

## سنگفرش هر خیابان از طلاست

در طول دوران فعالیتیم بارها شاهد ارزش و اهمیت این روابط بوده‌ام. به عنوان مثال در آغاز فعالیت «دیوو»، ما معاملاتی را با شرکت تجاری «دی» اندونزی داشتیم. تا جائیکه به یاد دارم، در آن زمان ما منسوجاتی به قیمت ۲۰ سنت برای هر یارد به این شرکت صادر می‌کردیم. اما یکباره دولت اندونزی شرایطی برای واردات قائل شد که قیمت منسوجات را به ۱۰ سنت کاهش داد. براساس قرارداد دراز مدت ما با شرکت «دی» آنها هیچ راه گریزی از شرایط قرارداد به جز ادامه واردات منسوجات با همان قیمت بالا نداشتند. با توجه به این موضوع من سعی کردم با تقلیل میزان واردات، زیان و ضرر این شرکت را کاهش دهم. اما با اینوصف، شرکت «دی» با مسائل و مشکلات مالی بسیاری روبرو بود. چنانچه به زودی ۳۰۰۰۰ دلار به بانک تحویل نمیداد این شرکت به مصادره بانک در می‌آمد. بنابراین من شخصاً به شرکت مراجعه و مبلغ مورد نیاز را به آنان تسلیم کردم. در آن زمان سرمایه شرکت ما تنها ۱۰۰۰۰ دلار بود، بنابراین ۳۰۰۰۰ دلار برای ما مبلغ هنگفتی محسوب میشد و به همان نسبت تصمیم‌گیری در این مورد را بسیار دشوار می‌ساخت.

در عرض یکسال همه چیز به طور غیرقابل باوری عوض شد. بازار واردات اندونزی دوباره فعال شد و قیمتها یکباره تا ۳۷ سنت برای هر یارد افزایش پیدا کرد. قرارداد ما هنوز براساس ۱۷ سنت برای هر یارد بود که «دی» قانوناً می‌توانست آنرا اعمال کند، اما این شرکت پیشنهاد کرد منسوجات را به قیمت ۳۵ سنت یعنی ۲ سنت پائین‌تر از قیمت بازار از ما بخرد. بنابراین ما برای پارچه ۱۷ سنتی مبلغ ۳۵ سنت دریافت می‌کردیم و نهایتاً این معامله یک میلیون دلار برای شرکت ما منفعت داشت.

## مددکار هم باشیم

بنابراین ملاحظه می‌کنید پاداش ۳۰۰۰۰ دلاری را که من در دوران سختی به این شرکت پرداخت کردم به چه صورت به من بازگردانده شد. شما مطمئن باشید در برابر کمک به دیگران همیشه اجری وجود دارد. احتمالاً پاداش همیشه مستقیماً به شخص نیکوکار نمی‌رسد. ولی بهر حال، شخص در جایی از این کار خیر، فایده می‌برد. این اصل زندگی و کمک به خود و دیگران می‌باشد.

اگر همواره منافع شخصی خود را مد نظر داشته و از کمک به دیگران پرهیز کنید، ممکن است برای مدت کوتاهی موفق باشید، اما در درازمدت نتیجه اعمال خود را خواهید دید. اگر در روابط انسانی تنها منافع خود را در نظر دارید موقعیت پرمخاطره‌ای برای خود ایجاد می‌کنید. شما باید بر اساس اصول منافع مشترک عمل کنید. چنانچه فردی در معامله به قیمت متضرر شدن دیگری همه منافع را از آن خود بداند در این صورت اینگونه روابط ادامه چندانی نخواهد داشت.

در «شرکت دیوو» ما همواره تاکید در اجرای سیاستهایی داریم که منجر به منافع و رفاه مشترک می‌شوند و همیشه سعی می‌کنیم در معاملات، طرف مقابل به نسبت ما بهره‌بردار. تلاش ما همواره اینست که به همه تفهیم کنیم که معامله کردن با «دیوو» به نفعشان است. این اصل شامل روابط شخصی نیز می‌شود. اگر فردی سعی کند از شخص دیگری سوءاستفاده کند، روابط به سرعت از بین می‌رود. برای ایجاد روابط دوطرفه لازم است هر دو نفر با یکدیگر بکدل و یکرنگ بوده و موقعیت همدیگر را کاملاً درک کنند. فقط در این صورت است که روابط برای طرفین سودمند و مفید خواهد بود.

## سنگرش هر خیابان از طلاست

روابط مناسب و مطلوب از مهمترین نکات زندگیست. همانطور که شخص را می‌توان از دوستانش شناخت بهمان نسبت شما می‌توانید درباره افراد از روی روابطشان با دیگران قضاوت کنید. مثل کبوتر با کبوتر باز با باز در مورد انسانها نیز کاملاً مصداق دارد. بنابراین شما باید کوشش کنید با افراد مناسب طرح دوستی بریزید. اگر شما به دردسرهائی که وقتی اشخاص فراری در دام افراد ناباب می‌افتند فکر کنید پی به اهمیت ارتباط با دوستان یکرنگ خواهید برد. اگر با افراد سطح بالا دوست شوید، بدون اینکه خود متوجه شوید، راه و روش آنها را تقلید خواهید کرد و چنانچه با افراد سطح پائین رفت و آمد کنید، از رسم و سلوک آنان پیروی خواهید نمود.

شما اگر ارتباط خوب و دوستانه‌ای با دیگران داشته باشید در زندگی موفق خواهید بود. ارتباط با افراد برجسته در زندگی بسیار مفید است، چیزی حتی ارزشمندتر از پول، زیرا روابط حسنه و دوستانه با پول قابل خرید و فروش نیست. اما روابط انسانی به همان نسبت که با اهمیت است، پیچیده و دشوار می‌باشد. البته این تعبیر اصل دیگری از زندگی است که چیزهای خوب زندگی آسان به دست نمی‌آیند.

یکی از موضوعات اساسی در روابط انسانی، اعتماد است. البته اعتماد چیز است که به مرور زمان به دست می‌آید و شما باید برای کسب آن صبر و حوصله فراوان به خرج دهید.

وقتیکه «شرکت دیوو» را تاسیس نمودم، بنا به نیاز مالی در صدد بودم از بانک وام بگیرم ولی هیچ تضمینی نداشتم و هیچکس در بانک حاضر نبود به یک جوان تازه‌کار با چشمان براق و متکی به خود پول‌هنگفتی وام

## مددکار هم باشیم

دهد. اعتماد دوجانبه هنوز به وجود نیامده بود. بنابراین هفته‌ای دوبار به ملاقات رئیس بانک می‌رفتم و جزئیات نقشه‌هایم را به او توضیح می‌دادم تا او را متقاعد کنم به من وام دهد. این تنها راه چاره بود، اما چندان موفقیت‌آمیز هم به نظر نمی‌آمد.

بعضی اوقات باید صبح خیلی زود به خانه‌اش می‌رفتم و در پگاه سرد زمستان وقتی در خانه‌اش را می‌کوبیدم، در جواب به من می‌گفتند هنوز از خواب بیدار نشده است.

ناچار در آن هوای سرد، لرزان لرزان بیرون از خانه انتظار می‌کشیدم تا بیرون بیاید و به سر کارش برود. پس از گذشت یکسال رئیس بانک به این نتیجه رسید که من قابل اعتماد هستم. البته این اعتماد و اعتبار به تفاریق ایام و صبر و حوصله فراوان مقدور گردید. من هنوز با رئیس بانک مزبور دوستی عمیق و پرارزشی دارم.

در تشکیلات تجاری، وجود شخص بسیار مهم و اساسی است و شاخص بودن فرد وزنه تجارت است. از آنجا که کارها توسط افراد انجام می‌گیرد، بنابراین موضوع پرسنل را نباید هرگز دست کم گرفت. پرسنل می‌تواند باعث صعود و یا سقوط شرکت گردد. بنابراین بسیار حائز اهمیت است که با افراد متعالی طرح دوستی بریزید. به دیگران کمک کنید و مطمئن باشید که روزی پاداش نیکیهای خود را خواهید گرفت.

[www.KetabFarsi.com](http://www.KetabFarsi.com)

[۱۲]

## پول درآوردن و خرج کردن

وقتی صحبت از پول‌سازی می‌شود، من یک استاد ماهرم. بعلاوه می‌توانم حریف بهترین پول‌سازهای دنیا نیز بشوم.

از آنجائیکه از بدو فعالیت مرتباً اسم من در بالای فهرست پول‌سازهای کره قرار گرفته و با توجه به اینکه نام من کراراً در بین اسامی بنیانگذاران تشکیلات صنعتی مشهور دنیا رقم خورده است، اینها را تماماً نشانه‌ای از قدرت پول‌سازی خود می‌دانم. به زبان ساده من می‌دانم چگونه پول درآورم.

به هر کجا که قدم می‌گذارم فوراً متوجه نکات مثبت و قابلیت محل می‌شوم یکبار به شوخی گفتم که سنگفرش هر خیابان از طلاست و من فقط آنرا پارو می‌کنم. البته نقاط بسیاری هم هستند که خیابانهای آن با پول فرش نشده است. البته پول درآوردن هم روش چندان آسانی نیست. ولی در هر حال، کسب پول، نیاز به کار سخت و زحمت فراوان دارد. من برای اینکه نشان دهم استعداد واقعیم در چیست، این شوخی را کردم. نقاشی که به حومه شهر می‌رود تا از مناظر نقاشی کند، در آنجا به

## سنگفرش هر خیابان از طلاست

دنبال مناظر و سوژه‌های مناسب و خوب می‌گردد. کسی که علاقمند به ماهیگیری است، همیشه بهترین آبگیر را به خاطر می‌سپارد. به همین نسبت یک موسس تشکیلات صنعتی نیز هر کجا می‌رود در جستجوی بهترین روش پول‌سازی در آن مکان است. از آنجائیکه من استعداد پول درآوردن دارم، هرگاه به جاهای جدید بروم بلافاصله ایده‌های بسیار و متنوعی در مورد بهترین کالاهائیکه می‌توان در آن مکان فروخت به مغزم خطور می‌کند. من با استفاده از این استعدادم مقدار زیادی پول به دست آورده‌ام. اما هنوز یک استعداد را باید در خود پرورش دهم. به نظر خودم، این یکی از نقطه ضعفهای من است. وقتی صحبت از پول درآوردن می‌شود من یک متخصصم، اما وقتی به پول خرج کردن می‌رسد، اصلاً حرفش را هم نزنید در آن فوق تخصص دارم.

من معتقدم که مهم نیست چه کاری باید انجام شود، مهم اینست که کار توسط کسی که استعداد دارد انجام شود. شخصی که استعداد ورزش دارد باید ورزشکار شود، بچه‌هائیکه استعداد موسیقی دارند، باید آموزش موسیقی ببینند. مجبور کردن بچه‌ای با استعداد موسیقی به یک مهندس بی‌استعداد شدن کاریست بس بیهوده.

همانطور که عده‌ای مستعد پول درآوردن هستند، عده‌ای هم استعداد خرج کردن مناسب آن را دارند. بنابراین شما باید به این افراد متخصص اجازه دهید تا به طور صحیح پولتان را به جریان بیاندازند. در اینصورت کارها به طور مطلوب پیش خواهد رفت. اگر پول را در اختیار کسی که استعداد استفاده مطلوب از آنرا ندارد، قرار دهید، به احتمال خیلی زیاد پول به هدر می‌رود. البته من از گوشه و کنار جهان پول درنیاورده‌ام که

## پول در آوردن و خرج کردن

صرف خود و خانواده‌ام کنم زیرا من هیچگاه «دیوو» را متعلق به خود ندانسته و تنها یک متخصص اداره آن می‌باشم. به زبان ساده، تمام پول‌هایی که به دست می‌آورده‌ام از آن من نیست. من احساس می‌کنم پول‌هایی که به دست آورده‌ام متعلق به متخصصینی است که دارای تواناییهای لازم برای استفاده مطلوب از آن در جهت بهبود جامعه می‌باشند. با این احساس بود که «بنیاد دیوو» را تاسیس کردم. انگیزه اصلی من برای ایجاد «بنیاد دیوو» با پشتوانه کلیه دارائیم (۳۷ میلیون دلار در زمان تاسیس) متأثر از اعتقادات من بود. براین عقیده‌ام که سرمایه‌گذاری و منافع حاصل از آن بایستی در راه بهبود جامعه استفاده شود. شاید من همیشه تحت تاثیر افکار مادرم بوده‌ام یک مسیحی زاهد، با درکی عمیق از فلسفه خدمت و فداکاری. من فکر می‌کنم چیزهایی که مادرم در طفولیت به من آموخت در تارپود وجودم ریشه گرفته است.

بهرحال این «روش بازگردانی منافع موسسات به اجتماع» روش «دیوو» است و به نظر من معنای استفاده صحیح از پول همین است. اهم فعالیت بنیاد: شامل تحقیقات علمی در علوم پایه و انتشار نتایج تحقیقات و کمک در جهت پیشرفت علوم پایه است. که اساس تمامی علم و دانش تکنولوژی را تشکیل می‌دهد که متأسفانه در کره به این موضوع کاملاً بی‌توجهی شده است. من شخصاً کوچکترین دخالتی در کارهای بنیاد ندارم. بنیاد خود تصدی کامل امور را به عهده دارد و افراد آن در استفاده عاقلانه و مطلوب پول از من بسیار مستعدترند.

به علاوه، ده سال است که بنیاد برنامه‌های امداد پزشکی را در جزایر دور افتاده و مناطق ساحلی کره به مورد اجرا گذارده است. مناطقی مانند



## سنگفرش هر خیابان از طلاست

«موژو»، «واندو»، «شینان» و «چیندو». پزشکان اعزامی برای توسعه بهداشت بین اهالی این مناطق کشاورزی و ماهیگیری فداکارهای بسیاری نموده‌اند. در این نواحی محروم که از قافله زندگی جامعه کره بسیار دور مانده‌اند، آموزش جوانان با مسائل و مشکلات متعددی روبروست. انجام وظیفه در این مناطق طوریکه هیچکس بدون احساس مسئولیت و تعهد واقعی از انجام آن برنمی‌آید. فداکاری این گونه افراد وقتی بیشتر قابل تحسین می‌شود که پی می‌بریم چنانچه این افراد در شهر و مطب‌های خصوصی چنین خدماتی را ارائه می‌دادند، این خدمات منبع چه درآمدهای سرشاری برای آنان می‌شد. بسیار مایلیم پزشکان این نواحی را افزایش دهیم، اما دکترهایی که حاضر به از خودگذشتگی و کار در این مناطق باشند، بسیار محدودند. بنابر این ما پروژه‌ای داریم تا از میان اهالی بومی این مناطق جوانان مستعدی که دارای حس مسئولیت بیشتری می‌باشند به هزینه «بنیاد دیوو» برای ادامه تحصیل انتخاب کرده تا پس از خاتمه تحصیل به شهر و روستاهای خود بازگردند به علاوه «بنیاد دیوو» از مدارس (از سطح کودکستان تا دبیرستان) حمایت مالی می‌کند. همچنین موسسات آموزش «آکپو» محل استقرار کشتی سازی «دیوو»، دانشگاه «آزو» در «سودان»<sup>۱</sup>، ضمناً از سال ۱۹۸۷ بنیاد به خبرنگاران واجد شرایط بورسیه دوره‌های آموزشی خارج از کشور اعطا نموده و از انتشارات تحقیقی نیز حمایت مالی می‌کند. تمام این تلاشها برای افرادی است که در آینده در ذهن و افکار عمومی مردم تاثیرگذار

۱- سودان یکی از حومه‌های مهم جنوبی شهر سنول که دارای تاریخی غنی است.

## پول درآوردن و خرج کردن

خواهند بود. این فرصتها برای اینستکه این افراد بتوانند مطالعات خود را ادامه داده و به افقهای وسیعتری دست پیدا کنند.

شاید شما تمام این صحبتها را حمل بر خودستائی کنید. کارهای خیر زمانی زیبا و پسندیده‌اند که به طور ناشناخته انجام شود. شاید هم زیاد صحیح و به جا بنظر نمی‌آید که من مستقیماً با شما صحبت از نیکوکاری «دیوو» کنم اما امیدوارم که شما گفته‌های مرا سوء تعبیر نکرده باشید. زیرا من این مطالب را از روی فخر فروشی و یا برای اینکه مورد تحسین قرار بگیرم بازگو نکرده‌ام تنها هدف من بیان این نکته است که تمام اوقات در فکر پول درآوردن برای خود نباشید. اگر بتوانم این نکته را منتقل کنم، بسیار راضی و خشنود خواهم بود. من همیشه معتقد به این بوده‌ام که استفاده عاقلانه پول از پول درآوردن هم مهمتر است.

بدون شک بعضی از شما مایلید مانند من موسس تشکیلات صنعتی شوید. من از این گونه تصمیمات استقبال می‌کنم. شما باید در پول درآوردن کاملاً مهارت پیدا کنید. مهم نیست به کجا می‌روید و با چه کسی ملاقات می‌کنید، همیشه در پی پول باشید، مقصود من اینستکه اگر با دقت به اطراف خود نظر کنید پول در برابر چشمانتان ظاهر می‌شود.

ولی کاملاً مطمئن باشید که یک موسس تشکیلات صنعتی فردی نیست که فقط در فکر پول‌سازی برای خود باشد بلکه پول را بایستی به صورتی کسب کنید که بتوان از آن به طور مطلوب استفاده کرد. چنانچه در فکر خرید چیزهای غیرضروری و هدر دادن پول هستید، در اینصورت صلاحیت موسس تشکیلات صنعتی شدن را ندارید.

اگر فقط برای ارضای حرص و طمعکاری خود تجارت می‌کنید،

## سنگفرش هر خیابان از طلاست

اشتباه بزرگی مرتکب شده‌اید.

دلیل اینکه موسسین تشکیلات صنعتی مورد انتقاد پاره‌ای از افراد قرار می‌گیرند، این نیست که به اندازه کافی پول در نمی‌آورند یا بیش از حد پول در می‌آورند، بلکه به این خاطر است که راه و روش استفاده صحیح از پول را بکار نمی‌برند، ماحصل اینکه استفاده عقلانی از پول از تحصیل پول مهمتر است.

اگر استعداد به کاراندازی مطلوب پول را ندارید، پس آنرا به کسانی واگذار کنید که دارای چنین استعدادهایی هستند. این هم چندان دشوار نیست، مگر اینکه شما موسسه تجاری و پول حاصله از آنرا تنها برای خود و از آن خود بدانید. اما اگر خود را از قید مال و منال رها کرده و به دقت بنگرید می‌بینید که بعضی‌ها استعداد پول درآوردن و دیگران استعداد به کاراندازی آنرا دارند. در اینصورت اعمال این نظریه بسیار آسانتر خواهد بود. چنانچه استعداد پول درآوردن دارید، در پی پول‌سازی بروید و اجازه دهید، افرادی با استعدادتر از شما به طور صحیح و در جهت بهبود جامعه از آن استفاده کنند. در این صورت است که دنیا مکانی بهتر و آشتی‌جویانه‌تر خواهد بود.

[۱۳]

## مقابله به مثل

انسان نمی‌تواند منزوی و تنها زندگی کند.

هر فرد قسمتی از جامعه را تشکیل می‌دهد. افراد نیازمند یکدیگرند. انسان جامعه را می‌سازد و جامعه انسان را، جامعه‌شناسان امریکائی «پیترو» و «بریجت برگر» در کتاب جامعه‌شناسی خود معروف به «تاریخچه آداب معاشرت» درباره مراحل مختلف اجتماعی شدن هر فرد بحث می‌کنند. این دو معتقدند بیوگرافی هر شخص حکایتی است از روابط او با دیگران. اجتماعی شدن فرد به او امکان می‌دهد تا با فرد دیگری ارتباط برقرار کرده و به مرور این روابط را به کل جامعه گسترش دهد.

به دلیل وابستگی انسانها به یکدیگر، ما باید با دیگران زندگی کنیم. بنابراین همه ما در جستجوی مفهوم وابستگیها هستیم تا براساس این مفاهیم بتوانیم روش زندگی را پیدا کنیم. مفهوم واقعی زندگی را می‌توان در نوع دوستی جستجو کرد، نه در خودپسندی و خودبینی. اما از آنجا که بعضی از مردم فکر می‌کنند فقط آنها حق خوب زندگی کردن دارند،

## سنگفرش هر خیابان از طلاست

برخی جوامع دچار مشکلات ناشی از این افکار خودپسندانه شده است. شما اگر کوچکترین ملاحظه‌ای به سرنوشت دیگران داشته باشید، هرگز به فروش فروش مواد مخدر روی نمی‌آورید و یا مواد زیان‌آور و پرخطر در مواد غذایی مصرف نمی‌کنید. شما اگر نسبت به این حقیقت که در خانه‌های بسیار کوچکی، سه نسل با هم زندگی می‌کنند کمترین حساسیتی داشتید، هیچگاه پالتوی پوست نمی‌خریدید و یا دلال زمین و خانه نمی‌شدید. اینگونه رفتارها ناشی از بی‌توجهی انسان به همسایه خود می‌باشد. بسیار غم‌انگیز و شرم‌آور است که عده‌ای از مردم با اشتغال به این گونه کارها زندگی می‌کنند. «توین بی» مورخ مشهور به استکبار فطری و بی‌منتهای بشر کاملاً آگاه بود. او معتقد بود، تنها راه نجات انسان غلبه بر این تمایلات است.

مهم نیست چه نوع کاری انجام می‌دهید، شما نباید در دام خودخواهی گرفتار شوید. باید از حرص و طمع فردی گامی فراتر نهاده و به منافع و مصالح اجتماعی بپاخشید. همواره به خاطر داشته باشید، که تنها نیستید و در سایه دیگران زندگی می‌کنید. شما به عنوان یکی از افراد جامعه وابسته به دیگران هستید شاید خیلی از این وابستگی‌ها حتی به نظر خود شما هم نیاید. زندگی با هم و رای زیستن در کنار هم است. با هم زندگی کردن شامل رشد و پیشرفت طرفین نیز می‌شود که اصطلاحاً من آنرا «با هم رشد کردن» می‌نامم. این اساس فلسفه من در موسسه «دیوو» است.

موسسات، همانند افراد نباید به بهای زیان رساندن به دیگری تنها به فکر منافع خود باشند. البته اساس فعالیت موسسات سیستم‌های

## مقابله به مثل

سرمایه‌داری فقط در جهت کسب منفعت است و هیچکس نمی‌تواند این اصل را تکذیب کند. ولی در عین حال، موسسات نباید منحصرأ در اندیشه جلب منافع خود باشند و یا در صدد از بین بردن رقبا برآیند. به معنی دیگر، موسسات باید در جهت بهبود رفاه جامعه و عموم مردم فعالیت کنند. همانطور که یک فرد نسبت به جامعه خود تعهداتی دارد، به همین قیاس موسسات نیز تعهداتی نسبت به جامعه و مردم دارند. زیرا موسسه‌ها از جوامع تولد یافته و قسمتی از جامعه را تشکیل می‌دهند. زمانیکه موسسات با شرکتها و یا دول خارجی معامله می‌کنند، این اصول شامل مناسبات تجاری نیز می‌شود. در معاملات و مشارکتها موسسات هم باید براساس رفاه همه جانبه و با تعمق عمل کنند. تنها در قید کسب منفعت بودن، منجر به سودهای کوتاه مدت می‌شود، ولی در دراز مدت به نفع شما نخواهد بود، چون سایر شرکتها به مرور از ادامه معامله با شما خودداری خواهند نمود. روابط به سرعت قطع شده نهایتاً شما متضرر خواهید شد. من در معاملات به این اصل معتقدم که طرف معاملات ما باید به اندازه ما از این پروژه‌های مشترک نفع ببرند. زیرا به این طریق است که ما روابط سودمند مشترک و دراز مدت بوجود خواهیم آورد. بنابراین حائز اهمیت است که به دیگران و سایر موسسات تفهیم کنیم معامله با ما به نفع آنهاست. ما همواره به این اصول وفادار بوده و هستیم. من معتقدم شرکت «دیوو» براساس همین اصل توانسته، سرمایه‌گذاری مشترک و قابل ملاحظه‌ای با موسسات خارجی داشته باشد. این اصول شامل مقاطعه کارهای فرعی نیز می‌شود. در کلیه پروژه‌ها ما هزینه کار و منافع فرضی را تجزیه و تحلیل کرده و سپس مطمئن می‌شویم که

## سنگفرش هر خیابان از طلاست

مقاطعہ کار در سود و منفعت نیز سهم خواهد بود. در حین رعایت تمام این اصول شما باید مطمئن شوید در معاملات متضرر نخواهید شد. همانطور که باید نفع طرف مقابل را در نظر داشته باشید، طرف مقابل هم باید مقید به منافع شما باشد. در زمان اجرای طرح دستگاہهای آب شیرین کن در خلیج «پرود هو» در آلاسکا، شرکت «دیوو» با همین مسئله روبرو شد.

سفارش کار توسط شرکت مشهور «بک تل» آمریکائی برای تکنولوژی پیشرفته‌اش به ما ارجاع شد. اما پس از تصمیم به واگذاری طرح، این موسسه شروع به تغییر شرایط قرارداد کرد که همه آن به ضرر شرکت ما بود. به علاوه، این شرکت حتی برای خود قائل شد تا بتواند در هر مرحله از طرح، قرارداد را فسخ و یا اجرای آنرا به تاخیر اندازد. شرط جدیدی به قرارداد اضافه کرد که پرداخت پس از اتمام پروژه و ارزیابی طرح صورت خواهد گرفت.

تمام این مطالب از نظر من غیرقابل قبول بودند، زیرا من معتقد به اصول برابری، انصاف و منافع طرفین هستم. شما باید هر توافق نامہ‌ای را براساس مشارکت به تساوی و برابر منعقد کنید. از طرفی با توجه به زحمات سخت و طولانی که برای امضای این قرارداد متحمل شده بودم، حاضر نبودم آنرا به آسانی از دست بدهم. بنابراین به ملاقات رئیس شرکت «بک تل» رفتم و مسائل را با او در میان گذاردم. به او گفتم قراردادها باید منصفانه باشد و «شرکت دیوو» براین اساس عمل می‌کند. از او سؤال کردم آیا روش متداول در آمریکا به همین طریق است؟ بدیهی است آنطور که باید و شاید تحت تاثیر مسائل من قرار نگرفت. ولی به هر

## مقابله به مثل

حال به او متذکر شدم که به دلیل غیرقابل قبول بودن شرایط قرارداد، باید از اجرای طرح صرفنظر کنم. البته من نهایتاً موفق شدم یک قرارداد منصفانه با این شرکت منعقد کنم و قبل از شروع طرح، مبلغ زیادی نیز به شرکت «دیوو» پیش پرداخت شد.

اصل احترام مشترک و عمل متقابل نه فقط در روابط تجاری بلکه در مناسبات انسانی نیز بسیار اساسی و قابل اهمیت است. شما باید برای منافع طرفین کوشش کنید. زمانی که یک شرکت به بهای متضرر شدن شرکتی دیگر نفع می برد، جامعه دچار اشکال و دردسر می شود. اصل احترام مشترک، منصف بودن و غیره شامل روابط کارفرما و کارگر، فروشنده و مشتری، استادان و دانشجویان، والدین و فرزندان نیز می شود. این ساختار صحیح یک جامعه سالم است. افراد باید به یکدیگر اعتماد داشته باشند. یکی از بیماریهای جامعه امروز کره، سوءظنهای دوطرفه دولت و مردم، کارفرمایان و کارگران، استادان و دانشجویان والدین و فرزندان می باشد. وقتی که افراد به یکدیگر ظنن شونند، با هم کنار نمی آیند و وقتی با هم کنار نیایند به یکدیگر بدبین می شونند، این قبیل پدیده ها در جامعه مانند گردابهای هلاکت باری است که گریزی از آن نیست.

چند سال قبل، ضمن مطالعه نتایج یک بررسی عمومی متوجه شدم، حتی نیمی از کارکنانی که مورد سؤال قرار گرفته بودند، ایمان و اعتقادی به شرکتهایشان نداشتند. اگر این بررسی امروزه بار دیگر انجام شود، شرط می بندم که درصد جوابهای نامطلوب حتی از گذشته هم بیشتر باشد. یکی از مسائل عمده دیگر جامعه ما برخورد بین خود کارکنان



## سنگفرش هر خیابان از طلاست

می باشد. بسیاری، این درگیریها را به رفتارهای غیرمنصفانه در محل کار نسبت می دهند. اما به نظر من، عدم اعتماد دلیل اصلی این مشکل است. اگر افراد به یکدیگر اعتماد نداشته باشند، چگونه می توان انتظار داشت با هم کنار بیایند. وقتی عدم اعتماد به زناشویی هم سرایت کند، چه نتیجه ای به بار می آید.

بین عدم اعتماد و خودبینی ارتباط بسیار نزدیکی وجود دارد. زیرا ما در عصری زندگی می کنیم که پر از آشفتگی و کشمکش است، بنابراین به آسانی و بدون اینکه خود متوجه شویم ممکن است دچار عارضه خجالت آور خودبینی و عدم اعتماد شویم. از آنجا که کسی از آینده خبر ندارد، افراد بیشتر پیرو این طرز زندگی هستند که دائماً به دنبال آسایش و رفاه خود و خانواده اشان باشند و این نتیجه طبیعی فضای خودپسندانه و خودبینانه حاکم بر جامعه است. چنانچه به یکدیگر اطمینان داشته باشید، هیچ مانعی سد راه تفاهم و توافقاتی شما نخواهد بود. اما برعکس در فضائی مملو از سوءظن و بدگمانی، تفاهم و توافق غیرممکن می شود. بدگمانی و سوءظن در زناشویی به آسانی میتواند منجر به بدبختی کل خانواده شود. سوءظن در دوستیها شکاف می اندازد. بدگمانی بین مدیریت و کارکنان سبب فروپاشی شرکت میشود. در زمانیکه مردم و دولت از یکدیگر سلب اعتماد می کنند. ملت دچار آشفتگی می شود. بنابراین به خاطر منافع خود و جامعه باید به یکدیگر اعتماد کنیم. شما نمی توانید از دیگران انتظار داشته باشید که یکطرفه به شما اعتماد کنند. شما باید خود پیشقدم شوید. زمانیکه شما جوانان درباره آینده تان برنامه ریزی می کنید، امیدوارم این موضوع را مد نظر قرار دهید. در نظر

## مقابله به مثل

بگیرید که شما نمی‌توانید در تنهایی و انزوا به سر ببرید. انسان برای زندگی نیاز به سایرین دارد و وجود او تنها در روابط با دیگران قابل توجیه است. امیدوارم در گرداب خودبینی و خودپسندی غرق نشوید، افرادی باشید که به یکدیگر اعتماد داشته و همواره در فکر یکدیگر باشید. در این صورت بنیانگذار دنیای باشکوه و زیبایی خواهید بود.

www.KetabFarsi.com

www.KetabFarsi.com



فصل سوم: جهان پهناوری پیش روی ماست



www.KetabFair.com

[www.KetabFarsi.com](http://www.KetabFarsi.com)

## جهان پهناوری پیش روی ماست

من خیلی دوست دارم کاری را شروع کنم. از جمله کسانی هستم که نمی‌توانند مدت زیادی بی‌حرکت بمانند. یک معتاد به کار تمام عیار هستم. بزرگترین مشکل من عاطل و باطل بودن است. استراحت برای من نوعی رنج و شکنجه است بنابراین دائماً مشغول فعالیت و انجام کاری هستم.

با توجه به این نکته، به جوانانیکه همواره در حال تلاش و فعالیت هستند علاقه خاصی دارم. احتمالاً این علاقه تا حدی به این دلیل است که آنها را شبیه خود می‌دانم. ولی از همه مهمتر معتقدم که نسل جوان قادر به ایجاد افق‌های جدید در تاریخ و جهانست.

شروع کردن کاری و سپس آنرا به دست فراموشی سپردن برای من هیچ ارزشی ندارد. لذا به جوانانی علاقمندم که نه تنها کاری را شروع می‌کنند، بلکه با تمام وجود در آن کار غوطه‌ور می‌شوند. به دلیل همین ارتباط و پشتکار شدید احتمال عدم موفقیت و ناکامی این دسته از افراد نسبت به کسانی که اصلاً کاری را انجام نمیدهند طبعاً بیشتر است. ولی

## سنگفرش هر خیابان از طلاست

این افراد با شکستهای احتمالی خیلی عادی روبرو شده و آنرا جزء تجربیات خود به حساب می‌آورند و مهمتر آنکه هیچگاه مأیوس نمیشوند. چنانچه شما هم به همین طریق جرأت مقابله با شکست را دارید، در جهت موفقیت نهائی گام بردارید. کسی که از شکست و مبارزه وحشت دارد هیچگاه طعم موفقیت را نمی‌چشد.

بیرون از اینجا دنیای بزرگی در انتظار شماست و کارهای زیادی است که باید انجام شود. شما بایستی در جستجوی فضاهای نوینی باشید که قبلاً هیچکس به آن قدم نگذاشته و کاری را انجام دهید که کسی تا به حال انجام نداده است. تاریخ گام به گام توسط افرادی که طالب این طرز تفکر بوده‌اند شکل گرفته است. اینان پیشتازان حقیقی‌اند. البته در پیشتازی خطراتی است که بهر حال اجتناب ناپذیرست.

پشتازان همیشه در مسیرهای ناهموار گام برمی‌دارند و حتی ممکن است مورد انتقادهای شدید نیز واقع شوند. ولی پیشتازان واقعی هراسی از انتقاد و خطر ندارند. آنان به جلو حرکت می‌کنند و به مسیرهای نوین و موفقیت‌های جدید دست می‌یابند و سرانجام به خاطر پیرویشان مورد تحسین قرار می‌گیرند.

تاریخ ثابت کرده بنای قدرت و پیشرفت ملتها براساس جرأت و روحیه پیشتازی آنان بوده و تن‌آسائی و گریز از مسئولیتها باعث سقوط آنهاست. آیا ایالات متحده آمریکا بدون جرأت و روحیه پیشتازی می‌توانست قدرت و پیشرفت امروزی را داشته باشد؟ در گذشته حکومت وقت آمریکا برای گسترش و توسعه منطقه غرب آمریکا مقداری از اراضی این ناحیه را به افرادی که مایل به مهاجرت به این مناطق بودند

## جهان پهناوری پیش روی ماست

واگذار نمود. این امر تاثیر به سزائی در تحکیم و تشویق روحیه پیشتازان داشت. هیچکس نمی تواند نفوذ موثر این جرأت و روحیه را در سازندگی ایالات متحده ای که امروز می بینیم انکار کند. و اما اسپانیا؟

اسپانیائیها از شخص خیالپردازی مانته («کلمبوس») حمایت کردند و او در نتیجه موفق به کشف دنیای جدیدی شد. مسلماً همه روشها و سیاستهای اعمال شده بی نقص نبوده اند و احتمالاً تعقیب این سیاستها منجر به بسیاری بی عدالتی ها نیز شده است. ولی ما مسلماً می توانیم اصول پیشرفت و ترقی را از همین تجربیات بیاموزیم.

با اینکه کره دارای تاریخی کهن است ولی در دوران گذشته روحیه پیشتازی محسوسی نداشته و این حقیقتی است که در طول تاریخ، کرهائیها آسودگی را به مبارزه ترجیح داده اند. ما همواره گرایش شدیدی به تسلیم سریع در برابر جبر حوادث داشته ایم. احتمالاً این طرز تفکر متأثر از فلسفه کنفوسیوس یعنی تواضع و رعایت آداب نزاکت می باشد. که با توصیفهای زیبایی چون «نوازش های دوستانه مشرق زمین» - «خلوتگاه صفای صبحگاهی» ملت ما را توصیف کرده است. اما پرواضح است که به خاطر همین شهرت های رخوت آمیز ... از نظر قدرت ملی از کشورهای بزرگ دنیا بسیار عقب مانده ایم.

هنگامیکه شرکت «دیوو» تاسیس شد، توجه ما به مراکزی فراسوی مرز و بوم خودمان یعنی بازارهای بین المللی معطوف بود. این ایده ذهنی مربوط به زمانی است که صادرات کره عموماً به عنوان یک سرمایه گذاری کم ارزش تلقی می شد. شرکتهای معتبر آن زمان همگی وارد کننده بودند و هیچیک کمترین اندیشه ای نسبت به صدور کالا



## سنگفرش هر خیابان از طلاست

نداشتند. بنابراین ما در امر صادرات کشور پیشگام شدیم، با وصف اینکه همگان معتقد بودند که موفقیتی در این راه کسب نخواهیم کرد. پس، شجاعانه با مشکلات ستیز کردیم و نهایتاً پیروزیهای نیز به دست آوردیم. آنچه تاکنون به دست نیاورده‌ایم به این دلیل است که انجامش نداده‌ایم و نه از این جهت که سعی کرده ولی موفق نشده‌ایم. بلاهت محض است که قبل از کوچکترین سعی در راه انجام کاری آنرا غیرممکن تصور کنیم.

روحیهٔ پیشتازی «دیوو»، ما را نه تنها به بازارهای اروپائی و آمریکائی هدایت کرد، بلکه به بازارهای دست یافتیم که حتی با دولتهای آنان روابط سیاسی نداشتیم به عنوان مثال سودان، نیجریه، لیبی، آنگولا، الجزایر، چین کمونیست و کشورهای بلوک شرق - مجارستان چکوسلواکی و اتحاد جماهیر شوروی. سرمایه‌گذارهای متهورانه «دیوو» برای دستیابی به این بازارها سرانجام منجر به ایجاد روابط سیاسی کره با کشورهای سودان، لیبی، الجزایر، نیجریه و مجارستان گردید. آری جهان پهناوری پیش روی شماست، گرچه برای کسیکه می‌خواهد تنها در مسیرهای شناخته شده گام برداشته و تنها کارهای امتحان شده را انجام دهد، دنیا برای این افراد به تنگی همان مسیرهای شناخته شده و کار آنان به حقارت کارهایی است که به آن عادت دارند.

ولی پیشتازانی که می‌خواهند در مسیرهای تازه گام بردارند با روح پیشرو و مبارزه‌جویی که دارند کارهای جدید را می‌آزمایند. جهان جایگاهی است بس پهناور و کارهای بسیاری که باید انجام شود. من همیشه این طور زندگی کرده و این طور هم ادامه خواهم داد یعنی شروع فعالیت‌های بکر و تازه و ادامه آنها با تمامی وجود.

## جهان پهناوری پیش روی ماست

شما تا جوان هستید، یک پیشتاز باشید. پیشتازی تنها طریقه واقعی ادامه زندگیست. دنیا به قدری کوچک شده که آنرا «روستای جهان» می‌نامند. ولی هنوز در این دنیا فضاهاى بسیاری برای کاوش و بازیابی وجود دارد. سیارهٔ زمین گرچه مملو از آدمهای مشغول به کار است ولی هنوز کارهای بسیاریست که تاکنون هیچکس آنرا انجام نداده است. به کائنات فکر کنید و طرحهای باشکوهی در سر داشته باشید از شکست هم نهراسید. همواره پیشتازان تنه‌ایند. خود پیشگام آینده‌تان باشید واقعیت زندگی همین است.

www.KetabFarsi.com

[۲]

## خوشبختی

کسب دانش همیشه بسیار ارزشمند بوده و نوجوانی من مقارن با زمانی است که اصطلاحاتی مانند «فرصت کسب دانش را از دست ندهید» و «تا علم نیاموزید به جایی نمی‌رسید» بسیار مورد توجه مردم بود. این کلمات جزئی از درسهای زندگیست که پدر بزرگم و پدرم به من آموختند. البته با توجه به اشتیاق روزافزون کراهیها به ادامه تحصیل، شما هم می‌توانید ارزش این درسهای زندگی را احساس کنید.

در حقیقت ساختار دنیا طوریست که تنها کسانی که در کسب علم و دانش سخت کوشند در آن جایی دارند. این گفته‌های قدیمی هم اکنون نیز پس از گذشت دهها سال، ارزش واقعی خود را حفظ کرده‌اند. در دوران جوانی شما بایستی با اشتیاق و پشتکار فراوان آینده‌ای روشن برای خود مهیا سازید. زیرا طرز زندگی شما در دوران جوانی باعث صعود و یا سقوط شما در آینده خواهد بود.

بنابراین به شما جوانان تاکید می‌کنم که در کسب علم کوشا باشید و در رشته‌های مختلف دانش بیاموزید، چون به تجربه می‌دانم که مثل

## سنگفرش هر خیابان از طلاست

«توانا بود هر که دانا بود» کاملاً صحت دارد. البته نظرم نسبت به اصطلاح «علم خود را از دست ندهید» اندکی محتاطانه است. زیرا مفهوم آن قدری بی‌روح و خودپسندانه بنظر می‌رسد. ترجیح می‌دهم این اصطلاح را به «دانش خود را با دیگران تقسیم کنید» تغییر دهیم. زیرا علم آموختگان مسئولند که به دیگران فرصت یادگیری دهند. این بخشش نیابستی محدود به علم و دانش باشد. بلکه ما باید همه چیزمان را با هموعان خود تقسیم کنیم. ما بایستی دیگران را در ثروت و در دانش خود سهیم سازیم. زیرا خودپرستی چه از نظر روانی و چه از نظر مالی به طور یکسان برای انسان زیانبخش است. زیستن برای دیگران بسیار حائز اهمیت است. چون به محض اینکه برای سایرین زندگی کنید، دنیا به کانونی پر حرارت‌تر، نورانی‌تر و شادمانه‌تر تبدیل شده و زندگی در اینصورت با ارزش‌تر می‌شود.

من آزرده خاطر می‌شوم از اینکه جوانی در منتهای بی‌تفاوتی، تنها در فکر آسایش و راحتی خود باشد این فرد نه فقط از محسناتی که جامعه‌اش برای او دارد بی‌اطلاع است، بلکه به مفهوم واقعی خوشبختی نیز بی‌نبرده است.

اولین تجربه‌ام از خوشبختی واقعی، باز می‌گردد به زمانی که به عنوان آوارگان جنگی با خانواده‌ام در «تاگو» گذران زندگی از طریق روزنامه فروشی بود. در آنزمان در اثر جنگ، مردم کشورمان به قدری فقیر و مستمند بودند که مردن را از زندگی کردن آسانتر می‌دانستند. مدام گرسنه بودیم و شاید شوخی تلخ این نوع زندگی و همین گرسنگی، شهامت ادامه زندگی را به ما می‌داد.

## خوشبختی

آن زمان چون پدرم را ربوده و به کره شمالی برده بودند و برادرهای بزرگترم نیز در ارتش مشغول خدمت بودند، مسئولیت کل خانواده به دوش من افتاده بود. روزانه بایستی حداقل ۱۰۰ روزنامه در بازار می‌فروختم تا بتوانم اندک پولی برای حداقل مخارج زندگی‌مان تهیه کنم. مادر و برادران کوچکترم تا پاسی از شب منتظر می‌ماندند تا دور هم غذا بخوریم. من برای اینکارشان همیشه از آنها خیلی ممنون بودم. موقعی که هر چهار نفر با هم غذا می‌خوریم، بسیار احساس خوش‌آیندی داشتم. واقعاً خوشحال بودم و این غذاها برای همه ما حقیقتاً لذت بخش بود.

اما ما همیشه نمی‌توانستیم با هم غذا بخوریم. چون مغازه‌های بازار «پان چون» جاییکه روزنامه می‌فروختم، در واقع اطاقکهای موقتی بودند که در کنار رودخانه بنا شده و غالباً در هوای نامساعد بسته بودند. اگر می‌خواستیم پول غذای خانواده‌ام را در بیاورم، بایست حداقل ۱۰۰ روزنامه می‌فروختم، بنابراین هوای نامساعد برای من دردسر بود. بعضی از روزها چند سکه‌ای بیش نداشتم که به خانواده‌ام برای تهیه غذا بدهم.

چنین شبهائی در بازگشت به خانه، مادر و برادرانم همگی خواب بودند و به زودی متوجه شدم که در این شبها چرا آنها قبل از آمدنم به خواب می‌روند. ما فقط یک کاسه برنج داشتیم که خانواده آنرا برای من نگه داشته بود. مادرم اینگونه مواقع بلند می‌شد و می‌گفت ما همه غذا خورده‌ایم، تو باید گرسنه باشی پس زودتر غذایت را بخور. وقتی به برادرهایم که مادرم با شکم گرسنه به رختخواب فرستاده بود نگاه می‌کردم، واقعاً گریه‌ام می‌گرفت. اما من و مادرم هر دو اشکهایمان را از یکدیگر پنهان می‌کردیم و من به او می‌گفتم توی راه یک کاسه رشته