

Không bao giờ là thất bại!
TẤT CẢ LÀ
THỬ THÁCH

Ý CHỈ CỦA
MỘT CON NGƯỜI
LÀM XÚC ĐỘNG
HANG TRIỆU NGƯỜI
TRÊN THẾ GIỚI

TỰ TRUYỀN
CHUNG JU YUNG

NGƯỜI SÁNG LẬP TẬP ĐOÀN HYUNDAI

First News



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

phuasach
phuongnam



Tất cả là thử thách- Hồi ký của Ông chủ tập đoàn HUYNDAI

<u>Không bao giờ là thất bại</u>	1
<u>Phần I : Con trai của một người nông dân(*)</u>	2
<u>Con đường duy nhất: làm ruộng.</u>	2
<u>Cơ đối</u>	4
<u>Phần II: Cái tát của người lái đò.</u>	5
<u>Đồng tiền khó học.</u>	5
<u>Cái tát của người lái đò.</u>	8
<u>Phần III: Trở lại Seoul</u>	9
<u>Con ếch xanh nhảy lên cành liễu.</u>	9
<u>Thất bại đầu đời</u>	11
<u>Phần IV: Câu chuyện từ những con rệp.</u>	12
<u>Ngày xưa... rệp nhiều vô kể.</u>	12
<u>Thương hiệu Hyundai</u>	14
<u>Mạo hiểm đem lại sức mạnh.</u>	14
<u>Phần V: Khởi công xưởng đóng tàu Ulsan.</u>	16
<u>Bằng cấp của tôi đây!</u>	16
<u>Lời chào hàng từ bãi biển nghèo.</u>	18
<u>Phần VI: Công trình lớn nhất của thế kỷ</u>	20
<u>Chiếc vé cuối cùng.</u>	20
<u>Cảng công nghiệp Dubai và vở kịch đấu thầu.</u>	21
<u>Phần VII: Làm thay đổi bản đồ Hàn Quốc.</u>	23
<u>Giấc mơ của người cha.</u>	24
<u>“Con trai người nông dân” hành động.</u>	24
<u>Phần VIII: Giấc mơ thống nhất</u>	27
<u>Quê hương, 40 năm mới lại đặt chân...</u>	27
<u>Khai thác Siberia vì ngày mai</u>	28
<u>Phần IX: “Người nhập cư” ở Seoul</u>	31
<u>Nguồn vốn của mỗi người</u>	31
<u>Tích lũy bằng sự cần cù và tiết kiệm..</u>	32
<u>Phần X: Sức mạnh của xã hội trong sạch.</u>	34
<u>Tài nguyên con người</u>	34
<u>Phần XI: Bước qua "cam bẫy".</u>	38
<u>Rào cản “sách giáo khoa”.</u>	38
<u>Đừng ngược đãi bản thân!</u>	39
<u>Phần XII: Lời bào chữa cho những đứa con vất vả.</u>	41
<u>Tôi muốn bảo vệ các con của mình.</u>	42
<u>Tôi vẫn còn nhiều việc phải làm..</u>	43
<u>Phần XIII: Một con người dám thực hiện ước mơ.</u>	45

Không bao giờ là thất bại



TT - Tác giả và nhân vật chính của quyển tự truyện này (dịch giả: Lê Huy Khoa, NXB Trẻ) là một người Hàn Quốc nổi tiếng: Chung Ju Yung - người đã sáng lập và là cố chủ tịch của Tập đoàn Hyundai, một tên tuổi với nhiều sản phẩm rất quen thuộc trên thị trường VN.

Với ý chí tự lập dám đương đầu với mọi thử thách, trở ngại trong cuộc đời, dám nghĩ dám làm, dám ước mơ, đồng thời dám vượt qua những khó khăn để thực hiện những ước mơ và dự định tưởng chừng không thể của mình, đây là một minh chứng sống về ý chí và năng lực không giới hạn của con người khi đã có lòng nhiệt huyết, say mê.

Sức mạnh của Chung Ju Yung chính là ở chỗ ông luôn xem các thất bại - cho dù là thất bại cay đắng nhất - không phải là thất bại, mà chỉ là những thử thách của cuộc sống để trui rèn bản lĩnh của chính mình.

Phần I : Con trai của một người nông dân(*) Con đường duy nhất: làm ruộng



TT - Tôi sinh năm 1915. Cha tôi là con cả trong gia đình, kế

ông là năm người em trai và một em gái. Ông nổi tiếng là một nông dân cần cù chịu khó.

Ông tôi là thầy giáo dạy học tại làng nhưng lại không biết làm ruộng, cũng chẳng biết cách để nuôi sống gia đình, chính vì vậy cha tôi phải hoàn toàn gánh trách nhiệm chăm lo cho sáu người em của mình.

Bao nhiêu người em là bấy nhiêu lần cha tôi mua đất và dựng vợ gả chồng. Cuộc đời vất vả của cha tôi có lẽ không nói hết thành lời. Còn mẹ tôi cũng chẳng nhàn hạ gì hơn cha. Ngày đêm bà phải nuôi tằm, lo từng chiếc áo, thậm chí may cả đồ cưới cho mọi người trong gia đình.

Tôi là con trưởng trong gia đình có tám anh chị em, gồm sáu trai và hai gái. Cũng như cha tôi, tôi gánh vác trách nhiệm lo lắng cho các em mình.

Tôi bắt đầu lao động từ năm 10 tuổi. Cha nói với tôi nếu tôi cũng muốn như ông, dựng vợ gả chồng cho các em, mua đất xây nhà cho từng người thì phải làm việc thật chăm chỉ. Cho nên ngay từ nhỏ, ngày nào cũng vậy, cứ đúng 4 giờ sáng là ông đánh thức tôi dậy và dẫn ra đồng.

Đến nơi thì mặt trời cũng vừa ló dạng. Thế là tôi bắt đầu ngày làm ruộng vất vả ngoài đồng mà chẳng lúc nào ngơi nghỉ. Tuy chỉ là cảm nhận của một đứa trẻ nhưng tôi cũng hiểu được nghề nông chẳng mang lại bao nhiêu lợi ích so với công sức cực nhọc bỏ ra. Tôi thờ dãi và tự hỏi chẳng lẽ cả đời mình sẽ sống cuộc sống thế này sao?

Cha tôi thì luôn nghĩ sẽ nuôi tôi thành một anh nông dân giỏi. Và mặc cho ánh nắng như thiêu như đốt của mặt trời, với cái mũ tre nhỏ trên đầu, cha đưa tôi ra đồng để bày cách cày ruộng, vun đất cho từng khóm kê bằng tay không.

Mẹ tôi nuôi tằm, hết vụ tằm xuân thì ra làm ruộng, rồi lại chuyển sang làm tằm mùa hè. Xung quanh nhà chẳng có nhiều cây dâu, thế nên chúng tôi phải lên tận núi cao tìm kiếm mới hái được lá dâu. Tôi cũng đã từng theo mẹ lên núi. Mẹ đội thúng lá trên đầu, còn tôi cũng trên vai.

Tính cần cù của cha mẹ là bài học quý giá trong cuộc đời tôi, là di sản đầu tiên để tôi trở thành con người như ngày hôm nay.



Thập niên 1930. Trường làng, nơi Chung Ju Yung trải qua ba năm lĩnh hội nền Nho học truyền thống

Tìm tương lai với 47 chon làm lộ phí

14 tuổi, tôi tốt nghiệp tiểu học. Điều đó có nghĩa là đã đến lúc tôi phải bắt đầu làm những công việc nặng nhọc của nhà nông.

Một hôm tôi tình cờ đọc thấy phần quảng cáo lớn trên nhật báo Đông Á rằng ở Chongjin, người ta mới bắt đầu xây dựng nhà máy chế tạo thép và sân bay nên cần rất nhiều lao động. Trống ngực tôi đập thành thịch. “Hãy đến Chongjin đi, dù đi đâu và làm gì cũng có thể sẽ tốt hơn như thế này, cùng là chuột nhưng chuột ở nhà vệ sinh thì ăn phân, còn chuột nhà kho thì ăn gạo”.

Người tôi rắn chắc, tinh thần mạnh mẽ. Đây là việc mà tôi có thể làm được. Không có cách nào khác, tôi phải trốn nhà đi mà không được cho ai hay biết.

Tôi giở bản đồ, tìm thấy Chongjin. Tôi giả vờ vô tình hỏi người lớn, họ nói đường đến đó xa lắm, nếu đi tàu biển thì mất bốn ngày, còn đi bộ mất khoảng nửa tháng. Tiền không có một xu nên tôi quyết định đi bộ.

Vì cảm thấy bất an khi lần đầu tiên mạo hiểm ra đất khách nên tôi rủ người bạn cùng học hồi lớp 3 tên là Chu Ji Won, lớn hơn tôi ba tuổi, cùng đi và anh ta nhanh chóng đồng ý. Có một người bạn đồng hành như có cả một đội quân, dũng khí của tôi tăng lên gấp trăm lần. Vào một đêm oi bức tháng bảy, chờ tất cả mọi người trong nhà ngủ hết, tôi ra đi.

Cả hai chúng tôi chẳng có hành lý gì ngoài cái quần vải và chiếc áo khoác đang mặc trên người. Gom hết tiền bạc của hai đứa lại thì được đúng 47 chon làm lộ phí. Đó là tiền dự phòng của chúng tôi.

Hôm đó lại đúng vào ngày cuối tháng âm lịch, không có trăng, trời tối như mực, hai chúng tôi đi như chạy vì cứ cảm tưởng là sau lưng có ai đó đang đuổi theo mình. Chúng tôi quên cả sợ, đi vào tận đường sâu trong núi. Trong đêm tối chúng tôi đi mà không hề dừng lại nghỉ, vượt qua ngọn đèo, rạng sáng hôm sau thì tới Hiopkoc. Vậy là chúng tôi đã đi được 60 dặm.

Bây giờ thì không còn sợ bị ai bắt lại nữa, chúng tôi đã tạm yên

tâm. Nhưng chỉ với bát cơm khoai tây hồi chiều qua, lại đi cả đêm, qua bao ngọn đồi, cơn đói bắt đầu đến với hai đứa tôi.



Thập niên 1930, những cánh đồng Hàn Quốc với con trâu đi trước, cái cày theo sau

Trước hết phải kiếm cái gì cho vào bụng.

Tôi và Chu Ji Won vào làng, chọn một ngôi nhà trông có vẻ khá rồi đi tới. Chúng tôi bước vào sân ngay lúc cả nhà đang ngồi ăn sáng. Trước tiên chúng tôi cúi đầu chào ông chủ nhà và nói: “Chúng tôi là khách qua đường, vì hết tiền nên ghé vào đây xin cơm ăn. Xin ông giúp chúng tôi ít cơm”. Ông chủ nhà khoảng 50 tuổi, trông đạo mạo, cười tròn miệng hỏi lại: “Ày, cái thằng này mà không có cái gì à?”.

“Vâng, thật sự chúng tôi hết tiền rồi” - tôi trả lời một cách nài nỉ. Lời nói của tôi nghe xót xa như tiếng nói của người sắp chết. Ông chủ nhà cười và nói: “Cái thằng này, phải biết dè sẻn cho nó đừng hết chứ, hết tiền rồi thì bây giờ còn làm cái gì được”.

Thà chịu đói chứ không thể đứng đó chịu đựng xấu hổ thêm được nữa, chúng tôi bỏ đi như chạy trốn khỏi ngôi nhà ấy.

Cơn đói

Chúng tôi tìm đến địa chỉ của người bạn cũ Chon Un Hak không khó khăn lắm. Cứ ngỡ nó sẽ vui mừng khi chúng tôi đến, nào ngờ Un Hak giơ tay ra xua như muốn đuổi chúng tôi. Cậu ta nói rằng nếu ông chủ biết được sẽ la mắng, vì thế chúng tôi không được đứng gần. Un Hak hẹn gặp chúng tôi ở cây cầu gần đó khoảng 8 giờ tối, sau khi cửa hàng đóng cửa.

Khoảng hơn 8 giờ, chúng tôi gặp Un Hak trên cầu. Tôi cứ tưởng ít ra nó cũng hỏi chúng tôi đã ăn tối chưa, thế thì tốt biết mấy.

Nhưng Un Hak không hỏi điều đó, cũng không mời đi ăn mà rủ chúng tôi đi ngắm thành phố. Trong đôi mắt của thiếu niên nông thôn như chúng tôi, đêm nội thành Wonsan thật là lộng lẫy, tất cả mọi thứ đều vĩ đại. Tuy nhiên, cơn đói cồn cào khiến chúng tôi không thể nghĩ được điều gì khác hơn ngoài cái bụng trống rỗng của mình. Tôi băn khoăn không biết là nên rủ Un Hak đi ăn cơm hay nói hấn đái một

bữa.

Nhưng mãi mà người bạn chúng tôi tưởng sẽ giúp mình có cơm ăn và chỗ ngủ miễn phí chẳng tỏ vẻ gì là muốn chúng tôi dùng bữa tối cả. Có lẽ nó cũng không đủ tiền. Tiền để dành còn lại 42 chon, chúng tôi không thể lãng phí dùng để ăn cơm vì giờ đây còn có thêm Un Hak. Còn chỗ ngủ cũng thật khó xử, Un Hak chỉ cho chúng tôi một chỗ bên cạnh nhà kho văn phòng thuê.

Bụng đói, muỗi đốt, ba chúng tôi vẫn nói đủ thứ chuyện. Đột nhiên chúng tôi thấy một đứa bé đang đứng trước mặt một bà bán dưa xin tiền. Có lẽ đứa bé đã nài nỉ quá lâu khiến bà bán dưa nổi giận, thành linh bà ta đánh mạnh vào tay đứa bé, hai quả dưa rơi xuống đất, vỡ ra. Tôi nuốt nước bọt ừng ực. Nếu biết không phải trả tiền thì chắc là tôi đã chạy ra nhặt lấy quả dưa vỡ còn nhanh hơn cả đứa bé ăn xin kia. Việc đó xảy ra đã hơn 60 năm, vậy mà tôi vẫn nhớ như in cái đêm đó, cảnh đêm hôm ấy và cái đói ấy.

Tôi và Ji Won đã rời khỏi nhà và đi gần 24 tiếng đồng hồ mà không nghỉ. Sức lực kiệt quệ, cơ thể nặng nề và mệt lả, chúng tôi ngủ thiếp đi giữa những đàn muỗi to như én vây quanh. Đang ngủ say như chết chợt chúng tôi thấy có ai đá giày vào mông mình. Thì ra đó là mấy ông cảnh sát đi tuần, họ hỏi chúng tôi là ai rồi đưa về đồn cảnh sát. Chúng tôi thành thật trả lời những câu hỏi của những viên cảnh sát, rồi tôi quay sang nói với họ rằng: “Ông ơi, ông xin việc giúp tụi cháu đi”.

Không biết vì mệt mỏi do chúng tôi nài nỉ nhờ xin việc hay thấy chúng tôi chẳng có gì mà điều tra nên họ đã thả bọn tôi ra. Un Hak trở về cửa hàng, còn tôi và Chu Ji Won lại thẳng hướng Chongjin đi tiếp.

Đói khát và tủi nhục cũng không làm Chung Ju Yung nhụt chí. Nhưng để mơ được giấc mơ về tương lai, dù là để được bán sức lao động lấy những đồng tiền ít ỏi, cậu còn phải đi qua rất nhiều cay đắng...

(*) Trích từ cuốn sách *Không bao giờ là thất bại, tất cả là thử thách* - Lê Huy Khoa dịch. NXB Trẻ phát hành.

Phần II: Cái tát của người lái đò

Đồng tiền khó nhọc



Đã ở đây thời gian tập nhóm
CHUNG JU YUNG

TT - Đường đến Chongjin phải đi qua Munshon và Gowon.

Khi đó tại Gowon, công trình xây dựng đường xe lửa từ Bình Nhưỡng tới Gowon vừa khởi công nên cần rất nhiều lao động. Tôi và Ji Won bàn bạc với nhau, cả hai nhất trí sẽ ở đây làm việc rồi dành dụm tiền đi Chongjin.

Việc của chúng tôi là xúc đất đầy lên mấy cái xe goòng, đưa lên đường ray rồi đẩy tới một nơi khá xa, đổ vào những chỗ thấp. Đưa cái xe đầy đất lên đường ray không phải là việc có thể sử dụng sức bình thường mà làm được. Nó là việc nặng nhọc nhất trong những công việc lao động nặng. Và công việc cực nhọc đến thở tóe khói ra mũi này chỉ mang đến cho chúng tôi 45 chon mỗi ngày, nhưng đó là món tiền lớn ngoài sức tưởng tượng của chúng tôi.

Mỗi ngày tôi phải mất 30 chon tiền ăn và tiền nhà, tính ra chỉ còn 15 chon, như vậy một tháng gom được 4 won và 15 chon. Ngày nào cũng vậy, chúng tôi thức dậy sớm, ăn cơm rồi đi làm tới tối mịt mới về, mỗi ngày làm cả 15-16 tiếng đồng hồ, ăn cơm tối xong thì mệt rũ rời và lao vào ngủ. Tuy nhiên tôi với Chu Ji Won vẫn làm việc chăm chỉ vì tự hào rằng mình đang sống bằng chính sức của mình.

Bỗng một hôm gần Tết Trung thu, đã hai tháng kể từ khi tôi bỏ nhà ra đi, tôi được báo là có khách đến tìm trong lúc đang làm việc, chạy ra tới nơi thì thấy cha tôi đang đứng đó. Mắt tôi nhòa đi. Thời ấy có tàu hỏa từ Songchon đến Gowon, nhưng cha tôi muốn tiết kiệm tiền nên đã đi bộ ròng rã hai ngày qua 300 dặm để đến đây.

“Con là con trưởng của dòng họ nhà ta. Dù có bao nhiêu anh em thì con trưởng cũng là trụ cột trong gia đình. Thiếu trụ cột đó thì tất cả mọi người còn lại trong nhà đều sụp đổ. Có chuyện gì đi nữa thì con cũng phải có trách nhiệm giữ gìn quê hương với tư cách là một người nông dân đúng nghĩa. Mấy đứa em của con có bỏ nhà ra đi thì cha cũng không đi tìm như thế này đâu” - cha nói.

Tôi xin cha cho tôi tiếp tục ở lại Gowon nhưng cha không đồng ý.
Tôi và Ji Won đành phải cuốn gói theo cha.
Chúng tôi cũng lại đi bộ 300 dặm mà về.



Một cảnh tiêu biểu của nông thôn Hàn Quốc trong thời kỳ Nhật Bản chiếm đóng, những năm 1930

Bỏ nhà lần thứ hai

Tôi bị cha bắt về quê, lại miệt mài với công việc nhà nông ngày nào. Nhưng với tôi, đã một lần ra ngắm nghĩa thế giới bên ngoài thì lúc nào cũng ám ảnh cái suy nghĩ rằng dù có làm việc đến mòn ngón tay cũng không tránh khỏi cảnh ăn cháo vò đậu và sẽ lãng phí cuộc đời.

Lần này chúng tôi dự định đến Seoul. Nhưng mùa đông năm ấy quê tôi tuyết rơi nhiều quá. Vì thế chúng tôi quyết định đến mùa xuân mới đi, trong thời gian đó thì gom thêm tiền lộ phí. Nếu có cách nào để dành dụm những đồng tiền khó nhọc mà làm quần quật cũng không kiếm được, thì đó chính là chặt củi rồi đem ra chợ bán, mỗi ngày bớt lại 2,5 hay 3, 4 chon.

Trước khi lên đường chúng tôi gom tiền lại, mỗi đứa đều gom được khoảng ba mươi mấy chon. Để khỏi bị gia đình đuổi theo, chúng tôi rời làng vào ban đêm khi mọi người đã ngủ say.

Xuống vùng đồng bằng, tuyết đang tan dần, chúng tôi dừng chân ngồi nghỉ. Đối diện hai đứa tôi là một người đàn ông ăn mặc tươm tất, độ 50 tuổi, đến gần chúng tôi và ngồi phịch xuống.

- Chúng mày đi đâu đấy? - Ông ta hỏi.
- Chúng cháu lên Seoul, vừa kiếm tiền, vừa học.
- Có người thân trên Seoul không?
- Dạ chẳng có ai cả, tụi cháu tìm việc rồi kiếm tiền.

Ông ta khịt mũi:

- Đừng có mà nói giọng của người không biết gì về nơi đó, Seoul đầy người không có việc làm, ai dùng mấy thằng ngốc quần vải áo bông như chúng mày. Lên đó chỉ có mà chết đói.

Người đàn ông tiếp tục:

- Đã bỏ nhà đi kiếm tiền thì chẳng việc gì phải lên Seoul cho khổ,

theo tao vào núi Tanbal đi.

Ông ta cho biết mình là một đầu bếp có tên tuổi tại Seoul. Vào mùa xuân, một khách sạn lớn ở núi Tanbal có đông khách nên mời ông về, nếu chúng tôi đi theo ông ta thì xin việc chẳng khó khăn gì. Nghe thế chúng tôi mừng hóm. Trước khi đứng dậy, ông ta hỏi tôi và Cho On Ku có bao nhiêu tiền.

- Hai chúng tôi có 76 chon - chúng tôi đáp.

- 76 chon, vậy là được.

Chúng tôi đã tin ông ta như tin vào sắt đá. Chúng tôi đã trả hết tiền cơm, tiền nhà trọ cho ông ta. Từ nhà trọ Changansa, ông ta dẫn chúng tôi đến nhà trọ Kyongson nhỏ xíu rồi nói là ông ta phải đến khách sạn nghỉ. Tò mò muốn biết khách sạn nơi người đàn ông này làm việc ra sao nên tôi và Cho On Ku bám theo ông ta. Khách sạn Dân Quốc quả là to lớn và lộng lẫy. Sau đó chúng tôi quay về nhà trọ Kyongson.

Hai ngày rồi bốn ngày trôi qua không thấy tăm hơi ông ta đâu cả. Bà chủ nhà trọ thì suốt ngày đốc thúc trả tiền trọ. Không thể chờ lâu hơn được nữa, chúng tôi tìm đến khách sạn Dân Quốc. Từ nhà bếp bước ra, vừa trông thấy chúng tôi mặt ông ta thất sắc, liền quay lưng và la mắng, giục chúng tôi đi cho nhanh kẻo chủ khách sạn thấy.

Lúc đó chúng tôi mới hay mình bị lừa. Chúng tôi chán nản bước về nhà trọ, bà chủ nhà không cho ăn cơm tối và ráo riết đòi tiền nhà. Khi chúng tôi trả lời không còn một đồng chon nào, bà chủ nhà lập tức nhảy cẫng lên: “Thật là xui xẻo gặp phải mấy thằng khốn như tụi mày”. Sau đó bà bảo gần đây có ruộng sâm, ra đó kiếm việc làm rồi trả tiền nhà trọ. Nghe thế chúng tôi mừng rỡ nhanh chân chạy ra ruộng sâm. Nhưng tiền công làm ruộng mỗi ngày chỉ được 40 chon. Tiền nhà trọ mỗi ngày 40 chon, làm sao trả nợ, những ngày mưa không làm được thì lấy gì mà sống?

Tôi quay trở về nhà trọ. Bà chủ nhà vô cùng bực tức, la mắng và đuổi hai đứa chúng tôi ra đường không hề thương xót. Ở ngọn núi Tanbal không nơi nương tựa, cũng không một xu dính túi, chúng tôi giờ đây như đôi giày cũ mà người ta vứt đi khi không còn dùng nữa.

Cái tát của người lái đò

Đi Seoul thì phải qua xã Tumok, huyện Kimhwa, nơi người em của ông nội tôi đang sinh sống. Khi còn chừng 10 dặm nữa thì đến xã Tumok, bất ngờ chúng tôi gặp phải một khó khăn không hề lường tới là phải đi đò để vượt qua con sông mới đi tiếp được. Tôi và Cho On Ku đứng nhìn nhau, chẳng biết kiếm đâu ra tiền để đi đò bây giờ. “Chúng ta thử trình bày hoàn cảnh với người lái đò xem sao” - Cho On Ku nói. “Không được đâu, đi theo tao nhưng đừng nói năng gì”.

Tôi nắm lấy tay Cho On Ku kéo ra bên bờ.

Người lái đò độ 50 tuổi, đang đứng đợi khách. Tôi đi trước Cho On Ku, dáng vẻ tự tin và đàng hoàng, dõng dạc bước lên đò. Tục ngữ có câu “Kẻ không có tiền lên đò trước”, trường hợp của chúng tôi hiện giờ chứng minh cho câu tục ngữ đó.

Khách lên đò chỉ chừng bốn, năm người. Chúng tôi ngồi lên thành đò một cách thoải mái, mắt nhìn xuống dòng nước trôi thong thả mà bụng thì cứ phập phồng không yên. Người lái đò sẽ thu tiền khi đò cập bến bên kia. Đò vừa chạm vào bến, ông lái đò dừng tay chèo và đưa bàn tay thô kệch về phía chúng tôi.

Tôi làm vẻ mặt xấu hổ, cúi đầu.

- Xin lỗi ông, chúng cháu chẳng có xu nào cả.

- Cái gì, mấy thằng oắt con này, không có tiền sao lên đò?

Cùng với tiếng quát của ông là cái bạt tai, mắt tôi nẩy đom đóm, tôi nhảy vọt lên bờ. Cho On Ku cũng bị tát nhưng rồi cậu ta nhảy thoát theo tôi. “Một cái tát tai trả tiền đò cũng rẻ”.

Ông trẻ sống ở xã Tumok và ông nội tôi tuy là hai anh em ruột, nhưng vì khoảng cách quá xa nên có khi mấy năm mới gặp nhau một lần. Do đó, sự xuất hiện của tôi, đưa cháu đích tôn, làm cho cả nhà mừng rỡ, họ nấu cơm đậu đỗ đãi tôi như đế vương.

Chúng tôi chẳng hay biết gì cho đến tối hôm đó, ông trẻ và thím tôi gọi tôi vào phòng. Họ cho biết cha tôi đã đến đây tìm tôi và vừa về sáng hôm qua. Cha tôi dặn nếu tôi có ghé vào đây thì dù bất cứ lý do gì cũng phải đưa tôi về nhà bằng được.

Tôi vẫn nằng nặc đòi đi Seoul, ông trẻ nói: “Ông đã hứa với cha cháu rồi nên không thể để cháu đi Seoul được”. Còn thím tôi thì bảo: “Đã mấy năm rồi thím chưa về quê nên cũng muốn về, cháu cứ nghỉ ở đây hai ba hôm rồi cùng về với thím”. Đến đây thì chuyến rời quê hương thứ hai của tôi sau mười ngày lại thất bại, tôi cùng với Cho On Ku buộc phải trở về.

Chung Ju Yung còn bỏ nhà ra đi thêm một lần nữa, trộm cả tiền bán bê, bán bò của cha và chú mà đi, lấy đó làm học phí vào trường kế toán Seoul. Cả lần này người cha nông dân cũng lại đưa được cậu con trai trở về con đường làm ruộng. Đói khát không làm cậu chùn bước, nhưng nước mắt của người cha nghiêm khắc đã làm cậu mềm lòng...

Rồi một ngày, một con ếch xanh đã đốt lên trong Chung Ju Yung một ngọn lửa. Cậu trốn nhà lần thứ tư...

Phần III: Trở lại Seoul

Con ếch xanh nhảy lên cành liễu



Đã có nhà văn trên tập sách trước
CHUNG JU YUNG

TT - Trở về quê tôi chẳng còn mặt mũi nào nhìn ai, nhưng những người trong gia đình thì mừng rỡ. Bà và mẹ tôi cũng chẳng đả động gì đến việc tôi ăn trộm tiền.

Cả nhà như đã hẹn nhau, không ai oán trách tôi một lời khiến tôi cảm động và quyết tâm từ bây giờ sẽ trở thành một đứa con có hiếu đúng nghĩa.

Bắt đầu từ ngày hôm ấy tôi lại làm anh nông dân, toàn tâm toàn ý làm việc. Nhưng cái năm tôi dồn hết sức từ sớm đến tối ấy lại chẳng thu được kết quả gì. Lại một năm mất mùa. Rồi sẽ có thêm bao nhiêu lần mất mùa nữa? Cứ mất mùa là nhà nhà vợ chồng cãi nhau. Tính cha tôi rất lành, vậy mà thật kỳ lạ, cứ đến năm mất mùa là cha mẹ tôi lại lục đục. Nguyên nhân không có gì xa lạ, do thiếu tiền, thiếu ăn.

Mùa đông buồn chán dài ời là dài với cháo đậu, cơm bã đậu, cơm khoai tây và đủ thứ gốc cỏ vỏ cây. Mùa xuân đến, tôi lại tính chuyện ra đi. Tôi nhớ câu chuyện về con ếch xanh mà tôi đã học ở tiểu học. Có một con ếch xanh muốn nhảy lên cành cây liễu, nhưng vì cành cây cao quá nên nó không chạm được và thất bại. Nhưng ếch xanh không nản chí, nó tiếp tục nhảy 10 lần, 20 lần, 30 lần... và cuối cùng cũng thành công.

Con ếch còn thành công, mình là con người cơ mà? Tuy nhiên, cũng như những lần trước, tiền luôn là vấn đề của tôi. Tôi nảy ra một ý định. Cách nhà tôi khoảng 20 dặm có một cậu tên là Oh In Bo học cùng trường với tôi và cũng bằng tuổi tôi, con một địa chủ giàu có.

Một ngày nọ tôi đến tìm hấn. Hấn vốn không có tình cảm với vợ, hai người lại không hợp tính nhau nên trong nhà luôn âm ỉ. Vừa nghe tôi giải bày, hấn đồng ý đi với tôi ngay. Tôi mượn hấn tiền vé tàu xe và hứa sau này kiếm được tiền sẽ trả cả vốn lẫn lãi. Oh In Bo đồng ý.

Một đêm khuya, chúng tôi đi tàu lên Seoul, lại bắt đầu chuỗi ngày lo lắng về miếng ăn và chỗ ngủ.

Lên đến Seoul, tôi xin được vào làm khuôn đúc đá và gỗ cho công trình xây dựng Trường học Bosung, phường Anam (Trường đại học Korea bây giờ) và làm ở đó gần hai tháng. Trong thâm tâm, tôi luôn muốn tìm một công việc ổn định, cho nên khi có thời gian là tôi lại đi hết chỗ này đến chỗ kia tìm kiếm. Và tôi may mắn trở thành nhân viên phân phối gạo lẻ cho cửa hàng gạo “Phục Hưng thương hội”. Tiền lương chính là cơm ngày ba bữa và nửa bao gạo.



Thập niên 1930. Cùng với hai em trai, vào khoảng thời gian ông đã làm việc tại cửa hàng gạo Phục Hưng thương hội

Khởi nghiệp từ một tài sản duy nhất: uy tín

Vào làm việc được bốn ngày, ông chủ bảo tôi chuyển một bao gạo và một thúng đậu về nhà ông ở Wangshipri. Tôi còn nhớ hôm vào xin việc, ông chủ hỏi tôi có biết làm việc phải đi xe đạp hay không, tôi đã trả lời: “Tuy không đi giỏi nhưng con cũng biết đi”. Nhưng ngày hôm ấy trời mưa tầm tã, sau khi chất bao gạo lên xe tôi mới biết năng lực của mình còn chưa đủ.

Xe nghiêng bên này, nghiêng bên kia, đến gần chợ Hwawon, đường đất dính quá, tôi vẹo tay lái, gạo và đậu đổ trộn cùng với đất đen thui. Lúc ấy tôi chỉ muốn khóc, tôi mang cả bao gạo dính đầy bùn đất về nhà, nào ngờ bà chủ cười phá lên và nói rằng tôi đã cố gắng rất nhiều. Tôi không biết phải cảm ơn bà ấy như thế nào.

Từ hôm đó tôi bắt đầu học và làm quen với kỹ thuật chở bằng xe đạp với anh nhân viên cũ. Phải chất bao gạo đứng lên, nếu để nằm ngang thì không giữ thẳng bằng được, rồi không được cột bao gạo quá chặt vào xe vì nếu ngã thì trọng lượng của bao gạo có thể làm xe đạp hư... Tôi thức trắng gần bốn đêm liền để luyện cách chất gạo lên xe và đi xe đạp. Chẳng bao lâu sau tôi trở thành người duy nhất có thể chở một lúc được hai bao gạo.

Sự cần cù của tôi chính là di sản đầu tiên tôi kế thừa từ cha mẹ. Hằng ngày tôi dậy sớm hơn ai hết, quét dọn cửa hàng sạch sẽ, ngăn nắp. Ông chủ là người giàu có nhưng ít được học hành, thậm chí ông còn không biết cách vào sổ, cứ chép vào tờ giấy nào đó rồi đến tối mới nhờ tôi và cậu con trai ghi vào từng sổ riêng, từ đó kiểm tra hàng tồn kho trong ngày.

Con trai ông chủ cũng bằng tuổi tôi, nhưng cậu ta chẳng chí thú gì chuyện kinh doanh của gia đình, suốt ngày chỉ thích rượu chè, trai gái, lêu lổng chẳng được tích sự gì.

Vào làm được sáu tháng, ông chủ giao luôn việc sổ sách cho tôi. Điều đó có nghĩa ông đã tin tưởng tôi lắm. Từ ngày hôm đó tôi chỉnh đốn nhà kho lộn xộn lại cho gọn gàng. Sổ sách tôi cũng sắp xếp lại. Những kiến thức học được trong hai tháng ở trường kế toán đã giúp tôi làm được việc này.

Nhờ sự cần cù và thật thà, chẳng bao lâu tôi có thêm một thứ có giá trị: đó là từ ông chủ cửa hàng cho đến chủ các nhà máy xay và những bạn hàng khác đều thừa nhận tôi là một thanh niên đáng tin cậy.

Sau bốn năm làm việc cho Phục Hưng thương hội, một ngày kia tôi được đề nghị nhận lấy cửa hàng gạo của ông chủ cửa hàng. Ông chủ không muốn tiếp tục kinh doanh nữa vì cậu con trai ông ăn chơi trác táng khiến tài sản trong nhà cứ ngày một vơi dần. Ông muốn trở về Mãn Châu và để cửa hàng gạo lại cho tôi.

Từ một kẻ chẳng có một đồng vốn, tôi đã trở thành chủ cửa hàng ở tuổi 22 chỉ bằng uy tín tích lũy trong bốn năm trời. Tôi quyết định tìm một căn nhà ở mặt đường phường Sintang, treo tấm bảng có tên “Kinh Nhất thương hội”.

Thất bại đầu đời

Đầu năm sau (tháng 12-1939, tình trạng chiến tranh được ban bố, tất cả cửa hàng gạo phải đóng cửa, Chung Ju Yung về thăm nhà sau bảy năm ra đi - chú thích của Tuổi Trẻ) tôi lại lên Seoul, mảnh đất mà một người trượng phu có thể treo số mệnh của mình để vật lộn. Trong khi lang thang suy nghĩ có thể làm gì với số vốn ít ỏi, tình cờ tôi gặp người khách quen thời còn làm cửa hàng gạo tên là Lee Ul Hak.

Anh ta vốn xuất thân từ một công nhân làm việc tại Nhà máy Kyongsung, nhà máy sửa chữa ô tô lớn nhất Seoul. Anh cho tôi biết Nhà máy sửa chữa ô tô Ando Service ở dốc phường Ahuyn có ý định chuyển nhượng.

Tôi đạp xe để vận chuyển gạo rất giỏi, từng đi bộ để tiết kiệm 5 xu tiền tàu điện, nhưng ô tô thì tôi mù tịt. Tuy nhiên, nghe Lee Ul Hak nói rằng đây là ngành chẳng tốn nhiều vốn mà vẫn kiếm được tiền nên tôi cũng suy nghĩ. Nhưng lấy đâu ra 3.500 won để trả tiền chuyển nhượng?

Tôi và Lee Ul Hak tìm đến ông chủ lò xay gạo tên Oh Yun Kun. Ông ta là người đã từng bán gạo chịu cho tôi hồi còn làm cửa hàng gạo, hiện ông ta đang cho vay lấy lãi. Nhờ vào uy tín luôn trả tiền gạo đúng hạn mà tôi tạo được trước đây, ông ta vui vẻ cho tôi vay 3.000

won. Lee UI Hak cho tôi vay 300, một người bạn của Lee là anh Kim Myong Huyn cho tôi vay 200 won nữa, tôi cầm số tiền đó cộng thêm với tiền tôi có và 500 won của Oh In Bo, tất cả được 5.000 won và ký hợp đồng với Ando Service.

Ngày 1-2-1940, sau khi thanh toán tiền theo hợp đồng và hoàn tất mọi thủ tục tiếp quản, tôi mở cửa nhà máy. Mọi việc dường như trôi chảy. Nhà máy có khách hàng đều đều.

Nhưng một buổi sáng, khoảng 25 ngày sau khi nhà máy đi vào hoạt động, một công nhân sơ ý để dầu bén lửa trong khi rửa tay khiến cả nhà máy bốc cháy, trong đó có cả những chiếc xe của khách hàng đã sửa xong. Tôi phải bồi thường khách hàng, nợ lại càng chồng chất. Chẳng còn con đường nào khác, tôi lại tìm đến ông Oh Yun Kun, không phải để trả nợ mà để vay thêm tiền.

Oh Yun Kun luôn tự hào là người cho vay chưa bao giờ cần thế chấp, nhưng cũng chưa bao giờ bị người khác lừa, ông ta nói: “Được, tôi không muốn mang tiếng là nhìn sai người, cho vay mà không lấy được tiền nên sẽ cho anh vay tiếp”, thế là ông lại cho tôi vay 3.500 won nữa.

Xin được giấy phép xây dựng lại công xưởng, Chung Ju Yung bắt tay dựng một nhà máy nhỏ, thực chất là một căn lều và nhận sửa chữa xe mà không có giấy phép. Công văn bắt dỡ bỏ nhà máy của cảnh sát được gửi tới mỗi ngày...

Nguy cơ trắng tay lại đến rất gần. Nhưng, chàng trai trẻ đã nhiều lần bị rệp cắn đến rã rời, và chính những con vật nhỏ bé khó chịu này đã trao cho anh một quyết tâm...

Kỳ 4: Câu chuyện từ những con rệp

Phần IV: Câu chuyện từ những con rệp



Chung Ju Yung (giữa) tại VN năm 1966

TT - Hồi còn làm lao động ở bến cảng Inchon, tôi đã ở trọ một nơi đúng là thiên đường cho rệp trú ngụ. Rệp nhiều đến mức không thể ngủ được dù rằng cơ thể rã rời sau một ngày làm việc nặng nhọc.

Ngày xưa... rệp nhiều vô kể

Một hôm, chúng tôi nghĩ ra cách leo lên bàn ăn ngủ để tránh rệp, nhưng chưa được bao lâu thì rệp kéo nhau leo theo chân bàn lên cắn người. Chúng tôi lại tìm cách khác, lấy mấy cái bát đổ nước vào rồi kê vào bốn chân bàn, rệp trèo lên sẽ rơi vào bát nước mà chết đuối. Thế nhưng cũng chỉ ngủ yên được một, hai ngày, rệp ở đâu lại bắt đầu xuất hiện và cắn chúng tôi.

Vừa bực mình vừa ngạc nhiên, chúng tôi bật đèn tìm hiểu xem lũ rệp làm cách nào mà có thể tránh được bát nước. Hay là chúng leo lên tường, rồi lên trần nhà và tìm chỗ có người để rơi xuống?

Đúng vậy, lũ rệp đã vượt qua trở ngại là bát nước, toàn tâm toàn lực cố gắng và đạt được mục tiêu mình muốn. Còn tôi? Tôi quyết định sáng nào cũng đến nhà trưởng phòng bảo an Condo của đồn cảnh sát Dongdeamun và trình bày hoàn cảnh cho đến khi nào giải quyết được vấn đề mới thôi.

Sáng hôm thứ nhất, tôi mua một hộp bánh mang đến nhưng ông ta không hề lay chuyển và từ chối không nhận cả hộp bánh. Ngày thứ hai, tôi đến tay không và cũng bị từ chối. Suốt một tháng trời, sáng nào tôi cũng đến nhà ông ta, đúng giờ ấy, đúng một hoàn cảnh ấy lặp đi lặp lại. Và cuối cùng thì ông ta đầu hàng.

“Tôi thua rồi, lẽ ra tôi phải bắt anh ngay, nhưng làm sao có thể bắt được người mà sáng nào cũng đến trước cửa nhà mình? Anh không làm việc gì xấu nhưng làm không đúng luật, có làm trái luật thì anh cũng phải nghĩ cho thể diện của cảnh sát với chứ”. Ông ta nói tôi phải làm cái bờ rào chắn phía ngoài đường không cho người ta nhìn thấy, rồi nấp sau cái bờ tường ấy mà làm.

Thế là thành công rồi.

Thuở ấy, ở Seoul những công xưởng sửa chữa ô tô đều là những xưởng có qui mô tương đối lớn. Những xưởng này luôn biến những hỏng hóc nhỏ thành lớn rồi kéo dài thời gian và lấy thêm tiền của khách hàng. Còn tôi thì làm ngược lại. Máy hỏng cần sửa tới 10 ngày thì tôi chỉ sửa trong bốn ngày, thay vào đó tôi yêu cầu tiền sửa chữa nhiều hơn. Những người có ô tô thường xem nó như đôi chân của mình nên điều mà họ quan tâm là xe có được sửa nhanh hay không chứ không phải chuyện tiền nong. Thế nên xe hư của cả thành phố Seoul đều dồn về phường Sinsol.

Từ khi ông trưởng phòng bảo an của đồn cảnh sát quận chấp nhận thua tôi, tôi không bị ai quấy rầy nữa. Tôi học thêm được một bài học quý giá từ những con rệp. Con người khi rơi vào cảnh khốn cùng thường hay nói những lời tuyệt vọng như “không còn con đường nào khác” hoặc “không còn cách nào khác”. Nhưng thật ra

không phải vậy. Vì không tìm kiếm nên mới không thấy có đường khác mà thôi. Vì không nỗ lực tối đa như những con rệp nên không thể tìm thấy phương pháp nào khác.

Con người thỉnh thoảng vẫn cho người nào đó là may mắn khi làm việc gì thành công, còn khi mình làm việc gì không suôn sẻ thì lại cho rằng mình không may. Nhưng tôi nghĩ rằng một người không tin là có vận xấu thì người đó sẽ không có vận xấu.

Chính nỗ lực của chúng ta trong cuộc sống mới quyết định đến việc thành công hay thất bại mà thôi. Nỗ lực đó thể hiện ở chỗ gặp dịp tốt không bỏ lỡ và gặp lúc khó khăn không xem đó là rủi mà cố gắng vượt qua để tiến bước.

Người lười nhác hay đổ lỗi cho số phận, đến khi gặp cơ hội cũng do lười nhác mà để cơ hội trôi qua, để rồi sống mà suốt đời chẳng có một chút may mắn nào. Với tôi, mỗi khi gặp việc gì khó khăn tôi lại nhớ đến bài học về sự nỗ lực của con rệp. Nhìn thấy những người gặp khó khăn chẳng đáng là bao mà đã thất vọng và thu hẹp mình lại, chẳng hiểu sao tôi cứ nghĩ “người mà cũng không bằng con rệp”.

Sau ba năm làm việc ngày đêm, tôi đã kiếm được món tiền lớn. Tôi trả hết cả vốn lẫn lãi cho ông Oh, giữ được uy tín của mình và ông ta cũng duy trì được cái kỷ lục cả đời cho người vay tiền mà chưa bao giờ bị quịt.

Thương hiệu Hyundai

Nhật Bản bại trận. Hàn Quốc được giải phóng vào ngày 15-8-1945. Một tháng sau tôi quay trở lại Seoul, xin vào làm việc tại xưởng chế luyện Choksan và chờ đợi thời cơ thành lập một doanh nghiệp của mình. Seoul sau ngày giải phóng thật lộn xộn. Thừa lúc chính phủ lâm thời còn chưa định hình, Mỹ cho quân vào đóng trong nước. Đất đai bị tịch thu từ thời Nhật thống trị được phân chia lại, việc cho vay nặng lãi và cho vay có thể chấp đều bị cấm. Giá cả hàng sinh hoạt được khống chế, thực hiện chế độ phân phối.

Tôi mua mảnh đất số 106 ở phường Chochung và treo tấm bảng “Công ty công nghiệp xe hơi Hyundai” vào tháng 4-1946. Cùng với Kim Yong Ju, khi đó đã là em rể tôi, một người bạn cùng làm mỏ ở Holdong và người bạn cùng quê Oh In Bo, chúng tôi khai trương công xưởng sửa chữa ô tô.

Đó là lần đầu tiên tôi sử dụng thương hiệu Hyundai (có nghĩa là hiện đại). Mặc dù là người ít học nhưng chí hướng của tôi là tiến lên và sống một cuộc sống phát triển trong tương lai. Lúc đầu chúng tôi đến cục khí tài của quân đội Mỹ, nhận làm cơ sở thầu phụ những công việc như tháo dỡ, lắp ráp các máy móc họ muốn đổi, được khoảng một năm thì chúng tôi cải tạo tất cả những đồng đồ cũ ấy

thành xe.

Doanh nghiệp sửa xe là doanh nghiệp thầu phụ, phải xuất trình dự toán kinh phí mới được ký hợp đồng và kinh phí chỉ được nhận một lần tại cơ quan hành chính. Một hôm, tôi lên cơ quan hành chính để nhận tiền thì gặp các nhà thầu xây dựng cũng đến nhận tiền. Tôi nhận được 100 won thì họ lãnh cả mấy ngàn won. Nhìn họ nhận tiền mà tôi hoa cả mắt. Cùng một khoảng thời gian và số nhân công như nhau, vậy mà tiền công ngành xây dựng nhận được so với ngành sửa chữa xe hơi quả là chênh lệch một trời một vực.

Thế là ngay lập tức tôi treo thêm tấm bảng “Công ty xây dựng cơ bản Hyundai” tại tòa nhà Công ty công nghiệp xe hơi Hyundai của mình. Đó là ngày 25-5-1947.

Mạo hiểm đem lại sức mạnh

Là một doanh nghiệp chân chính, ai cũng muốn được đánh giá là phát triển bằng chính sức mình. Bản thân tôi cũng vậy. Tôi rất ghét sự hiểu lầm của xã hội và dư luận, nói rằng “câu kết với chính quyền”. Lúc đó, một số công trình lớn như xây dựng trạm phát điện, nhà máy phân bón, nhà máy công nghiệp... đều do các công ty nước ngoài đảm trách vì những doanh nghiệp trong nước không đủ năng lực thi công.

Tôi suy nghĩ nếu không bước ra thị trường thế giới thì ngành xây dựng Hàn Quốc sớm muộn sẽ gặp nhiều khó khăn. Thế là đầu những năm 1960, Hyundai đặt chân ra thị trường nước ngoài. Tôi luôn nghĩ mình phải làm việc với cường độ cao và chấp nhận mạo hiểm. Mạo hiểm đem lại sức mạnh cho một tổ chức lớn. Điều ấy đã trở thành kim chỉ nam cho sự biến chuyển của Hyundai.

Tháng 9-1965, chúng tôi nhận thầu con đường cao tốc Pattani Narathiwat tại Thái Lan, sự kiện này đã đánh dấu một bước ngoặt trong lịch sử ngành xây dựng Hàn Quốc. Sau đó chúng tôi tiếp tục bắt đầu với các công trình như xây dựng cầu trong vùng núi ở môi trường âm 40 độ của Alsaka tại Nhật, công trình quân sự và nhà ở tại đảo Guam, công trình trạm phát điện thủy lực dưới đất ở Papua New Guinea...

Những khó khăn thử thách của chúng tôi khi thi công những công trình này là sự khác biệt về khí hậu, phong tục tập quán, pháp luật và ngôn ngữ khi sử dụng công nhân bản địa trên những mảnh đất lạ lẫm. Không chỉ thế, thị trường xây dựng của Thái Lan đã có mặt các công ty xây dựng của Tây Đức, Ý, Đan Mạch..., và hầu hết thiết bị mà chúng tôi đưa vào sử dụng ở đây đều là những thiết bị cổ lỗ tại Hàn Quốc. Có mua thiết bị mới nhất thì công nhân kỹ thuật của chúng tôi cũng không biết cách vận hành, vì vậy chỉ khoảng hai tháng sau là

hư.

Tuy nhiên, trải qua những sai lầm trong công việc, dần dần tự chúng tôi làm ra các công cụ như máy san nền kiểu rung, máy nén áp suất, máy trộn bê tông và làm cả xe vận chuyển xi măng. Dù vẫn còn thô sơ nhưng chúng đánh dấu điểm xuất phát cho chúng tôi vững tin chế tạo thiết bị xây dựng. Tại Thái Lan chúng tôi bị lỗ rất nhiều, tuy nhiên các công trình mà chúng tôi trúng thầu tiếp đó tại VN như nạo vét cảng Cam Ranh, xây dựng khu đô thị và công trình nạo vét cảng Vĩnh Long đã giúp chúng tôi bù được những thiệt hại ở Thái Lan.

Thái Lan và Việt Nam là hai thị trường nước ngoài đầu tiên chúng tôi vươn tới. Kinh nghiệm thi công ở thị trường nước ngoài này đã giúp chúng tôi giữ vai trò dẫn đầu trong việc nạo vét cảng và xây dựng đường cao tốc trong nước. Đặc biệt kinh nghiệm nạo vét tại Việt Nam là hòn đá đầu tiên để chúng tôi có thể phát triển và trưởng thành thành công ty nạo vét qui mô lớn khi bước vào thị trường Trung Đông những năm 1970.

Phải tìm việc lớn mà làm, con người mạo hiểm này đang mơ một giấc mơ khác, không phải chỉ để tự khẳng định mình mà chính vì tương lai của cả một đất nước đang cần phát triển để vượt qua nghèo khó, nợ nần và thiếu thốn ngoại tệ...

“Không có đường thì tìm đường, tìm không thấy thì làm đường mà đi”. Chung Ju Yung nói vậy và quyết làm cho mình một con đường để nhiều người cùng đi...

Phần V: Khởi công xưởng đóng tàu Ulsan



Những chiếc tàu khổng lồ đã ra đời từ nhà máy đóng tàu của Chung Ju Yung

TT - Dân kinh doanh đều muốn tìm những công việc mới mẻ và lớn lao để làm. Họ luôn mong muốn doanh nghiệp mình gây dựng tồn tại vĩnh viễn ngay cả khi họ không còn nữa.

Trong ước mong đó của tôi, một trong những việc lớn chính là đóng tàu. Tuy nhiên, có 100 người thì nhất loạt 100 lên tiếng phản đối. Chẳng có lấy một người nào đứng về phía tôi.

Họ nghĩ rằng Hàn Quốc chỉ mới làm được những con thuyền gỗ vài trăm tấn. Còn Công ty xây dựng Hyundai chỉ có kinh nghiệm về xây dựng, liệu có thể làm được những con tàu để vượt đại dương hay sao?

Nhưng suy nghĩ của tôi lại khác. Chúng ta đã xây dựng được trạm phát điện hạt nhân vốn đòi hỏi trình độ kỹ thuật rất cao. Nếu ta nhìn nhận sự việc là khó khăn thì nó sẽ vô cùng khó khăn, còn nếu tin rằng nó đơn giản lại thấy dễ vô cùng. Cái gọi là đóng tàu nào có khác việc xây dựng là mấy. Việc cắt thép ra, hàn lại và đặt máy lên “tất cả chẳng phải là những việc chúng ta đã từng làm tại những công trình xây dựng hay sao”. Và đó là cách suy nghĩ của tôi - người làm xây dựng, khác với mọi người.

Bảng cấp của tôi đây!

Tháng 3-1970, tôi thành lập bộ phận đóng tàu và bắt đầu công việc tiếp theo là tìm chỗ xây dựng tại Ulsan.

Tháng 9-1971, tôi ký hợp đồng hợp tác kỹ thuật với Công ty Epuldoor của Anh và Nhà máy đóng tàu Scotlisco, và để chiến thắng với vấn đề khó khăn triền miên là vốn, tôi đến London gặp chủ tịch Longbottom của Epuldoor.

“Có cách nào để thuyết phục Ngân hàng Barclays được không?”, tôi hỏi. Đó là ngân hàng trước đây đã không chấp thuận đơn xin vay tiền của chúng tôi. “Vì hiện tại chưa có người đặt mua tàu, đồng thời có quá nhiều nghi ngại về khả năng chi trả cũng như tiềm năng của Hàn Quốc nên thật là khó”. Câu trả lời của ông Longbottom làm tôi nghẹn thở. Đột nhiên khi đó tôi nghĩ tới tờ 500 won trong túi, tôi lấy tờ giấy bạc đặt lên bàn. “Ông hãy xem đồng tiền này. Đây là thuyền con rùa đấy”.

Ông Longbottom, hậu duệ của đất nước hàng hải vốn được mệnh danh là nơi mặt trời không bao giờ lặn, đi khắp năm châu bốn bể bằng tàu hơi nước ấy, nhìn chằm chằm vào chiếc thuyền hình con rùa in trên tờ giấy bạc.

“Vào những năm 1500 chúng tôi đã từng có ý tưởng làm nên chiếc thuyền bọc sắt như thế này. Tôi biết lịch sử ngành đóng tàu của Anh đã bắt đầu từ những năm 1800. Như vậy chúng tôi đã đi trước 300 năm. Mặc dù quá trình công nghiệp hóa của chúng tôi muộn do chính sách bế quan tỏa cảng, và trong thời gian qua những phát minh của chúng tôi đã biến mất nhưng tiềm năng thì vẫn vậy”.

Ông Longbottom bật cười vì câu nói của tôi. Nhờ sự giúp đỡ của ông, việc bàn bạc với Ngân hàng Barclays để vay vốn lại được bắt đầu. Trước tiên, ngân hàng này cử người đến Hàn Quốc thăm định về nhà máy nhiệt điện, nhà máy phân bón, nhà máy xi măng do chúng

tôi xây dựng.

Kết quả thăm định là nếu huấn luyện và đào tạo lại số lượng chuyên gia cũng như nhân viên của Hyundai thì chúng tôi có thể đóng được tàu. Sau khi Ngân hàng Barclays tiến hành tái thăm định một đợt nữa, các quan chức của ngân hàng đó yêu cầu được nói chuyện với giới kỹ thuật của chúng tôi.

Ngày thứ hai, chúng tôi được mời đến một nhà hàng sang trọng dành cho ban giám đốc ngân hàng. Ông Burcule, phó thống đốc ngân hàng và là người phụ trách đối ngoại, vừa ngồi xuống đã hỏi tôi:

- Chuyên môn của anh là gì? Bây giờ anh muốn vay tiền ngân hàng để đóng tàu và sẽ trả nợ sau khi bán được tàu, vậy chuyên môn của anh là kinh doanh hay khoa học kỹ thuật?

Nếu trả lời là tôi chỉ học hết tiểu học nhưng trong thời gian qua đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm và tri thức thông qua công việc thì thật là ngớ ngẩn. Tôi hỏi lại ông ta:

- Thưa ông, ông đã nhìn bản kế hoạch công việc của tôi chưa?

- Đương nhiên là tôi kiểm tra rất kỹ. Rất hoàn thiện và tuyệt vời.

- Bản kế hoạch đó chính là chuyên môn của tôi. Thật ra ngày hôm qua tôi đã đến Trường đại học Oxford và mang theo bản kế hoạch này vì muốn được phong học vị. Họ chỉ nhìn qua và không cần nói thêm lời nào đã phong luôn cho tôi danh hiệu tiến sĩ kinh tế học. Cái bản kế hoạch công việc đó chính là luận văn học vị của tôi đấy.

Tất cả mọi người đều cười ồ lên. Trong chốc lát, bầu không khí trở nên thoải mái và vui vẻ.

- Người có học vị kinh tế học cũng không thể làm được bản kế hoạch như vậy.

Một lần nữa tiếng cười lại rộ lên, tôi biết mình đã kết thúc cuộc phỏng vấn.

- Chuyên môn của ông có vẻ như là hài hước thì phải. Trước tiên chúng tôi sẽ gửi bản kế hoạch cùng với sự hài hước của ông sang cơ quan bảo lãnh xuất khẩu. Hi vọng may mắn sẽ đến với ông, ông Chung.

Đúng như vậy. Nhưng tôi chỉ mới thoát ra khỏi một trong hai lỗ kim chứ chưa hết. Còn một thử thách nữa trước mắt mà tôi phải vượt qua.

Lời chào hàng từ bãi biển nghèo

Ngân hàng nước Anh khi cho vay vốn thường phải có giấy bảo lãnh của chủ tịch Tổ chức Bảo lãnh xuất khẩu Anh (ECGD). Đây là giấy cam kết nếu nước vay tiền không hoàn trả thì Chính phủ Anh sẽ chịu trách nhiệm và chi trả hộ. Nếu không có tờ giấy bảo lãnh này thì ngân hàng không thể cho vay.

Việc thông qua cửa bảo lãnh trách nhiệm bồi thường này chính là lỗi kim thứ hai. Nhờ sự giúp đỡ của trưởng phòng Benet nên tôi đã gặp được chủ tịch tổ chức này một cách tương đối suôn sẻ. Khi tôi vừa trình bày xong thì ông ta nói luôn:

“Chúng tôi chẳng có ý kiến phản đối gì về kế hoạch đóng tàu của ông cả. Công ty kỹ thuật hàng đầu của chúng tôi đã công nhận trình độ kỹ thuật của Hyundai và tôi tin điều đó. Tôi cũng tin vào việc ngân hàng lớn nhất nước Anh Barclays tích cực ủng hộ các ông. Tôi cũng không nghi ngờ gì về trình độ tiếp thu công nghệ cũng như năng lực sáng tạo của Hàn Quốc.

Tuy nhiên tôi có một điều băn khoăn, nếu tôi muốn mua tàu thì tôi sẽ chọn một trong những hãng tàu nổi tiếng, ưu tú trên thế giới chứ chẳng bao giờ mua một nhãn hiệu mới toanh như các ông. Trong trường hợp như vậy thì ông xử lý thế nào? Nếu vậy sẽ chẳng có ai đặt hàng ông. Không có người mua tàu thì ông lấy đâu ra tiền trả ngân hàng? Vì vậy, tôi mong ông hãy mang chứng cứ bảo đảm rằng sẽ có người mua tàu của ông đến đây. Khi đó tôi mới có thể cấp giấy cho ông được”.

Ông ta nói quá đúng. Tôi chẳng biết nói gì nếu không nói là bị ông ta thuyết phục trở lại. Khéo lại rơi vào cảnh phải bỏ ngành đóng tàu này mất. Tôi trở về văn phòng của công ty ở London với một tâm trạng rối bời. Đã đến lúc phải tìm người mua tàu, trong tay tôi chẳng có gì (khi đó đất của xưởng đóng tàu Chosun cũng chưa phải đã được phê duyệt chắc chắn), tôi chỉ có trong tay tám ảnh bờ biển với bãi cát nghèo nàn và vài cây thông, vài căn nhà lá.

Biết rằng trên thế giới có nhiều nhà máy đóng tàu nổi tiếng, nhưng tôi vẫn cầm trên tay tám ảnh ấy và đi thuyết phục khách hàng mua tàu rằng: “Nếu anh đồng ý mua tàu cho tôi thì tôi sẽ được Tổ chức Bảo lãnh xuất khẩu của Anh cho vay tiền, và bằng số tiền đó tôi sẽ xây nhà máy đóng tàu to lớn trên mảnh đất này và đóng tàu cho anh”. Đó có lẽ là lời mời mua hàng ngoài sức tưởng tượng, tôi đi bán tàu như người điên.

Cứ thế tôi đi hết chỗ này đến chỗ nọ cùng lời thuyết phục: “Chẳng có gì phải nghi ngờ tôi cả. Tôi sẽ bán cho anh với giá rẻ hơn các hãng tàu khác. Nếu anh không ưng ý thì nước tôi sẽ ký giấy bảo lãnh cho anh. Khi bồi thường thiệt hại, chúng tôi sẽ bồi thường cả tiền ký quỹ, tiền chi trả giữa chừng và anh có thể đến ngân hàng mà rút cả tiền vốn và lãi”. Và trong lúc đi chào hàng, tôi đã gặp một người còn điên hơn tôi nữa.

Ông ta là Libanos, người con trai tài giỏi của vua tàu biển Onasis - người điều hành cả một công ty vận tải biển cực lớn của Hi Lạp với

bề dày gần 100 năm. Cha ông vừa mới qua đời. Ông ta tốt nghiệp ở Anh và với sức lực tuổi 40, ông ta đang dự tính mở rộng đoàn thuyền do mình quản lý. Ông ta đặt tôi hai chiếc tàu loại 260.000 tấn.

“Ông Chung, có thể nói là tôi đang đánh một canh bạc. Tuy nhiên tôi quyết tâm biến những lời chúng ta đã bàn bạc thành thành công. Mỗi con tàu giá 30.950.000 USD, năm năm sau ông giao tàu cho tôi”. Ông ta đưa trước 1,4 tỉ won tiền đặt cọc.

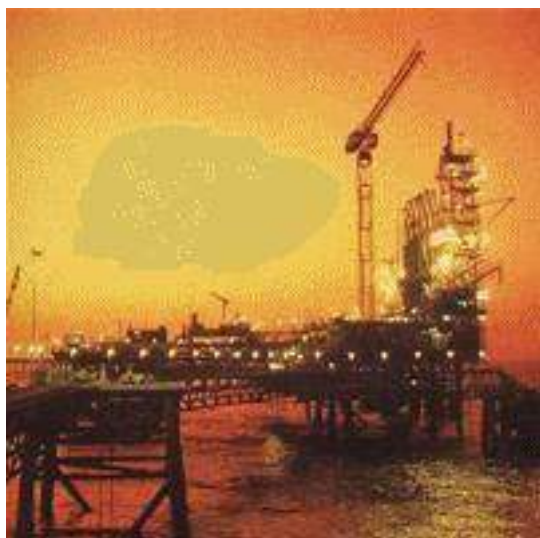
Đối với nhà máy đóng tàu thì chủ tàu đầu tiên nhận đóng “là ai và đặt đóng tàu bao nhiêu tấn” là cực kỳ quan trọng. Và điều này đã có ảnh hưởng tới niềm tin của tổ chức tín dụng thế giới, tới sự bảo lãnh chi trả và đương nhiên là cả việc bàn bạc với các chủ mua tàu tiềm năng sau này cũng như tương lai của nhà máy đóng tàu đó. Bây giờ mọi việc đã xong. Lại là một thắng lợi nữa của niềm tin và cách suy nghĩ lạc quan. Nếu anh không tự mình đầu hàng thì tất nhiên sẽ tìm ra phương để giải quyết. Bao giờ cũng vậy.

Ngày 23-3-1972, lễ khởi công nhà máy đóng tàu với số vốn khổng lồ 80 triệu USD được tiến hành.

Ngày 28-6-1974, 30 tháng kể từ ngày ông Chung Ju Yung cảm tấm hình chụp bãi cát trắng đi khắp nơi chào hàng, hai con tàu chở dầu 260.000 tấn đã được hạ thủy.

Cùng với 17.000 người lao động Hàn Quốc, ông chủ Tập đoàn Hyundai đã biến điều tưởng không thể thành có thể. Ông bảo: “Tôi cảm thấy như mình vượt được núi Thái Sơn”. Nhưng cuộc đời ông chẳng chịu dừng bước trước những thách thức. Năm 1975, ông lại chọn cho mình một ngọn núi rất cao nữa để vượt qua, ngay cả khi thị trường chỉ còn lại một chiếc vé cuối cùng.

Phần VI: Công trình lớn nhất của thế kỷ 20



Ca đêm trên công trường xây dựng cảng công nghiệp Dubai
TT - Mùa thu năm 1975, vương quốc Saudi Arabia sau khi

trình kế hoạch xây dựng cảng công nghiệp Dubai đầy tham vọng, bắt đầu xem xét bản thiết kế xây dựng do Công ty Dịch vụ Anh thực hiện.

Chiếc vé cuối cùng

Đây là công trình lớn nhất trong lịch sử ngành xây dựng thế giới ở thế kỷ 20, là công trình mà mấy trăm năm may ra mới có một. Nó tập trung biết bao ý nguyện phát triển đất nước của hoàng gia Saudi. Ước mơ của họ là xây dựng một cảng công nghiệp lớn trên bãi cát của khu vực Dubai, bằng những đồng tiền tích lũy từ việc bán dầu lửa để hiện đại hóa đất nước, làm ngạc nhiên cả thế giới.

Công trình cảng chất hàng Dubai có tính chất hết sức đặc biệt, đòi hỏi gấp rút từ xây dựng cơ bản trên cạn đến dưới nước, lại phải hoàn thiện cả kiến trúc, điện, thiết bị... Không chỉ thế, việc xây dựng cảng biển phải đạt yêu cầu sao cho bốn chiếc tàu chở dầu loại 500.000 tấn có thể cập cùng một lúc, vận chuyển, lắp đặt và lót đá từ độ sâu 30m của nước biển... Có thể nói đây là một trong những công trình khó nhất của thế giới.

Cho đến thời ấy, thị trường xây dựng Trung Đông là khu vực độc quyền của các nước tiên tiến. Thời điểm đó công ty chúng tôi đã có kinh nghiệm về kỹ thuật thi công trên biển, đồng thời đây cũng là khởi điểm mà Hyundai chúng tôi vươn lên, chính vì vậy nó mang một ý nghĩa lịch sử cực kỳ to lớn.

Khi chúng tôi nhận được thông báo là còn khoảng bảy tháng nữa sẽ đến lúc đấu thầu, chỉ có vài công ty xây dựng của Mỹ, Anh, Tây Đức, Hà Lan chuẩn bị tiếp nhận đấu thầu công trình. Tháng mười hai năm đó, đơn vị chủ quản công trình là Sở Thông tin Saudi nhờ Công ty Waliam Halkuro tuyển chọn 10 công ty tham gia công trình trong lĩnh vực dịch vụ kỹ thuật.

Công tác tuyển chọn là hoàn toàn bí mật. Những công ty được mời tham gia đấu thầu là các công ty nổi tiếng thế giới như Brown and Lute, SantaFe, Lemond International của Mỹ, Kostein, Tamac của Anh, Boskalis và Philip Hosman của Tây Đức, Bolka Stevan của Hà Lan, Spevetanol của Pháp, tất cả chín công ty. Vậy là còn một chỗ trống. Không có công ty xây dựng nào của Nhật Bản được tham gia. Với tôi, ở cái bãi cát mênh mông Saudi này có một công trình lớn như vậy cũng đủ làm cho người tôi sôi lên.

Việc chỉ còn lại một vị trí cũng làm cho tôi thấy tim mình hồi hộp. Làm thế nào để có thể bước vào một chỗ duy nhất còn lại trong số 10 công ty mời thầu ấy. “Mục tiêu của chúng ta là chiến thắng trong trận đấu thầu lớn này”. Tôi đã nói như vậy trong cuộc họp chiến lược. Tôi chỉ thị cho giám đốc chi nhánh tại London là Um Yong Ki phải giành

được chiếc vé cuối cùng này.

“Chúng tôi bắt đầu đặt chân sang Trung Đông vào tháng mười vừa qua. Công trình đầu tiên của chúng tôi là xưởng đóng tàu sửa chữa Alis Baranh. Trên mảnh đất xa lạ này, chúng tôi đã chuẩn bị chỉ trong vòng một tháng. Điều đó có nghĩa là sức cơ động của chúng tôi không hề yếu kém. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng đang thiết kế căn cứ hải quân trên vịnh Dubai. Và nhà máy đóng tàu lớn nhất của chúng tôi nhờ vào sự hỗ trợ của nước Anh các ông mà trong thời gian ngắn nhất đã hoàn công để trở thành Nhà máy đóng tàu Ulsan lớn nhất thế giới”.

Lời thuyết phục của ông Um thật ấn tượng. Kết quả là sự nỗ lực hết sức của chúng tôi đã gây được sự thích thú cho Waliyam Halkuro. Những tài liệu của Ngân hàng Barclays và Epdor ngày xưa là chứng cứ tiềm năng của Hyundai. Và Waliyam Halkuro đề nghị Sở Thông tin Saudi cấp cho chúng tôi tư cách đấu thầu. Sở Thông tin chấp nhận lời đề nghị này. Vậy là chúng tôi đã có trong tay vé đấu thầu vào giây phút cuối cùng. Nhưng cái giá của chiếc vé đó là 20 triệu USD. Đây là số tiền cần để đặt cọc đấu thầu.

Cảng công nghiệp Dubai và vở kịch đấu thầu

Trong suốt một tuần trước ngày mở thầu, đoàn dự toán thăm dò của chúng tôi không bước chân ra ngoài mà ở lì trong nhà nghỉ ở Riyadh, dồn hết tâm trí vào công việc chuẩn bị. Bát đĩa ăn cơm mà chúng tôi đặt bên ngoài mang vào cứ vậy chất đống trong nhà. Việc tắm rửa, cắt tóc đều bị ngăn cấm nên mùi hôi cứ bốc lên nồng nặc trong cái nóng, không thể chịu nổi. Tài liệu dự tính trải đầy trong nhà, từ lãnh đạo đến mọi người trong đoàn ai nấy ngồi bệt lên cả giấy tờ. Cảm giác của chúng tôi lúc này là công trình mà trúng thầu thì ra bãi đất quay tròn cũng được.

Tôi kiểm tra tỉ mỉ bản kế hoạch dày khoảng 100 trang và các tài liệu liên quan. Tôi đã giảm bớt 25% giá trị thực tế thi công công trình là 1,2 tỉ USD, lại hạ xuống 5% nữa và quyết định sẽ tham gia đấu thầu với giá 870 triệu USD. Chắc chắn không có công ty nào ứng thầu với giá dưới 1 tỉ USD.

Phó giám đốc Chon Kap Won nói giá thầu ấy rẻ quá, tuy nhiên tôi nhấn mạnh không được để công ty nào qua mặt về giá cả thấp hơn. Tôi nghĩ với giá ấy, mặc dù có nhiều thiệt hại nhưng nhiều lao động Hàn Quốc sẽ ra nước ngoài làm việc và tiền họ kiếm được chính là đất nước Hàn Quốc kiếm được. Ngoài ra, việc bán được những nguyên liệu của Hàn Quốc cũng là lợi ích của đất nước, và công ty chúng tôi để lấy danh tiếng trên thế giới bằng công trình này mà nếu quá tập trung vào giá cả cũng không nên. Đương nhiên, lợi nhuận là

mục tiêu, tuy nhiên có thứ còn quan trọng hơn lợi nhuận. Đó là cơ hội kinh doanh.

Ngày 16-12. Chúng tôi đứng đợi từ 9g sáng. Bắt đầu từ 9g30, giám đốc của 10 công ty tham gia đấu thầu lần này sẽ vào phòng họp của hội trường Sở Thông tin. Đúng 10g, người phụ trách đấu thầu của Sở Thông tin và nhân viên của các công ty dịch vụ kỹ thuật từ phòng họp bước ra. Người phụ trách đấu thầu thông báo trong vòng năm phút các công ty phải trình hồ sơ đấu thầu, mỗi đội sẽ có một nhân viên vào phòng đấu thầu.

Công ty chúng tôi cử Chon Kap Won vào phòng tham gia đấu thầu. Năm phút sau, anh ta từ phòng đấu thầu đi ra nhưng vẻ mặt không mấy mãn nguyện. Kết quả đấu thầu sẽ được công bố vào 1g chiều.

- Sao vậy, anh viết nhầm số tiền tham gia đấu thầu ư? - tôi hỏi anh ta.

- Dạ thưa không phải - thái độ của anh ta là lạ.
- Anh viết theo đúng như tôi dặn chứ?
- Dạ tôi không viết như vậy.

Thật không thể chấp nhận được. Việc không tuân thủ chỉ thị của tôi trong quá trình làm việc là điều không thể có. Tuy nhiên ly nước đã đổ, có nổi nóng cũng chẳng làm được gì. Phó giám đốc Chon Kap Won nghĩ đi nghĩ lại mãi vẫn cho rằng giá đấu thầu 870 triệu USD là quá rẻ. Với quyết tâm là nếu thất bại sẽ nhảy xuống vịnh mà chết, anh ta đã tăng giá thầu thêm hơn 60 triệu USD, lên thành 931.140.000 USD.

Tôi hiểu lòng trung thành của anh ta nên không ghét cái sự bướng bỉnh của anh, nhưng với tôi vì quá mong muốn giành được công trình này nên tôi cảm thấy hết sức thất vọng.

Một giờ chiều, Chong Mun Do vào phòng họp chờ kết quả đấu thầu. Nhưng đã qua 3g chiều mà vẫn không thấy tin tức gì, không những Chong Mun Do mà người của công ty khác cũng chẳng thấy đi ra.

Cửa ra vào phòng họp bị cấm không cho đi lại, những người bên ngoài không thể biết được tại sao việc công bố kết quả đấu thầu lại bị trì hoãn. Tôi hết sức bồn chồn, nhưng người còn lo lắng và hồi hộp gấp trăm ngàn lần tôi chính là Chon Kap Won. Anh ta chịu đựng không nổi nên khi thấy nhân viên đưa cà phê vào phòng, Chon lén vào theo, nhưng sau đó bị đẩy ra ngoài, khuôn mặt anh ta trắng bệch. Trong lúc đi theo người mang cà phê vào phòng, anh ta loáng nghe thấy kết quả trúng thầu là Công ty Brown and Lute của Mỹ với giá 944.400.000 USD.

Tôi chẳng biết nói gì, nổi thất vọng tràn trề vây kín lấy tôi. Chon biến đi đâu mất, còn Kim Kwang Myong có lẽ cảm thấy đứng bên tôi khó chịu nên nói là đi tìm Chon. Sau này tôi mới biết lúc đó hai người tìm ra gốc cây ở góc sân, nói với nhau rằng: “Đúng là chủ tịch công ty chúng ta là quỷ thần”, rồi khóc.

Tuy nhiên, khi cửa phòng họp mở thì Chong Mun Do đi ra với vẻ mặt rất tươi. Cậu ta đưa ngón tay làm hình chữ V.

- Thế nào? - tôi hỏi.

- Được rồi ạ.

- Được là thế nào?

Giá thầu 944.400.000 USD của công ty Mỹ ấy là giá được giới hạn của phần công trình bến đậu tàu chở dầu biển. Nó được coi như không có giá trị.

“Hyundai đấu thầu vào công trình cảng công nghiệp Dubai gồm bốn phần của chúng tôi với giá 931.140.000 USD. Tất cả mọi tài liệu đều xuất sắc. Đặc biệt chúng tôi cảm động vì việc rút ngắn tám tháng cho thời gian công trình còn 44 tháng mà không có bất cứ một điều kiện gì”. Đó là lời phát biểu của phía Saudi trong quá trình công khai kết quả bỏ thầu...

Trở về khách sạn, tôi lấy ngay số tiền thưởng đã chuẩn bị sẵn từ tối hôm qua chia cho các cộng sự để động viên tinh thần.

Quyết không để Hyundai “chìm xuống biển Saudi chỉ vì tính liêu lĩnh” như mối nghi ngại của dư luận, ông chủ tập đoàn, bất chấp mọi trở ngại, đã tìm mọi cách để biến tất cả các kế hoạch thành hành động ngay khi vừa giành được hợp đồng thế kỷ trị giá 930 triệu USD. Với món tiền từ Trung Đông ấy, ông Chung Ju Yung nhớ lại, ngành xây dựng Hàn Quốc đã đưa ra cây gậy để cứu đất nước khỏi nguy cơ phá sản vì nợ nước ngoài.

Nhưng còn một giấc mơ... Giấc mơ của cha về những cánh đồng mênh mông như biển, con trai của người nông dân chẳng bao giờ lãng quên. Và ông phải thực hiện mơ ước ấy, theo tầm vóc của thời đại mình...

Tất cả là thử thách - Hồ ký của chủ tịch tập đoàn Hyundai Chung Ju Yung (kỳ 7):

Phần VII: Làm thay đổi bản đồ Hàn Quốc



Dự án ngăn đập chắn sóng với phương pháp tận dụng tàu chở dầu, còn gọi là phương pháp Chung Ju Yung

TT - Không biết có phải do tôi sinh trưởng ở nông thôn, từng trực tiếp làm ruộng hay không mà mỗi lần nhìn những cánh đồng lúa hoặc cây lương thực đang lớn trên ruộng, hoặc nhìn những ống khói đang tỏa ra trên những ngôi làng nông thôn chiều tối, tôi vui hơn nhìn bất cứ cảnh đẹp nào. Chỉ cần nhìn những bờ ruộng chất đầy lúa thu đông là lòng tôi cảm thấy náo nức và chẳng có gì an ủi tôi hơn là điều ấy.

Giấc mơ của người cha

Mặc dù ý nghĩ khai hoang của tôi nảy sinh bất ngờ vào một ngày nọ, nhưng đó không phải là sự quan tâm nhất thời. Đó là mơ ước tôi ấp ủ trong lòng bấy lâu nay - thay cha tôi thực hiện mơ ước của ông. Và đó cũng là sự nuối tiếc rằng cha mẹ đã qua đời mà tôi chưa kịp thực hiện mong ước ấy.

Cha tôi mong muốn sẽ có đất đai rộng như biển và ước vọng ấy đã ngấm vào tận trong máu tôi. Với cha tôi, để có một mảnh ruộng, ngày ngày từ sáng sớm tới tối mịt, bất kể cái nắng gắt gao, lưng cong gập và dùng bàn tay làm lưỡi cuốc, lựa những hòn đá nằm lâu ngày mà cuốc. Tôi hiểu thế nào là nỗi mong ước có đất đai và nỗ lực đáng nể của người nông dân nghèo.

Với Hàn Quốc thì không cần phải nói gì thêm về sự cần thiết của việc khai thác và mở rộng thêm diện tích đất nước. Mảnh đất Hàn Quốc giống như hình con thỏ nằm trong bụng mẹ lại bị cắt ở ngang lưng thời ấy chẳng thua kém gì các nước khác về dân số và đang thiếu lương thực rất nhiều.

Ở vùng biển phía tây nam, chúng ta có thể ngăn biển để có được thêm mảnh đất rất màu mỡ. Lợi dụng điều kiện thiên nhiên ưu đãi ấy mở rộng đất đai dù chỉ một gang đất, để lại cho thế hệ mai sau là công việc của chúng tôi hôm nay.

“Con trai người nông dân” hành động

Việc khắc phục khó khăn hoặc phát triển kinh tế của một gia đình, một doanh nghiệp hay một quốc gia không thể chỉ trông đợi vào một nhà lãnh đạo hoặc một nhà doanh nghiệp nào đó.

Nó đòi hỏi sự kết hợp của sức sáng tạo có tính khôn ngoan của doanh nghiệp và dũng khí của nhà lãnh đạo trong việc tiến tới mục tiêu chung.

Thế là giấc mơ biến bờ biển lồi lõm phía tây nam thành một đường thẳng của tôi đã bắt đầu. Công việc ở giai đoạn đầu cần chú ý nhất chính là ngăn nước ở vịnh Chonshu, vịnh lớn nhất Hàn Quốc.

Mùa hè năm 1978, Tổng cục Phát triển thổ địa được thành lập, Viện Nghiên cứu phát triển lãnh thổ ra đời... Trong bối cảnh đó, vấn đề đất đai được nhắc đi nhắc lại nhiều lần. Chính phủ giao ngành công nghiệp khai thác cho doanh nghiệp tư nhân có khả năng nhằm tận dụng nguồn nhân lực nhàn rỗi, vì tuy thực tế ngành khai hoang do chính phủ trực tiếp làm vẫn còn nhưng dậm chân tại chỗ.

Tuy nhiên sau khi chính quyền thay đổi, tháng 4-1982, công trình nối hai bờ ngăn sóng khu vực B bắt đầu và hơn một năm sau, tháng 7-1983, khu vực A cũng bắt đầu. Đây là công trình dân sự lớn nhất từ trước tới nay. Ngoài việc phải bỏ ra hàng trăm tỉ won, công trình còn gặp trở ngại về vấn đề kỹ thuật trong việc khắc phục khó khăn ngay từ đầu vì điều kiện không dễ dàng chút nào. Ở khu vực này, không những triều lên xuống khác nhau quá nhiều mà đặc biệt khi nước rút, nước cuốn mạnh đến nỗi gãy cả cầu chân vịt, việc xây dựng đê chắn nước gần như không thể thực hiện được.

Ngày ấy không những Bộ Nông thủy sản, vốn là cơ quan tiếp nhận đơn và đã phê chuẩn cho công trình, mà cả những người giữ vai trò quan trọng trong công ty chúng tôi cũng cảm thấy không tin tưởng về công trình này. Lý do bởi chi phí cơ bản dự tính cho công trình đủ để có thể mua một mảnh đất khác khai hoang và năm sau có thể gieo giống, thu hoạch mà vẫn còn thừa một khoản tiền.

Một công trình hoàn toàn không có lời. Nếu theo đuổi lợi nhuận thì công trình này chẳng đáng làm. Thế nhưng tôi đã bắt tay vào làm. Vấn đề khó khăn nhất của công trình xây đê này là làm thế nào hạn chế tối thiểu khả năng bị cuốn trôi khi triều lên xuống. Điều đó sẽ giúp giảm bớt kinh phí và rút ngắn thời gian thi công.

Khi xây dựng công trình đê chắn triều khu vực B, để khắc phục tốc độ/vận tốc thủy triều, chúng tôi đã phải đục lỗ những tảng đá 4-5 tấn, lấu dây sắt cột hai hoặc ba tảng với nhau rồi dùng phà vận chuyển và ném xuống. Chúng tôi dùng 140 chiếc xe vận tải loại 15 tấn cho việc vận chuyển đá cần cho công trình, đó là đá được khai

thác từ núi Soksan, cách công trình chừng 30km.

Công trình xây dựng đê chắn triều khu vực A cũng phải dùng đá của núi Soksan, xã Chang, huyện Sosan và phải dùng đến cả đất đá của năm hòn đảo lân cận. Lúc đó có một phóng viên nào đó hỏi tôi: “Xây dựng Nhà máy đóng tàu Ulsan và công trình hiện nay thì cái nào ông thích hơn?”. Tôi đã trả lời rằng việc khai hoang đất hạnh phúc hơn. “Khi xây dựng nhà máy đóng tàu, tôi đã luôn căng thẳng trước các áp lực nhưng những việc ấy đã qua, còn bây giờ chẳng có mạo hiểm và rủi ro nào, vừa hát vừa làm cũng được”.

Nói vậy chứ chẳng dễ như hát. Ngày 25-2-1984, phần cuối cùng của khu vực B thật không dễ dàng chút nào. Toàn bộ công trình đê dài hơn 6.400m có đoạn cuối cùng dài 279m là điểm khó nhất. Đứng xa nhìn cũng thấy người như bị đẩy xuống vì tốc độ nước lên đến mức 8m/giây.

Tảng đá to bằng chiếc xe hơi vừa được ném vào ngay tức khắc bị cuốn đi chẳng để lại dấu vết gì. Các loại xe tải 15-30 tấn liên tục chở những tảng đá lớn được nối bằng dây sắt với nhau rồi thả xuống nhưng chẳng khác gì đút bánh qui cho voi ăn.

Có đầy đủ trang thiết bị hiện đại cũng không giúp ích được gì. Tuy nhiên, dường như mỗi lần gặp việc khó khăn tưởng như có một bức tường chắn trước mặt thì một ý kiến mới lại hiện trong đầu tôi. Đó chính là sáng kiến tận dụng chiếc tàu tôi đã mua của Thụy Điển với giá 3 tỉ won đang đỗ ở Ulsan, đang định tháo dỡ bán sắt vụn. Chúng tôi kéo nó đến và dùng nó để chặn thủy triều, con đê còn lại hai bên sẽ dùng đá tảng đổ xuống thì sẽ thành công.

Tôi lập tức chỉ thị cho các kỹ thuật viên Công ty cơ khí Hyundai, Hyundai thương thuyền và Hyundai công nghiệp nặng tìm phương pháp làm cho chiếc tàu chở dầu cũ bằng sắt nặng 230.000 tấn, dài 300m, rộng 45m và cao 27m có thể chìm đều xuống khoảng trống nơi sẽ chặn dòng triều cuối cùng.

Ngày 25-2-1984, trước sự chứng kiến của báo chí và sự quan tâm cùng tò mò của bao người về khả năng thành công của phương pháp này, chiếc tàu được dùng để chắn sóng khúc cuối đã bắt đầu chìm và ngày hôm sau thành công hoàn toàn.

Công trình này đã được đăng lên các báo Newsweek và Times, sau đó thì chính công ty thiết kế chuyên về kiến trúc sắt thép tầm cỡ thế giới đang đảm nhận công trình chắn triều hạ lưu sông Thames của nước Anh cũng đến hỏi chúng tôi về phương pháp này.

Bằng phương pháp ấy tôi đã tiết kiệm được 29 tỉ won và nhờ công trình lịch sử này mà tôi đã thay đổi được bản đồ đất nước, Hàn Quốc có thêm hơn 100 triệu m² đất. Nếu bao gồm cả diện tích của hồ

chứa nước thì tất cả gần 160 triệu m², diện tích khai phá gấp 33 lần đảo Youi-do.

Nó còn lớn hơn cả đồng bằng sản xuất lúa gạo lớn nhất Hàn Quốc là đồng bằng Kimche tỉnh Chonbuk, lớn gấp ba lần khu vực Kiehwa đang trồng trọt sau khi đã kết thúc công việc khai hoang. Nếu đem mảnh đất ấy chia cho dân số Hàn Quốc lúc bấy giờ thì bình quân mỗi người dân được khoảng 3,3m².

Tôi ôm ấp giấc mơ biến mảnh đất này thành nơi sản xuất lương thực nhiều hơn cả California - nơi sản xuất lương thực nhiều nhất của Mỹ. Tôi còn mơ sau khi từ giã công việc kinh doanh, tôi sẽ lái máy cày trên cánh đồng này và sống cuộc đời còn lại của mình tại đây. Chính vì vậy tôi quan tâm và dồn tâm huyết vào nó chẳng kém gì việc khác.

Năm 1988, khu vực khai hoang Sosan lột xác thành mảnh đất nông nghiệp cơ khí hóa với qui mô lớn. Ngoài hiệu quả trực tiếp là mở rộng lãnh thổ và tăng thêm nguồn lương thực còn là sự gia tăng công ăn việc làm. Mỗi năm có đến 6,6 triệu người tham gia các công việc liên quan đến mảnh đất này.

Những khát vọng vẫn không ngừng đeo đuổi con người giàu có bậc nhất này. Trở ngại nào cũng không cản được giấc mơ của ông, giấc mơ đã thấm vào máu thịt càng trở nên thôi thúc khi ông trở lại Bắc Hàn - quê hương mà ông xa cách đã 40 năm.

Và ông già tuổi ngoài 70 lại bắt đầu mơ đến những ngày mai....

Tất cả là thử thách - Hồi ký của chủ tịch tập đoàn Hyundai Chung Ju Yung (kỳ 8):

Phần VIII: Giấc mơ thống nhất



Năm 1989, thăm mộ ông nội tại quê nhà

TT - Sau chuyến thăm Liên Xô (cũ) đầu tiên từ ngày 6 đến 12-1-1989, vào ngày 23-1, mười ngày sau khi tôi trở về, tôi nhận được lời mời của ông Hur Dam, người có vị trí thứ tư trong Đảng Lao động, và lên đường sang thăm Bắc Hàn.

Quê hương, 40 năm mới lại đặt chân...

Trong thời gian ở Bắc Hàn, tôi đã thuyết phục họ bằng tấm lòng chân thật và thiện ý. Đại diện của phía Bắc Hàn là Chon Kum Chol, người đã nhiều lần ngồi vào bàn hội đàm với chủ tịch Quốc hội She Mun Sik phía Hàn Quốc, còn Choi Shu Kil là người phụ trách kinh tế thông thương, kinh tế công nghiệp. Ông còn giữ vai trò chính trong việc đòi Nhật bồi thường chiến tranh. Đó là một con người có đầu óc cực kỳ sáng suốt.

Trong thời gian ấy, Chon Kum Chol phụ trách phần quan hệ chính trị, còn Choi Shu Kil đảm nhiệm phần quan hệ kinh tế. Tôi đã ký kết với họ tất cả năm hiệp định.

Thứ nhất là vấn đề khai thác núi Kim Cương, họ nói chẳng có vấn đề gì để lo lắng. Tôi tỏ thái độ mềm mỏng để tránh chạm vào tự ái của họ. “Các anh cũng có nhiều việc để làm, vậy nếu đầu tư tất cả vào núi Kim Cương mà khách du lịch không đến thì làm thế nào?”. Tôi bắt đầu như vậy vì xác định nếu muốn thu hút khách nước ngoài thì phải gom được tiền của thế giới để xây dựng.

Theo kinh nghiệm của tôi, nếu tôi muốn xây dựng một nhà máy sản xuất với mục đích bán hàng vào thị trường Mỹ thì cho dù tôi có đủ tiền để xây dựng đi nữa, tôi cũng vẫn cố kiếm vốn đầu tư của Mỹ, có như vậy họ mới quảng cáo tại đất nước mình và quan tâm tới chúng tôi. Chúng tôi thảo luận suốt mấy ngày liền, cuối cùng mọi việc cũng suôn sẻ.

Trong mười ngày ở Bình Nhưỡng, ngày nào cũng họp liên tục từ 9g-12g. Ngày hôm trước nêu vấn đề rồi ngày hôm sau giải thích. Buổi chiều chúng tôi đi tham quan theo chương trình đã được định sẵn. Họ cho tôi xem cơ sở vật chất công nghiệp, tuy nhiên trong suy nghĩ của tôi, ngoài xi măng ra, họ chẳng có một mặt hàng nào có tính cạnh tranh. Tôi khích lệ rằng họ đã nỗ lực nhiều.

Có lẽ không cần phải nói nhiều về sinh hoạt của người dân Bắc Hàn, về cuộc sống còn nhiều khó khăn của họ. Đó là phép lịch sự của người được mời làm khách, và dù ghét hay yêu thì chúng tôi cũng là một dân tộc, chung một dòng máu.

Nếu có điều muốn nói thì là khi tôi tới sân bay, tất cả thân thích của tôi đều ra sân bay đón. Tất cả phụ nữ mặc trang phục giống nhau, hỏi ra mới biết chính phủ đã chuẩn bị cho họ như vậy. Về tới quê hương, tất cả thân thích của tôi đứng vào một góc và đồng thanh nói: “Nhờ vào tướng quân vĩ đại nên chúng tôi có cơm ăn đủ no và sống hạnh phúc”. Chưa bao giờ tôi cảm nhận được nỗi đau bị chia cắt 40 năm đến như vậy.

Đoàn của chúng tôi chỉ có bốn người, trong khi số người đi theo chúng tôi đông gấp 40 lần, tôi chẳng nói gì được với bà con, chẳng

nói được tôi làm gì ở phương Nam. Có lẽ họ hàng tôi chỉ nghĩ rằng tôi là một người buôn bán và có đủ cơm ăn no bụng. Họ còn hỏi tôi rằng tháng tư sang năm có đến thăm họ nữa không!

Trong đầu mình, tôi thậm chí Bắc Hàn sẽ là vấn đề tôi tiếp tục quan tâm, chờ đợi thời cơ và nhận định theo ý kiến của tôi.

Khai thác Siberia vì ngày mai

Có hai lý do chính khiến tôi quan tâm nhiều đến nước Nga.

Thứ nhất, họ có nguồn tài nguyên vô tận từ gỗ, dầu lửa, than đá trong lòng đất cho đến cá trên biển Siberia. Hiện nay tất cả các loại nguyên liệu của chúng ta đều phải mua tận bên kia Thái Bình Dương từ các nước Mỹ, Canada, Úc hoặc châu Phi và phải chi một khoản tiền chuyên chở khổng lồ.

Nếu muốn nền móng sự phát triển liên tục của kinh tế Hàn Quốc trở nên kiên cố thì trước tiên phải đảm bảo chắc chắn nguồn nguyên liệu. Những nước tiên tiến cũng vậy, hoặc họ đang sở hữu nguồn tài nguyên của nước mình, hoặc bảo đảm nguồn cung cấp tài nguyên qua sức mạnh kinh tế. Còn đất nước nào không đảm bảo được nguồn tài nguyên nguyên liệu cho ngành công nghiệp thì sức mạnh kinh tế của đất nước giảm sút và gặp khó khăn là điều khó tránh khỏi.

Trước đây ngành ván ép của Hàn Quốc đã có thời chiếm lĩnh thị trường thế giới. Tuy nhiên, do nguồn nguyên liệu gỗ không được đảm bảo nên cùng với sự phá sản của “đại gia” Dongmyong, ngành ván ép hoàn toàn mất sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế và Hàn Quốc đang từ một nước xuất khẩu ván ép hàng đầu thế giới trở thành nước nhập khẩu ván ép.

Gần một năm trời, tôi sang Nga nhiều lần để nỗ lực củng cố mối quan hệ giữa hai nước, xây dựng niềm tin với nhân dân Nga về hình ảnh doanh nghiệp Hàn Quốc. Và nhờ vào sự tin tưởng đó mà chúng tôi sớm thúc đẩy quá trình bình thường hóa quan hệ hai nước Hàn - Nga. Đó là lý do thứ hai tôi quan tâm đến Nga, ảnh hưởng của Nga sẽ là con đường tắt giúp chúng tôi thống nhất đất nước.

Xét về thương mại, đương nhiên quan hệ với Trung Quốc tốt hơn. Tuy nhiên, ngoài tôi ra, nhiều doanh nghiệp khác cũng đang hợp tác với Trung Quốc nên tôi nghĩ việc làm của tôi là toàn tâm toàn ý với Nga, góp phần mở đường trong việc thống nhất hai miền Nam Bắc, cũng là để đảm bảo chắc chắn nguồn nguyên liệu, xây dựng nền móng cho hàng vạn thế hệ sau. Một khi đất nước thống nhất, Hàn Quốc sẽ có số dân 60-70 triệu người rắn chắc và trí tuệ.

Hiện nay so với Nhật Bản thì kinh nghiệm, vốn và kỹ thuật của chúng tôi thua kém hơn, nhưng người Nhật làm được thì chúng tôi cũng có thể làm được. Trước đây, khi Hàn Quốc xây dựng ngành

công nghiệp đóng tàu hoặc tiến vào Trung Đông, người Nhật đã cười mỉa mai.

Họ nói rằng chẳng có kỹ thuật, chẳng có vốn, chẳng có kinh nghiệm gì như chúng tôi mà lại dám nhận. Rồi 20 năm sau, khi chúng tôi khai thác vùng Siberia, có lẽ cũng có người Nhật cười rằng làm sao chúng tôi có thể đến cái nơi thời tiết khắc nghiệt với nhiệt độ âm tới 50-70OC. Nhưng tôi nghĩ chẳng có việc gì mà chúng tôi không làm được.

Chúng tôi phải nỗ lực hơn quá khứ, đổi mới nhiều hơn, nâng cao năng suất và chất lượng hàng hóa, biến thị trường mà Nhật Bản đang chiếm giữ thành thị trường của Hàn Quốc và cạnh tranh với Mỹ. Một khi hai miền Nam - Bắc thống nhất thì những tài nguyên khai thác từ vùng Siberia phía bắc sông Tuman sẽ giúp ích rất lớn cho kinh tế Hàn Quốc.

Bởi vì khi quan hệ Hàn - Nga tốt hơn so với quan hệ của Nga với các quốc gia khác thì Hàn Quốc sẽ trở thành nước đảm nhận vai trò trung tâm của khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

Với ý nghĩa quan trọng như vậy nên việc khai thác Siberia chẳng có gì phải chần chừ.

Không có thất bại, tất cả đều là thử thách. Ông chủ Tập đoàn Hyundai đã chứng minh điều đó bằng cả cuộc đời mình, bằng chính những nỗ lực không ngừng nghỉ. Bài học của ông thật đơn giản: người nỗ lực hết sức vì việc nhỏ cũng sẽ nỗ lực hết sức vì việc lớn. Cũng nhờ vậy, từ hai bàn tay trắng ông dựng nên cơ nghiệp... Từ những thành đạt của mình, ông nói gì với những người đi sau?

Chuyến đi của chủ tịch Chung Ju Yung tới CHDCND Triều Tiên năm 1998 đã khiến báo giới Hàn Quốc gọi ông là “người mơ tưởng vĩ đại”, bởi những giấc mơ của ông được thực hiện với cái giá khá đắt.

Hyundai đồng ý trả 1 tỉ USD cho Bình Nhưỡng trong một hạn định để mua quyền khai thác núi Kim Cương mà Chung dự định mở thành một khu du lịch. Sau đó, Hyundai phải chi những khoản không nhỏ cho “các siêu dự án bảy điểm” (khách sạn, đường sắt, thông tin, điện toán, khu công nghiệp...).

Nhưng Chung không chùn tay, vì ông biết những khoản tiền khổng lồ này có thể giúp ông bắc chiếc cầu qua sự chia cắt. Và dự án núi Kim Cương đã là bước đột phá cho cuộc gặp cấp cao liên Triều hai năm sau đó, vào tháng 6-2000 giữa Chủ tịch CHDCND Triều Tiên Kim Jong Il và Tổng thống Hàn Quốc Kim Dae Jung.

Sau khi Chung qua đời năm 2001, một trong những người tiếp nối con đường thống nhất của cha là Chung Mong Hun - Chủ tịch Hyundai Asan (chuyên phục vụ các hợp đồng làm ăn liên Triều),

người con thứ năm trong sáu con trai của ông.

Tuy nhiên, cuộc đời của Chung Mong Hun lại kết thúc bi thảm. Ông nhảy từ lầu 12 tự tử ngày 4-8-2003, sau khi các nhà kiểm toán Hàn Quốc chứng minh 186 triệu USD mà Ngân hàng Phát triển Hàn Quốc cho Công ty Hyundai Merchan Marinbe (chuyên điều hành các tàu du lịch từ nam tới núi Kim Cương ở CHDCND Triều Tiên) vay, đã được chuyển cho CHDCND Triều Tiên qua một tài khoản giả và “có liên hệ với cuộc gặp thượng đỉnh liên Triều”.

Đây là kết quả cuộc điều tra nhằm làm sáng tỏ cáo buộc của phe đối lập Hàn Quốc là “Hyundai đã hối lộ để mua cuộc gặp cấp cao lịch sử 2000”.

Trong thư tuyệt mệnh, Chung thúc giục công ty mình tiếp tục các dự án với CHDCND Triều Tiên.

Tất cả là thử thách - Hồi ký của chủ tịch tập đoàn Hyundai Chung Ju Yung (kỳ 9):

Phần IX: “Người nhập cư” ở Seoul



Ông Chung Ju Yung bên bữa ăn sáng của cả gia đình

TT - Khi tôi chuyển từ căn phòng thuê trên tận đỉnh núi phường Huynzo đến cửa hàng gạo ở phường Sindong, tôi đưa từng đứa em một lên Seoul, vợ tôi vừa bán gạo vừa bán đậu phụ, kiếm chi phí cho gia đình.

Nguồn vốn của mỗi người

Lúc biến động ngày 25-6 xảy ra sau đó, tôi đưa cha mẹ mình xuống ở chung tại phường Sinsol, rồi chuyển xuống phường Tonam.

Khi ấy, xưởng sửa chữa ô tô của tôi có tới 60 công nhân, qui mô tương đối lớn, nhưng không vì thế mà tôi tự mãn. Cơm sáng của tôi không có gì hơn ngoài kim chi và một bát canh. Hằng ngày mẹ và vợ tôi đội cơm và thức ăn lên đầu đưa ra cho số nhân viên đông đảo ấy.

Ngay từ bé, hồi còn học tiểu học, mỗi khi đi học về là mẹ đưa tôi ra đồng, tìm cho một khu đất trống vùng và bắt cày. Trồng vùng xung quanh ruộng kê sẽ ngăn được bò đến phá ruộng vì chúng sợ mùi lá vùng.

Vào mùa đông khi nhàn rỗi, cha tôi từ sáng sớm đã mang sọt đi nhặt phân bò và phân chó về làm phân bón, mẹ tôi thì đặt thùng nước tiểu sẵn trong nhà để gom nước tiểu của bọn trẻ. Tụi trẻ chúng tôi ở tuổi ấy nghịch ngợm cố tình không tiểu vào chiếc thùng mà đi tiểu ở chỗ khác, mẹ tôi phải rang đậu đỗ chia cho ăn chúng tôi mới chịu nghe lời.

Tôi nhớ có lần được xem cảnh sinh hoạt của một thanh niên nông thôn trên tivi. Lời nói của anh thanh niên ấy thật đáng học hỏi: “Trong số bạn của tôi cũng có người ra thành phố, mỗi tháng kiếm cả trăm ngàn won. Tuy nhiên số tiền đó phải dùng vào việc này việc kia nên tiết kiệm cũng chỉ được 10%. Còn thu nhập của tôi tuy không bằng một nửa của bạn ấy nhưng mỗi tháng tôi tiết kiệm được một nửa số tiền tôi kiếm được. Chính vì vậy nếu tôi làm việc nhiệt tình như bây giờ, tôi tin là trong tương lai không xa tôi sẽ giàu có hơn bạn ấy”.

Tôi đồng ý với người thanh niên đó. Làm việc nhiệt tình và tiết kiệm triệt để thì sẽ sống giàu có hơn người lãng phí. Nhiều người nói với tôi là họ có kế hoạch kinh doanh mang tính khả thi nên xin tôi cho vay vốn.

Mỗi lần như vậy tôi đều nói với họ: “Không phải anh không có vốn mà vì anh không có uy tín. Tôi không nói người ta xấu mà chỉ vì những người anh xin vay tiền không cảm thấy đủ tin tưởng anh nên chuyện vay tiền mới khó như vậy. Nếu anh tạo cho người ta đủ niềm tin rằng anh sẽ thành công thì tôi tin rằng tiền bao nhiêu cũng có”.

Đúng như vậy. Uy tín chính là vốn. Nếu con người đó tạo đủ niềm tin với mọi người rằng anh ta cần cù, trung thực, chính trực thì đó sẽ là nguồn vốn, anh ta có thể phát triển, mở rộng cuộc đời mình bao nhiêu cũng được.

Tôi là người đã trực tiếp trải qua điều ấy và biết rằng người làm kinh doanh buôn bán có tiền thì tốt, nếu không có tiền thì với uy tín thôi cũng làm được. Về điều này thì doanh nghiệp hay cá nhân đều như nhau.

Cá nhân có thể bắt đầu làm một doanh nghiệp nhỏ với uy tín mình có, rồi từ cái uy tín đó mà có thể phát triển doanh nghiệp nhỏ thành doanh nghiệp lớn hơn, từ doanh nghiệp vừa thành doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp lớn phát triển và trưởng thành thành doanh nghiệp có qui mô toàn cầu.

Khi tôi rời quê hương trong tay không có lấy một đồng xu, thế mà bây giờ đã trở thành một doanh nghiệp lớn như thế này. Nếu chỉ gom tiền để trở thành một doanh nghiệp như thế này thì tuyệt đối không thể làm được. Với sự thành thật và chân chính, tôi được ông chủ cửa hàng gạo tin tưởng, và được ông giao lại cửa hàng.

Tôi bắt đầu kinh doanh với nguồn vốn duy nhất là người đáng tin cậy, đáng tin về sản phẩm, đáng tin về quan hệ tiền bạc, đáng tin về hợp đồng cung cấp, về thời hạn, về chất lượng công trình, kết hợp tất cả uy tín ở những lĩnh vực khác gom lại và trở thành Hyundai ngày hôm nay.

Chỉ một mình ngành xây dựng Hyundai thôi, chúng tôi đã giao dịch với 20 ngân hàng lớn trong thị trường tiền tệ thế giới. Chúng tôi không cần nhờ chính phủ viết bảo lãnh, chỉ cần một tờ hứa chi trả của Công ty xây dựng Hyundai và không cần thế chấp, chúng tôi cũng có thể mượn được 2 - 3 tỉ USD.

Tích lũy bằng sự cần cù và tiết kiệm

Ngày mai phụ thuộc vào cuộc sống ngày hôm nay. Chúng ta tin rằng người nào nhiệt tình làm những việc nhỏ thì những việc lớn họ cũng như vậy. Những người ngay cả chuyện nhỏ không thất hứa, gắng thực hiện thì việc lớn cũng đáng tin cậy. Người nỗ lực hết sức vì việc nhỏ cũng sẽ nỗ lực hết sức vì việc lớn.

Đó chính là uy tín. Điều này đúng với tất cả cá nhân, doanh nghiệp và nhà nước. Mầm mống của nó mọc từ từ và lớn lên trong cuộc sống của chúng ta như một cây xanh. Đồng thời, uy tín cũng chính là danh dự.

Từ năm 18 tuổi, tôi rời nông thôn đến nơi đất khách, làm từ lao động nặng đến công nhân khuân vác đá và tiết kiệm tối đa. Để tiết kiệm 10 đồng tiền củi, dù lạnh thế nào tôi cũng chỉ đốt lửa vào buổi tối, nấu cơm cho cả sáng và trưa hôm sau, rồi hơ những tấm đá sỏi nèn vào lửa để lấy hơi nóng mà nằm.

Tôi cũng không hút thuốc. Bụng chưa no thì chẳng có lý do gì biến tiền thành khói. Tôi không muốn lãng phí đồng tiền - đã phải bán sức mình mới có được - vào những việc như vậy.

Ngay cả thời làm công nhân vận chuyển gạo cho cửa hàng Phục Hưng có công việc ổn định, để tiết kiệm 5 đồng tiền tàu điện, hàng sáng tôi vẫn cố gắng dậy sớm để đi bộ đi làm. Giày mòn, tôi chưa muốn vứt đi nên lấy đinh đóng thêm một cái vào đế, quần áo từ mùa xuân đến mùa thu cũng chỉ một bộ, mùa đông đến thì mặc thêm áo lót bên trong.

Báo thì ra đến nơi làm việc đọc báo của người ta. Nếu nhận được một tháng lương trị giá một bao gạo, nhất định tôi phải tiết kiệm một nửa, tiền thưởng nhận vào mỗi dịp lễ tết tôi bỏ hết vào ống tiết kiệm.

Tôi thất lạng buộc bụng, chắt chiu từng đồng lương ít ỏi, rồi chuyển từ ở phòng thuê trả phí từng tháng sang phòng thuê trọn gói, đưa một số tiền nhất định cho chủ nhà, rồi từ phòng thuê trọn gói

sang nhà tranh của riêng tôi... Chẳng những vậy, sự thật thà và đáng tin cậy trong tôi đã dần dần có chỗ đứng trong mọi mối liên hệ xung quanh mà ngay bản thân tôi cũng không nghĩ tới.

Tôi đã tiết kiệm tối đa để mua nhà cửa, vì vậy mỗi lần gặp anh chị em công nhân làm việc tại công xưởng, tôi luôn khuyên nhủ họ phải cần cù, tiết kiệm, dè sẻn. “Nhà phải đi thuê mà lại mua tivi, chỉ cần một chiếc radio thôi cũng đủ biết được tất cả mọi tin tức rồi. Hãy chịu đựng cho đến khi mua được nhà. Cà phê, thuốc lá cũng vậy. Công ty đã phát cho quần áo làm việc, khăn mặt và thậm chí cả quần áo lót nên không cần mua quần áo nữa, comlê cũng chỉ mua một bộ dành khi đến thăm nhà cha mẹ vợ thôi”.

Sự uy tín có được do cần cù và trung thực sẽ giúp chúng ta gặp được người hỗ trợ chẳng khó khăn gì. Tôi không tin vào những người sống mà tiền kiếm được bao nhiêu tiêu hết bấy nhiêu, dùng trên cả mức kiếm được và luôn luôn mang nợ.

Con chim cũng cần cù mới tìm được miếng ăn ngon. Cùng một số mệnh, cùng một thời gian sống, có người thì làm được 10 lần, 20 lần người khác, có người thì không làm được dù chỉ là một phần mấy mươi, một phần mấy trăm. Còn người lười nhác, để thời gian trôi đi một cách vô ích thì chẳng thể nào hạnh phúc được.

Một ngày làm việc cần cù thì một đêm có thể ngủ ngon giấc; một tháng cần cù thì sẽ thấy cuộc sống của mình đi lên; một năm, hai năm, ba năm, cả cuộc đời cần cù thì sẽ thấy sự phát triển to lớn. Cuộc sống của người cần cù sẽ ý nghĩa hơn biết bao nhiêu, họ có thể làm việc gấp bao lần người khác.

Nhìn lại con đường mình đã đi, Chung Ju Yung - ông chủ Tập đoàn Hyundai - nhận ra mình đã bước qua rất nhiều rào cản của một lối suy nghĩ, một cách hành xử... Ông gọi đó là những cạm bẫy. Nhưng cạm bẫy trong mắt một người như ông không thông thường như mọi người quen thấy...

Phần X: Sức mạnh của xã hội trong sạch



Xe Pony - nhãn hiệu ô tô đầu tiên có tỉ lệ nội địa hóa 100% vào

năm 1976 - mười năm sau ngày Hãng xe Hyundai được thành lập (1966)

TT - Người nghèo muốn trở nên giàu phải chiến thắng trong điều kiện bất lợi nhiều hơn so với người đã giàu muốn giàu có hơn.

Nếu không nỗ lực gấp 10 lần, 20 lần so với người giàu để khắc phục hoàn cảnh bất lợi thì không thể giàu được.

Nỗ lực để đuổi kịp các nước giàu có mà chẳng có tài nguyên gì chính là hoàn cảnh bất lợi của đất nước chúng tôi.

Tài nguyên con người

Là một nhà doanh nghiệp nên tôi có nhiều điều kiện tiếp xúc với nhiều nhà doanh nghiệp nước ngoài hoặc với những chuyên gia về chính sách kinh tế.

Những lúc đó họ hỏi tôi rất nhiều, làm sao Hàn Quốc không có tài nguyên, chẳng có vốn mà lại phát triển được từ một nền kinh tế nghèo nàn như vậy.

Tôi trả lời họ một cách đơn giản và rõ ràng rằng bí quyết của việc phát triển kinh tế thành công chính là nhờ sự cần cù và ưu tú có một không hai của nhân dân Hàn Quốc, đó là yếu tố con người.

Tại các căn cứ đánh cá viễn dương của Hàn Quốc ở Las Palmas, từ bảy, tám năm trước đã có 6.000 - 7.000 kiều dân của chúng ta sống tại đây, tất cả mọi người đều đi lại bằng ô tô riêng của mình, rồi tạo nhiều điều kiện thuận tiện cho những người Hàn Quốc khác đến đây, vì thế tôi cũng được đi nhờ xe của họ.

Tất cả kiều dân của chúng ta nơi này làm ăn vẫn có lãi trong khi những đoàn đánh cá châu Âu không tránh được lỗ. Sự ưu tú và cần cù của người Hàn Quốc được công nhận.

Cách đây không lâu tôi có dịp đi Canada và gặp chủ tịch Phòng Công nghiệp & thương mại nước này, ông ta nói: “Ở Canada, chúng tôi trợ cấp cho người thất nghiệp, vậy mà trong số kiều dân Hàn Quốc ở đây, chẳng có người nào phải cần đến trợ cấp cả”.

Thời ấy mức trợ cấp thất nghiệp là 400 USD, lương của người Hàn Quốc một tháng không như vậy nhưng họ vẫn làm kiếm tiền sống chứ không sống bằng trợ cấp thất nghiệp.

Ông ta cảm động và khâm phục người Hàn Quốc và nói nếu Canada tiếp nhận di dân thì họ chỉ nhận người Hàn Quốc mà thôi.

Chúng ta chỉ dựa vào tài nguyên con người ưu tú mà có ngày hôm nay. Tài nguyên tự nhiên của đất nước thì có hạn, nhưng sức sáng tạo và nỗ lực của con người là vô hạn.

Phát triển kinh tế dựa vào tài nguyên thì khi tài nguyên cạn kiệt, phát triển cũng dừng lại. Còn nếu phát triển giành được qua nỗ lực

của bản thân và công việc thì sẽ vững vàng mãi mãi mà không bị suy tàn.

Việc lấy dầu trong lòng đất rồi bán để thu hàng núi tiền, gửi vào ngân hàng và sống bằng lãi ngân hàng không phải là giàu có đúng nghĩa, cũng chẳng phải là sự phát triển đúng nghĩa. Vì vậy, phát triển kinh tế Hàn Quốc chính là điều có ý nghĩa sâu sắc và có giá trị.

“Tôi luôn nghĩ rằng nếu một chiếc xe được nội địa hóa 100% có nghĩa là ngành công nghiệp cơ khí của nước đó đã phát triển, sẽ đóng góp nhiều cho đất nước, chính vì thế mà từ khi thành lập tới nay tôi luôn đầu tư và nỗ lực nhiều cho ngành xe hơi.

Theo đuổi số tiền lớn và nhiều lợi ích thì ngành xây dựng là chủ đạo, tuy nhiên với Hyundai và đất nước, tôi nghĩ ngành ô tô sẽ phải trở thành một trong những ngành chủ chốt.

Chiếc xe hơi là biểu hiện về trình độ khoa học kỹ thuật của đất nước chế tạo ra nó. Nó cũng chính là hình ảnh của đất nước đó. Nhờ vào ấn tượng xuất khẩu xe hơi nên những hàng hóa khác của Hàn Quốc cũng sẽ được đánh giá cao ở các quốc gia nhập khẩu xe chúng tôi”.

Chung Ju Yung

Trong sạch - động lực của sự phát triển

Có đất nước phát triển, có đất nước thụt lùi, có đất nước diệt vong. Vậy điều gì đã làm cho nước này phát triển còn nước khác diệt vong? Tôi nghĩ vấn đề cốt lõi là tinh thần và thái độ của chính phủ nước ấy, của doanh nghiệp và người dân nước ấy.

Nếu chính phủ không trong sạch thì tiêu cực sẽ lan sang doanh nghiệp và nhân dân trên tất cả lĩnh vực và sự bất chính trở thành một phong trào. Một xã hội như vậy thì không thể kích thích doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả và cũng không phát huy được năng lực của nhân dân.

Hàn Quốc cũng vậy, mỗi lần thay đổi chính quyền đều kèm theo nhiều lời kêu gọi xây dựng một xã hội trong sạch, nhưng rất tiếc tất cả chỉ là những lời kêu gọi trống rỗng.

Chúng ta hãy nhìn Nhật Bản, một cường quốc kinh tế của thế giới, đất nước này phát triển phồn vinh và hùng mạnh vì ít tiêu cực.

Mấy năm trước, tôi có nghe tổng giám đốc Shin Kiok Ho của Tập đoàn Lotte ở nước này kể một câu chuyện như sau:

Ông Shin có một người bạn thân làm giám đốc sở thuế. Một hôm ông Shin đến nhà ông giám đốc sở thuế để chơi cờ.

Thấy bà vợ ông giám đốc đang rắc xà phòng lên quần áo để trên tấm gỗ và giặt bằng tay nên về nhà mua và gửi tặng vợ chồng ông

giám đốc một chiếc máy giặt mà chẳng có suy nghĩ gì.

Hôm sau ông giám đốc sờ thuê kêu ông Shin đến và nói: “Tôi cứ tưởng anh chơi với tôi cả chục năm trời nên hiểu tôi, nào ngờ anh làm thế này khiến tôi thật bức mình. Anh là người giàu có, hài lòng vì có nhiều tài sản và công nhân làm việc cho mình nên anh miễn nguyện, còn tôi cũng miễn nguyện theo cách của tôi. Tôi tuy sống trong căn phòng không đến 70m² và vợ tôi vẫn giặt quần áo bằng tay nhưng chúng tôi là người được tất cả quốc dân kính trọng. Vì sao ư? Vì tôi tự hào lương tâm tôi đã không làm việc gì xấu cả, tôi tự hào là người trong sạch nhất trong những viên chức của Nhật Bản và hài lòng với mức lương nhỏ bé từ xử lý công việc đất nước một cách công minh. Tôi muốn sống một cách đường hoàng, không có gì xấu hổ theo mục tiêu của tôi, vì vậy mong ông hãy mang món quà này đi cho”.

Đây cũng là chuyện đáng để chúng ta học hỏi và cũng là chuyện chúng ta ao ước.

Hiện nay ở châu Á, đất nước đang phát triển mạnh mẽ là Singapore. Với dân số không quá 2,5 triệu, những năm 1980 Singapore đã xuất khẩu được 225 tỉ USD, nhiều hơn 3,5 tỉ so với dân số 37 triệu của Hàn Quốc.

Vậy động lực của họ là gì? Singapore là một đất nước rất nhỏ bé, tài nguyên thì ngay cả nước uống cũng không có, cái duy nhất mà người dân nước này có chỉ là không khí. Thế mà người dân Singapore lại có thể sống một cách giàu có. Chính là vì chính phủ, doanh nghiệp và nhân dân nước này trong sạch.

Một chính phủ trong sạch, nhân dân không biết đến tiêu cực, đó chính là căn bản của động lực phát triển kinh tế Singapore.

Hyundai của chúng ta cũng đã từng vào Singapore xây dựng công trình. Những người phụ trách công trình tại đó đều nói rằng không có đất nước nào trên thế giới sạch sẽ như ở đây. Thật là may mắn khi làm việc tại đó.

Ở đất nước đó, từ cán bộ quản lý cao cấp làm giám sát công trình cho đến tất cả nhân viên quản lý cấp dưới đều không bao giờ làm khó để để kiểm soát, cũng chẳng có chuyện nghiêng về bên nào.

Do không ai quấy rầy, không ai chìa tay đòi tiền nên tất cả mọi người chỉ tập trung vào làm việc, chỉ suy nghĩ làm thế nào để theo đúng kế hoạch và làm việc có năng suất mà thôi.

Chính vì vậy tất cả công trình tiến hành tại Singapore dù là xây dựng cơ bản, kiến trúc đều có thể làm với giá rẻ nhất thế giới.

Như vậy thì đất nước không thể không phát triển.

So sánh với Hàn Quốc, điều kiện khí hậu, văn hóa, giáo dục của

Singapore không bằng chúng ta. Cái mà họ hơn chúng ta là chế độ chính trị và xã hội trong sạch, từ đó phát huy hết năng lực của mình.

Hàng hóa không gặp những tổn thất không đáng có, sức cạnh tranh được nâng cao, ngân sách nhà nước không bị lãng phí, người dân cảm thấy tự hào.

Mỗi lần có cơ hội, tôi đều nói với nhân viên của mình hãy sống với tấm lòng trong sạch. Tất nhiên, tôi cũng mong mình là “doanh nghiệp lớn nhất” nhưng thật tình tôi muốn được đánh giá là “doanh nghiệp trong sạch” trước.

Đất nước, xã hội và cả cá nhân phải trong sạch thì xã hội mới phát triển được. Nếu tất cả đều trong sạch thì ai cũng mong muốn một ước vọng duy nhất là có ích cho đất nước và có thể chuyển cái khát vọng mãnh liệt đó thành hiện thực, sau đó là một sự phát triển chói lọi nối tiếp.

Cả cuộc đời tôi chưa bao giờ nghe một đất nước, một xã hội, doanh nghiệp nào đó không trong sạch mà phát triển được.

“Tôi muốn bảo vệ các con của mình” - ông Chung Ju Yung nói vậy. Nhưng với một người giàu có như ông, đã tự mình tay trắng làm nên cơ nghiệp của chính mình, thì cách bảo vệ nào được ông chọn lựa?

Đó là cả một nỗi khổ tâm không dễ giải bày. Con trai của người nông dân nghèo giờ đang phải đối diện với những đứa con trai của một doanh nghiệp lớn...

Tất cả là thử thách - Hồi ký của chủ tịch tập đoàn Hyundai Chung Ju Yung (kỳ 10):

Phần XI: Bước qua "cạm bẫy"



Hyundai với những con tàu khổng lồ được hạ thủy năm 1993

TT - Tất cả chúng ta ai cũng ít nhiều mang lối suy nghĩ cũ trong mình. Dù là người quản lý chuyên nghiệp, một kỹ thuật viên hay bất kỳ người nào thì hoặc thiếu năng lực nắm bắt mọi thứ, hoặc chỉ quan tâm vào lĩnh vực của mình nên bị trói buộc vào quan niệm cố định.

Rào cản “sách giáo khoa”

Lối suy nghĩ cũ làm cho con người trong những tình huống bình thường thì có năng lực, nhưng khi gặp khó khăn hoặc lâm vào hoàn cảnh nguy kịch thì trở thành bất tài. Tôi đã thấy vô số trường hợp như vậy.

Nếu trở thành nô lệ của lối suy nghĩ cũ sẽ không có tính thích ứng. Suy nghĩ theo sách giáo khoa cũng là một cạm bẫy. Con người tài giỏi phải vượt qua được cạm bẫy một cách trí tuệ.

Có một câu chuyện như thế này khi tôi còn xây dựng bến đỗ của xưởng đóng tàu. Lúc ấy vì chưa hoàn thành bến đỗ nên chúng tôi chưa thể lắp đặt máy cầu di chuyển tự động. Cho nên việc vận chuyển tất cả vật dụng loại lớn như máy 30.000 mã lực, linh kiện, phụ kiện không có cách nào khác là phải dựa vào sức sáng tạo của con người.

Các kỹ thuật viên kết luận rằng việc vận chuyển các linh kiện lắp ráp xuống đáy sâu khoảng 12m phải chờ đến khi có một chiếc cầu khổng lồ mới thực hiện được, tôi nói đó là kết luận của sách giáo khoa.

Đưa cầu đến nơi phải mất ba tháng, như vậy công trình không thể hoàn thành đúng kế hoạch và thất hứa với chủ thuyền. “Vậy thì xếp các tầng bê tông đúc sẵn lên xe bánh trượt, rồi dùng độ nghiêng của dốc kéo ngược lại, cho xe chạy xuống từ từ thì về mặt lý luận có thể được hay không?”. Tôi hỏi thế và nhân viên kỹ thuật trả lời là có thể. Và chúng tôi đã vận chuyển được tất cả các tầng bê tông đến đáy của bến đỗ một cách đơn giản vậy mà không cần có cầu khổng lồ.

Khi chúng ta cần tính gấp cho phù hợp với hoàn cảnh hiện tại của mình thì phương thức theo sách giáo khoa chẳng giúp ích được gì.

Đối với cả những nước tiên tiến, việc xây dựng một nhà máy qui mô như Nhà máy đóng tàu Ulsan thì mất ít nhất ba năm là chuyện bình thường. Sau khi xây dựng xưởng đóng tàu một thời gian dài như vậy rồi mới bắt tay đóng tàu cũng là chuyện thường thấy.

Nhưng tôi bỏ qua những thông lệ và cách suy nghĩ ấy. Không những tôi không nghĩ sẽ dùng ở lối suy nghĩ cũ mà tôi cũng chẳng có đủ thời gian để làm việc ấy. Tôi cho tiến hành đồng thời việc xây dựng nhà máy đóng tàu và việc đóng tàu. Nếu tôi không quyết định như vậy thì chắc chắn Hyundai đã ôm thất bại thảm hại.

Rồi việc xây dựng Nhà máy sản xuất ô tô Hyundai ở Ison. Nhìn vào bản thiết kế thì dây điện đi qua một ngôi làng nhỏ, nhân viên làm việc tại hiện trường chắc muốn tránh khó khăn về vấn đề bồi thường đất nên đã cho đi đường vòng. Tôi vận hỏi tại sao lại đi đường vòng

cho tốn nhiều dây hơn. Tất nhiên câu trả lời của họ là do trở ngại so với dự kiến ban đầu.

Tôi lập tức chỉ thị thay đổi bản thiết kế và lắp đặt đường dây chạy thẳng, dù biết chi phí cho việc bồi thường đất có khi còn đắt gấp hai lần so với chi phí đặt dây đi đường vòng. Nếu tất cả mọi việc đều được xử lý theo lối suy nghĩ dễ dàng thì khi gặp khó khăn sẽ trở nên lười nhác, điều này là không được.

Lối suy nghĩ thích làm việc dễ dàng cũng chẳng khác gì lối suy nghĩ cũ.

Đừng ngược đãi bản thân!

Tôi luôn nghĩ mình hạnh phúc vì sinh ra ở Hàn Quốc. Nơi đây có bốn mùa rõ rệt, mỗi mùa có cái hay riêng. Mỗi lúc chuyển mùa tôi lại có cảm giác thoải mái và hoan hỉ không thể tả.

Chúng ta phải sống thật tốt trong cuộc đời mình. Ngay từ thuở nhỏ, dù ở trong bất kỳ hoàn cảnh nào, chưa bao giờ tôi nghĩ mình bất hạnh. Tôi luôn hạnh phúc với hiện tại và sống một cách hài lòng.

Lúc 10 tuổi, tôi theo cha ra những cánh đồng nóng bỏng, cả ngày còng lưng dưới cái nắng chói chang học làm ruộng. Khi mệt mỏi thì tôi ngủ một giấc ngon lành dưới bóng râm, tận hưởng cơn gió mát mẻ như vào chốn cực lạc và thật hạnh phúc.

Rồi khi gánh những thùng gỗ ra chợ, bụng đói lả khi đi qua những quán hàng san sát mà tôi vẫn không lung lay, chỉ lấy duy nhất một đồng trong số tiền bán gỗ ấy mua hai cái kẹo bé teo và cho vào miệng, mút từng tí trên đường trở về nhà và cảm thấy sung sướng vô cùng.

Nhìn lại cuộc đời nhiều lúc cũng rất vất vả, tuy nhiên dù bận bịu nhưng nhờ tâm trạng vui vẻ nên khắc phục được mọi việc, và tôi sống như vậy cho đến hôm nay.

Trong cùng một điều kiện, cùng một việc, có người nhăn nhó, có kẻ lại cười. Người có suy nghĩ tiêu cực chỉ nghĩ rằng mình làm việc vất vả dưới ánh nắng mặt trời mà không biết cái hạnh phúc khi đứng dưới bóng râm và tận hưởng làn gió mát thổi qua. Với họ thì mùa nào cũng có khuyết điểm.

Có người sinh ra tàn tật nhưng tâm trạng và tấm lòng tươi sáng, trở thành những người có ích và đáng tôn kính. Cũng có những người sinh ra mạnh khỏe nhưng vì suy nghĩ tiêu cực mà sống không ra sao, chẳng khác gì ngược đãi bản thân mình.

Có lần tôi nghe được một câu chuyện như sau từ một bác sĩ phẫu thuật chỉnh hình mà tôi khá thân. Một doanh nhân làm ăn thất bại nọ yêu cầu phẫu thuật cho vành tai trở nên dày hơn, và ngay sau đó công việc tiến triển rất thuận lợi. Một chính trị gia kia luôn cho rằng vì

cái mũi của mình mà mỗi lần bầu cử ông ta đều thất bại, và ông ta đã nhờ đến phẫu thuật. Quả thật ông ta đã trúng cử vào lần bầu cử sau đó.

Tôi không nghĩ việc phẫu thuật thẩm mỹ của hai người đó có thể ảnh hưởng trực tiếp tới vận số của họ mà chính là kết quả việc cách suy nghĩ của họ chuyển sang tích cực. Hai người trên đều dùng phẫu thuật nhân tạo để sửa đổi phần mà họ cho là điểm yếu của mình và từ đó họ tự tin hơn.

Ở đây, cái quan trọng không phải là việc phẫu thuật mà chính là sự chuyển đổi sang lối suy nghĩ tích cực. Nếu suy nghĩ tích cực thì việc gì cũng giải quyết được, khi ấy suy nghĩ của chúng ta sẽ hướng đến thành công, từ đó nỗ lực tìm ra con đường đi tới thành công. Còn người suy nghĩ tiêu cực thì vì cho rằng họ hoàn toàn không có khả năng làm công việc nào nên sẽ dễ dàng buông xuôi và từ bỏ ước mơ.

Tất cả mọi sự phát triển của nhân loại đều được tạo thành dưới sự chỉ đạo và dẫn đường của những con người có lối suy nghĩ tích cực.

Xưởng đóng tàu Ulsan cũng bắt đầu từ suy nghĩ “có thể được” và trở thành thực tế. Lúc đó, để vay được 80 triệu USD, tôi đã phải đi các nước trên thế giới như Nhật Bản, Mỹ và rồi tới nước Anh. Đến đây, người ta từ chối vì chúng tôi chẳng có kinh nghiệm làm loại tàu lớn như vậy, kỹ thuật cũng chẳng có. Nhưng tôi không từ bỏ và nói là chúng tôi sẽ làm được. Có lẽ vì tôi quá khẳng khẳng một cách bướng bỉnh nên họ đã thông qua đại sứ quán để nắm bắt các thông tin về các lĩnh vực của Hàn Quốc.

Thông tin đầu tiên mà họ nhận được từ Hiệp hội Tàu thuyền Hàn Quốc là “không thể làm được”. Tất nhiên khi đó câu trả lời ấy không phải vô lý. Và nước Anh lại từ chối chúng tôi một lần nữa. Nhưng tôi nhất định phải vay cho bằng được tiền ở nước Anh.

Tôi nói với họ: “Tất cả mọi việc nếu nghĩ là làm được thì đều có thể làm được. Nếu mà Hiệp hội Tàu thuyền nước tôi hoặc công ty tàu thuyền khác cho rằng việc này có thể làm được thì họ đã đến vay tiền các ông trước tôi. Chính vì họ nghĩ việc này không có khả năng làm được nên khi có ai hỏi họ thì đương nhiên họ sẽ trả lời là không thể. Nhưng tôi nghĩ rằng nhất định sẽ làm được. Mong các ông hãy thẩm định lại hồ sơ một lần nữa cho”.

Họ đồng ý và tiến hành tái thẩm định hợp đồng và chúng tôi đã thành công. Tất cả mọi việc, nếu suy nghĩ rằng không thể thì không thực hiện được việc gì cả. Chỉ có người suy nghĩ là có thể, nỗ lực thực hiện mới làm cho sự việc trở thành có thể.

Một quốc gia cũng vậy. Mọi người nghĩ rằng họ có thể thì mới làm cho đất nước mình giàu mạnh, phồn thịnh. Khi gặp việc gì khó khăn, tôi lại nghĩ đến hình ảnh “mấy con rệp bò lên trần nhà rồi buông mình rớt lên bụng người” và như vậy xuất hiện con đường giải quyết ước muốn của mình.

Nếu mang suy nghĩ tích cực thì cho dù trời có sập cũng có lối chui ra và việc gì cũng có thể làm được.

Người cả nghĩ nào cũng vậy, vẫn thấy hiện ra trước mắt mình những câu hỏi tại sao. Tại sao dân mình nghèo? Tại sao đất nước mình chậm phát triển? Động lực nào sẽ mang lại sự phồn thịnh và vững mạnh cho một dân tộc? Những câu hỏi đều có lời đáp...

Ông chủ Tập đoàn Hyundai cũng đã tự hỏi và tự tìm ra câu trả lời khi nhìn vào chính mình và nhìn ra xung quanh...

Tất cả là thử thách - Hồi ký của chủ tịch tập đoàn Hyundai Chung Ju Yung (kỳ 12):

Phần XII: Lời bào chữa cho những đứa con vất vả



Sáng sớm, Chung Ju Yung đi bộ đến nơi làm việc cùng các con trai

TT - Muốn biết một doanh nghiệp có lành mạnh hay không thì nhìn vào cuộc sống riêng tư của chủ doanh nghiệp đó. Tôi cho rằng nếu chủ doanh nghiệp sống một cách lành mạnh thì doanh nghiệp đó cũng lành mạnh, và ngược lại, chủ doanh nghiệp sống không lành mạnh thì doanh nghiệp đó cũng không thể lành mạnh được.

Tôi muốn bảo vệ các con của mình

Tôi đã thấy con của nhiều gia đình giàu có bước lạc lối, lúc đó thì sự phê phán của các giới lại bùng lên. Tôi luôn muốn bảo vệ các con của mình. Ở tuổi đang lớn, nếu trở thành đối tượng phê phán của dư luận người ta sẽ trở nên tự ti, không phát huy được tố chất và năng

lực của mình, và sẽ có nguy cơ trở thành những đứa con không có chí khí. Vì thế, tôi luôn lắng nghe lời khuyên của những người xung quanh và giáo dục con cái nghiêm khắc.

Tất cả em trai và các con tôi luôn sợ tôi la mắng, nên có điều gì muốn nói, họ không bao giờ nói trực tiếp với tôi mà nói qua vợ tôi. Và vợ tôi có vai trò che chở cho các con tôi.

Không giống như tôi, từ bé đến lớn, vợ tôi chưa bao giờ mắng mỏ chín đứa con một lời nào, cũng chưa một lần to tiếng. Tôi có qui định chỉ cho tiền tiêu vặt 5.000 won khi chúng cần, tuy nhiên vợ tôi thường giấu tôi và cho chúng thêm.

Tôi luôn dặn các con mình phải cần kiệm. Xem mình là con nhà giàu có rồi xa lánh người nghèo là điều cấm đầu tiên đối với các con tôi. Cũng như các em tôi, các con tôi không bao giờ đi đến trường bằng xe nhà, khi cần chúng có thể đi taxi. Khi còn trẻ, phải đi bằng cái xe cũ kỹ thì chúng mới hiểu hết cái hạnh phúc khi đi bằng xe riêng do chính mình làm ra.

Cũng có lúc tôi thật phiền lòng. Tôi muốn dạy con theo phương pháp của tôi nhưng càng lớn chúng càng khó bảo. Con dâu tôi dùng xe nhà chở cháu đi học, và còn cho chúng đi học những trường tiểu học đặc biệt. Tôi không bằng lòng nhưng vì vợ tôi luôn can ngăn và nói rằng cha chồng không nên can thiệp vào việc dạy con cái của các con mình, nên tôi chỉ im lặng và buồn một mình.

Muốn chúng nên người thì phải nuôi dạy chúng như tất cả mọi người dân khác. Có như vậy sau này khi làm được việc tốt, chúng mới cảm nhận được niềm hạnh phúc. Tôi lo lắng rằng những đứa cháu trai của tôi ngay từ nhỏ đã được đưa đón bằng xe nhà thì không biết sau này sẽ dựng vợ gả chồng cho chúng vào nhà nào đây.

Không phải tôi không hiểu sự khó khăn của các con tôi. Chúng cũng khổ sở vì là con của người nổi tiếng, sống trong môi trường giàu có mà phải chịu sự khống chế khắt khe. Tôi biết mình cũng có lỗi với gia đình; cả cuộc đời tôi, ngoài những lúc về nhà ngủ và ít phút ăn sáng ở nhà, tôi chỉ ở công ty hoặc đi gặp gỡ vì công việc, gần như tôi không có thời gian bên gia đình. Tôi không hoàn thành nghĩa vụ của người chồng, quá nghiêm khắc với con cái, và nếu mất con thì đây chính là điều tôi đau lòng và ân hận nhất.

Tôi vẫn còn nhiều việc phải làm

"Tôi đã minh chứng được rằng không phải có tài sản lớn thì mới thành một doanh nghiệp lớn. Cho nên tôi đã trở thành tấm gương chứng tỏ rằng người không có học và nghèo nàn vẫn có thể tạo dựng được một doanh nghiệp lớn.

Những người hiện đang trong hoàn cảnh khó khăn nhưng mang

ước mơ lớn về tương lai chắc hẳn ao ước được như tôi. Người khác cũng thèm muốn và ghen tị vì sự giàu có của tôi, nhưng thực tế thì tôi lại sống mà chẳng có cảm giác mình là người giàu có.

Tôi hoàn toàn không liên quan đến việc công ty có bao nhiêu tiền. Tôi nghĩ rằng đồng tiền trong túi tôi và tiền để nuôi sống gia đình tôi mới chính là tiền của tôi, đó là những đồng tiền để giải quyết nhu cầu ăn mặc của bản thân và gia đình.

Ngoài mục đích ấy ra, tiền còn lại không phải thuộc sở hữu của tôi. Khi doanh nghiệp còn nhỏ thì tài sản thuộc về cá nhân, nhưng khi doanh nghiệp lớn lên thì tài sản trở thành của chung của tất cả những người lao động, xã hội.

Với tôi, chỉ cái cửa hàng gạo ngày xưa là tài sản mà tôi có".

Tôi chưa nghĩ là mình sẽ hoàn toàn từ giã công việc của mình. Tôi không thể quên được cha tôi, mùa đông ông cũng không nghỉ, đào từng gang đất trên ruộng tuyết. Tôi tự hỏi bao giờ được trở lại thời niên thiếu, được lái máy cày trên nông trường Sesan.

Tôi vốn sinh ra không thể ngồi yên một chỗ. Có một chút thời gian là tôi dành để chơi thể thao. Hồi còn ở Namsan, tôi hay bơi trong bể bơi trong nhà, sau đó tôi chuyển sang chơi tennis.

Thường khi làm việc ở công ty, nếu không có thời gian tập thể dục thì hằng sáng tôi đi bộ đi làm, đến chỗ nào vắng người thì tôi chạy. Tôi cũng hay đi đánh golf cùng cán bộ quản lý trong công ty. Họ cũng như tôi, chẳng có thời gian rảnh rỗi nào mà gặp nhau được. Chơi golf vừa vận động, vừa trò chuyện, có khi còn mang lại kết quả tốt hơn là ngồi họp cải tiến ở công ty

Tôi là người rất thích thể thao, tôi thường xuyên chơi tất cả các môn thể thao để rèn luyện cơ thể và ý chí. Muốn cho tinh thần khỏe mạnh thì đầu tiên cơ thể phải khỏe mạnh. Tôi nghĩ rằng nếu một con người có thân thể khỏe mạnh và một tinh thần khỏe mạnh thì có thể mọi ước muốn của mình thành hiện thực.

Lúc rỗi rãi tôi nằm đọc báo. Tôi luôn luôn nghĩ đến công việc và tìm việc để làm. Hồi 18 tuổi, khi lao động tại các công trình, khát vọng được làm bất cứ điều gì để kiếm thêm tiền cho một cuộc sống tốt đẹp hơn thật là lớn; rồi khi kinh doanh cửa hàng gạo, vấn đề lớn nhất của tôi chính là làm thế nào để có lời nhằm duy trì sinh kế của gia đình.

Nhưng khi buôn bán rồi thành nghề, thành công ty thì tôi suy nghĩ về công việc nhiều hơn tiền bạc. Làm thế nào để duy trì và nuôi dưỡng công việc kinh doanh luôn là mối quan tâm của tôi. Khi ấy tôi không nghĩ nhiều đến tiền nữa.

Rõ ràng tiền có thể trở thành sức mạnh tinh thần và là nguồn động viên con người. Nhưng nếu chỉ quan tâm đến tiền, chạy theo

đồng tiền thì cuộc đời sẽ mệt mỏi và bất hạnh.

Trong kinh doanh, chỉ sai một li là đi một dặm, phán đoán sai một điểm nhỏ cũng có thể gây thiệt hại hàng chục, hàng trăm và hàng tỉ won, mà thiệt hại của doanh nghiệp chính là thiệt hại của đất nước. Do đó phải nỗ lực hết mình cho công ty, cho đất nước khi gặp khó khăn hơn là hồi hộp lo sợ vì thiệt hại.

Suốt cuộc đời mình tôi luôn tìm bạn để có thể giải bày bất cứ việc gì. Tôi giao lưu từ nhà văn, họa sĩ, diễn viên... cho đến chủ nhân mấy cửa hàng nhập lưu động hay cả bà chủ cái quán bé tí trong ngõ nhà tôi. Sự giao lưu rộng rãi làm cho tôi không mất đi sự hài hước, không mang định kiến với mọi người, nhìn đời bằng đôi mắt thiện cảm, thông cảm hơn.

Và từ việc hiểu hoàn cảnh của họ, tôi có thể tránh được những cạm bẫy mà con người dễ sa vào. Tất cả những điều tôi có được trong việc giao tiếp với mọi người là nguồn năng lượng sáng tạo trong công việc điều hành công ty của tôi.

Các bạn vừa đi ngang qua một cuộc đời; qua 12 câu chuyện thăng trầm, cay đắng nhưng tràn đầy nhiệt huyết và niềm tin của một con người coi mọi thất bại đều là thử thách, là thử thách ngay cả lúc đã thấy đường cùng. Tập đoàn Hyundai chính là kỳ tích của ông...

Nhưng con người ấy không tin vào kỳ tích. Ông chỉ tin vào sự nỗ lực không mệt mỏi. 76 tuổi, cuộc đời viên mãn này vẫn nói “việc tôi phải làm còn nhiều lắm”. Và tự truyện cũng là một cách ông làm việc, để trao gửi một niềm tin, một bí quyết đi đến thành công.

Tất cả là thử thách - Hồi ký của chủ tịch tập đoàn Hyundai Chung Ju Yung (kỳ cuối):

Phần XIII: Một con người dám thực hiện ước mơ



Chung Ju Yung năm 1992

TT - “Một con người dám thực hiện ước mơ”. Ông Chung Ju Yung không tự nói về mình như thế, nhưng đó là điều người đọc nghĩ về cuộc đời ông, cuộc đời của một người lao động giàu có. Như ông tự nghĩ như thế về mình...

Kỳ cuối cùng của loạt bài này cũng chính là lời mở đầu tâm huyết của cả cuốn tự truyện.

Tinh thần tiến thủ và niềm tin chính là “chìa khóa để làm nên kỳ tích”. Tôi chỉ là người luôn mang niềm tin vững vàng và phấn đấu một cách bất khuất chứ không phải là một con người đặc biệt.

Tôi nghĩ rằng dù là một quốc gia hay một doanh nghiệp thì cội rễ để thành công nằm ở việc những nhân vật chủ chốt của doanh nghiệp đó, quốc gia đó có tinh thần tiến thủ mạnh mẽ ra sao và hành động như thế nào mà thôi.

Nhìn vào lịch sử 5.000 năm của Hàn Quốc trong những thời kỳ mà tinh thần tiến thủ của dân tộc Hàn dâng cao thì đất nước đã phát triển không ngừng. Chúng ta tiến vào tận đại lục, tiến ra biển để mở rộng bán đảo chật chội của mình. Còn một khi chí khí tiến thủ ấy mất đi thì chúng ta chẳng suy nghĩ gì đến những việc trọng đại ấy mà lại đi gây hấn với chính anh em một nhà, để một thời gian dài trôi đi lãng phí và chẳng có sự phát triển đáng kể nào cả.

Quá khứ dù có vĩ đại đến mấy, khoa học kỹ thuật có hiện đại đến mấy, điều kiện nền tảng cơ sở dù có tốt đến mấy, nhưng nếu ngày hôm nay chúng ta không có tinh thần tìm tòi cái mới, không có sự nỗ lực sáng tạo, tinh thần vươn lên thì vinh quang của ngày hôm nay sẽ trở thành quá khứ trong giây lát.

Đất nước Hàn Quốc đã trải qua một giấc ngủ dài, bắt đầu tỉnh dậy vào những năm 1960 và đến nay đã đạt được sự phát triển nhảy vọt, giữ một vị trí mà thế giới phải chú ý. Trong sự phát triển nhảy vọt đó, tôi tự hào vì Hyundai của chúng tôi đã đóng vai trò dẫn đầu trong nền kinh tế Hàn Quốc. Nếu ai đó hỏi động lực nào đã đưa Hyundai trở thành doanh nghiệp phát triển vượt bậc, mang tầm cỡ thế giới thì tôi có thể trả lời không chần chừ rằng: đó là vì chúng tôi là một tập thể tập hợp những người có chí vươn lên và tinh thần tìm tòi cái mới một cách hăng say.

Chúng tôi đã từng bước khai thác nhiều lĩnh vực mới trong xã hội công nghiệp Hàn Quốc mà khi đó vẫn còn như một mảnh đất hoang sơ. Hyundai đã khai phá ngành xây dựng tại Hàn Quốc, tạo ra ngành đóng tàu và cũng mở đường cho ngành sản xuất ô tô Hàn Quốc phát triển.

Tôi rất thích một đoạn văn. Đó là lời nguyện cầu của tướng MacArthur, tôi sửa lại một vài chỗ và dặn dò nhân viên mới vào công ty xem. Đoạn văn ấy như sau:

“Xin Chúa hãy ban cho con sức mạnh để có thể đứng vững và nhìn rõ bản thân mình khi con yếu đuối và mất niềm tin, cho con sức mạnh để con không lùi bước trước thất bại, sức mạnh để con khiêm

tôn và ôn hòa mỗi khi chiến thắng.

Điều con mong muốn là đừng bao giờ dẫn con vào nơi an bình, hãy chỉ cho con cách chống cự với những thử thách và khó khăn.

Hãy chỉ cho con cách chiến đấu dũng cảm trong bão tố và cách thông cảm với kẻ chiến bại.

Hãy ban cho con sức mạnh để con biết cười đồng thời không mất đi tiếng khóc, để con nhìn về tương lai mà không quên đi quá khứ.

Và cuối cùng, hãy cho con biết thế nào là niềm vui trong cuộc sống, thế nào là sống nghiêm túc với bản thân mình.

Và hãy cho con ghi nhớ rằng điều vĩ đại chính là điều giản dị và sức mạnh chân chính nằm trong sự dịu dàng”.

Xét theo các nguyên lý về kinh tế, tất cả những gì sẵn có tại Hàn Quốc hầu như không tạo điều kiện để phát triển mạnh một lĩnh vực nào. Chẳng có tài nguyên, chẳng có vốn và cũng chẳng có sự tích lũy kỹ thuật nào để có thể chiến thắng trong cuộc chiến cạnh tranh. Đó chính là hiện thực của nền kinh tế Hàn Quốc.

Tuy vậy, ngành công nghiệp của chúng tôi phát triển được như ngày hôm nay chính là kết quả của sự nỗ lực, tinh thần gánh vác sứ mệnh của chúng tôi. Cùng với tính mạo hiểm và óc sáng tạo, ý chí tiến thủ đã giúp chúng tôi bù đắp những thiếu thốn của mình.

Tôi còn nhớ khi Nhà máy đóng tàu Hyundai đang ra sức khắc phục những khó khăn thì một vị phó thủ tướng phụ trách kinh tế Hàn Quốc thời đó, đồng thời là một nhà kinh tế học khả kính, đã gọi tôi tới. Ông ta khẳng định chắc chắn rằng đây là việc không có khả năng thực hiện được và nói nếu ngành đóng tàu của Hyundai thành công thì ông ấy sẽ đốt mười ngón tay và lên thiên đường. Vậy mà hôm nay Hyundai đã trở thành nhà máy đóng tàu số một thế giới, còn ông ấy vẫn sống trên trái đất này.

Ngày hôm nay nếu chỉ làm những việc mà các nước công nghiệp chưa làm, hay làm những việc mà các nước tiên tiến không đủ khả năng thực hiện, tìm những thị trường mà các nước tiên tiến không đặt chân tới do thiếu nhân lực thì ngành công nghiệp Hàn Quốc chẳng có việc gì mà làm nữa.

Các nước tiên tiến luôn mong muốn chúng tôi làm những gì mà họ chưa làm đến. Tuy nhiên nếu chúng tôi chỉ theo đuổi điều ấy thì chẳng những không có việc gì để làm mà còn không thể phát triển và tồn tại được.

Nếu chúng ta chần chừ bước vào những lĩnh vực mà chúng ta còn thua kém hay chưa biết, hoặc chúng ta lẩn tránh những công việc mệt nhọc thì chúng ta đang tự xếp mình vào nhóm những người theo chủ nghĩa thất bại.

Khi tôi nói rằng tôi sẽ tham gia lĩnh vực mạch bán dẫn, các tạp chí kinh tế trên thế giới đã nhanh chóng đón đầu và hỏi rằng chúng tôi có biết việc bước vào thị trường đòi hỏi trình độ cao này còn khó hơn cả hái sao trên trời không? Còn một số trí thức của Hàn Quốc lúc bấy giờ thì nói chúng tôi làm việc không có chọn lọc. Nhưng vì tương lai của Hàn Quốc, tôi vẫn tin tưởng chắc chắn lĩnh vực này sẽ thành công, và tôi đã đúng.

Tất cả mọi việc thành hay bại đều phụ thuộc vào cách suy nghĩ và hành động của mỗi người. Có thể đó là một việc mạo hiểm vô cùng nhưng nếu không chấp nhận mạo hiểm, chúng ta sẽ thụt lùi và bị nhấn chìm trong những gì mình đang có. So với quá khứ thì giờ đây Hàn Quốc đã phát triển rất nhiều, tuy nhiên nếu chúng ta bằng lòng với hiện tại thì rất dễ rơi vào tình trạng tụt dốc. Hiện nay, chúng ta dường như đang chững lại và nhiều khó khăn có thể ập đến một lúc.

Nhiều học giả cho rằng nước Đức có kỳ tích sông Rhine, và gọi nền công nghiệp Hàn Quốc là “kỳ tích sông Hàn”. Tuy nhiên về kinh tế và chính trị thì không bao giờ có kỳ tích. Cái gọi là kỳ tích là kết quả của sự nỗ lực không mệt mỏi, sức mạnh tinh thần và niềm tin mãnh liệt vào công việc mình muốn làm.

Tôi dấn thân vào những công việc đầy thử thách và trải nghiệm niềm vui vì đã chinh phục được nó. Tất cả những điều ấy đã giúp tôi gây dựng nên các doanh nghiệp như ngày nay và vẫn tiếp tục đón nhận những thách thức mới. Tiềm năng của con người là vô hạn, và điều đó hứa hẹn một khả năng vô hạn với bất cứ ai. Tôi chỉ là một người nhiệt tình nắm bắt các tiềm năng của mình, biến những khả năng ấy thành hiện thực chứ không phải là con người đặc biệt.

Với bất cứ ai hay việc gì cũng vậy. Nếu dùng tinh thần tiến thủ để biến tất cả những cái mình cần thành của mình bằng tinh thần sáng tạo, biến kinh nghiệm nhỏ nhoi thành hiện thực lớn thì người ta không chần chừ bất cứ điều gì trong cuộc đời họ. Có niềm tin vào mục tiêu của mình, nỗ lực một cách tương xứng với công việc đó thì ai cũng có thể làm được điều mình muốn.

Hiện nay hình như cũng có người đánh giá tôi là một nhà điều hành kinh doanh có tầm cỡ thế giới, nhưng tôi chưa bao giờ nghĩ mình là một nhà tư bản. Tôi chỉ là một người lao động giàu có, là người làm ra hàng hóa bằng chính sức lao động mà thôi.