng. Và vì thời gian rất quan trọng với tôi nên thỉnh thoảng tôi cạo râu và rửa mặt ngay trên xe hơi trên đường đi làm. Tôi thậm chí có lúc còn ăn sáng trên xe.

Tôi dành nhiều thời gian đi lại khắp thế giới, nhiều thời gian đến mức nếu cuốn Kỷ lục Guinness có mục thời gian bỏ ra cho việc đi lại thì tôi tin chắc tôi sẽ có tên trong đó. Tôi đặc biệt nhạy cảm với việc đổi máy bay trong các chuyến đi vì tôi ghét lãng phí thời gian; chỉ một lần nối chuyến nhằm là có thể mất tôi cả một hai ngày trời. Bất cứ khi nào có thể, tôi đều chọn các chuyến bay đêm để giảm bớt thời gian bị lãng phí. Tôi được ngủ trên máy bay và thức dậy để di chuyển vào buổi sáng trong trạng thái khỏe khoắn và sẵn sàng tham gia các cuộc hẹn của mình. Thỉnh thoảng, tôi đọc sách trên máy bay, nhận và xem các báo cáo từ các văn phòng chi nhánh và thông qua các kế hoạch.

Ở Daewoo, chúng tôi có truyền thống không họp trong giờ làm việc. Chúng tôi tổ chức họp hoặc trước hoặc sau khi làm việc. Làm việc này, tôi rất dễ gặp các giám đốc vào lúc 7 giờ sáng. Tôi có nghe nhân viên bông đùa gọi những cuộc họp buổi sáng như vậy là “phiên cầu kinh bình minh.”

Như vậy, chuyện này cho các bạn hình dung tôi và đội ngũ nhân viên Daewoo coi thời gian như một thứ hàng vô giá như thế nào. Rất nhiều động lực thúc đẩy Daewoo phát triển như ngày nay chính là sự tôn trọng và cách sử dụng thời gian của chúng tôi. Mặc dù ở Daewoo, chúng tôi bắt đầu làm việc tương đối muộn so với các tập đoàn khác ở Hàn Quốc nhưng sức mạnh lớn nhất của chúng tôi là sức trẻ và thời gian. Vì chúng tôi đều trẻ trung, nên chúng tôi sáng tạo, quyết tâm và hướng tới mục tiêu mở rộng ở tầm quốc tế.

Mức tăng trưởng nhanh của chúng tôi trở thành hiện thực vì chúng tôi biết rõ giá trị của thời gian và sẵn sàng hy sinh vì tương lai.

Rất nhiều người xem sự tăng trưởng ấn tượng của chúng tôi trong hơn 24 năm qua là một phép thần kỳ, nhưng có một số người tỏ ra hoài nghi. Tuy nhiên, những gì tôi phải nói với những người đó là chúng tôi không tính toán theo kỳ hạn 24 năm. Thực tế, chúng tôi làm việc gấp đôi thời gian của các công ty khác: Thay vì làm việc từ 9 giờ đến 5 giờ như thông thường, chúng tôi làm việc từ 5 giờ sáng đến 9 giờ tối.

Tôi vẫn nhớ những ngày đầu ở Daewoo khi có lệnh giới nghiêm từ nửa đêm tới 4 giờ sáng trên toàn quốc. Chúng tôi thường có những cuộc họp sau giờ làm việc kéo dài đến đêm, cho nên chúng tôi đành kết thúc bằng việc ngủ ngay tại các nhà trọ gần đó. Chúng tôi làm việc tích cực gấp đôi những người khác nên chúng tôi hoàn thành được trong vòng 24 giờ những gì mà công ty khác phải mất tận 48 giờ. Bất kỳ công ty nào làm việc chăm chỉ như chúng tôi đều có thể làm được điều tương tự; và nếu họ không làm được thì chắc chắn vẫn còn gì đó chưa ổn ở đâu đó.

Với mọi người, một ngày chỉ dài 24 giờ. Sự khác biệt nằm ở chỗ bạn sử dụng 24 giờ đó như thế nào. Quan trọng hơn, thời gian khi các bạn còn trẻ có giá trị hơn gấp 3 đến 4 lần lúc bạn về già. Cách các bạn sử dụng thời gian khi còn trẻ sẽ quyết định chất lượng và tiêu chuẩn phần đời còn lại của các bạn.

Chính trị gia kiêm triết gia La Mã Seneca từng đánh giá cao việc sử dụng thời gian. Ông ấy nói rằng cuộc đời đủ dài để làm được việc gì đó lớn lao. Nhưng nếu các bạn lãng phí cuộc đời vào việc chơi bời và lười biếng, không sống cho điều gì đó đáng giá thì sau này, các bạn sẽ nhận ra rằng mọi việc đã quá muộn. Ông ấy nói rằng, về bản chất, cuộc sống không hề ngắn ngủi mà chính chúng ta làm cho nó ngắn đi vì lãng phí thời gian. Ai đó có thể tích lũy được tài sản, nhưng nếu người đó không thận trọng với số tài sản ấy thì anh ta có thể đánh mất nó trong chớp mắt. Người khác có thể có ít nhưng nếu

anh ta chăm chút cho nó thì anh ta có thể duy trì được lâu dài và thậm chí làm tăng giá trị của nó. Nguyên tắc tương tự cũng áp dụng với thời gian.

Cuộc sống quá quý giá, không thể lãng phí được. Hãy luôn làm việc gì đó. Không có việc gì tệ hơn việc lãng phí thời gian và chẳng làm gì cả. Đừng lãng phí dù chỉ một khắc, vì mọi việc được tạo dựng từ quá trình tích lũy những thời khắc.

Là thanh niên, các bạn nên biết cách đầu tư thời gian. Một tiếng được đầu tư ở tuổi các bạn có thể đem lại lợi nhuận lớn khi các bạn bằng tuổi tôi.

Cho nên hãy đầu tư toàn bộ mồ hôi và nỗ lực của các bạn khi các bạn còn trẻ giống như chúng tôi đã làm ở Daewoo. Hãy sử dụng thời gian của mình một cách thông minh. Như tôi đã nói từ trước, có rất nhiều thứ có giá trị trong cuộc đời này, nhưng không có gì giá trị hơn thời gian.

[14]. “*Nhưng tôi là phụ nữ*”

Người ta nói thế giới thay đổi rất nhiều, nhưng sự kỳ thị đối với phụ nữ trong xã hội Hàn Quốc thì vẫn mạnh mẽ. Những phụ nữ nhận được sự giáo dục giống với nam giới vẫn không thể phát huy trọn vẹn khả năng của mình sau khi tốt nghiệp, và đây là một mất mát lớn không chỉ cho cá nhân mà còn cho cả dân tộc.

Đó là lý do tại sao Daewoo quan tâm đến việc tuyển dụng phụ nữ. Chúng tôi là công ty đầu tiên ở Hàn Quốc thuê phụ nữ đã lập gia đình và là công ty đầu tiên tạo cơ hội việc làm cho những phụ nữ tốt nghiệp đại học. Một số phụ nữ trong số này đã đạt đến trình độ quản lý, và chúng tôi thậm chí có 12 phụ nữ từng đi thực hiện các dự án xây dựng của chúng tôi ở Libya. Cho nên bằng nhiều cách, mọi thứ đã thay đổi với phụ nữ ở Hàn Quốc.

Khi nói chuyện với các bạn trẻ, tôi thường không phân biệt giữa nam giới và nữ giới, nhưng giờ tôi muốn được nói riêng với phụ nữ trẻ Hàn Quốc.

Có rất nhiều lý do khiến vai trò của phụ nữ bị hạn chế và phụ nữ không thể phát huy được những năng lực của mình.

Lý do đầu tiên xuất hiện trong đầu là quan điểm xã hội lỗi thời cho rằng người chồng là người “hướng ngoại”, người làm việc ở ngoài gia đình, trong khi người vợ là “hướng nội”, người làm việc trong nhà. Cho nên ở Hàn Quốc, chúng ta có truyền thống xem người vợ là “hướng nội” hoặc thậm chí là “nội tướng.” Mở rộng thêm của truyền thống này, xã hội Hàn Quốc coi nam giới là trung tâm và cực kỳ gia trưởng, điều này khiến cho phụ nữ không còn nhiều chỗ để tham gia vào xã hội. Thực tế này, đến lượt nó, lại khiến cho thị trường lao động ở Hàn Quốc nhỏ hẹp hơn.

Nhưng mô hình xã hội gia trưởng truyền thống không phải là yếu tố duy nhất cản trở sự tham gia của phụ nữ vào xã hội. Có một lý do quan trọng hơn, và tôi hy vọng rằng phụ nữ Hàn Quốc sẽ tự mình nhận ra được điều này.

Dĩ nhiên, điều này có liên quan đến mô hình xã hội nói chung, nhưng theo quan sát của tôi thì chính phụ nữ cũng không chấp nhận trách nhiệm xã hội giống như nam giới. Hầu hết phụ nữ, thậm chí còn không ý thức về điều này, đều cho rằng sau khi học xong đại học, họ sẽ làm việc 2 hoặc 3 năm rồi bỏ việc khi họ lập gia đình. Họ xem công việc chỉ như một trạm xe buýt trên con đường đi tới bến cuối của tuyến đường là cuộc hôn nhân. Kết quả là họ thật sự không nỗ lực làm công việc của mình. Thái độ làm việc hoàn toàn khác giữa những người đàn ông nhận thức rõ họ phải làm việc suốt đời với những phụ nữ có kế hoạch bỏ việc sau 2 hoặc 3 năm.

Hãy nghĩ về điều này. Mất khoảng 6 tháng để quen với một công việc mới, cho nên 6 tháng đầu tiên được xem là thời kỳ tập sự. Mất trọn hai năm để một nhân viên mới thật sự có thể làm việc chủ động. Và đó chính là lúc nhiều phụ nữ sẵn sàng bỏ việc và lập gia đình. Như thế, các bạn không thể kỳ vọng một doanh nghiệp chào đón những người có thái độ như vậy.

Năm 1984, khi chúng tôi tạo cơ hội việc làm cho những phụ nữ tốt nghiệp đại học, đích thân tôi đã tiến hành các cuộc phỏng vấn và hỏi xem những nhân viên nữ có tiếp tục làm việc sau khi kết hôn hay không. Có đến 99% trong số họ nói rằng họ có kế hoạch như vậy. Nhưng 5 năm sau, chỉ có một nửa trong số 200 phụ nữ tốt nghiệp đại học mà tôi tuyển dụng là còn tiếp tục làm việc.

Tuy nhiên, đây đã là một sự tiến bộ đáng kể. Chúng tôi thử nghiệm tuyển dụng nhân viên nữ tốt nghiệp đại học năm 1972 và thêm một lần nữa năm 1977. Tất cả phụ nữ thời đó đều có suy nghĩ chỉ làm việc cho tới khi lập gia đình, cho nên chúng tôi ngừng thử tuyển nữ nhân viên tốt nghiệp đại học. Tuy nhiên, với những biến đổi xã hội nhanh chóng, chúng tôi tái khởi động những chương trình như thế này vào năm 1984.

Là một doanh nhân, tôi muốn nói vài điều với các thiếu nữ ngày nay, vì các bạn có trách nhiệm ngang bằng với nam giới đối với tương lai của đất nước này.

Thứ nhất, đừng quên rằng các bạn là chủ nhân chính số phận của mình. Trong những năm gần đây, tiếng nói của phụ nữ đã được nâng lên trong việc chống phân biệt đối xử giới tính ngay trong cái xã hội trọng nam này, nhưng tôi có nhận thức rằng chính bản thân phụ nữ lại thường tạo ra sự phân biệt đối xử. Những câu nói có sức lây lan như “Nhưng tôi là phụ nữ” và “Làm sao một phụ nữ làm được việc đó?” khiến người khác tin rằng các bạn thật sự không muốn địa vị bình đẳng.

Một vấn đề nữa là việc sử dụng từ “ông chủ” để nói về người chồng của các bạn. Ông chủ ư? Làm sao chồng của các bạn lại trở thành chủ nhân của các bạn được? Hôn nhân có ý nghĩa gì với bạn, là việc tìm một người chồng xứng đáng để dựa dẫm và tuân phục như ông chủ ư? Trở thành một kẻ phụ thuộc và một nô lệ ư? Hôn nhân là sự kết hợp của hai cá tính có những trách nhiệm và giá trị như nhau, cho nên làm sao nó lại có thể là mối quan hệ ông chủ-nô lệ được?

Hãy nhớ rằng các bạn là chủ nhân của chính mình. Dù là nam giới hay nữ giới thì mỗi người trong chúng ta đều được sinh ra với cá tính riêng, và nền tảng của cá tính chính là “Tôi là chủ nhân của chính tôi.”

Đề nghị thứ hai của tôi đối với phụ nữ trẻ Hàn Quốc là các bạn tiếp tục làm việc vì sự trưởng thành và phát triển của cá nhân mình. Một số phụ nữ có xu hướng quên mọi thứ họ đã học được ngay khi tốt nghiệp. Họ phó mặc bản thân cho vị chúa tể mới của mình; và sau đó họ quên luôn sự phát triển của chính mình và quên tất cả những gì họ học được. Làm sao các bạn lại có thể vứt bỏ chính mình được chứ?

Sự trưởng thành của một con người tùy thuộc vào nỗ lực. Vấn đề là câu hỏi: Các bạn đã cố gắng đến mức nào để đạt đến tầm cao hơn và một tương lai sáng lạn hơn. Không hề có hạn chế đối với sự phát triển của một con người dám tìm hiểu xã hội và cuộc sống một cách đầy đủ và mạnh mẽ.

Nếu nhìn lại mình, các bạn sẽ thấy rằng, khi thời gian trôi đi, một số người trở thành gì đó trong khi những người khác nhạt nhòa dần. Có một câu trả lời rất đơn giản cho sự khác biệt này. Ai đó chẳng là gì ngày hôm qua có thể trở thành xuất chúng vào ngày mai nếu người đó nỗ lực phát triển chính mình trong ngày hôm nay; và một người hôm qua xuất sắc sẽ chẳng là gì vào ngày mai nếu người đó dựa dẫm vào vinh quang hiện tại của mình và không tiếp tục trưởng thành và phát triển.

Đừng bao giờ ngừng trưởng thành thêm sau khi các bạn tốt nghiệp hoặc kết hôn. Hãy là một phụ nữ tiếp tục trưởng thành, tiếp tục học hỏi, và tiếp tục tìm kiếm những điều mới và những khả năng mới.

Tôi muốn nói thêm với những phụ nữ trẻ thật sự muốn phát huy đầy đủ tiềm năng của mình trong xã hội: Các bạn phải hoàn thiện ý thức nghề nghiệp hoặc công việc của mình. Đừng thụ động chấp nhận công việc và chỉ làm những gì người ta kỳ vọng ở bạn. Đó là những gì phụ nữ Hàn Quốc vẫn làm

cho tới lúc này, và đây là một lý do chính khiến cho các doanh nghiệp vẫn ngần ngại khi thuê họ.

Nếu các bạn thật sự muốn nhận được sự đối xử ngang bằng với các đồng nghiệp nam giới của mình, các bạn phải chủ động phát triển công việc của mình và nhận lấy trách nhiệm đối với công việc ấy. Các bạn phải làm ít nhất ngang bằng với nam giới. Nếu các bạn làm được như vậy, khi đó doanh nghiệp sẽ không hề do dự trong việc tuyển dụng các bạn, và các bạn có thể phá bỏ những định kiến truyền thống.

Ở Hoa Kỳ và thậm chí các nước châu Á khác, nhiều phụ nữ đã trở thành nhà quản lý bậc trung, chủ tịch công ty. Họ có ảnh hưởng rất lớn đối với xã hội thông qua sự chuyên nghiệp và năng lực phi thường của họ. Tôi không có lý do gì tin rằng phụ nữ Hàn Quốc lại kém cỏi hơn. Vấn đề duy nhất chính là thiếu vắng ý thức công việc hoặc nghề nghiệp và thái độ cho rằng công việc chỉ là một sự lấp chỗ trống tạm thời trước khi kết hôn. Nếu nghĩ như thế, các bạn sẽ vẫn thụ động trong công việc của mình và chỉ làm tăng định kiến của doanh nghiệp và xã hội bất lợi cho phụ nữ mà thôi.

Hãy là chủ nhân của chính mình, hãy tiếp tục trưởng thành hết tiềm năng của mình, và hãy chủ động phát triển ý thức nghề nghiệp. Đây là cách thay đổi thái độ và định kiến trong cái xã hội trọng nam này. Và bằng cách đó, các bạn có thể chứng minh với nam giới có định kiến như vậy và với thế hệ đi trước rằng họ đã nhầm trong cách đánh giá của họ về phụ nữ Hàn Quốc.

[15]. *Lòng chim*

Tôi thường nói với mọi người rằng cuộc Chiến tranh Triều Tiên rèn đúc tôi trở thành người như ngày hôm nay.

Nhờ những gian khó và khốc liệt của chiến tranh, tôi sớm có cảm nhận về cuộc sống khắc nghiệt. Tôi học cách phát triển tinh thần chịu đựng để vượt qua nỗi sợ hãi, khó khăn và thử thách bởi, khi còn niên thiếu, tôi bất ngờ phải gánh vác trách nhiệm đối với sự mưu sinh của gia đình mình.

Để nhấn mạnh với các bạn rằng cuộc sống không dễ dàng, cho phép tôi nhắc đến một lời răn cơ bản của nhà Phật: Gốc rễ của cuộc đời là khổ, và thế giới này là cả một bể khổ. Cuộc đời không phải là một con đường lát gạch bằng phẳng, cũng không phải là một chiếc giường trải hoa hồng. Thậm chí nếu nó đúng là một chiếc giường hoa hồng thì cũng đừng quên rằng hoa hồng có gai rất sắc. Nhưng sợ sệt những cái gai đó ngớ ngẩn chẳng khác gì dẫm đuổi vì những đóa hồng.

Nếu sợ gai thì các bạn sẽ không thành công. Thành công thuộc về những người không sợ thách thức của gai nhọn. Gần như tất cả những người thành công lớn hiện nay đều đạt được điều đó nhờ khó khăn và nghịch cảnh, không phải nhờ chiếc giường hoa hồng. Đó là lý do vì sao tôi không do dự khi nói rằng Chiến tranh Hàn Quốc đã rèn đúc nên tôi bây giờ.

Điều tôi muốn nhấn mạnh với các bạn là cơ hội đều được sinh ra từ nghịch cảnh.

Khi mọi thứ suôn sẻ, tất cả mọi người đều ổn thoả. Nhưng khi mọi thứ suôn sẻ với tất cả mọi người, bạn phải tự hỏi mình xem điều gì khiến bạn khác biệt, điều gì phân biệt bạn với những người còn lại.

Xin lấy ví dụ về một sinh viên thông minh. Vì cậu ta biết mình thông minh nên cậu ta cứ bình bình suốt hai năm đầu trong trường trung học, đạt thứ hạng trung bình, và cậu ta lên kế hoạch học nhồi nhét vào năm cuối khoá. Cậu ta nghĩ rằng nếu cậu ta gắng thêm một chút khi là sinh viên năm cuối thì cậu ta sẽ làm được. Nhưng liệu cậu ta có làm được không?

Nếu cậu ta học hành chăm chỉ gấp đôi gấp ba khi là sinh viên năm cuối thì cậu ta vẫn không thể làm được. Thứ hạng của cậu ta sẽ không cao hơn, bởi tất cả sinh viên học hành chăm chỉ từ trước cũng đều học hành như điên khi bước vào năm cuối. Nếu cậu ta thực sự học hành chăm chỉ thì cậu ta chỉ có thể duy trì được thứ hạng trung bình của mình, và tất yếu như vậy. Thời điểm để làm việc gì đó không phải là khi tất cả mọi người khác cũng đang

làm việc ấy. Thời điểm làm việc gì đó là khi tất cả những người khác không làm, khi tất cả những người khác ngừng lại, khi tất cả những người khác từ bỏ. Đó là khi thành công đến với ai nỗ lực nhất, đến với ai nhìn thấy cơ hội ẩn giấu đằng sau những khó khăn.

Các bạn phải biết cách khai thác khủng hoảng. Hãy nghiên cứu kỹ các chữ Hán chúng ta dùng cho từ “khủng hoảng”: Chữ đầu tiên gần gũi về nghĩa với từ tiếng Anh “rủi ro” và chữ thứ hai chính là “cơ hội” hoặc “vận hội.” Cho nên từ “may rủi” là một từ kết hợp vì nó mang cả nghĩa tiêu cực và tích cực. Nó gợi ý về khả năng di chuyển theo hai hướng khác nhau. Do đó, “may rủi” có thể dẫn tới một tình huống hơn hoặc kém.

Một người bi quan sẽ nhìn nhận chuyện “may rủi” theo hướng tiêu cực và rơi vào tuyệt vọng, trong khi người lạc quan, năng nổ sẽ tìm cách xông pha vào chính tình huống ấy với hy vọng, sự tự tin và tinh thần đương đầu với thử thách và phiêu lưu. Đó là người nhìn thấy cơ hội hoặc vận hội xuất hiện từ khủng hoảng. Người đó có thể thành công hoặc thất bại, nhưng ít nhất anh ta sẽ không sợ hoàn cảnh; anh ta sẽ đương đầu với nó và hành động, đây là cách tôi xem là khôn ngoan hơn trong hai phương án lựa chọn.

Các bạn còn trẻ, cho nên các bạn có quyền thất bại chừng nào các bạn đã cố gắng hết mình. Nếu các bạn cứ tiếp tục làm công việc người ta bảo các bạn làm thì có thể các bạn không hề phải lo lắng gì cả, nhưng đồng thời các bạn sẽ chẳng bao giờ thật sự hoàn thành được điều gì lớn lao. Nếu một người không bao giờ nếm trải thất bại thì làm sao anh ta có thể mong đợi tận hưởng thành công?

* * *

Hiện nay trong xã hội Hàn Quốc, có từ 10% đến 20% tổng số nhân viên mới tuyển dụng của các doanh nghiệp bỏ việc trong vòng 6 tháng. Tại sao lại như vậy? Bởi họ thấy môi trường công sở quá khắc nghiệt với họ. Cho nên họ quyết định quay trở lại trường học để kiếm tấm bằng thạc sĩ hoặc tiếp tục

học hành ở nước ngoài, nhưng đó là một xu hướng tôi rất mong sớm kết thúc. Tôi băn khoăn về chất lượng của các trường học sẵn sàng tiếp nhận những người lánh sang mảng “giáo dục” bởi họ không thể thích nghi được với cuộc sống doanh nghiệp. Quan niệm của cá nhân tôi là những người quay trở lại trường học hoặc ra nước ngoài học tập vì những lý do như thế, thay vì xuất phát từ đam mê thật sự dành cho học tập, đang làm xấu toàn bộ quá trình giáo dục một cách tệ hại.

Cách đây không lâu, tôi có cơ hội bất ngờ được trò chuyện với một sinh viên đại học năm cuối chuyên ngành quản trị kinh doanh tại một trong những trường tốt nhất Hàn Quốc. Cậu ấy rất thông minh và trông rất sắc sảo. Cuộc trò chuyện của chúng tôi tập trung vào kế hoạch của cậu ấy sau khi tốt nghiệp.

Tôi hỏi cậu ấy rằng cậu ấy có ý kiếm một việc làm ngay sau khi tốt nghiệp hay không, và vì cậu ấy bảo rằng cậu ấy sẽ làm như vậy nên tôi gợi ý cậu ấy đầu quân cho Daewoo. Khi cậu ấy nói rằng cậu ấy không thích Daewoo, tôi hỏi lý do tại sao, và cậu ấy nói rằng nơi đó ép mọi người làm việc quá căng. Tôi hỏi xem cậu ấy thích làm việc ở đâu, và cậu ấy nói rằng cậu ấy thích một công ty nước ngoài hơn bởi người ta trả công cao hơn và cho nhân viên nghỉ nhiều hơn.

Vậy là chẳng còn gì nhiều để trò chuyện cùng cậu sinh viên đó nữa. Không phải vì tôi không thích việc cậu ấy không thích Daewoo; và tôi không thể trách móc gì cậu ấy vì muốn một công việc thoải mái hơn và lương cao hơn. Điều khiến tôi không vui là những gì cậu ấy nói sau đó. Cậu ấy nói rằng nếu cậu ấy có thể tiết kiệm đủ tiền trong khoảng 5 năm tới thì sẽ cùng bạn gái của mình lên kế hoạch mở một quán cà phê để họ có thể dễ dàng trong phần đời còn lại.

Chẳng có gì sai khi mở một quán cà phê cả. Tuy nhiên, điều khiến tôi chán ngán là một sinh viên sắp bước vào một trong những trường kinh doanh tốt nhất lại lựa chọn “sự nghiệp” dựa trên một cuộc sống thư thái, dễ dàng. Điều

đó làm tôi dừng lại và băn khoăn không biết có phải nhiều sinh viên khác cũng nghĩ như thế này về mục đích sống của họ hay không.

Một cái chuồng chim khiến cuộc sống của con chim dễ dàng. Nó không phải lo lắng về thức ăn, lạnh giá hay những đe dọa đối với cuộc sống của nó. Nhưng một con chim như vậy chẳng có gì để thêm muốn. Một con chim trong tự nhiên phải tìm thức ăn cho mình, làm tổ cho mình, và bảo vệ nó trước những kẻ săn mồi, nhưng đồng thời nó có thể bay lượn khắp thế giới bao la. Nó hạnh phúc, với cuộc sống phiêu lưu và tự do của nó, hơn hẳn con chim trong lồng chẳng có gì ngoài sự thoải mái.

Ngoài kia có cả một thế giới rộng lớn để khám phá, cho nên tôi hy vọng các bạn sẽ quên ngay bất kỳ ý nghĩ nào rằng các bạn có thể tận hưởng cuộc sống trong một cái lồng. Đừng sợ những gì chưa biết, và đừng sợ thất bại. Đặc quyền và nhiệm vụ của tuổi trẻ là biến khủng hoảng thành cơ hội và đối diện với nghịch cảnh bằng tinh thần thách thức.

Đừng cúi đầu trước khó khăn; hãy bước vào khó khăn cùng với sức mạnh.

[16]. *Chìa khoá để khoẻ mạnh*

Một số người nghĩ rằng tôi có bí quyết để có được sức khỏe tốt, vì tôi luôn phải đi lại với một tốc độ mà hầu hết mọi người đều thấy khó theo kịp. Nhưng tôi không hề có bí quyết nào cả, và tôi thật sự chưa bao giờ mất thời gian nghĩ về vấn đề này. Có lẽ hơi có phần ngạo mạn, nhưng tôi luôn nghĩ bản thân mình còn rất trẻ trung, và tôi chưa bao giờ thật sự phải lo ngại về sức khỏe của mình.

Thời Chiến tranh Triều Tiên, khi chúng tôi phải lánh đến Daegu, tôi thường đi bộ khoảng 10km mỗi ngày để bán báo. Có lẽ điều đó tạo nền tảng tốt cho sức khỏe của tôi. Khi là sinh viên, tôi tập dấm bốc và rất thích nhiều môn thể thao, nhưng tôi chưa bao giờ thật sự lo lắng về sức khỏe của mình.

Có lẽ một số người nghĩ rằng vì tôi là một doanh nhân nên tôi phải chơi golf rất cừ, nhưng tôi thậm chí còn chưa bao giờ cầm một cây gậy golf. Chắc hẳn tôi chưa bao giờ có thời gian đánh golf và coi đây là một hình thức tập luyện cả. Vì thế, thật vô cùng phấn khởi khi tôi phát hiện thấy trong cuốn sách của doanh nhân vĩ đại người Nhật, ông Toko Toshio, cũng có quan điểm tương tự về golf. Có lần, một số nhân viên mời ông ấy chơi một ván. Ông ấy bảo họ rằng ông không hiểu làm sao họ có thể say sưa với việc đánh một quả bóng vào một cái lỗ bé xíu. Ông cảm thấy điều hành một công ty còn thú vị hơn nhiều.

Đó cũng chính là những gì tôi cảm thấy. Trong danh sách các mối quan tâm của tôi, golf nằm ở dưới cùng; niềm vui và cảm giác hoàn thành công việc mà tôi có được từ công việc lớn hơn rất nhiều. Tôi không tìm thấy bất kỳ lý do lành mạnh nào cho việc chơi golf, bởi bài tập tôi có được từ công việc còn hiệu quả hơn nhiều. Lý thuyết của riêng tôi là ai làm việc chăm chỉ đều không cần phải tập tành gì thêm.

Khi tôi thấy người khác đổ mồ hôi trong một câu lạc bộ rèn luyện sức khỏe, tôi thắc mắc phải chẳng họ làm như vậy bởi vì họ không có nơi nào khác để đổ mồ hôi. Số lượng các câu lạc bộ sức khỏe và phòng tắm hơi đang tăng lên rất nhanh ở Hàn Quốc, chứng tỏ rằng ngày càng có nhiều người cảm thấy họ phải tập luyện để duy trì sức khỏe của mình. Nhưng tôi vẫn không thể hiểu tại sao mọi người lại phải mất thêm thời gian và tiền bạc để giữ thể hình.

Nếu ai đó hỏi tôi bí quyết có sức khỏe tốt của tôi là gì, tôi sẽ phải trả lời “làm việc chăm chỉ.” Có một thực tế rằng tôi có được toàn bộ sinh lực khi tôi làm việc; nhưng đồng thời, tôi có thể hiểu công việc mệt nhọc, căng thẳng có thể làm tổn hại sức khỏe của ai đó như thế nào. Nhưng công việc mà các bạn thích thú tạo ra nhiều sinh lực, cho nên hãy đưa sự thích thú vào công việc của các bạn và các bạn sẽ thật sự cảm thấy tràn trề sinh lực. Đổ mồ hôi trong công việc tốt hơn là đổ mồ hôi ở câu lạc bộ sức khỏe, và đó chính là lối tắt để có sức khỏe tốt của tôi. Tôi từng nói rằng công việc là sở

thích của tôi, và tôi đoán tôi cũng có thể nói rằng công việc là cách tôi duy trì được thể trạng.

Tôi nghĩ một cách hỗ trợ rất lớn khác để có sức khỏe tốt là khả năng ăn bất kỳ thức ăn gì và ăn ngon lành. Tôi có chế độ ăn cân bằng, và tôi có xu hướng ăn nhiều và ăn nhanh. Nếu các bạn làm việc nhiều, các bạn phải ăn thật nhiều. Thêm nữa, đã đi khắp thế giới nên tôi đã quen với việc ăn gần như tất cả mọi thứ.

Có một câu ngạn ngữ xưa rằng thức ăn là phương thuốc phòng ngừa tốt nhất. Cảm nhận riêng của tôi là nếu các bạn khảnh khót với đồ ăn thì các bạn sẽ chẳng bao giờ thành công dân quốc tế được. Khi ra nước ngoài, các bạn gặp gỡ với tất cả mọi loại người và phải tiếp xúc với tất cả mọi loại thức ăn ở đó. Để làm quen và thích nghi được với những người khác, các bạn phải ăn đồ ăn của họ bất kể đó là gì. Đến châu Phi, các bạn phải ăn đồ ăn châu Phi, và đến Trung Đông, các bạn phải ăn thịt cừu. Thậm chí, nếu đồ ăn không hấp dẫn với bạn thì hãy cứ ăn và cố gắng thưởng thức. Đây chính là cách các bạn kết bạn.

Điều này thậm chí còn quan trọng hơn nữa nếu các bạn đang tìm cách bán một sản phẩm. Có những lúc các bạn có thể có vài cuộc hẹn ăn tối liên tiếp nhau trong cùng một buổi tối. Thậm chí khi tình huống đó xảy ra, tôi vẫn tận hưởng cả hai bữa ăn. Tôi chưa bao giờ kén chọn đồ ăn cả, và tôi cho rằng khả năng có thể thưởng thức tất cả mọi loại đồ ăn với tất cả mọi loại người đã góp phần cho thành công của tôi ở tầm quốc tế.

Tuy nhiên, điều tôi đang cố gắng nói ở đây không phải là chỉ về đồ ăn, mà nói nhiều hơn đến thực tế rằng để duy trì được sức khỏe, bạn không cần phải dùng được thảo phòng bệnh, tới các câu lạc bộ sức khỏe hay tập tành gì đó. Triết lý về sức khỏe của tôi là có thể dễ dàng duy trì được điều đó bằng lịch trình và thái độ lành mạnh hàng ngày.

Mặc dù là một doanh nhân nhưng tôi thật sự tin rằng sức khỏe tâm lý quan trọng hơn sức khỏe thể chất. Mục đích của việc làm doanh nhân không phải là trở nên béo phì. Mục đích của một ngài Socrates đối là để trở thành một ngài Socrates không đối, chứ không phải là trở thành một ngài Socrates béo ục ịch. Chúng ta cần phản bác những khuynh hướng phát triển kinh tế và vật chất vốn chỉ dẫn tới thái độ tự mãn và những cái bụng núc ních. Chủ nghĩa duy vật rất tốt chừng nào quá trình phát triển tinh thần cũng phong phú tương tự. Nếu không, chủ nghĩa duy vật sẽ có hại cho bản chất và tâm lý con người. Loại hình phát triển kinh tế đó là một thảm họa, không phải hạnh phúc.

Ngày nay mọi người quá lo lắng cho sức khỏe của mình. Tôi không đánh giá thấp tầm quan trọng của sức khỏe thể chất, vì các bạn phải khỏe thì mới thấy thích thú với việc ăn mọi thứ và làm mọi việc các bạn muốn. Nhưng các bạn không nên bận tâm đến sức khỏe thể chất.

Một người thực sự khỏe mạnh là người cân đối, cả về mặt tâm thần và thể chất. Khi một xã hội trở nên giàu có và chủ nghĩa duy vật có vị trí lớn hơn, người ta rất dễ không còn nhìn thấy tầm quan trọng của việc sung mãn về mặt tâm lý. Ngày nay, có quá nhiều người trông khỏe mạnh về mặt thể chất nhưng lại ốm yếu về tâm thần. Nếu tâm thần các bạn không khỏe mạnh thì khỏe mạnh về thể chất có tác dụng gì nữa? Một cái bụng no tròn nhưng trí tuệ trống rỗng hoặc méo mó có ích gì?

[17]. *Làm việc như một sở thích*

Mỗi năm, tôi bỏ ra hơn 200 ngày ở nước ngoài, và rất nhiều ngày bỏ ra cho các chuyến đi trong nước càng làm hao tổn khoảng thời gian khả dĩ nào có thể dành ra để ở nhà. Có nhiều lúc tôi quên không chỉ sinh nhật vợ và các con mà cả chính sinh nhật mình.

Tôi bận rộn. Và tôi phải thừa nhận rằng tôi rất hạnh phúc được bận rộn với quá nhiều công việc như vậy, hạnh phúc đến mức một số người nói rằng tôi

hóa điên vì công việc. Ngay từ khi bắt đầu làm việc, tôi chưa bao giờ có một ngày nghỉ ngoại trừ buổi sáng ngày cưới con gái tôi và tôi không nhớ đã từng ra biển cùng gia đình mình hay chưa. Nhưng tôi không hề hối tiếc.

Tôi có niềm tin rằng các bạn chắc chắn thành công nhờ đắm mình trong công việc; tôi không tin rằng một người say mê với công việc của mình lại thất bại.

Tôi cho rằng một số người thắc mắc một người ham công tiếc việc như tôi thì hưởng thụ điều gì từ cuộc sống. Có lẽ họ không thể hình dung được tại sao tôi lại trở thành nô lệ của công việc mà không kết hợp kinh doanh với niềm vui và hưởng chút vui vẻ.

Tuy nhiên, kiểu suy nghĩ đó chỉ có thể đến từ ai đó chưa bao giờ trải nghiệm niềm vui đích thực của lao động; từ ai đó chưa bao giờ nhìn thấy vẻ đẹp đích thực của một người đắm mình hoàn toàn vào việc gì đó; từ ai đó chưa bao giờ hiểu vẻ đẹp còn lớn hơn nữa của một thanh niên hoàn toàn say mê với việc gì đó; từ ai đó chưa bao giờ trải nghiệm niềm vui rất lớn đi cùng với việc hoàn thành nhiệm vụ và thành tích.

Rõ ràng có những người thấy làm việc là mệt mỏi, căng thẳng và khó chịu. Một khảo sát gần đây cho thấy con số giật mình là 23,5% học sinh trung học Hàn Quốc nhìn nhận làm việc một cách tiêu cực – “đáng ghét,” “căng thẳng,” “ngột ngạt” – gần gấp đôi con số 14% người nghĩ về làm việc một cách tích cực. Theo quan niệm của tôi, lý do của tình trạng này là thanh niên hiện nay chỉ xem công việc như một phương tiện của một mục đích chứ không phải chính là mục đích.

Tôi nghĩ thật buồn khi con người, vốn có mối liên hệ qua lại với mọi thứ trong thế giới này, lại nhìn nhận lao động đơn giản như một phương tiện để giúp họ no bụng. Thậm chí, còn buồn hơn nữa khi nghĩ rằng con người vào thời kỳ đẹp nhất trong đời đáng lẽ phải tràn đầy những giấc mơ lớn lao, sức sống và ước vọng thì lại cảm thấy làm việc là gánh nặng. Quả là một sự xúc

phạm ghê gớm đối với đạo đức lao động khi xem lao động, mồ hôi và nỗ lực chỉ ở khía cạnh là kết quả tiền tài trong khi lẽ ra các bạn nên nghĩ về nó như là thành tích, sự hoàn thành, quá trình phát triển cá nhân và đóng góp cho xã hội.

Làm việc là điều rất quý giá và không thể đánh giá đơn thuần về mặt tài chính. Làm việc là nguồn vui lớn lao, khi các bạn thấy tự hào với nó và tìm thấy sự thỏa mãn từ nó.

Học tập cũng như vậy, và sinh viên cần học hành chăm chỉ. Các bạn cần học hành cho tới khi ai đó nói rằng các bạn đã hóa điên vì học. Các bạn đã bao giờ để ý đến những đôi mắt long lanh của một sinh viên chuyên tâm học hành chưa? Một sinh viên như vậy tỏa sáng, và bất kỳ ai đắm mình vào bất kỳ việc gì người đó làm cũng y như vậy.

Tôi có xu hướng bối rối khi người ta hỏi sở thích của tôi là gì bởi vì tôi không thể nghĩ ra được điều gì khác hấp dẫn tôi như một “sở thích,” đặc biệt nếu một “sở thích” là thứ gì đó các bạn làm để cho hết thời gian. Mặc dù có lúc tôi chơi trò chơi, nhưng tôi không thể gọi đó là một sở thích vì như thế là sự xúc phạm đến những người thật sự chơi giỏi và thật sự coi nó là sở thích. Tôi chưa bao giờ chơi golf, và tôi chưa bao giờ đi tới rạp hát hay các buổi hòa nhạc.

Nếu tôi phải nói rằng tôi có được niềm vui rất lớn từ điều gì đó thì tôi phải thừa nhận rằng đó chính là làm việc. Tôi chưa bao giờ phải ép mình làm việc và không ai từng phải ép buộc tôi làm. Cho nên nếu một sở thích là điều gì đó mang lại niềm vui và sự thỏa mãn thì sở thích của tôi chính là làm việc.

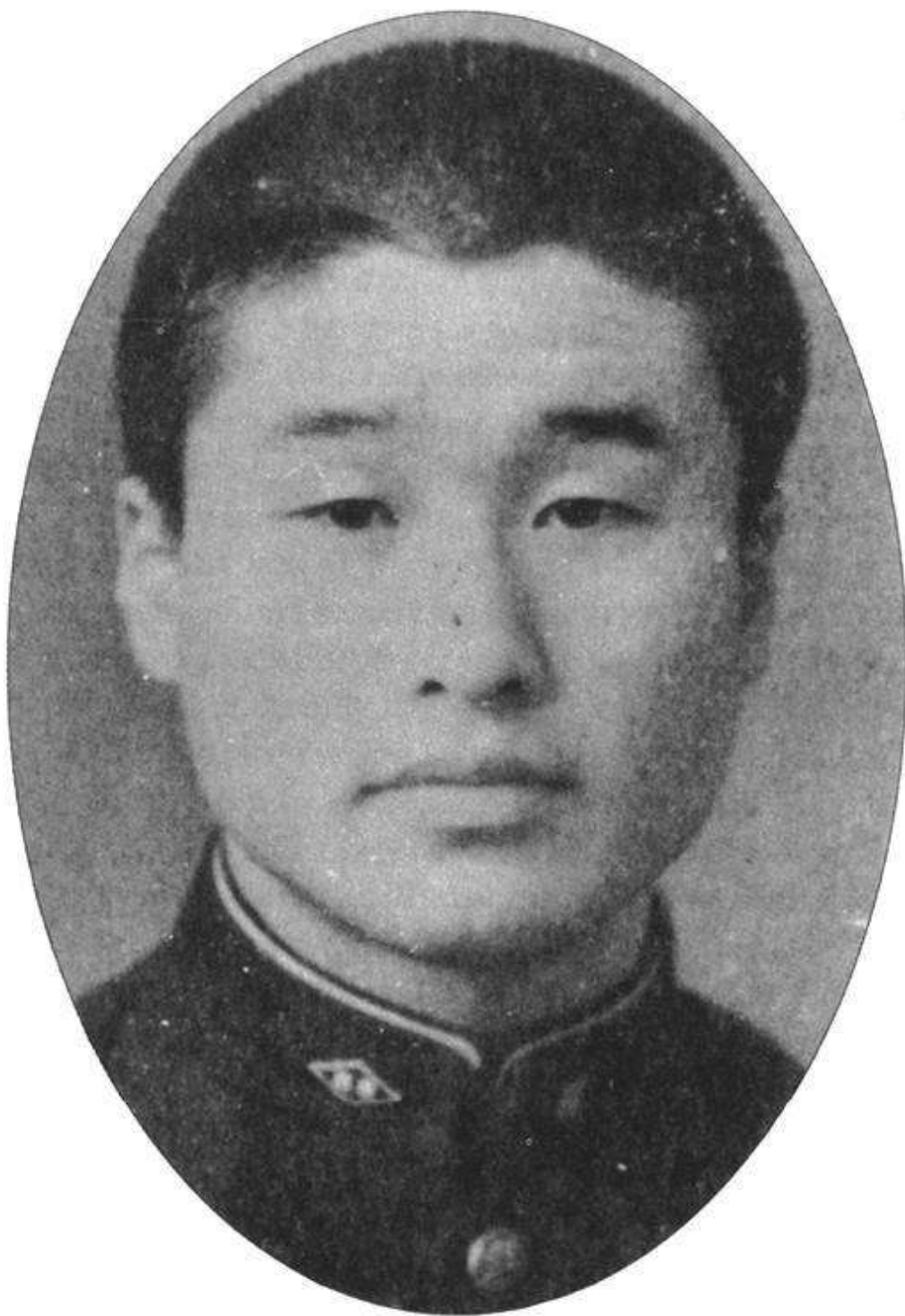
Nếu các bạn coi học tập và làm việc là việc vặt, thì nó sẽ trở thành gánh nặng với các bạn, nhưng nếu các bạn coi nó là sở thích thì nó sẽ rất thú vị. Một khi nó trở thành thú vị thì các bạn sẽ đắm mình vào nó và năng lực của các bạn tự nhiên tăng lên. Nguyên tắc là năng lực của các bạn càng lớn thì

kết quả của các bạn càng cao. Đó là khi các bạn tìm thấy hạnh phúc và sự thỏa mãn thật sự.

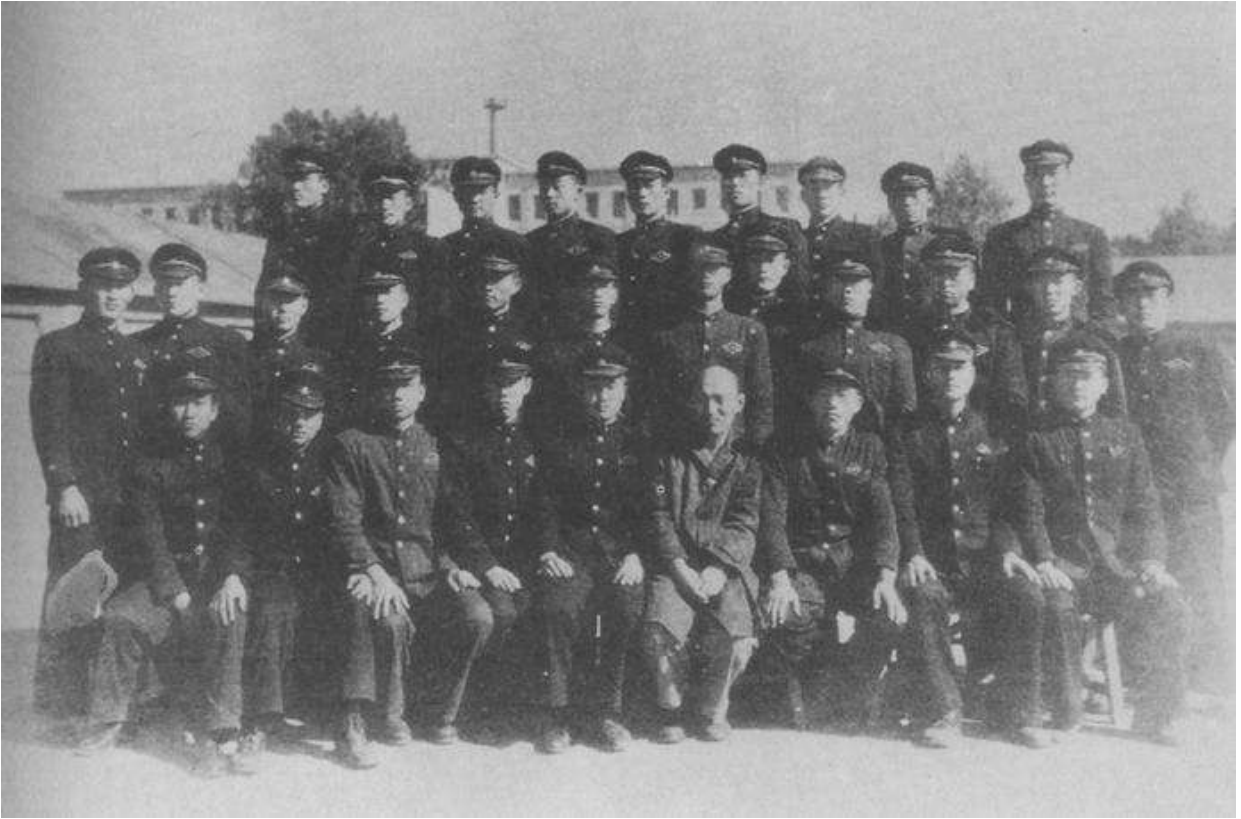
Nếu một doanh nhân giải quyết công việc của mình một cách tức thời và tìm thấy niềm vui như sở thích từ công việc ấy thì khi đó việc làm ăn của ông ấy sẽ dần phát triển và cơ sở của ông ấy sẽ mở rộng. Điều này cũng xảy ra với một sinh viên tìm thấy niềm vui từ học hành: Điểm số và thứ hạng của cậu ấy sẽ cải thiện, và cậu ấy sẽ là người giành chiến thắng. Nếu các bạn không tin tôi, hãy thử xem. Cố gắng đạt đến thành công mà không cần đắm mình vào việc gì đó thì chẳng khác gì tìm cách hái sao trên trời; nhưng các bạn không thể thất bại nếu các bạn đắm mình vào bất cứ việc gì mình đang làm, và thật sự thấy thích việc đó.

Khoảng 7 năm trước khi bắt đầu kinh doanh, tôi làm việc cho một công ty do một người bà con xa điều hành. Mặc dù là một thành viên của gia đình, nhưng tôi vẫn chỉ là một kẻ làm công ăn lương; nhưng tôi làm công việc của mình như thể tôi chính là chủ của công ty. Tôi không đợi mệnh lệnh, và tôi luôn chủ động tìm việc để làm. Tôi chưa bao giờ đến muộn và tôi chưa hề có một ngày nghỉ. Nhờ niềm vui khó diễn tả thành lời mà tôi có được từ việc hoàn thành công việc, tôi vẫn nỗ lực làm việc cho đến hôm nay. Với tôi, niềm vui của một ván golf hay một bộ phim thú vị thậm chí không thể so sánh với việc giành được một đơn hàng ở một cuộc họp giằng co với những nhân vật kinh doanh nổi tiếng quốc tế.

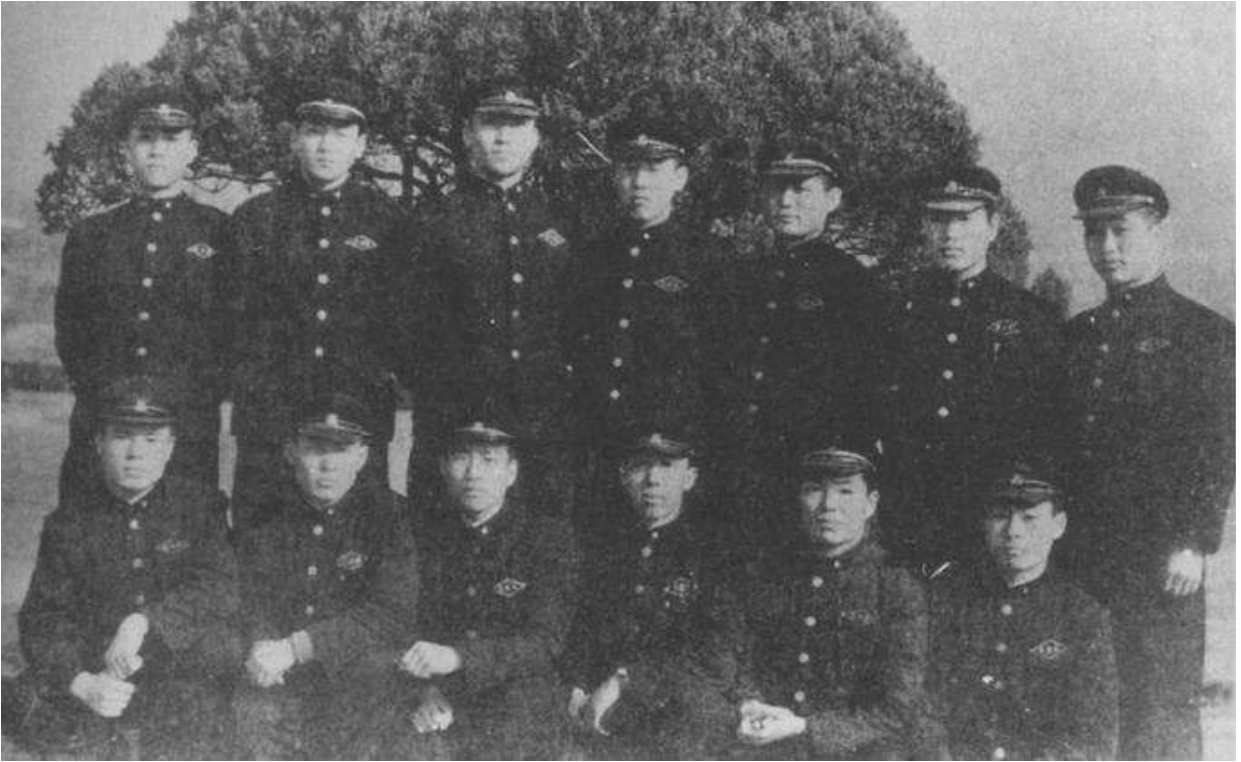
Phải, đã có lúc tôi cảm thấy không dễ khi tiếp cận một con người mới với một dự án mới, cái tâm lý căng thẳng mà tôi cho rằng một vận động viên ắt phải cảm thấy khi đối diện với một bài thi quan trọng. Nhưng bài thi càng khó và dự án càng lớn thì mối quan tâm và độ chú ý tập trung của tôi càng cao. Tôi cảm thấy tràn trề sinh lực và sức sống sau khi tôi đọc được những lá bài giấu kín và ra về một cách thành công, khi hai chúng tôi bắt tay nhau trong tâm trạng cùng thỏa mãn vì đã thống nhất được một hợp đồng mà tôi thật sự mong muốn.



Kim Woo Choong tốt nghiệp Trường Trung học Kyonggi
ở Seoul năm 1956.



Ông Kim (hàng đầu, thứ năm từ trái sang) làm cảnh vệ tại Trường Trung học Kyonggi. Là sao đỏ, ông là tấm gương cho các bạn cùng học.



Lee Woo Bock (thứ hai từ phải sang, hàng đầu), người bạn thân nhất của ông Kim ở trường trung học, giúp ông Kim công việc ở trường. Giờ ông là Phó Chủ tịch Tập đoàn Daewoo. Ông Kim ở ngoài cùng bên phải, hàng sau.



Ông Kim lấy bà Chung Hee-Ja vào ngày 4 tháng 4 năm 1964. Từ đồng âm của số 4 trong tiếng Hàn Quốc nghĩa là chết chóc và số này là số kiêng kỵ với người Hàn Quốc. Ông Kim cố tình chọn một ngày có 3 số 4 để làm lễ cưới, để phá bỏ quan niệm mê tín.



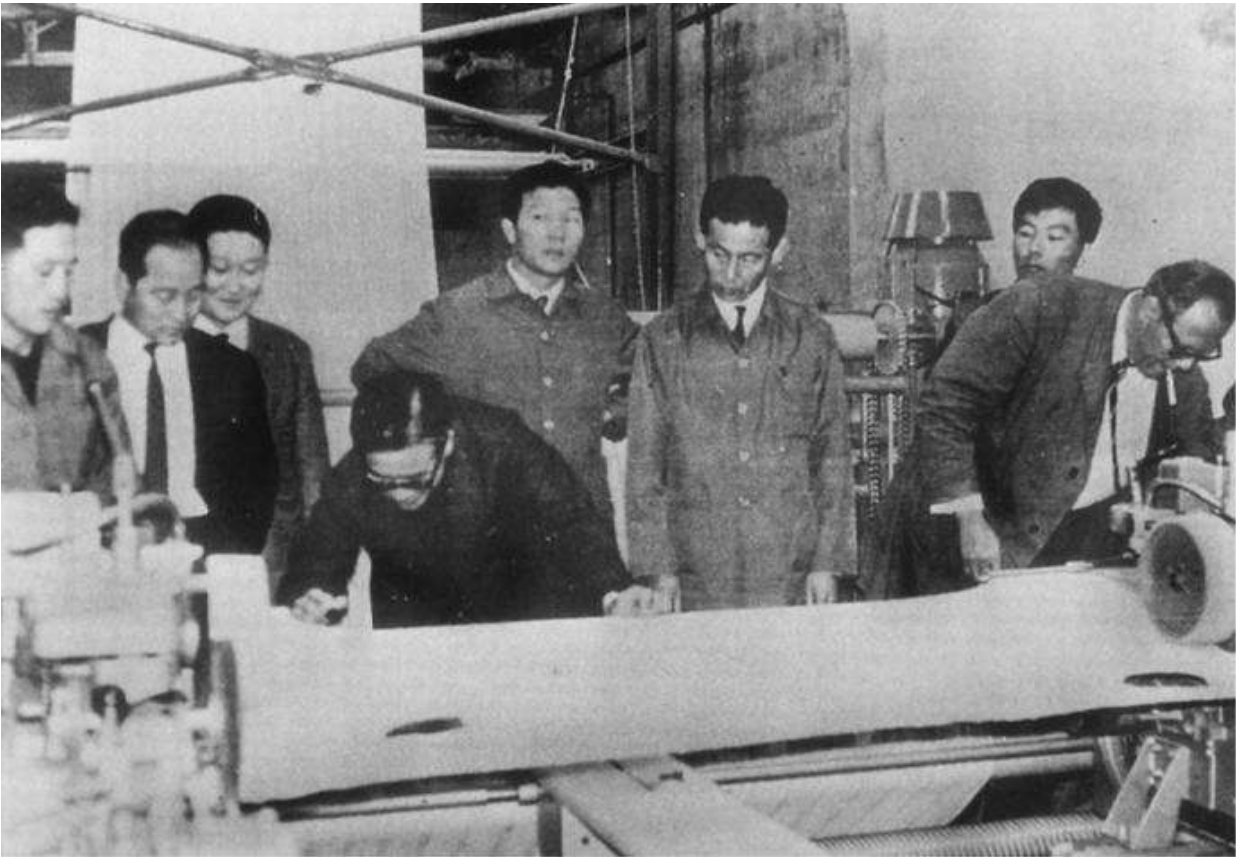
Ông Kim cùng vợ tại một buổi họp của công ty. Bà Kim, người học nghệ thuật Đông phương tại Đại học Harvard, là chủ tịch của hai khách sạn, Seoul Hilton International và Kyongju Hilton.



Chàng trai Kim ở Singapore. Trong chuyến công tác đầu tiên, ông Kim kiếm được 300.000 đô-la từ Singapore và Thái Lan.



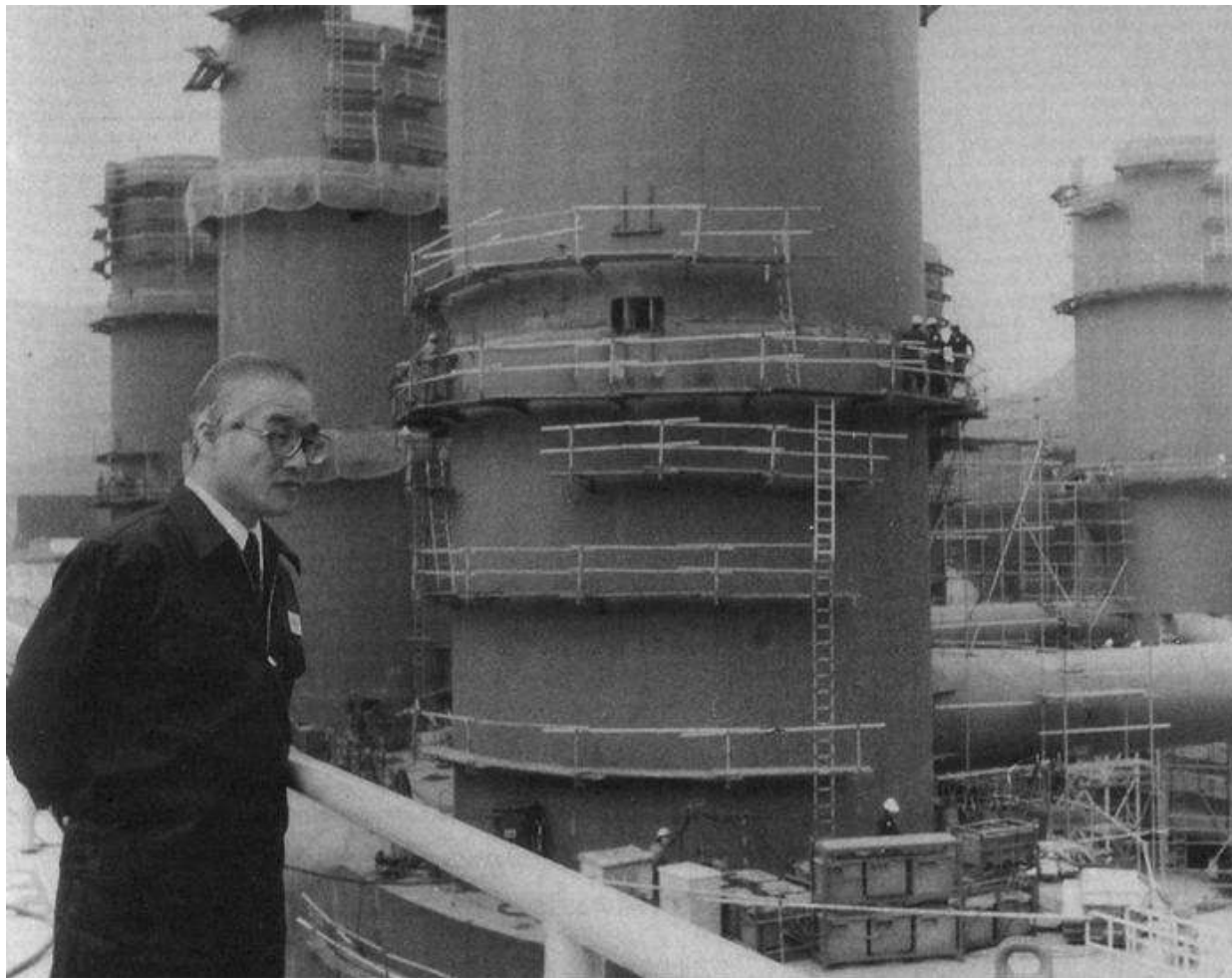
Thương hiệu đầu tiên của Daewoo, “Young Tiger.” Nó được dùng trên sản phẩm vải đan xuất sang các nước Châu Á.



Ông Kim ký lên tấm vải đầu tiên được sản xuất tại nhà máy dệt của Daewoo (1968).



Tòa nhà Dongnam ở Seoul. Văn phòng đầu tiên của Daewoo đặt trên tầng 3.



Ông Kim ngắm cầu cảng khô lớn nhất thế giới tại Xưởng đóng tàu Daewoo Okpo. Cầu cảng có tên trong Sách Kỷ lục Guinness như là cầu cảng lớn nhất thế giới, có công suất đóng tàu tối đa 1,2 triệu tấn trọng tải. Cầu cảng dài 525m và rộng 131m, hoàn thành năm 1979.



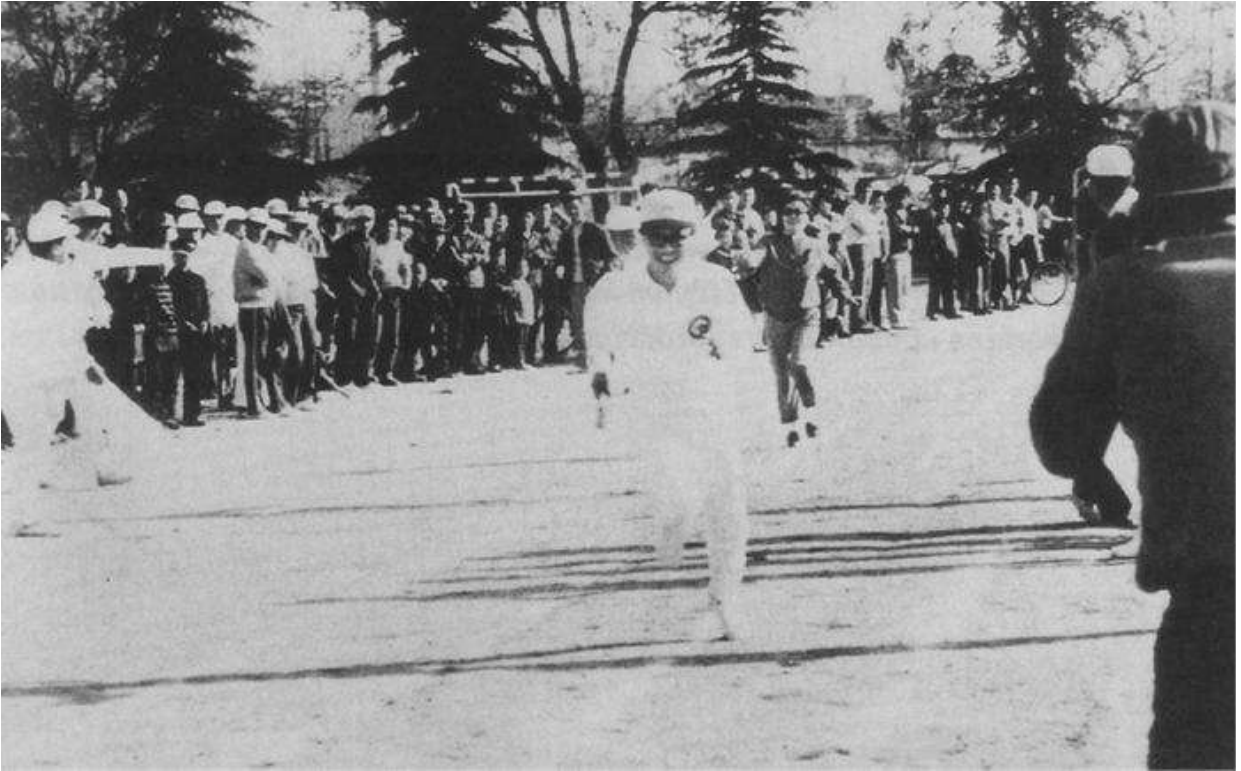
Ông Kim thị sát tiến độ công việc tại Xưởng đóng tàu Daewoo Okpo. Thói quen đạp xe của ông khi đi thị sát một khu vực rộng lớn hình thành khi ông đích thân quản lý công ty Daewoo Heavy Industries.



Ông Kim thích thú trò chuyện với nhân viên. Khi công nhân khích lệ ông hát một bài, ông đã hát bài Nhớ ơn mẹ (Mother's Gratitude), bài hát duy nhất ông biết hát.



Ông Kim trong buổi tiệc ở bãi biển dành cho nhân viên và gia đình họ khi kết thúc một trong 25 phiên của Chương trình Đào tạo Gia đình của công nhân Đóng tàu Daewoo.



Tại một Hội nghị Điền kinh Nhân viên Daewoo, ông Kim là người đầu tiên về đích trong môn chạy tiếp sức gia đình Daewoo trong đó các đội bao gồm một công nhân dây chuyền, một nhân viên văn phòng, một quản đốc và một quản lý cấp cao.



Ông Kim nhấn mạnh rằng các cán bộ quản lý và điều hành cấp cao cần làm gương cho nhân viên và công nhân. Bản thân ông luôn lắng nghe những ý tưởng và gợi ý của công nhân để cải tiến điều kiện và quy trình làm việc.



Ông Kim rất thích nói chuyện với thế hệ trẻ Hàn Quốc. Đây là cách ông có thể chia sẻ triết lý sống của ông với thanh niên Hàn Quốc, đối tượng ông nhìn nhận như là lý do cho sự nỗ lực làm việc và hy sinh của ông cũng như là hy vọng của tương lai.



Thời gian là tiền bạc đối với ông Kim. Ông ghét bị kẹt xe hoặc phải chờ đợi nối chuyến bay. Để tiết kiệm thời gian, ông thích bay bằng trực thăng của công ty khi các điều kiện bên ngoài không thuận lợi.



Sở thích của ông Kim, ngoài làm việc, là chơi Baduk hay cờ vây. Đòi hỏi cách tiếp cận mang tính chiến lược trong việc mở rộng lãnh thổ để chiến thắng trò chơi, người ta nói rằng Baduk là phiên bản của cuộc sống hoặc kinh doanh. Ông Kim là chủ tịch Hiệp hội Cờ vây Hàn Quốc.



Tranh thủ chớp mắt trong lúc đợi nối chuyến bay ở Sân bay Quốc tế Los Angeles. Ra nước ngoài một nửa đến 2/3 thời gian trong năm, ông Kim giữ gìn năng lượng của mình bằng cách tranh thủ chớp mắt bất cứ khi nào và bất kỳ đâu có thể.



Ông Kim công bố tặng 20 tỷ won (30,3 triệu đô-la) cho Quỹ Daewoo để sử dụng cho mục đích bồi dưỡng và phát triển các môn khoa học cơ bản (1980).

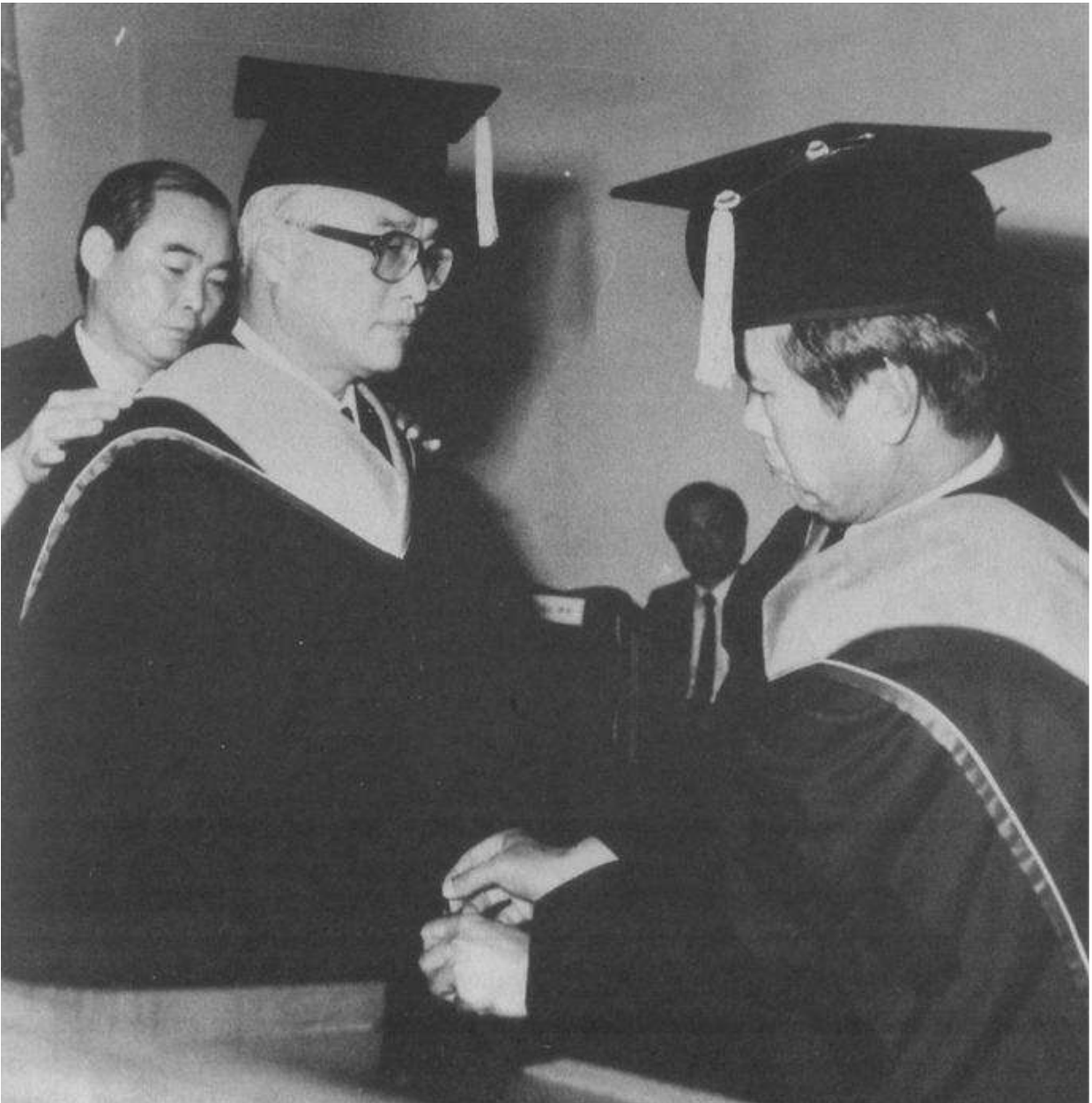


Nhận Huân chương Vì sự nghiệp Công nghiệp – Kim Tháp, từ Tổng thống Hàn Quốc lúc đó là Park Chung-Hee, nhân Ngày Xuất khẩu Quốc gia lần thứ 9 trong tháng 11 năm 1972. Giải thưởng này dành cho những cống hiến của ông đối với lĩnh vực xuất khẩu quốc gia.



Nhận Giải thưởng Kinh doanh Quốc tế từ King Carl Gustaf XVI tại Stockholm, Thụy Điển (1984). Giải thưởng này được trao ba năm một lần bởi Phòng Thương mại Quốc tế cho “một doanh nhân có đóng góp cho ý

tưởng của nền doanh nghiệp tự do bằng cách sáng tạo hoặc phát triển công ty của riêng mình.”



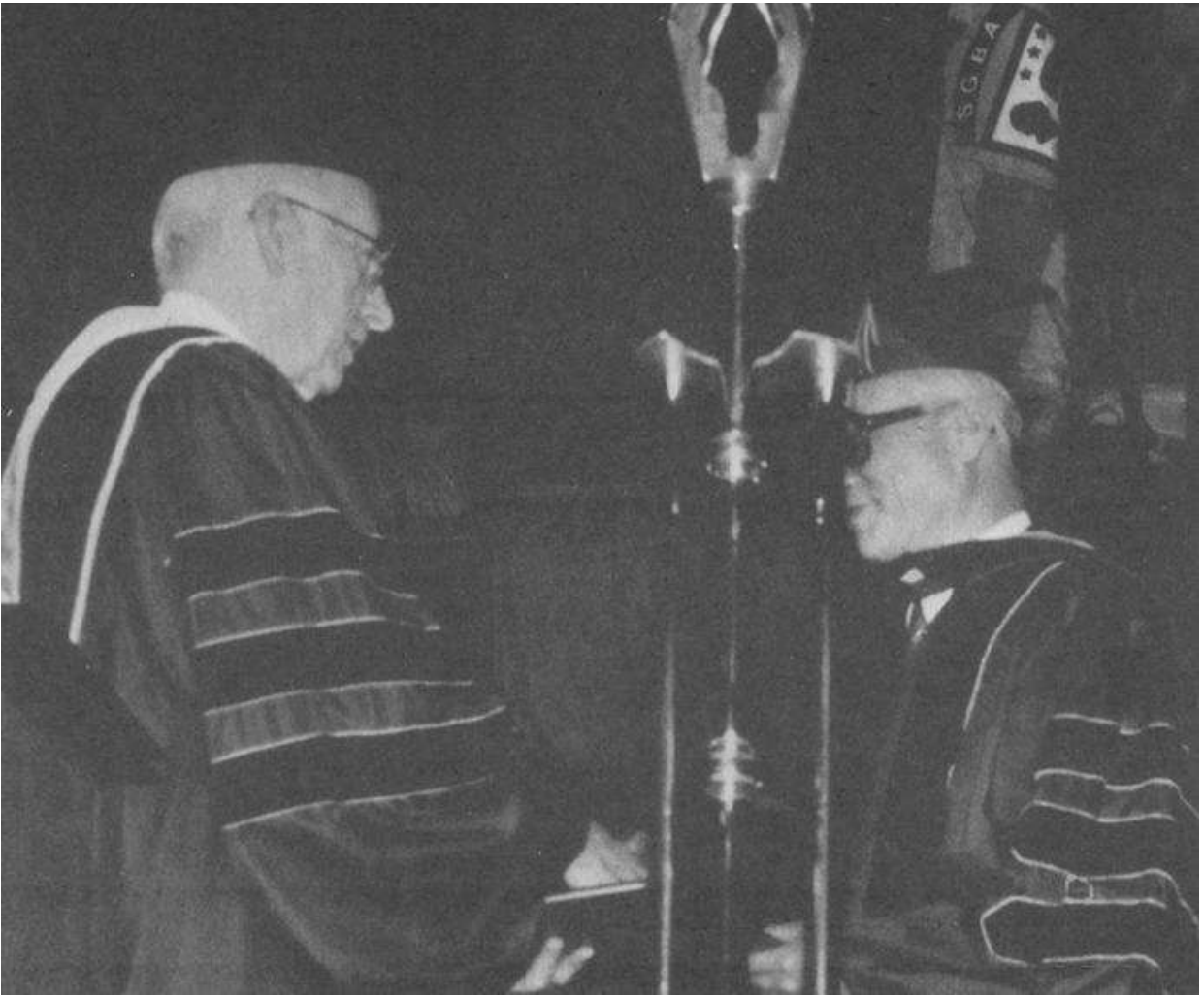
Ông Kim được Đại học Hàn Quốc trao bằng Tiến sĩ Danh dự về Quản trị Kinh doanh vì những đóng góp của ông cho phát triển kinh tế của Hàn Quốc (1986). Ông Kim cũng nhận bằng Tiến sĩ Danh dự về Kinh tế của Đại học Yonsei.



Thành công của ông Kim được khắp nơi biết đến, được nhiều ấn phẩm kinh doanh quốc tế đưa tin. Tờ Fortune gọi ông là “Công nhân chăm chỉ nhất Nam Hàn” và chọn ông là một trong những “Doanh nhân Hấp dẫn nhất Năm” trong hai số tạp chí riêng biệt. Tờ Newsweek gọi ông là “Nhà ngoại giao không chức vụ” vào năm 1988.



Trình bày tại một hội thảo quốc tế ở Moscow về “Những thách thức và các vấn đề với Châu Á và Thái Bình Dương” năm 1989. Ông Kim là doanh nhân Hàn Quốc đầu tiên có bài phát biểu tại Liên Xô.



Nhận bằng Tiến sĩ Danh dự về Dịch vụ Công từ Đại học George Washington năm 1988 cho “nhiều thành tích xuất sắc và những phẩm chất bền bỉ, sáng tạo, thông minh, có tầm nhìn và sự hy sinh.”



Ông Kim đang có bài giảng về “Làm việc chăm chỉ và vai trò lãnh đạo – Lợi thế ẩn cho phát triển doanh nghiệp” cho các sinh viên và giảng viên Viện Công nghệ Massachusetts (1990).

Phần II. Bài Học Từ Thế Giới Của Loài Nhện

[18]. *Bài học từ thế giới của loài nhện*

Có một loài nhện biết khéo léo để một số lượng trứng rất lớn vào lớp vỏ cây và ngụy trang bên trên bằng lớp mạng. Sau một thời gian, lũ nhện con nở ra, và nhện mẹ, không hề nghĩ đến bản thân, bắt đầu công việc tìm thức ăn cho đàn con giống như tất cả mọi loại động vật và côn trùng.

Tuy nhiên, khi nhện con đủ cứng cáp để tự bắt mồi, nhện mẹ kiệt sức mà chết. Kỳ lạ hơn nữa, ở loài nhện khác, thực tế nhện mẹ còn tự làm thức ăn cho các con của mình. Có vẻ khó tin, nhưng cơ thể nhện mẹ cung cấp đủ dưỡng chất cho nhện con. Thật cảm động khi thấy rằng cuộc đời của nhện con tùy thuộc vào sự hy sinh và cái chết của nhện mẹ, và nhện mẹ phải chết để đàn con được sống.

Cũng với ý nghĩa như vậy, sự thịnh vượng của một thế hệ tương lai tùy thuộc vào những hy sinh của thế hệ hiện tại; trên thực tế, có thể không đạt được thịnh vượng nếu không có sự hy sinh như vậy. Ở cấp độ cá nhân hơn, hạnh phúc của trẻ em tùy thuộc vào những hy sinh của cha mẹ. Mồ hôi và nước mắt của một thế hệ tạo ra niềm vui cho thế hệ tiếp theo. Vì lẽ đó, những ông bố bà mẹ lười nhác, vô trách nhiệm sẽ tạo ra con đường khổ ải cho chính con cái mình.

Theo quan sát của tôi thì những gia đình sống sung túc là những gia đình trong đó cha mẹ đã hy sinh và nỗ lực làm việc cho thế hệ sau chứ không phải làm việc cho chính mình. Giống như bất chước quy luật tự nhiên của loài nhện, cha mẹ chúng ta thất bại buộc bụng và làm việc cực nhọc vì chúng

ta. Sự thịnh vượng của chúng ta hôm nay là kết quả trực tiếp từ những hy sinh của thế hệ trước.

Điều này đúng với mọi quốc gia thịnh vượng: Sự thịnh vượng được tạo dựng từ những hy sinh của cả một thế hệ. Người ta thường nói đến “Phép màu sông Rhine,” nhưng có thật đó là một phép màu không? Phép màu sông Rhine chính là quá trình nỗ lực làm việc suốt ngày đêm của cả một thế hệ để xây dựng một nước Đức mới. Âm thanh xây dựng chính là âm thanh của sự hy sinh, và sự hy sinh đó là sức mạnh đằng sau một nước Đức cường thịnh ngày nay.

Có rất nhiều ví dụ quanh ta. Tinh thần tiên phong hy sinh tồn tại qua nhiều thế hệ trong quá trình tạo dựng nên sự phồn thịnh của nước Mỹ, và Nhật Bản chính là kết quả của những hy sinh trong thời kỳ Phục hưng Minh Trị. Và ai đã làm cho nước Anh thành cường quốc? Chính là những người hy sinh bản thân sống như nô lệ trong những xí nghiệp khắc nghiệt thời Cách mạng Công nghiệp.

Chẳng có gì tự nhiên mà có trên đời này cả, và chẳng có gì là ngẫu nhiên.

Các bạn càng đào, cái hố càng sâu, và cái hố càng sâu thì nước giếng càng nhiều. Lẽ tất nhiên là như vậy.

Ở Hàn Quốc, chính thế hệ sống trong thập niên 1960 vốn hy sinh rất nhiều cho tương lai, nhiều đến mức tôi có thói quen mô tả thế hệ của mình là thế hệ hy sinh. Chính trong những năm 1960 là lúc chúng tôi mở mắt trước khả năng xây dựng một nền kinh tế vững mạnh và một quốc gia hùng cường, và chúng tôi đã hoàn thành nhiệm vụ đó bằng nhiệt tình và quyết tâm không gì sánh được. Những gì thế hệ trẻ có được ngày hôm nay chính là kết quả của những nỗ lực và hy sinh ấy.

Những người đến từ các quốc gia thịnh vượng thường hỏi tôi một câu hỏi giống nhau: “Tại sao ngài lại suốt ngày làm việc quần quật và thậm chí

chẳng có lấy một ngày nghỉ như vậy? Chẳng nhẽ không có lúc nào ngài cảm thấy hài lòng một chút và nghỉ ngơi sao?”

Tôi luôn đưa ra cùng một câu trả lời: “Các vị sống tốt hơn chúng tôi rất nhiều, cho nên các vị không nghĩ rằng thế hệ tiếp theo của chúng tôi cần thu hẹp khoảng cách một chút ư? Thế hệ tôi cảm thấy có nghĩa vụ đặt nền móng để lấp đầy khoảng trống ấy. Vẫn còn hơi sớm để chúng tôi ngồi xuống và cảm thấy thỏa mãn.”

Cá nhân tôi cảm thấy rằng chúng ta vẫn còn phải hy sinh rất nhiều. Tôi lo lắng về khuynh hướng của một số người, những người với thói quen sống hoang phí mới học được, ứng xử cứ như thể họ sinh ra trong một quốc gia kinh tế phát triển vậy. Chúng ta phải phục hồi tinh thần hy sinh thời trước và tinh thần đương đầu với tương lai vì chúng ta vẫn đang sống trong một thời kỳ đòi hỏi chúng ta phải không ngừng nỗ lực làm việc. Nếu thực tế các bạn nghĩ đến điều này từ góc độ một thế hệ hy sinh vì thế hệ tiếp theo thì khi đó mọi thế hệ đều cần hy sinh cho một tương lai tốt hơn nữa. Cho dù thành tích có là gì thì một thế hệ cũng nên kiểm soát những cảm xúc thỏa mãn của mình, vì sự thỏa mãn của một thế hệ sẽ tạo ra sự bất mãn ở thế hệ tiếp theo. Điều này vừa ích kỷ vừa ngu ngốc.

Một đứa trẻ hái quả trên cái cây do ông mình trồng. Nếu không có cái cây, không có gì cho đứa trẻ đó hái. Nếu cả một thế hệ chỉ nghĩ cho mình thì còn gì để lại? Thậm chí nếu chúng ta không có ý định hái quả thì chúng ta cũng có trách nhiệm trồng cây. Thật vui sướng khi nghĩ đến thế hệ cháu chúng ta hái quả và suy ngẫm về những gì thế hệ ông bà đã làm và tại sao họ lại làm thế!

Hy sinh chỉ có thể thực hiện được khi các bạn gạt bỏ mọi ý nghĩ về bản thân, khi các bạn chỉ nghĩ đến người khác và khi các bạn nghĩ đến những điều lớn lao hơn là lợi ích và lòng tham cá nhân. Hy sinh là hình thức tối thượng của chủ nghĩa vị tha.

Thanh niên Hàn Quốc ngày nay dường như không thích từ “hy sinh,” và xu hướng này bị ảnh hưởng của chủ nghĩa cá nhân phương Tây và một không khí xã hội đòi hỏi một đời sống tốt hơn ngay từ lúc này. Vậy còn từ “cống hiến” thì sao? “Hy sinh” và “cống hiến” là những từ được dùng rộng rãi ở thế hệ tôi, nhưng dường như thanh niên bây giờ chẳng được dạy những điều như thế. Không ai bảo thanh niên ngày nay phải biết hy sinh hoặc cống hiến cho một sự nghiệp lớn hơn.

Vì không có ai nói điều đó nên hãy để tôi: Hãy hy sinh cho tương lai và cống hiến cho lương tri. Làm những việc của chính các bạn có thể rất ổn, nhưng dành những gì của mình cho một sự nghiệp lớn hơn chính là lối sống có giá trị hơn nữa.

[19]. *Tiền là vô tính*

Một người thật sự thông minh biết cách sử dụng cả thời gian và tiền bạc một cách khôn ngoan. Hãy để tôi nói với các bạn rằng các bạn không nên lãng phí dù chỉ một ít tiền bạc cũng như không nên lãng phí thời gian.

Thật tuyệt nếu có một thái độ lành mạnh đối với tiền bạc ngay từ khi các bạn còn trẻ. Dĩ nhiên, bản thân tiền là vô tính – nó không tốt cũng chẳng xấu. Cái trở thành tốt hoặc xấu chính là cách các bạn sử dụng tiền.

Tiền chỉ nên sử dụng khi thật cần, và chuẩn mực sử dụng nó là phải đem lại lợi ích – làm lợi cho chính các bạn và người khác. Sử dụng tiền để học tập, để chi phí thuốc men, hoặc để giúp đỡ những người gặp khó khăn chính là những đồng tiền được sử dụng một cách khôn ngoan, và không cần phải keo kiệt trong những trường hợp như thế. Nếu các bạn sử dụng tiền một cách phù hợp, thì số lượng không thành vấn đề – đừng ngại tiêu nhiều tiền khi cần.

Trên cơ sở đó, đừng lãng phí dù chỉ một ít tiền. Đừng tiêu tiền một cách ngu ngốc, giống như lúc các bạn thèm muốn mua thứ gì đó các bạn không cần. Một số người mua đồ chỉ vì nó rẻ, không phải vì họ cần nó, và có người mua

đồ chỉ vì người khác mua thứ đó – đó là hội chứng “cho bằng chị bằng em.” Điều đó là vô cùng ngu xuẩn.

Khi chúng tôi tiếp quản nhà máy Korea Machinery, tôi quyết định xây dựng các cơ sở phúc lợi cho nhân viên để tăng động lực và tạo dựng tình cảm mật thiết. Thời đó, năm 1976, các chương trình phúc lợi cho nhân viên thực tế chưa bao giờ được nghe thấy ở Hàn Quốc. Nhưng tôi đi đến kết luận rằng đã đến lúc phải chú ý tới một vấn đề như vậy. Cho nên tôi ra chỉ thị xây dựng nhà tắm, tiệm cắt tóc cho nhân viên, khu nội trú cho người độc thân và các quán ăn tự phục vụ hiện đại. Các quản đốc phản đối việc này, vì tổng chi phí sẽ là vài triệu đô-la, một con số khổng lồ thời đó.

Các quản đốc có lý do chính đáng. Tổng số vốn của công ty chỉ nhiều gấp đôi số tiền để xây dựng các cơ sở được đề xuất, và họ nghĩ rằng tốt hơn nên sử dụng tiền cho thứ gì đó liên quan trực tiếp đến sản xuất. Thêm vào đó, công ty đang bị thâm hụt kinh niên. Các quản đốc cảm thấy ưu tiên hàng đầu nên là trả nợ, và tôi thật sự không thể nói rằng họ đã sai. Nhưng tôi không thay đổi. Quyết định của tôi là đầu tư tiền cho phúc lợi của nhân viên trước. Nếu tinh thần làm việc được cải thiện thì lẽ tất nhiên là sức sản xuất sẽ tăng lên và công ty sẽ tiếp tục tăng trưởng. Tôi không hề e dè về số tiền bỏ ra vì đó là khoản đầu tư dài hạn khôn ngoan. Đây là cách tôi vận hành – nếu có gì đó tôi thấy đáng làm thì tôi không bận tâm đến con số. Mặt khác, tôi có thể trở thành một Scrooge(3) thực sự nếu tôi nghĩ tiền đang được sử dụng một cách ngu ngốc.

Có thời kỳ ở Seoul, chúng tôi phải sử dụng xe buýt tuyến chạy tới cơ sở sản xuất ở Incheon, một quãng đường dài 20 dặm. Mỗi chuyến xe buýt phải trả khoản phí đường bộ trị giá 500 won (khoảng 1 đô-la thời đó), nhưng tôi phát hiện ra rằng nếu xe buýt rời khỏi đường cao tốc ở chỗ giao cắt nhà máy và đi vào đường khu vực thì chúng tôi có thể tiết kiệm được 25 xu mỗi chiều. Không còn cảm giác lãng phí tiền bạc nữa, cho dù số tiền không đáng kể.

Vấn đề ở đây không phải là vài triệu đô-la hay 25 xu. Vấn đề là tiêu tiền một cách khôn ngoan. Việc tiêu vài triệu đô cũng khôn ngoan như việc tiết kiệm 25 xu.

Tôi thường tự mình chọn quà cho các đối tác làm ăn, và tôi thường chọn những món đồ gốm hoặc hàng thủ công. Thỉnh thoảng, người bán hàng lại tìm cách thổi giá lên bởi tôi là chủ tịch của một tập đoàn lớn. Khi họ làm như vậy, tôi lại tìm cách mặc cả xuống, bởi không có chuyện lãng phí tiền bạc. Người bán hàng có thể nghĩ tôi là kẻ bần tiện, nhưng tôi không thấy như vậy. Chúng ta phải chần chừ suy nghĩ rằng ai đó ném tiền qua cửa sổ mới thật sự là hào phóng và ai đó tiêu tiền một cách khôn ngoan thì là bần tiện.

Tôi có thể là kẻ bần tiện tìm cách tiết kiệm 25 xu trên một chuyến xe buýt và cò kè với người bán đồ gốm, nhưng tôi không hề day dứt khi đầu tư hàng triệu cho giáo dục và phúc lợi của nhân viên. Các nhà máy sản xuất Daewoo của chúng tôi không hề gây ô nhiễm, nhưng chúng tôi không do dự sử dụng tiền một cách khôn ngoan cho những hạng mục bảo vệ môi trường ở những nhà máy gây ô nhiễm. Và chúng tôi không hề bần tiện khi đền bù cho ai đó qua đời vì công việc. Chúng tôi biết rõ khi nào và sử dụng tiền như thế nào cho phù hợp và hiệu quả. Người nào chỉ tiêu tiền khi cần tiêu chính là người thật sự biết cách tiêu tiền. Mọi thứ tùy thuộc vào sự khôn ngoan của người tiêu tiền.

Rất nên bắt đầu tiết kiệm khi các bạn còn trẻ và thật ngu ngốc khi tiêu sạch những gì các bạn có; tiết kiệm một chút những gì các bạn có ngày hôm nay để cho ngày mai mới là khôn ngoan. Nhà cải cách tôn giáo John Wesley từng nói, hãy làm việc tối đa, tiết kiệm hết mức và sau đó sử dụng tất cả những gì các bạn có vì người khác. Đây ít nhiều cũng chính là triết lý của tôi liên quan đến tiền bạc, nhưng tôi muốn bổ sung thêm một điều: Đừng lãng phí một xu, nhưng đồng thời, đừng do dự tiêu cả núi tiền khi cần.

[20]. *Kiểm tiền và tiêu tiền*

Nói đến kiếm tiền thì tôi là một chuyên gia.

Ít nhất tôi cũng tự tin sánh kịp những người giỏi nhất khi kiếm tiền. Tên tôi liên tục nằm trong danh sách những người kiếm tiền hàng đầu ở Hàn Quốc kể từ khi tôi bắt đầu kinh doanh, và thực tế rằng tôi thường có tên trong danh sách những doanh nhân hàng đầu trên trường quốc tế chính là minh chứng cho khả năng kiếm tiền của tôi. Nói một cách đơn giản, tôi biết cách kiếm tiền.

Đi bất kỳ đâu, tôi đều lập tức thấy chỗ nào kiếm được tiền. Tôi từng đùa rằng đường phố đều trải tiền cho nên tôi chỉ việc xới tiền lên mà thôi. Dĩ nhiên, có rất nhiều nơi trên thế giới đường phố không trải tiền, và kiếm tiền không phải là điều dễ làm nhất trên thế giới. Việc này đòi hỏi rất nhiều nỗ lực và có vô vàn khó khăn. Tuy nhiên, tôi đùa như vậy để cho thấy mối quan tâm thật sự của tôi là gì.

Một nghệ sĩ ra ngoài ô để vẽ phong cảnh chỉ để có cảnh đẹp. Người đi câu luôn nhớ chỗ tốt nhất để câu cá. Cũng như vậy, một doanh nhân tìm cách kiếm ra tiền ở bất kỳ đâu ông ấy tới.

Vì tôi có tài kiếm tiền nên bất kỳ khi nào tôi tới một nơi nào đó mới, tôi thường nghĩ đến việc sẽ bán gì. Nhưng có một thứ tài năng mà tôi chưa phát triển được, và đây là một trong những khiếm khuyết của tôi: Nói về kiếm tiền, tôi là một chuyên gia, nhưng nói đến tiêu tiền, thì quên điều đó đi.

Tôi cảm thấy rằng cho dù cần phải làm gì thì điều đó cũng cần được thực hiện bởi ai đó có tài năng cho việc đó. Người có tài năng với thể thao nên chơi thể thao, và những đứa trẻ có tài về âm nhạc nên học âm nhạc. Thật vô nghĩa khi cố gắng biến một đứa trẻ là nhạc sĩ tiềm năng thành một kỹ sư bất tài.

Cũng như có những người có tài kiếm tiền, ắt có những người có tài tiêu tiền. Cho nên các bạn phải để cho họ tiêu tiền. Khi đó, mọi thứ mới đầu vào

đấy. Nếu các bạn đưa tiền cho ai đó không có tài sử dụng nó thì nhiều khả năng là tiền sẽ bị lãng phí.

Tôi không kiếm tiền trên khắp thế giới cho bản thân mình hay cho gia đình mình. Nếu tôi làm vậy thì đến giờ tôi đã là một người rất giàu có, nhưng đồng thời có lẽ tôi cũng cảm thấy hoàn toàn trống rỗng. Tôi chưa bao giờ nghĩ Daewoo là của riêng tôi. Tôi không sở hữu Daewoo; tôi là một chuyên gia quản lý nó.

Rất đơn giản, tất cả tiền tôi kiếm được không phải là của tôi. Tôi cảm thấy rằng tiền tôi kiếm được là cho những người có biệt tài tiêu một cách hiệu quả để đóng góp cho xã hội. Do đó, tôi lập ra Quỹ Daewoo. Động cơ thật sự của tôi khi lập ra Quỹ này với gần như toàn bộ tài sản của tôi, khoảng 37 triệu đô-la thời đó, xuất phát từ một niềm tin vững vàng rằng một doanh nghiệp và tiền bạc cần được sử dụng theo cách như vậy.

Các hoạt động chính của Quỹ bao gồm tiến hành nghiên cứu học thuật tập trung vào các ngành khoa học cơ bản và hỗ trợ xuất bản kết quả nghiên cứu. Sự hỗ trợ phải tập trung vào phát triển các môn khoa học cơ bản vốn rất cần thiết cho toàn bộ kiến thức và học thuật, và vẫn còn bị xem nhẹ ở Hàn Quốc. Nhưng tôi không can thiệp vào những gì Quỹ đang làm. Quỹ chịu trách nhiệm về mọi việc, và những người của Quỹ có tài năng hơn tôi trong việc tiêu tiền một cách khôn ngoan và thích hợp.

Cũng như vậy, suốt 10 năm, Quỹ đã hỗ trợ cho các chương trình y học ở những vùng sâu vùng xa của Hàn Quốc như Muju, Wando, Shinan và Chindo. Các nhân viên y tế ở đó đã hy sinh và đóng góp rất lớn để nâng cao sức khỏe người dân tại những vùng nông nghiệp và ngư nghiệp vốn khá tách biệt với xã hội và có rất nhiều vấn đề về giáo dục liên quan đến giới trẻ này. Nghĩa vụ đặt ra là sử dụng những người không có ý thức về nhiệm vụ thật sự cần làm. Đóng góp của họ thậm chí càng đáng ngưỡng mộ hơn vì chúng ta sống trong một thời kỳ khi mà hành động chữa bệnh đầy nhân ái có thể dễ dàng bị biến thành một phương tiện để trục lợi cá nhân.

Thực tế, tôi rất muốn tăng số bệnh viện ở những vùng như vậy, nhưng không có đủ số bác sĩ sẵn lòng hy sinh. Cho nên kế hoạch của tôi là lựa chọn những thanh niên thông minh từ các khu vực này, những người có ý thức về nghĩa vụ và hỗ trợ họ học hành. Khi học xong, họ có thể quay trở về quê hương làm việc.

Trong giáo dục, Quỹ hỗ trợ các trường học – từ nhà trẻ tới các trường trung học – ở Okpo, nơi có Xưởng đóng tàu Daewoo, cũng như Đại học Ajou ở Suwon. Từ năm 1978, Quỹ đã dành hỗ trợ cho việc đào tạo ở nước ngoài đối với các nhà báo và các ấn phẩm nghiên cứu thông qua Quỹ Báo chí Seoul. Những nỗ lực như vậy đem lại cho mọi người, những người trong tương lai sẽ có ảnh hưởng đến công luận, nhiều cơ hội nghiên cứu thêm và mở rộng kiến thức của họ.

Có lẽ tất cả những việc trên nghe như tôi đang khoe khoang. Những việc làm tốt càng trở lên tốt đẹp nhất khi chúng được thực hiện một cách thầm lặng. Cho nên, có lẽ không được ồn lắm khi tôi trực tiếp kể với các bạn những gì Daewoo đang làm. Nhưng tôi hy vọng các bạn không hiểu sai, vì tôi không kể với các bạn những chuyện này để khoe khoang hay để được ca tụng. Tôi chỉ muốn gửi tới các bạn một bài học về việc đừng bao giờ chỉ nghĩ đến chuyện kiếm tiền cho bản thân. Và tôi sẽ rất vui nếu tôi có thể nêu rõ quan điểm của mình là tôi luôn có niềm tin rằng sử dụng tiền một cách khôn ngoan luôn quan trọng hơn kiếm tiền.

Chắc chắn có một số người trong các bạn hy vọng trở thành doanh nhân giống như tôi đây. Và tôi rất hoan nghênh điều đó. Các bạn cần trở nên cực kỳ chuyên nghiệp trong việc kiếm tiền, và cho dù các bạn đi đâu và gặp gỡ ai, hãy luôn tìm kiếm tiền – thế tức là, các bạn cần làm việc chăm chỉ để tiền xuất hiện ngay trước mắt các bạn.

Nhưng đừng dừng lại ở đó. Trong đầu các bạn cần ý thức rõ rằng một doanh nhân không phải là người chỉ kiếm tiền cho bản thân. Hãy kiếm tiền để tiền đó được sử dụng một cách khôn ngoan; nếu các bạn nghĩ đến chuyện lãng

phí tiền cho tất cả mọi thứ thì khi đó các bạn chưa đủ phẩm chất để trở thành doanh nhân.

Kinh doanh đơn thuần để thỏa mãn lòng tham của các bạn là một sai lầm. Lý do các doanh nhân bị người khác phê phán không phải là vì họ không kiếm ra đủ tiền, hay họ kiếm ra quá nhiều tiền, mà bởi họ không biết cách sử dụng tiền một cách khôn ngoan.

Nếu các bạn không có tài tiêu tiền một cách khôn ngoan, hãy giao số tiền đó cho người nào có tài làm việc ấy. Việc đó hoàn toàn không khó khăn trừ phi các bạn coi kinh doanh và tiền mình kiếm được là của mình và chỉ riêng cho mình. Sẽ dễ dàng hơn nhiều khi các bạn giải phóng mình khỏi sự chiếm hữu cá nhân và nghĩ đến những người có tài kiếm tiền và những người có tài tiêu tiền một cách khôn ngoan. Nếu các bạn có tài kiếm tiền, hãy đi kiếm tiền, và để cho người có tài tiêu tiền sử dụng tiền ấy một cách khôn ngoan cho xã hội. Và khi đó thế giới sẽ trở thành một nơi tốt đẹp hơn, thanh bình hơn để sống.

[21]. *Giàu có chính là vấn đề*

Mấy năm qua, đất nước Hàn Quốc chúng ta đã trở nên khá phồn thịnh. Thu nhập bình quân đầu người khoảng 5.000 đô-la. Đường xá có rất nhiều xe cộ, chúng ta có những cửa hàng lớn chất đầy hàng hóa tốt, cơ hội du lịch nước ngoài cũng mở ra cho tất cả mọi người.

Tuy nhiên, tiếc thay, một trong những hệ lụy của sự thịnh vượng mới nổi này chính là tình trạng chi tiêu lãng phí, một khuynh hướng đang lan tràn trong xã hội như một căn bệnh lây lan. Mặc dù chúng ta đã thịnh vượng hơn, nhưng chắc chắn tôi không nghĩ đã đến lúc chúng ta phung phí.

Mặc dù thu nhập bình quân đầu người đạt khoảng 5.000 đô-la nhưng tôi không nghĩ tình hình giống như khi Nhật Bản hoặc Đài Loan đạt đến mức 5.000 đô-la. Tôi cảm thấy rằng thực tế chúng ta đang sống với mức thu nhập bình quân chỉ 2.000 đô-la. Khi xem xét mức lạm phát và giá trị giữa đồng

won Hàn Quốc và đồng đô-la, con số 5.000 đô-la của chúng ta gần với mức 2.000 đô-la nếu so sánh với mức chuẩn của Nhật Bản và Đài Loan thời đó. Nhưng mức tiêu thụ của chúng ta thì ngang bằng với Nhật Bản và Đài Loan hiện nay. Chúng ta đang tiêu xài rất lớn so với thu nhập bình quân đầu người.

Bất kỳ ai kiếm được 2.000 đô-la nhưng lại tiêu 10.000 đô-la cũng sẽ gặp rắc rối. Người nào kiếm ra 2.000 đô-la cũng chỉ nên chi tiêu dưới 2.000 đô-la. Như thế mới hợp lý, và như thế mới tạo ra cuộc sống gia đình tốt đẹp và một quốc gia lành mạnh.

Tất cả mọi người dường như đều đang chi tiêu như điên, và không ai chịu tiết kiệm, điều đó có nghĩa là rắc rối càng lớn. Cho nên chúng ta phải cắt giảm chi tiêu. Có vẻ mọi người có trí nhớ rất ngắn ngủi, vì chúng ta mới thoát khỏi đói nghèo cách đây chưa lâu. Nhìn mức chi tiêu điên cuồng thế này chẳng khác gì nhìn thấy một đứa trẻ đang chập chững tập đi tìm cách chạy cả.

Mặc dù người Nhật sống tốt hơn chúng ta, nhưng họ sống rất giản dị. Ngay cả chủ tịch các tập đoàn lớn cũng sống trong những căn nhà chỉ rộng từ 100 đến 130 mét vuông, và họ dùng đồ đạc đơn giản. Chủ tịch của hãng Toshiba khổng lồ kiếm được hơn 100 triệu yên mỗi năm, nhưng ông ấy sống trong một căn nhà 83 mét vuông và chỉ tiêu 150.000 yên mỗi tháng. Ngược lại, một số chủ tịch các công ty nhỏ tại đây có nhà rộng hơn 330 mét vuông và chất đầy trong nhà những đồ đạc nhập khẩu xa xỉ. Người Nhật là những người tằn tiện nhất thế giới. Chính sự tiết kiệm đó làm cho nước Nhật trở thành một trong những quốc gia giàu có nhất thế giới ngày nay.

* * *

Tiêu thụ càng làm tăng tiêu thụ. Một khi người dân bắt đầu tiêu tiền thì rất khó dừng họ lại. Vì thế, ngay từ đầu, chúng ta phải tự thuyết phục mình về giá trị của khiêm nhường và căn cơ. Một khi người dân đã được nếm trải thứ

gì đó lớn hơn và tốt hơn, sẽ rất khó quay trở lại. Chẳng hạn, rất khó, gần như không thể, để một người đang sống trong ngôi nhà rộng rãi chuyển sang một nơi chật hẹp hơn. Và chẳng có gì bất tiện hơn với một người có xe hơi riêng phải chuyển sang dùng phương tiện công cộng.

Tiêu dùng thái quá rất nguy hiểm, và nó trở thành một thói quen xấu. Một quốc gia của những người tiêu dùng chi tiêu vượt mức của mình chính là một quốc gia đang gặp rắc rối. Tuy nhiên, hiểm họa không đến từ việc lãng phí tiền bạc. Chi tiêu thái quá ảnh hưởng đến đạo đức chung, người dân trở nên giảm quyết tâm làm việc chăm chỉ, và họ quan tâm nhiều hơn đến hưởng thụ ngay lúc này. Họ muốn chơi nhiều hơn là họ muốn làm việc, và họ trở thành con mồi của sự lười biếng và phung phí mà xa rời đức tính cần cù và tiết kiệm. Thay vì tích góp từng tí một thông qua những nỗ lực lành mạnh, họ sẽ tìm kiếm vận may từ trên trời rơi xuống.

Tất cả những điều này chỉ dẫn tới tha hoá và suy đồi bản chất con người và cuối cùng là cả một dân tộc và quốc gia.

Dường như tất cả mọi người đều đang tiêu tiền như nước. Đã đến lúc chúng ta lấy lại ý thức của mình. Tình trạng phung phí này rất gần với sự rối loạn tinh thần và những người chạy theo nó đều giàu có. Hiện nay có những gia đình mà mỗi thành viên có một chiếc xe hơi riêng trong khi những gia đình khác không có đủ chỗ để ngủ. Có những người tìm cách tham gia các câu lạc bộ golf trong khi những người khác phải tự sát vì cùng quần áo nghèo. Điều này cho thấy vấn đề nghiêm trọng đến mức nào và sự chênh lệch lớn như thế nào.

Những người giàu nên giảm bớt mức sống quá cao của họ. Thay vì khoe khoang tài sản của mình qua việc chi tiêu bừa bãi, họ nên chia sẻ tài sản của mình với những người nghèo. Chúng ta phải phục hồi lại đạo đức của sự phồn vinh. Người giàu cần giúp thu hẹp khoảng cách giữa người nghèo và người giàu. Đất nước sẽ rơi vào nguy kịch nếu người giàu có thái độ cho rằng việc họ tiêu tiền như thế nào chẳng ảnh hưởng đến ai cả.

Vài năm trước, có một buổi sinh hoạt xã hội dành cho các lãnh đạo công ty và vợ họ, và vợ của một ông đã xuất hiện trong chiếc áo khoác lông chồn. Tôi biết rất rõ rằng ông này không có khả năng mua nổi áo lông chồn cho vợ mình với mức lương của ông ấy. Họ cũng có đến vài chiếc xe hơi trong nhà. Rõ ràng những người này đang sống quá khả năng của mình, dĩ nhiên trừ phi họ còn có gì đó phụ thêm vào. Và vì ông này đang làm việc ở bộ phận mua hàng nên nhiều người nghĩ tư cách của ông ấy có vấn đề.

Tôi không thể không cảm thấy rằng thói phung phí như thế có thể dễ dàng trở thành một căn bệnh lây lan cho những nhân viên khác, cho nên tôi ra lệnh kín đáo điều chuyển ông kia khỏi vị trí đang làm. Theo tất cả những gì tôi biết, không có lời bào chữa nào cho việc vợ ông ấy mua một chiếc áo khoác lông chồn cả. Rồi ông ấy rời khỏi công ty.

Trách nhiệm của một người đối với xã hội tăng lên tương xứng với tài sản của người ấy. Mọi thứ chúng ta có đến với chúng ta từ và qua xã hội. Điều này đúng cả với tài sản, danh tiếng và quyền lực. Và xã hội không trao những thứ đó cho chúng ta để chúng ta sử dụng cho riêng mình. Xã hội trao cho chúng ta để chúng ta có thể đáp lại xã hội một cách thích đáng. Nói cách khác, các bạn càng có nhiều tiền thì các bạn càng cần tận tiện, và càng phải có trách nhiệm dẫn dắt xu hướng xã hội theo hướng lành mạnh bằng việc nỗ lực làm việc hơn những người khác và tận tiện hơn những người khác.

* * *

Hiện nay, chúng ta giàu có hơn trước kia, nhưng chưa đến mức chúng ta có thể phung phí. Chúng ta đang ở giao lộ giữa hướng phát triển thành một quốc gia tiên tiến hoặc giẫm chân tại chỗ.

Hãy nhớ rằng trở ngại lớn nhất để chúng ta trở thành một quốc gia tiên tiến chính là sự phung phí và tiêu thụ quá mức.

Chúng ta hãy tích lũy những gì dư dả hôm nay cho một ngày mai sung túc hơn nữa, và hãy kiểm soát những thèm muốn ích kỷ của chúng ta để chúng

ta có thể dành cho thế hệ sau một xã hội ổn định, thịnh vượng hơn. Chúng ta hãy làm việc chăm chỉ, và chúng ta hãy tận tiện.

[22]. *Cạnh tranh*

Chúng ta đang sống trong một thời kỳ cạnh tranh quyết liệt, quyết liệt đến mức bản thân cuộc sống cũng trở thành một quá trình cạnh tranh. Và nếu không dẫn đầu trong cuộc đua ấy, các bạn sẽ thua: Chỉ có một tấm huy chương vàng mà thôi.

Thêm vào đó, môn thể thao nào cũng có những quy định, và mỗi vận động viên phải nắm rất rõ những quy định ấy. Khi một vận động viên vi phạm các quy tắc, anh ta sẽ bị phạt – anh ta bị cảnh cáo hoặc thậm chí bị loại bỏ.

Daewoo có một đội bóng đá chuyên nghiệp, đội Daewoo Royals, và vài năm trước tôi được bầu làm Chủ tịch Hội Bóng đá Hàn Quốc. Trong bóng đá, bất kỳ cầu thủ nào, trừ thủ môn, chơi bóng bằng tay đều phạm luật, và bất kỳ ai ngáng hoặc chặn cầu thủ khác cũng đều phạm lỗi. Chơi đẹp rất quan trọng.

Cuộc sống, cũng như bóng đá, có những quy định và quy tắc của nó, và tất cả chúng ta đều là vận động viên trong ván đấu cuộc đời. Chúng ta phải cạnh tranh, và chúng ta phải chơi đẹp; nếu không, ván đấu trở thành vô nghĩa. Điều quan trọng nhất trong ván đấu cuộc đời là phải làm một đấu thủ không phạm lỗi, chơi đẹp, điều còn quan trọng hơn cả chiến thắng, vì thua đẹp còn hơn là thắng bẩn. Chúng ta luôn yêu quý một cầu thủ chơi đẹp hơn ai đó không từ thủ đoạn gì để chiến thắng.

Mặc dù chúng ta đang sống trong một thời đại cạnh tranh quyết liệt nhưng chúng ta không nên tạo thành xung đột và cô lập. Mục đích của cạnh tranh không phải là giết chết hay loại bỏ đối thủ. Cạnh tranh làm cho cuộc sống tốt hơn với tất cả mọi người tham gia; một đối thủ đích thực có thể tốt cho bạn hơn cả một người bạn hay một người thầy.

Lấy môn chạy việt dã làm ví dụ. Các kỷ lục không bị phá bởi những người chạy một mình. Kỷ lục mới được lập khi một vận động viên có ai đó bám theo, có ai đó cùng ganh đua. Khi một vận động viên vượt qua người khác, người thứ hai có động lực để cố gắng hơn nữa nhằm vượt qua người thứ nhất. Quá trình này cứ tiếp tục, và cả hai vận động viên thường sẽ đạt được thành tích thời gian tốt hơn.

Đây chính là cách các bạn cần nhìn nhận cạnh tranh. Nó không phải là thứ gì đó phục vụ cái tôi của các bạn, và mục tiêu không phải là loại bỏ cạnh tranh. Nó là điều mà nhờ đó tất cả cùng được lợi, điều mà mỗi người tham gia giúp khích lệ người khác cố gắng hơn nữa. Đó là nguyên tắc đích thực ẩn sau sự cạnh tranh, và nếu cạnh tranh đúng đắn thì nó trở thành một quá trình sáng tạo, hữu ích.

Tuy nhiên, khi cạnh tranh trở thành điều gì đó gây ra xung đột và cô lập các cá nhân thì nó đã đánh mất các mục đích và năng lượng sáng tạo của nó. Nó huỷ hoại không chỉ các cá nhân mà cả nền tảng của sự thịnh vượng và tốt đẹp chung. Cạnh tranh cho bản thân và chà đạp người khác thực tế chính là một hình thức tự huỷ hoại.

Các bạn không thể sống vì bản thân và bởi bản thân. Các bạn phải hợp tác và phải phục vụ người khác. Chúng ta hãy lấy ví dụ ngành công nghiệp ô tô, vốn phải dựa rất nhiều vào các ngành chế tạo máy và phụ tùng. Một công ty không thể tự mình đưa ra thị trường một mẫu xe. Một chiếc xe là kết quả của hàng nghìn bộ phận do rất nhiều công ty sản xuất cùng làm. Tương tự như vậy, chúng ta đều lệ thuộc vào nhau vì tất cả những gì trong cuộc đời chúng ta.

Các công ty cạnh tranh quyết liệt để làm ra một sản phẩm tốt hơn, và nhờ đó, chất lượng cải thiện cho người tiêu dùng. Nếu chỉ có một nhà sản xuất thì chất lượng và công nghệ sẽ không nâng lên được nhiều; chẳng hạn, chúng ta có thể vẫn đang dùng những chiếc máy khâu tay. Dĩ nhiên, thời gian và chi phí cho việc phát triển công nghệ và chất lượng đôi khi có thể rất lớn, nhưng

các công ty sẵn lòng làm để có được một sản phẩm tốt hơn và vượt lên đối thủ cạnh tranh.

Nhưng có những công ty, khi quá chú trọng đến cạnh tranh, sử dụng những biện pháp ranh ma. Họ dồn thời về các đối thủ cạnh tranh và tìm cách nghĩ ra những âm mưu để cô lập các liên doanh quốc tế hoặc các thoả ước cấp phép công nghệ của đối thủ cạnh tranh. Đây chính là chỗ làm mất đi ý nghĩa đích thực và tinh thần chơi đẹp.

Tất cả các bạn đều đã biết câu “Mục đích biện minh cho phương tiện,” nhưng không có mục đích nào có thể biện minh cho những phương tiện thiếu lành mạnh trong quá trình cạnh tranh đích thực cả. Không chơi đẹp chính là vi phạm các nguyên tắc của cạnh tranh đích thực. Hơn nữa, các bạn cũng cần ghi nhớ rằng những người chơi đẹp là những người chiến thắng.

Đạt điểm 90 trung thực trong một kỳ thi còn hơn là điểm 100 nhờ gian lận bởi vì điểm 90 trung thực là kết quả các bạn tự mình đạt được và các bạn sẽ luôn có vốn kiến thức đó. Cuộc sống không quá ngắn, và điểm số 100 thiếu trung thực không phải là điểm số cuối cùng các bạn sẽ nhận được. Một điểm số 90 trung thực giúp tạo nền tảng vững chắc cho các điểm số trong tương lai của bạn; còn gian lận tất yếu sẽ bị phát hiện.

Tôi hy vọng rằng mỗi người trong số các bạn đều có một đối thủ cạnh tranh thật sự trong học tập, một người có thể khích lệ các bạn cố gắng hơn. Đối thủ cạnh tranh như vậy đáng là một người bạn của các bạn hơn là kẻ chỉ ngồi chơi và chuyện phiếm với bạn. Hãy đua cùng đối thủ ấy, và hãy tự mình trở thành một đối thủ hữu ích. Cả hai sẽ đạt tới những tầm cao lớn hơn và một tương lai tươi sáng hơn, tốt đẹp hơn.

[23]. *Lãnh đạo*

“Sông sạch nhờ suối trong” là một câu ngạn ngữ Triều Tiên cổ, và điều này đúng: Thượng nguồn phải trong thì sông mới sạch.

Xã hội cũng vậy. Các nhà lãnh đạo xã hội phải sạch thì xã hội mới sạch. Không có gì là ngoa ngôn khi nói rằng các bạn có thể đánh giá một xã hội từ tấm gương của các nhà lãnh đạo. Cho nên câu ngạn ngữ “sông sạch nhờ suối trong” nhấn mạnh vai trò quan trọng của các nhà lãnh đạo xã hội. Chúng ta cần những lãnh đạo truyền cho người dân của họ sự tự tin, dũng khí và ý thức về bốn phận.

Không phải ai cũng có thể trở thành lãnh đạo, nhưng số lượng các nhà lãnh đạo của chúng ta là một nhân tố quan trọng. Ở Hàn Quốc, chúng ta nói rằng nếu một con thuyền có quá nhiều tay chèo thì nó sẽ leo lên đỉnh núi; tuy nhiên, nếu có quá ít tay chèo thì con thuyền lại không di chuyển được. Những người có phẩm chất và năng lực lãnh đạo trở thành nhà lãnh đạo cũng là điều rất quan trọng. Một xã hội sẽ bị xáo trộn nếu nó thiếu vắng những con người như thế.

Điều gì làm nên một nhà lãnh đạo? Một nhà lãnh đạo phải có rất nhiều năng lực. Người đó phải có khả năng thuyết phục và có thể tổ chức mọi người. Một nhà lãnh đạo phải có khả năng chấn chỉnh những mâu thuẫn và yếu kém thông qua vai trò lãnh đạo mạnh mẽ, và phải biết cách tận dụng sức mạnh của cả nhóm để tạo nên sự thịnh vượng và phát triển.

Nhưng có một điều các bạn cần hiểu: Lãnh đạo không được lẫn lộn với độc tài. Vai trò lãnh đạo mà tôi đang nói đến rất khác biệt với những gì đi ngược với tập thể mà nó phục vụ. Ở Hàn Quốc trong quá khứ, chúng ta từng có thời kỳ hiểu nhầm độc tài như là sự lãnh đạo quyết liệt, và giờ đây chúng ta lo lắng về hiện tượng né tránh trách nhiệm đi kèm với cơ hội dành cho vai trò lãnh đạo đích thực.

Các nhà lãnh đạo phải có ý thức thông suốt về nghĩa vụ. Các nhà lãnh đạo phải coi công việc của mình là sự phó thác của thiên mệnh, và họ phải nghĩ rằng họ sinh ra để đảm nhận công việc ấy. Họ phải sống và chết vì công việc ấy, và coi đó là bốn phận duy nhất trong đời mình. Nếu các nhà lãnh đạo không có ý thức như vậy, khi đó tập thể sẽ trở thành một nhóm hỗn loạn,

không có khả năng vận hành một cách lành mạnh. Ai đó xem vai trò lãnh đạo như một phương tiện cho lợi ích cá nhân thì không có khả năng làm một nhà lãnh đạo.

Một nhà lãnh đạo cũng phải có ý thức về sự hy sinh, và đi kèm với ý thức về bốn phận, vì cả hai song hành cùng nhau. Vai trò lãnh đạo không phải là thứ đơn thuần đến từ việc ngồi vào một vị trí cao. Nó chỉ đến với những người có cả ý thức về bốn phận và hy sinh cho lợi ích của tập thể.

Trở thành một nhà lãnh đạo giống như đi trên một con đường chông gai. Chỉ người nào sẵn lòng hy sinh cuộc sống riêng tư của mình, sở thích của mình, và thậm chí cả gia đình của mình, thì mới có thể trở thành một nhà lãnh đạo. Điều này đúng với các nhà lãnh đạo ở mọi cấp độ của xã hội. Các bạn có thể thấy rằng không phải ai cũng trở thành lãnh đạo; nó tùy thuộc vào việc liệu một người có sẵn lòng chấp nhận những hy sinh như thế hay không.

Để làm cho Daewoo thành công, tôi đã phải từ bỏ cuộc sống gia đình của mình. Tôi ngủ không đủ, tôi không có thời gian dành cho sở thích nào, và tôi thậm chí chưa bao giờ có thời gian nhậu nhẹt. Tôi từ bỏ những niềm vui của cuộc sống gia đình gần bó đầm ấm vì công ty.

Mới đầu, vợ tôi phàn nàn rất nhiều nhưng giờ đây bà ấy chấp nhận, có lẽ vì bà ấy hiểu rằng bà ấy không có lựa chọn nào khác. Tôi luôn phải sống với thực tế rằng tôi chưa bao giờ đưa các con mình đi nghỉ. Nhưng tôi nghĩ chúng đã hiểu lý do vì sao, và thậm chí tôi nghĩ chúng có phần tự hào về tôi. Cho nên tôi khá may mắn và rất biết ơn. Dĩ nhiên, tôi hiểu tầm quan trọng của gia đình, và rằng nền tảng của hạnh phúc chính là một cuộc sống gia đình êm ấm. Nhưng một nhà lãnh đạo ít nhất phải vượt lên những niềm vui và tính toán của riêng mình. Nếu mọi người đều chỉ làm những gì mình muốn thì ai sẽ lãnh đạo?

Phải có những người nghĩ cho người khác trước, những người hy sinh sung sướng của riêng mình để đưa tập thể đi đúng đường. Nếu các bạn muốn

được gọi là một nhà lãnh đạo thì các bạn phải có đủ quyết tâm hy sinh cá nhân.

Chính sách nhân sự của chúng tôi ở Daewoo dựa trên nguyên tắc này. Chúng tôi thích những người sáng tạo, dám mạo hiểm, sẵn sàng hy sinh cá nhân và sẵn sàng làm việc chăm chỉ – bởi vì đó là những người có phẩm chất lãnh đạo, những người có thể trở thành chủ tịch tập đoàn Daewoo. Thậm chí nếu họ thiếu năng lực sáng tạo, chúng tôi vẫn thích họ nếu họ có ý thức mạnh mẽ về việc hoàn thành công việc và nếu họ nỗ lực hết mình.

Những người như vậy có thể trở thành các nhà lãnh đạo của Daewoo bởi họ đặt lợi ích chung lên trên những thoả mãn cá nhân của mình, và bởi họ coi làm việc cho sự phát triển kinh tế và xã hội quan trọng hơn địa vị xã hội của họ. Những người này đã dẫn dắt Daewoo đi tới thành công và phát triển. Họ đánh đổi những tiện nghi và niềm vui của cá nhân cho sự mãn nguyện lớn lao hơn.

Mặt khác, có những người chỉ làm việc vì lợi ích và hạnh phúc cá nhân. Họ thấy mãn nguyện với một cuộc sống gia đình và cuộc sống cá nhân hạnh phúc hơn là với sự mãn nguyện có được nhờ dẫn dắt phát triển và thành công. Nhưng những người đó chẳng bao giờ vượt khỏi tầm quản lý. Những người chúng tôi thật sự không biết dùng vào việc gì cho Daewoo là những người không phân biệt được giữa công việc vì lợi ích tập thể hay vì cá nhân; chúng tôi không cần đến những người lẫn lộn giữa hai thứ đó.

Một người được xem trọng như một nhà lãnh đạo khi người đó thật sự đắm mình vào vai trò lãnh đạo và lãnh đạo bằng ý thức thực sự về bốn phạm, ý thức về sự hy sinh và những giá trị mạnh mẽ. Đây là chỗ chúng ta phân biệt giữa các nhà lãnh đạo và những nhà độc tài. Người ta nghe theo kẻ độc tài vì sợ, không phải vì kính trọng. Người ta không sợ những nhà lãnh đạo thực sự, người ta nể trọng họ. Sức mạnh và uy tín thật sự đến từ sự kính trọng, và một nhà lãnh đạo phải có được những điều đó. Nếu họ không làm được thì họ không thể lãnh đạo được tập thể.

Tôi muốn giục các bạn trẻ hãy hình thành ý thức sâu sắc về bốn phận để trở thành những nhà lãnh đạo xã hội có thể vượt lên hạnh phúc cá nhân nhất thời, bám lấy hiện tại, và đóng góp cho lợi ích của xã hội và quốc gia.

Không phải ai cũng có thể trở thành lãnh đạo và không phải ai cũng cần làm lãnh đạo. Nhưng, ở khía cạnh nào đó, mỗi người trong các bạn đều là nhà lãnh đạo cuộc sống của chính mình, vì không ai có thể sống cuộc sống của các bạn cho các bạn cả. Các bạn là nhà lãnh đạo của chính mình, cho nên tất cả những gì tôi muốn nói về vai trò lãnh đạo thực tế đều áp dụng được cho mỗi người trong các bạn.

Tôi hy vọng rằng những ai trong các bạn muốn trở thành những nhà lãnh đạo xã hội thực sự đều sẽ trạng bị cho mình những gì tôi đã vạch ra cho các bạn: những năng lực lãnh đạo năng động, ý thức rõ ràng về bốn phận và hy sinh, và quyết tâm sống một cuộc sống thành công.

[24]. *Giúp đỡ nhau*

Có một hôm trời mưa, một con kiến bị dòng nước xiết cuốn trôi, nhưng may thay, một con chim bồ câu bay trên trời nhìn thấy tình cảnh của nó. Cảm thấy thương kiến, bồ câu thả một chiếc lá xuống nước để kiến leo lên, và kiến được cứu sống.

Sau đó, vào một hôm khác, bồ câu đang gà gât trên cành cây. Một người thợ săn tiến lại và nhắm bắn nó. Kiến tình cờ ở gần đó, và khi chứng kiến cảnh này, nó bèn cắn vào chân người thợ săn. Người thợ săn đánh rơi súng và hét lên vì đau khiến bồ câu choàng tỉnh và bay đi. Kiến đã đền ơn bồ câu.

Mọi người đều cần sự giúp đỡ bằng cách này hay cách khác vào lúc này hay lúc khác, và không có ai vô giá trị đến mức không thể giúp đỡ người khác. Chúng ta đều lệ thuộc lẫn nhau và cần sự giúp đỡ của nhau. Điều này cho thấy tầm quan trọng của mối quan hệ con người.

Khi làm ăn, tôi thường xuyên có ấn tượng mới mẻ rằng điều này quan trọng đến thế nào. Chẳng hạn, khi mới khởi nghiệp Daewoo, chúng tôi có làm ăn với một doanh nhân Singapore, ông The, là người buôn bán vải với Indonesia. Theo tôi nhớ, khi đó, chúng tôi đang xuất vải cho công ty ông ấy với giá 20 xu một thước, nhưng chính phủ Indonesia đột ngột đặt ra hạn chế nhập khẩu và giá thị trường của vải ở đó giảm xuống còn 10 xu một thước. Tuy nhiên, theo hợp đồng dài hạn, công ty của ông The không có cách nào rút khỏi hợp đồng của chúng tôi và tiếp tục nhập khẩu với mức giá hợp đồng cao hơn. Biết được tình thế này, tôi cố gắng giảm bớt thiệt hại cho ông ấy bằng cách giảm giá nhập khẩu của họ, nhưng họ vẫn gặp khó khăn lớn về tài chính. Nếu công ty không đạt được doanh số 30.000 đô-la thì ngân hàng sẽ tịch biên, cho nên tôi đã trực tiếp đến chỗ họ và trao cho họ số tiền họ cần. Lúc đó, công ty của chúng tôi chỉ có 10.000 đô-la tiền vốn, cho nên số tiền 30.000 đô-la với chúng tôi là một số tiền lớn và đó là một quyết định rất khó khăn.

Chỉ trong vòng một năm, mọi thứ thay đổi rất nhanh. Thị trường Indonesia mở cửa trở lại, và giá vải tăng vọt lên đến 36 xu một thước. Hợp đồng của chúng tôi vẫn là 17 xu một thước, và đương nhiên, công ty ông The, về mặt pháp lý, có thể vẫn giữ giá này, nhưng họ đề xuất với tôi mức giá 35 xu một thước, tức là chỉ thấp hơn giá thị trường 1 xu. Như vậy, chúng tôi nhận 35 xu một thước cho loại vải giá 17 xu một thước, và cuối cùng chúng tôi kiếm được hơn 1 triệu đô-la từ thương vụ đó.

Như thế các bạn có thể thấy tôi được đền đáp như thế nào cho số tiền 30.000 đô-la mà tôi đã trao cho họ khi họ gặp khó khăn. Luôn có phần thưởng từ việc giúp đỡ người khác. Có thể không phải lúc nào người làm việc tốt cũng được đền đáp nhưng sẽ có người được lợi. Đây là nguyên tắc của cuộc sống: Giúp người khác là giúp chính mình.

Nếu các bạn chỉ để mắt tới lợi ích của riêng mình và né tránh việc giúp đỡ những người gặp khó khăn thì có thể các bạn làm đúng trước mắt, nhưng về lâu dài, điều đó sẽ xảy ra với chính các bạn. Nếu các bạn chỉ nghĩ đến lợi ích

của riêng mình trong mỗi quan hệ với mọi người thì khi đó các bạn đã đặt cược chính mình. Các bạn phải ghi nhớ nguyên tắc cùng có lợi. Nếu một bên lấy hết mọi thứ để bên kia chịu thiệt thì khi đó, mỗi quan hệ sẽ không kéo dài được lâu.

Ở Daewoo, chúng tôi luôn thực thi nguyên tắc cùng có lợi và cùng phát triển. Chúng tôi luôn cố gắng bảo đảm rằng đối tác của chúng tôi được lợi từ một thương vụ nhiều ngang với chúng tôi. Chúng tôi cố gắng tạo ấn tượng với mọi người rằng “không có chuyện thua thiệt khi làm ăn với Daewoo.”

Nguyên tắc này cũng áp dụng cho các mối quan hệ cá nhân. Nếu ai đó cố gắng lợi dụng người khác thì mỗi quan hệ sẽ nhanh chóng tàn lụi. Để phát huy một mối quan hệ, mỗi người rất cần phải cảm thông với người khác, hiểu vị thế và hoàn cảnh của người đó; chỉ khi đó, mỗi quan hệ này mới trở thành một mối quan hệ cùng có lợi.

Các mối quan hệ tốt đẹp nằm trong số những điều quan trọng nhất của cuộc sống. Cũng như việc các bạn có thể đánh giá một con người qua công ty của người đó, các bạn có thể đánh giá một con người qua cách người đó xử lý các mối quan hệ của mình. Và thường thì đồng thanh tương ứng, đồng khí tương cầu. Cho nên các bạn phải cố gắng kết bạn với những người tốt. Các bạn có thể thấy tầm quan trọng của những tình bạn tốt bằng cách nhìn nhận những gì xảy ra với những kẻ đào tẩu bị bắt lại giữa đám đông xa lạ. Nếu các bạn kết bạn với những người xuất sắc, các bạn bắt đầu theo gương họ mà có khi không hề biết, và điều tương tự cũng xảy ra khi bạn giao du với những người có các chuẩn mực thấp hơn của bạn.

Các bạn có thể trở nên thành công trong cuộc sống nếu các bạn có những mối quan hệ cá nhân tốt. Có các mối quan hệ tốt với những cá nhân xuất sắc là một tài sản lớn, một thứ còn đáng giá hơn cả tiền bạc, bởi vì các mối quan hệ tốt là điều bạn không thể mua được. Nhưng các mối quan hệ con người thường khó khăn vì chúng rất quan trọng, và đó là một nguyên tắc lâu dài khác: Những điều tốt đẹp không đến một cách dễ dàng.

Một trong những chìa khoá để có các mối quan hệ cá nhân tốt là sự tin tưởng lẫn nhau, nhưng đó là thứ hình thành theo thời gian và các bạn phải có đủ kiên nhẫn. Cho phép tôi nêu ra một ví dụ khác từ kinh nghiệm của chính tôi.

Khi mới khởi nghiệp, tôi cần vay tiền nhưng tôi lại chẳng có gì để ký quỹ, và không có ai ở ngân hàng dám cho một kẻ xa lạ đầu tóc bù xù chỉ có đôi mắt sáng vay một số tiền lớn cả. Chưa có sự tin tưởng ở đây. Vì thế, tôi tới gặp và nói chuyện với một giám đốc chi nhánh khoảng hai lần một tuần để cố gắng thuyết phục ông ấy cho tôi vay tiền bằng cách giải thích một cách chi tiết các kế hoạch của tôi. Đó là cách duy nhất, và cách đó không mấy tác dụng.

Có lúc tôi đến nhà ông ấy từ sáng sớm. Tôi gõ cửa vào những buổi sáng mùa đông lạnh giá chỉ để được nghe thông báo rằng ông ấy còn chưa dậy. Rồi tôi đứng đó run lập cập trong giá lạnh cho tới khi ông ấy đi làm. Sau khoảng một năm như vậy, ông ấy quyết định rằng tôi đáng tin cậy, nhưng tôi đã phải cực kỳ kiên nhẫn. Chúng tôi vẫn duy trì mối quan hệ tin tưởng đó.

Con người rất quan trọng cho việc kinh doanh, họ chính là sức mạnh lớn nhất trong bất kỳ công việc gì. Vì con người làm việc, cho nên vấn đề nhân sự không thể xem nhẹ được. Vấn đề nhân sự có thể tạo dựng công ty hoặc phá nát công ty bởi vì không có gì quan trọng hơn con người.

Cũng với ý nghĩa đó, do tầm quan trọng của họ, con người có thể tạo dựng hoặc phá hỏng chính bạn ở cấp độ cá nhân, cho nên kết bạn với những người xuất sắc là vô cùng quan trọng. Và việc giúp đỡ người khác cũng rất quan trọng. Giúp đỡ nhau là rất cần thiết, và sẽ có lúc các bạn được đền đáp bằng cách nào đó.

[25]. *Nhường nhịn*

Con người không thể sống đơn độc.

Mỗi người là một phần của xã hội, và con người cần có nhau. Con người tạo nên xã hội, đồng thời xã hội tạo nên con người. Hai nhà xã hội học người Mỹ Peter và Brigitte Berger, trong cuốn *Sociology: A Biographical Approach* (tạm dịch: Xã hội học: Một cách tiếp cận mang tính tiểu sử) của mình, đã nói về quy trình xã hội hoá của cá nhân, và tiểu sử của mỗi cá nhân thật sự chính là câu chuyện về các mối quan hệ của người đó với người khác. Họ nói về cách xã hội hoá làm cho một cá nhân có liên hệ với những cá nhân khác và cuối cùng là với cả vũ trụ xã hội.

Có thể tìm thấy ý nghĩa của cuộc sống ở chủ nghĩa vị tha, chứ không phải ở thói vị kỷ và ích kỷ. Nhưng hiện nay, chúng ta đang đối mặt với những vấn đề xã hội gây ra bởi những người nghĩ rằng họ và chỉ riêng họ, không tính đến những người khác, sẽ sống tốt. Nếu các bạn chỉ quan tâm đến người khác một chút thôi, có thể các bạn sẽ chẳng bao giờ bán ma túy hoặc bỏ những chất độc hại vào thực phẩm. Nếu các bạn nhạy cảm trước thực tế rằng có những gia đình ba thế hệ đang sống trong những căn phòng chật chội đi thuê thì các bạn sẽ không nghĩ đến chuyện mua một chiếc áo khoác lông chồn hoặc đầu cơ bất động sản. Những cách hành xử như vậy xuất phát từ việc không màng đến hàng xóm láng giềng. Thật buồn và xấu hổ vì có những người vẫn đang sống theo cách đó.

Dù đang làm công việc gì, các bạn cũng không nên rơi vào cái bẫy ích kỷ này. Các bạn phải vượt lên lòng tham cá nhân và nghĩ đến lợi ích chung. Các bạn phải luôn nhớ rằng các bạn không sống một mình, rằng các bạn luôn sống trong mối quan hệ với những người khác và rằng các bạn lệ thuộc vào họ trên nhiều phương diện, trong đó có nhiều điều chúng ta đón nhận một cách mặc nhiên.

Sống với nhau khác xa việc tồn tại cùng nhau; nó bao hàm cả việc thịnh vượng và phát triển cùng nhau, cái mà chúng ta gọi là “cùng phồn thịnh.” Và đó là nền tảng triết lý doanh nghiệp của tôi.

Các doanh nghiệp, giống như con người, không nên tìm kiếm lợi ích của riêng mình mà hy sinh người khác. Dĩ nhiên, nền tảng của doanh nghiệp trong một hệ thống tư bản chủ nghĩa là kiếm lợi nhuận, điều không ai có thể phủ nhận. Tuy nhiên, đồng thời, các doanh nghiệp không nên chỉ chăm chăm vào lợi nhuận, và họ không nên thủ tiêu cạnh tranh. Nói cách khác, các doanh nghiệp phải làm việc vì lợi ích của xã hội và vì sự phồn thịnh chung. Cũng như việc những cá nhân có trách nhiệm có nghĩa vụ đối với xã hội, các doanh nghiệp cũng vậy, bởi vì các doanh nghiệp được hình thành từ xã hội và là một phần của xã hội. Và khi các doanh nghiệp làm ăn với các công ty nước ngoài hoặc các quốc gia khác, cũng cần áp dụng nguyên tắc ấy: Họ phải nghĩ đến việc nhường nhịn và cùng phồn thịnh. Mặc dù việc tìm kiếm lợi nhuận có thể tạo ra một số lợi ích ngắn hạn nhưng hoàn toàn không khôn ngoan về lâu dài bởi những công ty khác sẽ thôi làm ăn với bạn. Mỗi quan hệ sẽ chấm dứt rất nhanh và bạn sẽ thua lỗ.

Tôi luôn nghĩ sao cho đối tác được hưởng lợi ngang bằng với chúng tôi bởi làm như vậy, chúng tôi bảo đảm được một mối quan hệ cùng có lợi, lành mạnh, lâu dài. Rất cần tạo ấn tượng cho người khác và công ty khác rằng họ sẽ không bị thua thiệt khi làm ăn với bạn, và tôi luôn ủng hộ nguyên tắc này. Tôi tin đó là lý do vì sao Daewoo có thể lập được con số đông đảo các liên doanh với các công ty nước ngoài. Nguyên tắc này cũng phải áp dụng cho các nhà thầu phụ: Chúng tôi luôn phân tích chi phí cơ bản và lợi nhuận dự kiến và bảo đảm rằng chúng tôi chia sẻ chênh lệch giá cả với nhà thầu phụ.

Tuy nhiên, đồng thời, các bạn phải bảo đảm rằng các bạn không bị thua lỗ: Cũng như khi các bạn tính đến quyền lợi của cộng sự, họ cũng cần nghĩ đến quyền lợi của các bạn. Điều này đã từng trở thành một vấn đề khi chúng tôi tiếp quản một dự án nhà máy xử lý nước biển ở Vịnh Prudhoe, bang Alaska.

Chúng tôi nhận đơn đặt hàng từ hãng Bechtel của Mỹ, công ty nổi tiếng với công nghệ tiên tiến. Nhưng sau khi quyết định trao hợp đồng cho Công ty Máy móc nặng và Đóng tàu Daewoo, họ lại thay đổi điều kiện hợp đồng gây bất lợi cho chúng tôi. Ngoài việc nói rằng họ có quyền hoặc chấm dứt hoặc

trì hoãn hợp đồng bất kỳ lúc nào, họ còn thêm điều kiện rằng họ sẽ chỉ thanh toán sau khi họ đánh giá công việc đã hoàn thành.

Tôi thấy những điều đó là hoàn toàn không chấp nhận được vì nguyên tắc của tôi là công bằng, thẳng thắn và nhường nhịn. Các bạn phải tham gia một giao ước như các đối tác bình đẳng. Nhưng tôi không ném bản hợp đồng này ra ngoài cửa sổ sau khi chúng tôi đã phải đấu tranh rất căng thẳng và mất nhiều thời gian mới có được nó. Tôi tới gặp ông chủ tịch công ty kia và trình bày trường hợp của tôi. Tôi bảo ông ấy rằng các hợp đồng phải công bằng, và rằng Daewoo dựa trên nguyên tắc nhường nhịn. Tôi hỏi ông ấy phải chăng đó không phải là phong cách Mỹ. Tuy nhiên, rõ ràng ông ấy không hề đồng tâm với quan điểm của tôi, cho nên tôi bảo ông ấy rằng tôi sẽ phải từ chối hợp đồng do những điều kiện nêu ra cho tôi. Cuối cùng tôi đã thành công trong việc có được một hợp đồng công bằng, và chúng tôi nhận được một khoản tiền lớn trước khi chúng tôi bắt tay vào việc.

Nguyên tắc tôn trọng lẫn nhau, công bằng và nhường nhịn này rất cần cho mọi mối quan hệ con người, không chỉ với kinh doanh. Các bạn phải làm việc vì lợi ích của nhau cũng như vì chính mình. Khi một công ty được lợi nhưng gây thiệt hại cho người khác thì xã hội sẽ không ổn.

Con người phải tin tưởng nhau. Trong các căn bệnh xã hội hiện nay của Hàn Quốc có bệnh thiếu tin tưởng nhau giữa chính phủ và người dân, giữa giới chủ và người lao động, giữa các giáo sư và sinh viên, giữa cha mẹ và con cái. Khi con người không còn tin tưởng nhau thì họ không thể hoà thuận, và khi họ không hoà thuận, họ lại càng không tin nhau – đó là một vòng tròn luẩn quẩn.

Một vấn đề xã hội lớn nữa hiện nay là xung đột trong chính những người công nhân. Rất nhiều nguyên nhân của tình trạng này là do sự thiếu công bằng về vị trí công việc, nhưng theo nhận thức của tôi thì nguyên nhân lớn hơn chính là sự ngờ vực. Nếu con người nghi ngờ nhau thì làm sao họ có thể

hoà thuận được? Điều gì sẽ xảy ra khi sự ngờ vực len vào một cuộc hôn nhân?

Có một mối liên hệ chặt chẽ giữa tình trạng ngờ vực và xu hướng coi mình là trung tâm. Khi sống qua giai đoạn lộn xộn và khắc nghiệt, chúng ta có thể dễ dàng bị thói tự kỷ trung tâm và sự ngờ vực cuốn đi mà không hề hay biết. Vì tương lai không chắc chắn nên dường như mọi người dễ nảy sinh xu hướng chỉ tìm kiếm lợi lộc cho bản thân và gia đình mình.

Khi thanh niên các bạn bắt đầu lập kế hoạch cho tương lai của mình, tôi hy vọng rằng trước tiên các bạn hãy hiểu rằng con người phải sống có nhau, rằng các bạn không thể sống một mình. Tôi hy vọng rằng các bạn sẽ không rơi vào sự ích kỷ và coi mình là trung tâm, hãy tin tưởng nhau, và hãy luôn nghĩ cho nhau. Nếu làm được như thế, các bạn có thể tạo ra một thế giới rất tươi đẹp.

[26]. *Hạnh phúc*

Kiến thức luôn được xem trọng, và tôi lớn lên ở một giai đoạn khi những câu “đừng cho đi kiến thức” và “có học mới nên người” rất phổ biến. Những câu đó là một bài học được ông tôi và cha tôi, những người biết rất rõ giá trị của học hành và kiến thức qua chính trải nghiệm của họ, dạy cho tôi. Các bạn có thể hiểu được giá trị của những bài học ấy hôm nay chỉ bằng cách quan sát nhiệt tình học tập ở Hàn Quốc.

Thế giới được tạo dựng để dung chứa những người học hành chăm chỉ, và những câu ngạn ngữ xưa vẫn còn nguyên giá trị đến hôm nay như hàng thập kỷ về trước. Tuổi trẻ là thời điểm các bạn phải chuẩn bị rất nhiều cho phần đời còn lại của mình, và cách các bạn sử dụng thời gian khi các bạn còn trẻ có thể làm nên hoặc huỷ hoại chính các bạn. Cho nên tôi khuyến khích thanh niên các bạn học tập miệt mài và học thật nhiều môn, vì tôi cũng học từ chính kinh nghiệm một câu ngạn ngữ xưa rằng “tri thức là sức mạnh.”

Tuy nhiên, tôi có những dè dặt của riêng mình về câu cách ngôn “đừng cho đi kiến thức,” vì câu đó phản ánh một sự ích kỷ và lạnh lùng nhất định. Tôi rất thích câu “Hãy chia sẻ kiến thức,” vì trách nhiệm của những người hiểu biết là cho người khác cơ hội được học hành. Và sự hào phóng này không chỉ giới hạn trong chuyện học tập: Chúng ta nên chia sẻ mọi thứ với đồng bào mình. Chúng ta nên chia sẻ kiến thức và chúng ta nên chia sẻ tiền bạc, vì sự ích kỷ về mặt tri thức và sự ích kỷ về mặt vật chất đều tệ như nhau. Sống cùng nhau rất quan trọng. Chẳng nào các bạn bắt đầu sống cho người khác thì thế giới sẽ trở nên tươi sáng hơn, ấm áp hơn và hạnh phúc hơn. Cuộc sống trở nên rất đáng sống.

Tôi thấy rất đáng khinh nếu có bạn trẻ nào đó dừng dừng với người khác và chỉ nghĩ đến sự tiện nghi và sung sướng cho bản thân. Một người như vậy không chỉ không nhận thức được những lợi lộc mà anh ta nhận được từ xã hội, mà rõ ràng anh ta còn không hề hiểu hạnh phúc là gì.

Lần đầu tiên tôi nếm trải niềm hạnh phúc thật sự khi tôi bán báo ở Daegu trong thời gian chúng tôi tị nạn ở đó. Những ngày ấy, do chiến tranh, mọi người nghèo túng tới mức chết dễ hơn sống. Chúng tôi đói triền miên, nhưng trong nghịch cảnh của cuộc sống đó, chính cái đói lại cho chúng tôi dũng khí để sống.

Mẹ và các em trai tôi thức đến khuya chờ tôi về nhà để chúng tôi có thể ăn cùng nhau. Tôi luôn rất biết ơn họ vì điều đó. Tôi thật sự cảm thấy tuyệt vời khi cả bốn người chúng tôi ăn cùng nhau. Tôi rất hạnh phúc, và chúng tôi thật sự tận hưởng những bữa ăn như thế.

Nhưng chúng tôi không thể luôn ăn cùng nhau như một gia đình. Chợ Pangchon ở Daegu, nơi tôi bán báo, là những căn lều tạm rất lớn kề bên sông, và thường có những quầy hàng đóng cửa khi thời tiết khắc nghiệt. Tôi phải bán toàn bộ 100 tờ báo nếu chúng tôi muốn có cái ăn, cho nên thời tiết xấu thực sự là thách thức. Có những ngày trên đường đi làm buổi sáng, tôi chỉ dư vài xu lẻ để dành cho cả gia đình ăn cả ngày.

Khi tôi về nhà vào những đêm như thế, mẹ tôi cùng các em trai đã đi ngủ, và tôi nhận ra ngay tại sao họ lại ngủ: Chỉ có duy nhất một bát cơm, và họ để dành cho tôi. Mẹ tôi sẽ thức dậy cho tôi ăn và nói: “Mẹ và các em đã ăn hết rồi. Chắc con đói lắm, nhanh lên và ăn đi.”

Tôi nghĩ mình có thể bật khóc khi nhìn thấy các em trai được mẹ cho đi ngủ với cái bụng lép kẹp do chỉ có một bát cơm. Nhưng tôi cố nén nước mắt giống như chính mẹ tôi đã kìm những dòng lệ của bà. Tôi bảo bà rằng tôi đã ăn một bát mì trên đường về nhà rồi, và rằng bà cùng các em nên ăn cơm. Rồi chúng tôi đều nói dối nhau và chúng tôi đều biết như vậy, nhưng nếu không thì làm sao chúng tôi có thể thể hiện hết những cảm xúc của mình?

Chúng tôi nghèo về vật chất, nhưng trái tim chúng tôi giàu có. Chúng tôi có rất ít, nhưng lại dành cho nhau tất cả những gì có thể. Ai đó có tất cả mọi thứ trên đời nhưng lại không biết làm cách nào cho đi thì không phải là người giàu. Người giàu thật sự là những người cho đi thật nhiều, những người cho đi những gì họ có thể, những người biết cách cho đi bất kể họ có nhiều hay ít.

Hạnh phúc thật sự là gì? Thật sự tôi không dám nói rằng tôi biết chắc, nhưng tôi biết rằng nó không phải là có rất nhiều thứ tài sản, quyền lực hay danh tiếng. Tôi có thể nói rằng tôi nhớ mình hạnh phúc nhất lúc chúng tôi có ít tài sản vật chất nhất.

Kể từ ngày đó, tôi luôn cố gắng thực hiện một triết lý dựa trên việc sống cho người khác, nhưng khi làm như vậy, tôi ngộ ra rằng điều đó thật khó khăn làm sao. Nhưng tôi đã quyết định sẽ cố gắng hơn nữa để sống theo cách đó.

Các bạn phải đặt lối sống vì người khác dựa trên tình yêu thương dành cho người khác. Là một thành viên của xã hội, các bạn phải vượt qua thói ích kỷ và duy trì tình yêu thương dành cho tập thể và xã hội. Hạnh phúc có thể tìm thấy trong tình yêu, và hạnh phúc đến từ tình yêu.

Tất cả mọi người trên thế giới đều có chung một thứ giống như nhau – tất cả chúng ta đều muốn được hạnh phúc. Nhưng chúng ta lại không biết làm thế nào để hạnh phúc, kể cả chính tôi. Tuy nhiên, tôi thật sự biết một thực tế rằng hạnh phúc bắt đầu nảy nở khi các bạn bắt đầu sống vì người khác và yêu thương người khác.

Phần III. Ngoài kia là thế giới rộng lớn

[27]. *Ngoài kia là thế giới rộng lớn*

Tôi rất thích làm cho mọi thứ vận động. Tôi là kiểu người không thể ngồi im được lâu – một kẻ ham công tiếc việc thật sự. Trên thế giới này, không có gì là điều khó làm nhất với tôi cả. Một số người có thể cần nghỉ ngơi một chút nhưng tôi thì không. Nghỉ ngơi với tôi chẳng khác gì tra tấn, vì tôi luôn luôn bận rộn hoạt động. Do đó, tôi luôn nhúng tay vào việc gì đó.

Vì thế, tôi rất quan tâm đến những thanh niên luôn làm cho mọi thứ vận động. Có lẽ ở một chừng mực nhất định, điều đó là vì họ cũng giống như tôi, nhưng điều quan trọng hơn là tôi tin rằng chính những thanh niên này có thể mang lại tầm nhìn mới cho lịch sử và cho thế giới.

Tôi không ưa cái kiểu bắt đầu việc gì đó nhưng rồi lãng quên luôn, cho nên tôi thích những thanh niên không chỉ làm cho mọi việc vận động mà còn đắm mình hoàn toàn vào những gì họ đã bắt đầu. Chính vì sự say mê này mà những người như thế có thể dễ thất bại hơn những người chẳng làm gì cả. Nhưng, đồng thời, họ cũng chính là tuýp người chấp nhận một hai lần thất bại để rút kinh nghiệm, và họ không hề nản chí. Nếu các bạn có can đảm nhìn nhận thất bại theo cách này, thì các bạn đang trên đường đi tới thành công chung cuộc. Người nào sợ thất bại và sợ đối diện với thách thức sẽ chẳng bao giờ được nếm vị thành công.

Ngoài kia là một thế giới rộng lớn đang chờ đợi các bạn, và có rất nhiều việc để làm. Các bạn phải tìm ra những nơi mà mọi người chưa bao giờ đặt chân đến và các bạn phải làm những việc mà mọi người chưa hề làm. Lịch sử

được tạo ra bởi những người sẵn sàng làm những việc như thế. Những người đó là những người đi tiên phong thực sự.

Dĩ nhiên, có nguy hiểm khi đi tiên phong, nhưng điều đó là tất yếu. Những người tiên phong mở ra những con đường chưa hề được lát phẳng, và thậm chí họ có thể bị chửi rủa vì làm như vậy. Nhưng hiểm nguy và chỉ trích không làm nản chí những người đi tiên phong thực sự; họ tiến lên phía trước để mở ra những con đường mới, và cuối cùng họ được ca ngợi vì những gì họ đã làm.

Lịch sử chứng minh rằng sức mạnh và sự thịnh vượng của các quốc gia được tạo dựng từ tinh thần tiên phong, và rằng hủy diệt xuất hiện từ thói tự mãn và thoái thác trách nhiệm. Liệu Hoa Kỳ có thể thịnh vượng và hùng mạnh như bây giờ nếu họ thiếu đi tinh thần tiên phong không? Không ai có thể phủ nhận thực tế rằng chính tinh thần này đã giúp tạo nên Hoa Kỳ như ngày nay.

Mặc dù Hàn Quốc có một lịch sử lâu đời, nhưng nó lại không có nhiều tinh thần tiên phong như thế. Xuyên suốt lịch sử, người Hàn Quốc thích sự yên bình hơn là tiến bộ và thích lảng tránh hơn là đương đầu. Chúng ta có xu hướng rất mạnh là nhanh chóng cam chịu hoàn cảnh. Có lẽ điều này là do khuôn phép và lễ nghi Khổng giáo cổ xưa của chúng ta, những thứ trên thực tế đem lại cho đất nước này những mỹ danh như “Mảnh đất của những nghi thức phương Đông” và “Mảnh đất êm đềm sớm mai.” Nhưng rõ ràng, do chính đặc tính thụ động lịch sử này, giờ đây, chúng ta tụt xa phía sau các cường quốc thế giới xét về sức mạnh quốc gia.

Khi Daewoo được thành lập, chúng tôi lập tức nhìn ra ngoài tầm biên giới quốc gia để hướng tới thị trường quốc tế, và đó là thời điểm khi mà xuất khẩu nhìn chung bị xem là một lĩnh vực vô giá trị. Các công ty lớn thời đó đều là các hãng nhập khẩu và thậm chí còn không hề có mảy may suy nghĩ đến xuất khẩu. Cho nên chúng tôi bắt đầu đi tiên phong trong lĩnh vực xuất khẩu, bất chấp việc tất cả những người khác đều nói rằng sẽ không có tác dụng. Chúng tôi dũng cảm đối diện với thử thách và đã đạt được thành công.

Và những gì chúng tôi chưa đạt được cho tới nay chỉ là vì chúng tôi chưa làm, chứ không phải vì chúng tôi đã thử sức và thất bại. Một hình mẫu của sự ngu xuẩn chính là nói rằng điều gì đó là không thể mà lại chưa hề thử làm.

Tinh thần tiên phong của Daewoo đã dẫn chúng tôi không chỉ tới các thị trường Mỹ và châu Âu, mà còn tới cả những thị trường ở những nước mà Hàn Quốc thậm chí còn chưa có quan hệ ngoại giao – Sudan, Nigeria, Libya, Angola, Algeria, Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa, Hungary, Tiệp Khắc và cả Liên Xô. Tinh thần doanh nghiệp của Daewoo trong việc mở ra những thị trường như vậy cho Hàn Quốc cuối cùng cũng đã dẫn tới các mối quan hệ ngoại giao với Sudan, Libya, Algeria, Nigeria và Hungary.

Ngoài kia là một thế giới rộng lớn đang chờ đợi các bạn, mặc dù có thể nó không xuất hiện như thế với những ai chỉ muốn đi những con đường quen thuộc và làm những việc quen thuộc. Với những người như thế, thế giới nhỏ hẹp như những con đường quen thuộc của họ và công việc của họ hạn chế như những thói quen quen thuộc của họ. Với những người tiên phong luôn sẵn sàng đi những con đường mới và thử những điều mới mẻ, thế giới trên thực tế là một nơi rất rộng lớn và có vô vàn việc để làm. Đây chính là cách tôi đã sống, và đây chính là cách tôi sẽ tiếp tục sống – làm cho những điều mới mẻ vận động và dồn tất cả mọi thứ mà tôi có thể vào đó.

Các bạn còn trẻ. Hãy trở thành một người đi tiên phong. Tiên phong là cách sống thật sự. Thế giới đủ nhỏ để gọi là “ngôi làng toàn cầu,” nhưng vẫn có rất nhiều nơi để khám phá. Trái đất có rất nhiều người đang làm việc, nhưng cũng có rất nhiều thứ chưa bao giờ được làm. Hãy nghĩ đến vũ trụ và vạch ra những kế hoạch lớn, và đừng sợ thất bại. Con đường của nhà tiên phong là con đường đơn độc, nhưng bản thân các bạn phải đi tiên phong vì tương lai của chính mình. Đó chính là ý nghĩa của cuộc sống đích thực.

[28]. *Sân khấu dịch về đông*

Lịch sử luôn đầy sự thăng trầm của các quốc gia và các nền văn minh, và lịch sử dạy chúng ta rằng không có quốc gia nào, dù hùng mạnh hay trở thành đế quốc, có thể tồn tại mãi mãi như một cường quốc. Sự hưng thịnh một thời của Lưỡng Hà, Ai Cập và La Mã ngày nay chỉ có thể tìm thấy trong các trang sách.

Đi cùng những biến thiên lịch sử này là những thay đổi trong vai trò lãnh đạo khi một quốc gia trao lại vị thế cho quốc gia khác. Chúng ta có rất nhiều ví dụ chỉ trong vài thế kỷ qua. Vai trò lãnh đạo của Tây Ban Nha phải nhường chỗ cho Anh quốc, và Anh quốc lại trao lại vị thế cho Hoa Kỳ. Giờ đây vị thế ấy đang được trao lại cho Nhật Bản và các nước Thái Bình Dương khác. Giờ đây, chúng ta có thể thấy rằng trung tâm của nền văn minh đang dịch về phía Đông.

Cho nên lúc này Hàn Quốc cũng đang ở trên vũ đài, và thế giới đã bắt đầu chú ý. Điều này có nghĩa là thanh niên các bạn sẽ là những nhà lãnh đạo trong một kỷ nguyên quốc tế hóa. Tôi rất lạc quan tuyên bố trước rằng nếu thế hệ tôi là thế hệ cuối cùng ở một nước Hàn Quốc đang phát triển thì thế hệ các bạn sẽ là thế hệ đầu tiên ở một nước Hàn Quốc phát triển. Cho tôi bổ sung thêm vào tuyên bố đó bằng việc nói ngay từ lúc này rằng các bạn có trách nhiệm rất lớn với tư cách là thế hệ đầu tiên ở Hàn Quốc sẽ trở thành những nhà lãnh đạo trên vũ đài quốc tế.

Cho tới cách đây 20 năm, đất nước chúng ta rất nghèo, và chúng ta không hề có ảnh hưởng gì trên trường quốc tế. Chúng ta giống như những con ếch trong giếng. Nhưng thế hệ của tôi đã vượt qua những hoàn cảnh bất lợi đó, xây dựng một nền kinh tế vững mạnh, và bắt đầu đi tiên phong ra thị trường quốc tế. Thời kỳ Tam Quốc là lần đầu tiên Hàn Quốc dám vươn ra ngoài với tư cách một quốc gia, và chúng ta được tiếng là “Vương quốc Ấn sĩ.”

Dĩ nhiên chúng ta đã phải nhìn ra thế giới để tồn tại. Chúng ta có mật độ dân số cao – cao thứ ba thế giới chỉ sau Bangladesh và Đài Loan – trên một dải

đất nhỏ hẹp, và chúng ta cực kỳ thiếu tài nguyên thiên nhiên. Cho nên chúng ta không có lựa chọn nào khác ngoài việc nhìn ra ngoài biên giới để tồn tại.

Nhưng điều này không còn là lý do duy nhất để chúng ta tham gia vào chính trường quốc tế nữa. Thế giới đang kêu gọi chúng ta khi chúng ta hướng đến vũ đài trung tâm, và những thanh niên Hàn Quốc sẽ phải đứng trên vũ đài đó như là những nhà lãnh đạo của một thế giới quốc tế hóa mới. Là lãnh đạo trong thế giới mới, thanh niên các bạn phải có một nền tảng vững chắc: Các bạn phải có những giá trị thích hợp với thế giới mới này, các bạn phải có tầm nhìn rộng lớn hơn, và các bạn phải sẵn sàng và tích cực đón chào những thay đổi mới và mau lẹ.

Các bạn cũng phải phát huy toàn bộ tiềm năng của mình, vì không phải tất cả những đối thủ cạnh tranh của các bạn đều là bạn bè của các bạn. Các bạn phải mở to mắt và nhìn thực tiễn của thế giới: Thanh niên Mỹ, Trung Quốc và các quốc gia khác là những đối thủ cạnh tranh đáng gờm cũng đang có ý định trở thành những nhà lãnh đạo và người hùng trong tương lai, và để làm điều đó, họ đang nghiền ngấu sách vở và miệt mài bên máy tính cho tới tận khuya. Những đối thủ chưa nhìn thấy của các bạn mới là những đối thủ thật sự.

Cho nên tôi rất muốn cho các bạn một vài lời khuyên hữu ích về cách trở thành những nhà lãnh đạo trong xã hội quốc tế.

Các bạn phải học ngoại ngữ – để trở thành những nhà lãnh đạo hướng tầm quốc tế của xã hội quốc tế, các bạn phải trò chuyện được với những người khác. Tối thiểu, các bạn phải thành thạo tiếng Anh, và các bạn cần nắm vững ít nhất một ngoại ngữ chính như tiếng Trung, tiếng Pháp, tiếng Nga, tiếng Nhật, tiếng Đức hoặc tiếng Tây Ban Nha. Nếu các bạn không làm được điều đó, các bạn sẽ trở thành câm điếc ngay khi các bạn rời khỏi Sân bay Quốc tế Gimpo ở Seoul.

Tiếp theo, học cách lái xe và sử dụng máy tính đều rất quan trọng. Các bạn phải sẵn sàng cho bất kỳ điều gì và tất cả mọi thứ, vì những điều bất ngờ có thể dễ dàng xảy ra. Nhưng chắc chắn rằng hai thứ này, kỹ năng lái xe và sử dụng máy tính, sẽ rất cần trong những năm tới. Ở đây, tại Hàn Quốc, những năm gần đây, chúng ta đã nhìn thấy sự bùng nổ của xe hơi, và có thể thấy rằng điều này còn tiếp tục. Trong tương lai không quá xa, máy tính sẽ là thành phần quan trọng trong cuộc sống ở nhà, ở trường học và đặc biệt là ở nơi làm việc.

Còn những thứ khác các bạn sẽ cần chuẩn bị cho buổi ra mắt trên vũ đài thế giới: Năng lực, sự tự tin và khí phách dám đối diện với bất kỳ người nào và bất kỳ tình huống nào các bạn có thể gặp.

Năng lực và kỹ năng của người Hàn Quốc có thể sánh với nhân công từ bất kỳ quốc gia nào. Tôi có ấn tượng rất lớn trước những nhân viên của mình khi họ trình bày ở Sudan, Libya và các nước châu Phi khác. Những người này đã thể hiện sự tự tin trước mặt các doanh nhân Mỹ, Nhật và những người khác từ khắp mọi nơi trên thế giới khi cùng phối hợp làm việc với nhau. Một nhân viên có khả năng phát huy 100% năng lực ở châu Phi cũng có thể làm như vậy ở bất kỳ đâu – bởi vì người đó có dũng khí và sự tự tin để thể hiện tối đa bản thân cho bất kỳ ai.

Tôi luôn cử những nhân viên kinh doanh có hoài bão và triển vọng nhất tới châu Phi hoặc Trung Đông trước tiên, vì những khu vực đó là những khu vực khó khăn nhất với chúng ta. Một khi họ đã có vài năm kinh nghiệm ở đó, tôi sẽ cử họ tới Hoa Kỳ, Anh hoặc các quốc gia công nghiệp phát triển khác. Nếu họ phát huy được dũng khí để thích nghi với những nhiệm vụ khó khăn nhất, thì họ có thể đi tới bất kỳ đâu và sẽ thành công.

* * *

Có một số hiện tượng chính là triệu chứng về sự sụp đổ của một nền văn minh lớn, và điều này luôn đúng trong suốt tiến trình lịch sử không phân biệt

nền văn minh hay quốc gia: Sức sáng tạo suy giảm, đạo đức suy đồi và chủ nghĩa hưởng lạc phát triển. Chúng ta thường xem những hiện tượng như vậy là những căn bệnh của các quốc gia phát triển. Ngày càng có nhiều tiếng nói bày tỏ sự lo lắng về nước Mỹ đương đại trong những khía cạnh này.

Đương nhiên là chúng ta phải cố gắng hết mức để học lấy những điều tốt đẹp của các quốc gia phát triển, nhưng không cần thiết phải học những cái xấu của họ. Hiện nay, trong giới trẻ Hàn Quốc có xu hướng tiếp nhận mọi thứ một cách vô điều kiện từ phương Tây, nhưng các bạn không cần phải bắt chước những điều không thích hợp.

Trong những thập kỷ gần đây, chúng ta cố gắng giống với các quốc gia phát triển dưới ngọn cờ hiện đại hóa, công nghiệp hóa, và Tây hóa. Nhưng giờ đây, một vầng mặt trời đang lên không cần phải học theo một vầng mặt trời đang lặn. Những quốc gia như vậy đã già cỗi và chúng ta còn rất trẻ, và nếu, như các bạn thanh niên, chúng ta bắt chước những người già nua thì khi đó, chúng ta sẽ chỉ theo họ rời khỏi vũ đài ở thời điểm khi mà lẽ ra chúng ta phải sẵn sàng xuất hiện trước ánh đèn sân khấu. Thế giới đang hướng sự chú ý của mình sang chúng ta, và tất cả sẽ tùy thuộc vào các bạn để cho họ thấy tuổi trẻ, sức sống và khả năng của chúng ta. Như là một trong những bậc cha chú của các bạn, hy vọng và kỳ vọng cháy bỏng của tôi là các bạn sẽ nhận lấy trách nhiệm trọn vẹn của mình là những nhà lãnh đạo của kỷ nguyên quốc tế hóa mới và là những người hùng trong trang sử thế giới mới.

[29]. *Nỗ lực để đứng đầu*

Lưu lạc đến Seoul trong Chiến tranh Triều Tiên, chúng tôi sống như những kẻ tị nạn tại Daegu. Cha tôi đã bị bắt cóc và đưa lên phía Bắc, còn các anh trai tôi đang phục vụ trong quân ngũ. Cho nên, ở tuổi 14, trách nhiệm của tôi là kiếm sống nuôi cả gia đình. Không có nhiều việc để một cậu bé 14 tuổi có thể làm trong thời buổi chiến tranh loạn lạc, nhưng thật may là một trong những học trò cũ của cha tôi đang làm việc cho một tờ báo đã thu xếp cho tôi chân bán báo.

Tôi thường bán báo cho các cửa hàng ở chợ Pangchon đông đúc tại Daegu. Ngay khi lấy được báo, tôi liền chạy ngay tới chợ, bởi vì nếu lỡ thời gian bán một vài tờ báo trên đường, tôi có thể mất “thị phần” cho những cậu bé bán báo khác. Cho nên tôi luôn là người đầu tiên có mặt ở chợ, nhưng tôi vẫn không thể bán được cho cả chợ bởi vì tôi mất thời gian quý báu trả lại tiền cho những người mà tôi bán được báo ở một phần ba chợ đầu tiên. Trong những thời khắc quý giá ấy, những cậu bé bán báo khác sẽ đuổi kịp và vượt qua tôi, giành lấy khu vực còn lại của chợ.

Để nuôi sống gia đình mình, tôi phải bán tối thiểu 100 tờ báo mỗi ngày; mẹ tôi và hai em trai tôi luôn sốt ruột đợi tôi ở nhà. Tôi phải nghĩ ra một phương pháp mới để bán được thêm báo, cho nên hằng ngày, trước khi bắt đầu công việc, tôi phải bảo đảm rằng mình đã có đủ tiền lẻ. Tôi có thể tiết kiệm được rất nhiều thời gian bằng cách tung những tờ tiền lẻ đã gấp sẵn cùng với tờ báo, chộp lấy tiền khách trả và chạy sang cửa hàng tiếp theo. Bằng cách đó, cuối cùng tôi đã có thể chiếm được hai phần ba chợ. Nhưng những cậu bé khác vẫn bắt kịp tôi.

Tôi phải cải tiến chiến thuật của mình, và tôi đã làm được. Tôi chỉ chạy khắp chợ rải báo cho các cửa hàng, và không ai có thể đuổi kịp tôi. Sau đó, tôi có thể dành thời gian quay ngược trở lại một vòng chợ để thu tiền. Không phải tất cả mọi người đều trả đủ tiền mỗi ngày, nhưng tôi có thể bán được tất cả báo của mình và thường có thể thu gom đủ số tiền người ta nợ tôi sau một vài ngày. Sau khoảng hai tháng, những cậu bé bán báo khác hoàn toàn bỏ cuộc ở khu chợ và tôi chiếm trọn khu vực này.

Tôi nghĩ chính qua kinh nghiệm đó mà tôi đã phát triển được quyết tâm phải làm hết sức mình trong mọi tình huống khó khăn, cho dù đó là gì. Từ khi bắt đầu kinh doanh, tôi đã nỗ lực làm việc để trở thành người đứng đầu. Dĩ nhiên tôi không hoàn toàn thỏa mãn, nhưng tôi thực sự nghĩ rằng tôi có thể tự hào về những thành công của mình.

Những người muốn trở thành người đứng đầu cần phải cố gắng hết mình. Nếu cố gắng hết mình, các bạn có thể không phải lúc nào cũng vươn lên dẫn đầu nhưng các bạn sẽ tiệm cận với vị trí đó. Mặt khác, nếu các bạn nghĩ rằng các bạn không thể làm được, rằng các bạn không có khả năng, thì các bạn sẽ không bao giờ hoàn thành được việc gì. Dĩ nhiên, những gì các bạn đang làm là điều rất quan trọng, nhưng không quan trọng bằng cách các bạn giải quyết nó; thái độ của các bạn phải là thái độ của người muốn vươn lên dẫn đầu trong bất kỳ việc gì các bạn đang làm. Cho dù các bạn muốn trở thành một chính trị gia, một doanh nhân, một nghệ sĩ hay một học giả, hãy cố gắng trở thành người đứng đầu trong lĩnh vực của mình. Đừng trở thành ai đó thỏa mãn với việc làng nhàng. Hãy đặt mục tiêu trở thành số 1, và dành cho mục tiêu ấy tất cả mọi thứ của các bạn, vì các bạn càng cố gắng thì cơ hội thành công của các bạn càng cao. Tôi tin rằng tất cả mọi người đứng đầu trong lĩnh vực của mình đều đạt đến vị trí đó bởi vì người đó có mục đích cao và cố gắng hết mình. Những nỗ lực nửa vời chẳng bao giờ đưa bất kỳ ai lên vị trí hàng đầu cả.

Nhiều năm trước, một ngôi sao bóng đá Hungary được phỏng vấn sau khi đội của anh ấy dành vị trí vô địch trong một giải đấu ở Châu Âu. Một phóng viên hỏi anh ấy về bí quyết thành công. Anh ấy nói rằng bất kỳ khi nào có thời gian, anh ấy đều đá bóng; khi anh ấy không đá bóng thì anh ấy nói chuyện về bóng đá; và khi anh ấy không nói chuyện về bóng đá thì anh ấy nghĩ về nó.

Như vậy các bạn có thể thấy rằng các ngôi sao bóng đá không phải tự nhiên sinh ra đã thành tài, và không phải bất kỳ ai cũng có thể trở thành người giỏi nhất. Chỉ có những người hiến trọn mình cho việc gì đó mới có thể trở thành số 1. Rất nhiều người nói về “phép màu” Daewoo, nhưng với chúng tôi, không có phép màu nào cả – chúng tôi chỉ làm việc tích cực hơn và cố gắng trở thành người đứng đầu trong lĩnh vực của mình.

Tôi luôn cố gắng làm cho Daewoo trở thành công ty hàng đầu. Tôi luôn thúc giục nhân viên của mình trở thành những người đứng đầu bằng việc tạo ra

mọi cơ hội, và tôi sẽ tiếp tục làm như vậy. Tôi chưa bao giờ hài lòng với những thành tích hiện nay, và tôi sẽ không bao giờ ngừng phấn đấu đạt tới những đỉnh cao hơn nữa bởi vì tôi nhận ra rằng việc các bạn cố gắng hết sức mình trong mọi việc các bạn làm là cách duy nhất để không phải hối tiếc.

Cho nên tôi hy vọng rằng tất cả thanh niên các bạn sẽ cố gắng trở thành những người dẫn đầu trong bất kỳ việc gì các bạn làm. Thậm chí đừng nghĩ đến việc để ai đó khác đứng trên các bạn. Những bước cho người khác không phải là tốt bụng mà là hèn; đó không phải là hy sinh mà đó là sự thua kém trong hành động. Đừng chấp nhận vị trí á quân, và đừng nghĩ rằng vị trí quán quân quá cao với các bạn. Hãy luôn nghĩ rằng vị trí quán quân đúng là của các bạn, rằng nó được tạo ra cho các bạn. Hãy cố gắng hết sức mình, và các bạn sẽ được đền đáp.

[30]. *Thế giới là của bạn*

Lần đầu tiên tôi nhận thức được tầm quan trọng to lớn của phát triển công nghệ khi tôi tiếp quản Nhà máy Cơ khí Hàn Quốc năm 1976. Vì phát triển công nghệ là một nhân tố tôi coi là quyết định đối với thành công của công ty nên tôi quyết định cử một số người tới nhà máy M.A.N của Đức để đào tạo kỹ thuật. Tại Daewoo, chúng tôi đã có thỏa thuận cấp phép kỹ thuật với M.A.N, cho nên tôi lựa chọn 12 quản đốc và trợ lý quản đốc, tất cả đều tốt nghiệp ngành kỹ sư, để đào tạo ở nước ngoài.

Tuy nhiên, việc này vấp phải sự phản đối, đặc biệt từ những người chịu trách nhiệm về sản xuất. Họ cảm thấy rằng việc mất đi 12 nhân sự chủ chốt sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến năng suất. Dĩ nhiên, họ lo lắng cho công ty, nhưng tôi lại cảm thấy rằng cần nghĩ đến những lợi ích lâu dài hơn là những ưu tiên trước mắt. Tôi cho là chúng tôi không thể thúc đẩy công ty trong tương lai nếu thiếu phát triển công nghệ, cho nên tôi thuyết phục những người đó rằng những thiếu thốn trước mắt thực tế chính là một sự đầu tư cho tăng trưởng về lâu dài.

Khi 12 kỹ sư từ Đức trở về sau 1 năm, các cán bộ sản xuất có thể thấy rằng tôi đã đúng: Công nghệ mà những kỹ sư này tiếp thu được trong một năm đó đã đưa tiêu chuẩn của chúng tôi vượt lên ít nhất 5 năm.

Như tôi đã đề cập, thanh niên các bạn sẽ là thế hệ đầu tiên của một nước Hàn Quốc phát triển. Khi đó, các bạn sẽ cần có tầm nhìn và những giá trị đi kèm với địa vị và trách nhiệm đó.

Trước hết, tất cả các bạn sẽ phải có tầm nhìn tới tương lai. Có những người cứ bám lấy quá khứ, những người ấy luôn mở miệng kêu “Ngày xưa, tôi thường...” nhưng họ bị quá khứ che mắt và không hề có tầm nhìn đến tương lai. Còn có căn bệnh bầu vú vào hiện tại. Cho phép tôi nhắc đến một vài câu ngạn ngữ xưa của Hàn Quốc: “Người sống hơn đồng vàng” hay “No bụng thì mới không thèm thuốc.” Những câu ngạn ngữ này đã có từ lâu nhưng vẫn được dùng cho đến ngày nay, cho thấy mỗi ưu tư đã ăn sâu của người dân Hàn Quốc đối với những vấn đề thực tế hiện tại. Nhưng bám lấy quá khứ hoặc thỏa mãn với những tiện nghi lúc này sẽ tước đoạt tầm nhìn tới tương lai của các bạn. Vì lợi ích của cả dân tộc, các bạn cần rất nhiều giá trị hướng tới tương lai, trong đó có việc biết hy sinh và đầu tư từ hôm nay cho hạnh phúc và phần thưởng của một ngày mai tươi đẹp hơn.

Các bạn phải nhìn tới tương lai xa, vì cuộc sống không phải là một hành trình ngắn ngủi. Hãy bồi dưỡng năng lực sử dụng thời gian một cách hiệu quả từ ngày hôm nay để có ngày mai tươi đẹp hơn. Một cuộc đua việt dã dài 42,2 km. Với tầm nhìn đến vạch đích, một vận động viên phải vượt qua cả cuộc đua. Cũng như vậy, các bạn nên nhìn tới tương lai và hy sinh ngày hôm nay. Tôi hy vọng rằng các bạn sẽ không bỏ lỡ cơ hội có một tương lai xán lạn hơn do chỉ chăm chú với hạnh phúc hôm nay.

Đồng thời, tôi muốn khuyên các bạn với tư cách là thế hệ đầu tiên của một nước Hàn Quốc phát triển là hãy mở to mắt nhìn ra cả thế giới. Thế giới rất rộng lớn, nhưng những năm gần đây, nó đã trở thành một khu vực lân cận

lớn. Giờ đây, chúng ta có thể tới Nhật Bản và quay trở lại chỉ trong một ngày, một điều không thể tin nổi chỉ cách đây khoảng một thập kỷ.

Một con ếch ngồi trong giếng không thể biết về độ rộng lớn của thế giới xung quanh nó. Các bạn càng trèo lên núi cao thì tầm nhìn càng rộng ra; một con chim bay càng cao thì thế giới của nó càng bao la và rộng mở. Ra ngoài để quan sát thế giới rộng lớn này giúp mở rộng tầm nhìn của các bạn và giúp các bạn vượt qua sự ích kỷ và thói tự kỷ trung tâm.

Ngay từ đầu, thế giới đã là tiêu điểm của tôi. Trong khi thị trường nội địa rất hạn hẹp thì thị trường quốc tế lại vô hạn, và tôi làm cho Daewoo lớn mạnh bằng cách tháo gỡ ranh giới và rào cản đi ra cái thị trường vô hạn đó. Ngay từ đầu, chúng tôi đã ưu tiên thuê những người sẵn lòng đương đầu với thế giới, những người muốn tạo ra một thế giới mới, và những người hướng ra quốc tế, bởi vì họ đại diện cho tinh thần Daewoo.

Thanh niên các bạn là những người hùng tương lai của Hàn Quốc, và tôi hy vọng rằng các bạn trở thành người hùng của thế giới. Đừng mắc kẹt trong quá khứ hay hiện tại, và đừng kìm hãm mình trong biên giới quốc gia. Tương lai thuộc về các bạn, và thế giới này cũng vậy.

[31]. *Phần thưởng của phần thưởng*

Những năm đầu của ở Daewoo, tôi nhận được rất nhiều phần thưởng, và những phần thưởng đó chính là biểu tượng của sự công nhận xã hội. Trong khi phần thưởng là một hình thức tôn vinh thì chúng cũng là một dạng trói buộc: Vì phần thưởng, vì danh tiếng là người giành được phần thưởng, và vì các bạn muốn chứng minh năng lực đáng được thưởng của mình, một khi các bạn đã nhận được phần thưởng các bạn sẽ không còn lựa chọn nào khác ngoài việc nỗ lực hơn nữa.

Đó là những gì tôi đã làm, bởi vì tôi không muốn phản bội niềm tin và sự tin tưởng mà xã hội đã dành cho tôi. Tôi làm việc chăm chỉ gấp đôi, và Daewoo ngày nay chính là kết quả của nỗ lực ấy. Qua kinh nghiệm của mình, tôi tin

ràng càng có nhiều phần thưởng càng tốt. Chúng dẫn người ta tới những tầm cao hơn nữa.

Người Hàn Quốc không hào phóng cho lắm trong chuyện vỗ tay, ca ngợi và trao thưởng. Chẳng hạn, khi tới Hoa Kỳ hoặc châu Âu để diễn thuyết, tôi luôn nhận được những tràng vỗ tay và rất nhiều cái bắt tay. Có lúc, công đoạn bắt tay còn dài hơn chính bài phát biểu, và đôi khi, tôi thậm chí còn nhận được rất nhiều thư từ của người hâm mộ. Nhưng nếu tôi cũng có bài phát biểu như thế tại Hàn Quốc, thường không có những phản ứng như vậy.

Khi nói chuyện ở nước ngoài, tôi nhận được sự tán thưởng như thế không phải bởi vì tôi đã đưa ra điều gì đó ở đẳng cấp Bài phát biểu Gettysburg của Abraham Lincoln. Tôi có được sự tán thưởng đó bởi vì người nước ngoài sống trong một bầu không khí xã hội đã quen với việc ca tụng và hoan nghênh người khác. Tiếc thay, ở Hàn Quốc không như vậy.

Người ta cảm thấy vui khi giành được một phần thưởng nhỏ, và lẽ tự nhiên, người ta thích được nghe những lời khen và ca ngợi. Do niềm tự hào gắn với việc giành được một giải thưởng, người chiến thắng có động cơ để cố gắng hơn và làm tốt hơn nữa. Như tôi đã nói, các bạn không thể phản bội niềm tin và sự nhìn nhận mà mọi người dành cho các bạn.

Các bạn có thể thay đổi toàn bộ cuộc sống của một người bằng việc trao cho họ phần thưởng. Cho nên, vì mục đích giáo dục, nếu không nói là mục đích khác, tôi cảm thấy rằng chúng ta phải trao tặng rất nhiều phần thưởng và giải thưởng bởi vì có nhu cầu đánh thức tầm quan trọng của danh tiếng trong lòng mỗi người. Niềm tự hào của việc được xã hội công nhận và bất kỳ danh tiếng nào đi cùng với nó đều sẽ dẫn dắt một người tới chỗ nỗ lực phấn đấu vì một cuộc sống với những thành tích cao hơn. Nếu các bạn nghi ngờ điều đó, và muốn có ai đó khẳng định điều đó cho các bạn thì tôi sẽ rất hân hạnh được làm thế.

[32]. *Chẳng ai ăn ngay trên sàn nhà*

Mọi người và mọi thứ đều có chỗ trong cuộc sống.

Chỉ có trật tự và hòa bình khi mọi thứ ở đúng vị trí của nó. Khi mọi thứ không đúng, sẽ có sự hỗn loạn và rối loạn. Hãy nghĩ đến điều này – mọi thứ sẽ thế nào nếu mắt của bạn lại ở vị trí của mũi, tai của bạn lại ở mồm và mồm lại ở mắt? Mắt của bạn ở đó bởi vì chúng phải như vậy, và mũi cùng mồm của các bạn cũng vậy. Đó là bình thường, và các cơ quan được hài hòa. Có sự bình yên, hài hòa và trật tự khi mọi thứ ở đúng vị trí.

Chúng ta có thức ăn là điều rất quan trọng, bởi vì chúng ta phải ăn. Nhưng, lấy ví dụ, cơm phải ở trong bát để ăn. Không ai ăn cơm đổ trên sàn bởi vì một khi cơm đã rơi xuống sàn thì không thể ăn được nữa. Nếu cơm được ăn từ trong bát thì nó trở thành nguồn năng lượng cho con người. Nhưng nếu nó rơi xuống sàn thì nó sẽ bị loại bỏ cùng với rác thải.

Cho nên mọi thứ phải ở đúng vị trí của nó; nếu không như vậy, sẽ có rắc rối. Mọi vấn đề nảy sinh khi các bạn không làm những gì các bạn cần làm. Sinh viên phải là sinh viên, phụ huynh phải là phụ huynh, vợ chồng phải là vợ chồng, nhân viên phải là nhân viên, và doanh nhân phải là doanh nhân; các vấn đề xã hội nảy sinh khi mọi người không là chính mình.

Trong chiến dịch quảng cáo nội địa nhân dịp năm mới của chúng tôi vào năm 1988, chúng tôi chạy một quảng cáo cho Daewoo, nhấn mạnh đến tầm quan trọng của việc quay trở về đúng vị trí thích hợp của các bạn. Nội dung đại loại như thế này:

“Đón năm mới, tất cả chúng ta cần là chính mình:

Người lớn là người lớn, vợ là vợ, người già là người già,

Thanh niên là thanh niên, nhân viên là nhân viên, giáo viên là giáo viên,

Người kiếm tiền là người kiếm tiền, người tiêu tiền là người tiêu tiền.

Bởi vì chúng ta biết rằng mọi thứ trên thế giới có vị trí của nó và vị trí đó là nơi vốn dĩ của nó.

Nhận ra rằng chúng ta là gì bằng việc ở đúng vị trí,

Và khám phá chúng ta là ai bằng việc ở đúng vị trí,

Tất cả chúng ta sẽ có một cuộc sống hợp lý,

Tất cả chúng ta sẽ trở thành những người Hàn Quốc hợp lý,

Và tất cả chúng ta sẽ trở thành những công dân đáng kính của thế giới.”

Tất cả chúng ta phải làm những gì chúng ta cần làm nếu chúng ta muốn và mong có sự phát triển và ổn định xã hội. Công nhân không nên rời bỏ chỗ làm và những người không phải công nhân không nên giành chỗ của họ. Nguyên tắc tương tự cũng áp dụng cho sinh viên, binh sĩ, phụ huynh và vợ chồng.

Chính sách nhân sự của chúng tôi dựa trên việc đặt đúng người vào đúng vị trí, điều này rất quan trọng để làm cho công ty vận hành suôn sẻ. Mọi người được bố trí theo đúng năng lực và khả năng của mình, cho nên việc thăng vượt cấp là điều bất thường với chúng tôi. Nhưng vì có sự khác biệt về năng lực nên một số người tiến nhanh hơn những người khác trên nấc thang của doanh nghiệp.

Đặt đúng người vào đúng chỗ là nhiệm vụ quan trọng nhất của bộ phận nhân sự, và thậm chí cho tới vài năm trước, tôi vẫn phải đích thân làm nhiệm vụ lựa chọn các quản đốc. Giờ đây, các chủ tịch công ty đã hiểu chính sách của tôi và họ trực tiếp làm việc đó.

Có một bài hát rất thịnh hành như thế này “Xoay tròn, xoay tròn, ghế xoay tròn và nó thuộc về bất kỳ ai ngồi lên nó...” Tuy nhiên, không phải như vậy. Mỗi cái ghế có chủ nhân của nó, và đó phải là người nên ngồi vào đó và đảm

nhận công việc đi kèm với vị trí ấy. Đây là những gì thích hợp. Sẽ có rắc rối khi ai đó không thuộc về vị trí đó lại ngồi vào chỗ và hoặc là không gánh vác công việc hoặc không làm đến nơi đến chốn. Tất cả mọi người đều có chỗ của mình, và khi mọi người ở đúng vị trí, xã hội sẽ vận hành suôn sẻ. Nó sẽ rất lành mạnh, mọi thứ yên ổn và vận hành trôi chảy.

Các bạn có thể dễ dàng hiểu những gì tôi đang nói bằng cách nghĩ đến môn bóng chày. Mỗi đội có một cầu thủ ném bóng, một cầu thủ bắt bóng, các cầu thủ chặn bóng trong sân và các cầu thủ chặn bóng ngoài sân. Mỗi cầu thủ có vị trí của mình và có trách nhiệm nhất định gắn liền với vị trí ấy. Liệu một đội bóng chày có thể chơi được một trận đấu tử tế khi cầu thủ chặn bóng cánh phải rời bỏ vị trí của mình để chơi ở vị trí du kích thủ (shortstop) và vệ thủ (baseman) thứ ba lại nhảy lên ném bóng không? Trong bóng chày không hề có vị trí tốt hay xấu, và không có vị trí nào kém quan trọng hơn vị trí nào. Du kích thủ là một vị trí tốt khi cầu thủ ở vị trí này chơi hết khả năng của mình, và tất cả các vị trí khác cũng vậy. Cả đội bóng thi đấu hiệu quả khi từng cầu thủ thi đấu tốt ở vị trí của mình.

Điều quan trọng là từng cầu thủ phải coi trọng vị trí của mình, cho dù đó là trong một đội bóng chày hay trong xã hội. Cũng như một cầu thủ bóng chày phải nỗ lực hết mức ở vị trí của mình để cả đội thi đấu thành công, mỗi người cũng phải nỗ lực hết mình để làm cho xã hội vận hành suôn sẻ. Mỗi chúng ta phải trở thành người cần thiết cho công việc của mình, thành người làm cho công việc đó trở thành vị trí cần đến mình và chỉ mình mà thôi. Công việc của các bạn không phải là công việc tùy tiện; các bạn không nên là người thật sự không cần đến, hay thậm chí tệ hơn nữa là biến thành người không nên có mặt ở đó.

Sinh viên nên dồn hết năng lực của mình cho việc học tập, và khi làm được như vậy, họ trở thành những người cần thiết. Một thầy giáo đảm nhận công việc của mình cùng với sự nhiệt tình và tận tâm chính là một người được cần đến. Một xã hội toàn những người đảm nhận những gì họ nên làm và làm

việc đó với khả năng tốt nhất của mình là một xã hội lành mạnh, hạnh phúc. Vấn đề nảy sinh khi người ta không làm những gì họ cần làm.

Cho nên các bạn cần đánh giá xem liệu các bạn có làm những gì các bạn cần làm hay không. Nếu các bạn không như vậy, thì đó chính là sự thiệt thòi cho xã hội bởi vì không ai có thể đảm nhận vị trí đáng ra thuộc về các bạn. Hãy quay trở lại với những gì các bạn cần làm; không ai có thể thay thế các bạn bởi vì mọi người đều có vị trí của mình.

Vị trí của các bạn đang chờ đợi các bạn.

[33]. *Lợi lộc và thành tích*

Tôi xin được trình bày về những gì tạo ra cuộc sống sung sướng.

Ngày nay, ở Hàn Quốc rất thịnh hành câu hỏi đại loại như cuộc sống có ổn không. Theo nhận thức của tôi thì trong xã hội Hàn Quốc đương đại, tiêu chuẩn quyết định xem liệu một người sống có sung sướng hay không chỉ dựa vào tài sản. Tôi vô cùng thất vọng khi thấy rằng chuẩn mực xã hội đối với việc sống sung sướng chỉ dựa trên chủ nghĩa vật chất.

Dĩ nhiên, con người cần sống sung sướng về mặt vật chất, nhưng theo như tôi nghĩ, tích lũy tài sản không thôi không làm nên cuộc sống sung sướng. Giàu có không nhất thiết đồng nghĩa với một cuộc sống sung sướng. Có một câu trả lời rất dễ cho lý do tại sao tôi lại nghĩ như vậy: Chất lượng của sự giàu sang quan trọng hơn số lượng, và thành quả quan trọng hơn lợi ích vật chất.

Có những doanh nhân điều hành doanh nghiệp chỉ để tích lũy tài sản cho bản thân mình, và đó là động cơ duy nhất của họ. Kết quả là, họ luôn lo lắng về giá trị của mình. Mặt khác, có những doanh nhân kinh doanh để hoàn thành công việc và chỉ hoàn thành công việc mà thôi, họ sống vì niềm vui và tình yêu từ quá trình hoàn thành công việc. Các bạn không thể phủ nhận rằng

mục đích của kinh doanh là kiếm ra tiền, nhưng tôi cảm thấy một công ty tồn tại không phải chỉ vì lợi nhuận.

Có những công ty tồn tại vì lợi nhuận và những công ty tồn tại vì thành tích, cũng có những cá nhân tồn tại vì lợi ích vật chất và có những cá nhân tồn tại vì thành quả. Ai trong số hai nhóm người này thật sự sống sung sướng hơn? Tôi có thể nói thẳng với các bạn một điều: Những người sống bám lấy tài sản của riêng mình sẽ chẳng bao giờ thấy hài lòng bởi vì họ có lòng tham không đáy. Loại lòng tham đó có thể khiến một người giàu có với 99 thứ giết chết những người chỉ có đúng một thứ chỉ để anh ta có đủ 100.

Tôi cũng dễ dàng nói rằng một số người chỉ sống vì sự giàu có của bản thân chẳng bao giờ có thể biết được niềm vui thật sự của cuộc sống bởi vì bản chất của lòng tham vật chất là không hề có giới hạn. Lấy ví dụ một người làm việc chăm chỉ một thời gian dài và cuối cùng mua được một căn nhà. Với việc mua căn nhà đó, anh ta trở nên giàu có hơn và thấy hạnh phúc một thời gian. Nhưng sau đó, anh ta bắt đầu thấy rằng có những căn nhà to hơn và đẹp hơn ở quanh mình, và bản chất lòng tham vật chất của con người là người đàn ông đó sẽ muốn một căn nhà to hơn và tốt hơn. Lòng tham là vô tận, và người đàn ông ấy sẽ chẳng bao giờ thấy hạnh phúc chừng nào anh ta còn loanh quanh với chuyện chiếm hữu. Một cuộc sống chỉ toàn bất mãn và tham lam thì không bao giờ có niềm vui. Tôi thật sự tin rằng mục đích của cuộc sống không thể tìm thấy trong việc tích lũy tài sản.

Khoe khoang số lượng tài sản các bạn có là việc làm hết sức ngu ngốc, bởi vì điều đó có nghĩa là các bạn chẳng có gì khác để khoe. Nếu có gì đó đáng tự hào về tài sản thì đó phải là chất lượng của những tài sản ấy và cách các bạn sử dụng chúng, chứ không phải số lượng. Một người tích góp cả đồng tài sản nhưng lại không biết cách sử dụng nó cho người khác thì vẫn là người nghèo, chứ không hề giàu có. Người có ít hơn nhưng biết cách sử dụng vì lợi ích của người khác mới là người giàu có thật sự. Cho nên tôi cảm thấy rằng một người thật sự giàu có hay không tùy thuộc vào việc người ấy sử dụng những gì mình có như thế nào.

Tiến xa thêm một bước nữa, các bạn đừng bao giờ coi tiền bạc hay tài sản của mình là của riêng mình. Nghĩ như vậy sẽ làm nảy sinh lòng tham cá nhân muốn được giàu có hơn nữa, một thứ tham lam không những không hề biết đến thỏa mãn mà cuối cùng còn dẫn tới hành vi vô đạo đức.

Thiên Chúa giáo có nói về “ý thức quản lý,” rằng bất kỳ điều gì các bạn có trong cuộc đời này không phải là của bạn mà là thứ bạn được giao cho. Điều này kèm theo nó trách nhiệm chăm chút cho những gì bạn có và sử dụng nó một cách thích hợp vì người khác. Tôi rất thích cái ý thức quản lý này.

Con người vốn rất hạn chế ở chỗ, thậm chí nếu tất cả nhân loại chết đi thì vũ trụ này vẫn tiếp tục tồn tại mãi mãi. Và những gì các bạn trân trọng, coi là của mình mãi mãi sẽ lại thuộc về ai đó khác sau khi các bạn chết. Cho nên các bạn cần khiêm nhường trước những quy luật tuyệt đối của tự nhiên.

Nói một cách khác, tài sản là sự khởi đầu của khổ ải và sầu não. Đó là lý do vì sao Phật giáo nhấn mạnh đến vô luyện và vô sản như là cách để có được tự do thật sự.

Mặc dù tôi là lãnh đạo một tập đoàn lớn, nhưng tôi không hề quan tâm đến tài sản. Những người nghĩ rằng một doanh nhân điều hành một tập đoàn xuất phát từ lòng tham đối với tài sản sẽ chẳng bao giờ có thể hiểu được niềm vui thuần túy của việc hoàn thành mục tiêu tạo dựng thành công một doanh nghiệp lớn hoặc kinh doanh quy mô lớn. Họ sẽ coi tôi, người có suy nghĩ rằng một ngày 24 tiếng là quá ngắn ngủi, như một kẻ ngu ngốc nếu như tôi không hề làm tất cả những việc này vì sự giàu có của riêng mình.

Nhưng trên thực tế, tôi không làm việc như một thằng điên chỉ để kiếm vài xu quèn. Tôi là kẻ ham công tiếc việc để có được niềm vui thuần túy của việc hoàn thành mục tiêu. Sự giàu có và tài sản có thể chẳng bao giờ so sánh được với niềm vui hoàn thành mục tiêu gắn với việc điều hành một tập đoàn. Những gì thúc đẩy tôi làm việc chăm chỉ hơn nữa chính là những điều như niềm vui làm được những gì mà mọi người đều nói là không thể và niềm vui

giành được một hợp đồng với một sản phẩm tốt hơn trên thị trường quốc tế. Những thứ này đem lại ý nghĩa cho cuộc sống của tôi và là nguồn sức mạnh đằng sau nỗ lực làm việc không ngừng nghỉ của tôi.

Cho dù các bạn có bao nhiêu tiền thì các bạn cũng không thể sở hữu mọi thứ – có những giới hạn đối với tài sản. Cho nên tôi không muốn được ghi nhớ như một người kiếm tiền. Với tôi, điều đó là một sự sỉ nhục hơn là một lời khen tặng. Điều đó có nghĩa là chẳng còn gì khác đáng nói về tôi với tư cách một con người. Tôi muốn được ghi nhớ như một người hoàn thành nhiệm vụ.

Bởi vì tôi tin rằng thành tích mới là vĩnh cửu.

[34]. *Nhóm thiểu số sáng tạo*

Ngày nay, Hoa Kỳ đôi khi bị xem là một gã khổng lồ đang xuống dốc. Đạo đức suy thoái, truyền thống chăm chỉ làm việc và sống ngay thật của Thanh giáo đã bị mai một cả một thời gian dài. Bạo lực, tội ác và ma túy đang hủy hoại nhân cách con người, và nhiều thanh niên đang mải mê dành một phần lớn cuộc đời mình tìm kiếm những thứ đáng sợ.

Tuy nhiên, trong bối cảnh như vậy, vẫn có những người học tập chăm chỉ và đắm mình vào nghiên cứu vì một ngày mai tươi sáng hơn, những người đang đổ mồ hôi sôi nước mắt nỗ lực để sự phát triển và tiến bộ vĩ đại của nước Mỹ sẽ không hoài phí. Tôi nghĩ nhóm thiểu số này sẽ dẫn dắt xã hội Mỹ.

Chúng ta không nên bị đánh lừa bởi con số, vì chúng chỉ nói cho chúng ta biết về số lượng, và đó là hạn chế của chúng. Chẳng hạn, nếu các bạn có 100 con lợn và 1 con người, bản thân các con số chỉ cho bạn thấy rằng có 100 so với 1. Như vậy con số có thể lừa dối. Chúng không nói cho các bạn biết sức mạnh của nhóm thiểu số.

Arnold Toynbee nhắc đến những người đóng góp cho nền văn minh như là nhóm thiểu số những người sáng tạo, một nhóm thiểu số rất nhỏ bé. Nhưng

ảnh hưởng của họ không thể chỉ được quyết định bởi số lượng; ảnh hưởng của họ được quyết định bởi sức sáng tạo. Chính những cảm hứng đầy sáng tạo của nhóm thiểu số nhỏ bé này làm cho nhóm đa số thiếu sáng tạo phải tham gia vào quá trình phát triển của lịch sử. Làm như vậy không chỉ là quyền của nhóm thiểu số sáng tạo, đó còn là nghĩa vụ và trách nhiệm của họ; xã hội và lịch sử không thể tiến bộ nếu thiếu những đóng góp của họ. Những người này có nghĩa vụ làm cho nhóm đa số thiếu sáng tạo phải thay đổi và làm cho lịch sử tiến lên. Nếu họ không làm như vậy, họ sẽ dẫn đến sự chấm hết của một xã hội hoặc một nền văn minh.

Kìm hãm sức sáng tạo của nhóm thiểu số này cũng đồng nghĩa với sự sụp đổ của một xã hội hoặc nền văn minh. Khi năng lực sáng tạo không được sử dụng vì sự tiến bộ xã hội, khi nhóm thiểu số sáng tạo trở thành nhóm thiểu số bị kiểm soát, xã hội của họ sẽ bị cuốn vào diệt vong. Nếu các nhà lãnh đạo rơi vào hưởng lạc và lười biếng thì cảm hứng sáng tạo và tinh thần đương đầu sẽ biến mất, và sự sụp đổ bắt đầu lan ra. Ngày nay, chúng ta có thể dễ dàng thấy những ví dụ về những gì Toynbee nhìn nhận.

Các bạn phải trở thành những con người sáng tạo, những con người sẽ làm việc một cách sáng tạo vì sự phát triển, tiến bộ và hạnh phúc của xã hội và nhân loại. Các bạn có thể sẽ đặt câu hỏi làm cách nào các bạn thực hiện được điều này, làm cách nào các bạn trở thành những con người sáng tạo, những thành viên của nhóm thiểu số sáng tạo. Chà, trước hết, tôi xin nói với các bạn những gì các bạn không nên làm. Các bạn không nên trở thành những kẻ cơ hội cũng không nên làm những kẻ bàng quan. Các bạn cũng không nên trở thành kẻ có tư tưởng chủ bại.

Những gì các bạn phải có là một tầm nhìn rộng mở về những gì các bạn có thể làm cho đất nước và nhân dân, và hơn nữa là những gì các bạn có thể đóng góp cho lịch sử nhân loại.

Từ rất, rất lâu về trước, người Do Thái rời bỏ Ai Cập và mất 40 năm lang thang tìm kiếm Miền đất hứa. Họ tiến về mảnh đất Canaan, vì đó là vùng đất

được Chúa ban phước, Miền đất hứa. Tuy nhiên, mảnh đất ấy đã bị chiếm đóng, cho nên người Do Thái cử một nhóm 12 người đi thăm dò tình hình của người Canaan. Khi họ trở về, 10 trong số 12 người lắc đầu, nói rằng không thể chiếm được mảnh đất đó. Những cư dân ở đó cao lớn hơn người Do Thái và họ có thành trì vững vàng. Cả 10 người không nhìn ra cách gì để người Do Thái có thể thắng trận.

Tuy nhiên, hai người còn lại trong số 12 người không đồng ý. Họ nói rằng người Do Thái không có gì phải sợ, vì đó là miền đất mà Chúa trời đã hứa trao cho họ. Những người này bị áp đảo về số lượng, chỉ có 2 so với 10. Cho nên nếu quyết định xâm chiếm được đưa ra theo nguyên tắc số đông, thì người Do Thái sẽ chẳng bao giờ tiến được. Nhưng dựa trên những lập luận của nhóm thiểu số 2 người, người Do Thái quyết định cứ tiếp tục kế hoạch của họ, và họ thành công. Điều này chứng minh cho chúng ta thấy rằng nguyên tắc đa số không phải lúc nào cũng làm nên lịch sử. Tinh thần dám đương đầu của nhóm thiểu số đã dẫn người Do Thái đến được Miền đất hứa.

Nhóm thiểu số sáng tạo phải quyết đoán. Họ là những người giữ gìn ngọn lửa hy vọng và lạc quan ngay cả khi tuyệt vọng và bấp bênh. Nhóm thiểu số sáng tạo tin vào sự phát triển của lịch sử, và họ tăng thêm động lực tiến bộ và phát triển cho bánh xe lịch sử.

Xã hội của chúng ta ngày nay đòi hỏi tinh thần sáng tạo và dám đương đầu, và tôi hy vọng các bạn sẽ tham gia vào nhóm thiểu số sáng tạo, có trách nhiệm vì lợi ích của quốc gia, vì nhân loại và vì lịch sử. Tất cả tùy thuộc vào chính các bạn.

[35]. *Những hiểm họa của thói tự mãn*

Tuổi trẻ tràn trề tinh thần đương đầu với hiện trạng và táo bạo dám thử những gì không thể. Đây là những gì làm cho tuổi trẻ trở nên đáng giá, và tinh thần như vậy bảo đảm cho sức trẻ.

Tuổi trẻ không sợ thất bại. Những người sợ thất bại và những người chấp nhận hiện trạng đều đánh mất tuổi trẻ của mình, cho dù họ ở độ tuổi nào. Nhưng những người hành động một cách trẻ trung, những người tràn đầy tinh thần dám đương đầu và mạo hiểm với tương lai là những người trẻ trung bất kể tuổi tác của họ.

Thanh niên tạo ra thế giới ngày mai, họ định hình lên cái ngày mai đó thông qua tinh thần đương đầu và táo bạo của họ. Vì họ chẳng có gì để nhìn lại nên họ nhìn thẳng về tương lai; và vì họ chẳng có gì để nhìn xuống nên họ nhìn lên. Họ chẳng có gì để mất, cho nên họ không phải lo lắng. Vì họ trẻ trung nên họ không biết sợ và tràn đầy sinh lực. Họ không bị ràng buộc bởi sự ổn định hay duy trì hiện trạng. Nếu họ đánh mất sự táo bạo để có sự ổn định và ngại đương đầu với hiện trạng thì họ đang đánh mất tuổi trẻ của mình. Thanh niên nghĩ về tương lai đầy hứa hẹn và thành công, và họ không có thời gian lo lắng về những mất mát và thất bại có thể xảy ra. Nghĩ đến sự bình yên và thoải mái, và chỉ biết duy trì hiện trạng chính là những dấu hiệu của một tuổi trẻ đang phai tàn.

* * *

Những nhân viên mới của công ty tràn trề quyết tâm và nhiệt tình với công việc là điều rất tự nhiên. Họ phải đầu tư tuổi trẻ của mình để tạo ra một ngày mai tươi sáng hơn. Họ phải học tập chăm chỉ, dám đương đầu và tự phát triển bản thân. Và kết quả của những nỗ lực như vậy là sự thăng tiến và gia tăng về tài sản. Đó là những phần thưởng đương nhiên của việc đầu tư sức sống tuổi trẻ.

Tuy nhiên, tôi nhìn thấy một vài ví dụ trong đó những thanh niên ấy trở nên thỏa mãn một khi họ đạt đến cấp độ lãnh đạo. Những người như vậy ngừng học tập, ngừng đương đầu, và không còn để tâm tới sự tự phát triển bản thân nữa. Họ rơi vào hội chứng phù hợp và dường như chỉ chăm chăm giữ rịt lấy số tài sản mà họ tích lũy được. Họ nghĩ họ làm ra nó, cho nên họ làm một khối lượng công việc phù hợp, cử xử đúng mực và nghỉ ngơi. Điều này thật

quá tệ hại, ở chỗ dường như họ không nhận thức được rằng họ đang làm hư hỏng chính mình bằng cung cách thỏa mãn đó.

Đừng bao giờ nên có lúc nào đó các bạn nghĩ hoặc nói “Cuối cùng thì mình cũng đã làm được!” Cảm thấy thỏa mãn vì đã đạt được mục tiêu là khoảnh khắc nguy hiểm nhất. Nếu đạt được một mục tiêu, các bạn phải đặt ra một mục tiêu cao hơn. Các bạn phải nghĩ theo khía cạnh không bao giờ thật sự đạt tới mục tiêu cuối cùng.

Chẳng hạn, có thể có một số bạn sinh viên đặt mục tiêu trở thành một trong những sinh viên xuất sắc nhất lớp, vì vậy, các bạn học hành chăm chỉ và đạt được mục tiêu đó. Tuy nhiên, điều đó không có nghĩa là các bạn ngồi với cảm giác thỏa mãn và hài lòng. Các bạn phải đặt ra mục tiêu khác, trở thành sinh viên xuất sắc nhất. Và một khi các bạn làm được điều đó, các bạn có nên ngồi với cảm giác hài lòng và tự hào không? Không, các bạn phải đặt mục tiêu khác, đạt điểm tuyệt đối trong tất cả môn học chẳng hạn.

Trở thành sinh viên xuất sắc nhất không hề dễ dàng, cho nên các bạn phải cố gắng nỗ lực hết mình để đạt được mục tiêu đó. Nhưng duy trì được vị trí sinh viên đứng đầu thậm chí còn khó hơn là trở thành sinh viên đứng đầu, bởi vì rất dễ bị rơi vào cái bẫy thỏa mãn; bạn chưa kịp nhận ra thì bạn đã không còn là sinh viên dẫn đầu nữa rồi. Những người khác đã đuổi kịp bạn.

Cuộc sống phát triển nhờ hành động và hành động là bằng chứng của sự tồn tại. Vận động là điều kiện của cuộc sống, và hành động là bằng chứng cho thấy bạn là một sinh vật sống. Tĩnh vật không hề vận động và nếu bạn không vận động có nghĩa là bạn tĩnh tại.

Khi tuổi trẻ đánh mất tinh thần đương đầu và táo bạo thì không còn hy vọng nữa, và điều này đúng ở cả cấp độ cá nhân, doanh nghiệp và tập thể. Thiếu sức sống như vậy ở mọi cấp độ đều báo hiệu cái chết. Khi sức sống tuổi trẻ và hy vọng bị mất đi, cho dù là ở cấp độ cá nhân, doanh nghiệp, tập thể hay quốc gia thì khi đó, điều duy nhất cần làm là chuẩn bị một đám tang.

Nếu các bạn để ý, một số người và một số công ty già đi rất nhanh. Có lần tôi gặp chủ tịch một công ty sản xuất phụ tùng nhỏ có quan hệ làm ăn. Tôi khá giật mình khi thấy rằng vị chủ tịch đó chẳng biết gì về những sản phẩm của mình. Quản đốc nhà máy phải giải thích mọi thứ cho tôi. Chà, tôi bỏ qua chuyện đó. Nhưng tôi bắt đầu cảm thấy buồn khi nhận thấy chiếc xe hơi của vị chủ tịch lớn hơn và đẹp hơn xe của tôi. Điều đó làm cho tôi nhận ra rằng tôi không thể mong chờ gì ở tương lai của công ty này, bởi vì vị chủ tịch công ty hoàn toàn chỉ chú tâm vào những tiện nghi của hiện tại và không hề có tầm nhìn cho tương lai. Ông ấy thỏa mãn. Tôi luôn nhận thức rằng tâm lý thỏa mãn và tự mãn báo hiệu sự chấm dứt của mọi thứ.

Hãy nhớ rằng tự mãn khi còn thanh niên sẽ dẫn tới thất bại. Sự tầm thường và sự phù hợp là những cám dỗ các bạn phải tránh. Hãy sử dụng sức mạnh của các bạn, hãy đương đầu với mọi thứ bằng tinh thần của một sự khởi đầu mới. Hãy luôn ghi nhớ rằng các bạn chưa đạt được mục tiêu của mình, và giống như tuổi trẻ của mình, hãy dành cho mọi thứ toàn bộ nhiệt huyết và sức sống của các bạn. Tương lai thuộc về các bạn.

[36]. *Nông dân và tá điền*

Những ai lớn lên ở thành phố sẽ không biết được điều này, nhưng có một loại cỏ mọc cùng với lúa, cho nên ở nông thôn, người ta phải nhổ cỏ trên cánh đồng để lúa có thể mọc.

Nông dân sẽ bảo tá điền đi nhổ cỏ trên cánh đồng, và tá điền sẽ đi và làm việc cả ngày. Nhưng nếu người nông dân đi thăm xuống vào ngày hôm sau, người đó sẽ vẫn thấy cỏ. Ông ấy có thể cử tá điền đi hết lần này đến lần khác, nhưng vẫn sẽ luôn có cỏ mọc cho tới khi người nông dân phải đích thân ra và nhổ cỏ.

Tại sao lại như vậy? Bởi vì người nông dân, vốn là chủ ruộng lúa, rất quan tâm đến đất đai của mình. Nhưng người tá điền thì không có mối quan tâm đó vì đó không phải là đất của anh ta.

Vì người nông dân là chủ, ông ấy chủ động làm mọi cách để chăm chút cho đất đai của mình. Ông ấy không tự hỏi mình tại sao ông ấy phải đi làm mọi việc khi mà những người khác không chịu làm. Ông ấy biết mình phải làm gì mà không cần ai nói với ông ấy. Tuy nhiên, người tá điền thì không tìm việc để làm. Nếu không ai bảo anh ta phải làm gì thì anh ta không làm gì cả. Anh ta mặc kệ mọi việc.

Cho nên các bạn thấy sự khác biệt trong suy nghĩ của một chủ ruộng và một tá điền. Nếu nghiên cứu kỹ sự suy tàn của các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa ngày nay, chúng ta có thể thấy rằng có rất nhiều điều liên quan đến những suy nghĩ mà tôi đang nói đến: Hầu hết mọi người đều là tá điền.

Nếu nhìn ra xung quanh, các bạn sẽ thấy rằng có những người không chỉ làm những gì họ phải làm mà còn làm cho người khác mà không cần phải bảo. Mặt khác, các bạn cũng sẽ thấy rằng có những người không làm công việc của mình trừ khi được bảo, nói gì đến làm công việc của người khác. Một lần nữa, có thể thấy sự khác biệt trong tư duy người làm chủ và tư duy tá điền.

Các bạn cần phải luôn làm việc và sống với tư duy của một người chủ. Người có tư duy như vậy không ngại hoàn cảnh. Người đó sáng tạo, người đó đương đầu với mọi việc và người đó tràn đầy quyết tâm. Những nhân viên làm việc với tư duy làm chủ này giúp cho công ty thành công. Nhưng có những người có tư duy tá điền, tự thấy kiếm đồng lương mỗi tháng bằng việc chỉ làm những gì được cấp trên bảo đã là đủ. Và có lẽ họ làm việc đó rất tích cực. Nhưng công ty sẽ chẳng bao giờ thành công, và thái độ như thế ảnh hưởng không chỉ tới cuộc sống gia đình mà còn tới sự phát triển của quốc gia nữa.

Khoảng mười năm về trước, vào một ngày hè nóng nực, ngay sau khi lần đầu tiên chúng tôi bắt đầu những dự án xây dựng quốc tế, tôi nhìn thấy một đoàn người rất dài đứng bên ngoài khi tôi xuất hiện. Tình hình lúc đó trông không hề thân thiện chút nào, và trên đường trở lại công ty, tôi nhận thấy hầu

hết những người đó là phụ nữ, một số người thậm chí còn cõng theo cả trẻ con trên lưng. Tất cả mọi người đều mồ hôi đầm đìa dưới cái nóng mùa hè. Tôi hỏi có chuyện gì xảy ra, và tôi được báo lại rằng họ là người thân của những công nhân đang làm việc ở nước ngoài.

Tất cả những người thân này đang đứng dưới ánh nắng chói chang, nhưng những quan chức được giao nhiệm vụ dàn xếp với họ thì đang ngồi mát mẻ và thoải mái trong phòng điều hòa. Cảm thấy tội nghiệp cho những người phụ nữ và trẻ em dưới nắng ngoài kia, vì nói cho cùng họ cũng là thành viên của gia đình Daewoo, tôi bảo nhân viên văn phòng giải quyết mọi việc, và tôi nghiêm khắc phê bình nhân viên phụ trách văn phòng. Tôi hỏi giám đốc văn phòng liệu anh ta có thể ra ngoài và đứng dưới nắng chỉ năm phút không.

Lý do bào chữa của anh ta là văn phòng quá nhỏ, không chứa nổi tất cả những người ngoài kia, nhưng tôi thấy điều đó là không thể chấp nhận được. Trách nhiệm không có chỗ cho bao biện. Nếu anh chàng giám đốc đó nghĩ công ty như là của mình và nghĩ những người đứng ngoài kia trên thực tế là thành viên của công ty thì anh ta đã nghĩ ra được biện pháp gì đó. Đánh giá của tôi là không gì có thể bào chữa cho việc để nhiều người phải phơi mình dưới ánh nắng gay gắt lâu như vậy.

Một trong những điều tệ hại nhất trên thế giới là thờ ơ. Nếu các bạn chỉ toàn bao biện và không có ý thức sở hữu mà tôi vừa nói đến, khi đó, các bạn dễ dàng rơi vào sự tầm thường và sự dửng dưng của một kẻ quan sát, một kẻ bàng quan. Tiếc thay, một số người đang nói đến xu hướng này như là “thời đại của những kẻ bàng quan.”

Một người chủ, giống như người nông dân, không chỉ đứng nhìn – ông ấy phải hành động. Cho nên tất cả các bạn phải phát triển tư duy làm chủ này. Các bạn phải trở thành người nông dân chứ không phải tá điền. Làm như vậy, các bạn sẽ trở thành tấm gương cho những người khác và có thể theo đuổi được những gì các bạn phải làm. Các bạn phải nghĩ rằng mình là người

duy nhất có thể làm công việc của mình, rằng các bạn rất cần cho công việc của mình. Có như vậy, các bạn mới trở nên hạnh phúc và đồng thời cải thiện được năng lực của mình. Nếu không làm được như vậy, các bạn sẽ không bao giờ hạnh phúc và năng lực của các bạn sẽ không thể tăng lên.

Chẳng hạn, các bạn sẽ thấy rằng những sinh viên đứng đầu không chỉ thực hành nhiều, lặp lại nhiều mà họ còn sử dụng tất cả thời gian dư thừa của mình để học tập. Và vì họ làm việc đó cho chính họ nên họ thấy hạnh phúc hơn khi học hành và năng lực của họ tự động tăng lên. Tuy nhiên, điều này không đúng với những sinh viên kém. Họ không ngồi yên học hành cho bản thân. Họ phải ép mình làm bài tập, và một số sinh viên thậm chí còn không hề làm bài tập. Chắc chắn, không có sinh viên nào thích thú học hành nếu bị ép phải làm việc đó. Những sinh viên bị ép phải học đều không học tốt và kết quả là không thể nâng cao năng lực của mình.

Không ai có thể sống cuộc sống thay cho bạn – tất cả là chính bạn. Cuộc sống của các bạn tùy thuộc vào sự tự tin của chính bạn, bởi vì các bạn không thể trao gửi nó cho bất kỳ ai khác. Tôi hy vọng rằng các bạn sẽ không dại dột đánh mất ý thức làm chủ của mình và trở thành những “tá điền.” Hãy trở thành chủ nhân của chính mình, ông chủ của chính mình, và hãy sống theo cách đó.

[37]. *Ai sẽ đánh thức thiên tài đang ngủ say?*

Có lẽ các bạn đã nghe nói về câu chuyện một bà mẹ yếu ớt nâng bổng cả một chiếc xe hơi để cứu con trai mình bị kẹt bên dưới. Đây là một ví dụ có thật về những sức mạnh tiềm tàng to lớn của chúng ta. Con người sở hữu những khả năng kỳ diệu, nhưng vì những khả năng này thường tiềm ẩn sâu trong chúng ta nên chúng ta thường không nhận ra chúng. Những người khám phá được tiềm năng này đều thành công, trong khi những người không làm được thì chỉ có một cuộc sống bình thường. Một báo cáo cho thấy rằng con người chúng ta chỉ sử dụng khoảng 15% tiềm năng thật sự của mình. Nếu chúng ta sử dụng 20% thì tất cả chúng ta đều đã là thiên tài, và nếu

chúng ta sử dụng được 30% thì có thể chúng ta đều là những anh hùng vĩ đại.

Cho nên hoàn toàn công bằng khi nói rằng bất kỳ ai là một thiên tài hay người hùng đều đã phát huy được những năng lực tiềm ẩn của mình ở một mức độ lớn hơn hẳn người bình thường. Edison thường phải lặp đi lặp lại cùng một thí nghiệm 200 lần hoặc hơn nữa trước khi phát minh ra được cái gì đó. Ông trở thành một thiên tài bằng việc không ngừng phát huy tiềm năng của mình, bằng việc đánh thức thiên tài say ngủ bên trong.

Các bạn phải phát triển bản thân một cách sáng tạo. Triết gia người Pháp Henri Bergson từng nói rằng tạo ra sự tiến bộ là bản chất của cuộc sống. Tất cả sự sống đều phải phát triển một cách tích cực; điều đó thường được gọi là nguyên tắc của cuộc sống.

Cho nên các bạn phải không ngừng nhìn nhận sự tiến bộ của mình và cố gắng trở nên thông minh hơn, tài giỏi hơn và xuất sắc hơn. Các bạn phải hào phóng với người khác, nhưng nghiêm khắc với bản thân, và các bạn phải thận trọng đừng rơi vào những cái bẫy bao biện và thanh minh. Nếu các bạn nghĩ mình là kẻ nhút nhát, khi đó những người khác sẽ nghĩ về các bạn đúng như thế.

* * *

Tôi luôn lấy làm tiếc trước thực tế rằng tôi không được học hơn nữa ở đại học. Tôi có kế hoạch học tập ở nước ngoài nhưng hoàn cảnh thời đó không cho phép tôi, cho nên có lẽ, đó là lý do vì sao tôi vẫn cảm thấy rằng mình bỏ lỡ điều gì đó. Và tôi càng cảm thấy điều đó khi nhìn thấy những thiếu sót của mình lúc tôi đi khắp thế giới và gặp gỡ đủ mọi loại người. Chẳng hạn, sẽ là vấn đề nếu các bạn không biết nhiều về lịch sử và phong tục của một quốc gia khi làm ăn với một người nước ngoài.

Khi đi lại nhiều, các bạn không bao giờ biết người các bạn đang gặp có thể có niềm tin hoặc mối quan tâm tôn giáo nào, cho nên các bạn phải chuẩn bị

cho mọi tình huống có thể xảy ra. Nếu không, mọi việc có thể sẽ không suôn sẻ. Chẳng hạn, các bạn cần biết chút ít về Hồi giáo và Ấn Độ giáo, và chút ít về lịch sử của Sudan và Algeria. Là chủ tịch của một tập đoàn đòi hỏi nhiều thứ hơn là các bạn tưởng, như tôi đã học được từ chính những chuyến đi của mình.

Vì những lý do xã hội, tôn giáo và lịch sử, thỉnh thoảng tôi lại mời các giáo sư đại học đi cùng mình trong các chuyến đi để họ có thể giới thiệu sơ lược cho tôi trên máy bay về quốc gia mà tôi sắp đến thăm. Tiếc thay, đây là lúc duy nhất tôi phải học những điều như vậy. Những bài giảng văn tắt này mở mang kiến thức của tôi về lịch sử, hoàn cảnh xã hội, các sự kiện gần đây và các khía cạnh khác của những quốc gia này mà nếu không có thì tôi không thể học được. Dĩ nhiên, việc đó cũng giống như ngắm cảnh trên một chuyến tàu đang chạy, nhưng nó tiếp sinh lực cho tôi và cho tôi thêm sức mạnh mới cũng như bổ sung kiến thức.

* * *

Người ta nói rằng thanh niên ngày nay quá bám lấy thực tế hiện tại, và tôi là một trong nhiều người lo lắng về xu hướng này. Nếu bó buộc với hiện tại, các bạn không có thời gian hay năng lượng để phát triển tiềm năng của mình cho tương lai. Tư duy “chui vào cửa” này đang hủy hoại tuổi trẻ. Và vô vàn những bài kiểm tra sẽ chẳng ích gì cho sự phát triển của các bạn, cho dù các bạn có đạt được 100 điểm. Không có lấy mấy may sáng tạo trong điểm số 100 đó. Những hình thức kiểm tra này làm chai cứng tiềm năng sáng tạo của các bạn. Thêm vào đó, những thanh niên bỏ ra hàng giờ đọc truyện tranh hoặc xem ti vi cuối cùng sẽ ngại ngùng cho bản thân. Họ chỉ tìm kiếm sự thỏa mãn chẳng từ đâu cả, họ trở nên thụ động, và họ không phát triển được tiềm năng của mình.

* * *

Giữ nguyên hiện trạng cũng giống như thoái lui; trong khi các bạn dấn chân tại chỗ thì những người khác đã vượt qua các bạn. Không hề phóng đại khi nói rằng tất cả chấm dứt với những người sống theo cách đó bởi vì người như vậy không có kỳ vọng gì cho sự phát triển thêm. Chỉ có những người liên tục phát triển bản thân và học hành một cách nghiêm túc mới có tiến bộ. Những thanh niên như vậy có gì đó để hướng về phía trước, và chúng tôi cần những thanh niên ấy.

Hãy nghiêm khắc với bản thân. Đừng bao giờ nghĩ rằng các bạn đã làm được, đừng bao giờ thỏa mãn với những gì các bạn đã làm. Hãy thúc đẩy chính mình trong cả quãng đời còn lại. Nếu không vận động, các bạn sẽ bị tê liệt, và không tiến bộ đồng nghĩa với thoái lui. Thực tế là những người trở thành thiên tài và anh hùng làm được như vậy vì họ phát huy được tiềm năng mà mỗi người trong số các bạn đều có. Cho nên hãy phát huy tiềm năng của mình đến mức tối đa, vì các bạn cũng có thể trở thành một thiên tài hay người hùng.

Hãy nhớ, các bạn có thể đánh thức được thiên tài đang ngủ say. Cho nên hãy làm điều đó.

Hồi kết

Hoàn thành tiềm năng của mình

Tuổi trẻ không chỉ là một giai đoạn đi từ thời niên thiếu đến tuổi trưởng thành, cho nên đừng nghĩ nó như một nhà ga giữa các trạm dừng chân. Không hề phóng đại khi nói rằng giai đoạn này sẽ quyết định chất lượng và hướng đi cho phần đời còn lại của các bạn.

Triển vọng mang theo nó cả được và mất, cả tích cực và tiêu cực, cả hy vọng và tuyệt vọng; và vì các bạn vẫn còn có khả năng rèn giũa nên cách các bạn sử dụng tuổi trẻ của mình sẽ quyết định con đường các bạn sẽ đi. Đây là lý do tại sao chúng tôi chú ý đến thanh niên. Là bậc cha chú của các bạn, là một doanh nhân quan tâm đến thanh niên, những người có trách nhiệm với tương lai đất nước, tôi muốn chia sẻ với các bạn những suy nghĩ của mình về tuổi trẻ bởi vì các bạn nắm giữ tiềm năng này.

Có ước mơ

Như tôi nói ở trước, lịch sử thuộc về những người dám ước mơ. Chỉ có những quốc gia có những người dám ước mơ, những người tìm cách biến ước mơ thành sự thật, và những người chia sẻ ước mơ mới có thể lãnh đạo lịch sử thế giới.

Ước mơ của các bạn phải trong trẻo và thanh sạch như nước suối. Và những ước mơ như vậy phải là những ước mơ lớn lao. Không có chỗ cho những thanh niên có những ước mơ ích kỷ, hẹp hòi. Các bạn phải mang theo cả vũ trụ bên mình trong tâm khảm, và những ước mơ của các bạn phải bao la như chính vũ trụ. Một triết gia từng nói rằng tuổi trẻ không có ước mơ thì cũng giống như tự sát về mặt tâm lý. Cho nên hãy mơ những giấc mơ trong trẻo, thanh sạch và lớn lao.

Suy nghĩ một cách sáng tạo

Lịch sử được dẫn dắt bởi những nhà tư tưởng sáng tạo và những con người sáng tạo. Một xã hội biết trân trọng sức sáng tạo và hiệu quả sẽ không bao giờ thất bại. Các bạn sở hữu sức mạnh của tư duy tích cực, cho nên các bạn cần luôn bắt đầu mọi việc một cách quyết đoán, tích cực – làm như vậy, các bạn sẽ dẫn đường.

Các bạn không nên suy nghĩ theo hướng thỏa mãn với niềm vui và sự lười biếng. Các bạn cần sẵn sàng dẫn dắt thế giới, và đôi mắt trẻ trung của các bạn cần nhìn cả tới tương lai lẫn ra thế giới, vì với các bạn tương lai và thế giới là một và giống nhau. Đừng làm kẻ đứng ngoài; các bạn cần có mong muốn trở thành những chủ nhân và thế hệ đi trước sẽ dành cho các bạn sự ủng hộ cần thiết để phát triển như vậy.

Cho nên hãy suy nghĩ một cách sáng tạo. Hãy tích cực và xốc vác, tạo ra một tương lai tươi đẹp hơn, và trở thành chủ nhân của một thế giới rộng lớn hơn.

Dám đương đầu

Lịch sử đi lên thông qua thách thức và lòng can đảm. Những người dám đương đầu đều thành công. Bởi vì các bạn còn trẻ, các bạn tràn đầy tự tin và nhờ sự tự tin này, các bạn rất can đảm. Tuổi trẻ rất thích mạo hiểm và không sợ thất bại. Một người bắt đầu mọi việc bằng sự sợ sệt thì đã đánh mất tuổi trẻ của mình. Các bạn nên bùng cháy cùng với ngọn lửa thành công. Các bạn phải liên tục phát triển bản thân và phấn đấu đạt tới những đỉnh cao lớn hơn để thỏa mãn những khát vọng thành công như vậy.

Tự tin, tinh thần đấu tranh, lòng can đảm, sự táo bạo, thành công, sức sống, tinh thần tiên phong, đam mê – tất cả những từ này thuộc về tuổi trẻ. Tuổi trẻ không có chỗ cho những từ như hèn nhát, yếu đuối, lười biếng, thất bại, tuyệt vọng, ngã lòng, khuất phục.

Cho nên hãy đương đầu, và đương đầu bằng sự can trường. Đừng sợ thất bại, và hãy đương đầu với cuộc sống bằng tất cả sức mạnh của các bạn.

Hy sinh

Lịch sử đi lên từ sự hy sinh. Một thế hệ phải hy sinh cho thế hệ tiếp theo phát triển.

Vì các bạn còn trẻ, các bạn phải có ý thức đầy đủ về bốn phận xã hội; nếu các bạn không có ý thức về bốn phận đối với xã hội, đất nước và thế hệ sau này, các bạn không còn trẻ trung nữa. Điều này thậm chí áp dụng cả cho thế hệ trẻ ở Hàn Quốc ngày nay. Chúng ta đang đứng ở ngưỡng cửa của một quốc gia tiên tiến bởi vì thế hệ tôi có ý thức về bốn phận và tinh thần hy sinh để dẫn dắt đất nước tới ngưỡng cửa này. Giờ đây, mọi việc tùy thuộc vào các bạn để đưa đất nước bước qua ngưỡng cửa ấy, nhưng nếu không có ý thức về bốn phận và sự hy sinh, các bạn sẽ chỉ ngồi trên ngưỡng cửa và không bao giờ vượt qua nó – và không ai muốn điều đó xảy ra.

Vì thế, hãy biến ý thức về bốn phận và sự hy sinh này trở thành của các bạn. Hãy có ý thức sâu sắc về sự hy sinh để đóng góp cho thế hệ tiếp theo.

Vị tha

Con người sinh ra để sống cùng nhau; không ai sống một mình cả. Thói tự kỷ trung tâm không hề tốt, cho nên các bạn đừng nhiễm những thiên kiến của thói tự kỷ trung tâm và lòng tham cá nhân. Hãy nghĩ cho tập thể trước khi nghĩ cho bản thân, và xem xét lợi ích chung trước khi xem xét lợi ích cá nhân. Tuổi trẻ hiểu rõ giá trị của niềm tin và lòng tin. Họ đi theo nét đẹp hợp tác và tình yêu. Họ duy trì những nguyên tắc cùng tồn tại và cùng phát triển. Họ quan tâm đến sự tồn tại chứ không phải chiếm hữu.

Thanh niên không phải là những người lánh đời và mơ mộng viễn vông, vì những nơi lánh đời không phải dành cho họ. Những nơi rộng rãi phóng khoáng thuộc về thanh niên, tay trong tay. Đây là lúc cái vẻ ngoài méo mó

của “cái tôi” trở thành “chúng ta” đích thực. Đừng bị nhiễm thói ích kỷ và lòng tham cá nhân. Hãy thẳng tiến vào tương lai cùng với niềm tin và tình yêu.

Là chính bản thân mình

Cho dù thế hệ tôi có thể đã phải cố gắng nhọc nhằn đến thế nào để được là chính mình thì điều đó cũng rất khó khăn do những nghĩa vụ gia đình và công việc. Có lúc, chúng tôi bị hoàn cảnh ép buộc phải nói và làm những điều chúng tôi không muốn. Nhưng các bạn thì không phải đối diện với tình trạng đó. Hãy bảo đảm rằng các bạn không bị trói buộc bởi xiềng xích. Hãy xem việc theo đuổi những gì các bạn thật sự muốn như là cách tốt nhất để được là chính mình, một thanh niên.

Khiêm tốn

Trưởng thành và phát triển có được từ học tập. Trưởng thành kết thúc vào lúc các bạn nghĩ mình thật sự quan trọng khi các bạn nghĩ mình biết được gì đó. Điều đó chấm dứt quá trình phát triển cũng như trưởng thành. Trưởng thành và phát triển nhờ biết khiêm tốn và cố gắng học tập nhiều hết mức.

Khi xương của bạn trở nên rắn chắc hơn thì đầu của bạn càng nên cúi thấp hơn. Chúng ta phải học hỏi rất nhiều từ những giọt mồ hôi trên trán người nông dân, từ vết dầu mỡ lem trên trang phục của công nhân nhà máy, từ tình cảm ấm áp của người mẹ chuẩn bị bữa sáng trong bóng tối trước bình minh. Hãy mở to mắt và tai trước những hình ảnh và âm thanh xung quanh các bạn, hãy khiêm tốn và hãy học tập chăm chỉ.

Chú thích

1. Andrew Carnegie (25/11/1835-11/8/1913) là một doanh nhân người Mỹ được mệnh danh là Vua Thép. Ông đứng thứ 2 trong danh sách những người giàu nhất trong lịch sử. Ông đã góp phần làm thay đổi diện mạo ngành công nghiệp sản xuất thép của Hoa Kỳ vào cuối thế kỷ XIX. – ND

2. John Davison Rockefeller (1839-1937) là một nhà công nghiệp người Mỹ, đóng vai trò quan trọng trong ngành công nghiệp dầu mỏ thời sơ khai, là người sáng lập Standard Oil, công ty lớn nhất và có lợi nhuận cao nhất trên thế giới trong suốt 40 năm. Trong lịch sử nước Mỹ, ông được xem là nhà công nghiệp được kính nể và khâm phục bởi tài làm giàu nhanh chóng, nhưng cũng khiến người khác khiếp sợ bởi những tham vọng khôn cùng. Từ một người đào khoai tây thuê chỉ kiếm được 4 xu mỗi giờ, ông trở thành người có tài sản lên tới 1-3 tỷ đô-la và từng là người giàu nhất thế giới. Ông dành 40 năm cuối đời và gần hết tài sản của mình cho các hoạt động từ thiện, liên quan chủ yếu đến giáo dục và sức khỏe cộng đồng. - ND

3. Ebenezer Scrooge là nhân vật chính trong tiểu thuyết *Bài thánh ca đêm Giáng sinh* (A Christmas Carol) của Charles Dickens. Scrooge một gã đàn ông nhẫn tâm, keo cú và tham lam, coi thường lễ Giáng sinh và tất cả những gì khiến người khác hạnh phúc. Tên của gã trong tiếng Anh trở thành một ngạn ngữ chỉ thói bủn xỉn và hận đời, những tính cách đặc trưng của Scrooge. - ND