

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

Ý CHÍ CỦA
MỘT CON NGƯỜI
LÀM XÚC ĐỘNG
HÀNG TRIỆU NGƯỜI
TRÊN THẾ GIỚI

TỰ TRUYỆN
CHUNG JU YUNG

NGƯỜI SÁNG LẬP TẬP ĐOÀN HYUNDAI

First News



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

nhasach
phuongnam



táisáchhay

THỰC HÀNH LUẬT HẤP DẪN

THU HÚT TIỀN BẠC, TÌNH YÊU, SỨC KHỎE,
MỐI QUAN HỆ..



MIỄN PHÍ



MỤC LỤC

Về một con người dám thực hiện ước mơ

LỜI NÓI ĐẦU

CON TRAI CỦA MỘT NGƯỜI NÔNG DÂN

TRỘM 70 WON TIỀN BÁN BÒ VÀ HỌC TRƯỜNG KẾ TOÁN

TỔNG THỐNG EISENHOWER THĂM HÀN QUỐC VÀ LỜI KHEN “TUYỆT VỜI”

“CHỌC KIM VÀO MŨI HỔ” MÀ CHẴNG SỢ

KIẾM ĐÔ LA DẦU LỬA... HƯỚNG TỚI TRUNG ĐÔNG

TÔI YÊU NHỮNG NGƯỜI CÔNG NHÂN

MẢNH ĐẤT BÌNH NHƯỠNG VÀ QUÊ HƯƠNG 40 NĂM MỚI ĐẶT CHÂN LẠI

NGÀNH XÂY DỰNG LÀ ĐÒN BẨY THỨC ĐẨY TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ

TẤT CẢ MỌI NGƯỜI PHẢI TRONG SẠCH THÌ XÃ HỘI MỚI TRONG SẠCH

SỰ BÀO CHỮA CHO NHỮNG ĐỨA CON VẬT VÀ

VỀ MỘT CON NGƯỜI DÁM THỰC HIỆN ƯỚC MƠ

Người viết cuốn tự truyện độc đáo này là một con người kiên định, với ý chí tự lập của mình dám đương đầu với mọi thử thách, trở ngại trong cuộc đời, dám nghĩ dám làm, dám ước mơ và dám vượt qua những khó khăn thử thách 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 – một người đã xem những thất bại - cho dù là thất bại đắng cay nhất - không phải là thất bại – mà chỉ là thử thách của cuộc sống tôi rèn bản lĩnh của chính mình. Tác giả và nhân vật trong cuốn tự truyện này là một người Hàn Quốc nổi tiếng: *Chung Ju Yung* - Trịnh Châu Vĩnh – người đã sáng lập và là cố chủ tịch của tập đoàn Hyundai. Qua từng trang sách chúng ta sẽ cùng khám phá cuộc đời thăng trầm rất thực và tính cách thú vị của cậu thanh niên vùng nông thôn với ước mơ lớn từ hai bàn tay trắng đã trở thành một trong những doanh nhân nổi tiếng nhất trong lịch sử các tập đoàn công nghiệp hàng đầu Hàn Quốc và châu Á.

Chúng ta sẽ biết đến câu chuyện tưởng chừng hoang đường của một người nông dân muốn thay đổi cuộc đời làm ruộng định sẵn của mình – bao lần bỏ nhà đi xa lập nghiệp, làm công nhân hỏa xa rồi trộm tiền bán bò của gia đình đi học trường kế toán, trở thành nhân viên khuân vác cho một cửa hàng bán gạo, sau bao vất vả và khó khăn vẫn ước mơ và đã biến ước mơ thành hiện thực: lập nên và phát triển một tập đoàn Hyundai (*Hiện đại*) hùng mạnh của đất nước Hàn Quốc.

Qua cuốn sách này, chúng ta sẽ hiểu được đất nước Hàn Quốc thuở ban đầu với chiến tranh triền miên, khí hậu khắc nghiệt đã phát triển vững mạnh như ngày nay chính là nhờ vào ý chí tự lập tự cường của những người dân Hàn mà Chung Ju Yung là một trong những con người đó. Một con én không làm nên mùa xuân nhưng ít nhất cũng cần phải có một con én đầu tiên để khởi đầu, thức tỉnh những con én khác.

Bạn đọc sẽ hiểu về tính cách người dân Hàn Quốc, các mối quan hệ kinh tế và xã hội, sự hình thành phát triển từng giai đoạn của các tập đoàn kinh tế hàng đầu của đất nước Hàn Quốc. Và trên hết là khám phá ra cuộc sống thực của một con người thành

công và bí quyết của sự thành công: hãy ước mơ, kiên định và quyết tâm thực hiện ước mơ của mình, không dừng lại và đi trọn con đường đã chọn.

Và chúng ta, cũng sẽ suy ngẫm và ước mơ, ở Việt Nam chúng ta rồi sẽ có nhiều con người như thế, dám vượt qua những định ước, lối mòn – trong mọi mặt – để tạo nên thành công cho chính mình và cho đất nước mình.

Hãy bắt đầu cuộc hành trình: Không bao giờ là thất bại – Tất cả là thử thách của Chung Ju Yung.

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ 2004

Bạn đọc có thể liên lạc và trao đổi với dịch giả cuốn sách qua địa chỉ:

LÊ HUY KHOA

R26 Cư xá Tân Sơn Nhì, Phường 13, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh

Email: lehuykhoa@yahoo.co.kr; lecatanchau@yahoo.com

ĐT: 0913101919 – 0908356232

LỜI NÓI ĐẦU

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.

Nếu nhìn về lịch sử của nhân loại hoặc lịch sử phát triển của các quốc gia thì chúng ta có thể thấy trên trái đất này đã có nhiều quốc gia, nhiều doanh nghiệp thành bại hưng vong. Quá trình ấy cứ diễn ra lặp đi lặp lại. Chúng ta có thể nhìn thấy ở rất nhiều trường hợp, ngày hôm qua còn là một nước tiên tiến trên thế giới, vậy mà hôm nay đã thành một vùng đất của những người bệnh tật, hay hôm qua là một doanh nghiệp nhỏ nhoi mà hôm nay bỗng chốc trở thành một tập đoàn tầm cỡ.

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 dài 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.

Nhìn vào lịch sử cổ đại chúng ta có thể thấy Hi Lạp và La Mã, còn trong lịch sử cận đại thì có Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha là những nước đã từng vượt lên trước để chế ngự thế giới. Ở khu vực Trung-Nam Mỹ, Braxin nói tiếng Bồ Đào Nha, ở nhiều nước khác tiếng Tây Ban Nha được sử dụng làm ngôn ngữ chính. Điều đó đã chứng minh tỏ tiên của những đất nước này ngày xưa có tinh thần vươn lên, hòa nhập với thế giới như thế nào. Họ chế tạo ra các con thuyền để băng qua những đại dương bao la, vượt qua sóng gió, chiến đấu, khám phá những vùng đất chưa được biết tới và làm cho đất nước của mình trở nên giàu có, phồn vinh.

Tuy nhiên ngày nay Hi Lạp, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha không còn là những nước tiên tiến nữa. Nguyên nhân là vì có một lúc tinh thần tiên thủ của họ đã bị mai một khiến đất nước bị chìm đắm trong một thời gian dài và hậu quả là không còn sự phát triển nào nữa.

Đế quốc hùng mạnh La Mã cũng đã đạt đến đỉnh thăng hoa nhưng sau đó lại nhanh chóng “ngủ quên trên chiến thắng”, và chỉ trong thời gian ngắn quốc phòng rơi vào tay những kẻ bên ngoài* để rồi dẫn đến bị diệt vong. Vương quốc Anh cũng gặp phải trường hợp tương tự, họ đã chẳng duy trì được những vinh quang trong quá khứ của mình.

Ngược lại, có những quốc gia luôn giữ vững tinh thần tiên thủ, và nhờ vậy họ đã khắc phục mọi nghịch cảnh để tiếp tục phát triển. Nước Đức lần lượt bị bại trận trong Chiến tranh thế giới lần thứ nhất, rồi Chiến tranh thế giới lần thứ 2, gặp khó khăn về mọi mặt nhưng họ vẫn tiếp tục đứng dậy, không những trở thành cường quốc kinh tế mà còn thống nhất dân tộc thành công nhờ vào điểm tựa của nền kinh tế đó.

Nhật Bản cũng vậy. Trong Thế chiến thứ hai, Nhật Bản đã bị các quả bom nguyên tử đầu tiên của nhân loại hủy diệt và trở nên hoang tàn. Tuy nhiên, trong sự tuyệt vọng tận cùng ấy, người Nhật Bản đã vươn lên mãnh liệt, chiến thắng trong những cuộc cạnh tranh với các nước tiên tiến trước đó vốn hơn hẳn họ về năng lực tài chính và rồi trở thành cường quốc kinh tế nhất nhì thế giới.

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 như thế thì tôi có thể trả lời không chần chừ rằng: đó là vì chúng tôi là một tập thể tập hợp những người có

chỉ 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. Ngoài việc tiếp quản nhà máy chế tạo sắt thép Inchon do điều kiện bắt buộc qua hình thức đấu thầu công khai, tất cả những doanh nghiệp khác đều do chính tay chúng tôi xây dựng hoàn toàn. Chúng tôi chưa bao giờ chuyển nhượng một công ty nào theo hình thức hợp đồng tự do dưới áp lực chính trị hoặc theo hình thức mua đứt một doanh nghiệp vừa và nhỏ nào đó.

Chúng tôi, bằng sức mạnh của mình, khai thác từng phần một như người Mỹ đã từng khai phá miền Tây nước Mỹ. Chúng tôi trưởng thành một cách đường hoàng thông qua những cuộc cạnh tranh khốc liệt trong việc mở rộng thị trường. Và chính tâm huyết trở thành một doanh nghiệp sản xuất chứ không phải là nhà buôn cùng với mong muốn vươn ra thị trường nước ngoài đã tiếp thêm sức mạnh cho tinh thần khai phá cái mới của Hyundai.

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 khác 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.

Trong thời gian qua, đóng vai trò chủ chốt trong việc đưa nền công nghiệp nặng của chúng tôi đi lên chính là ngành công nghiệp chế tạo sắt thép. Nhờ vào sự cố gắng và niềm tin vững chắc của chính quyền, công ty thép Pohang ra đời. Từ đó, các ngành công nghiệp khác như đóng tàu, chế tạo ô tô... được cung cấp thép với giá rẻ và có sức cạnh tranh trên trường quốc tế.

Khi bắt đầu xây dựng nhà máy chế tạo thép Pohang, chúng tôi đã gặp rất nhiều phản đối từ các nước khác, vì khi đó sản lượng thép của thế giới đang dư thừa. Nhưng Pohang đã chinh phục được những khó khăn một cách xuất sắc bằng tinh thần tiên thủ của những người đứng đầu, trở thành tấm gương sản xuất thép thành công của thế giới.

Các nước tỏ ý nghi ngờ khả năng thành công ngay khi chúng tôi bắt đầu vay tiền để xây dựng nhà máy đóng tàu trong tình hình lượng tàu sản xuất trên thế giới đang vượt nhu cầu lúc bấy giờ. Tuy vậy, chúng tôi cũng đã tạo nên ngành đóng tàu, điều mà ai cũng cho là bất khả nếu dựa trên lý luận và những nguyên tắc bài bản, và giờ đây ngành đóng tàu của Hàn Quốc đã sánh ngang với Nhật Bản trên thị trường thế giới.

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.

Trước kia, việc khai thác dầu hoặc gas tại các đại dương chỉ dành cho những nước phát triển như Mỹ, Nhật, Pháp. Khi chúng tôi bước vào lĩnh vực này, cả thế giới đều cho rằng chúng tôi liều lĩnh. Tuy nhiên, ngày hôm nay chúng tôi đang khai thác dầu thô cũng như gas với giá trị đạt khoảng 300 triệu USD mỗi năm tại những nhà máy ở Ấn Độ Dương... Và bây giờ chỉ có Mỹ và một số nước Tây Bán Cầu mới có thể cạnh tranh được với Hàn Quốc, còn những nước tiên tiến khác ở Châu Âu không phải là

đổi thủ của chúng tôi nữa.

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 là chúng ta đang tự xếp mình vào nhóm người theo chủ nghĩa thất bại.

Khi tôi nói rằng tôi sẽ tham gia vào 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” đó 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 tiên 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.

Tháng 9 năm 1991

Chủ tịch danh dự tập đoàn Hyundai

Chung Ju Yung

Không bao giờ là thất bại, tất cả là thử thách

Tôi nghĩ rằng trong tôn giáo có thể có điều mà chúng ta thường gọi là “phép màu” hay “kỳ tích”, nhưng trong chính trị và kinh tế thì không. Cái mà các nhà kinh tế học gọi là “kỳ tích kinh tế” chẳng qua chỉ là sự biện minh nghèo nàn bằng những lý luận kinh tế học hoặc bằng sự xấu hổ cho việc không-thể-làm-được đã trở thành hiện thực.

Rõ ràng chúng ta đã làm được điều mà theo lý luận và sách vở là bất khả thi. Kết quả đó bắt nguồn từ sự nỗ lực không mệt mỏi, tinh thần khám phá cái mới và chí tiến thủ của nhân loại. Tất cả đều từ sức mạnh tinh thần mà ra. Niềm tin đã tạo nên sự nỗ lực bất khuất. Đây chính là chìa khóa làm nên kỳ tích.

CON TRAI CỦA MỘT NGƯỜI NÔNG DÂN

Sự cần cù của cha mẹ chính là bài học nhiều ân huệ nhất đối với cuộc đời của tôi, đó cũng là di sản đầu tiên giúp tôi có được ngày hôm nay.

Quê hương tôi ở làng Asan, huyện Tongchon. Trước khi Hàn Quốc bị chia cắt thành hai miền Nam - Bắc, người ta có thể khởi hành từ nhà ga Chongrangri vào lúc 11 giờ đêm và đến ga Songjon mà chân chẳng hề bị lấm bụi đường. Sau khi xuất phát từ ga Chongrangri được khoảng năm giờ, tàu sẽ chạy qua bình nguyên Cholwon, đến giếng nước thuốc Sambang, qua chùa Sukwang rồi đến ga Anbyon.

Từ ga Anbyon, tàu đi về hướng Bắc rồi lại ngược xuống phía Nam, ở phía Tây sẽ hiện ra cảnh núi rừng hùng vĩ của vùng Shashang thuộc dãy núi Teabek, phía Đông là bờ biển xanh rì trải dài ra vô tận trước mắt. Mờ sáng, không gì thú vị hơn là lắng nghe tiếng sóng vỗ và ngắm nhìn cảnh mặt trời mọc trên biển nơi đây. Chỉ vài phút sau, đoàn tàu sẽ đi qua bình nguyên Pechon, hàng thông xanh bên đường như chia bãi cát trắng và bầu trời làm hai nửa. Rồi bạn sẽ đến bãi tắm Songjon thật dài và rộng. Đây là Songjon của tôi.

Ở nhà ga cũng như vào bên trong thành phố, đi đâu cũng gặp những cánh rừng thông. Đây là mảnh đất nghỉ ngơi với những biệt thự của nhiều danh sĩ nổi tiếng ngày xưa,

với những bông hoa đỗ quyên hé nở và bãi tắm biển đông người. Từ đây đi bằng đường bộ khoảng một giờ sẽ đến làng Asan, quê hương tôi, nơi có rừng hoa hồng đủ màu khoe sắc đón chào.

Ngày xưa, cô tôi đưa ba anh em ông nội chạy loạn từ tỉnh Hapkyongbuk, huyện Kilchu về đây sinh sống vào năm Giáp Ngọ. Ông tôi bán nhà cửa và ruộng đồng, đưa bà tôi cùng với hai người em, chất hàng hóa lên lưng ngựa và đi về phương Nam, qua nhiều nơi và cuối cùng dừng chân ở đây.

Tại mảnh đất này ông tôi sinh được bảy người con, trong đó năm người không xuống miền Nam mà định cư ở CHDCND Triều Tiên. Cố và nội tôi đã dừng chân ở Tongchon 20 năm. Khi đó Điều ước Hợp nhất Hàn - Nhật đã ký kết được 5 năm, tại những trường dân lập, các học sinh được lệnh phải hát quốc ca Nhật. Khắp nơi ở Hàn Quốc nhiều tổ chức cứu quốc quyết tử bí mật hình thành. Vào thời điểm này tuyến đường sắt Hapkyong được khởi công, tuyến đường sắt Kyonwon được khai thông, cảng Busan, cảng Chinnam, cảng Wonsan cũng được hoàn thành và dép cao su Nhật Bản ra đời.

Tôi sinh năm 1915, bốn năm trước ngày bùng nổ Phong trào ngày 1 tháng 3⁽¹⁾. Dưới chế độ thống trị của Nhật Bản, nhân dân Hàn Quốc sống trong cảnh dè xèn “sáng com tối cháo” từng ngày. 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 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 nhận 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 rằng 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 như thế này sao?

Nhiều khi tôi cứ mơ tưởng đến cảnh hôm nay nhà nông gieo mạ, ngày mai cả cánh đồng lúa đã chín vàng. Còn cha tôi thì luôn nghĩ sẽ nuôi tôi trở 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 cho cách cày ruộng, vun đất cho từng khóm kê bằng tay không.

Áo sợi mùa hè của tôi sáng thì đẫm sương, trưa đẫm mồ hôi. Công việc cấy lúa làm cho mồ hôi và bùn lầy quần vào nhau, áo quần hai cha con như những miếng vải dính cháo bùn. Suốt cả ngày làm việc, cha tôi chẳng nói một lời, thỉnh thoảng để cho đỡ mỏi lưng, ông đứng dậy và huýt sáo một hơi thật dài. Khi đó tôi không biết tại sao cha lại huýt sáo như vậy. Sau này lớn lên tôi mới hiểu tiếng huýt sáo đó chính là lời cầu nguyện cho năm ấy được mùa và cho mưa thuận gió hòa.

Ngày nào cũng vậy, cha con chúng tôi nhìn sao mai mà lừa bò ra ruộng và nhìn sao hôm để trở về nhà. Tôi cũng đã quen với sự khắc nghiệt của thời tiết. Mùa khô thì hạn hán như muốn đốt cháy tất cả, còn mùa mưa thì phải vất vả chống chọi những trận hồng thủy. Tuy nhiên, sau cơn lũ chúng tôi lại chơi trò đi tìm rong ở những con mương hết sức thích thú.

Đến tận bây giờ, tôi vẫn nhớ rõ cái cảm giác sảng khoái được ngồi nghỉ bên gốc cây nơi bờ ruộng, tận hưởng những cơn gió mát vào những ngày nắng nóng. Các kỷ niệm đó cùng những bữa cơm trưa với khoai tây trộn và canh bầu đỏ, vị ngọt như mật ong mà mẹ làm rồi đội trên đầu mang đến cho cha con tôi, và những phút ngủ trưa ngắn ngủi dưới bóng cây, là những kỷ ức đẹp nhất trong cuộc đời tôi.

Rồi tôi đến, chúng tôi ngồi quanh đống lửa tại cái sân tối om trước nhà đuôi muỗi, ăn

ngô và nghe mẹ kể chuyện. Cha tôi vốn là người ít biểu lộ tình cảm ra ngoài, vậy mà thỉnh thoảng ông cũng phải bật cười vì những câu chuyện của mẹ. Nhìn nụ cười của cha, chúng tôi thực sự hạnh phúc.

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 cõng trên vai. Nhưng chúng tôi chẳng thấy mệt mà còn cảm thấy vui hơn khi gánh lá dâu càng lúc càng nặng. Giờ đây, mỗi khi mùa hè đến, nhìn cây dâu to lớn trên ngọn đồi giờ đã là khách sạn Kangnung đứng cạnh bờ biển, tôi lại thấy như được gặp mẹ. Ngắm lá dâu nở to, hình ảnh của mẹ lại hiện về ngay trước mắt tôi.

Ngắm cánh đồng rộng lớn mà cha đã khai hoang trên núi Sosan, tôi cảm thấy tinh thần tiến thủ ấy đang thấm vào mình. 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.

Cuối mùa hè là lúc thu hoạch lúa mạch và tìm đất tốt để gieo hạt cải. Khi ấy, chỉ còn một vài ngày là đến Tết Trung Thu, trẻ con trong làng háo hức chơi đèn. Tôi cũng muốn nhập bọn với chúng lắm nhưng cha chẳng để ý gì. Từ sớm tinh mơ, ông đã đưa tôi ra ruộng để thu hoạch lúa mạch.

Có một năm, trước ngày Tết Trung Thu, tôi giả vờ bị ốm, không chịu thức dậy. Cha tôi cầm bó rạ bước vào và hỏi tôi có dậy không một cách lạnh lùng. Tuy roi rạ của cha chẳng làm tôi đau nhưng tôi không thể không nghe theo lời ông. Có bữa con của cô cậu tôi đến chơi cũng bị ông kéo ra đồng gặt lúa đến khi mặt trời lặn mới cho về.

Thường thì đến tối ngày Tết Trung Thu trăng thật sáng tôi mới được đi chơi. Tôi diện quần vải mẹ may, áo khoác và được đi tất mới trong chiếc “giày cao su đại lực”. Những ngày thường tôi toàn đi chân đất, Trung Thu đến mới được mang tất, đi giày cao su mới. Tôi sung sướng chạy nhảy mọi nơi. Mùa thu quê hương đã in đậm trong trái tim tôi.

Ba năm học cấp 1 với tôi như thiên đường. (Các sách Tiểu học, Đại học⁽²⁾, Tư trị thông giám, thơ Ngụ ngôn, Thất ngôn tôi đều nhanh chóng thuộc cả. Chính vì vậy tôi chẳng có gì để học nữa, mà thật ra cũng chẳng có nhiều thời gian mở sách ra). Ở

trường, ngoài hai môn Xương ca và Tập viết, các môn khác tôi luôn đạt điểm cao trong lớp. Tôi còn nhớ môn Hán văn học thật vất vả, nhưng nó hình thành nền tảng tri thức quan trọng trong cuộc đời tôi. Suốt thời gian tôi đi học, cha mẹ tôi chưa bao giờ hỏi tôi về chuyện học hành, dù chỉ một lần.

Mùa đông đến, quê hương tôi chỉ toàn tuyết là tuyết. Tuyết rơi dày hơn một mét, có khi lên đến hai mét, phải đào đường hầm mà đi. Vào những đêm tuyết rơi nhiều, gió thổi mạnh, trong mấy thung lũng tuyết dày lên cả mấy chục mét, người trong làng đổ ra săn lợn rừng và hươu nai, có khi bắt được hơn 30 con, về làm tiệc cả làng.

Mùa tuyết rơi cha tôi không có việc gì sai tôi làm cả, vì vậy mùa đông với tuyết chất đống như núi là mùa tôi thích nhất. Tuy nhiên, cha chẳng chịu ngồi yên. Ông đan giày rom, thỉnh thoảng ông lại bắt tôi ngồi vào và bày cho cách đan từng sợi, nhưng tôi hay giả vờ đau tay, chẳng chịu làm. Lúc không còn gì để làm, cha luộc rau cho bò. Còn tôi thì chơi thỏa thích. Tôi cưỡi ván tuyết chán rồi đi tìm những con suối bị đóng băng để trượt. Tôi đến, để tiết kiệm dầu, cả nhà tập trung tại gian nhà giữa, nghe kể chuyện ma quỷ, chuyện hồ dữ. Trong bóng tối, chúng tôi càng thấy sợ đến nỗi phải ôm lấy nhau.



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

Mùa đông, làng tôi còn đối mặt với những cơn bão tuyết từ Đại Tây Dương thổi vào. Giữa những cơn gió mạnh và đáng sợ ấy, tôi vẫn vô tư chơi đùa, chẳng hề biết gì. Khi đó, bước chân ra khỏi nhà, cái vạt áo trước gặp phải gió đóng thành băng, làm cho bụng như đông lại. Sau khi chơi thỏa thích xong quay trở vào nhà thì bụng đỏ tấy lên vì lớp băng dính bụng bắt đầu tan ra và kêu rọc rọc.

Vào mùa đông năm tôi 11 tuổi, tôi bắt đầu bị những cơn ho nặng. Do chơi trong

sương và tuyết quá nhiều, tôi bị cảm mà không biết khiến tình trạng ngày càng nghiêm trọng. Tôi bị ho ra máu, thế là phải nghỉ học và nằm ở nhà sáu tháng trời. Thân thể khỏe mạnh của tôi bấy giờ gầy như cây rạ. Đến học kỳ mùa đông tôi mới đi học lại, vậy mà vẫn đứng thứ hai trong lớp. Mãi đến sau này trong một lần kiểm tra sức khỏe để đi Mỹ vì công việc kinh doanh, tôi mới hay mình bị viêm phổi. Thế mà trong một quãng thời gian dài như thế tôi không hề biết gì cả.

CUỘC HÀNH TRÌNH CÙNG VỚI BẠN VÀ 47 CHON LÀM LỘ PHÍ

Cả hai chúng tôi chẳng có hành lý gì ngoài chiếc quần vải và cái áo khoác đang mặc trên người. Gom hết tiền bạc của hai đứa lại thì được đúng 47 chon⁽³⁾ 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. Lúc ấy, tôi ấp ủ giấc mơ được học tiếp để trở thành thầy giáo dạy tiểu học.

Xuân vừa chớm bắt đầu, cha tôi khai hoang những mảnh ruộng đá làm thành ruộng. Việc này vất vả hơn nhiều so với công việc khai hoang đất bằng đốt lửa. Chúng tôi phải đào đất lên, nhặt từng hòn đá một, mà đá thì nhiều vô kể, gom lại bỏ vào thúng rồi chất thành đống bên cạnh suối, sau đó san đất cho bằng, làm đường cho nước chảy vào ruộng. Mất ròng rã hai tháng trời chúng tôi mới hoàn thành một thửa ruộng khoảng 330 mét vuông.

Tình cảm cha tôi dành cho đất cũng xuất phát từ nỗi uất hận khao khát của tất cả những nông dân hiền lành và chất phác, phải chống chọi với khó khăn để tìm lấy cho mình một mảnh đất. Và sự nỗ lực cũng như những nỗi vất vả, cực nhọc của cha để tìm từng mét đất chính là động lực trực tiếp để sau này tôi xây dựng khu khai hoang Sosan, trả cái hận ngày xưa cho cha. Thuở ấy tôi hết lòng giúp đỡ cha trong công việc, nhưng trong đầu tôi lại hiện diện những suy nghĩ khác.

So với những nỗ lực, thời gian và mồ hôi bỏ ra, thành quả của những người nông dân



Năm 1931. Chung Ju Yung (hàng thứ tư, đứng thứ ba từ trái sang) khi tốt nghiệp Trường Tiểu học Songjeon.



Thập niên 1930. Cảnh nông thôn Hàn Quốc tiêu biểu trong thời kỳ Nhật Bản chiếm đóng.

quả là quá ít ỏi. Vào những công xưởng làm việc, chẳng phải khai hoang gì cả, rồi lấy tiền mua đất chẳng hơn sao.

So với những nỗ lực, thời gian và mồ hôi bỏ ra, thành quả của những người nông dân quả là quá ít ỏi. Vào những công xưởng làm việc, chẳng phải khai hoang gì cả, rồi lấy tiền mua đất chẳng hơn sao.

Đúng như vậy. Làm việc trong nhà máy có mệt đi mấy cũng không vất vả bằng làm nông, nếu làm nhiều như làm nông thì thành quả chắc chắn kiếm được nhiều hơn thành quả từ làm nông.

Thời ấy có thể nói nghề nông là bi thảm. Người nông dân có làm gãy cả lưng thì khổ vẫn cứ hoàn khổ, cách làm ruộng vẫn y như thời nguyên thủy. Chỉ cần mưa

đến muện một chút vào mùa xuân hay một cơn mưa đá trong mùa hè hoặc sương muối xuống sớm vào mùa thu là năm đó sẽ mất mùa. Năm nào được mùa thì cũng chỉ đủ ăn, trong ba năm thì có đến hai năm mất mùa. Mà mất mùa thì nhà nào nhà nấy sớm hết lương thực, phải ăn cháo đậu hoặc hạt dẻ hàng ngày.

Cuộc sống đói nghèo, làm đến chết cũng không tránh khỏi con đường ăn cháo đậu của nông thôn là lý do chính khiến tôi căm ghét cuộc sống làm nông, dù nó có thể nào đi nữa.

Việc nhà nông từ mùa xuân đến mùa hạ là nhô cỏ. Lúc nào không phải làm mùa thì cắt cỏ làm phân, be bờ, nhưng đó cũng là thời gian rảnh rỗi.

Ngày ấy, chỉ có trường làng của tôi mua báo Đông Á phát hành hằng ngày. Mỗi buổi sáng sau khi thức dậy, tôi đến nhà ông tìm mấy tờ báo mà người lớn đã đọc xong để lại. Lúc đó, ngay cả chuyện “Đất” của nhà văn Lee Kwang Shu được đăng tải thường kỳ trên tờ Đông Á mà tôi cũng không biết là tiểu thuyết, cứ tưởng đó là chuyện hằng ngày được ghi chép lại một cách thực tế. Thế là tôi cũng mong muốn mình sớm được lên Seoul, tự học, vượt qua kỳ thi rồi trở thành một người như luật sư Hur Song trong

truyện.

Sau này nghĩ lại mới thấy thật buồn cười. Để thực hiện ước mơ của mình, tôi đã lên Seoul lao động và trên thực tế cũng đã tìm đọc các sách về luật pháp như “Thông tin pháp chế”, rồi cũng thuộc lòng cuốn “Lục pháp chiến thư”. Tôi cũng đã tham dự những kỳ thi thông thường. Và kết quả tất nhiên là hỏng thi, tôi đành phải từ bỏ giấc mơ trở thành luật sư, nhưng dù sao những tri thức pháp luật khiêm tốn ngày ấy cũng đã giúp ích cho tôi rất nhiều trong công việc sau này. Khi tôi ra nước ngoài ký hợp đồng, chẳng cần luật sư cố vấn đi cùng tôi cũng có thể xử lý công việc mà không có sai sót gì.



Năm 1932. Tiểu thuyết nhiều kỳ “Đất”, đăng trên Nhật báo Đông Á. Hình chân dung nhỏ là của tác giả Lee Kwang Shu.

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 thì mất khoảng nửa tháng. Tiền không có một xu nên tôi quyết định đi bộ.

Vì cảm thấy bất an khi mạo hiểm lần đầu tiên ra đất khách nên tôi rủ người bạn cùng học hồi lớp ba 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 7, chờ tất cả mọi người trong nhà ngủ hết, tôi ra đi. Tôi phải đi suốt cả đêm vì sợ rằng sáng hôm sau khi cha tôi thức dậy đi làm đồng và phát hiện tôi đã trốn khỏi nhà, thế nào ông cũng tìm tôi. Lúc đó tôi phải đi thật xa rồi.

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. Chúng tôi cứ hướng về phía Bắc mà đi, băng qua đèo Pechon thuộc địa phận Samtealy, vốn là ngọn đèo mà bọn cướp có thể xuất hiện bất cứ lúc nào. 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 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, con đoi bắt đầu đến với hai đứa tôi.

Trước hết phải kiếm cái gì cho vào bụng. Từ trước đến nay, nhân tâm ở ngôi làng mới xây dựng của tôi bao giờ cũng bạc bẽo. Giờ đây, tôi gặp ngôi làng trên núi còn bạc bẽo hơn.

Dù nghèo đến rách mỏng tôi nhưng từ bé đến giờ tôi chưa từng phải xin cơm ăn. Đây là việc chẳng dễ chịu gì, cho nên Chu Ji Won đã xui tôi xin trước. Anh viện lý do là anh ta đang ở tuổi thanh niên trai tráng, thân hình lại to lớn nên mở miệng xin cơm nghe thật ngượng ngạo. Tôi ít tuổi nên đứng ra xin có lẽ tốt hơn. Thấy Chu nói có lý, tôi quyết định đi xin cơm một mình. Tôi chẳng có lấy một cái tô hay cái gáo, những thứ cần thiết để ăn xin, mà chỉ đi với hai bàn tay không.

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 ấy 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 cho chúng tôi ít cơm”. Ông chủ nhà khoảng 50 tuổi, trông đạo mạo, cười tròn miệng hỏi lại: “Áy, cái thằng này mà không có cái gì à?” Ông ta không nói vậy thì tôi cũng cảm thấy xấu hổ lắm rồi vì đây là lần đầu tiên trong cuộc đời tôi phải đi xin cơm. Lúc đó bên cạnh có cái hang chuột thì tôi cũng đào rộng mà chui xuống. Thật là xấu hổ.

“Vâng, thật sự chúng tôi hết tiền rồi”, tôi trả lời một cách nài nỉ. Lời nói của tôi nghe xót xa như là tiếng nói của người sắp chết. Ông chủ nhà cười và nói: “Cái thằng này, phải biết dè xén 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.

Về sau nghĩ lại tôi mới biết ông chủ ấy thật ra trong bụng đã muốn đãi cơm rượu cho chúng tôi thật hậu và chỉ nói đùa như vậy, nhưng chúng tôi thất bại là do hoàn toàn không có kinh nghiệm và tự xấu hổ. Đi ăn xin cũng phải có dũng khí và sự chịu đựng. Sau đó, chúng tôi từ bỏ ý nghĩ xin cơm và cũng không thể đi được nữa. Bụng đói ngấu, chân nặng nề, chúng tôi bước đi một cách uể oải. Đi chưa được bao lâu chúng tôi thấy một căn nhà có bày mâm và cái chày làm bánh, nhà này bán bánh.

Bụng đói tưởng chừng như sắp chết, chúng tôi chỉ nghĩ rằng sau này thế nào thì kệ chứ bây giờ không có cách nào khác là phải dùng đến những đồng tiền dự phòng bất trắc. Chúng tôi ngồi vào mái sau ngôi nhà, gọi bà chủ quán cho 5 chon bánh, với hai đứa trẻ đang sức lớn như chúng tôi thì 5 chon được ba cái bánh gạo tẻ chẳng thấm đâu. Bây giờ có bỏ hết cả 47 chon để mua bánh thì có thể hai đứa chúng tôi ăn vẫn chung no, nhưng vì những đồng tiền này quý như sinh mạng nên chúng tôi chỉ dám dùng 5 chon.

Thời ấy, mua bánh được cho kèm canh rau cải khô. Mỗi đứa tôi ăn một cái bánh với một bát canh, cái còn lại chia làm hai rồi xin thêm một bát canh nữa mà không phải trả tiền. Canh giúp cho chúng tôi no bụng. Tôi dự định trong ngày hôm đó sẽ đi đến Wonsan, nơi mà Chon Un Hak, người bạn học cùng lớp với tôi thuở xưa, đang làm việc. Thế là chúng tôi lại tiếp tục lên đường.

Từ khi Chon Un Hak ra đi, thỉnh thoảng tôi vẫn viết thư liên lạc với bạn ấy. Hiện Chon Un Hak làm việc ở cửa hàng bán đồng hồ của người Nhật. Chúng tôi nghĩ rằng nếu đến Wonsan thì có thể ở nhờ nhà Chon Un Hak mà chẳng mất tiền. Càng đi càng thấy xa. Qua khỏi bình nguyên Anpiong, qua cả Kalma mà người ta nói Wonsan vẫn còn



Thập niên 1930. Vùng Wonsan, nơi Chung Ju Yung ở trọ cùng bạn trong lần đầu tiên trốn nhà.

xa lắm.

Chúng tôi chẳng biết khoảng cách từ Tongchon đến Wonsan là bao xa, nhưng không biết có phải vì đói bụng không mà tôi nghĩ rằng có lẽ nó phải hơn 200 dặm. Tuy nhiên, ngày hôm đó chỉ với một cái bánh rưỡi và hai bát canh, chúng tôi đã đến được Wonsan.

HAI THÁNG CỤC NHỌC TẠI CÔNG TRÌNH ĐƯỜNG SẮT

Tôi được báo là có khách đến thăm khi đang làm việc, chạy ra tới nơi thì thấy cha tôi đang đứng đó. Mắt tôi nhòa đi: “Làm sao cha biết mà đến đây?”

Chúng tôi tìm đến địa chỉ của 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 vào khoảng 8 giờ tối, sau khi cửa hàng đóng cửa.

Tuy học cùng lớp nhưng Chon Un Hak ít hơn tôi hai tuổi, nó là người nhỏ nhất trong lớp tôi. Không biết làm thế nào mà nó ra được thành thị và làm cho cửa hàng bán đồng hồ của người Nhật. Nhìn thái độ thờ ơ của người bạn mà mình tin tưởng, tôi cảm thấy hơi thất vọng, nhưng dẫu sao nhờ nó mà tôi được thấy đô thị lần đầu tiên trong đời. Tất cả mọi thứ ở đây đều thật tuyệt vời.

Khoảng hơn 8 giờ, chúng tôi gặp Chon 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 là nói hấn đãi một bữa.

Nhưng mãi mà người bạn chúng tôi tưởng sẽ giúp mình có cơm ăn và chỗ ngủ miễn

phí chẳng tỏ về 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 thuế. Chẳng hiểu sao mà muối Wonsan lại to và nhiều đến thế. Không phải tôi nói phét nhưng đúng là con muối ở đây to bằng con én, đâm cái vôi xuyên qua chiếc quần vải của chúng tôi mà đốt đến mết mới thôi.

Bụng đói, muối 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, tình linh bà ta đánh mạnh vào tay đứa bé, hai quả dưa rơi xuống đất, vỡ ra. Bà bán dưa vừa nổi đóa lên vừa luôn mồm chửi mắng đứa bé, nhưng nó vẫn cứ kiên trì chẳng sợ gì cả. “Đã không bán được lại còn phải cho”, bà ta càu nhàu. 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 sáu mươi năm, vậy mà tôi vẫn nhớ như in cái bên đồ đêm ấy, cảnh đêm hôm ấy và cả 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 mết lả, chúng tôi ngủ thiếp đi giữa những đàn muối 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 mết 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 Chongchin đi tiếp.

Đường đến Chongchin phải đi qua Munshon và Gowon. Vừa đi qua Munshon, chúng tôi thấy một nhà máy xi măng. Đó là cái nhà máy xi măng chúng tôi thấy lần đầu tiên trong đời. Ngắm nhìn xung quanh một hồi, chúng tôi đi vào bên trong.

Khi đó tại Gowon, công trình xây dựng đường xe lửa từ Bình Nhưỡng tới Gowon vừa mới 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 Chongchin. Xong xuôi chúng tôi tìm đến cái gọi là Hamba trong công trường. Hamba thời ấy có nghĩa là nơi người lao động có thể ăn ở tại đó, rồi cuối tháng khi nhận lương, người ta trừ tiền ăn và tiền ở trong tháng, còn lại bao nhiêu thì trả cho người lao động.

Công trường này tuyển dụng nhân công trong cả nước, vì vậy việc làm bao nhiêu cũng có. Công việc nhẹ hơn một chút thì mỗi ngày được trả 40 chon, còn lao động nặng thì mỗi ngày 45 chon. Tôi với Ji Won háo hức muốn kiếm nhiều tiền nên đã xin làm lao động nặng. 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 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 tốn mất 30 chon tiền ăn và tiền nhà, tính ra chỉ còn lại 15 chon, như vậy một tháng gom được 4 won và 15 chon. Tuy nhiên có những ngày trời mưa không làm việc được nên không có tiền, trong khi vẫn phải trả tiền ăn và nhà đầy đủ. Và lại lao động nặng nhọc khiến áo và giày mau sờn rách, do đó chẳng bao giờ chúng tôi gom được số tiền như dự tính, không khéo có khi trở thành con nợ. 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. “Làm sao cha biết mà đến đây?”. Lúc bấy giờ sự thắc mắc không hiểu sao cha biết tôi ở đây mà đến tìm còn lớn hơn cả nỗi thất vọng sẽ phải về nhà cũng như nỗi vui mừng được gặp cha.

Thì ra một người cùng làm việc với tôi tại công trường này trên đường về quê đã vào nhà tôi xin tiền lộ phí và nói cho cha tôi biết. Nguyên là vào những ngày không làm

việc, các anh em công nhân thường ngồi quây quần kể chuyện về quê hương và gia đình mình cho mọi người cùng nghe nên ai cũng biết về nhau.

Thời ấy có tàu hỏa từ Songchon đến Gowon, nhưng cha tôi muốn tiết kiệm tiền nên đã đi rông 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 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 được ở lại Gowon nhưng cha không đồng ý. Làm gì có qui luật con nông dân phải trở thành người nông dân? Cái cuộc sống nông thôn đói nghèo và thiếu thốn có gì tốt mà cha tôi cứ nhất định biến tôi thành anh nông dân cơ chứ? Tại sao không bước ra thế giới mới mẻ và rộng lớn để thử thách và mạo hiểm thay vì cứ khur khur bám theo cái suy nghĩ hạn hẹp rằng nếu thoát khỏi cuộc sống nông thôn gia môn mà tổ tiên truyền lại tất sẽ bại vong?

Tôi thật bực tức trong lòng. Những đồng tiền quý giá mà tôi kiếm được tuy chẳng là bao nhưng đó là công sức do chính tôi làm ra. Nếu để cho tôi tiếp tục công việc thì tôi có đủ tự tin để phám phá cái thế giới mới mẻ và rộng lớn bao la này. Nó không ảm đạm như những ngày làm ruộng ở nhà. Tôi còn đang áp ủ giấc mơ đi đến Chongchin nữa mà? Còn ở nhà tôi không bao giờ có thể mơ được giấc mơ về tương lai. Tuy nhiên bây giờ thì không thể nói thêm được gì, tôi và Ji Won đành phải cuốn gói theo cha đi về.

Chúng tôi cũng lại đi bộ 300 dặm mà về. Đến Anbion, cha dừng lại vườn táo người ta đang thu hoạch, mua mấy quả về biếu bà. Tôi vẫn nhớ mấy quả táo đó cũng chẳng phải là những quả táo tươi và có hình dáng đẹp đẽ gì, mà chỉ là những quả bị hư trên cây rồi tự rụng xuống, chẳng có giá trị gì.

BỎ NHÀ LẦN THỨ HAI - THÊM MỘT LẦN THẤT BẠI

Nếu có cách nào để dành dụm những đồng tiền khó nhọc mà có làm quần quật cũng không kiếm được, thì đó chính là chặt củi rồi đem ra chợ bán, mỗi ngày bớt lại 2,5 chon hoặc 3 hay 4 chon chứ chẳng có cách nào khác.

Tôi bị cha bắt về quê, lại trở về 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 sống ở nông thôn sẽ lãng phí cuộc đời.

Tuy vậy trong thời gian ở nhà tôi cũng cố gắng giúp cha tôi mọi việc. Sau vụ thu, công việc tương đối nhàn. Mà càng nhàn tôi lại càng muốn ra đi. Tôi tìm đến hai đứa bạn học thân là Cho On Ku và Chong Shang Lion, hơn tôi một tuổi, cả hai cùng nhất trí ra đi. Lần này chúng tôi dự định đến Seoul. Vì nếu đến Chongchin phải đi bộ mất 15 ngày, trong khi đi Seoul chỉ mất 4 ngày.

Nhưng mùa đông năm ấy, quê tôi tuyết rơi nhiều quá. Đâu đâu cũng thấy tuyết. Lúc ấy, trong suy nghĩ của chúng tôi, nếu làng mình bị vùi trong tuyết thì mọi nơi trên đất nước có lẽ cũng vậy. Vì thế chúng tôi quyết định đến mùa xuân mới đi, trong thời gian đó thì ở nhà gom thêm tiền lộ phí. Nếu có cách nào để dành dụm những đồng tiền khó nhọc mà có làm quần quật cũng không kiếm được, thì đó chính là chặt củi rồi đem ra chợ bán, mỗi ngày bớt lại 2,5 hoặc 3 hay 4 chon chứ chẳng có cách nào khác. Đó là cách mà giờ đây người ta thường gọi là “bớt xén tiền khi bán hàng”.

Đến tháng Tư thì tuyết bắt đầu tan. Trước khi lên đường, cả ba chúng tôi gom tiền lại, mỗi đứa đều gom được khoảng ba mươi mấy chon. Tất cả chúng tôi đều mặc quần vải, áo bông và đi giày cao su. Để khỏi bị gia đình đuổi theo, chúng tôi rời làng vào ban đêm khi mọi người đã ngủ say. Chúng tôi đi cả đêm, qua ấp Kocho và Tongchon, đến sáng thì tới chân ngọn núi Chuji. Cả ba đứa ghé vào một cái quán nhỏ ăn vôi vữa rồi bắt đầu vượt ngọn Chuji. Chúng tôi dự định vào nhà anh em họ hàng của Chong Shang Lion ở Hwayang, ăn nghỉ một ngày không mất tiền.

Trời đã tháng Tư, vậy mà trên đỉnh núi cao hơn một ngàn mét so với mực nước biển này tuyết vẫn chưa tan một chút nào. Cái hang tuyết làm đường cho xe tải chạy trong mùa đông vẫn còn ngập đầy tuyết. Ra khỏi đường hầm, mắt chúng tôi sáng hẳn lên vì

cảnh tuyết trắng chất đầy và trải dài khắp Hwayang, phản chiếu ánh sáng mặt trời trông đẹp lộng lẫy. “Ôi!”, cả ba chúng tôi đồng thanh thốt lên. Thế gian này đẹp và rộng lớn biết bao! Sau này tôi không nhìn thấy cảnh tuyết trên cao nguyên Hwayang từ ngọn núi Chujin như vậy thêm lần nào nữa.

Không biết có phải vì sinh ra và lớn lên tại vùng quê nhiều tuyết hay không mà mỗi lần nhìn thấy tuyết rơi lòng tôi lại cảm thấy cảm động khó tả. Trông cảnh tuyết tuyết vời ấy cũng đủ khiến tôi nghĩ mình bỏ nhà ra đi thật thú vị. Chúng tôi đến nhà người họ hàng của Chong Shang Lion khi mặt trời bắt đầu lặn, cả nhà hết sức vui mừng. Ngày ấy chuyện đi lại thăm nhau khó khăn, họ hàng thân thích với nhau có khi mấy năm chẳng biết tin tức gì, vì thế gặp lại người thân người ta không thể không mừng rỡ.

Sợ bị phát hiện bỏ nhà đi, chúng tôi bèn nói là bố mẹ Chong Shang Lion đã đồng ý để tôi và Cho On Ku đi theo Chong cho vui. Tối hôm ấy, bữa cơm tối đón tiếp chúng tôi không hiểu sao mà ngon đến vậy, ba đưa tôi ai cũng no căng. Vì nhà họ hàng của Chong quá nhiệt tình nên chúng tôi quyết định ở lại thêm một ngày nữa. Nhưng bất ngờ anh trai của Chong Shang Lion xuất hiện. Chong bị anh đưa về nhà, còn tôi và Cho On Ku, không nghe lời thuyết phục của anh trai Chong, ngày hôm sau lại lên đường.

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, ông 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 đây người không có việc làm, ai dùng mấy thùng ngọc quần vải áo bông như chúng mày. Lên đó chỉ có mà chết đói.”

Nghe ông ta nói xong, nhiệt tình của chúng tôi bỗng dung mất đi đâu hết. Tôi tin ông

ấy nói thật, chẳng phải chúng tôi là mấy thằng ngốc nhà quê hay sao. 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 ông 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”.

Khi đó, từ Cholwon tới ngọn Tanbal có tàu để đi. Nếu biết mình đang bị lừa thì chẳng đời nào chúng tôi đi tàu. Chúng tôi quá ngây thơ và tin người nên đã đi theo ông ta mà chẳng hề suy nghĩ gì. Tới Tanbal chúng tôi mới biết ông ta là kẻ chẳng có lấy một xu dính túi, chỉ lợi dụng tiền lộ phí của chúng tôi mà thôi.

Thế mà chúng tôi đã tin vào ông ta như tin vào sắt đá, chúng tôi đã trả hết tiền cơm, tiền nhà trọ cho ông ta, còn cảm ơn ông ta như trời đất, nói gì chuyện nghi ngờ. Từ nhà trọ Changansa, ông ta dẫn chúng tôi đến nhà trọ Kyongson nhỏ xíu rồi nói là ông phải đến khách sạn nghỉ. Chúng tôi cho ông biết mình sắp hết tiền và nhờ ông kiếm việc sớm thì ông bảo cứ ở đây vài hôm, khi nào tìm được việc ông ta sẽ đến đưa chúng tôi đi. Chúng tôi tin người đàn ông ấy như tin lời Chúa, ông ta bảo sao là làm vậy. Nhưng vì tò mò muốn biết khách sạn nơi người đàn ông này làm việc ra sao nên tôi và Cho On Ku đã bám theo ông ta. Khách sạn Dân Quốc quả là to lớn và rộng rãi. Sau đó, chúng tôi quay về nhà trọ Kyongson.

Mỗi ngày chúng tôi phải tốn 40 chon tiền trọ và hai bữa cơm. Chúng tôi cứ ngồi đợi người đàn ông mặc com-lê lịch sự ấy mà chẳng thấy đâu. Hai ngày, rồi bốn ngày trôi qua, không thấy tăm hơi của 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 trong nhà bếp bước ra, vừa trông thấy chúng tôi mặt ông ta thất sắc ngay, quay lưng đi và la mắng, giục chúng tôi đi cho nhanh kẻo chủ khách sạn thấy.

Lúc đó chúng tôi mới hay mình bị lừa nhưng chẳng biết làm sao. 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 có một đồng nào, bà chủ quán 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 trọ. Nghe thấy 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?

Nghĩ đến công việc lao động nặng nhọc tại quê nhà, tôi dứt khoát không làm việc ở ruộng sâm và quay trở về nhà trọ. Bà chủ nhà vô cùng bực tức, la mắng và đuổi hai đứa 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 vất đi khi không còn dùng nữa.

LẤY CÁI TÁT CỦA NGƯỜI LÁI ĐÒ LÀM ĐỘNG LỰC

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 tiếp đãi tôi như đế vương.

Nhờ bị đuổi khỏi nhà trọ mà món nợ tiền nhà tự nhiên được xóa, nhưng cơm tối thì làm thế nào đây, rồi ngủ chỗ nào, chúng tôi hoàn toàn vô vọng và cảm thấy bơ vơ. “Dẫu sao cũng đã dự đoán trước điều này”, tôi nghĩ. Chúng tôi lê bước mà chẳng có định hướng, đột nhiên một suy nghĩ hiện ra trong đầu, tôi nói với Cho On Ku: “Này, hay tụi mình tìm đến chùa đi, đêm nay có thể ngủ lại đó được”. Cho On Ku đồng ý ngay và chúng tôi đi tìm chùa.

Chùa Changan nằm trong núi, cách nhà trọ chừng mười dặm. Chúng tôi đi qua một rừng thông rậm rạp, vào tới chùa thì may thay trong chùa đang có lễ lớn, đèn nến sáng trưng. Ở Phật đường này, tiếng tụng kinh và tiếng mõ cứ đều đều vang lên trong trẻo, các nhà sư trong màu áo cà sa đỏ đi đi lại lại. Trong các gian chùa cạnh đó, thức ăn

bày rất nhiều và những nhà sư khác đang ăn cơm tối. Nhìn thấy thức ăn, cơn đói cồn cào trong bụng chúng tôi lại dâng lên và chúng tôi chẳng thiết gì đến chuyện ngắm chùa. Đến lúc này, tôi mới thấu hiểu câu tục ngữ “Núi Tanbal cũng chỉ đẹp sau khi ăn no” (có thực mới vực được đạo) của các cụ ngày xưa tại núi Tanbal này.

Tôi và Chu On Ku đi quanh mấy nhà sư đang ăn, nuốt nước bọt và cuối cùng thu hết can đảm, tìm một nhà sư trông nhân hậu và xin ông cho chúng tôi một ít cơm. Thật là sung sướng, vị sư ấy đồng ý ngay và chắt thức ăn đầy cho chúng tôi đến nỗi chân bàn như muốn oằn cong. Chúng tôi tháo dây thắt lưng, ăn thỏa thích. Ăn no bụng xong, chúng tôi lại xin nhà sư ngủ lại chùa và ông cũng vui vẻ chấp thuận. Lúc ấy chúng tôi chẳng còn biết xấu hổ là gì. Sáng hôm sau, chúng tôi dậy từ sớm, nói là đi đường xa và xin một ít thức ăn, vị sư già lấy hộp ra, gói cho chúng tôi thật nhiều thức ăn. Chúng tôi lại tiếp tục theo hướng Seoul, gấp rút bước đi.

Từ chùa Changan đi Seoul thì phải qua xã Tumok, huyện Kimhwa, nơi người em của ông nội tôi đang sinh sống. Có lẽ ngày hôm đó chúng tôi cũng đi được khoảng 200 dặm. Khi còn chừng 10 dặm nữa thì đến xã Tumok, bất ngờ chúng tôi gặp phải một khó khăn mà bọn tôi không hề lường tới là phải đi đò để vượt qua con sông mới đi tiếp được. Tôi và Chu 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”. Chu On Ku nói. “Không được đâu, đi theo tao, nhưng đừng nói năng gì”. Tôi nắm lấy tay Chu On Ku, kéo ra bến phà.

Người lái đò độ 50 tuổi đang đứng đợi khách. Tôi đi trước Chu On Ku, dáng vẻ tự tin và đàng hoàng, đỉnh đạc bước lên tàu. 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 trong bụng thì cứ nhấp nhồm 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 nảy lửa, tôi nhảy vọt lên bờ. Chu On Ku cũng bị tát nhưng rồi cậu ta nhảy thoát theo tôi. “Một cái tát tai trả tiền đò cũng rẻ, ha ha ha”. Tuy mỗi đứa bị một cái tát tai, nhưng chúng tôi cảm thấy vui vì cuối cùng cũng đã qua được sông.

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, đứa cháu đích tôn, làm cho cả nhà mừng rỡ, họ nấu cơm đậu đỏ tiếp 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 tôi biết cha tôi đã đến đây tìm tôi và vừa về sáng hôm qua. Cha tôi có dặn nếu tôi có ghé vào đây thì dù bất cứ lý do gì cũng phải đưa tôi về nhà cho bằng được.

Sau khi Chong Shang Lion bị bắt ở nhà bà con tại Hwayang, cha biết tôi không có tiền và đoán thế nào tôi cũng ghé vào nhà ông trẻ ở Kimhwa nên vội vã đến đây. Tôi không những không cảm ơn cha vì quá yêu thương và lo lắng cho tôi mà còn cảm thấy buồn bực. 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 thăm quê nên cũng muốn về, cháu cứ nghỉ đây hai ba hôm rồi cùng về với thím”. Thím tôi còn “lo lắng” cho tôi đến nỗi đêm đến là đi kiểm tra nên chúng tôi chẳng động đậy gì được. Đến đây thì chuyến rời quê hương thứ hai của tôi sau mười ngày đã thất bại, tôi cùng với Chu On Ku buộc phải trở về.

Đến nhà, cha tôi chẳng trách mắng một lời nào mà còn vui mừng đón tôi về. Lúc ấy đang là mùa thu hoạch. Tôi lại trở lại làm một người nông dân. Và vì cảm thấy có lỗi đã làm cho cha đau lòng, năm ấy tôi làm việc nhiệt tình hơn bất cứ năm nào khác. Tuy nhiên, tâm niệm một lúc nào đó phải rời xa cái vùng quê này trong tôi vẫn chẳng hề thay đổi.

TRỘM 70 WON TIỀN BÁN BÒ VÀ HỌC TRƯỜNG KẾ TOÁN

*Khi nhìn nước mắt của cha, lòng tôi đau như xé. Người cha vốn nghiêm khắc ấy
chắc đau lòng lắm mới rơi nước mắt trước mặt con như thế.*

Vụ Xuân bắt đầu, những cơn mưa mùa xuân đã đến và công việc cũng bắt đầu nhàn. Tôi đọc mục quảng cáo trên tờ báo Đông Á và thấy thông báo tuyển sinh của trường kế toán ở Bình Nhưỡng. Khóa học chỉ kéo dài 6 tháng, khi tốt nghiệp thì có thể làm nhân viên kế toán hoặc thâm ngân. Với vốn tiếng Nhật ít ỏi học được ở trường tiểu học, tôi giấu mọi người trong nhà, lén viết thư gửi cho trường kế toán yêu cầu gửi bản hướng dẫn đăng ký học. Khoảng một tháng sau thì bản hướng dẫn từ trường kế toán Bình Nhưỡng đến.

Sau đó tôi lại thấy báo Đông Á đăng quảng cáo của trường kế toán Tuksu ở Seoul với nội dung tương tự. Trong đó còn ghi những lời chiêu dụ hấp dẫn rằng chỉ cần tốt nghiệp khóa học 6 tháng này, người có trình độ tiểu học cũng có thể xin việc ở bất cứ chỗ nào. Chẳng cần nghĩ ngợi gì thêm, tôi quyết định đến Seoul học kế toán. Tôi quyết tâm rằng dù có việc gì xảy ra thì cũng phải học khóa ngắn hạn này cho bằng được. Nhưng muốn học thì phải có nhiều tiền.

Một thời gian sau, nhờ trời phù hộ, nhà tôi bán con bò nuôi bấy lâu nay được gần 40 won, để tại hòm gỗ trong buồng. Ở nông thôn, người ta nuôi gà lấy trứng bán và dùng tiền đó đóng học phí cho con cái và chi phí cho gia đình, nuôi lợn để sau này lo cho việc cưới xin, còn nuôi bò để bán rồi gom tiền mua ruộng.

Trốn nhà vài lần, tôi đâm ra dạn dày, bây giờ điều mà tôi nhắm đến là món tiền bán bò và một cơ hội. Trong lúc ấy, chú ruột tôi vừa bán con bê được 30 won, đem tiền gửi cha tôi. Như vậy tổng số tiền trong hòm là 70 won. “Cơ hội không đến hai lần, nếu bỏ lỡ cơ hội này thì sẽ uổng phí cả cuộc đời. Sau khi tốt nghiệp, kiếm việc làm rồi gom tiền trả cả vốn lẫn lời cho cha và chú cũng được”, tôi tự nhủ. Mỗi ngày bán củi có bớt nhiều cũng chỉ được 3, 4 chon. Giờ đây dù ăn trộm cây kim hay trộm bò làm lộ

phí cũng không khác gì nhau.

Mấy ngày sau, khi cả nhà đang ngủ, tôi trộm cả 70 won chạy ra ga Songchon và đón tàu đêm đi Seoul. Đây là lần thứ ba tôi bỏ nhà ra đi và là lần thứ hai trong năm đó. Hành lý tôi mang theo vẫn chỉ là chiếc quần vải thô, cái áo bông và món tiền 70 won. Nghĩ rằng tờ giấy hướng dẫn của trường kế toán Bình Nhưỡng không cần thiết nên tôi đã để nó ở nhà, nhưng đó chính là sai lầm của tôi.

Sáng sớm hôm sau, tàu đến ga Chongrangri. Seoul thật là phồn hoa. Tôi ăn thật nhanh một bát cơm canh đậu trước sân ga rồi tìm tới trường kế toán gần cung Tuksu. Tôi đóng tiền học phí và đăng ký ở lại ký túc xá trong trường. Lần đầu tiên trong đời được lên Seoul học thật là mừng, nhưng điều khiến tôi sung sướng hơn cả là niềm hy vọng 6 tháng sau tôi có thể trở thành một người làm công ăn lương đường hoàng.



Năm 1932. Mặt trước của Cung Deoksu. Gần đó có Trường văn thư kế toán Gyeongseong mà Chung Ju Yung theo học trong lần trốn nhà thứ ba.

Khi đó dù chỉ được học kế toán đơn và kế toán phức tạp nhưng tôi rất hứng thú. Ở trường tôi học rất chăm chỉ, về đến ký túc xá là tôi ngồi lì vào bàn như bị đóng đinh, đọc sách say mê. Thử ấy, tôi thích những sách viết về danh nhân như Napoleon, Lincoln⁽¹⁾, Tam quốc chí... nhưng vì không có tiền mua nên cứ lấy mấy quyển sách cũ ra đọc đi đọc lại. Tôi rất khâm

phục Napoleon, người cũng sinh ra trong một gia đình nghèo như tôi, nhờ tinh thần bất khuất dũng cảm cuối cùng trở thành Hoàng đế nước Pháp. Đọc về ông, tôi như được tiếp thêm sức mạnh và niềm tin mãnh liệt. Tôi đọc đi đọc lại quyển sách chẳng biết bao nhiêu lần. Tôi cũng thấy cuộc đời mình giống như của Lincoln. Ông ta cũng xuất thân từ nông dân, sau đó ra thành phố lao động như tôi, và cũng luôn đói sách chẳng khác gì tôi.

Lên Seoul, mua được một hai quyển sách mình thích là tôi vui không tả xiết. Tôi cũng có đọc tiểu thuyết, nhưng chủ yếu vẫn là sách danh nhân. Khi đọc những quyển sách này, tôi thường viết lại đoạn văn nào mình tâm đắc và đọc đi đọc lại nhiều lần. Ngoài việc học kế toán, đọc sách cũng như là một việc học của tôi vậy.

Hai tháng trôi qua, khi tôi đã quen với cuộc sống của một người đi học, việc học hành

cũng đã đi vào khuôn khổ thì bất ngờ một ngày nọ cha tôi xuất hiện. Nỗi tuyệt vọng trong tôi lúc ấy dâng đầy hơn bao giờ. Thế là hết. Thật tình lúc đó tôi oán giận và mệt mỏi vì cha tôi lắm, sao ông cứ bám lấy tôi dai dẳng như thế.

“Làm sao cha lại đến đây?”.

Thì ra cha tôi đã thấy tờ giấy hướng dẫn của trường kế toán Bình Nhưỡng vớt ở nhà nên đến đó tìm tôi nhưng không thấy. Nghe người ta cho biết có trường này, thế là ông đến.

Tôi đâu ngờ việc vớt tờ giấy không suy nghĩ lại dẫn đến hậu quả như thế này. Tôi cũng ngạc nhiên trước sự quyết tâm của cha, việc ông đi từ Bình Nhưỡng xuống tận Seoul làm tôi thấy mình có tội biết bao. Tôi chuẩn bị tinh thần sẽ bị mắng về việc ăn trộm số tiền lớn như vậy, tuy nhiên không biết cha có đọc được suy nghĩ trong đầu tôi hay không mà chẳng trách móc một lời nào, ông chỉ hỏi tôi còn lại bao nhiêu tiền. Sau đó cha lặp lại cái điệp khúc rằng tôi là cháu đích tôn, nhấn mạnh cái trách nhiệm con trai trưởng nặng nề của tôi và còn nói thêm là tôi khác với những đứa trẻ khác.

“Lần này có chết con cũng không về đâu”. Tôi nói một cách cứng rắn.

Cha tôi chẳng nói gì, đứng im một hồi và bắt đầu thuyết phục: “Cha 50 tuổi rồi nhưng chưa thấy người nào từ nông thôn ra Seoul mà thành công cả. Có người thì bán đất bán đai, lên Seoul vì tử sắc mà thành ăn mày, có người thì lên đây học nhưng rồi cũng chết nơi đất khách quê người... Con bỏ nhà lên Seoul rồi cũng bại gia vong thân như người ta cả thôi. Con hãy theo cha về nhà đi”.

Những lời cha tôi nói đều là sự thật. Hồi đó, nhiều người nhà quê bán đất đai nhà cửa lên Seoul để lập nghiệp, nhưng người thì sa ngã ở chốn phồn hoa, người thì bị lừa gạt mất hết tất cả. Seoul là vậy. Tuy nhiên, tôi thì khác. Nếu cứ tiếp tục học chẳng phải mấy tháng nữa tôi sẽ thành một người làm công ăn lương hay sao. Lần này mà không cương quyết thì tôi chẳng còn cơ hội nào nữa.

“Cha, mong cha hãy để con ở lại”, tôi bướng bỉnh cãi.

Hai cha con tôi ngồi xôm trước Cung Tuksu, đối đầu với nhau bằng sự im lặng đến khó chịu. Cha cứ nhìn tôi chăm chăm, không nói gì, chốc chốc lại buông những tiếng

thở dài nặng nề đáng sợ.

Sau một hồi im lặng, cha tôi lên tiếng: “Được rồi, cuối cùng con vẫn không nghe lời cha phải không?”.

Tôi chờ cha dứt lời và lên tiếng một cách chắc chắn: “Con không về đâu. Chỉ cần bốn tháng nữa là con sẽ xin được việc. Con không về đâu”.

“Này, cứ coi như con xin được việc làm đi, kể làm công ăn lương thì cũng chỉ kiếm được mấy đồng, có gì là tốt chứ.”

“Nhưng cũng tốt hơn là làm ruộng”.

Cha tôi lại chẳng nói gì.

Sự im lặng ngọt ngào bao trùm lấy chúng tôi, tôi ngẩng đầu lên thì thấy hai hàng nước mắt đang lăn trên gò má của cha. Lúc ấy, lòng tôi đau như xé. Người cha vốn nghiêm khắc ấy chắc phải đau lòng lắm mới rơi nước mắt trước mặt con như thế. Cảm giác tội lỗi vì bất hiếu với cha mẹ thật cả ruột gan tôi.

Cha tôi vừa khóc, vừa nói: “Thực ra lần này cha muốn đưa con về và cưới vợ cho con. Nhà mình đã xây thêm một cái nhà mới cho In Yong ra sống riêng. Nếu chăm chỉ làm ăn thì sẽ mua được thêm ruộng, làm nhà mới rồi lại cho Sun Yong ra riêng. Cha định sẽ lo như thế cho hết sáu anh em các con. Bây giờ cha đã già rồi, con là con trưởng thì phải giúp cha chứ. Con mà bỏ mặc thì nhà ta thành bầy ăn mày hết”.

Tim tôi đau nhói. Cả nhà tôi chỉ vì sự bướng bỉnh của tôi mà thành ăn mày ư? Lập tức hình ảnh mấy đứa em nhỏ dụi tay xách ống đi ăn xin hiện lên trước mắt tôi.

“Trên đời này, có cha mẹ nào không muốn con mình giàu có. Nếu con trưởng thành và đưa được cha mẹ, các em lên Seoul thì cha đâu có can ngăn gì. Nhưng con phải nhớ con là một thằng nhà quê mới học hết cấp 1. Ở Seoul người ta học hết trường cao đẳng còn thất nghiệp đầy đống ra như vậy, không có học như con thì thành công được bao nhiêu. Con có học trường kế toán thì chẳng qua cũng là một anh nhân viên văn phòng quèn chứ làm được gì hơn? Vì cái chẳng ra đâu ấy mà làm cho gia đình ta thành ăn mày cả ư?”

Không phải là cha không có lý, nhưng nếu cứ sống như cha thì làm sao mà Napoleon

xuất hiện được.

Có vẻ như hiểu được sự day dứt trong lòng tôi, cha nắm lấy tay tôi rất tình cảm và lắng nghe: “Nếu con không phải là con trưởng thì cha để tùy con muốn làm gì thì làm. Nhưng con là trưởng tộc, sau này phải tiếp tục thờ cúng tổ tiên và dìu dắt các em. Nếu con cứ cố chấp như thế khiến các em đói khổ thì còn gì buồn hơn nữa. Cũng như bát nước đổ đi không hốt lại được, gia đình chỉ một lần sa sút là chẳng vực lên lại được đâu. Con hãy suy nghĩ cho kỹ. Cha tìm con ở Bình Nhưỡng không thấy, đến Seoul vừa đi vừa khóc một mình biết bao nhiêu lần con có biết không?”

Cha tôi khóc thật nhiều. Nỗi buồn tràn ngập trong lòng tôi, tôi nấc lên một tiếng và gục xuống khóc.

Cha tôi đã thắng.

HỌC “BÀI HỌC CON ÉCH XANH” VÀ TRỞ LẠI SEOUL

Thỉnh thoảng khi rảnh rỗi, tôi đi vòng quanh mấy con phố để tìm xem có việc làm nào tốt hơn không, 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.

Nếu cha tôi cứ ép buộc tôi về thì chắc là tôi không từ bỏ sự bưng bình của mình và chắc là hai cha con sẽ trở nên đối lập nhau tốt cùng. Nhưng những lời nói đậm nước mắt của cha tôi khiến tôi không thể cãi lại và tôi từ bỏ ý muốn chống lại ông. Trong lòng tôi giờ chỉ toàn cảm giác tội lỗi và tự trách mình.

“Con hiểu rồi, cha à. Con sẽ về”.

Tôi đã thấy sự vui sướng ánh lên trong khóe mắt cha khi nghe điều đó. Trừ đi tiền học phí và ăn ở trong hai tháng, số tiền 70 won mà tôi mang theo còn lại khoảng gần 40 won. Cha tôi vốn là người rất chặt chẽ về tiền bạc, không biết có phải vì chỉ muốn làm sao đưa được tôi về hay không mà chẳng nói gì đến chuyện tiền nong.

Cứ tưởng chúng tôi sẽ về thẳng Tongchon, nào ngờ cha tôi hỏi: “Trong thời gian ở đây con đã xem vườn bách thú chưa?”.

“Chưa ạ”.

“Vậy hôm nay xem vườn thú xong cha con mình bắt tàu đêm về”.

“Dạ, vậy cũng được”.

Tiếp tiền tàu điện, hai cha con tôi đi bộ từ Cung Tuksu đến Changkyongwon. Cha tôi nghĩ là được vào vườn thú miễn phí, nên khi nhìn thấy dòng chữ người lớn 10 chon, trẻ em 5 chon tiền vào cổng thì cha ngần ngại.



Thập niên 1930. Vườn thú tại Cung Changkyongwon, nơi kết thúc cuộc trốn nhà lần thứ ba của Chung Ju Yung.

“Này, ở quê nhiều lần cha thấy hổ rồi, con vào xem một mình rồi ra, cha sẽ đợi ở đây vậy”. Tôi bị cha bắt về quê, lòng buồn rười, còn đâu tâm trí mà xem động vật.

“Con không thích, thôi vậy cha”.

Có lẽ cha cảm thấy bất an vì lời nói có vẻ buồn chán của tôi nên liền nói: “Vậy hả, nếu không thích thì hai cha con mình cùng vào.” Và ông đi mua hai cái vé vào cổng.

Ngày hôm đó, để bắt chuyến tàu đêm, chúng tôi đi bộ từ Changkyongwon đến ga Chongrangri. Lần trước trốn đi chưa được 10 ngày thì bị thám bắt về, lần này thì chỉ được hai tháng. Thật là thảm bại. Tôi cay đắng nghĩ rằng số phận của mình là sẽ bị chôn vùi tại chốn đồng quê này. Tôi quyết định quên tất cả, vứt bỏ hết những chuyện trước đây.

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. Để giúp cha thực hiện những dự tính cho các em, tôi làm việc miệt mài hơn bao giờ hết. Tôi không còn suy nghĩ gì khác mà chỉ dồn hết sức để không phụ lòng cha. Tôi hoàn toàn thành một con người

khác, toàn tâm toàn ý vào việc làm nông. 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? Chẳng có con đường nào khác ngoài làm ruộng ư? Ngọn lửa vốn có trong tôi lại vươn lên từ đống tro tàn và âm ỉ cháy. Năm 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 lại lục đục. Nguyên nhân thì không có gì xa lạ, là do thiếu tiền, thiếu ăn. Tôi mà làm ruộng thì suốt đời cũng sẽ sống và cãi nhau với vợ. Không thể như thế được.

Cái mùa đông buồn chán dài ơi 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 còn 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 mười lần, hai mươi lần, ba mươi 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 ỹ. 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. Oh In Bo vẫn còn tiền, nhưng tôi không mấy may nói gì với Oh, vì việc dựa dẫm vào người bạn có tiền đã khiến tôi cảm thấy có lỗi lắm rồi. Bây giờ có phải lao động cực nhọc tôi cũng phải làm. Sợ phiền nhau, tôi quyết định đi Incheon, còn Oh thì ở lại Seoul. Tôi vay thêm Oh In Bo 50 chon và đi Incheon mà chẳng biết lên đó



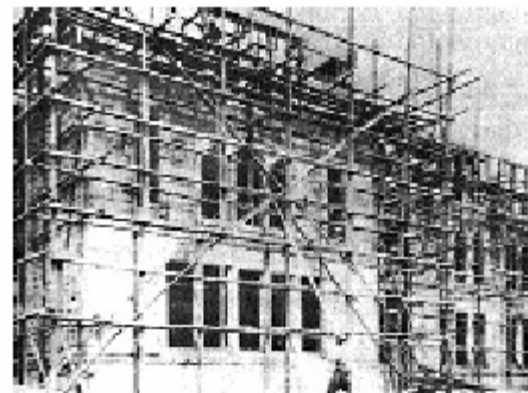
Thập niên 1930. Cảng Incheon, nơi Chung Ju Yung tìm được một chân bót vác trong chuyến trốn nhà lần thứ tư.

sẽ làm gì.

Từ hôm đó tại bến cảng, để kiếm cơm sống qua ngày, gặp việc gì là tôi làm việc đó, chẳng từ việc nào, miễn là có tiền, từ khâu vác hàng hóa lên xuống tàu cho đến thu dọn đồ, từ việc nhẹ cho đến việc nặng. Một tháng làm việc vất vả mà cũng chỉ kiếm đủ ba bữa cơm, ngày nào trời mưa thì coi như chẳng kiếm được đồng nào. Tôi lại nghĩ làm lao động ở Seoul có lẽ tốt hơn nên đi bộ từ Incheon lên Seoul.

Trên đường đi, tôi đi qua Sosa và thấy một nhà nông ghi bảng cần người, tôi xin làm, dầu sao đây cũng là nghề của tôi. Làm hết nhà này đến nhà kia trong gần một tháng, tôi cũng gom được chút tiền. Bốn lần bỏ nhà ra đi, lần này tôi mới gom được ít tiền. Lên đến Seoul, tôi xin được vào làm khâu vác 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.

Thực ra, trong thâm tâm tôi luôn muốn tìm một công việc ổn định, cho nên khi có thời gian là tôi đi hết chỗ này đến chỗ kia tìm kiếm. Một lần đến gần ga Yongsan tôi thấy có mẫu quảng cáo “Cần người học việc” dán tại Nhà máy làm mắm Pungchon, tôi xin vào đó làm chân sai vặt. Lương ở đó ít hơn so với khi làm công việc lao động nặng nhọc, nhưng việc nhẹ và chẳng phải lo lắng gì khi trời mưa. Làm việc ở đây một năm tôi không để dành được đồng nào mà cũng chẳng học được kỹ thuật gì cho ra trò.



Thập niên 1930. Công trường xây dựng tòa nhà chính của Đại học Seoul. Chung Ju Yung từng vác đá tại đây.

Thỉnh thoảng khi rảnh rỗi, tôi đi vòng quanh mấy con phố để tìm xem có việc làm nào tốt hơn không, 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. Chính lúc đó, tôi mới nhận thấy là mình đã tìm được công việc ổn định.

**THỪA HƯỞNG CỦA HÀNG GẠO CHỈ BẰNG MỘT
THỨ DUY NHẤT : UY TÍN**

Sau bốn năm làm việc cho Phục Hưng Thương hội, mọi người trong ngành buôn bán gạo đều công nhận tôi là một thanh niên thật thà và cần cù. Tôi được đề nghị nhận lấy cửa hàng gạo của ông chủ cửa hàng, điều mà tôi chưa bao giờ nghĩ đến.

Lần đầu tiên, tôi cảm thấy tương lai mình hé mở. Thật là một ngày vui. Chủ nhân của cửa hàng Phục Hưng Thương hội tên là Lee Kyong Sung, ông khởi đầu từ việc buôn bán ở xã Mina thuộc vùng Wangshipri. Năm ấy, ông đã khoảng 60 tuổi và là người có tâm lòng đôn hậu. Ngoài cửa hàng gạo, ông cũng đầu tư vào cơ sở xay gạo ngay bên cạnh cửa hàng.

Vào làm việc được bốn ngày, ông bảo tôi chuyên 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 là: “Tuy đi không giỏi nhưng con cũng biết đi”. Nhưng ngày hôm ấy trời mưa tầm tã, sau khi chất bao gạo lên xe, tôi mới biết là năng lực của mình còn chưa đủ.



Thập niên 1930. Cùng với hai em trai, vào khoảng thời gian ông đã làm việc tại Cửa hàng Gạo "Phục Hưng Thương hội".

Nhưng không thể nói là không làm được, dù thế nào đi nữa thì chở một bao gạo và một thúng đậu đổ ra khỏi cửa hàng cũng là một việc thích thú rồi. 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.



Thập niên 1930. Cùng với vợ của ông chủ Cửa hàng gạo "Phục Hưng Thương hội".

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 trọng lượng của bao gạo có thể làm cho

xe đạp hư... Việc vận chuyển gạo tưởng đơn giản mà cũng có những kiến thức thông

thường cần phải nắm. Tôi thức trắng gần bốn đêm liền để luyện cách chắt gạo lên xe và đi xe đạp. Từ đó trở đi, sau khi chắt gạo lên xe, không bao giờ còn chuyện xe nghiêng ngã nữa, và 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 rất hài lòng vì tôi, tôi giúp ông vận chuyển gạo, siêng năng, lại chịu khó học hỏi nên ông chẳng chút bận tâm. 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 và trai gái, lêu lổng chẳng được tích sự gì. Vào làm được 6 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 cái nhà kho lộn xộn lại cho gọn gàng, gạo để riêng, mười bao thành một hàng, ngũ cốc thì xếp riêng thành hàng khác, chỉ nhìn là đủ biết trong kho còn bao nhiêu gạo, bao nhiêu đậu và các thứ khác. Sổ sách tôi cũng sắp xếp lại, sổ cái riêng, sổ cho khách hàng riêng. Nhờ những kiến thức học được trong hai tháng ở trường kế toán mà tôi làm được việc này.

Ông chủ vui lòng mua cho tôi một cái xe đạp mới. Được đi xe mới, tôi lại càng thích và càng cần cù trong công việc. Nhờ sự cần cù và thật thà của tôi, 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.

Thấm thoát đã ba năm kể từ khi tôi bỏ nhà ra đi lần thứ tư, công việc của tôi đã ổn định, lần đầu tiên, tôi viết thư gửi về cho cha. Thu nhập một năm 20 bao gạo của tôi dường như quá sức tưởng tượng với một người cả đời làm nông như cha, ông viết thư trả lời tôi: “Vậy là con đã trưởng thành rồi, còn việc nào vui hơn việc này nữa chứ?”

Chong Shang Lion, người bốn năm trước cùng trốn nhà với tôi nhưng bị anh trai bắt về tại nhà người bà con, lên Seoul tìm tôi nhờ xin việc. Tôi nhận lời và thấy có vẻ mình đã trưởng thành như lời cha nói. Làm công việc vận chuyển gạo như tôi thì có

tài giỏi gì mà xin việc cho bạn, nhưng ông chủ vốn tin cậy tôi nên đã đồng ý nhận bạn tôi vào làm. Lần đầu tiên trong đời, tôi xin được việc cho người khác.



Thập niên 1930. Sintang, nơi đặt Cửa hàng Gạo "Kinh Nhất Thương hội".

Sau bốn năm làm việc cho Phục Hưng Thương hội, mọi người trong ngành buôn bán gạo đều công nhận tôi là một thanh niên thật thà và cần cù. Một ngày kia, tôi được đề nghị nhận lấy cửa hàng gạo của ông chủ cửa hàng, điều tôi chưa bao giờ nghĩ đến. 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 voi dần. Ông muốn trở về Mãn Châu và để cửa hàng gạo lại cho tôi.

Khách hàng ngày càng nhiều, xưởng xay gạo cũng tin nhiệm tôi và nhận lời cung cấp gạo đến cuối tháng mới tính tiền như thời ông chủ trước đây. 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" và gọi đứa em trai, con chú tôi, là Won Yong lên Seoul cùng làm. Chỉ những khách hàng quen thuộc mà tôi được thừa kế của Phục Hưng Thương hội cũng khiến tôi bận không mở mắt nổi. Nhưng tôi không thỏa mãn ở mức ấy, vẫn tiếp tục cần cù tìm kiếm thêm những khách hàng có khả năng tiêu thụ lượng gạo lớn hơn. Hồi đó, trường nữ sinh cấp ba Beahwa và ký túc xá trường thương nghiệp Seoul cũng là khách hàng của tôi. Công việc buôn bán ngày càng phát đạt. Tôi hiểu rằng với dân buôn bán, uy tín còn hơn cả tiền bạc, chính vì thế nguyên tắc của tôi là bất cứ lời hứa nào cũng phải giữ đúng. Và từ đó uy tín của tôi ngày càng trở nên lớn mạnh.

Nếu mọi việc cứ suôn sẻ như vậy thì chắc là tôi rất thành công trong lĩnh vực buôn bán gạo. Tuy nhiên, trong sách "Nhân gian huấn" (Giáo huấn con người) của Hội Nam Tử có câu "Tái ông thất mã", và cũng có câu "Hảo sự đa ma".

Ngày 7 tháng 7 năm 1937, hai năm sau khi tôi bắt đầu tiếp quản cửa hàng gạo, sự kiện "Lư Câu Kiều" (quân Nhật và quân Trung Quốc đụng độ với nhau) lan rộng một cách toàn diện. Phủ Tổng đốc ban bố tình trạng chiến tranh. Trước tiên Phủ Tổng đốc tiến

hành việc không chế và phân phát tất cả các vật tư được xem là cần thiết cho quân nhu như đinh, dây sắt, sắt tấm... Tiếp theo là việc không chế các nhà máy xay. Đến tháng 12 năm 1939 chế độ phân phối gạo được ban bố, tất cả các cửa hàng gạo trong cả nước phải đóng cửa.

Cú sốc đó với tôi thật lớn, nhưng tôi có được một điều quý giá hơn. Đó chính là niềm tin: nếu toàn tâm toàn ý dốc sức thì bất cứ việc gì cũng có thể thành công. Bài học này tôi đã kiểm nghiệm trong thực tế.

Tôi cầm một số tiền lớn, gấp khoảng 15 lần mức lương tháng của một người tốt nghiệp đại học làm việc ở ngân hàng, và trở về nhà sau 7 năm ra đi. Đứa con bị coi là bất hiếu vì đã trộm tiền bán bò của cha mẹ ngày nào giờ đây “vinh quy về làng”. Tôi đưa tiền cho cha mua thêm 660 mét vuông đất và biếu cha một khoản tiền làm vốn. Rồi tôi lấy vợ.

Đầu năm sau, 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 xuất thân từ một công nhân làm việc tại nhà máy Kyongsung, nhà máy sửa chữa ô tô lớn nhất Seoul. Anh ta cho tôi biết nhà máy sửa chữa ô tô Ando Service ở dốc phường Ahuyn đang 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. Anh ta còn hứa sẽ tập hợp công nhân cho. “Có công nhân mà không có việc thì làm được gì”, tôi nghĩ. Nhưng vấn đề lớn nhất là 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 sự 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 Ul Hak cho tôi vay 300, một người bạn của Lee tên là Kim Myong Huyn cho tôi vay 200 won nữa, tôi cầm số tiền đó cộng với tiền tôi có và 500 won của Oh In Bo, tất cả được 5.000 won và ký hợp đồng với Ado Service.



Chàng thanh niên Chung Ju Yung trên đường trở thành một nhà doanh nghiệp lớn.

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

Nhưng vào 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 cho khách hàng, nợ lại càng chồng chất. Chẳng còn con đường nào khác, tôi lại tìm đến ông Oh Yun Kun, người đã cho tôi

vay 3.000 won chỉ nhờ vào uy tín của tôi. Tôi tìm ông 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.

THÁNG 1 NĂM 1950, KHỞI ĐẦU CỦA CÔNG TY XÂY DỰNG HYUNDAI

Tháng 1 năm 1950, tôi sát nhập hai công ty Hyundai ô tô và Hyundai xây dựng cơ bản. Tôi chuyển văn phòng công ty về phường Pildong và bắt đầu một sự khởi đầu mới đầy hy vọng là khai trương công ty trách nhiệm hữu hạn xây dựng Hyundai.

Chưa đầy nửa năm sau, biến động 25 tháng 6⁽²⁾ xảy ra.

Sau khi công xưởng biến thành tro vì hỏa hoạn, tôi xin được giấy phép xây dựng lại công xưởng tại phường Ahuyn, tuy nhiên điều kiện quá khắt khe. Thế là tôi quyết định không xây dựng tại Ahuyn nữa mà đưa 50 công nhân đến chỗ đất trống phía sau phường Sinsol.

Ở đó, chúng tôi dựng một nhà máy nhỏ, thực chất là một căn lều và rồi nhận sửa chữa

xe mà chẳng có giấy phép. Tôi phải mất nhiều công sức mới khiến đồn cảnh sát gần đó cho qua để làm việc, nhưng chưa qua được đồn cảnh sát quận Dongdeamun. Ngày nào tôi cũng nhận được công văn cảnh cáo của họ nói rằng nếu không dỡ bỏ nhà máy tôi sẽ bị bắt giam.

Có chết cũng không thể đóng cửa nhà máy. Phải giải quyết tờ cảnh cáo này. Những lúc khó khăn như thế tôi lại nhớ đến câu chuyện về con rệp. Con rệp nỗ lực hết sức mà cũng thành công, chẳng lẽ mình không làm được ư... Tôi đã từng tận mắt chứng kiến nỗ lực đáng khâm phục của loài rệp.

Ngày xưa, ở cả thành thị và nông thôn, rệp nhiều vô kể. 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.

Một hôm, chúng tôi nghĩ ra cách leo lên bàn ăn ngủ để tránh rệp, nhưng chưa được bao lâu thì rệp lại kéo nhau leo theo chân bàn lên cắn người. Chúng tôi lại tìm cách khác, lấy mấy cái bát đồ đầy 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 không phải là người ư? 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. Tôi cầm hộp bánh đi về, vừa giận vừa lo lắng cho tương lai nên đã vứt cái hộp bánh vào thùng rác nhà ông ta.

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.

Càng ngày công xưởng của tôi càng nhiều việc, đến nỗi gần như phải làm cả đêm. Thuở ấy, ở Seoul những công xưởng sửa chữa ô tô như Kyongsong Service ở phường Uljiro bây giờ, Kyongsong Industry ở ngã tư phường Hiehwa, xưởng sửa chữa ô tô ở Iljin ở Chongro... đều là những xưởng sửa chữa xe ô tô 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 xe 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 là chuyện tiền nong. Thế nên, xe hư của cả thành phố Seoul đều dồn về phường Sinsol.

Tôi mở rộng thêm mặt bằng, tìm thêm khách hàng và ngoài việc nhận tiền sửa chữa ra, hầu như lúc nào tôi cũng làm việc giống hệt như anh chị em công nhân. Mọi việc từ tháo máy, tháo xe ra sửa, tra dầu, lắp lại máy tôi đều làm không từ nan. Từ đó, tôi hiểu và nắm bắt một cách hoàn thiện về nguyên lý của tất cả các loại máy cũng như cấu tạo của máy móc xe.

Từ khi ông trưởng phòng bảo an của đồn cảnh sát quận chấp nhận thua tôi trở đi thì 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. Tất nhiên là cũng có những điều xảy ra giống như số vận. Nếu nói là có những lúc thuận buồm xuôi gió thì chắc chắn cũng có những khi vất vả, cực nhọc. Cũng như đối nghịch với ánh sáng là bóng tối, trời có lúc nắng lúc mưa, có ngày may mắn và có ngày gặp tai ương. Tôi nghĩ mọi thứ đều quân bình, vận may hay rủi đều đến với con người như nhau.

Mà vận số là gì nhỉ? Nó chính là cái mà nhiều người vẫn gọi là “thời” hay “lúc thuận lợi”. Khi cơ hội tốt lên, ta không bỏ lỡ và nắm lấy nó để phát triển thì gọi là “gặp thời”, nhưng còn lúc “không gặp thời”, mọi chuyện không may xảy đến, nếu ta chiến đấu với nó bằng cả nỗ lực thì có khi nó lại thành dịp may. Và việc cho rằng số phận con người được quyết định bởi thời điểm sinh ra thật là buồn cười. 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 thì 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 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.

Năm 1941, Nhật gây chiến ở khu vực Thái Bình Dương và ngay năm sau đó ra lệnh chính đôn lại các doanh nghiệp. Đầu năm 1943, chúng tôi bị buộc sát nhập vào công ty sửa chữa Iljin ở Chongro. Gọi là sát nhập nhưng thực thể là bị gom vào trong đó. Anh Lee Ul Hak, rồi Kim Myong Huyn, những người cùng làm với tôi ra đi trước và cuối cùng tôi cũng rút chân khỏi đây vì không còn chút ý muốn dồn tâm sức cho cái doanh nghiệp hợp tác này nữa.

Chẳng bao lâu sau, tình cờ tôi có dịp sửa xe cho trưởng chi nhánh của Holdong KumKwang, người cùng học cấp 1 với tôi ngày xưa. Và tôi đã ký được hợp đồng vận chuyển trọn gói với công ty trách nhiệm hữu hạn khoáng sản Bokwang, giám đốc công ty này khi đó là con trai của Thống đốc Ngân hàng Siksan. Công việc của chúng tôi là vận chuyển quặng ở quận Suan thuộc đảo Hwanghe tới trại luyện mỏ ở Piongnam. Tôi đặt cọc bảo lãnh 30.000 won, sau đó mua 10 cái xe cũ và 10 cái xe tải mới, giao trách nhiệm phụ trách trang thiết bị cho Kim Yong Ju, một người thợ đầy kinh nghiệm, có thể nghe tiếng xe là biết xe hư ở đâu và hư với mức độ nào.

Đường núi dài hơn 130 km rất khó đi nên xe thường hư hỏng, và thỉnh thoảng đất khoáng lại đổ xuống đường, chúng tôi đã vất vả, lại thêm anh chàng chi nhánh trưởng hay cáu kỉnh khiến tôi cảm thấy bực mình muốn cãi lại, nhưng tôi cố nín chịu. Không có anh ta thì tôi đã không biết đến công việc này. Sau này tôi mới biết anh ta muốn đưa một người quen vào làm công việc này nên cố tình gây khó khăn cho chúng tôi.

Vào một ngày trong tháng Năm năm 1945, sau ba năm chịu đựng hết mức, tôi nhượng lại hợp đồng cho anh ta với điều kiện anh ta phải tiếp nhận xe tải của tôi. Sau đó, tôi cầm hơn 50.000 won rời khỏi mỏ quặng Holdong với gia đình.

Ba tháng sau thì quân Nhật Bản bại trận, Hàn Quốc được giải phóng vào ngày 15 tháng 8 năm 1945. Mỏ khoáng sản Holdong phải đóng cửa, những người Nhật làm việc tại đó cũng bị bắt làm tù binh và bị đưa về Siberia. Đúng là chuyển họa thành phúc. Chỉ cần ở đấy thêm ba tháng nữa thì số tiền hơn 50.000 won tôi kiếm được trong thời gian qua tan thành mây khói và biết đâu tôi cũng đã bị bắt đi Siberia.



Năm 1945. Niềm vui trong ngày
Độc lập của bán đảo Triều Tiên.

Một tháng sau khi Hàn Quốc giành được độc lập, 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. Rất nhiều đoàn thể xã hội ra tuyên bố yêu cầu hoàn toàn độc lập tự chủ. 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 không chế, thực hiện theo 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 Tư năm 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 xe 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. Chúng tôi cắt thân xe loại trọng lượng 1,5 tấn, nối dài thêm hoặc cải tạo thành loại xe 2 tấn. Số nhân viên ngày một tăng dần, sau một năm từ 30 người đã tăng lên 80 người.



Năm 1945. Nhân dân Hàn Quốc vui mừng khi tổ quốc thoát khỏi ách chiếm đóng 36 năm của Nhật Bản.

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 lần, tôi lên cơ quan hành chính để nhận tiền thì gặp các nhà thầu xây dựng cũng đến nhận tiền. Tôi nhận được một trăm 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 tháng 5 năm 1947.

Người bạn Oh In Bo và em rể tôi là Kim Yong Ju cứ liên tục can ngăn tôi và cho rằng tôi liều lĩnh vì chúng tôi chẳng có vốn cũng chẳng có kinh nghiệm, chỉ cần sơ suất một chút là mất tất cả. Tuy nhiên, tôi không hề nghĩ ngành xây dựng cơ bản là việc quá khó khăn. Tôi đã từng có kinh nghiệm lao động ở công trình xây dựng cơ bản, và

cái gọi là “xây dựng cơ bản” thời đó chẳng qua là việc sửa chữa, xây dựng đắp vá, chẳng khác gì ngành sửa chữa ô tô, bởi vì nó cũng cần phải có dự toán kinh phí mới ký hợp đồng, hoặc sửa chữa rồi mới nhận tiền.

Mỗi khi bắt đầu làm việc gì cũng vậy, tôi vẫn tuân theo nguyên tắc của mình là “tin tưởng 90 phần trăm việc sẽ thành” và “10 phần trăm tự tin mình nhất định làm được”, ngoài ra chẳng có một phần trăm lo lắng là công việc sẽ không thành.

Thời ấy, quân đội Mỹ cần trang bị gấp nhiều công trình nên có rất nhiều đơn đặt hàng về xây dựng cơ bản. Vì vậy, ngoài 15 công ty lớn hàng đầu, khoảng 300 doanh nghiệp loại nhỏ như chúng tôi cạnh tranh nhau gay gắt. Tôi thuê một người xuất thân là giáo viên trường công nghiệp phụ trách kỹ thuật, rồi cùng 10 công nhân chen chân vào thị trường đông đúc này. Kết quả là năm đầu tiên, sau khi đặt được mối quan hệ với những người



Năm 1948. Khoảnh khắc hạnh phúc hiếm hoi sau khi làm việc - ông cùng các con trai bơi tại Ddukseom trên sông Hàn.

quản lý trong quân đội Mỹ, chúng tôi ký được hợp đồng sửa chữa với mức giá 1.530.000 won. Năm sau đó, tôi kết thúc cái cuộc sống làm thuê của công ty công nghiệp ô tô Hyundai, chuyển tới văn phòng hai gian ở tòa nhà Pionghwa.

Làm công trình xây dựng cơ bản tuy vất vả nhưng lợi nhuận nhiều. Năm 1948 - 1949, tuy chỉ duy trì được tên tuổi trong cái thị trường xây dựng mà những công ty loại một độc quyền, nhưng chúng tôi cũng giành được một điều quý giá, đó là sự tích lũy thêm uy tín và kinh nghiệm.

Tháng 1 năm 1950, tôi sát nhập hai công ty xây dựng cơ bản Hyundai và công ty ô tô Hyundai. Tuy nhiên nửa năm sau, biến động 25 tháng 6 xảy ra.



Năm 1949. Cùng gia đình tại Ddukseom.



Thập niên 1950. Cùng với vợ Byun Joong Seok và con gái Kyung Hee trong một cuộc picnic gia đình.

TRẢI QUA CUỘC HỖN LOẠN 25 THÁNG 6 CÙNG VỚI EM TRAI

Em trai tôi suy nghĩ rằng dù có làm việc ở các công trình xây dựng thì cũng chỉ đủ để giải quyết miếng ăn nên đã xin làm thông dịch cho đội công binh của Mỹ. Do làm tốt cho nên nó nhanh chóng được chuyển lên làm thông dịch cho trung úy

MacAlister. Mọi việc đều thuận lợi.

Ngày 26 tháng 6, em trai In Yong chạy về nhà tôi ở phường Chochung, nói là xe tăng quân Bắc Hàn đã vào tới dốc Miari. Sáng sớm hôm sau, hai anh em tôi đưa mẹ, lúc đó đang ốm, lên chiếc xe jeep, chạy về hướng Uljiro nhưng xe tăng quân Bắc Hàn đã đến đấy rồi.

Thế là tôi quay về nhà và lo liệu mọi tình huống xấu có thể xảy ra. Trước tiên, tôi mang tất cả sách mà In Yong đã mua về từ thời còn du học tại trường Aoyama ở Nhật Bản ra sân đốt. Nghĩ mình là doanh nghiệp nhỏ, không phải địa chủ nên không gặp rắc rối gì, tôi quyết định để gia đình ở lại Seoul. Lúc ấy, lương thực cho những người ở

lại trong gia đình còn khoảng nửa bao mì và hai thùng gạo nhỏ. Còn In Yong khi đó là biên tập viên của tờ báo nước ngoài Đông Á Nhật báo, từng viết về lý lịch của các đại sứ nước ngoài tại Hàn Quốc nên bắt buộc phải chạy nạn.

Để em đi một mình, tôi thấy không yên tâm nên quyết định đi cùng. Hai anh em tôi đi bộ ra bến phà Sobinggo. Cầu sông Hàn đã bị phá hủy, trời mưa tầm tã nên nước sông cứ liên tục dâng lên, các bại binh cầm ngược súng cùng với dân chạy nạn sang sông một cách náo loạn.

Ngoài bờ sông có một con thuyền nhỏ chỉ chở được khoảng hai ba người sang sông. Vì ai cũng muốn sang sông sớm nên cảnh tranh giành âm ỹ và hỗn loạn diễn ra, người chủ thuyền bực tức kéo thuyền lên bãi cát rồi, cầm chèo lái bỏ đi. Nhân lúc chủ thuyền không nhìn thấy, hai anh em tôi cùng với Choi Ki Ho, công nhân nhà máy sửa chữa, chạy tới đẩy thuyền ra sông rồi trèo lên, dùng tay hời hả gạt nước thay mái chèo cho thuyền đi. Nhưng con thuyền cứ bị đẩy sang hướng khác, trôi dạt vào bờ phía Banpô.

Chỗ ấy chính là con đường Singkil, bây giờ đã thành đường cao tốc. Chúng tôi đi bộ theo con đường đó về phía Suwon, thấy mấy binh lính bại trận đang vất những quả dưa còn chưa chín trong ruộng ăn để lấy sức. Tới Suwon, chúng tôi đón tàu đi tiếp tới Chon An. Ở đây, vì thấy quân Hàn Quốc đã kéo lên nên quân Bắc Hàn không đến nữa, chúng tôi lại đi bộ tới Norangjin. Tuy nhiên, quân Bắc Hàn đã có mặt ở Norangjin, thế là chúng tôi đành phải đi bộ trở lại Chon An. Từ đó đi tiếp xuống Deachon, khoảng 7, 8 ngày thì nghe tin quân đồng minh bị quân Bắc Hàn đẩy lùi, chúng tôi lại đón chuyến tàu cuối cùng xuống Teagu.

Tại Teagu, In Yong xin vào làm biên tập cho tờ Đại Hàn Nhật báo, tôi chẳng có việc gì làm mà cũng chẳng có gì ăn nên đầu quân vào đội ngũ phân phát báo của quân chủng thông tin chính trị để khích lệ tinh thần chiến đấu của binh sĩ. Không có phương tiện giao thông, ngày nào tôi cũng phải đi bộ miệt mài để phát báo cho quân tiền phương ở tận trong rừng. Trong cảnh khói lửa đạn bom, tờ báo là thứ mà người người trông đợi, nó mang tin tức và hơi thở của cuộc sống đến cho những binh sĩ ở mặt trận. Một hôm tôi đến lấy báo để đưa đi phát thì chẳng thấy tờ báo nào. Hỏi ra mới biết người chịu

trách nhiệm phân phát báo đã bán tất cả cơ sở cho cửa hàng đồ phụ. Từ hôm đó tôi chấm dứt chuyện phân phát báo.

Nghe tin chiến tuyến Chupunliong đã vỡ và quân Bắc Hàn đã tới tận sông Nakdong, các nông dân lừa bò sang sông. Lần đầu tiên tôi mới biết bò bơi giỏi như vậy.

Chúng tôi cũng qua sông, rồi xuống Busan. Tình cờ chúng tôi gặp một viên đại úy lục quân làm việc ở trại huấn luyện, ông ta rủ chúng tôi cùng đi các hòn đảo xung quanh và các thành phố cảng biển để diễn thuyết đề tài “Quân địch chỉ vào được chốc lát, quân Mỹ sẽ đến ngay, vì thế đừng dao động. Đừng ngả về phía quân địch và phản bội tổ quốc”. In Yong và tôi đồng ý, lên thuyền đi hết chỗ này đến chỗ kia, tập hợp mọi người rồi diễn thuyết một cách tự tin. Chúng tôi đến đảo Koje và ngạc nhiên vì có rất nhiều vị giáo sư đến đó lánh nạn, họ cũng muốn nghe chúng tôi diễn thuyết. Đứng trước đám đông có cả những vị giáo sư, dù trong bụng rất run thế mà chúng tôi cũng nói chuyện hơn cả tiếng đồng hồ, bây giờ nghĩ lại kinh nghiệm ấy không thể không buồn cười.

Sau đó chúng tôi dừng thuyền tại Mokpo, viên đại úy lệnh cho các ngư dân đang phơi cá ở đó chất cá lên thuyền của mình. Những người dân tội nghiệp xin ông ta cho họ để lại một nửa nhưng viên đại úy chẳng hề nghe ai, còn đánh đập họ và mang tất cả cá lên thuyền của mình. Nhìn cảnh ấy, chúng tôi cảm thấy bất nhẫn và không còn muốn đi theo hắn ta nữa.

Những ngày sau đó hai anh em tôi tìm đến văn phòng Đảng Dân Chủ xem có thông tin nào được tiết lộ ra không. Khi đó là tháng 7, chúng tôi đến và thấy những chính khách đang ngồi uống bia và chơi cờ. Là một công dân bình thường, vì muốn cống hiến một chút công sức để thể hiện lòng yêu nước của mình mà chúng tôi ra tận tiền tuyến để phân phát báo chí, lên đên trên thuyền để tới từng hòn đảo, nói khản cả cổ họng, thế mà những nhà chính trị vẫn bình thản ngồi uống bia và đánh cờ với nhau. Tôi thấy thất vọng vì họ.

Thế rồi chúng tôi nghe tin Busan thất thủ và những chính trị gia ấy đã chuẩn bị tàu bè để vượt biên sang Nhật Bản. Tim tôi như muốn vỡ ra. Lúc này, hai anh em tôi chẳng có một xu, trên người chỉ có một bộ áo quần duy nhất mặc từ hôm rời Seoul. Chúng

tôi đúng là những kẻ ăn mày. Tôi đành đi đến tiệm cầm đồ để cầm chiếc đồng hồ đeo tay lấy tiền ăn cơm. Thấy họ trả một món tiền chẳng đáng là bao chúng tôi đôi ý không bán nữa. Lang thang trên đường, vô tình tôi thấy Bộ Tư lệnh quân đội Mỹ đang tấm bảng cần tuyển thông dịch. In Yong nói: “Anh đừng bán đồng hồ nữa, em sẽ xin vào làm thông dịch.” Làm thông dịch cho Mỹ thì chỉ cần những vụn bánh thừa ở nhà ăn của họ cũng đủ giải quyết vấn đề ăn uống của chúng tôi.

Viên sĩ quan ở Bộ Tư lệnh quân đội Mỹ yêu cầu em tôi trình giấy chứng minh, In Young đưa thẻ nhân viên của tờ Đông Á Nhật báo cho ông ta. Trông thấy tấm thẻ, viên sĩ quan có vẻ hài lòng nên nói với In Yong: “Được, bây giờ có nhiều bộ phận cần thông dịch, anh muốn về bộ phận nào thì tùy anh chọn.”

Em trai tôi suy nghĩ rằng dù có làm việc ở các công trình xây dựng thì cũng chỉ đủ để giải quyết miếng ăn nên đã xin làm thông dịch cho đội công binh của Mỹ. Do làm tốt cho nên nó nhanh chóng được chuyển lên làm thông dịch cho trung úy MacAlister. Mọi việc đều thuận lợi.

Ở thời điểm đó, Busan là nơi có nhiều vô số các công việc xây dựng. Trước mắt là xây dựng nơi nghỉ ngơi cho quân đội Mỹ trước khi ra chiến trường. Trung úy MacAlister bảo em tôi: “Tôi chẳng biết ai cả, anh đi kiếm cho tôi một doanh nghiệp xây dựng có thể làm được những việc của chúng tôi”. Chẳng phải người mà anh ta cần chính là tôi sao. “Có Hyundai!”.

Thế là tôi đến gặp họ.



Năm 1950, cùng em trai Chung In Yung và sĩ quan công binh MacAlister.

“Anh có thể làm được cái gì?”, trung úy hỏi.

“Tôi có thể làm được mọi thứ”, tôi tự tin đáp. Khi ấy Busan được xem là thủ đô tạm thời, và cũng là căn cứ chiến lược Năm 1950, cùng em trai Chung In Yung cuối cùng, vật tư quân sự được tập trung nơi đây và Bộ Tư lệnh chi viện quân đội cũng nằm ở đây.

Công việc của chúng tôi là làm ngay một chỗ để cho 100.000 quân Mỹ nghỉ ngơi. Chúng tôi mượn tạm trường học đang nghỉ, dọn sạch và quét sơn các bức tường, trải gỗ trên nền đất rồi treo bạt lên. Làm việc chẳng nghỉ ngơi, mỗi ngày tôi ngủ không

quá ba tiếng đồng hồ. Còn In Yong, ban ngày làm phiên dịch, hết giờ làm việc thì về làm ở văn phòng của tôi.

Thanh niên hồi ấy đều phải ra chiến trường, tôi may mắn có được giấy chứng nhận là người chịu trách nhiệm xây dựng công trình của quân đội Mỹ nên không phải ra chiến trường. Làm ở Busan chẳng kể ngày đêm khoảng một tháng, tôi kiếm được một khoản tiền khá lớn.

Những công trình của quân đội Mỹ chuyển dần ra chiến tuyến. Khi quân đồng minh giành lại được Seoul thì chúng tôi được chọn và cùng lên Seoul bằng xe của quân đội Mỹ. Còn trung úy MacAlister theo quân đội Mỹ đến tận Bình Nhưỡng. Về tới nhà mới hay trong thời gian qua nhà tôi bị quân Bắc Hàn chiếm giữ, mọi người trong gia đình trôi dạt về quê vợ của In Yong ở Yoju, tỉnh Kyongky.

Trung úy MacAlister là một người trong sạch, chưa bao giờ ông nhận gì ngoài những lời mời khiêu vũ, ông đã đóng vai trò to lớn cho sự phát triển của Hyundai. Sau khi được phong đại úy, ông trở về nước một thời gian, sau đó lại sang Hàn Quốc, trở thành thiếu tá lục quân, rồi thành trung tá trước khi trở về nước và không quay lại. Khi ông về hưu, tôi đã mời ông làm việc tại chi nhánh của công ty tôi đóng tại Houston, Mỹ. Mọi quan hệ của chúng tôi đến nay vẫn tốt đẹp. Sau này, tôi mời vợ chồng ông sang thăm Hàn Quốc hai lần, còn mỗi lần đi công tác sang Mỹ tôi không quên ghé thăm ông.

TỔNG THỐNG EISENHOWER THĂM HÀN QUỐC VÀ LỜI KHEN “TUYỆT VỜI”

Với họ, giá cả để thi công công trình đó không thành vấn đề. Nếu chúng tôi làm được công trình thì đến giá gấp mười lần họ cũng đồng ý. Thế là tôi ký một hợp đồng kỳ quặc, làm xanh nghĩa trang của quân đồng minh trong mùa đông tuyết gió, với mức giá cao gấp ba lần, một số tiền khá thoải mái

Vào ngày Lễ Thanh Minh, tôi cùng với quân Mỹ quay trở lại Seoul, bắt đầu các công trình xây dựng sửa chữa doanh trại Bộ Tư lệnh (căn cứ tiền phương của Sư đoàn 8 quân đội Mỹ) bằng việc cải tạo và sửa chữa, quét sơn lại. Đồng thời chúng tôi còn làm cả công trình sửa chữa doanh trại tạm thời của đơn vị sản xuất vũ khí 8029 thuộc Sư đoàn này.

Khi đó, công ty xây dựng Hyundai trở thành công ty duy nhất đảm trách gần như toàn bộ các công trình xây dựng của Sư đoàn 8. Tháng 12 năm 1952, một tháng trước khi nhậm chức Tổng thống Hoa Kỳ, Eisenhower - người đã hứa sẽ kết thúc chiến tranh Hàn Quốc khi ra tranh cử Tổng thống - sang thăm Hàn Quốc. Ở Seoul, do chiến tranh tàn phá nên không còn một chỗ nào để ông ta có thể ở được. Sư đoàn 8 của Mỹ quyết định lấy Cung Unhuyn làm nơi cư trú cho Tổng thống Eisenhower, họ yêu cầu tu bổ lại hết cung này trong 15 ngày, từ lắp đặt vòi thoát nước cho nhà vệ sinh, đặt thiết bị sưởi ấm đến trang trí trong phòng ốc.

Thuở ấy, chúng ta thường xây nhà vệ sinh biệt lập chứ chẳng bao giờ xây liền với nơi ở. Cho nên tôi hơi bối rối trong trường hợp này, vả lại tôi cũng chưa từng nhìn thấy nhà vệ sinh kiểu châu Âu. Tuy nhiên tôi vẫn nhận lời thử xem sao. Nếu hoàn thành công trình trước thời hạn qui định thì quân đội Mỹ sẽ trả công gấp đôi, còn ngược lại thì tôi sẽ phải chịu phạt gấp đôi. Tìm cái bệ xí châu Âu mà mình chưa hề thấy chẳng phải chuyện dễ, nhưng tôi vẫn đặt bút ký vào hợp đồng.

Đầu tiên tôi cho công nhân của mình ra tận Yongsan, nơi người dân đã bỏ đi lánh nạn hết, lục lọi tất cả những cửa hàng đồ cũ, mang các thùng nôi hơi sưởi, ống sắt, bồn rửa

mặt, bồn tắm, bệ xí châu Âu về. Những món hàng mà tôi lấy ở cửa hàng nào tôi đều viết lên giấy rồi dán lại để họ biết tôi đã lấy những thứ gì và cho họ địa chỉ để khi quay trở về họ có thể đến chỗ tôi để nhận tiền.

Mỗi ngày vật lộn suốt 24 tiếng với công trình, đến ngày thứ 10 thì xong. Kế tiếp là giai đoạn thử nghiệm những bộ phận làm lạnh của nồi hơi và tất cả những điểm nối rò hơi nóng, trong chốc lát căn phòng như chìm vào đám mây. Hai ngày ròng chúng tôi tháo ráp lại tất cả các điểm nối và vá lại nồi hơi, không còn một lỗi nào nữa. Vậy là công trình kết thúc trước thời hạn bốn ngày. Nhìn tôi đi nhận tiền, quân nhân Mỹ đều đưa ngón tay trở vào tôi và nói “Hyundai number 1” (Hyundai số một”).

Nhưng còn một công trình rất thú vị khác đang chờ tôi.

Trong thời gian ấy, chúng tôi cũng đang làm công trình xây dựng nghĩa trang của quân đồng minh ở Busan. Giữa thời chiến, các ngôi mộ chẳng có lấy một tấm bia, nghĩa trang hoang vắng âm đạm như một bãi đất đen.

Theo dự kiến, đại diện của các nước tham chiến tại Hàn Quốc trong phái đoàn của Liên Hợp Quốc sẽ đến thăm viếng nghĩa trang. Phải gấp rút hoàn tất công trình trước khi họ đến. Bộ Tư lệnh Sư đoàn 8 càng thêm bối rối. Thế là trong cái mùa đông giá lạnh, mọi thứ đều đông cứng như vậy họ đã hỏi chúng tôi có cách nào để có thể làm xanh các ngôi mộ được không?

Trong lòng tôi thầm cảm ơn họ đã tin tưởng rằng Chung Ju Yung tôi “là người có những ý kiến kiệt xuất khó ai sánh bằng”, nhưng điều họ đề nghị tôi làm chẳng khác nào bảo tôi đi tìm trái đào tiên giữa mùa đông thế này khiến tôi cảm thấy mờ mịt. Thời gian cũng chẳng có nhiều, chỉ còn 5 ngày nữa. Tôi thật bất ngờ và nghĩ đủ mọi cách. Có phương pháp nào không nhỉ?

Trong đầu tôi lóe lên ra một ý tưởng. Tôi hỏi lại họ rằng chỉ cần có màu xanh là được phải không? “Đúng như vậy”, họ đáp. Tôi tin tưởng vào sáng kiến của mình và yêu cầu tiền công cao gấp ba lần vì phải bao gồm cả tiền sáng kiến nữa. Lúc ấy với Sư đoàn 8, giá cả để thi công công trình đó không thành vấn đề. Nếu chúng tôi làm được



Thập niên 1950. Ở cung Unhuyn, nơi nghỉ của Tổng thống Mỹ Dwight Eisenhower khi sang thăm Hàn Quốc vào tháng 12/1952.

công trình thì đến giá gấp mười lần họ cũng đồng ý. Thế là tôi ký một hợp đồng kỳ quặc, làm xanh nghĩa trang mộ quân đồng minh trong mùa đông tuyết gió, với mức giá cao gấp ba lần, một số tiền khá thoải mái.

Tôi sai Kim Yong Ju đưa 30 chiếc xe tải đi khắp mọi nơi, mua tất cả những ruộng lúa mì ở vùng Yonan, Namji, sau đó bứng từng cụm lúa mì xanh non về trồng trên nghĩa trang. Chỉ cần mặt đất có màu xanh là chúng tôi đạt được mục đích.

Đoàn đại biểu quân đồng minh đến thăm và đặt vòng hoa tại mộ của các binh lính chứ không hề để ý đó là cỏ hay là lúa mì. Những quan chức quân đội Mỹ thì hết sức thán phục: “Tuyệt vời, tuyệt vời, một sáng kiến thật độc đáo”.

CHỈ CÓ THỬ THÁCH CHỨ KHÔNG CÓ THẤT BẠI

Đây chỉ là thử thách chứ không phải thất bại. Tôi nghĩ cuộc đời không có thất bại. Khi không xem điều gì đó là thất bại thì đó không phải là thất bại. Phải lạc quan và suy nghĩ một cách tích cực.

Tháng 6 năm 1953, Hiệp định đình chiến được ký kết tạm thời, quân đội Mỹ bắt đầu rút sang Nhật.

Chiến tranh rồi cũng có ngày kết thúc, thế nên tôi không thể chỉ dựa vào những công trình của quân đội Mỹ. Tôi bắt đầu tích cực đi tìm những công trình phục hồi của nhà nước. Mặc dù biết rằng có thể sẽ bị lỗ nhưng tôi vẫn nhận thầu xây dựng lại văn phòng và phòng sấy khô của nhà máy in tiền vào tháng 10 năm 1953. Tuy nhiên, công trình khởi công chưa được 5 tháng thì vào năm sau đó, lệnh đổi tiền khẩn cấp được ban hành, giá trị tiền tệ sụt giảm nhanh chóng, từ 100 won chỉ còn đổi được 1 hwan, kinh tế Hàn Quốc rơi vào tình trạng hỗn loạn.

Dù vậy, tháng Tư năm đó tôi vẫn nhận thầu thêm và bắt đầu công trình phục hồi cầu Koriong trong thời gian 24 tháng, với số tiền là 54.780.000 hwan. Cầu Koriong nối liền Teagu và Kochang, và để thảo phạt quân du kích phản loạn ở núi Chili nên việc khôi phục cần tiến hành gấp. Đó là công trình lớn nhất của chính phủ tính đến lúc bấy giờ.

Chúng tôi trông chờ rất nhiều vào công trình này. Tôi mời ông Kim Yong Pil - người có nhiều kinh nghiệm trong việc phục hồi các cây cầu trước chiến tranh và đã từng làm việc tại công ty xây dựng Nhật Bản Kiyomi tại ở chi nhánh Triều Tiên - về làm Giám đốc điều hành kiêm trưởng ban quản lý công trình. Đồng thời tôi cũng mời ông Lee Yon Sul, chuyên gia xây dựng cầu đã từng tốt nghiệp khoa xây dựng cơ bản trường trung cấp Oaseda về phụ trách kỹ thuật, và để Oh In Bo bạn tôi đảm nhiệm khâu kế toán công trình.

Nhưng ngay từ đầu, chúng tôi đã gặp khó khăn. Chân cầu chỉ còn lại phần cơ bản, còn phần thân cầu thì hư hỏng cứ chìm trong nước. Cho nên, dù gọi là phục hồi nhưng thực chất còn khó hơn xây dựng mới. Độ sâu của sông Nakdong cũng chính là trở ngại với chúng tôi. Khi mùa đông đến, cát dồn lại nên nước cạn, đến mùa hè thì nước sâu gấp mấy lần mùa đông. Chưa kể đến toàn bộ thiết bị công trình chỉ gồm một chiếc cần cẩu 29 tấn, một chiếc xe trộn bê tông và một máy bơm. Chưa hề có kinh nghiệm làm các công trình lớn, lại thiếu máy móc thiết bị nên đại bộ phận của cây cầu được xây dựng theo kiểu thời nguyên thủy là dùng sức người.

Khởi công đã được một năm nhưng chúng tôi chưa đóng được chân cầu nào. Trong thời gian đó giá vật tư biến động mạnh, giá dầu dự tính ban đầu khoảng 700 hwan, một năm sau tăng lên 2300 hwan. Tất cả các vật liệu khác giá tăng lên tới 120 lần, tiền lương công nhân cũng tăng theo từng ngày. Thêm vào đó, kết toán công trình nhà máy in tiền chúng tôi bị lỗ 70 triệu hwan.

Bao nhiêu tiền mà chúng tôi kiếm được từ các công trình của Mỹ gần như bù hết cho công trình nhà máy in tiền. Tình hình tài chính của công ty tụt xuống tới đáy. Các công nhân bãi công đòi tiền lương, công trình thì cứ kéo dài ngày ra.

Với tôi, uy tín chính là tài sản của người kinh doanh, chính vì vậy dù có lỗ thì cũng phải giữ lời hứa, nhất định phải hoàn thành. Ngày nào tôi cũng chạy mọi nơi để vay vốn nhưng chẳng có kết quả gì. Lương nhân viên không trả được, văn phòng thì ngày nào cũng âm ỹ vì các chủ nợ đến đòi. Học phí cho em trai tôi là Se Yong đang du học tại Mỹ cũng chẳng có mà gửi.

Tôi vốn là người lạc quan trong mọi hoàn cảnh, vậy mà lúc đó cũng thấy cùng đường.

Nhưng dù thế nào thì cũng phải hoàn thành công trình cầu Koriong. Làm ăn thất bại thì vẫn có thể vươn lên lại, chứ làm người một lần đánh mất uy tín coi như mất tất cả. Dù có thế nào cũng phải xem đây chỉ là sự thử thách, nếu giơ tay đầu hàng ngay và chần chừ thì sẽ thất bại mãi mãi.

Trong sách “Thái Căn Đàm” có câu “Đắc ý chi thời, bình sinh thất ý chi phi”, nghĩa là con người khi thành công thì cái rủi của thất bại nảy mầm. Lần này tôi thất bại, nhưng lần sau họa sẽ thành phúc.

Tôi tập trung các em lại, bàn với Choi Ki Ho và em rể Kim Yong Ju quyết tâm bán nhà của tất cả mọi người để giải quyết. Các em tôi muốn giữ lại một gian nhà để thờ cúng tổ tiên nên tôi đã bán xưởng sửa chữa xe ô tô phường Chochung. Bán cả ba căn nhà được 99.700.000 hwan, chúng tôi bổ sung thêm vào số vốn ban đầu của công ty xây dựng Hyundai là 300.000 hwan thành 100 triệu hwan, nhằm khắc phục công trình phục hồi cầu Koriong đang rơi vào tình trạng trì trệ. Tiền bán nhà chúng tôi giành để trả nợ hết nên vẫn phải đi vay. Lãi vay phải trả hàng tháng là 18%, một năm sau tiền vay tăng lên thành gấp đôi.

Tháng 5 năm 1955, công trình cầu Koriong đầy ác mộng của tôi đã kết thúc muộn hai tháng so với thời gian hợp đồng trong tình trạng tồi tệ nhất. Chúng tôi lỗ mất 65.000.000 hwan, trong khi số tiền hợp đồng chỉ có 54.780.000 hwan.

Chúng tôi mệt mỏi và đuối sức đến nỗi sau khi kết thúc công trình cũng không còn sức để mang các thiết bị máy móc về. Các chủ nợ thì cứ vây kín như đàn ong nổi giận. Những công ty cùng ngành lâu nay vẫn coi Hyundai như cái gai trong mắt được dịp hả hê trước sự thử thách này của tôi. Trong đội ngũ công nhân cũng có nhiều người nói rằng ông thầu chỉ học hết cấp 1 mà dám nhận công trình dài hai năm ấy đã sai lầm khi bỏ qua mức lạm phát trong việc tính hợp đồng, và rằng học lực ấy thì làm gì biết đến lạm phát.

Trong tình hình hỗn loạn của Hàn Quốc lúc ấy, khó mà dự đoán được lạm phát. Khi ký hợp đồng, tôi nghĩ rằng công trình có thể kết thúc một cách thoải mái trong vòng một năm rưỡi và giá vật tư tăng gấp đôi là nhiều. Mà bản thân tôi không có kiến thức bài bản về kỹ thuật, đồng thời cũng sai lầm vì không lường trước tình trạng thiếu thốn

thiết bị của Hàn Quốc. Đó là nguyên nhân thất bại của công trình cầu Koriong.

Tôi đã trả học phí cho bài học này quá đắt. Tôi bỗng nhớ đến câu thơ của Lý Bạch: “Vân tịnh giang không xứ, vô nhân nguyệt bạch cao” (Mây lặng, bờ sông vắng, chẳng thấy người đâu chỉ có trăng sáng ở trên cao), nhưng tôi không thấy tuyệt vọng và cô đơn đến mức ấy. Ngược lại, tôi nhận định rất rõ ràng vị trí của mình trong kết quả.

Trước tiên tôi phải trả nợ từ hai công trình này. Không thể mang tiếng “Chung Ju Yung sống bằng nợ” được. Đây là thử thách, chẳng phải thất bại. Tôi nghĩ cuộc đời không có thất bại. Khi không xem điều gì đó là thất bại thì đó không phải là thất bại. Phải lạc quan và suy nghĩ một cách tích cực.

Giờ đây tôi mới nhận ra trang thiết bị đóng vai trò quan trọng trong ngành xây dựng như thế nào. Chính phủ cũng biết công ty chúng tôi đã lỗ vì công trình này. Khó khăn này nhất định sẽ chuyển hóa thành phúc. Vậy mà phải mất 20 năm tôi mới trả hết nợ công trình cầu Koriong. Những năm tháng dài của thời kỳ quan trọng đã tiêu phí vào việc trả nợ.

CHUYỂN HÓA THÀNH PHÚC... NHƯNG TRANG THIẾT BỊ LÀ VẤN ĐỀ!

Công ty xây dựng Hyundai được chú ý từ tháng 9 năm 1957, tức là khi chúng tôi nhận thầu công trình cầu đường bộ bắc qua sông Hàn. Sau công trình phục hồi cầu Koriong, chúng tôi được chú ý nhiều hơn vì đó là công trình lớn nhất từ trước đến nay.

Với quyết tâm chuyển hóa thành phúc từ công trình cầu Koriong, tôi bảo em mình là In Yong, khi đó đang tập trung vào việc xuất bản tạp chí, quay trở lại công ty. Chúng tôi bán ba chiếc thuyền gỗ và xưởng sửa chữa xe ô tô Choriang nhằm tăng vốn cho công ty xây dựng Hyundai.

Một trong những bài học xương máu mà tôi rút ra từ công trình cầu Koriong là chú ý đến thiết bị. Chính vì vậy, mục tiêu trước mắt của tôi là giải quyết vấn đề thiếu thiết bị. Tôi nghĩ nếu có ý chí và lòng can đảm thì có thể giải quyết được mọi việc dù khó

khăm đến mấy. Trong “Kinh thi” có câu: “Bất cảm bạo hổ, bất cảm băng hà” (Không có lòng dũng cảm thì không thể bắt được hổ, không có lòng dũng cảm thì không thể vượt được sông lớn). Thật may mắn, chúng tôi có lợi thế là công ty xây dựng duy nhất trong nước đã đăng ký mua thiết bị hóa giá của Sư đoàn 8 của Mỹ.

Những công ty xây dựng khác không thể tự mình tiếp xúc với các đơn vị quân đội Mỹ, vì thế họ phải mua máy móc thiết bị kém chất lượng qua các thương nhân với giá đắt. Còn chúng tôi thì tuần nào cũng nhận được giấy thông báo việc hạ giá của họ. Tôi cùng với Lee Ki Hong, trưởng phòng vật tư đứng ra lựa chọn thiết bị. Ngày xưa, khi còn ở công xưởng sửa chữa ở phường Sinsol, mỗi khi có nhiều việc tôi vẫn thường cùng làm việc với anh em công nhân vào ban đêm, vì vậy tôi cũng nắm vững nguyên lý và chức năng của xe ô tô, cũng như hoàn toàn hiểu về đặc điểm của từng loại sắt.

Công trình của quân đội Mỹ khác với các công trình xây dựng cầu thời chiến. Tôi nhận ra rằng ngoài kế hoạch công việc và phương pháp thi công, các trang thiết bị cũng phải tuân theo những quy định một cách nghiêm khắc. Nhìn vào xu thế phát triển và kinh nghiệm đắng cay của mình thì không thể phủ nhận vai trò của thiết bị trong sự thành bại của công việc xây dựng của Hyundai. Chính vì vậy, tháng 5 năm 1957, tôi đặt văn phòng chính ở xưởng sửa chữa xe, giao nhiệm vụ quản lý cho Kim Yong Ju, nhận sửa chữa, lắp ráp và cải tạo thiết bị mua vào.

Từ năm 1954, các công trình phục hồi tái thiết phát triển một cách mạnh mẽ do có vốn viện trợ của Mỹ. Và không ngoài dự đoán, công trình phục hồi cầu Koriong tuy lỗ vốn nhưng giúp chúng tôi có thể nhận thầu các công trình do nhà nước phát thầu về sau.

Khi đó Bộ trưởng Bộ nội vụ muốn giao công trình xây dựng cầu sông Hàn cho công ty xây dựng cơ bản Chohung, còn Bộ trưởng Bộ tài chính, nơi có thẩm quyền giao công trình, thì muốn giao cho Công ty chế tạo Honghwa. Chẳng bên nào chịu nhượng bộ, thời gian dự định thực hiện kéo dài thêm một năm mà vẫn không đạt được thỏa thuận nào, cuối cùng phải tiến hành đấu thầu.

Khi đó Công ty Honghwa vừa trúng thầu với giá 100 won, mức giá chỉ bằng 1/4 giá taxi từ thành phố ra sông Hàn, họ tuyên bố sẽ hoàn tất công trình từ thiện này. Các

doanh nghiệp cùng ứng thầu đều cười một cách cay đắng, cả tôi cũng vậy. Nhưng sau đó đột nhiên có sự biến đổi. Bộ trưởng Bộ Nội vụ là người sẽ bóc gói thầu. Ông ta tuyên bố chính thức là công ty Honghwa không thể nhận công trình từ thiện này và muốn rút lui. Như vậy Hyundai nghiêm nhiên trúng thầu vì là công ty có mức thầu thấp thứ hai.

Công trình này tôi lãi tới 40%, hoàn toàn thoát khỏi cơn ác mộng cầu Koriong, lọt vào “nhóm 6 công ty lớn nhất”. Dẫn đầu là công ty công nghiệp Deadong, tiếp theo là Công ty xây dựng cơ bản Chohung, công ty xây dựng Kukdong, công ty xây dựng Dearim, công ty xây dựng Hyundai, công ty xây dựng cơ bản Sambu. Sáu công ty này và trên dưới 1.000 công ty xây dựng khác cạnh tranh với nhau.

Trong ngành xây dựng, việc cạnh tranh diễn ra một cách khốc liệt. Có trường hợp bị giám đốc công ty cạnh tranh bắt giữ, còn tôi suýt nữa phải nếm mùi lao tù vì vụ Midopa.

Đó là vụ sửa chữa tòa nhà đang được dùng làm hội quán của Hiệp hội thương mại sau khi xảy ra hỏa hoạn. Ông Yun Suk Yong đứng ra thuê rồi tìm người sửa chữa lại để làm văn phòng bất động sản Đại Hàn. Hyundai nhận việc sửa chữa, không lấy công bằng tiền mặt mà bằng cổ phần của công ty Midopa. Không bao lâu sau, Phó Chủ tịch Quốc Hội ra lệnh bắt giữ người thuê và người sửa chữa tòa nhà đó. Cũng may là người ta kết luận đây là vụ án dân sự chứ không phải hình sự nên tôi qua được.

Trong thời kỳ đình chiến, các công trình của quân Mỹ ở trong tình trạng trì trệ suốt một thời gian dài. Đến tháng 7 năm 1954, cùng với chính sách trang bị hạt nhân cho quân đội Mỹ và tăng số quân Mỹ tại Hàn Quốc, các công trình xây dựng tạm thời của họ bắt đầu sôi động trở lại. Để ứng thầu các công trình của Mỹ cần phải rất cẩn thận và có năng lực dự trù kinh phí tốt. Không giống như cách bỏ thầu của Chính phủ Hàn Quốc là ứng thầu với giá thấp nhất sẽ trúng thầu, với các công trình quân đội Mỹ ngoài mức giá thấp còn phải trình phương án dự trù kinh phí cụ thể.

Tôi giao việc soạn thảo kinh phí dự trù cho Lee Yon Sul và Lee Shun Lim, sau này giao cho Kwon Ki Tea. Thời kỳ lúc mới bắt đầu xây dựng các công trình cho quân đội Mỹ, chúng tôi không đủ năng lực để hiểu thiết kế bề mặt cũng như kế hoạch và

phương pháp thi công của họ, phải nghe theo sự chỉ đạo của viên quản lý người Mỹ thông qua phiên dịch, sau đó mới chỉ đạo lại cho các kỹ thuật viên. Chúng tôi không thể tự ý làm gì.

Những kỹ thuật viên của công ty chúng tôi kinh nghiệm thực tế thì nhiều nhưng ngoại ngữ và lý thuyết sách vở thì kém, vì thế bản kế hoạch và phương pháp thực hiện bằng tiếng Anh thì họ tưởng là giấy gói bản thiết kế bề mặt, thậm chí còn dùng làm giấy để nhóm lửa. Thật là dở khóc dở cười, vậy mà đến tháng 6 năm 1959 Hyundai đã nhận thầu công trình phục hồi bến đỗ thứ nhất ở Incheon do công binh quân đội Mỹ phát thầu, là công trình lớn nhất từ ngày thành lập nước.

Đúng nơi này cách đây 26 năm, lúc mới 19 tuổi, tôi đã làm những công việc lao động chân tay vất vả gian lao, để mỗi ngày kiếm đủ ba bữa cơm. Quá khư chợt ủa về trước mắt, nhưng tôi không có thời gian để đắm chìm vào nó. Những ngọn núi chúng tôi sắp phải vượt qua vẫn còn nhiều lắm.

Rút kinh nghiệm lần trước, lần này tôi thuê phiên dịch để dịch bản kế hoạch và phương pháp thi công từ tiếng Anh. Tưởng rằng như thế là xong, nào ngờ bản dịch không chính xác làm cho việc đối chiếu còn khó hơn là xem thẳng từ bản tiếng Anh. Đồng thời việc bổ sung những thiết bị để đảm bảo các nội dung qui định về máy móc ghi trên bản kế hoạch và phương pháp thi công cũng là một vấn đề.

Đến giai đoạn phải treo loại cổng 110 tấn vào cổng chắn nước, thế mà chúng tôi chẳng tìm đâu ra cái cầu 110 tấn nào cả. Suy nghĩ mãi, cuối cùng tôi huy động hai cái cầu 60 tấn, chuyển dịch một cách vất vả nhưng lại không đúng vị trí. Thêm vào đó là điều kiện địa hình xấu, thậm chí còn không cầu lên được nữa. Đúng là khó khăn chồng chất khó khăn.

Nhưng cuối cùng, nhờ ý kiến của Kwon Ki Tea mà chúng tôi tìm được giải pháp. Lợi dụng lúc triều xuống, chúng tôi kéo cổng sắt xuống tận đảo Mido, đến khi triều lên thì nó cũng được kéo lên vị trí đó nhờ phụ lực của thủy triều.

Từ những năm 1950 cho đến những năm 1960, khi mà số lượng những công trình xây dựng của Mỹ giảm xuống thì không chỉ chúng tôi mà cả những công ty xây dựng khác gặp thật nhiều khó khăn. Năm 1958 khi nhận làm công trình trải nhựa cho đường

băng của căn cứ không quân ở Osan, người ta qui định là khi trải bê tông thì nhất thiết phải có máy trộn bê tông chuyên dụng loại lớn. Lúc ấy, dân xây dựng chúng tôi thường trộn bê tông trên nóc rồi làm tại chỗ, chứ có bao giờ thấy máy trộn như họ nói. Sau khi nghe ngóng, chúng tôi biết có một công ty của Mỹ tên là Binnel đang xây dựng tòa nhà USOM có máy trộn bê tông loại lớn. Kwon Ki Tea trèo lên tường công trình xây dựng USOM nhìn trộm hình dạng của nó. Sau đó chúng tôi nhờ một tay quản lý của công ty Binnel cho Kim Yong Ju, ông tiến sĩ chỉ cần nhìn bên ngoài là biết bộ phận bên trong máy, vào xem rồi tự chế tạo máy trộn bê-tông để dùng trong các công trình xây dựng lớn.

Trong quá trình thi công các công trình xây dựng bên đồ thứ nhất tại Incheon và công trình đổ nhựa đường băng sân bay Osan, ngoài vấn đề nan giải là thiếu máy móc thiết bị, chúng tôi còn gặp mâu thuẫn với cố vấn kỹ thuật người Mỹ về quản lý chất lượng công trình và thường xuyên bị kiểm tra bất cứ lúc nào. Hai công trình này là hai “trường học” lớn đối với tôi, với toàn thể nhân viên của Hyundai. Chúng tôi đã phải huy động tối đa các nguồn lực của mình.

Sách luận ngữ đã dạy rằng “bất si hạ vấn” (Việc học hỏi những người trẻ hơn, có địa vị thấp hơn mình những điều mình không biết không có gì là xấu hổ). Trong quá trình xây dựng hai công trình trên chúng tôi đã học được rất nhiều từ những chuyên gia kỹ thuật người Mỹ, từ việc thiết kế đến cách quản lý chất lượng công trình.

THÀNH BẠI CỦA CUỘC ĐỜI CHÍNH LÀ Ở HÀNH ĐỘNG VÀ THỜI GIAN

Con người luôn luôn muốn mình lười nhác ở một mức vừa phải nào đó, muốn vui ở một mức vừa phải nào đó và muốn thoải mái ở một mức độ vừa phải nào đó. Tuy nhiên không gì lãng phí bằng để thời gian trôi đi mà không làm gì cả.

Trong tình hình sản xuất xi măng trong nước đang thiếu hụt trầm trọng, vậy mà đơn xin vay vốn để xây dựng nhà máy xi măng của chúng tôi vẫn bị từ chối. Bốn năm sau, tức tháng 2 năm 1962, giấy phép vay vốn mới có và đến tháng 7 năm đó, nhà máy xi

mãng Danyang bắt đầu khởi công.

Quá trình xây dựng nhà máy xi măng Danyang trong tình cảnh khó khăn ấy thật đáng nhớ, đến nỗi công nhân của nhà máy phấn khích ví von đây là “phong trào ngày 1 tháng 3” của công ty xây dựng Hyundai. Họ phấn khích vì nó có ý nghĩa rất lớn, giờ đây nguyên liệu xây dựng đã được nội địa hóa và hệ thống hóa chứ không dựa vào nhập khẩu như trước đây.

24 tháng trời kể từ ngày khởi công cho đến ngày hoàn công, cuối tuần nào tôi cũng bắt tàu đêm ở ga Chongrangri xuống công trường. Thuở ấy công nhân nhà máy gọi tôi là “con hổ”, cứ chiều thứ Sáu đến là họ hỏi nhau: “Hổ đến chưa?”

Một hôm tôi chợp mắt và ngủ quên trên tàu, khi tỉnh lại thì thấy tàu đã vượt qua ga Samgok, đi khỏi ga Danyang. Tôi vội vàng nhảy khỏi đoàn tàu đang chạy, mò mẫm giữa đêm tối, vượt qua cây cầu Chingcum, qua con đường núi khoảng 30 dặm, đến sáng sớm hôm sau thì tới nhà khách của công ty. Tất cả nhân viên đang ăn sáng trong nhà ăn tập thể, họ tròn mắt ngạc nhiên khi thấy tôi xuất hiện vì nghĩ là tôi không đến.

Chủ nhật hàng tuần, tôi đều gọi điện đốc thúc, thỉnh thoảng còn kiểm tra cụ thể. Có lần một nhân viên thi công chứ không phải là người có trách nhiệm trả lời điện thoại nhắc máy và trả lời không biết, tôi bực quá hét to khiến anh ta hoảng sợ bỏ chạy và quên cả gác ống nghe. Cứ mỗi lần đến giờ tôi xuất hiện ở công trường là có ai đó nói to “lệnh báo động tấn công”. Họ đều sợ vì tôi đốc thúc công trình quá gắt gao.

Bẩm sinh tôi đã ghét những người lười biếng. Con người luôn luôn muốn mình lười nhác ở một mức vừa phải nào đó, muốn vui ở một mức vừa phải nào đó và muốn thoải mái ở một mức độ vừa phải nào đó. Tuy nhiên không gì lãng phí bằng để thời gian trôi đi mà không làm gì cả. Với một doanh nghiệp thì điều đó hoàn toàn đúng, có hành động thì mới có kết quả. Chỉ tập trung những người có đầu óc thông minh lại ngồi với nhau và suy nghĩ không thôi thì doanh nghiệp không thể lớn mạnh được. Phải hành động.

Ví dụ như khi bạn muốn gặp một ai đó. Thử so sánh giữa hai sự việc: cùng với suy nghĩ là hành động tức thời đứng dậy đi gặp với việc nghĩ nhưng chần chừ trong hành động và một tiếng đồng hồ sau mới thực hiện. Tuy không thấy được sự khác nhau mà

khoảng thời gian một tiếng đồng hồ ấy mang lại, nhưng sự khác nhau của việc thực hiện ngay và một tiếng đồng hồ sau mới thực hiện lại rõ ràng, nó quyết định đến sự thành bại của công việc.

Với tôi, khi giao một công việc cho nhân viên dù khó khăn đến mấy cũng không cho thời gian dài. Vì nếu cho họ thời gian dài thì họ sẽ lười lại ngày mai, ngày kia, khi có việc khác thì lại vội vàng cuống lên và cuối cùng là than phiền về công việc. Như vậy thì kết quả chẳng ra gì cứ nối tiếp nhau mà đến.

Tôi không chỉ đốc thúc những nhân viên ở công trường xây dựng. Mỗi ngày tôi đều đến công xưởng công nghiệp nặng ở phố 4 ga Wonhuynro, có ngày tôi đến hai lần. Có nhân viên đã vì tôi mà hôn vía bách tán vì cứ nghĩ là hôm nay tôi đã đến rồi nên ngày mai mới đến nữa và để công việc đến hôm sau mới làm. Chính nhờ việc kiểm tra và huấn luyện nghiêm khắc, sự đốc thúc không mệt mỏi của tôi mới có được Hyundai như ngày hôm nay.



Năm 1964. Lễ Hoàn công nhà máy xi-măng Hyundai với sự tham dự của Tổng thống Park Chung Hee.

Người nước ngoài khi tham gia hội nghị thường cho các nhân viên trên 55 tuổi đến trước bốn ngày, còn những người trẻ hơn thì đến trước hai ngày, họ muốn nhân viên của mình thích ứng với sự chênh lệch về múi giờ giữa các nước và có thể bước vào bàn đàm phán với tinh thần minh mẫn. Chúng tôi thì không như vậy. Chúng tôi đến ngay ngày hôm ấy, vừa đến nơi là bước luôn vào bàn hội

nghị và chẳng quan tâm đến chuyện khác biệt về múi giờ, lấy lại tinh thần và tiến hành đàm phán một cách thành công xuất sắc.

Tôi không phải là trường hợp ngoại lệ. Dù phải đi công tác châu Âu hoặc Mỹ một tuần mới về nhưng ngày hôm sau là đi làm ngay. Tất nhiên không phải tôi không có lúc mệt, nhưng vì để trở thành một nhà kinh doanh trong tương lai thì không thể không huấn luyện nhân viên của mình.

Các doanh nghiệp của đất nước Nhật Bản sát cạnh Hàn Quốc tự đặt ra các triết lý kinh doanh của mình từ cách đây rất lâu, và đó là lý do họ chẳng bao giờ gục ngã. Trí tuệ và năng lực của chúng ta dù có xuất sắc đến đâu cũng không thể theo kịp 100 năm của

họ. Muốn theo kịp họ thì ngoài cách tăng thời gian làm việc so với họ, chúng ta phải bồi dưỡng những doanh nghiệp có năng lực và tinh thần tiên thủ.

Mỗi ngày chúng ta phải đổi mới. Nếu ngày hôm nay vẫn như ngày hôm qua, ngày mai vẫn như ngày hôm nay là chúng ta đã lùi bước. Ngày hôm nay phải phát triển hơn ngày hôm qua, ngày mai phải phát triển hơn và mới hơn hôm nay. Đó mới là một cuộc sống có ý nghĩa và như thế mới khiến xã hội loài người phát triển và hoàn thiện hơn.



Năm 1965. Tại văn phòng Nhà máy xi măng Hyundai, Danyang.

Sự đốc thúc hằng ngày của tôi chính là động lực thúc đẩy cho nhân viên, cho chính tôi, xã hội và đất nước chúng ta ngày càng đổi mới. Ngày nay, những người đóng vai trò chủ chốt tại công ty Hyundai không có ai chưa từng oằn lưng làm việc ở các công trình xây dựng, tất cả những người lãnh đạo của các doanh nghiệp trực thuộc hầu hết xuất thân từ ngành xây dựng. Ở những công trình, họ được tôi rèn luyện, và tôi tin rằng người có kiến thức và ý chí tiên thủ thì việc nào cũng có thể làm được.

Thời gian thi công nhà máy xi măng rút bớt được 6 tháng, đến tháng 6 năm 1964 hoàn công và năm 1971 thì trở thành Công ty cổ phần xi măng Hyundai. Sản phẩm của nhà máy, xi măng mang nhãn hiệu “Con hổ”, đã góp phần vào sự giảm giá thành trên thị trường này và nhanh chóng đưa nhà máy trở thành một trong những doanh nghiệp ưu tú nhất.

THỬ THÁCH TRONG MÔI TRƯỜNG CẠNH TRANH KHỐC LIỆT CỦA THỊ TRƯỜNG XÂY DỰNG Ở NƯỚC NGOÀI

Tôi luôn nghĩ mình phải làm việc với cường độ cao và chấp nhận mạo hiểm. Cốt lõi để có thể mở rộng doanh nghiệp là vấn đề cách mạng kỹ thuật, và để thực hiện điều đó, tôi chẳng từ một sự mạo hiểm nào. 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.

Sau cú sốc từ công trình cầu Koriong trên sông Nakdong, công ty như đứng trên bờ vực thẳm. Sau sự kiện ngày 19 tháng 4⁽¹⁾, với sự thành lập của chính phủ mới, một lần nữa chúng tôi lại lao đao vì tài sản bị xem là bất hợp pháp, liên quan đến chính trị.

Thuở ấy, không có bao nhiêu doanh nghiệp dân sự và họ cũng không có nhiều vốn, những công trình lớn đều do các công ty nhà nước đảm nhiệm. Một số doanh nghiệp kiếm tiền bằng cách dựa dẫm vào các thế lực chính trị, vì vậy tiếng xấu cứ vang xa, nhiều trường hợp không phải như vậy cũng vạ lây.

Là một doanh nghiệp chân chính, ai cũng muốn được đánh giá là phát triển bằng chính sức mình. Bản thân tôi cũng vậy. Thực sự 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 rằng 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. Cốt lõi để có thể mở rộng doanh nghiệp là vấn đề cách mạng kỹ thuật, và để thực hiện điều đó, tôi chẳng từ một sự mạo hiểm nào. 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.



Năm 1965. Chung Ju Yung đến Thái Lan để hoàn tất hợp đồng xây dựng đường cao tốc.



Năm 1965. Cùng các viên chức Thái Lan trước trụ sở Hyundai tại Hàn Quốc sau khi hoàn thành thắng lợi dự án đầu tiên của Hyundai tại nước ngoài - đường cao tốc Pattani-Narathiwat.

Tháng 9 năm 1965, chúng tôi nhận thầu con đường cao tốc Pattani Narathiwat tại Thái Lan, sự kiện này đã đánh dấu bước ngoặt trong lịch sử ngành xây dựng Hàn Quốc. Sau đó, chúng tôi tiếp tục tất bật 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, căn cứ quân sự Cam Ranh của Việt Nam, nạo vét sông Mê Kông, mùa hè năm 1970 nhận thầu vét cảng của Úc.

Những khó khăn thử thách của chúng tôi khi thi công các 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 này. Không chỉ thế, thị trường xây dựng của Thái Lan đã có mặt các công ty xây dựng của Tây Đức, Italia, Đan Mạch... và hầu hết các 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 Việt Nam 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. Mặt khác, chúng tôi cũng thu hút được một số nhân lực cao cấp.

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



Năm 1966. Thảo luận tại công trường xây dựng đường cao tốc Pattani-Narathiwat, Thái Lan.



Năm 1966. Tại Việt Nam cùng với em trai Chung In Yung.

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. Tuy nhiên, có được những giá trị như vậy, đã có lúc chúng tôi vấp phải khó khăn tưởng chừng ngàn cân treo sợi tóc.

“CHỌC KIM VÀO MŨI HỔ” MÀ CHẴNG SỢ

Tôi rút ngắn 30 phần trăm dự toán kinh phí của con đập đa năng trên sông Soyang và đổi thiết kế thành đập sỏi cát. Không có đường thì tìm đường, tìm không thấy thì làm đường mà đi.

Con đập đa năng trên sông Soyang được bắt đầu khởi công từ năm 1967. Thật ra, nó được “thai nghén” từ năm 1957, nhưng phải mất 10 năm sau mới được tiến hành xây dựng nhờ vào kế hoạch 10 năm phát triển tổng hợp thủy nguyên.

Vốn để xây dựng đập sông Soyang do chính phủ Nhật Bản tài trợ một phần. Và công ty Kyoei của Nhật thực hiện từ khâu thiết kế đến kỹ thuật, dịch vụ. Theo thiết kế của Kyoei thì đây là đập xi măng trọng lực. Với công trình đập này, chúng tôi rơi vào tình trạng thiếu sức, từ các nguyên liệu cơ bản như xi măng, sắt thép cho đến cơ sở vật chất trong nước để đảm bảo thực hiện công trình



Năm 1967. Công trình đập đa năng ở sông Soyang.

có qui mô lớn như vậy. Giả sử nước tôi có đủ nguyên vật liệu thì việc vận chuyển đến nơi thi công xa xôi ấy cũng tốn bao nhiêu là tiền.

Nhìn vào bản thiết kế của Kyoei, chúng tôi thấy được ý đồ của họ. Với việc xây dựng đập xi măng này, một khoản tiền vô cùng lớn sẽ chảy sang Nhật Bản, từ chi phí thiết kế, phí vật liệu cho đến dịch vụ kỹ thuật. Trong giây lát, trong đầu tôi hiện lên những bãi cát và đá cuội vô cùng tận ở nơi mà con đập Soyang sẽ được xây dựng.

Tôi lập tức cử giám đốc Kwon Ki Tea và một số người nữa xuống khảo sát thực địa. Họ trở về và báo cáo giống như dự đoán của tôi. Chúng tôi đưa ra kết luận là thay vì xây đập bê tông xi măng, sử dụng đất cát và đá cuội xung quanh làm thành đập sỏi đá thì kinh tế hơn nhiều.

Tôi lập tức trình lên các cơ quan hữu quan về việc xây dựng vách đập sỏi đá. Thời ấy, với những công trình mà Chính phủ phát thầu thì không những chưa một công trình nào doanh nghiệp xây dựng dám đưa ra đề án của mình mà họ còn phải tiến hành

công việc theo sự giám sát và chỉ đạo của quản lý kỹ thuật do Bộ Xây dựng cử xuống. Thế mà nay chúng tôi, một công ty thầu phụ, đưa ra dự án đẩy lùi dự án thiết kế của một công ty có tiếng trên thế giới. Không chỉ thế, bản kế hoạch cơ bản ban đầu của công trình đã được Ủy ban phát triển thủy nguyên thẩm định và Bộ Xây dựng đã chuẩn y. Đúng là vượt râu hùm.

Đây là một sự liều lĩnh, đủ để gây nên ác cảm là coi thường quyền lực của các quan chức và trực tiếp đối đầu với công ty Kyoegi có uy tín trên thế giới.

Như dự đoán, đề án của chúng tôi vấp phải sự phản kháng quyết liệt của Kyoegi và các cơ quan liên quan. Tuy nhiên, chúng tôi có niềm tin vào sự phán đoán và tri thức của mình. Có niềm tin rõ ràng cho nên việc người ta oán ghét cũng chẳng ảnh hưởng gì. Tuyệt đối không thể lùi được. Chúng tôi đề nghị họp ba bên.

Phía chúng tôi có tôi và kỹ sư Chon Kap Won, còn phía Kyoegi có giám đốc Sato và phó giám đốc Hasimoto, cả hai đều xuất thân từ trường đại học Tokyo, cùng một số nhân viên kỹ thuật của Bộ xây dựng cùng Ủy ban phát triển thủy nguyên. Mặc dù tôi kiên trì giải thích và khẳng định ý kiến của mình, nhưng ông Sato đã khiến chúng tôi mất mặt khi mắng rằng: “Này, ông Chung, ông biết cái gì về đập mà nói vậy? Ông học về đập ở đâu chưa? Kyoegi chúng tôi là tập thể xuất thân từ trường đại học Tokyo và là công ty thiết kế hầu như toàn bộ đập trên thế giới, người chỉ học hết cấp 1 như ông làm sao có thể nói là chuyên sang thành đập sỏi đá và tiết kiệm tiền để có thể xây dựng 10 công trình đường dẫn nước địa phương? Ông nói như thế mà nghe được à?”

Cái đề án đập sỏi là dựa trên xu thế của thế giới. Sau Thế chiến thứ hai, những con đập trên 100 mét làm bằng sỏi đá theo mô hình trọng lực tiết kiệm hơn nhiều so với đập xi măng cũng theo mô hình ấy. Đây chính là thông tin mà chúng tôi có được khi đấu thầu công trình đập Pasion do Pháp thiết kế. Nghe những lời ông ta nói và đối diện với những bậc tiền bối vốn xuất thân từ Trường Đại học Kỹ thuật Seoul, tôi và các nhân viên của mình chẳng nói được lời nào. Nhưng tôi vẫn giữ quyết tâm làm đập sỏi đá, mặc mọi người nói gì, tôi một mình vận động.

Dường như Bộ trưởng Bộ xây dựng lo sợ tôi trình phương án xây dựng đập sỏi đá với

kinh phí thấp lên Tổng thống Park Chung Hee, rồi giải quyết luôn cả việc đường dẫn nước cho các địa phương khiến Tổng thống sẽ lung lay. Cho nên để ngăn chặn trước, ông ta làm báo cáo đơn giản về công trình đập sỏi đá của Hyundai rằng: “Nếu thực hiện theo lời giám đốc Chung của công ty Hyundai thì rắc rối lớn sẽ xảy ra. Trong khi làm đập, khi nước đã đầy một nửa thì chỉ cần một cơn mưa là đập sẽ đổ và cả Seoul sẽ ngập trong nước, chính quyền sẽ lung lay.” Tổng thống Park Chung Hee đọc xong báo cáo thì nói: “Khi nước lên đến nửa đập, đập vỡ và Seoul biến thành biển nước. Còn nếu xây dựng đập xi măng 126 mét, khi hoàn công nước đã đầy, lúc ấy Bắc Hàn chỉ cần bắn pháo sang thì có phải là chẳng còn gì hết không.” Những lời này về sau Tổng thống nói cho tôi biết.

Tổng thống Park Chung Hee vốn xuất thân từ sĩ quan pháo binh. Ông luôn đặt sự việc trong cục diện chiến tranh. Chính vì vậy, ông chú ý đề án đập sỏi đá của chúng tôi, vì nếu gặp phải tình trạng pháo kích thì cũng chỉ gặp một chút thiệt hại chứ không lo hoàn toàn bị phá hủy. Tổng thống ra lệnh chuyển sang kiểm thảo phương án xây dựng đập sỏi đá và tăng cường các biện pháp xử lý mưa bão trong quá trình xây dựng đập. Theo chỉ thị của Tổng thống, Bộ Xây dựng và công ty Kyoegi chẳng có cách nào khác là chuyển sang nghiên cứu đập sỏi đá từ những tài liệu chúng tôi trình cho Bộ xây dựng trước đây.

Khoảng hai tháng sau, một hôm khi tôi phải nhập viện để kiểm tra vì bệnh đau dạ dày tái phát thì có điện báo Chủ tịch Kubota và giám đốc công ty Kyoegi đến thăm. Chủ tịch Kubota là người đã xây dựng con đập Supung thời Nhật chiếm đóng Hàn Quốc và lúc đó đã hơn 80 tuổi. Bây giờ ông ta thay đổi thái độ hoàn toàn.

“Giám đốc công ty chúng tôi chỉ là chuyên gia về đập xi măng chứ không phải đập sỏi đá. Chúng tôi đã nghiên cứu thiết kế của ông và thấy rằng đập sỏi đá tốt hơn đập xi măng. Đồng thời tuy không làm được 10 đường ống dẫn nước như lời ông nói nhưng vẫn tiết kiệm được nhiều kinh phí”.

Vậy là dự toán kinh phí xây đập trên sông Soyang giảm được 30 phần trăm so với ban đầu và đập sỏi đá bắt đầu được thi công. Không có đường thì tìm đường, tìm không thấy thì làm đường mà đi. Sau khi hoàn thành công trình đập này, một quan chức của

Bộ xây dựng lúc trả lời phỏng vấn của một hãng truyền hình nào đó đã nói rằng chính Bộ xây dựng đã thay đổi đề án xây dựng đập xi măng của Kyoegi thành đập sỏi đá và hoàn thành công trình này.

CON ĐƯỜNG CAO TỐC SEOUL - BUSAN VÀ CÔNG TRÌNH ĐƯỜNG HÀM TANGCHE PHỨC TẠP

Trên tấm bia kỷ niệm đường cao tốc trên ngọn núi Shupung, có một dòng chữ như sau: “Bằng tài nguyên, kỹ thuật và sức người của Hàn Quốc, chúng ta đã xây dựng thành công con đường cao tốc với thời gian ngắn nhất trong lịch sử xây dựng đường cao tốc của thế giới”.

Kế hoạch phát triển kinh tế 5 năm lần thứ nhất của Hàn Quốc kết thúc, hàng hóa vận chuyển của Hàn Quốc tăng lên một cách đột ngột, và từ đó, vấn đề làm thế nào để vận chuyển hàng hóa một cách hiệu quả trở nên hết sức khẩn cấp.

Việc vận chuyển theo lộ trình ngắn lẽ ra chỉ cần dùng tới các loại ô tô, nhưng lúc ấy phải dùng đến cả đường sắt. Thêm vào đó, những khó khăn nặng nề của tình hình vận chuyển làm cho đơn giá hàng hóa càng trở nên nặng nề thêm. Đó là nguyên nhân quan trọng cản trở sự phát triển kinh tế. Vấn đề bây giờ là thiếu đường bộ. Việc xây dựng một con đường cao tốc để rút ngắn thời gian cũng như khoảng cách giữa thành thị và nông thôn, giữa thị trường, công xưởng và người sản xuất nguyên vật liệu là một nhu cầu cấp bách.

Năm 1964, khi thăm Tây Đức, tổng thống Park Chung Hee rất khâm phục hệ thống đường cao tốc của đất nước này. Từ đó trở đi, xây dựng đường cao tốc tại Hàn Quốc là giấc mơ của ông. Vào tháng 6 năm 1966, đội điều tra giao thông của Ngân hàng thế giới (IBRA), nơi được Chính phủ giao điều tra tình hình giao thông, đã kiến nghị Hàn Quốc cần gấp rút xây dựng một con đường cao tốc hiện đại.

Đến tháng Tư năm 1967, khi tuyên bố trước công chúng trong đợt vận động bầu cử, Tổng thống Park Chung Hee quyết định cho xây dựng đường cao tốc Seoul - Busan và xem đây là một trong những kế hoạch khai thác đất đai trong kế hoạch năm năm lần

thứ hai. Kế hoạch xây dựng gặp phải khó khăn về chi phí xây dựng và khả năng làm phát nên bị các tầng lớp phản đối kịch liệt. Tuy nhiên, điều khiến cho Tổng thống Park Chung Hee lo nghĩ nhiều nhất không phải là kiếm nguồn tài chính ở đâu mà chính là không thể biết chính xác cần bao nhiêu kinh phí.

Một hôm, tôi được gọi vào dinh Tổng thống. Đây là lần đầu tiên tôi và ông ta nói chuyện riêng với nhau. Trước đây, tôi có gặp Tổng thống Park Chung Hee hai lần ngắn ngủi, một lần ở lễ hoàn công cầu bắc ngang sông Hàn và một lần tại Ulsan. Tổng thống Park còn nhớ Hyundai đã từng xây dựng đường cao tốc ở Thái Lan. “Ông giám đốc Chung, ông thử tính xem mức kinh phí tối thiểu để xây dựng đường cao tốc Seoul - Busan là khoảng bao nhiêu,” ông ấy nói.

Từ ngày hôm đó, tôi cùng với những người đảm nhận các vai trò chủ đạo trong lĩnh vực xây dựng cơ bản tay cầm tấm bản đồ tỷ lệ 1/50.000 suốt một tháng trời đi quan sát hết những cánh đồng, núi và sông giữa Seoul và Busan để tính toán.

Khi đó, ngoài tôi ra, Tổng thống cũng chỉ thị cho Bộ Xây dựng, Bộ Tài chính, Viện Kinh tế kế hoạch, thành phố Seoul, đơn vị công binh lục quân trình phương án xây dựng đường cao tốc. Đến hạ tuần tháng 11, tất cả các cơ quan đệ trình đầy đủ kế hoạch xây dựng. Bộ giao thông ước tính chi phí xây dựng hết 65 tỷ won, thành phố Seoul tính 18 tỷ won, đơn vị công binh và công ty xây dựng Hyundai thì dự kiến khoảng 38 tỷ won.

Bằng kinh nghiệm xây dựng đường cao tốc Thái Lan, chúng tôi có đủ tự tin tính được các yếu tố cần thiết, điều tra từng đường vẽ chi tiết trên bản đồ tỷ lệ 1/50.000. Cho nên, tuy sự dự đoán so với thực tế có thể có chút chênh lệch nhưng gần như chính xác. Đồng thời, căn cứ vào công trình tại Thái Lan nên chúng tôi cũng có cả kế hoạch thi công cơ bản.

Trong khi các cơ quan dự tính số tiền chi phí khác nhau như vậy, tổng thống Park quyết định tăng thêm 10 phần trăm kinh phí từ 40 tỷ won lên thành tổng kinh phí 43 tỷ won cho chúng tôi vì đã có kinh nghiệm xây dựng đường cao tốc. Con số này về sau được bổ sung thêm 10 tỷ won vì đường từ Deajon đến Teagu sau này tăng từ hai làn xe thành 4 làn, tiền đền bù đất và vật giá tăng lên...

Cũng như bất cứ khi nào cần làm một việc gì lớn lao, bao giờ cũng xuất hiện những người phản đối và những người thận trọng. Các bộ trưởng kinh tế và Đảng Cộng hòa là những người thận trọng, còn công chúng và giới học giả thì phản đối. Báo cáo của Ngân hàng thế giới về lượng giao thông thấp tại Hàn Quốc cũng đóng góp vào việc hình thành sự phản đối. Và đương nhiên, việc vay tiền của Ngân hàng Thế giới để xây dựng gần như không thể. Tuy thế, Tổng thống Park Chung Hee không nhụt chí, ông vẫn quyết tâm xây dựng đường cao tốc. Tôi cũng vậy. Tổng thống tin vào kinh nghiệm và kỹ thuật đã từng xây dựng đường cao tốc tại Thái Lan của tôi. Niềm tin đó cùng với sự che chở của ông đã tiếp thêm sức mạnh cho tôi rất nhiều.

Ngày 1 tháng 2 năm 1968, sau hàng loạt khó khăn, tiếng nổ khai phá gần trạm thu phí thứ nhất vang lên. Tổng thống Park Chung Hee cũng như tôi, không giấu được sự cảm động và phấn khởi trong lòng. Việc xây dựng một con đường cao tốc dài 428 km với kinh phí 43 tỷ won có thể xem là một sự mạo hiểm với một quốc gia, còn với công ty xây dựng thì đó có thể trở thành mối nguy hiểm lớn, dễ dàng trở thành trò cười cho thiên hạ một khi sơ suất.

Là một doanh nghiệp, ngoài việc không vi phạm pháp luật và đảm bảo chất lượng công trình, mục tiêu mà chúng tôi theo đuổi là lợi nhuận, tạo ra công ăn việc làm, thu nhập cho xã hội và đất nước. Điều duy nhất chúng tôi có thể làm là rút ngắn thời gian thi công, nó vừa giúp giảm tiền lương vừa giảm số tiền lãi phải trả vay ở trong và ngoài nước. Việc này quan trọng như việc khi lừa lợn trong chuồng ra, không thể nắm đằng tai kéo mà phải nắm đằng đuôi.

Đó chính là phương châm kinh doanh của tôi. “Rút ngắn thời gian thi công”, “Độc thúc tại nơi làm việc”, “Điều đó sẽ giảm kinh phí thi công xuống tối thiểu” là chiến lược mà tôi thực hiện. Nhưng nếu muốn làm được như vậy thì trước tiên phải cơ giới hóa công trình.

Khi đó, việc tôi tập trung mua máy móc với tổng giá trị lên tới 8 triệu USD là điều quá sức tưởng tượng. Lúc ấy, tổng cộng thiết bị nặng của Hàn Quốc có khoảng 1.400 chiếc thì tôi đã mua và tập trung tới 1.900 chiếc để phục vụ cho công trình xây dựng đường cao tốc.

Việc tập trung nhân lực cấp tốc và quá nhiều trang thiết bị mới đã là yếu tố gây áp lực cho tình hình thu chi của công ty tôi, nhưng sau năm 1970 thì nó trở thành giai đoạn xúc tiến hợp lý hóa kinh doanh của Hyundai.

Từ khi khởi công xây dựng đường cao tốc này, hầu như không đêm nào tôi ngủ được. Con buồn ngủ không đến mà muốn ngủ cũng không được. Tôi đưa cả giường ra tận nơi làm việc nhằm đốc thúc công việc. Vì nếu rút ngắn thời gian thi công mà công trình kém chất lượng là không thể được. Thời gian qua đi, tất cả nội dung các công trình mà Hyundai thi công sẽ chứng minh cho những uy tín mà chúng tôi giành được trong thời gian qua.

Vào giờ ngủ, tôi trèo lên chiếc xe Jeep sản xuất năm 1944 chớp mắt một tý trong khi làm việc. Thói quen ngủ trên xe cho đến tận khi xây dựng xưởng đóng tàu Ulsan sau này đã làm cho tôi suýt chết. Có lúc tôi vừa ngủ vừa chạy xe vòng quanh gần những nơi làm việc. Công nhân và nhân viên của tôi thấy thế họ sẽ không dám lười biếng.

Từ 5 giờ sáng ngày nào cũng vậy, tôi đi cùng nhân viên phụ trách công trường từ Malchuckori, vừa xem xét vừa đốc thúc công nhân cho đến tận nơi làm việc. Nào là đã thực hiện chỉ thị hay chưa, nước có thoát không? Có hiện tượng co rút, giãn nở vật liệu hay không? Tôi kiểm tra từng việc một và khiển trách một cách nghiêm khắc việc sắp xếp chính đôn hiện trường. Những việc cần xin chữ ký và quyết định của tôi thì tôi cũng không lên văn phòng chính của công ty mà làm luôn tại đây.

Trong thời gian ấy, công trình đường hầm Tangche ở Okchon khiến cho tôi cảm thấy khó xử nhất. Công nhân nơi đây thường có khi một tháng mới được về nhà một lần, họ làm việc hăng say quên cả thời gian. Thấy trời nóng thì biết mùa hè đến, còn trời lạnh nghĩa là mùa đông đến.

Okchon vốn là một khu vực nguy hiểm. Giữa xã Leewon huyện Okchon và xã Yongsan huyện Yongdong là những dãy núi dài tới 4 km chắn ngang mà chúng tôi phải đào hầm xuyên qua. Địa tầng ở đây không phải là đá cứng mà là đất tầng do cát và đá vụn cấu thành. Khi đào được chừng hai mươi mét về phía thung lũng Tangche thì bỗng tường đất đổ sập xuống. Chẳng có cách nào để thoát và tai nạn sập hầm đó đã gây ra ba cái chết cho công nhân và làm một người bị thương. Từ đó về sau, các tai

nạn sập hầm cứ tiếp tục xảy ra, vì nước ngầm quá mạnh cho nên hất người văng ra gần cả chục mét.

Vì thế, tiến độ công trình mỗi ngày chỉ được 2 - 3 mét, có ngày chỉ được 30 cm. Bên cạnh đó, công nhân hầm mỏ nhận thức được sự nguy hiểm vì tai nạn sập hầm cứ xảy ra liên tục nên bắt đầu lần lượt ra đi. Rồi có kẻ phao tin rằng người chịu trách nhiệm bên đội chặt cây bị nạn là do thần linh hại khiến số công nhân bỏ đi ngày càng đông.

Chúng tôi tăng lương lên gấp đôi mà vẫn tìm không đủ nhân lực. Công trình khởi công được hai tháng thì đình trệ, trong khi thời gian hoàn công còn không đầy 6 tháng. Máy móc mới đưa vào sử dụng liên tục bị hư hỏng, vì vậy phát sinh thêm tình trạng thiếu máy móc. Chúng tôi huy động thêm hơn cả 600 thiết bị công nghiệp nặng và không biết bao nhiêu chiếc xe tải mà cũng chẳng thấy tiến triển. Công trình thông hầm gặp khó khăn, việc làm đường vào ra ở các thung lũng nguy hiểm nên chẳng dễ dàng gì. Còn phải bắc cầu qua sông Kum nhưng cứ mưa đến là nước sông cuốn sạch mấy trụ cầu vừa làm. Thời hạn công trình chỉ còn lại hai tháng, vậy mà tai nạn xảy ra tại đường hầm này lên tới 13 vụ, công trình phía trên phải đào 590 mét và phía dưới là 530 mét, mà bây giờ còn lại 350 mét của công trình phía trên.

Chúng tôi lâm vào tình thế khẩn cấp. Bộ trưởng Bộ Lao động Lee Han Rim mỗi tuần đến một lần, Cục trưởng Cục đường bộ thì bốn ngày đến một lần, còn tôi thì ngày nào cũng có mặt ở đây. Đúng là một cuộc chiến không tiếng súng. Việc khai thông toàn con đường cao tốc này tất cả đều phụ thuộc ở con hầm Tangche.

Tổng thống Park Chung Hee đốc thúc và rất bực mình. Tôi đành quyết định bỏ suy nghĩ lợi nhuận và chọn con đường giữ lấy danh dự cho Hyundai. Trước tiên tôi chỉ thị cho nhà máy xi măng Danyang, khi đó chưa thể sản xuất xi măng cứng, tập trung nghiên cứu sản xuất ngay loại xi măng đông cứng nhanh gấp 20 lần xi măng bình thường.

Từ nhà máy xi măng Danyang đến đường hầm Tangche gần 200 km, việc vận chuyển xi măng tốn một khoản kinh phí không nhỏ và tôi cũng xác định là lỗ vốn. Tổ làm việc từ hai tầng thành sáu tổ và hơn 500 công nhân đào hầm túc trực ngày đêm như kiến. Đúng như câu “Nước chảy đá mòn”.

Kết quả là, công trình cần ba tháng mới hoàn thành đã hoàn công 25 ngày sau vào lúc 11 giờ đêm ngày 27 tháng 6 năm 1970. Lúc ấy, phía Nam đường hầm nổ tung tiếng hò reo chiến thắng. Và như vậy, công trình khó khăn cuối cùng của đường cao tốc Seoul - Busan là đường hầm Tangche đã được khai thông từ phía trên. Công trình phía dưới thì đã hoàn công trước đó một tháng.

290 ngày sau ngày khởi công 11/9/1969, toàn bộ con đường cao tốc nối Seoul và Busan dài 428 km đã hoàn toàn khai thông. Trên tấm bia kỷ niệm đường cao tốc trên ngọn núi Shupung, có một dòng chữ như sau: “Bằng tài nguyên, kỹ thuật và sức người của Hàn Quốc, chúng ta đã xây dựng thành công con đường cao tốc với thời gian ngắn nhất trong lịch sử xây dựng đường cao tốc của thế giới”.

Đúng như vậy. Chúng tôi đã làm được. Hyundai đã đảm nhiệm 105 km từ Seoul tới Busan và 28 km từ Deajon tới Okchon, bằng 2/5 công trình. Nếu nói một cách chính xác thì chỉ có vài công ty trong 17 công ty tham dự công trình, trong đó có Hyundai là không bị lỗ, có nhiều công ty lỗ nặng đến mức phải đứng trước nguy cơ phá sản.

KHỞI CÔNG XƯỞNG ĐÓNG TÀU ULSAN VÌ NGÀY MAI

Cái gọi là đóng tàu nào có khác việc xây dựng là máy. 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?”. Đó là cách suy nghĩ của tôi.

Những khó khăn vất vả ở những công trình xây dựng tại nước ngoài trong điều kiện khác biệt về thời tiết, phong tục và pháp luật mà chúng tôi vấp phải trong thực tế



Năm 1970. Lễ khánh thành đường cao tốc Seoul-Busan, “Động mạch của sự phát triển kinh tế Hàn Quốc”.



Năm 1970, cùng tổng thống Park Chung Hee và đệ nhất phu nhân tại lễ khánh thành đường cao tốc Seoul-Busan.

không phải là những nỗi lo bình thường. Nhưng nếu chỉ loanh quanh trong nước thì chẳng có việc gì lớn mà làm.

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 thì một trong những việc lớn chính là đóng tàu.

Khi một doanh nghiệp bắt tay vào một công việc mới mẻ thì cái mà họ phải tính tới đầu tiên là phải đảm bảo nguồn nguyên liệu, kế đó là đơn giản hóa các công đoạn và thứ ba là việc khai thác để đầu ra dễ dàng. Ngành đóng tàu mà tôi nghĩ là việc lớn ấy thời đó thật không may vì thiếu quá nhiều điều kiện cần thiết.

Dù vậy, thứ nhất, đóng tàu tuy là ngành có nhiều rủi ro nhưng có thể mang lại việc làm cho nhiều người. Nó là ngành công nghiệp máy móc tổng hợp cho nên có thể phát triển các ngành công nghiệp liên quan, và trên phương diện kinh tế quốc dân thì đó là điều cần thiết.

Thứ hai, đất nước đang cần ngoại hối. So với việc công ty xây dựng Hyundai đã bước ra thị trường xây dựng thế giới mang ngoại hối về cho đất nước thì công nghiệp đóng tàu có qui mô rủi ro nhỏ hơn. Vậy chúng ta hãy đóng tàu, ngồi trong nước mà ký nhiều hợp đồng tính bằng đôla. Ngay thời kỳ đó, Chính phủ Hàn Quốc đang tập trung phát triển việc xây dựng các nhà máy gọi là “4 lớn”, gồm đóng tàu, luyện thép, đúc thép... Khi ấy, Phó Thủ tướng Kim Hak Riol đang rất lo lắng vì không thuyết phục được việc xây dựng các nhà máy đóng tàu, đây là ngành công nghiệp tiêu thụ lượng sản phẩm sắt thép rất lớn của các nhà máy luyện sắt thép đã hoạt động trước đó.

Sau khi tuyên bố phát triển ngành hóa học công nghiệp nặng, chính phủ đã tiến hành tuyển chọn các nhà máy. Lúc ấy cũng có dư luận cho rằng không có căn cứ để chọn Hyundai, nhưng rõ ràng là trên chiến trường kinh doanh thì tôi đã nghĩ về ngành đóng tàu từ trước đây rất lâu. Điều đặc biệt của tôi là cho dù căn cứ chỉ bé như hạt com thì với điểm xuất phát đó, tôi sẽ làm cho nó lớn hơn. “Hyundai là công ty xây dựng tổng hợp, vừa có chuyên gia kỹ thuật và máy móc, lại có kỹ thuật xây dựng thì thử đóng tàu xem sao. Ra nước ngoài xây dựng cũng chẳng thể so với đóng tàu được, chúng ta nhận đặt hàng làm những con tàu giá hàng chục triệu, hàng trăm triệu đôla tại những

xưởng đóng tàu của chúng ta bằng kỹ thuật của chúng ta an toàn hơn nhiều so với việc phải ra nước ngoài nhận thầu xây dựng”.

Quyết tâm của tôi càng mạnh mẽ hơn bao giờ hết. Tuy nhiên, có một trăm người thì nhất loạt một trăm 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 thì lại thấy dễ vô cùng. Cái gọi là đóng tàu thì 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.

Vào những năm cuối thập niên 60, Hàn Quốc lâm vào tình trạng thiếu ngoại tệ nghiêm trọng, phải vay tiền từ nước ngoài. Trước tiên, tôi vay tiền và yêu cầu chi viện kỹ thuật từ phía Nhật Bản. Mục tiêu tôi nhắm đến là công ty Mishubishi. Việc này ngay từ đầu đã vướng phải bốn nguyên tắc cơ bản của Chu Ân Lai, thủ tướng Trung Quốc, trong việc bình thường hóa quan hệ hai nước Trung Quốc-Nhật Bản. Việc hợp tác với Misubishi vậy là phá sản.

Trong bốn nguyên tắc của Chu Ân Lai thì có nguyên tắc cấm những doanh nghiệp đang đầu tư vào Hàn Quốc không được đặt chân lên đất Trung Hoa đại lục, mà Misubishi đang đặt mục tiêu là bước vào mảnh đất đại lục này nên kế hoạch trên phải hủy bỏ, mặc dù ngày đàm phán tại Tokyo đã định. Bây giờ nghĩ lại, nếu không có bốn nguyên tắc của Chu Ân Lai thì ngành đóng tàu Hàn Quốc sẽ hợp tác với Nhật Bản và như thế bỏ mất cơ hội phát triển tính tự lập của riêng chúng tôi.

Tháng 10 năm 1969, chúng tôi hợp tác với công ty đóng tàu của Na Uy và Ixraen. Họ công nhận về tính khả thi của việc hợp tác nhưng lại yêu cầu điều kiện hợp tác 50 - 50. Theo đó, Na Uy sẽ cung cấp kỹ thuật, còn công ty Menado của Ixraen sẽ chịu

trách nhiệm bán 30 chiếc tàu chở dầu loại 30 triệu USD, tuy bảo đảm chắc chắn rằng mỗi chiếc sẽ lãi ròng 1 triệu USD nhưng họ ra điều kiện giành quyền mua nguyên vật liệu. Chính phủ khuyến chúng tôi nên chấp nhận đề nghị của họ. Nhưng tôi từ chối. Xây dựng nhà máy đóng tàu mà giao quyền mua nguyên phụ liệu đóng tàu cho công ty nước ngoài thì quả là mất trí. Thậm chí đã có lúc tôi nghĩ phải từ bỏ hình thức liên doanh

đầu tư này. Cuối cùng, tôi quyết định thay đổi một chút. Bằng quyết tâm có thể vận hành nhà máy một cách độc lập, xây dựng độc lập bằng vốn vay lãi suất thấp dài hạn của nước ngoài, tôi quyết định tìm vốn và kỹ thuật từ Châu Âu.

BỨC ẢNH CŨ VÀ “PHƯƠNG PHÁP CHÀO HÀNG LẠ ĐỜI NHẤT”

Biết rằng trên thế giới có nhiều nhà máy đóng tàu nổi tiếng, nhưng tôi vẫn cầm trên tay tấm 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.

Tháng Ba năm 1970, tôi thành lập bộ phận đóng tàu và bắt đầu công việc tiếp theo là tìm chỗ xây dựng. Tôi mua khoảng 800.000 mét vuông đất thuộc xã Yompo, cảng Ulsan, bắt đầu đóng cọc thử nghiệm. Đất chỗ này vừa đẹp, lại không có gió, không cần làm tường chắn sóng nên tôi rất muốn xây dựng nhà máy tại đây. Tuy nhiên cọc đóng vào thì lại đẩy ra, nếu lại đóng vào thì máy đóng cọc quá nóng nên búa bị hư hoặc lệch so với dự kiến ban đầu.

Mùa thu năm đó, tôi lại chọn mảnh đất khác, là nơi nối liền các cảng Chonha, Mipo và Ilsan. Thời ấy tôi cũng đã từng đến xưởng đóng tàu Nakasaki của Misubishi, nơi đang đóng tàu loại 1 triệu tấn, cũng đã đến thăm công ty xây dựng Kachima. Tất cả mọi thứ đều diễn ra theo suy nghĩ của tôi. Cái gọi là thân tàu thì giống hệt như cái

thùng chứa dầu của nhà máy dầu, chỉ cần hàn những mối hàn vào những tấm sắt uốn cong theo bản thiết kế, thiết kế máy móc bên trong như thang máy, trang trí sườn âm thì mua riêng bên ngoài rồi đặt vào, còn khoang tàu chẳng qua là một cái bể bơi rộng trên thân tàu mà thôi. Có cái khác là tàu thì phải chuyển động được.

Thời ấy, do lạm phát kéo dài, việc xây dựng nhà máy đóng tàu quả thật không phải là việc làm đúng theo nguyên tắc thu chi kế toán. Lại còn có thêm thông tin rằng ngành đóng tàu sẽ xuống dốc vào 2-3 năm nữa. Tiền lãi vay mượn ngày một tăng, thời gian công trình thì lại dài. Trong hoàn cảnh khắc nghiệt ấy, việc không được để cho các doanh nghiệp làm ăn thất bại là một mệnh lệnh.

Chỉ có một cách. Trước tiên là phải làm nhanh rồi sửa sau. Một mặt, chúng tôi xây dựng nhà máy đóng tàu, mặt khác chúng tôi tự làm con đường dẫn vào nhà máy. Lúc đó, các tranh chấp trên lĩnh vực vốn gián tiếp thường bắt đầu từ con đường. Con đường này trước đó đã bị đình trệ chỉ vì dự toán ngân sách sai. Sau khi chúng tôi hoàn tất thì nhận được cảnh cáo làm việc mà không xin phép và vi phạm pháp luật của Chính phủ. Đang lúc khó khăn ấy, chúng tôi còn bị công nhân viên trong công ty kiện tụng rối tung. Ủy ban Kế hoạch đô thị, vốn đã hoài nghi về tính khả thi của công trình, bắt đầu gọi điện đến văn phòng chính của công ty Hyundai.

“Đóng tàu không phải là một giấc mơ viễn vông. Chúng ta đã có một đội ngũ nhân công xây dựng hùng hậu và thiết bị đầy đủ xây dựng con đường cao tốc Seoul - Busan. Ở Danyang, chúng tôi cũng xây được nhà máy xi măng Hyundai. Còn bây giờ thì địa điểm xem như hoàn thiện. Vốn vay chúng tôi sẽ lập tức giải quyết sau khi bán tàu.”

Mấy tháng trời vật lộn với Ủy ban Kế hoạch đô thị, sự phê bình của báo chí cũng trở nên bớt gay gắt. Tuy nhiên, tôi có niềm tin, và niềm tin của tôi thì không thể dừng lại được. Tháng 9 năm 1971, tôi ký hợp đồng hợp tác kỹ thuật với công ty Epuldoor của Anh và nhà máy đóng tàu Scotlisgo, và để chiến thắng với vấn đề khó khăn triền miên là vốn, tôi đến Luân Đôn 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 cho tôi nghẹn thở. Đột nhiên khi đó tôi nghĩ tới tờ giấy 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 mà mặt trời không bao giờ lặn, đi khắp năm châu bốn bể bằng tàu hơi nước ấy nhìn chăm chăm vào chiếc thuyền hình con rùa in trên tờ giấy bạc.

“Vào những năm 1500 chúng tôi đã từng có ý tưởng và làm nên chiếc thuyền bọc sắt như thế này. Tôi biết lịch sử của ngành đóng tàu của Anh quốc 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 buộc miệng cười tròn miệng vì câu nói của tôi. Nhờ sự giúp đỡ của ông, việc bàn bạc với ngân hàng Barclays để vay vốn lại 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.

Quả thật, giới ngân hàng ở Luân Đôn nước Anh - nơi được gọi là trung tâm tiền tệ thế giới - thật bảo thủ và cố chấp với chủ nghĩa nguyên tắc. Khi nhận một đơn xin vay tiền mới, họ trải qua quá trình kiểm tra hết sức chặt chẽ, phân tích thông tin đầy đủ, thăm định thực tế, rồi thông qua ban giám đốc.

Một ngày trước khi họ thăm định, chúng tôi chẳng làm gì ngoài việc ngồi ở khách sạn cho thời gian trôi qua trong hồi hộp. Để có một ngày nghỉ ngơi thật sự, tôi quyết định đi thăm ngôi nhà đã sinh ra Shakespears, trường đại học Oxford và ngắm mặt trời lặn trên cung điện Windsor.

Ngày thứ hai, chúng tôi được mời đến một nhà hàng sang trọng giành cho Ban giám

độc 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 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 mà 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. Thực 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 cần nhìn qua và không cần noi 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 đây”.

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 của anh cùng với sự hài hước của anh sang cơ quan bảo lãnh xuất khẩu. Hy vọng may mắn sẽ đến với ông, ông Chung”.

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

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 tiền.

Việc thông qua cửa bảo lãnh trách nhiệm bồi thường này chính là lỗ kim thứ hai. Nhờ sự giúp đỡ của trưởng phòng Benet nên tôi đã gặp được Chủ tịch của 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 anh 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 anh. Tôi cũng không nghi ngờ gì về trình độ tiếp thu công nghệ cũng như năng lực sáng tạo Hàn Quốc. Tuy nhiên tôi có một điều băn khoăn rằng, 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 anh. Trong trường hợp như vậy thì anh xử lý thế nào? Nếu vậy thì sẽ chẳng có ai đặt hàng anh. Không có người mua tàu thì anh lấy đâu ra tiền mà trả cho ngân hàng? Vì vậy tôi mong anh hãy mang chứng cứ bảo đảm rằng sẽ có người mua tàu của anh đến đây. Khi đó tôi mới có thể cấp giấy cho anh được.”

Ông ta nói quá đúng. Tôi chẳng biết nói gì nếu không nói là bị ông ta thuyết phục trở lại. Thật là rơi vào cảnh phải bỏ ngành đóng tàu này mất. “Chẳng có một chỗ lý lẽ cấm dùi”, trường hợp của tôi đúng như câu tục ngữ ấy. Lời nói của ông ấy chính xác đến mức chẳng thể bẻ được chỗ nào, tôi không tìm được cơ sở nào để giải thích cho sự cố chấp của mình.

Tôi trở về văn phòng của công ty ở Luân Đôn với một tâm trạng rối bời. Giây phút này tôi mới cảm nhận trọn vẹn câu nói: “Băng tuyết thiết cơ phu, phong phiêu vô thương kỳ” (Lạnh như băng tuyết cắt da thịt, gió thổi chẳng biết lúc nào dừng). Tình cảnh và tâm trạng của tôi đúng như vậy. Đã đến lúc phải tìm người mua thuyền, 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 tấm 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 tấm 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.

Tên ông ta là Libanos, là người con trai tài giỏi của vua tàu biển Onasis - người điều hành cả một công ty vận tải biển cực lớn của Hy Lạp với bề dày gần 100 năm. Cha ông vừa mới qua đời. Ông ta tốt nghiệp ở Anh Quốc, và với sức lực ở 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, 5 năm sau ông giao tàu cho tôi”. Anh ta đưa trước 1,4 tỷ won tiền đặt cọc.



Thập niên 1970. Lễ ký thỏa thuận nhận đơn đặt hàng đóng tàu.

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 ảnh hưởng lòng tin của tổ chức tín dụng thế giới, tới sự bảo lãnh chi trả và đương nhiên là việc bàn bạc với các chủ mua tàu tiềm năng sau này, cũng như tương lai của nhà máy đóng tàu đó. Bây giờ thì 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 pháp để giải quyết. Bao giờ cũng vậy.

LIÊU CỤC SẮT KIA CÓ NỔI ĐƯỢC HAY KHÔNG?

Cho dù có vất vả đến mấy, có vượt qua bao nhiêu khó khăn để làm ra con tàu nhưng nếu nó không nổi được trên mặt nước thì không phải là tàu nữa, và nếu không phải là tàu thì những giọt mồ hôi mà chúng tôi đã đổ xuống cũng chẳng có một chút giá trị gì.

Ngày 23 tháng 3 năm 1972, lễ khởi công nhà máy đóng tàu Hyundai với số vốn khổng lồ là 80 triệu USD được tiến hành, có tổng thống Park Chung Hee tham dự. Dự định sẽ hoàn công vào tháng Sáu năm sau.

Chân tường, xây dựng kho trữ thép, xưởng làm thân tàu, trại huấn luyện nhân công... đều tiến hành cùng một lúc. Chính vì vậy mà số lao động lên tới trên 2.200 người. Để tập trung tất cả sức lực của Hyundai vào việc xây dựng nhà máy đóng tàu, tôi ra lệnh hạn chế nhận thầu ở gần như tất cả các công trình trong nước, còn các công trình của quân đội Mỹ thì đã hoàn thành từ cuối năm trước.

“Thưa các anh em, mong các anh em hãy nghĩ rằng mình chính là giám đốc công ty và hãy làm việc.” Đây là lời mà tôi căn dặn tất cả những người phụ trách thi công sau lễ khởi công. Tuy không có súng và bom đạn, nhưng đây thực chất là một chiến trường. Mỗi ngày làm việc 24 tiếng đồng hồ, nhiều người ngủ vắn để nguyên dây giày. Vào sáng sớm thậm chí họ còn phải dùng nước mưa đọng lại thành từng vũng trên các tấm vải bạc để rửa mặt.



Thập niên 1970. Cùng tổng thống Park Chung Hee thị sát nhà máy đóng tàu Hyundai.



Thập niên 1970. Cùng với Kim Sung Kon, Chủ tịch tập đoàn Sangyong kiêm ủy viên của ủy ban tài chính quốc hội, tham quan công trình xây dựng nhà máy đóng tàu Hyundai.



Còn tôi, thức dậy từ sớm tinh mơ, chuẩn bị và ngay sau khi hết giờ giới nghiêm thì lập tức ra khỏi nhà xuống Ulsan. Đi ngang khu vực Namdeamun, tôi thấy rất nhiều người

dân lao động đang tất bật cho một ngày làm việc cực nhọc. Hình ảnh một cặp vợ chồng đang chất những thứ họ bán lên xe kéo, chồng thì kéo trước, vợ đẩy sau xuất hiện trên ngõ chợ. Qua lớp cửa kính xe trong sương mờ, tôi thấy mền phục và có lỗi với họ. Mỗi lần nhìn thấy cảnh ấy, lòng tôi như nghẹn lại. Chẳng biết dùng từ gì để giải thích cảm giác tôn kính và gần gũi với những con người mà tôi chẳng biết mặt, biết tên ấy. Và niềm tin chắc chắn rằng một ngày nào đó một cuộc sống giàu sang hạnh phúc sẽ đến với họ như tiếp thêm sức mạnh cho tôi.

Thực ra ngày ấy tất cả công nhân của tôi đã nỗ lực hết sức trong bầu không khí đồng lòng và trách nhiệm. Tinh thần ấy tuy không đo lường được, không nhìn tận mắt được nhưng chính nó quyết định sự thành bại của công việc. Tôi cứ từ Seoul xuống Ulsan, rồi từ Ulsan lên lại Seoul, chẳng có đêm mà cũng chẳng có ngày nào ngơi nghỉ.

Vào một ngày tháng 11 năm 1973, tôi tỉnh dậy, lúc đó khoảng ba giờ sáng. Tôi bước ra ngoài cửa thì thấy mưa và gió thổi dữ dội. Thế rồi tôi lái xe một mình đi về phía công xưởng. Dù đã bật đèn pha nhưng vì mưa gió quá mạnh nên tầm nhìn của tôi hoàn toàn bị che khuất. Nghĩ rằng mình quen thuộc đường này nên tôi cứ vậy lái xe đi. Đột nhiên một tảng đá thật to mà mới ngày hôm qua còn chưa có xuất hiện thành linh ngay trước mũi xe, tôi đạp phanh gấp và quay nhanh vô lăng, xe nghiêng rồi đổ sầm xuống, cả tôi và chiếc xe rơi ngay xuống biển.

Bãi biển ở đó sâu 12 mét. Chiếc xe chìm xuống như là lặn xuống nước. Ở trong xe, tôi nghĩ mình chẳng có việc gì phải hốt hoảng. Tôi khá quen với biển, cũng hiểu về xe, chính vì vậy nếu cửa không mở ra được thì tôi sẽ đập kính xe phía trước để thoát ra, không việc gì phải cuống lên. Nước bắt đầu tràn vào bên trong xe. Tôi chờ cho xe hoàn toàn chìm xuống rồi đẩy cửa xe ra nhưng không nhúc nhích được vì bị áp lực của nước chặn lại. Tựa lưng vào một bên cửa, tôi dùng hết sức đẩy mạnh, nước ủa vào, cánh cửa xe bật mở, nước ập vào mũi. Tôi vùng ra, chống chọi với nước để thoát khỏi xe. Áo quần tôi mặc lúc ấy không cản trở gì cho việc bơi, tuy nhiên phải mất một lúc lâu tôi mới bơi đến mặt nước. Nổi lên mặt nước tôi mới biết là còn cách bờ khoảng 800 mét.

Trời tối đen như mực, mưa gió và sóng rất mạnh, ở đây kiếm đâu ra người có thể cứu

được tôi bây giờ. Tôi cứ hướng vào bờ mà bơi. Nước mặn tràn miệng và mũi, tôi uống hết và gắng hết sức bơi vào bờ. Tôi nắm được vào một cái dây sắt vốn dùng để cột bê tông. Chống lại các cơn sóng để khỏi tuột khỏi sợi dây cũng chẳng phải là điều dễ dàng. Tôi rất muốn cởi đôi giày ra và vứt đi cho rồi nhưng vì không muốn người khác thấy điệu bộ như chuột sống của mình nên đành để vậy. Tôi hướng vào cái trạm trong bờ và hét lớn. May thay, một nhân viên bảo vệ ở trạm cách đó chừng 200 mét nghe thấy lập tức trả lời và chạy tới.

Sau này anh nhân viên bảo vệ kể lại cho tôi biết đêm hôm ấy rõ ràng anh ta thấy ánh sáng của đèn pha chiếu nhưng đến gần tảng đá thì tự nhiên chiếc xe biến mất. Anh ta cũng tìm kiếm xung quanh, đang lúc nhìn xuống nước thì thấy tôi và hỏi một cách bực bội: “Ai đó?”

“Cái thằng này, biết là ai để làm gì chứ. Mau lấy dây thùng đến đây.” Mặc dù bị rơi trong nước nhưng tôi vẫn quát tháo lớn. Khi đó chắc anh ta đã biết tôi là ai, nhưng lại hỏi một câu ngớ ngẩn. “Dây thùng ở đâu ạ?”

Đời nào có chuyện nhân viên bảo vệ quản lý công trường lại đi hỏi giám đốc dây thùng để ở đâu. Tôi giận sôi lên nhưng nghĩ đến hoàn cảnh lúc này nên dịu giọng chỉ cho anh ta chỗ có thể kiếm được dây thùng. Về sau tôi mới biết, đến chỗ để dây thùng chỉ mất có 5 phút, vậy mà phải mất cả tiếng đồng hồ sau anh ta mới lấy được.

Tôi cột dây thùng vào lưng rồi leo lên bờ. Một nhừ, tôi chỉ muốn ngồi bệt xuống nhưng không thể để cho nhân viên của mình thấy hình ảnh ấy, tôi thản nhiên bước lên xe tuần tra đang đi tới. Chẳng trách ai được, cũng không thể giận số nhân viên đang ủa tới, tôi đành nói đùa cho qua chuyện, “Dưới nước thật là mát.” Hôm ấy nếu mà tôi chết hẳn người ta sẽ kháo nhau rằng tôi bốc hơi vì đồng nợ không lồ. Dẫu sao, cảng Mipo cũng đang thay đổi từng ngày. Chỉ sau một ngày, trạm gác bên cổng chính đã biến thành tòa nhà vững chắc, con đường sỏi giờ đã được tráng nhựa.

Công trình tiến triển khá trôi chảy. Mặc dù về mặt thiết kế phải chịu sự giám sát của chuyên gia nước ngoài, nhưng chúng tôi chỉ quan niệm đơn giản rằng thuyền là một cái thùng sắt lớn, thế nên chúng tôi không hoàn toàn theo ý của họ mà ngay từ đầu đã có chủ ý của mình. Bất kể thuyền lớn hay bé chúng tôi đều có thể hoàn thành trong

thời gian ngắn nhất.

Đến thời điểm lúc đó, con tàu lớn nhất mà chuyên viên kỹ thuật của chúng tôi nhìn thấy là tàu 17.000 tấn của nhà máy đóng tàu Chosun, còn loại tàu 260.000 tấn thậm chí chúng tôi còn chưa tưởng tượng tới. Về mặt kỹ thuật, chúng tôi chịu sự kiểm tra gắt gao trên mức cần thiết của Hiệp hội đăng ký tàu biển Lloyds. Họ nói để giữ thăng bằng cho tàu cần nhập khẩu cả sỏi và muối. Tuy nhiên, chúng tôi trả lời rằng tỷ lệ mài mòn của sỏi nhập khẩu so với giá thành quá cao nên không thể làm theo họ. Không có gì hay hơn việc thay thế bằng sỏi đá của chúng ta. Dù chỉ là thay thế một hòn đá vụn, thế mà họ cũng kiểm tra từng việc một, cụ thể và nghiêm khắc đến mức khó chịu. Không biết có phải nhờ điều đó hay không mà Libanos khi tiếp nhận tàu đã khen ngợi và khích lệ chúng tôi rằng tàu của nhà máy đóng tàu Ulsan là loại tàu tốt nhất.

Tháng 3 năm 1974, ụ tàu thứ hai hoàn thành trên bờ và đến giai đoạn phải đưa xuống nước. Ngày mai, chiếc tàu chở dầu loại 260.000 tấn đã phải xuống nước, vậy mà bên đống ngoài biển vẫn chưa hoàn thành xong công việc nạo vét. Tôi cho tiến hành nạo vét cả ban đêm. Công việc nạo vét bên vừa xong thì vấn đề khác lại phát sinh.

Trước tiên, Hàn Quốc chẳng có lấy một vị thuyền trưởng nào có thể điều khiển được con tàu 260.000 tấn cả, đã vậy Cục hàng hải lại còn cho rằng việc cho tàu chuyển động trước khi cho máy khởi động là vi phạm nguyên tắc hàng hải. Thật là khó chịu. Tàu mà chưa giao cho chủ tàu thì chưa là tàu được.

Đây chỉ là một quá trình trong việc chế tạo tàu, áp dụng gì cái nguyên tắc hàng hải vào đây. Tôi trèo lên tàu. Nó dài hơn 270 mét, cao 27 mét, trông như ngọn núi. Để làm con tàu này tôi và tất cả anh chị em công nhân đã phải đổ bao mồ hôi và công sức. Tự nhiên tôi cảm thấy hưng phấn và tự hào. Cho dù có vất vả đến mấy, có vượt qua khó khăn đến mấy để làm ra con tàu nhưng nếu nó không nổi trên mặt nước thì nó không phải là tàu nữa, và nếu không phải là tàu thì những giọt mồ hôi mà chúng tôi đổ xuống chẳng có một chút giá trị gì.

Chỉ cần một cơn gió mạnh làm con tàu to lớn ấy đập vào bến cảng cũng đủ làm cho tàu hư hỏng. Rồi chiếc tàu chở dầu thứ hai làm trong ụ tàu thứ hai cũng được đưa

xuống nước, ra cảng Mipo, hai chiếc tàu phải được nằm sóng đôi. Có như vậy, việc chuẩn bị lễ hoàn công xưởng đóng tàu và lễ đặt tên cho hai chiếc tàu chở dầu trong sự hiện diện của vợ chồng Tổng thống Park Chung Hee, vợ chồng chủ tàu và hơn 1.000 nhân vật nổi tiếng khác trong và ngoài nước mới trở nên hoàn hảo.

Để đưa con thuyền to như trái núi này ra khỏi đê chắn sóng cập vào bờ cảng là rất khó khăn. Vì đây là con tàu mà tất cả máy móc chưa được khởi động toàn bộ, cho nên chẳng thuyền trưởng nào đủ dũng khí chạy con tàu này. Tôi leo lên khoang thuyền trưởng, thuyết phục mọi người rằng tôi sẽ chịu toàn bộ trách nhiệm và động viên người vận hành thử con thuyền chưa có giấy phép này.

Đúng như lo lắng, thân tàu bắt đầu chạm dần vào mép bến. “Dây cáp, đưa dây cáp đến đây”, tôi la lên. Dây cáp được mắc vào hai bên thân tàu, chính vì vậy tàu giữ được thăng bằng. “Đúng là cái kim tự tháp chuyển động. Liệu cục sắt kia có nổi được không đây?”, tôi còn nhớ nhà bác học tương lai Hur Man Khan đã nói như thế khi đến ụ tàu xem con tàu số 1.

Việc hạ thủy con tàu mất 4 giờ đồng hồ. Từ 5 giờ sáng, các thùng trống được đẩy trên mặt nước, tạo một lực nâng như cái bong bóng và đẩy cái tảng sắt to lớn ấy ra. Tất cả những người đứng xem đều nín thở và đồng loạt họ la lên như muốn nổ tung bên cảng, điều lo lắng “không biết cục sắt có nổi được không” giờ đã trở thành niềm tự hào của chúng tôi. Nó đã nổi được.

Khi đó, tôi gào lên với mấy ông thuyền trưởng đang đứng tụ một chỗ rằng các ông nên về quê mà làm ruộng.

Đó là ngày 28 tháng 6 năm 1974. Ba mươi tháng kể từ ngày tôi cầm tấm hình chụp bãi cát trắng đi khắp nơi, và đúng hai năm ba ngày kể từ lúc khởi công xây dựng nhà máy.

Vậy là chúng tôi đã làm được hai con tàu chở dầu 260.000 tấn một cách thành công trong một thời gian ngắn mà ngay cả những nước đóng tàu có tiếng tăm trên thế giới cũng chưa từng làm được. Từ khi khởi công nhà máy cho đến khi giao thuyền, 17.000 kỹ sư, công nhân, quản lý vừa học vừa làm, vừa sai vừa sửa, và dồn toàn tâm toàn lực vào đây. Chính vì vậy khi giao con thuyền này trên biển, cảm giác tự hào và nuối tiếc xen lẫn trong tất cả chúng tôi.

Tôi cảm thấy như mình vượt được núi Thái Sơn. Tôi muốn gửi lời cảm ơn và ca tụng sự vĩ đại của những con người đã cùng tôi vượt qua ngọn núi này. Họ chẳng có kinh nghiệm gì, vậy mà bằng sự tự tin, bất khuất, bằng năng lực siêu phàm không kể ngày đêm đã biến điều tưởng không thể thành có thể.

Khi đó, có một vị ký giả đã hỏi tôi về phương hướng mới của công ty đóng tàu Hyundai, tôi trả lời rằng: “Trước tiên, chúng tôi sẽ xây dựng kế hoạch bắt tay vào việc sửa chữa những loại tàu lớn mà chủ tàu cũng là người đầu tư vốn, rồi đẩy nhanh việc tự cung cấp nguyên phụ liệu đóng tàu, phát triển các nhà máy sản xuất phụ tùng thiết bị để xây dựng ngành công nghiệp đóng tàu tổng hợp. Đồng thời đẩy nhanh sự phát triển kỹ thuật để có thể tiết kiệm chi phí thiết kế tàu hàng triệu USD.” Và câu trả lời đó bây giờ đã thành hiện thực.



Thập niên 1970. Nhà máy đóng tàu lớn nhất thế giới - Hyundai Công nghiệp nặng.



Tháng 2/1978, Xưởng đóng tàu Hyundai đổi tên thành Hyundai Công nghiệp nặng và càng phát triển mạnh mẽ hơn nữa.



Năm 1974. Lễ tế trời đất cho nhà máy đóng tàu Hyundai đồng thời là lễ đặt tên cho tàu Atlantic Baron 7301 & 7302.



Năm 1974. Cùng tổng thống Park Chung Hee và đệ nhất phu nhân bước lên tàu Atlantic Baron 7301.

Năm 1976. Toàn cảnh nhà máy đóng tàu Hyundai Công nghiệp nặng.



Năm 1977. Cùng tổng thống Park Chung Hee thị sát nhà máy đóng tàu Hyundai.

KIỂM ĐÔ LA DẦU LỬA... HƯỚNG TỚI TRUNG ĐÔNG

Con sốt dầu lần thứ nhất bắt đầu. Chỉ trong vòng chưa đầy hai năm giá dầu đã tăng lên gấp 5 lần. Con đường duy nhất có thể khắc phục được tình hình bất ổn này chính là bước tới Trung Đông, kiếm đôla dầu đang tập trung chảy vào đó.

Năm 1973, con sốt dầu lần thứ nhất bắt đầu. Giá dầu thô từ 1,75 USD tăng gấp 5 lần, lên tới 10 USD trong vòng chưa đầy hai năm. Nền kinh tế thế giới, đặc biệt là những nước nhập khẩu dầu đương nhiên gặp khó khăn, và nguyên nhân nằm ở những nước sản xuất dầu Trung Đông. Họ kiếm được thật nhiều đôla dầu và bắt đầu xây dựng kinh tế theo mô hình tiên tiến.

Năm 1975, ngoài tình hình lạm phát, nợ nước ngoài đến hạn phải trả, kinh tế Hàn Quốc đứng trước nguy cơ phá sản. Sau khi Bắc Hàn bị phá sản trên thị trường thế giới, năng lực trả nợ nước ngoài của Hàn Quốc cũng bị ngân hàng các nước tới kiểm tra hàng tuần. Con đường để có thể khắc phục khó khăn này chính là việc kiếm đôla dầu đang tập trung tại khu vực Trung Đông. Trong tình hình ấy, việc nhanh chân bước vào thị trường này và đặt mối quan hệ, giao lưu kinh tế nhắm vào nguồn tài nguyên ấy và khai thác thị trường xây dựng ở đây là điều quan trọng có tính tuyệt đối.



Thập niên 1970. Chung Ju Yung trong một cuộc họp về vấn đề thâm nhập khu vực Trung Đông.

Theo tôi, Hàn Quốc muốn đạt được trình độ tiên tiến thì phải nhảy vào thị trường thế giới, cạnh tranh với các nước giàu có và đưa sự giàu có đó về, việc những người nghèo chúng ta buôn bán với nhau trong mảnh đất chật chội này không thể thoát khỏi sự tuần hoàn khắc nghiệt của sự nghèo nàn, chẳng khác gì sóc quay bánh xe.

Năm 1975, tôi quyết định bước vào thị trường Trung Đông. Không thể bỏ qua được cơ

hội ngàn năm mới có một lần này. Tuy năng lực còn thiếu nhưng tôi tin tưởng một cách chắc chắn rằng nhất định mình sẽ thành công bằng sự nỗ lực không mệt mỏi, tinh thần không lùi bước và sức sáng tạo. Bây giờ, In Yong, em trai tôi, vốn đang là phó giám đốc phụ trách xây dựng hải ngoại trong công ty, cùng với một số người khác cho rằng quyết tâm bước vào thị trường Trung Đông của tôi là quá tham lam và mạo hiểm. Điều đó có thể khiến cho công ty sụp đổ.

Tuy nhiên trong kinh doanh chẳng bao giờ có an toàn tuyệt đối, doanh nghiệp đứng một chỗ chẳng khác gì thụt lùi. Chẳng có ai nói phòng ngự dễ hơn tấn công và cũng chẳng ai nói tấn công khó hơn phòng ngự. Người ta vẫn nói rằng thương trường như chiến trường. Trong chiến tranh vũ trang thì có thể có những kế sách phòng ngự nhưng trong thương trường thì phải dẫn đầu tấn công và tìm chỗ đứng cho mình. Nếu chần chừ thì chỉ đi sau người khác và phải tranh giành thị trường với các công ty đã nắm độc quyền, và kết cục là chỉ ăn những thứ vụn vặt mà thôi.

Còn chúng tôi, so với nhiều doanh nghiệp xây dựng khác, đã có nhiều kinh nghiệm làm việc ở nước ngoài. Nếu cứ cho là khó và không động tay tới, chỉ ngồi chờ những việc dễ để làm thì không những chỉ có công ty mà cả đất nước cũng không thể phát triển. Công ty Hyundai chúng tôi từ ngày thành lập đến nay luôn phát triển cùng đất nước. Tôi tự hào rằng đất nước cần tới công ty xây dựng Hyundai và công ty chúng tôi đã góp phần quan trọng trong việc thổi luồng sinh khí cho ngành kinh tế và công nghiệp Hàn Quốc.

Bây giờ tình hình kinh tế trong nước gặp khó khăn. Tôi luôn nghĩ kinh tế thế giới dù có đình trệ thì kinh tế trong nước không thể đình trệ theo. Mọi thứ đều có thời kỳ của nó. Nếu hôm nay không làm, mà trì hoãn đến ngày mai thì không thể phát triển, nếu tránh những việc khó khăn thì chẳng bao giờ có việc dễ cả. Đó là quy luật. Để chuẩn bị cho việc bước vào khu vực Trung Đông, tôi mời người dạy tiếng Ả-rập và làm luôn cả phim. In Yong nhất quyết không tán thành quyết định bước vào thị trường Trung Đông của tôi, chính vì vậy tôi đã phải mở thêm một công ty sản xuất thiết bị loại nặng ở Kupo riêng cho cậu ấy. Đích thân tôi trực tiếp đứng ra đảm đương khu vực tại Trung Đông, tổng chỉ huy và loại bỏ những người phản đối và cải tổ lại tầng lớp lãnh đạo.

Thời ấy, các doanh nghiệp Mỹ, Châu Âu và Nhật Bản coi thường các doanh nghiệp Hàn Quốc vì cho rằng chúng tôi còn thiếu kinh nghiệm xây dựng ở nước ngoài, thiếu vốn và cả kỹ thuật. Vậy mà chúng tôi đã nhận thầu những công trình lớn ở Trung đông, kiếm tiền và giải quyết được nguy cơ ngoại hối của đất nước mình. Mục tiêu và quyết tâm của tôi là biến công ty xây dựng Hyundai thành một công ty có tầm vóc thế giới tuy có nhiều khó khăn nhưng cuối cùng đã đạt được mục đích.

Thật sự, bằng sự sáng tạo, mạo hiểm, nỗ lực lớn lao, cuối cùng Hyundai đã trở thành doanh nghiệp số một trong nước. Khi đó, không thể không đánh giá cao những chính sách sáng suốt của Tổng thống Park Chung Hee vì đã thực hiện một chính sách nhất quán, tin tưởng vào các doanh nghiệp xây dựng có tính tiên thủ và loại bỏ sự nhút nhát của tất cả những nhà lý luận về chính sách kinh tế trong nước.

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.

Lúc ấy, các nhà chính sách kinh tế đã kết luận vụng về rằng số tiền đôla kiếm được nhờ xây dựng tại Trung Đông đưa về nước nhiều khiến cho đồng won bị phá giá, tình hình lạm phát không thể kiểm soát. Bây giờ nghĩ lại, những lời nói đó thật nực cười.

CÔNG TRÌNH LỚN NHẤT CỦA THẾ KỶ 20

Đó là công trình xây dựng cảng công nghiệp Dubai. Với tôi, ở bãi cát Saudi mênh mông này có một công trình lớn như vậy cũng đủ làm cho người tôi sôi lên. Việc chỉ còn một vị trí còn lại 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.

Cả cuộc đời tôi sống và say mê với từng công việc mới, chính vì vậy nên với tôi chẳng có chuyện gì quan trọng hơn công việc.

Mùa thu năm 1975, vương quốc Ả rập Saudi 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 quốc thực hiện. Đây là công trình lớn nhất trong lịch sử của ngành xây dựng thế giới ở thế kỷ 20, là công trình mà mấy trăm năm may ra mới có một lần. 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. Tổng kinh phí xây dựng dự kiến là 930 triệu USD, tương đương 460 tỷ won trong năm 1976. Nếu hình dung dự toán ngân sách Hàn Quốc lúc ấy chỉ bằng một nửa số tiền này thì đủ biết qui mô của công trình này lớn đến cỡ nào.

Công trình cảng chất hàng Dubai cực lớn 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 vào cùng một lúc, vận chuyển, lắp đặt, và lót đá từ độ sâu 30 mét 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 7 tháng nữa sẽ đến lúc đấu thầu, chỉ có vài công ty xây dựng của Mỹ, Anh, Tây Đức, Hà Lan là chuẩn bị tiếp nhận đấu thầu công trình. Tháng 12 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 vào 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 9 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 một vị trí còn lại 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.

Chúng tôi đã làm ra xưởng chế tạo tàu Ulsan lớn nhất thế giới trên cảng Mipo. Đó chính là kinh nghiệm và năng lực của chúng tôi. “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 Luân Đôn là Um Yong Ki phải giành được chiếc vé cuối cùng này.

“Chúng tôi bắt đầu đặt chân sang Trung Đông vào tháng 10 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 quân sự 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 Waliam Halkuro. Những tài liệu của ngân hàng Barclays và Epdor ngày xưa là chứng cứ cho tiềm năng của Hyundai. Và Waliam 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 chiếc 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.

Tình hình ngoại tệ trong nước đang ở mức cạn kiệt, ngân hàng ngoại thương Hàn Quốc cho rằng việc đóng tiền đặt cọc đấu thầu nước ngoài là không đúng với qui định trong nước. Cho nên việc vay tiền trong nước là hoàn toàn không có khả năng. Đồng thời việc phải đi vay tiền để đặt cọc cũng là việc phải được giữ gìn bí mật triệt để. Để lộ thông tin này có thể ảnh hưởng đến sự thành công.

Vấn đề là phải tìm được ngân hàng tin cậy để cho chúng tôi vay 20 triệu USD và phải bảo đảm bí mật. Thật là một việc khó, nhưng bao giờ cũng vậy, việc càng khó thì ý chí quyết tâm thực hiện càng thôi thúc tôi. Các ngân hàng Châu Âu và Châu Mỹ thì

không thể được rồi. Bởi vì nếu vay của những ngân hàng này dễ bị lộ thông tin với các công ty Châu Âu cùng ứng thầu.

Tôi xin vay tiền của ngân hàng Quốc gia Baranh nơi đang có quan hệ thương mại tới 138 triệu USD với nhà máy đóng tàu Baranh Alis. Thật bất ngờ, không những ngân hàng ấy hứa cho vay số tiền đặt cọc không cần thế chấp hay điều kiện gì mà thậm chí còn hứa nếu chúng tôi trúng thầu công trình cảng công nghiệp Dubai thì họ sẽ cho vay cả tiền bảo lãnh thực hiện. Công việc êm xuôi đến lạ thường.

Nhưng khi tôi vừa đến Baranh thì mới hay sự việc không dễ dàng như tôi tưởng. Ngân hàng Quốc gia Baranh vốn chỉ có khoảng 15 triệu USD, cho nên không thể ký được bảo lãnh chi trả với số tiền lớn hơn tiền vốn của mình. Nhưng ngân hàng này khuyên chúng tôi nên đến ngân hàng thương nghiệp quốc gia Saudi xin bảo lãnh chi trả và họ sẽ giúp đỡ cho. Tôi lập tức cử người sang Ngân hàng Thương nghiệp quốc gia Saudi.

Giữa Saudi và Baranh có một quan hệ ngoại giao gắn bó đặc biệt, vì thế khi Ngân hàng Thương nghiệp quốc gia Saudi nhận được sự giới thiệu của Ngân hàng Quốc gia Baranh về chúng tôi, họ hứa sẽ tài trợ một cách vui vẻ. Tuy nhiên điều kiện họ đưa ra là Ngân hàng Quốc gia Baranh phải đặt cọc số tiền 10 triệu USD vào một ngân hàng do họ chỉ định thì họ mới cho chúng tôi mượn 20 triệu USD. Ngân hàng Baranh đồng ý điều kiện ấy.

Ngày 12 tháng 2 năm 1976, bốn ngày trước ngày đấu thầu, trong tay tôi có tờ giấy bảo lãnh chi trả với nội dung “Ngân hàng chúng tôi bảo đảm sẽ chi trả số tiền 26.400.000 USD vô điều kiện cho công trình xây dựng cảng công nghiệp Dubai”.

Các công ty cạnh tranh lúc đó đã biết được chúng tôi cùng tham gia đấu thầu với họ nên lại càng thúc đẩy việc thăm dò tin tức, họ bắt đầu tìm ra các phương sách ngăn không cho chúng tôi tham gia đấu thầu. Họ đưa ra điều kiện là sẽ cho chúng tôi tham dự như một thành viên và thậm chí còn nói là sẽ trả một số tiền bồi thường kha khá để công ty chúng tôi rút lui khỏi công việc này. Đặc biệt, công ty Spevetanol của Pháp, thông qua ông Cho Jung Hun, người của hãng hàng không Korean Air, làm trung gian và rất tích cực trong việc mời chúng tôi tham gia như một thành viên tham gia đấu thầu. Ông Cho Jung Hun bay từ Pari sang Riyadh nhằm thuyết phục tôi, tôi nói:

“Chẳng việc gì phải tham gia với tư cách là thành viên đấu thầu. Chúng tôi không đủ tiền để đóng tiền đặt cọc 40 triệu USD nên sẽ về thôi mà”.

Ông Cho quay về Pari và nói lại với công ty Spevetanol như vậy. Hyundai chuẩn bị 40 triệu USD tiền đặt cọc vậy có nghĩa là họ sẽ tham gia đấu thầu với giá 2 tỷ USD. Công ty Spevetanol chắc là rất ngạc nhiên.

CẢNG CÔNG NGHIỆP DUBAI, VỞ KỊCH ĐẤU THẦU HÙNG TRÁNG

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, cho nên anh ta đã tăng giá thầu thêm hơn 60 triệu USD, lên thành 931.140.000 USD.

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.

Trước ngày đấu thầu, có nhiều vấn đề đã xảy ra. 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, cho 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 cho 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 tỷ 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 tỷ USD.

Phó giám đốc Chon Kap Won nói rằng giá thầu ấy rẻ quá, tuy nhiên tôi nhấn mạnh rằng 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 tháng 12. Chúng tôi đứng đợi từ 9 giờ sáng. Bắt đầu từ 9 giờ 30 phút, giám đốc của 10 công ty tham gia đấu thầu lần này sẽ vào phòng họp của hội trường Sở Thông tin. Tất cả các công ty nước ngoài khi mở cửa vào phòng họp thấy chúng tôi đều trở mắt ngạc nhiên. Chẳng phải là tôi đã nói cho ông Cho Jung Hun về việc bỏ tham gia đấu thầu đó sao?

Đúng 10 giờ, 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 5 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. 5 phút sau, anh ta đi từ phòng đấu thầu ra nhưng vẻ mặt không mấy mãn nguyện. Kết quả đấu thầu sẽ được công bố vào 1 giờ 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, cho nên anh ta đã tăng giá thầu thêm hơn 60 triệu USD, lên thành 931.140.000 USD. Đó chính là số tiền bớt đi 25% từ số tiền kinh phí cho công trình mà chúng tôi dự tính là 1,2 USD, số tiền mà anh ta khăng khăng không chịu bỏ.

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.

Chon sợ tôi nổi giận, chẳng dám đến gần, cứ đứng đằng xa mà đi vòng vòng. Một giờ chiều, Chong Mun Do vào phòng họp chờ kết quả đấu thầu. Nhưng đã qua ba giờ 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 lên vào theo, nhưng sau đó bị đẩy ra ngoài, khuôn mặt anh ta trắng bệnh. Trong lúc đi theo người mang cà phê vào phòng, anh ta loáng thoáng 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 là lúc đó hai người tìm ra gốc cây ở góc tòa, nói với nhau rằng: “Đúng là Chủ tịch công ty chúng ta là quý 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 8 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.

Tôi lấy tiền thưởng đã chuẩn bị sẵn từ tối hôm qua ở khách sạn chia cho các cộng sự của mình để động viên tinh thần. Phó giám đốc Chon không những không phải làm ma vùng vịnh mà còn đem về cho Hàn Quốc thêm 60 triệu USD. Khi đó, tình hình ngoại hối của Hàn Quốc ở mức trầm trọng. Chính vì vậy, công trình Dubai cũng được Tổng thống Park Chung Hee rất quan tâm.

Ngày 5 tháng 2 năm 1976, toàn bộ 23 công trình giao cho 10 doanh nghiệp đấu thầu của Vương quốc Saudi chỉ giá trị 780 triệu USD, điều đó đủ cho thấy qui mô của công trình này lớn như thế nào.

Tôi đoán là các công ty thất bại trong cuộc thầu này sẽ gây trở ngại cho chúng tôi. Tôi đã không sai. Những lời đồn đại đại loại như số tiền đó thì không thể làm công trình được, Hàn Quốc là một nước lạc hậu, kỹ thuật và vốn cũng như kinh nghiệm còn non nớt, rồi chúng tôi chẳng biết thế nào là công trình xây dựng bến đỗ cho tàu chở dầu loại lớn nên mới đưa ra cái giá đó, Hyundai chưa bao giờ có kinh nghiệm làm việc với các công trình biển... đến tai chúng tôi. Một người buôn vũ khí có thể lực nào đó còn nói với Hoàng tộc Saudi một cách chắc chắn rằng: “Hyundai mà giành được công trình vịnh Dubai thì tôi sẽ đưa cánh tay của mình ra cho các người chặt”. Tất cả điều đó làm lung lay bên ra thầu. Họ hoài nghi về khả năng thi công bến đỗ tàu chở dầu (OSTT) của Hyundai.

Thật sự mà nói, tri thức của chúng tôi về lĩnh vực này hoàn toàn mù tịt. Chưa bao giờ chúng tôi làm một công trình đá ở độ sâu 30 mét và dài tới 12 km như vậy. Chẳng hiểu sao công ty Brown and Lute tham gia thầu với giá 900 triệu USD, còn chúng tôi cứ lấy giá thi công trên bộ cộng với giá thi công dưới nước ra số kinh phí.

Nếu nghĩ một cách khiêm tốn thì việc các công ty cạnh tranh thất bại cũng chẳng phải là điều khó hiểu, và phía phát thầu không yên tâm cũng như vậy. Tuy nhiên, tất cả “mưu kế” của các nhà cạnh tranh đều chẳng có nghĩa lý gì, bởi vì tôi đã quyết tâm làm cho được công trình này.

Tôi lập tức chuyển sang Baranh. Giám đốc Kips của công ty Brown đến tìm tôi. Ông ta muốn thầu phụ lại công trình bến đỗ tàu chở dầu (OSTT). Tôi phì cười và hỏi lại

họ rằng chúng tôi dự thầu toàn bộ công trình với giá 930 triệu USD, họ muốn thầu lại với giá 900 triệu công trình OSTT thì mấy công trình còn lại chúng tôi làm thế nào? Tôi còn nói thêm rằng nếu họ thực sự có ý hỗ trợ chúng tôi thì hãy bàn bạc với bên ra thầu xem thế nào đi đã. Ông ta cũng công nhận giá thầu của mình như vậy là quá đắt, nếu kiểm tra cụ thể lại thì có thể rẻ hơn được.

Tôi bảo họ kiểm tra lại rồi trở về Seoul, và họ cũng đi theo chúng tôi và nói ngoài họ ra thì chẳng có nơi nào làm được OSTT. Tôi cười thâm trong bụng, vì tôi biết mình còn có thể hợp tác với công ty Macdomart, SantaFe. Nhưng tình hình lúc đó của Brown khiến họ không thể yên tâm được. Sau khi làm xong các công trình trên biển tại Úc và Newzealand, họ liền đưa những trang thiết bị của mình về Baranh. Tiền thuê trang thiết bị ấy một ngày mất 50.000 USD mà chẳng làm được việc gì. Còn chúng tôi chẳng có gì mà vội.

Đến khi họ gần hết kiên nhẫn, tôi bảo là giảm 1/10 trong số tiền thuê thiết bị mỗi ngày và dùng một phần trong đó. Họ cũng đồng ý. Thế là công văn về việc hợp tác kỹ thuật giữa Hyundai và Brown được chuyển tới Sở thông tin Saudi. Những người nơi đây tươi tỉnh ngay.

Tuy nhiên, chính sách “Tẩy chay Ixraen” lại gây trở ngại cho chúng tôi. Những nước Trung Đông vốn có quan hệ thù địch với Ixraen, họ áp dụng chính sách không mở thêm quan hệ với các nước, các đoàn thể và cá nhân có quan hệ làm lợi cho Ixraen, ngoài những quan hệ hiện có. Mà Hyundai lại hợp tác kỹ thuật trong việc lắp ráp xe ô tô với Ford, vốn đang đầu tư trực tiếp vào Ixraen. Thế là chúng tôi lại phải tìm các căn cứ chứng minh là hợp đồng đó đã được bãi bỏ, việc hợp tác kỹ thuật chỉ là việc ngày xưa, hiện nay không còn tồn tại nữa.

Việc lấy bảo lãnh chi trả tiền theo hợp đồng trị giá 280 triệu USD cũng chẳng dễ dàng chút nào, nhưng cũng may là do đặt cọc tiền tại thị trường tiền tệ Châu Âu nên chỉ hơn 40 ngày đã giải quyết được những rắc rối tại Luân Đôn. Điều đó góp phần quan trọng cho công việc thành công. Cuối cùng chúng tôi cũng đã ký kết hợp đồng thế kỷ với giá 930 triệu USD.

Việc đầu tiên phải làm bây giờ là nhận tiền ứng trước. Ở Saudi, thường thì người ta trả

tiền hoàn thành công trình khoảng 30 - 40 ngày sau khi nhận hồ sơ, còn tiền ứng trước phải chờ tới 50 ngày. Lại thêm bên phát thầu không biết có phải vì tiếc số tiền lớn 200 triệu USD không mà cứ cố tình không chịu ký vào giấy chi trả.

Ngay cả mấy anh cầm tài liệu khi thấy ngân phiếu với số tiền lớn quá cũng ngại. Công văn của chúng tôi phải trải qua 30 văn phòng, có đủ 50 chữ ký. Phó giám đốc Kim Ju Shin, Park Se Yong, trưởng phòng Oh Jin Yong ngồi chực ở văn phòng nơi phát thầu từ 7 giờ sáng cho đến khi kết thúc công việc là hai giờ chiều, van nài cũng có, thuyết phục cũng có mà dọa nạt cũng có. Và một tuần sau thì nhận được tờ ngân phiếu tiền mặt trị giá 700 triệu riyal. “Ông vất vả quá, ông Chung. Từ ngày khai sinh ra Hàn Quốc đến nay, chúng ta mới lập kỷ lục về giữ ngoại hối nhiều như vậy”. Đó là lời điện thoại của ông giám đốc Ngân hàng ngoại thương Hàn Quốc lúc ấy. Tôi còn nhớ mình đã từng nghĩ rằng không biết đây là lời khen hay lo lắng cho chúng tôi, vì trong nước người ta bàn tán âm ỹ rằng: “Hyundai cuối cùng sẽ chìm trước biển Saudi chỉ vì cái tính liêu lĩnh.”

Nhờ vào món tiền từ phía Trung Đông, Hàn Quốc không còn phải lo lắng về món nợ nước ngoài nữa. Khuôn mặt của những nhà quản lý vốn đầu đầu vì chính sách liên quan đến ngoại hối và các ngân hàng trở nên tươi tỉnh.

Ngành xây dựng Hàn Quốc đã đưa ra cây gậy để cứu đất nước khỏi nguy cơ phá sản vì nợ nước ngoài.



Thập niên 1970. Chung Ju Yung chào đón các vị khách Trung Đông.



Thập niên 1970. Tại lễ ký hiệp ước xây dựng với hoàng tử Ả-rập Sau-đi.

KẾ HOẠCH VẬN CHUYỂN HÀNG LOẠT NGUYÊN VẬT LIÊU, MÁY MÓC - MỘT SỰ MẠO HIỂM DỮNG CẢM

Ngành xây dựng cần những quyết định có tính tức thì. Bởi vì thời gian chính là tiền bạc. Nếu là một quyết định liều lĩnh thì có thể còn phải cân nhắc, nhưng nếu là quyết định chắc chắn có khả năng thành công thì tôi chẳng bao giờ chần chừ cả. Tất nhiên ngay cả các nhà khoa học chẳng thể hiểu được quyết định bướng bỉnh của tôi.

Công trình Dubai trị giá gần 460 tỷ won. Lượng bê tông cần đổ tính theo xe ô tô 5 tấn thì cần động viên tới 200.000 lượt chiếc, lượng sắt thép cũng cần tới 12 chiếc tàu loại 10.000 tấn.

Tôi quyết định đưa ông Im Yong Jea, người từng phụ trách xây dựng công trình cảng Busan sang quản lý toàn bộ công trình tại Dubai, Chon Kap Won sẽ phụ trách toàn bộ khâu chi viện cho công trình, các bộ phận thì lấy trưởng bộ phận làm trung tâm, chia ra hai phần phụ trách kỹ thuật và quản lý, hình thành thành hệ thống mạng toàn thể, thiết lập kế hoạch thi công cụ thể và định ra các phương châm cơ bản.

Công việc trước tiên là phải cử nhân lực và vận chuyển nguyên vật liệu sang. Để chuẩn bị cho việc vận chuyển nguyên vật liệu đúng thời hạn, tôi kiểm tra lại toàn bộ thuyền mua và thuyền vận chuyển, để chuẩn bị cho việc vận chuyển trang thiết bị và sắt thép vượt biển, hoàn thành một thể thống nhất hỗ trợ chặt chẽ với nhà máy đóng tàu Hyundai, và chỉ thị cho toàn bộ nhân viên rằng thời hạn của công trình là 36 tháng.

Tất cả mọi nguyên vật liệu sẽ được tập trung tại xưởng đóng tàu Ulsan, sẽ thực hiện kế hoạch vận chuyển qua vùng thời tiết khí hậu ác nghiệt bằng hình thức kéo phà qua vùng biển Philipin nhiều bão nhất thế giới, qua khu vực Đông Nam Á và vùng biển Ấn Độ Dương gió mùa đến tận vùng cảng vùng Vịnh.

Nhưng vấn đề quan trọng nhất là thi công cơ bản lại thực sự gặp khó khăn. Trên vùng biển sâu 30 mét xa bờ 12 km ấy, làm một bến đỗ cho tất cả bốn chiếc tàu chở dầu cùng đậu được một lúc cần phải có chuyên gia về công trình cơ bản lắp đặt vật thể sâu dưới biển.

Trước tiên phải kiểm tra địa chất như độ cứng của đá, từ đó mới tìm ra phương án thi công, có phương án thi công thì mới nhảy xuống biển thiết kế, chế tác và lắp đặt công trình có tính chất thế kỷ này được. Nhưng ông trời đã giúp chúng tôi. Đúng lúc đó một người Hàn Quốc, vốn được cử làm cố vấn kỹ thuật của công ty Aramko chuyên việc khai thác bãi dầu, được cử đến để điều tra về tính chất của đất dưới lòng biển toàn khu vực Vịnh Ả rập tự tìm đến chúng tôi xem có giúp gì được không.

Còn nhớ Noen năm 1975, tôi và nhà bác học địa chất Kim Yong Tul gặp nhau ở Seoul, chúng tôi đã thảo luận với nhau rất nhiều về thế nào là tình yêu tổ quốc. Chẳng có người nào không yêu đất nước của mình. Đặc biệt những người đi ra nước ngoài, thành công bằng công việc hoặc học hành, họ luôn ước mong có thể cống hiến cho tổ quốc thành công ấy bằng cách này hay cách khác. Người đàn ông ấy trưởng thành ở Mỹ, đã tham gia nhiều công việc như thăm dò khai thác dầu ở Canada, Biển Bắc. Khi nghe đề nghị của tôi, anh ấy quyết định nghỉ việc ở công ty Aramko và về với Hyundai. Ban đầu anh ấy có vẻ khó xử, tuy nhiên sự kêu gọi của tôi về lòng yêu nước của anh ấy cũng không phải bình thường. Và cuối cùng thì anh ấy đã quyết tâm theo

chúng tôi.

Việc xây dựng những công trình ở nước ngoài khó khăn vất vả gấp trăm, ngàn lần xây dựng công trình trong nước. Hơn thế nữa, đây lại là công trình biển loại cực lớn ở nước ngoài mà trong nước chúng tôi chưa bao giờ có kinh nghiệm.

Lấy một vật thể bằng sắt gọi là cây cột trong thiết kế làm ví dụ. Chiều rộng của nó cũng đã là 18 mét, dài 20 mét, cao 36 mét, nặng 550 tấn, chi phí khi đó là 500 triệu won, tương đương chi phí xây tòa nhà 10 tầng. Giờ đây chúng tôi cần 89 cái cột như vậy. Không những thế, sợi dây để chằng những cây cột ấy cũng có chiều dài hơn 65 mét.

Cơ quan kiểm tra và nơi phát thầu Saudi do thiếu nhận thức và không tin tưởng vào năng lực kỹ thuật của chúng tôi, chính vì vậy chúng tôi phải giải thích và giám sát từng việc cụ thể một. Chúng tôi cũng thấm thía sự cực khổ và khó chịu do bất đồng trong việc mượn các thiết bị của Brown. Mỗi ngày chúng tôi phải trả một khoảng tiền lớn cho việc thuê trang thiết bị, đương nhiên chúng tôi phải tiết kiệm thời gian và không có cách nào khác là phải đẩy nhanh tiến độ thi công, vậy mà phía Brown tìm hết lý do này nọ để trì hoãn công trình.

Ban đầu, do không biết phương pháp sử dụng công cụ, cho nên dù có bực tức trong lòng chúng tôi cũng phải nghe theo họ. Khoảng được một tháng, khi chúng tôi đã biết điều khiển máy móc thì năng suất mới bắt đầu cải thiện từng tí một. Sau này, chúng tôi sử dụng loại cầu trên biển 1.600 tấn do xưởng đóng tàu Ulsan chế tạo mới tiến hành lắp ráp được các cột lại với nhau.

Ai cũng cho là tôi thật liều lĩnh, tất nhiên là các cộng sự của tôi cũng chẳng nhiệt tình lắm, còn người nước ngoài thì chẳng coi chúng tôi ra gì, nhưng tôi quyết định chuyên tất cả các kế hoạch của mình thành hành động.

Muốn rút ngắn thời gian thi công trước tiên cần một phương cách vận chuyển nhanh chóng. Tôi nảy ra ý nghĩ tất cả những vật dụng bằng sắt sẽ được chế tạo tại Ulsan và chuyên sang đây bằng đường biển. Từ Ulsan tới Dubai dài 12.000 km, dài gấp 15 lần đi bằng đường cao tốc Seoul - Busan. Vậy mà chẳng có lấy một người nào nói “đây là một sáng kiến hay” cả. Ai cũng tỏ vẻ e ngại còn tôi thì chẳng có thời gian đâu mà chần

chờ. Tôi quyết định như vậy rồi.

Ngành xây dựng cần những quyết định có tính tức thì. Bởi vì thời gian chính là tiền bạc. Nếu là một quyết định liều lĩnh thì có thể còn phải cân nhắc, nhưng nếu là quyết định chắc chắn có khả năng thành công thì tôi chẳng bao giờ chần chừ cả. Tất nhiên ngay cả các nhà khoa học chẳng thể hiểu được quyết định bướng bỉnh của tôi. Người kinh doanh bị đồng tiền và thời gian đuổi theo, chính vì vậy chẳng thể theo được lý luận và chủ trương của các nhà khoa học.

Tôi biết là nhiều người không hiểu được cái gọi là niềm tin hay triết lý của tôi rằng: doanh nghiệp không thể thiếu sự nhanh nhạy và thích ứng theo hoàn cảnh. Dẫu sao thì tôi cũng đã quyết định. Chẳng phải đường bộ bằng phẳng mà là đường biển xa xôi nhiều sóng gió nguy hiểm đang chờ đợi, chúng tôi chất những cây cột 120.000 tấn, ống sắt, bê tông... lên các con thuyền vận tải loại lớn giống hệt như những khúc gỗ rồi kéo đi bằng những chiếc thuyền cũ kỹ.

Vận chuyển như vậy cần tới 19 chuyến. Trong chuyến đầu tiên, chỉ cần một con tàu lật hoặc va chạm với tàu khác là kế hoạch của tôi thất bại hoàn toàn, và sự liều lĩnh của tôi sẽ thành trò cười cho thiên hạ. Tất nhiên sự nghiệp của tôi cũng phải kết thúc. Các cộng sự của tôi nói tôi nên tham gia bảo hiểm. “Chẳng cần, thuyền mà lật thì bảo hiểm có vớt lên được ư. Khi có sự cố, đợi họ điều tra, đo đạc rồi mới được nhận tiền bảo hiểm thì biết đến bao giờ”. Tuy nhiên tôi cũng yêu cầu họ tìm phương pháp nào mà để khi tàu có gặp bão thì jacket ống cũng có thể nổi lên trên mặt nước.

Chuyến tàu đầu tiên xuất phát. Không có trục trặc gì. Mỗi chuyến như vậy mất 35 ngày, bình quân một tháng tàu xuất phát một lần. Để giảm bớt nguy hiểm ở khu vực hay gặp bão ở gần đường xích đạo Indonesia và khu vực nhiều gió mùa, sóng mạnh tại Ấn Độ Dương, tôi ra lệnh sản xuất chương trình vi tính và đưa vào sử dụng.

Tàu đi được 7 chuyến một cách êm xuôi. Tuy nhiên, đến chuyến thứ 8 thì chiếc tàu hàng số 1 va chạm với tàu buôn của Đài Loan trước khu vực biển Singapore. Trong cái rủi ro ấy, cũng may là chỉ một chiếc ống sắt trong cây cột bị đâm thủng. Một lần khác tại biển Đài Loan, do bão nên một chiếc tàu chở hàng khoảng 25.000 tấn được kéo sau một chiếc khác bị rời ra, nhưng tàu vẫn cứ nguyên như vậy chẳng việc gì và

chúng tôi cứ vậy kéo về. Trong 19 lần xuất cảng như vậy, chúng tôi gặp đúng hai tai nạn đó.

Việc làm cho người khác giật mình không phải là sở thích của tôi, tuy nhiên việc vận chuyển những cột sắt đó bằng tàu đã làm cho mọi người rất ngạc nhiên. Và còn một việc khiến bên phát thầu và bên giám sát cũng phải ngạc nhiên nữa.

Song song với việc lắp đặt các cây cột, chúng tôi cũng biết là ở Ulsan đang làm các loại sắt chằng liên kết theo đúng sơ đồ thiết kế. Trên sơ đồ thiết kế thì thanh sắt chằng dài 20 mét, nhưng đó là chỉ số sau khi đã lắp các cột sắt hoàn chỉnh. Ở chiều sâu 30 mét, sóng biển đánh lung lay, giới hạn sai số 5 cm của các cây cột 500 tấn khiến cho việc lắp đặt phải cách nhau 20 mét dưới đáy biển là gần như không thể thực hiện được. Chính vì vậy mà ngay cả những nước tiên tiến cũng chỉ đo khoảng cách để làm thanh chằng sau khi lắp đặt xong các cột sắt.

Nếu mức sai số trên 5 cm thì chẳng gọt được mà cũng chẳng nối được các thanh sắt chằng lại với nhau, chỉ có cách vứt đi. Rõ ràng với chúng tôi, đó là sự mạo hiểm lớn, là thách thức với niềm tin rằng nếu dồn hết tâm trí sức lực thì chẳng có việc gì không làm được.

Với chúng tôi, khi đã xem việc rút ngắn thời gian thi công là mục tiêu hoạt động thì việc tránh mạo hiểm là không thể. Tất cả những người giám sát đều nhất quyết ngăn cản chúng tôi dừng ngay việc làm thanh chằng. Tuy nhiên chúng tôi vẫn tiếp tục cho làm và đưa ra các tài liệu để thuyết phục rằng công trình có thể hoàn thành tốt đẹp.

Cuối cùng chúng tôi cũng đã lắp đặt 89 cái cột sắt với sai số đúng trong giới hạn là 5 cm một cách hoàn thiện, khiến nhiều chuyên gia nước ngoài phải kinh ngạc.

TÔI YÊU NHỮNG NGƯỜI CÔNG NHÂN

Khi có thời gian và cơ hội, tôi thường quây quần với anh chị em công nhân và uống rượu với họ một cách thân mật. Tôi cảm thấy thật có lỗi với những người không mang được cơm đến nơi làm việc, và Hyundai đã trở thành doanh nghiệp đầu tiên cung cấp bữa ăn trưa cho người lao động.

Công trình xây dựng cảng công nghiệp tại Ả-rập Saudi xứng đáng là một công trình qui mô lớn chưa từng có từ trước tới nay khi mỗi ngày có tới 3.000 thợ tham gia làm việc. Thời điểm ấy, tình hình kinh tế Hàn Quốc xuống tới đáy, các doanh nghiệp vội vã tìm công trình, lao động trong nước thì tìm đường đi ra nước ngoài làm việc. Trong cơn khát ngoại hối, Chính phủ chỉ muốn nhanh chóng giải quyết tình hình này nên dù chỉ cử được một người ra nước ngoài để kiểm ngoại tệ thôi họ cũng sẵn lòng. Vì vậy chẳng ai quan tâm tới việc quản lý lao động. Và Hyundai cũng chẳng phải là ngoại lệ. Đó là “con sốt” mà nền kinh tế nào cũng sẽ phải trải qua và đây là lúc mà Hàn Quốc phải gánh chịu thời kỳ đau đớn đó.

Nguyên nhân của sự việc tại công ty chúng tôi là do mức lương chênh lệch giữa tài xế xe tải của công ty chúng tôi và của những tài xế tại công ty xây dựng DongA gần đó. Công ty xây dựng DongA thực hiện chế độ khoán việc vận chuyển đất cho tài xế, chính vì vậy trong thời gian ăn trưa ngắn ngủi họ cũng tranh thủ xúc đất lên xe và mỗi ngày làm việc tới 16 tiếng đồng hồ. Do đó, tin đồn là tiền lương của họ cao gấp đôi làm cho tinh thần của cánh tài xế bên Hyundai chùng xuống.

Tinh thần xuống, bất mãn cứ chồng chất và con đường đi tới núi lầy đá là 20 km thì cánh tài xế cho xe chạy với tốc độ 20 km/giờ. Tại công trường làm việc, thời gian thì gấp rút như hổ đuổi sau lưng. Một nhân viên của chúng tôi trong quá trình cãi cọ hình như đã dùng mũ bảo hiểm đánh lên đầu một tài xế. Đó là nguyên nhân cho sự việc bùng nổ. Cánh lái xe tải khoảng 40, 50 người tập trung ném đá vào văn phòng, làm vỡ kính và bắt đầu đập vỡ tất cả mọi đồ đạc, lại thêm số thợ bên cạnh ủng hộ vào làm cho tình hình thêm gay gắt.

Nếu người khởi xướng vụ việc xin lỗi một cách lịch sự thì có lẽ mọi việc đã qua,

nhưng khi thấy không khí trở nên căng thẳng, anh ta liền bỏ trốn sang Alkova, và người quản lý phân xưởng ấy lấy lý do là thời gian nghỉ trưa nên từ chối tiếp chuyện. Người quản lý văn phòng chẳng hiểu đầu đuôi gì, ra ngoài để giải quyết thì thấy đá và gỗ tấn công mình tới tấp. Tình hình trở nên không kiểm soát nổi và mang tính bạo lực, nhân viên văn phòng trong công ty và giới thợ trở thành hai “phe” của cuộc ẩu đả.

Ngày thứ hai, tình hình cũng vẫn không khá hơn, phía Saudi tuyên bố sẽ sử dụng biện pháp mạnh bằng quân đội để bắt những người gây rối. Chính phủ Hàn Quốc cử Đại sứ tại Saudi lúc đó là Yu Yang Shu, còn về phía công ty, tôi và Phó giám đốc Kim Ju Shin xuống ngay hiện trường giải quyết.

Thời gian bàn bạc không đến hai tiếng đồng hồ thì kết thúc. Tất cả thợ phải trở về nơi làm việc. Dù may mắn là không có thiệt hại về người nhưng vấn đề khác phát sinh. Phía Saudi cho rằng sự việc xảy ra tại đất nước mình nên họ yêu cầu tìm ra kẻ khởi xướng rồi đưa ra xử theo pháp luật nơi đây, và tất cả các cá nhân có liên quan phải về nước.

Chính phủ, Đại sứ quán và cả Hyundai nỗ lực hết sức. Kết quả là Ủy ban điều tra đặc biệt Saudi đưa ra kết luận có tính mềm dẻo như sau:

“Nhờ vào nỗ lực của Đại sứ quán Hàn Quốc tại Saudi, sự việc lần này được xử lý nhanh chóng. Với mong muốn duy trì quan hệ hợp tác hai nước nên quyết định không áp dụng hình thức xử phạt nào”.

Chính phủ Saudi quyết định như vậy nhưng Chính phủ Hàn Quốc, với phương châm ngăn chặn sự việc xấu có thể xảy ra lần nữa nên đã quyết định đưa hơn 20 thợ và khoảng 5 nhân viên, có liên quan đến vụ rắc rối về nước.

Sau khi giải quyết xong việc này, tôi trực tiếp đề ra một bản nội qui quản lý lao động cơ bản như sau:

1. Các nhân viên quản lý phải luôn giữ thái độ bình đẳng và tôn trọng nhau, tôn trọng người lao động, đối xử với họ một cách nhân ái và có thái độ ôn hòa với họ.
2. Trước khi trở thành người lao động, nhớ rằng con người mang trong mình tình cảm,

quan niệm về sự bình đẳng và tính cách như nhau, không nên phân biệt người này với người khác.

3. Hãy nhận thức rằng con người ai cũng có nhu cầu phát triển và thể hiện mình, cho nên phải khích lệ tinh thần làm việc hơn là bắt họ làm theo mệnh lệnh một chiều, để họ có thể tự do phấn đấu hết sức mình.

4. Thông qua những cuộc đối thoại trung thực, quan tâm đến đời sống của người lao động và cảm kích tấm lòng của họ.

5. Trong quá trình công việc, người quản lý nhất định chỉ đạo công việc với ý thức rằng mình phải tự thi hành công việc của mình, phải nhận thức được là bản thân người lao động cũng đang làm những công việc có giá trị.

6. Phải hiểu rõ rằng chính cách xử thế của người quản lý trong quan hệ lao động là điều quyết định đến không khí làm việc, phải tự cố gắng để phát triển bản thân mình.

7. Người quản lý phải vứt bỏ ý thức quyền lực và thay thế bằng đối thoại một cách bình đẳng và thuyết phục, cần có lòng kiên trì và hành động một cách gương mẫu.

Trong cuộc họp công đoàn, tôi đã nói với những người lao động rằng: “Hiện nay Hyundai đang giành được nhiều sự tin tưởng hơn so với nhiều công ty xây dựng của nước khác tại Trung Đông. Những nhà quản lý Saudi nói rằng họ cảm động vì tính cần cù của người Hàn Quốc chúng ta. Nếu chúng ta làm mất niềm tin của họ thì e rằng không chỉ Hyundai gặp thiệt hại mà cả đất nước Hàn Quốc cũng vậy. Hyundai đang cạnh tranh khốc liệt với những công ty khác, nếu chúng ta làm những việc không lầy gì làm tốt đẹp thì các công ty nước ngoài sẽ lợi dụng điều đó để gây ảnh hưởng xấu đến hình ảnh của chúng ta. Tất cả chúng ta đã phải vất vả trên mảnh đất xa lạ này, chúng ta phải nghĩ về lợi ích của đất nước hơn là lợi ích cá nhân mình. Các vấn đề cần phải thông qua công đoàn mà giải quyết để đảm bảo quyền lợi của người lao động và mọi việc có trật tự.”

Tôi nghĩ rằng những người lao động phải nhận được một mức lương tương đối nào đó thì họ mới phát huy đúng năng lực của mình. Co thế la nêu lương cao thì hiệu qua kinh tê se giam đi, nhưng phải đạt đến một mức lương nào đó thì năng suất mới đảm bảo. Khi đó, hiệu quả của doanh nghiệp được nâng lên là điều hiển nhiên.

Con người chúng ta khi làm việc luôn muốn nhận được một mức lương nào đó tương xứng với năng lực của mình. Khi đi xin việc do sợ rằng đòi hỏi như vậy thì khó có việc làm nên dù mức lương thấp họ vẫn chấp nhận mà chẳng có ý kiến gì. Tuy nhiên con người nếu chưa đạt được mức lương mình mong muốn thì chưa thể phát huy được tối đa năng lực của mình bất kể đó là người có học hay không. Bởi vì con người chúng ta ai cũng tự đánh giá mình bằng sự so sánh với người khác, bằng vị trí xã hội của mình và mức vật giá của xã hội.

Việc tăng lương của thợ lao động chịu ảnh hưởng lớn của người quản lý trung gian. Nếu người quản lý trung gian cùng hòa thành một thể thống nhất với thợ sản xuất, giảm bớt số lượng lao động gián tiếp, biết chỉ đạo và vận hành máy móc có hiệu quả thì năng lực sản xuất tự nhiên được nâng cao, đồng thời lương cũng cao hơn trong khi vẫn duy trì tính cạnh tranh của doanh nghiệp.

Khi có thời gian và cơ hội cho phép, tôi thường quây quần với anh chị em công nhân và uống rượu với họ một cách thân mật. Tôi cảm thấy thật có lỗi với những người không mang được cơm đến nơi làm việc, và Hyundai đã trở thành doanh nghiệp cung cấp bữa ăn trưa đầu tiên cho người lao động.

Tôi luôn liên tưởng những người lao động làm việc cho tôi với hình ảnh những người kéo xe buổi sáng vất vả tại chợ Namdeamun mà tôi không quen.

Tôi biết khó khăn của họ và hiểu họ, tôi thích sự đơn giản và bộc trực của họ và tôi cũng tin vào bản tính hiền hòa của họ. Tôi không bao giờ muốn chúng tôi bị ngăn cách chỉ vì không hiểu nhau.

“Xin cho trang bị một chiếc thang máy dành riêng cho những người có vị trí quan trọng trong công ty.” Tôi còn nhớ có ai đó đã nói như vậy. Tôi không đồng ý và trách anh ta. “Vì sao phải cần cái thứ đó? Dù là nhân viên trẻ hay các quan chức hoặc Chủ tịch trong công ty thì cũng phải đợi đến lượt mình rồi đi, thang máy không dành riêng cho ai cả.”

Hyundai được thành lập do công sức của tôi, các kỹ thuật viên và tất cả thành viên trong công ty. Vì chúng tôi cùng tạo dựng ra nó nên về mặt căn bản thì chúng tôi là đồng chí của nhau, không thể có những hành động thiếu cân nhắc để dẫn đến phân

biệt.

Khi Hyundai chúng tôi làm những công trình lớn, chúng tôi thường dành phòng riêng cho cấp trưởng phòng trở lên hoặc cấp xe cho quản lý hiện trường. Đây không phải là để cho họ nhảy múa mà là vì họ ở những vị trí quan trọng, phải chỉ huy tất cả, phân công đúng người đúng việc và có nhiều trách nhiệm.

Khi thực hiện công trình lắp đường sắt Irắc, tôi đến thăm các nhân viên của mình. Họ cứ nghĩ là tiếp đãi Chủ tịch trên nền nhà thì không đủ kính trọng nên vội vàng trái thăm. Không phải tôi không hiểu tấm lòng của họ nhưng tôi không chịu được điều ấy. “Tôi chưa bao giờ trái thăm trong nhà mình cả. Tôn chỉ của công ty là “cần kiệm” thì việc trái thăm này là cần kiệm ư? Các anh có biết sự xa xỉ sẽ mang lại cái gì không? Chính là sự hủ bại. Còn nữa, nó sẽ khiến người khác xa lánh. Chẳng có người nào xa xỉ và hủ bại mà đưa công ty tiến lên được, chẳng có nước nào có nhà lãnh đạo xa xỉ mà đất nước không bại vong. Tôi ghét sự xa xỉ nên mới lấy chữ “cần kiệm” làm phương châm của công ty. Suốt cuộc đời, tôi chưa bao giờ dùng đồng hồ ngoại. Văn phòng xưởng làm việc mà trái thăm thì ra cái gì? Các anh em thợ sẽ nghĩ như thế nào?”.

Có thể lời trách móc của tôi hơi nặng. Nhưng thuốc đắng dã tật. Bức tường giữa nhân viên văn phòng và người lao động chân tay dần dần bị xóa bỏ. Cái tấm bảng treo tại văn phòng đàm thoại Semaui vốn nhỏ xíu giờ to bằng cánh cửa. Đáng ra đây là công việc phải làm từ sớm hơn nữa. Những lời chửi mắng ác nghiệt được thay bằng những lời chào hỏi chân tình, năng suất lao động vì vậy tăng lên rất nhiều so với trước đây.



Thập niên 1970. Tại hiện trường công trình xây dựng cảng công nghiệp Dubai, Ả-rập Sa-u-đi, dự án xây dựng lớn nhất thế giới khi ấy.



Thập niên 1970. Ca đêm trên công trường xây dựng cảng công nghiệp Dubai, Ả-rập Sau-đi.



Thập niên 1970. Toàn cảnh công trường xây dựng cảng công nghiệp Dubai, Ả-rập Sau-đi.



Thập niên 1970. Tại công trường xây dựng ở Trung Đông.



Chung Ju Yung kiểm tra một công trường xây dựng tại Trung Đông.



Thập niên 1970. Kiểm tra tiến độ tại công trường xây dựng thuộc dự án xây dựng nhà ở cho người dân ở thành phố Jeda, Ả-rập Sau-đi.



Thập niên 1970. Tại công trình xây dựng nhà máy điện quận ASIR.

BIẾN ĐỔI LỊCH SỬ LÀM THAY ĐỔI BẢN ĐỒ

Cha tôi mong muốn sẽ có đất đai rộng như biển và ước vọng ấy đã ngấm vào tận trong máu tôi, làm thức tỉnh mơ ước trong lòng tôi bấy lâu nay - thay cha tôi thực hiện ước mơ của ông. Đấy cũng là ý tưởng cho việc khai hoang mở rộng đất đai.

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 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. Có khi đi công tác nước ngoài, trông những người nông dân lái máy cày trên cánh đồng rộng, tôi thấy ghen tỵ với họ.

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 cái 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 cần 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.

Thế là giấc mơ biển 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 là việc ngăn nước ở vịnh Chonshu, vịnh lớn nhất Hàn Quốc.

Từ 6 tháng cuối năm năm 1978, ngành kinh tế xây dựng ở hải ngoại bắt đầu thoái trào. Đơn đặt hàng xây dựng ở nước ngoài giảm dần và việc làm cho người lao động đã từng sử dụng vào những công trình ở hải ngoại cũng là một vấn đề. Tôi đã kiến nghị với Tổng thống Park Chung Hee đưa những trang thiết bị xây dựng của Hàn Quốc tại hải ngoại về dùng vào việc mở rộng lãnh thổ và sử dụng sức lao động nhân rồi.

Mùa hè năm 1978, chính sách tổng hợp đầu cơ bất động sản được công bố, 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 đậm chân tại chỗ.

Tháng 11 năm đó, chúng tôi được phép của Chính phủ, bắt đầu đưa dân từng trang thiết bị từ Trung Đông về nước. Nhưng đứng trước tình hình bất ổn trong nước và khó khăn về vốn, chúng tôi không có cách nào khác là phải kéo dài lễ khởi công.

Tuy nhiên sau khi chính quyền thay đổi, tháng Tư năm 1982, công trình nối hai bờ ngăn sóng khu vực B (dài 1.200 mét nối xã Tangam và xã Tangamri huyện Busok) bắt đầu, và hơn một năm sau, tháng 7 năm 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 tỷ 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.

Từ ngày xưa, ở vùng Changsankot thuộc Chang Yon, vùng Sontolpung ở Kanghwa và cảng Anhung của bán đảo Teaan, triều lên xuống khác nhau quá lớn, dòng nước rất mạnh nên tàu bè thường bị chìm, đây là tuyến đường biển nổi tiếng là nguy hiểm vì hay đụng phải đá ngầm. Chính vì vậy ngày xưa triều đình không cho thuyền quan lại đi qua tuyến đường biển này mà chỉ cho phép thuyền của người dân vào ra.



Năm 1984. Khảo sát Dự án cải tạo nông trường Seosan.



Năm 1984. Tại hiện trường cải tạo của dự án Seosan.



Năm 1984. Tại công trường xây dựng đập chắn sóng vịnh Asan.



Trước đây, khi đất nước chưa bị chia cắt, con đường biển giữa Sosan và Teasan từng được mở rộng, nối liền hai cảng Shonsu và cảng Karorim lại với nhau nhằm rút ngắn lộ trình ra biển phía Tây, nhưng do dòng nước quá mạnh nên thất bại và cứ để như vậy.

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 là 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, lấy 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 30 km.

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 tháng 2 năm 1984, phần cuối cùng của khu vực B thật không dễ dàng chút nào. Toàn bộ công trình đê dài hơn 6400 mét có đoạn cuối cùng dài 279 mét là điểm khó nhất. Đứng xa nhìn cũng thấy người như bị đẩy xuống vì tốc độ nước lên đến mức 8 mét/giây.



Năm 1984. Dự án ngăn đập chắn sóng với phương pháp “Tận dụng tàu chở dầu”, còn gọi là “Phương pháp Chung Ju Yung”.

Để hình dung tốc độ nước nguy hiểm như thế nào chỉ cần nghĩ đến vận tốc ở mức nguy hiểm của sông Hàn chảy với 6 mét/giây là đủ biết. Tảng đá to bằng cái 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 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 ba tỷ 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.



Năm 1984. Hoàn tất con đập với sự trợ giúp của chiếc tàu chở dầu.

Đây chính là “phương pháp tận dụng tàu dầu” mà mọi người thường nói đến. Vậy là sau nhiều ngày suy nghĩ làm thế nào để giải quyết điểm khó nhất, tôi đã nghĩ ra “phương pháp tận dụng tàu dầu” và 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 thuyền chở dầu cũ bằng sắt nặng 230.000 tấn, dài 300 mét, rộng 45 mét và cao 27 mét có thể chìm đều xuống khoảng trống nơi sẽ chặn dòng triều cuối cùng.

Ngày 25 tháng 2 năm 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 chặn sóng khúc cuối đã bắt đầu chìm và hai ngày hôm sau thành công hoàn toàn. Tất nhiên không phải phương pháp này không gặp phản đối.

Ở trường đại học, người ta thường học lý luận, vào thực tế thì chỉ biết dựa vào lý luận chứ không biết làm thế nào khác, hoàn toàn không có tự tin. Nếu làm theo lý luận dạy tại trường học thì không tránh khỏi lãng phí bao nhiêu tiền bạc và thời gian.

Công trình này đã được đăng lên các báo Newsweek và Times, sau đó thì chính công ty thiết kế chuyên về kiến trúc sắc 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.



Năm 1985. Tại hiện trường Dự án cải tạo Seosan.



Năm 1985. Cùng đội khảo sát hiện trường của Dự án cải tạo Seosan.



Cùng với Koo Cha Kyung, chủ tịch Tập đoàn LG tại hiện trường Dự án cải tạo Seosan.



Cùng với các quan khách viếng thăm nông trường Seosan.

Bằng phương pháp ấy tôi đã tiết kiệm được 29 tỷ won và nhờ công trình lịch sử này tôi đã thay đổi được bản đồ đất nước, Hàn Quốc có thêm hơn 100 triệu mét vuông đất. Nếu bao gồm cả diện tích của hồ chứa nước thì tất cả gần 160 triệu mét vuông, 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 3,3 mét vuông, số đất ấy mà được trồng trọt thì mỗi năm có thể sản xuất được 337.000 som gạo (một som gần bằng 173 kg). Nếu tính bằng tiền thì khoảng 40 tỷ won, đủ cho 500.000 dân Ulsan ăn trong một năm.

Ở Hàn Quốc, gạo do chính bàn tay con người trực tiếp làm ra nên giá cao hơn gấp hai lần so với Mỹ vì đất nước này đã cơ khí hóa. Tôi nghĩ nếu Hàn Quốc chuyển sang cơ khí hóa và bằng sự cần cù của mình thì chúng tôi có thể giảm bớt giá gạo hiện nay, mặc dù không có điều kiện thuận lợi như Mỹ.

Hàn Quốc vốn là nước nông nghiệp, dù tình hình thế giới có biến đổi như thế nào thì nông nghiệp cũng là tài sản cần thiết, không thể thiếu cho con người. Bởi lẽ, khi công

nghiệp, kinh tế hay quan hệ Cùng với Koo Cha Kyung, chủ tịch Tập đoàn LG tại hiện trường Dự án cải tạo Seosan. Cùng với các quan khách viếng thăm nông trường Seosan. trên thế giới có thể nào, dù chiến tranh hay hòa bình thì mọi người dân vẫn nhất thiết được đảm bảo cung cấp lương thực để ăn.

Đảo Kiehwa sau khi khai phá được 13 năm mới bắt đầu có thể trồng trọt, còn ở đây, tôi dự tính chỉ 5 năm là có thể bắt đầu. Sau khi kết thúc công trình làm đê chắn thủy triều, tôi tiếp tục việc khử mặn. Lợi dụng tỷ trọng của nước biển nặng hơn nước ngọt, tôi cho dẫn nước ngọt vào hồ và để lại phần nước có muối, vừa khử mặn hồ nước nhân tạo khu vực A và B, còn thành phần muối của bãi thủy triều thì dùng máy cày cày xới mặt đất lên rồi lấp lại, cùng dùng nước mưa tự nhiên và nước bơm vào nhằm tiến hành khử mặn vùng nước này.

Công việc khử mặn kéo dài khoảng 7 năm thì kết thúc (vừa khử mặn vừa mở rộng thêm công trình). Sau đó, tôi lại xây con đê nối hai xã Kangtang và Saki, làm thành con đường từ xã Sokpo tới xã Saki. Con đường này vừa làm đê ngăn hồ chứa nước và ruộng, đồng thời là con đường chính để vận chuyển các thiết bị máy móc nông nghiệp.

Đứng từ đất liền nhìn sang, hồ nước trông giống như cánh đồng rộng lớn Manchu (Mãn Châu), thật là đẹp. Tôi muốn ngồi trên lưng ngựa chạy trên cánh đồng này. Bê thì tôi cưỡi nhiều rồi, còn ngựa thì tôi cũng đã từng cưỡi ngựa không yên. Đó là lần Se Yong, em trai tôi, tốt nghiệp đại học từ Mỹ trở về và người cậu ta hết sức yếu ớt. Tôi mua cho cậu ta một con ngựa rẻ tiền với hy vọng rằng nó sẽ giúp cho sức khỏe của cậu ta tốt hơn. Con ngựa ấy hề có người ngồi trên lưng là lại nhảy lông lên như muốn hất người cưỡi xuống. Một hôm Chủ nhật, tôi cưỡi thử. Vừa trèo lên, nắm cương kéo thì nó vụt chạy hất tôi ngã xuống đất. Tuy ngã nhưng vì tôi không bỏ dây cương nên ngựa cứ kéo tôi đi. Ngựa dừng lại, tôi lại trèo lên, lại ngã, lại bị kéo, lại trèo, lại ngã và kéo đi, cứ như vậy đến mấy chục lần, cả tôi và ngựa ướt đẫm mồ hôi và kiệt sức. Cuối cùng thì ngựa đầu hàng trước tôi và từ đó về sau nó mới chịu đứng yên cho người trèo lên.

Lúc ấy đã lâu lắm rồi, và giờ đây ở từng tuổi này, khi đứng trước cánh đồng như Mãn

Châu này thì cảm giác muốn cưỡi ngựa chạy cho thỏa thích trên cánh đồng lại trào lên.

Năm 1987, mảnh ruộng thử nghiệm 90.000 mét vuông khu vực B được bắt đầu. Tôi trồng thử năm loại lúa thuộc giống Thongil (Thống Nhất) và 8 loại lúa thường khác, tất cả 13 loại. Kết quả là lúa trồng ở ruộng 45.000 mét vuông, nơi có độ nhiễm mặn nhiều nhất, không có gì đặc biệt nhưng lúa trồng ở 60.000 mét vuông có độ mặn thấp hơn thì không những năng suất cao hơn trồng ở đồng bằng mà nhờ độ mặn nên cũng ít sâu bệnh hơn.

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. Ở đây cách làm nông không theo phương pháp thủ công là gieo mạ trước rồi trồng lúa mà tất cả đều được cơ giới hóa, từ việc gieo lúa trực tiếp bằng máy bay cho đến trồng trọt, thu hoạch.

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.

Từ ngày khởi công cho đến hôm nay, mỗi sáng bắt đầu từ 6 giờ tại nhà riêng ở phường Chongun, tôi nhận báo cáo về tiến độ công trình, hàng tuần tôi xuống hiện trường kiểm tra ít nhất hai lần. Mặc dù không có mặt ở nông trường nhưng ở phòng làm việc của tôi luôn có các tập sơ đồ công việc, trên đó đánh dấu nơi sắp xếp các thiết bị nặng như máy ủi, máy xúc, cần cẩu... và trong trường hợp có sai sót lập tức gọi điện thoại xuống và yêu cầu sửa.

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.



Máy bay lên thẳng rải thuốc trừ sâu trên nông trường Seosan.



Thành quả từ đồng ruộng Seosan.



Phụ giúp nông dân làm việc đồng áng cùng với phó chủ tịch hiệp hội công nghiệp Hàn Quốc.

BUỔI ĐIỀU TRẦN TIÊU CỰC TRƯỚC QUỐC HỘI THỜI CỘNG HÒA THỨ NĂM

Tại buổi điều trần về vụ Ilhe trước Quốc hội, tôi trả lời rành mạch các câu hỏi theo đúng sự thật. Con đường sống của tôi đến ngày hôm nay không biết có được nhân dân tôn kính hay không, nhưng tôi nghĩ tôi không phải là đối tượng mà họ thù ghét

Sau khi bản Tuyên ngôn ngày 29 tháng 6 năm 1987 ra đời và sự phê phán của ngôn luận về việc thành lập tổ chức phúc lợi xã hội Ilhe ngày càng trở nên mạnh mẽ hơn, Đảng đối lập và các thế lực đối lập cùng nhân dân bắt đầu quan tâm về sự thật của tổ chức Ilhe này.

Tháng 8, Thiếu tướng Kim Ki Hwan đến tìm tôi. Ông ấy nói ngoài tôi và ông Chong Shu Chang - Chủ tịch Phòng Công nghiệp và Thương mại đại diện cho giới doanh

nghiệp, tất cả các doanh nghiệp khác đều bị loại trừ. Ông ta nói ban giám đốc mới sẽ do Tổng thống chỉ định. Tôi không thể hiểu nổi và trả lời rằng nếu như vậy thì tôi phải từ bỏ tổ chức này.

Loại bỏ tất cả các doanh nghiệp vốn là những người đóng tiền để xây dựng tổ chức này, thành lập Hội đồng quản trị mới theo sự bổ nhiệm của Tổng thống Chon Du Hwan, rõ ràng ý đồ của Tổng thống là muốn nắm lấy tổ chức này.

Ngày 14/8, tại trụ sở Phòng Thương mại và Công nghiệp, người ta tiến hành loại bỏ tư cách thành viên Hội đồng quản trị của các doanh nghiệp và mở cuộc họp giải tán ban giám đốc hiện tại để thành lập ban giám đốc mới. Tại cuộc họp, tôi có ý kiến rằng Chủ tịch của Hội đồng quản trị tổ chức này đương nhiên phải là ông Ku Cha Kyong, Chủ tịch Hiệp hội các nhà doanh nghiệp toàn quốc, vì người này đại diện cho các doanh nghiệp đã đóng góp tiền.

Chẳng bao lâu sau, Thiếu tướng Kim Ki Hwan lại đến tìm tôi. Lần này ông ta cho biết Tổng thống đã quyết định chọn ông Chong Shu Chang, Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp làm Chủ tịch Hội đồng quản trị. Tôi tỏ thái độ phản đối rõ ràng, bảo rằng người không đóng góp một xu nào thì làm sao có thể trở thành Chủ tịch Hội đồng quản trị được, tôi cũng nói thêm thi hành điều không hợp lý như vậy sẽ phát sinh hậu quả.

Một thời gian sau, ông Kim lại đến và mang theo công văn của Tổng thống Chon Du Hwan, nói rằng Chủ tịch Hiệp hội các doanh nghiệp toàn quốc chưa quen với việc điều hành ban quản trị và yêu cầu tôi làm Chủ tịch. Tôi trả lời rằng việc bổ nhiệm người đã rút khỏi Ban quản trị làm Chủ tịch Hội đồng quản trị là không hợp lý, khi đó các thành viên cũng sẽ không phục, cho nên nhất thiết phải làm như tôi đã kiến nghị trước đây.

Ngày 28 tháng 9, Ban quản trị tạm thời do Tổng thống chỉ định họp tại phòng họp của Viện nghiên cứu của tổ chức này. Tuy nhiên, thiếu tướng Kim, người điều khiển cuộc họp, không hề đề cập gì đến ý kiến của tôi là tiến cử ông Ku Cha Kyong làm Chủ tịch Hội đồng quản trị mà nói rằng ông Chong Shu Chang tiến cử tôi. Rồi bằng hình thức giơ tay biểu quyết, tất cả vỗ tay và thông qua trong chớp nhoáng.

Kết quả là kế hoạch của Ilhe đã theo đúng ý của Tổng thống, 80% thành viên là người của ông ta, công việc điều hành trực tiếp thì giao cho Viện trưởng Viện nghiên cứu, còn qui định bất cứ việc gì là do tự ý Tổng thống quyết định.

Tôi chẳng may mắn gì khi làm Chủ tịch cả. Tôi lên kế hoạch sẽ biến tổ chức phúc lợi xã hội này thành một đoàn thể dân sự, rồi khi ổn định sẽ giao lại chức Chủ tịch cho ông Ku Cha Kyong. Tất cả các điều khoản của Tổ chức phúc lợi Ilhe theo một hình thức duy nhất là do nhân dân đóng góp.

Trong thời gian nắm quyền, đã bốn lần tôi sửa đổi điều khoản của tổ chức, hoàn toàn làm mất đi tinh thần và ý nghĩa ban đầu của nó và thay đổi các điều khoản nhấn mạnh quyền hạn của Tổng thống và Viện trưởng, tổ chức họp Ban quản trị hàng chục lần. Tuy nhiên, 80% thành viên vốn là người của Tổng thống nhất loạt phản đối nên tôi chẳng có cách nào thông qua.

Chẳng có việc gì thành cả. Ví dụ như chuyện thay đổi tên của tổ chức, dù đã thống nhất ý kiến sẽ thay đổi nhưng đổi sang tên gì thì chẳng kết luận được. Khi tôi đưa ra ý kiến rằng vua Sejong là tấm gương lịch sử về văn học, nên đổi tên Viện nghiên cứu thành Viện nghiên cứu Sejong thì mọi người phản đối mà chẳng có lý do gì. Thế rồi tôi cho họ đề nghị tên thì họ lại lấy mấy cái tên xóm làng đâu đâu.

Họp đi họp lại mấy lần vẫn chẳng tới đâu, có người đề nghị tiến hành bỏ phiếu. Tôi bảo: “Trong 10 năm tôi làm Chủ tịch Hội doanh nghiệp toàn quốc, tập thể tất cả những người kinh doanh, tôi chưa bao giờ đưa ra ý kiến của mình rồi bảo bỏ phiếu. Ý kiến của tôi đưa ra luôn công bằng và mọi người đều giơ tay tán đồng. Bao giờ cũng vậy, tôi sẽ tiếp tục họp cho đến khi nào tất cả mọi người đồng loạt giơ tay nhất trí.” Tôi còn đưa ra ý kiến là tất cả thành viên của Ban quản trị hiện nay đều là những người đang bị xã hội phê phán, vì vậy cần thay đổi bộ mặt, nhưng cũng bị phản đối.

Ngày 18 tháng 4 năm 1988, cuối cùng thì cái tên Ilhe chẳng có ý nghĩa gì cũng được bỏ đi, tổ chức phúc lợi này được đổi tên thành Sejong, chức Chủ tịch cũng không còn. Nhưng Viện nghiên cứu với tài sản 62 tỷ won nếu muốn đóng đúng vai trò của mình, muốn đứng đầu thế giới thì trước tiên không thể không lột xác để thể hiện đúng bản chất của nó.

Tôi nghĩ không thể để số tiền mà các doanh nghiệp đã đóng góp trở thành vô ích khi chính quyền vô đạo đức lấy có là vì gia tộc và linh hồn của những người đã hy sinh tại nghĩa trang núi Aung cướp mất. Số tiền ấy phải được sử dụng đúng ý nghĩa và theo nguyện vọng của các doanh nghiệp.

Trong buổi điều trần trước Quốc hội năm ngày kể từ ngày 4/11/1988, tôi được gọi ra như một nhân chứng. Tất cả mọi việc như gom tiền một cách cưỡng bức, mục đích sử dụng quỹ của Dinh tổng thống, việc sử dụng của chung vào mục đích riêng tư của tổng thống Chon Du Hwan, sự hung bạo của nhân viên Dinh Tổng thống, Cơ quan bảo an, Ban vệ sĩ... đều phải giải trình và được truyền hình trực tiếp cho tất cả nhân dân xem.

Tôi trả lời rành mạch các câu hỏi theo đúng sự thật. Con đường sống của tôi đến ngày hôm nay không biết có được nhân dân tôn kính hay không, nhưng tôi nghĩ tôi không phải là đối tượng mà họ thù ghét.

Tại buổi điều trần, những người thẩm vấn tôi là các nghị sĩ Quốc hội đã đoán đúng rằng tiêu điểm chính trong vụ việc này là sự lôi kéo chính trị. Có người cho rằng việc tôi đưa tiền cho tổ chức Ilhe không được rõ ràng, nhưng tôi hỏi lại họ rằng trong cái tình hình ấy, nếu tôi không đưa tiền để rồi bị trả thù và phá sản thì có minh bạch hay không?

Cũng có người hỏi rằng: “Có phải anh chỉ đưa tiền không cho Ilhe thôi không, anh đã đóng bao nhiêu tiền để làm quỹ chính trị?” Tôi trả lời: “Nếu gọi là quỹ chính trị thì không chỉ mỗi Chính quyền của Tổng thống Chon, từ khi Hàn Quốc hình thành cho đến nay, cho dù chính quyền hay người lãnh đạo có tốt hay không thì người đóng góp tiền cho họ nhiều nhất là tôi. Bất cứ nước nào, dù lớn hay bé, khi bầu cử đều dùng tiền. Và để ngăn chặn những nhà chính trị không lợi dụng quyền lực làm tiền nên tôi góp tiền để lập quỹ. Quỹ đó đồng thời còn để vào dịp Trung thu hoặc cuối năm, những vị đứng đầu có thể quan tâm tới người nghèo và người bị xã hội ruồng bỏ. Tôi cũng đóng góp cho tiền những nghị sĩ có triển vọng và sẽ tiếp tục ủng hộ những người đứng đầu, nghị sĩ Quốc hội bằng quỹ chính trị đó”.

Tôi nói thêm: “Đừng hỏi rằng đã đưa quỹ chính trị cho ai và bao nhiêu, mà hãy hỏi

rằng đóng góp vào quỹ chính trị thì được lợi ích gì.” Lập tức có người hỏi ngay là tôi giành được lợi ích gì? Tôi trả lời rằng chẳng có một cái gì cả thì người ta lại hỏi “Nếu anh nghĩ là có thì đó là cái gì?”. Tôi đáp: “Tôi giành được đất khai hoang vùng Sosan từ tiền đóng góp cho tổ chức phúc lợi Ilhe”. Đất khai hoang Sosan không phải của chế độ cộng hòa thứ năm mà là thuộc thời Tổng thống Park Chung Hee, Chính phủ cho xây ký túc xá cho người lao động nơi đây, được mấy năm thì họ không làm nổi nên giao cho tôi. Tuy nhiên tôi phải trả bằng tiền cho tất cả các tài sản, vậy thì sao gọi là lôi kéo chính trị được. Việc khai hoang Sosan gian nan biết bao, nếu không phải tôi thì người khác chẳng thể làm được, cũng chẳng có công ty nào trên thế giới làm được.

Tiếp đó người ta hỏi có phải chính quyền đã ưu đãi cho chúng tôi trong việc xây dựng nhà máy điện nguyên tử hay không. Tôi đáp các quý vị không biết thì cũng đừng hỏi tôi.

Việc xây dựng nhà máy điện nguyên tử Chính phủ giao cho Công ty Westinghouse của Mỹ thực hiện hết từ việc thiết kế đến xây dựng. Công ty này dự định sẽ giao cho một công ty Hàn Quốc thi công, còn họ sẽ chỉ đạo kỹ thuật không để có sai sót. Họ kiểm tra rất kỹ và cuối cùng giao cho chúng tôi.

Đời nào Westinghouse lại nhận tiền từ chúng tôi rồi tạo công ăn việc làm cho chúng tôi. Rõ ràng, không có sự hỗ trợ của các nhà doanh nghiệp thì đất nước không phát triển được. Thời cộng hòa thứ năm là thời đại có quá nhiều đau buồn đối với các nhà doanh nghiệp.

MẢNH ĐẤT BÌNH NHƯỠNG VÀ QUÊ HƯƠNG 40 NĂM MỚI ĐẶT CHÂN LẠI

Phía Bắc Hàn vẫn gọi tôi hợp tác. Tuy nhiên, bây giờ không phải là lúc. Có lẽ đợi đến mùa thu năm 1992, tôi sang một lần nữa và tiếp tục bàn về vấn đề phát triển núi Kumkang bị gián đoạn giữa chừng.

Sau chuyến thăm Liên Xô (cũ) đầu tiên từ ngày 6 đến ngày 12 tháng 1 năm 1989, vào ngày 23 tháng 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. Hur Dam là một nhân sĩ có tên tuổi, cũng là một nhà ngoại giao lão luyện. Dù cùng một dòng máu, cùng một dân tộc, vậy mà 40 năm là thù địch của nhau. Trên thực tế, chúng tôi cũng không thể không loại trừ những lo lắng khả năng xấu có thể xảy ra. Nếu như Bắc Hàn giữ tôi lại và tôi phải chết già tại nơi đó thì không biết làm sao. Trước khi tới thăm Bình Nhưỡng, trong chuyến thăm Liên Xô cũ lần đầu tiên, Hàn Quốc đã thành lập Ủy ban hỗ trợ kinh tế Hàn - Xô và tôi đảm nhiệm chức vụ Chủ tịch Ủy ban phía Hàn Quốc, chính vì vậy mà có ‘chỗ dựa’ để bảo đảm cho thân phận của tôi, Bắc Hàn không dễ dàng làm gì tôi cả. Đồng thời, tôi cũng được dư luận thế giới bảo lãnh.

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, họ nắm toàn bộ tình hình của việc thông qua Luật hợp doanh của Ủy ban nhân dân Bắc Hàn.

Nội dung của năm hiệp định với phía Bắc Hàn như sau:

Thứ nhất là vấn đề khai thác núi Kumcang, 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 Kumcang mà khách du lịch không đến thì làm thế nào?” Tôi bắt đầu như vậy vì xác định rằng nếu muốn thu hút khách của nước ngoài thì phải gom được tiền của thế giới để xây dựng.

Theo kinh nghiệm của tôi thì nếu tôi muốn xây dựng một nhà máy sản xuất với mục đích bán hàng vào thị trường Mỹ thì cho dù có đủ tiền để xây dựng đi nữa, tôi vẫn cố kiếm vốn đầu tư của Mỹ, có như vậy thì họ mới quảng cáo tại đất nước mình và quan tâm tới chúng tôi.

Chúng tôi thảo luận suốt mấy ngày liền, cuối cùng thì mọi việc cũng suôn sẻ.

Tiếp theo là công xưởng đóng tàu hỏa tại Wonsan. Hyundai sẽ chịu trách nhiệm phần kỹ thuật, từ đó phát triển sản xuất và xuất khẩu. Thứ ba là yêu cầu bán hộ bến đỗ tàu ở nhà máy đóng và sửa chữa tàu biển. Thứ tư là kêu gọi cùng tới Siberia xây dựng nhà máy than đá, vừa dùng trong nước vừa bán cho Trung Quốc, thứ năm là Liên Xô (cũ) có muốn mở khai thác vừa dùng trong nước vừa bán sang Trung Quốc. Tôi chấp nhận tất cả các đề nghị và hứa sẽ nghiên cứu tính khả thi của chúng, nếu có hiệu quả kinh tế cũng sẽ làm ”.

Trong 10 ngày ở Bình Nhưỡng, ngày nào cũng họp liên tục từ 9 giờ sáng tới 12 giờ trưa. 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 thì ngoài xi măng ra, họ chẳng có một mặt hàng nào có tính cạnh tranh. Tôi khích lệ họ rằng họ đã nỗ lực nhiều.

Trong quá trình bàn bạc, ông Chon Kum Chol hay xen các vấn đề chính trị vào như chuyện Mỹ rút quân, việc phối hợp tập trận... Tôi nói rằng: “Các ông nghĩ tôi có đủ



Năm 1989. Gặp gỡ Huh Dam, viên chức cao cấp của CHDCND Triều Tiên, tại Bình Nhưỡng.



Năm 1989. Ký kết thỏa thuận nguyên tắc về việc phát triển núi Kumcang với chính phủ CHDCND Triều Tiên.

quyền hạn để giải quyết việc đó ư, nói những việc ấy chẳng có ích lợi gì, chỉ làm mất thời gian mà thôi.” Thế là cũng tránh được những nội dung như vậy.



Năm 1989. Thăm mộ ông nội tại quê nhà.



Năm 1989. Gặp gỡ họ hàng sống tại CHDCND Triều Tiên tại nhà của cố chủ tịch CHDCND Triều Tiên Kim Il Sung.

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 tôi muốn nói thì là việc khi tôi tới sân bay, tất cả thân thích của tôi đều ra sân bay đón tôi. 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 và sự khác biệt của thể chế của hai dân tộc 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 thầm nghĩ Bắc Hàn sẽ là vấn đề tôi tiếp tục quan tâm, chờ đợi thời cơ và nhận định theo ý kiến của tôi. Phía Bắc Hàn vẫn gọi tôi sang hợp tác. Tuy nhiên, bây giờ không phải là lúc. Có lẽ đợi đến mùa thu năm 1992, tôi sang một lần nữa và tiếp tục bàn về vấn đề phát triển núi Kumcang bị gián đoạn giữa chừng.

LÝ DO MÀ NGƯỜI HÀN QUỐC ĐƯỢC HOAN

NGHÊNH

Doanh nghiệp Hàn Quốc và nền kinh tế Hàn Quốc phát triển và trưởng thành như ngày hôm nay là dựa vào ý chí bất khuất của chủ nghĩa sáng tạo, vào tinh thần tiên thủ, sự cống hiến hết sức mình của tầng lớp công nhân cần cù và ưu tú. Tất cả chỉ bằng sức 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 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.

Lĩnh sử hiện đại công nghiệp Hàn Quốc chưa được mấy ngày, vậy mà chúng tôi liên tục chiến thắng trong các kỳ thi Olympics kỹ năng. Trong số 70 học sinh tốt nghiệp ưu tú của trường trung học Los Angeles (Mỹ) có đến 10 học sinh là người Hàn Quốc. Còn trong toàn thể 540 học sinh được đi tham dự thì 50 người cũng là người Hàn Quốc.

Mỗi lần đi ra nước ngoài, tôi lại càng thấy rằng không có dân tộc nào ưu tú và cần cù như dân tộc Hàn Quốc chúng ta. Bây giờ người Hàn Quốc đã sang cả Châu Phi, và trở nên giàu có.

Tại các căn cứ đánh cá viễn dương của Hàn Quốc ở Laspalmas, từ 7, 8 năm trước đã có 6, 7 nghìn kiều dân của chúng ta sinh sống tại đây, tất cả mọi người đều đi lại bằng xe 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 thì không tránh được lỗ, sự ưu tú và cần cù của người dân Hàn Quốc được công nhận và có một người Châu Âu trong đoàn tàu đánh cá đã nhanh ý thuê thuyền viên Hàn Quốc. Và một điều thú vị nữa là tàu nào nếu sử dụng thuyền viên Hàn Quốc thì ngay lập tức có lãi một cách lạ kỳ.

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 có tiếp nhận di dân thì họ chỉ nhận người Hàn Quốc mà thôi.

Trên khắp thế giới, hàng trăm ngàn người Hàn Quốc đang làm việc và chẳng có nước nào không khen dân Hàn cần cù và ưu tú cả. Hiện có khoảng 10.000 thuyền viên Hàn Quốc đang làm việc trên các thương thuyền nước ngoài, tính ưu tú của thuyền viên Hàn Quốc được cả ngành vận tải biển thế giới biết đến và nhiều công ty vận tải biển đang xếp hàng để tuyển thuyền viên Hàn Quốc. Nếu sử dụng thuyền viên Hàn Quốc, khi thuyền hư họ không những sửa thuyền ngay mà còn làm việc chẳng nghỉ ngơi, luôn chú ý dọn dẹp, chỉnh đốn thuyền, khi tàu dừng bến thì chẳng cần phải thuê người làm các việc khác như dọn vệ sinh...

Chúng ta chỉ dựa vào tài nguyên con người ưu tú mà có ngày hôm nay. Doanh nghiệp Hàn Quốc và nền kinh tế Hàn Quốc phát triển và trưởng thành như ngày hôm nay dựa vào ý chí bất khuất của chủ nghĩa sáng tạo, vào tinh thần tiến thủ, sự cống hiến hết sức mình của tầng lớp công nhân cần cù và ưu tú. Tất cả chỉ bằng sức người.

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 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.

**HÃY TRỞ THÀNH “TÁM GƯƠNG” CHO GIÁC
MƠ CỦA CON NGƯỜI**

Mỗi lần thấy trên báo chí nói rằng tôi là người có thu nhập cá nhân đứng đầu Hàn Quốc trong bảng xếp hạng, tôi lại thấy mình có lỗi với người nghèo. Người ta sẽ hỏi tôi dùng số tiền nhiều như vậy vào việc gì. Nhưng trên thực tế, cuộc sống của tôi không cao hơn tầng lớp trung lưu.

Chắc hẳn có nhiều người nói về tôi như thế này: “Ông ta bắt từng tờ giấy của công ty phải dùng hết hai mặt, tại công trường mấy vỏ bao xi măng mà vất đi cũng bị chê trách, chẳng biết ông ta thế nào mà lại đóng góp tiền từ thiện hàng đồng”. Chỉ vì tôi có nhiều tiền mà bị hiểu lầm thế này thế kia, và điều ấy làm cho tôi cảm thấy nặng nề.

Khi tôi làm ở Ủy ban Thể dục thể thao cũng vậy. Lúc được bầu vào chức Chủ tịch Ủy ban Thể dục thể thao, những người xung quanh đều nói chắc tôi sẽ xài tiền như nước, và hẳn đã dùng tiền để mua cái chức ấy. Tôi không đồng ý với ý kiến của họ.

Chủ tịch Ủy ban thể thao là chức vụ danh dự, là vị trí phải dành nhiều thời gian để đóng góp. Chẳng phải vì lòng tham mà tôi dùng tiền mua cái chức ấy, tôi chỉ là người dùng năng lực của mình và cố gắng hết sức để đưa nền thể thao nước nhà phát triển. Mọi người nói rằng tôi đã dùng tiền mua chức vụ đó là sỉ nhục tôi và cái vị trí ấy. Tôi đã làm việc với tất cả nhiệt tình và năng lực của mình. Tuy nhiên những lời nói không mấy thiện chí ấy đã khiến tôi có cảm giác là đang mặc chiếc áo không đúng kích thước của mình. Cảm giác khó chịu đó làm cho tôi càng cảm nhận rằng chẳng có việc gì là khó cả.

Có người khi tới làm việc ở cơ quan nhà nước, họ cho tiền để làm ra vé ta đây, có người thì phóng đại về tiền bạc của mình. Tôi nghĩ việc dùng tiền để chứng tỏ mình, tự hào về tiền là sai lầm của con người.

Nguyên tắc xài tiền là tiền ít hay nhiều không nên để lộ ra ngoài. Lấy việc cho tiền boa tại nhà hàng làm ví dụ. Nếu cho người ta tiền mà không để người khác biết mới là phải phép. Còn những việc như dán tiền vào trán các cô gái bia ôm chẳng khác gì hành vi khinh thường một con người.

Mỗi lần thấy báo chí nói rằng tôi là người có thu nhập cá nhân đứng đầu bảng xếp hạng, tôi lại thấy mình có lỗi với người nghèo. Người ta hay hỏi tôi dùng số tiền nhiều như vậy vào việc gì. Nhưng trên thực tế, cuộc sống của tôi không cao hơn tầng lớp

trung lưu.

Khái niệm trung lưu của tôi có nghĩa là tôi sống giống như những nhân viên của mình vậy. Tổng diện tích đất của tôi là 900 mét vuông, trong khi diện tích nhà chỉ khoảng 300 mét vuông, không phải là quá lớn, tôi đi xe ô tô mang nhãn hiệu Stera, rồi Sonata, và bây giờ là xe Granger mà vẫn cảm thấy xấu hổ. Và mỗi ngày tôi cũng ăn cơm ba bữa như bao người bình thường khác.

Tôi không thích uống cà phê, thịt lợn thì không hợp khẩu vị nên không ăn, chỉ thích rau quả và đậu phụ. Tôi ăn rau là chính, thỉnh thoảng cùng với đồng nghiệp ăn thịt bò nướng, khi tiếp khách Châu Âu thì món ăn tây, chủ yếu là mấy món thịt. Ngoài bệnh suyễn mắc lúc nào tôi không hay và căn bệnh sốt rét từ thuở nhỏ, tôi chẳng biết đến bệnh vặt và chưa bao giờ cảm thấy ghen tị với sức khỏe của ai. Chính vì vậy tôi chưa bao giờ dùng tới thuốc bổ, thỉnh thoảng có uống trà sâm. Cuộc sống của tôi chẳng có gì đặc biệt.

Tôi nghĩ con người ta sống không phải để ăn mặc cho sang trọng mà quan trọng là họ có ảnh hưởng đến người khác như thế nào.

Hiện nay, số nhân viên cùng làm việc với tôi có khoảng 160.000 người. Có người nói theo lối của các doanh nghiệp thông thường là tôi kiếm tiền và nuôi sống một đội ngũ đông đảo như vậy, nhưng tôi không đồng ý với lời nói đó mà ngược lại, chính các nhân viên làm cho tôi mạnh thêm. Chúng tôi cùng giúp đỡ lẫn nhau mà sống, chứ chẳng phải người này nuôi người kia. Vì thế việc ai đó nói rằng “những người tôi đang có” nghe thật ngạo mạn. Nơi làm việc là nơi người ta giúp đỡ nhau do sự cần thiết, nơi mà mọi người đều ảnh hưởng lên nhau. Sự lên mặt ta đây chính là cách suy nghĩ của các cá nhân tự đề cao mình.

Do yêu cầu của công việc nên mới có trật tự trên dưới, chứ không phải vì cần phải có thứ tự nhân cách. Tất cả mọi người phải suy nghĩ bình đẳng. Không phải vì có chức vị cao mà ngạo mạn, cũng không phải vì chức vụ thấp mà thu mình. Xã hội vĩ đại phải dựa trên tư tưởng bình đẳng. Tôi sống trên đời cũng có người quý, cũng có người ghét vậy.

Rất may rằng người ta yêu quý tôi có lẽ chính vì tôi xuất thân từ nông dân, chẳng có

học hành gì vẫn thành công được, và từ đó họ mang hy vọng cũng sẽ thành công. 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 “tám 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.

Hồi còn kinh doanh ở cửa hàng gạo, nhiều khi tôi cũng nghĩ đó là tài sản của mình, nhưng dần dần công việc phát triển lên, trở thành doanh nghiệp, tôi đã làm việc không mệt mỏi vì yêu thích công việc chứ không phải vì muốn mở rộng tài sản của mình, cũng chẳng phải vì muốn mình trở thành người giàu nhất đất nước Hàn Quốc này.

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. Vì thế, tôi rất ghét người nào nói rằng tôi tham lam, muốn cho Hyundai lớn mạnh để tôi giàu có hơn.

Tất cả mọi người đều xuất phát như nhau. Tuy nhiên có người thành công, có người không thành công, điều khác nhau đó nằm ở quá trình nỗ lực và cách nhìn nhận về sự kết quả không cân bằng. Nhưng nhiều người dường như quên mất điều đó. Mà khi đã là xã hội doanh nghiệp tự do mất cân bằng thì chính phủ hay người thứ ba nào đó cũng không thể giải quyết được.

Tôi không nghĩ toàn xã hội sống khổ cực. Chính vì vậy trong chế độ dân chủ, dù xã hội ít nhiều mất cân bằng, nhưng tự do cơ bản vẫn được bảo đảm, đó là chế độ xã hội tốt nhất trên thế giới này. Với những doanh nghiệp lớn, người ta cứ “gán” là có dính líu đến chính trị nên mới phát triển nhanh như thế mà chẳng cần biết thực hư. Đặc biệt Hyundai chúng tôi, mọi người đều nghĩ nó trưởng thành nhanh dưới thể chế của Đảng Cộng Hòa. Thực tế, từ ngày thành lập Hyundai đến nay, dù dưới chính quyền hay điều kiện khó khăn nào mỗi năm Hyundai vẫn tăng trưởng 30%, và vào thời Thể chế Cộng

Hòa thứ năm, thứ sáu công ty đã tăng trưởng ít nhất 20%.

Trong thời kỳ biến động nhiều dưới thời chính quyền Đảng Dân Chủ (sự kiện 26 tháng 10) chúng tôi vẫn duy trì tăng trưởng 30%. Năm 1977, khi Chính phủ thông qua pháp lệnh thống nhất tất cả các loại thuế cho doanh nghiệp như thuế pháp nhân, thuế bảo vệ, thuế địa phương, thuế thu nhập tổng hợp... gần 70% lợi nhuận biến thành thuế, các doanh nghiệp đóng băng, sụp đổ nhanh chóng, nhưng chúng tôi vẫn không cúi đầu. Đó là kết quả của việc chạy đua không ngừng nỗ lực.

Những người sở hữu doanh nghiệp tuy là những nhà doanh nghiệp, nhưng tôi mong rằng tất cả mọi người dân hãy hiểu cho rằng nơi tập trung lợi nhuận đó chính là Chính phủ. Chúng tôi chỉ lấy 30% lãi sau khi đã trừ tiền thuế để tạo thêm việc làm và tái đầu tư.

Nếu nói một cách đơn giản thì doanh nghiệp chính là người góp phần rất lớn trong việc tạo ra tiền thuế, tiền được dùng cho những chi tiêu của đất nước. Hơn thế nữa, tập thể doanh nghiệp hoạt động vì lợi ích của đất nước và sự no ấm của nhân dân chứ không phải để làm giàu cho cá nhân mình và cũng chẳng phải để tự hào. Tôi không thích người khác đánh giá mình bằng tiền bạc.

NGƯỜI ĐIỀU HÀNH DOANH NGHIỆP CHỈ LÀ NGƯỜI LÀM THUÊ MÀ THÔI

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, của đất nước, của xã hội. Với tôi, chỉ cái cửa hàng gạo ngày xưa là tài sản mà tôi có.

Nhà điều hành doanh nghiệp nào đặt lợi ích của doanh nghiệp mình trên lợi ích của đất nước, xem trọng giá trị vật chất hơn giá trị tinh thần thì không thể thành công lớn được. Tôi mong mọi người hãy nghĩ rằng đã là nhà doanh nghiệp có sức ảnh hưởng lớn đến kinh tế quốc dân thì phải nhắm đến một mục đích rõ ràng, đó là phải đóng góp giúp nâng cao sự giàu có về tinh thần và giá trị văn hóa cho xã hội và đất nước.

Người kinh doanh cũng là một công dân của đất nước, cũng mang trong mình những

tình cảm dạt dào với đất nước và mong muốn đất nước mình phát triển phồn vinh, mang trong mình sự nhiệt tình và ước vọng được đóng góp dù ở lĩnh vực nào. Thế mà mỗi lần có chính biến thì doanh nghiệp như chúng tôi là “Bản án/Tù nhân số một của tòa án nhân dân”, là người chịu thiệt thòi đầu tiên, doanh nghiệp càng lớn thì những cú sốc phải đối mặt cũng càng lớn và hậu quả cũng nặng nề hơn.

Ở Hàn Quốc, nhận thức xã hội về những nhà doanh nghiệp khác với ở các nước tiên tiến, chính vì vậy cái định kiến sai lầm rằng doanh nghiệp làm giàu bất chính, cấu kết làm chính trị thường khiến người ta hiểu nhầm rằng một doanh nghiệp nào đó trở nên lớn mạnh đồng nghĩa với việc có một ai đó đang giàu lên. Cho nên, có một mâu thuẫn bất hợp lý luôn tồn tại là nhân dân Hàn Quốc trong khi mong muốn nước mình trở thành nước tiên tiến trên thế giới lại ghét việc doanh nghiệp phát triển mạnh.

Lấy việc phân phát nhà chung cư ưu tiên của Tổng công ty phát triển ga đô thị vốn gây tiếng vang một thời làm ví dụ. Nó đã giúp nhiều người dân mua nhà được lợi rất lớn. Không những giá hạ thậm chí đến 100.000 won, mà về mặt pháp luật nhà được phân bổ không hề sai lầm. Nhưng vì vốn có bất mãn nên nhiều người nghi ngờ và hiểu lầm. Và sự hiểu lầm của nhân dân thật là đáng sợ. Ngày ấy, giấy tờ của công ty bị tịch thu, người thì bị bắt, còn báo chí, truyền hình liên tục tấn công chúng tôi mạnh mẽ. Đó là lần đầu tiên tôi thực sự cảm thấy hối hận, và nghĩ rằng thà về quê làm ruộng còn hơn lên Seoul làm ăn.

Sau khi cơn bão ấy đi qua, giải quyết xong mọi chuyện tại tòa án, tôi căn răng chịu đựng, lặng im trong sự phê phán và buộc tội khắc nghiệt của xã hội. Trong số cán bộ công ty tôi, có người có ý kiến là phải đứng ra giải thích chứ không thể im lặng thế này, nhưng tôi trả lời rằng im lặng là tốt nhất. Khi đó, lý do khiến tôi nhất quyết im lặng chính là bài học về tuyết ở Tongchon mách bảo.

Như tôi đã từng kể, Tongchon là nơi tuyết rơi rất nhiều, mỗi lần tuyết rơi dày đến hơn 1 mét. Người nơi đây không bao giờ quét tuyết trong lúc tuyết rơi, bởi vì hành động như thế là ngốc nghếch. Cũng như tuyết của vùng Tongchon, trong khi sự phê phán và chỉ trích đang lên đến đỉnh cao như vậy thì chẳng có lời giải thích nào là đủ. Giải thích chính là sự biện minh, mà kết quả của việc biện minh thường là những lời chửi

bởi nặng hơn và chẳng khác nào tự mình làm tổn thương mình.

Dù sự thật đứng về phía mình nhưng cũng có lúc vì không may mà chẳng thể tìm được lời giải thích nào. Tôi nghĩ đã nhảy ra giữa cơn bão và thác lũ thì đương nhiên sẽ bị cuốn theo dòng nước, tránh khỏi dòng nước lúc này không phải là ngu dốt.

Và rồi tất cả sự việc cũng sáng tỏ, mọi người bị tình nghi là có liên quan đến phân bổ nhà ưu tiên đều được tuyên bố là vô tội. Nhưng vết thương mà chúng tôi phải gánh chịu thật nặng nề.

Con người luôn có khuynh hướng tin vào cái mình muốn tin. Tôi tự hỏi phán quyết vô tội ấy đòi được bao nhiêu phần cái định kiến “Doanh nghiệp là người bạn của tiêu cực” trong nhân dân.

Rồi chúng tôi lại hứng chịu tiếp sự kiện ngày 16/5⁽¹⁾, sự kiện phản cách mạng được gọi là “sự kiện chinh phạt Alaska”. Lúc ấy ông Park là Bộ trưởng Bộ Xây dựng, quan tư lệnh ở Wonju bị bắt vì tội chủ mưu, còn chúng tôi thì chẳng biết tại sao bị kết án là giúp đỡ tài chính cho nhóm phản cách mạng. Tất cả sổ sách công ty bị tịch thu, người của công ty bị phạt đòn, chúng tôi chịu đựng sự cực khổ hơn cả tháng trời.

Rồi người ta còn tập hợp một nhóm khoảng 30, 40 người để thành lập “đội điều tra tình hình tài chính của Hyundai”. Chúng tôi chẳng biết họ là ai. Nhưng những cực nhọc ngày ấy càng làm cho tôi trưởng thành hơn, trở thành một con người biết chịu đựng thử thách. Đó là một thử thách đau đớn nhưng chúng tôi đã vượt qua một cách trí tuệ.

Doanh nghiệp lớn lên nhờ sự sáng tạo của doanh nghiệp, chứ chẳng phải nhờ quyền lực. Lấy thế lực bên ngoài hoặc sự biến đổi nào đó để ảnh hưởng đến cá nhân hoặc sự phát triển một doanh nghiệp, một gia đình là điều không thể được. Dù đất nước có thay đổi thì việc các doanh nghiệp trưởng thành không thể không dựa vào sự nỗ lực của bản thân. Đó chính là kinh nghiệm của tôi

Chính trị là việc của những chính trị gia. Doanh nghiệp thì do chủ doanh nghiệp ấy dẫn dắt, sao cho nó không bị lung lay trước bất kỳ biến động chính trị nào.

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, của đất nước, của xã hội. Với tôi, chỉ cái cửa hàng gạo ngày xưa là tài sản mà tôi có.

Theo tôi, người chủ doanh nghiệp chẳng qua chỉ là người được nhà nước và xã hội thuê quản lý doanh nghiệp. Bây giờ đã đến lúc chúng ta phải thay đổi nhận thức, để hiểu rằng việc các doanh nghiệp vừa và nhỏ của đất nước ngày đêm chiến đấu trên thị trường cạnh tranh thế giới nhằm thích ứng với nó và phát triển là đáng khen ngợi.

MONG CHÍNH BIẾN ĐỪNG BAO GIỜ XẢY RA NỮA!

Mỗi lần có biến động chính trị, chỉ vì để an ủi dân nghèo, hoặc để lôi kéo sự lưu ý của nhân dân sang chuyện khác, hoặc để che giấu những nhược điểm của chính quyền, người ta thường đổ tội cho các doanh nghiệp vốn chẳng có tội tình gì rồi bắt bớ họ. Đó chính là sự tổn thất to lớn đối với doanh nghiệp.

Năm 1984, tại một cuộc hội đàm những nhà kinh tế hàng đầu tại trường đại học Yonsei, với tư cách là một nhà kinh doanh, khi được hỏi điều gì khiến tập đoàn Hyundai ngại nhất, tôi đã trả lời ngay là “chính biến”.

Có lẽ chẳng có thời đại nào có nhiều chính biến như thời chúng tôi. Thời thanh niên của tôi trải qua dưới ách thống trị của Nhật. Những ai trải qua giai đoạn ấy đều không thể quên được những kinh nghiệm đắng cay. Sự thống trị của Nhật kết thúc vào ngày 15 tháng 8 năm 1948, chính quyền Đảng Tự do của Tiến sĩ Lee Sung Man vì bầu cử bất chính ngày 15 tháng 3 mà gây ra vụ 19 tháng 4⁽²⁾ rồi sụp đổ.

Chính phủ quá độ của ông Hur Chung cho dừng tất cả những công trình do nhà nước đặt hàng, còn ngành xây dựng thì rơi vào tình trạng đình trệ hỗn loạn. Chính phủ Đảng Dân Chủ tập quyền thông qua tuyển cử ngày 10 tháng 6 để uy hiếp và kìm kẹp tất cả những doanh nghiệp lớn đã giữ vai trò chủ đạo kinh tế dưới thời chính quyền Đảng Tự Do. Trong đợt điều tra lần đầu, tất cả 46 doanh nghiệp đã bị thu thêm thuế và bị phạt vì tội trốn thuế, việc chẳng đáng vào đâu.

Thời ấy, những công ty xây dựng như Dedong, công ty công nghiệp Chungyang, công ty xây dựng Sambo, công ty xây dựng Cukdong, công ty chế tạo máy Hunghwa, công

ty xây dựng Tearim là những công ty hàng đầu giữ vai trò chủ đạo trong ngành xây dựng. Trong tất cả 46 doanh nghiệp phải chịu tiền trưng thu thuế thêm và tiền phạt, công ty xây dựng Hyundai chịu ít nhất.

Sau khi đưa vào thi hành Luật xử lý đặc biệt những tài sản bất hợp pháp được Quốc hội thông qua thì chính biến quân sự ngày 16 tháng 5* xảy ra, như vậy trên thực tế luật này mất hiệu lực hoàn toàn chỉ sau 6 ngày ban hành. Tuy nhiên, vào tháng 6 năm 1961 chính quyền đảo chính quân sự lại biểu quyết tiếp tục duy trì luật này và đưa vào thực hiện, họ cử người xuống điều tra tất cả 58 doanh nghiệp, và đương nhiên chúng tôi không phải là ngoại lệ. Kết quả điều tra được công bố tháng 12 năm ấy là các công ty Deadong, Chungyang, Tearim nhận được thông báo tịch thu tài sản vào công quỹ nhà nước, còn Hyundai, Sambu, Hungghwa thì không. Lý do là vì quan hệ với Đảng Dân Chủ tự do khá ít và sức mạnh của chúng tôi cũng kém hơn cả trong số 5 tập đoàn.

Cũng nhờ vào việc Hyundai đã nhiều lần xin vay vốn DLF để xây dựng nhà máy xi măng nhưng đều bị từ chối, điều đó minh chứng rằng Hyundai không có các hoạt động chính trị. Đúng là chuyển họa thành phúc.

Vậy là hai công ty lớn trong nhóm năm tập đoàn đứng đầu của những năm 1950 là Deadong và Chungyang mất đi vị trí hàng đầu của mình, và Hyundai trở nên dẫn đầu nhờ vào sự tiếp sức của cơ chế đấu thầu cạnh tranh. Dưới chế độ cạnh tranh tự do, điều đầu tiên mà chúng tôi thu được là công trình làm cầu sông Hàn số 2.

Tuy nhiên, chính biến lại ảnh hưởng đến vấn đề cơ bản của công trình và gây cho doanh nghiệp chúng tôi thiệt hại rất lớn.

Nền tảng tư tưởng của người Hàn Quốc dựa trên nho giáo, nếu không phải như vậy thì cũng là tôn trọng cuộc sống của kẻ quân tử, thanh bản lạc đạo. Trong mắt người dân, các doanh nghiệp là những kẻ chỉ biết kiếm tiền, trải qua mấy cuộc chính biến, nhân dân đều xem các doanh nghiệp như những người chỉ biết trục lợi, đó chính là điều đáng buồn của chúng tôi. Tôi thật sự ghét cái từ Chebol (tài phiệt) mà người ta hay gọi chúng tôi. Nó như thể hiện điều gì đó ác độc.

Gần đây, nhiều thanh niên nam nữ Hàn Quốc lấy doanh nghiệp làm đối tượng ngưỡng

mộ, nhưng không phải doanh nghiệp Hàn Quốc, mà là doanh nghiệp Mỹ.

Lịch sử phát triển của kinh tế Mỹ bắt đầu từ việc khai phá miền Tây, vừa lấp đặt đường sắt vừa dùng súng giết người. Với họ chuyện ấy chẳng có gì lạ lắm. Không chỉ thế, người ta còn làm cả những chứng khoán giả nữa. So với họ thì doanh nghiệp Hàn Quốc mang lại nhiều điều tốt lành hơn. Doanh nghiệp nước chúng tôi chẳng có ai cầm súng quậy phá cả.

Chẳng có doanh nghiệp nào tồn tại mà không lấy lợi nhuận làm mục tiêu. Tuy nhiên, mỗi lần có biến động chính trị, chỉ vì để an ủi dân nghèo, hoặc để lôi kéo sự lưu ý của nhân dân sang chuyện khác, hoặc để che giấu những nhược điểm của chính quyền, người ta thường đổ tội cho các doanh nghiệp vốn chẳng có tội tình gì rồi bắt bớ họ. Đó chính là sự tổn thất to lớn đối với doanh nghiệp.

Có thể dùng sức mạnh để giành lấy chính quyền, nhưng không thể dùng sức mạnh để làm cho người dân sống khá lên được. Mỗi lần có chính biến là người ta lại gieo vào đầu người dân tư tưởng là những nhà doanh nghiệp ăn nhiều quá cho nên dân khổ, bắt các nhà doanh nghiệp vào nhà giam, trừng phạt, bắt họ viết bản cam kết, rồi cho họ trở về làm kinh tế, cái vòng lẩn quẩn ấy cứ xảy ra mỗi lần có chính biến.

Trong số những nhà doanh nghiệp có người ăn cắp ý tưởng của người khác, có người làm giàu bằng cách đầu cơ, cũng có doanh nghiệp chẳng trung thực, không chú tâm vào việc phát triển doanh nghiệp mà lại lợi dụng sự lạm phát trong quá trình tăng trưởng nhanh, giành đặc quyền, sát nhập và trốn tránh pháp luật, làm giàu bằng cách cho vay lãi cá nhân vv... Cũng có trường hợp chính phủ và quan chức lôi kéo, dụ dỗ doanh nghiệp, móc nối với chính phủ để bòn rút các doanh nghiệp quốc doanh, làm giàu bằng đặc quyền đặc lợi.

Trong tình hình luân lý của xã hội chưa được thiết lập một cách chắc chắn, việc các doanh nghiệp khó giữ mình “trong sạch” cũng là điều dễ hiểu, và các doanh nghiệp như chúng tôi luôn gặp phải khó khăn. Doanh nghiệp chúng tôi trong thời gian ấy đã nỗ lực tìm kiếm thị trường ở nước ngoài, miệt mài làm việc trong môi trường khắc nghiệt như thế, đồng thời nuôi dưỡng nhân tài. Chính vì vậy, Hàn Quốc đã trưởng thành, phát triển và tự lập như

ngày hôm nay, việc nhân dân hà tiện những lời đánh giá công bằng về những gì chúng tôi đã làm là điều không nên có.

Nguyên nhân của sự bất công này là vì trong 20 năm qua Hàn Quốc đã phát triển quá nhanh. Điều này ảnh hưởng đến mọi mặt, mọi góc ngách của cuộc sống người dân.

Trong khi đó, tất cả các mặt khác của chế độ hiện đại như quân đội, giáo dục, văn hóa nghệ thuật gần như đều mất trên 60 năm. So sánh với những mặt này thì lịch sử công nghiệp 20 năm của Hàn Quốc chỉ đáng là bậc em út. Người em út ấy phải đáp ứng được yêu cầu của đất nước, của lịch sử, đảm nhận vai trò phát triển kinh tế sau những năm 1960, đồng thời vừa phải đảm đương cả vai trò vị trí dẫn đầu trong quá trình quốc tế hóa.

Trong thời gian ngắn mà phát triển kinh tế quá nhanh, Hàn Quốc còn thấy rõ việc thiếu thốn nhân lực, vốn, kỹ thuật và năng lực kinh doanh, vv... và nhiều mặt khác của mình.

Nếu nhìn trên vĩ mô thì cách đánh giá về lịch sử phát triển doanh nghiệp của đất nước này thật là đáng tiếc. Chúng tôi đã chạy nhanh trên con đường sẽ phải đi, chứ không phải con đường không nên đi.

Hiện nay, còn rất nhiều người nghĩ các doanh nghiệp quá lớn sẽ tạo nên sự mất cân bằng trong xã hội. Trên một số khía cạnh nào đó thì điều này cũng có lý của nó. Tuy sự chênh lệch giàu là không nên có, nhưng phát triển doanh nghiệp vô hạn chính là suy nghĩ và chủ trương của tôi.

Doanh nghiệp Hàn Quốc phải cạnh tranh với các doanh nghiệp khác trên thị trường thế giới để mang về sự thịnh vượng cho đất nước. Chính vì vậy họ phải có đủ sức cạnh tranh trên thị trường thế giới. Điều kiện để chiến thắng trên thị trường rộng lớn này là khả năng đầu tư vào nghiên cứu, nuôi dưỡng nhiều nhân tài, tổ chức xuất sắc hơn người khác.

Trong khi người ta tập trung vào vấn đề sức cạnh tranh của doanh nghiệp, nhiều người lại kêu ca rằng doanh nghiệp bây giờ quá lớn, là chiếc vòi bạch tuộc, đúng là ếch ngồi đáy giếng mà nói chuyện trời lớn bao nhiêu.

Hiện nay, một tập đoàn có khoảng 20, 30 công ty của Hàn Quốc cũng không thể có nguồn thu vào bằng một công ty lớn của nước ngoài và chẳng có tập đoàn nào của chúng ta lọt được vào nhóm 100 tập đoàn hàng đầu của thế giới cả. Có nhìn vào thị trường thế giới mới thấy các doanh nghiệp lớn của Hàn Quốc chẳng khác gì những đứa trẻ biết đi chập chững. So với doanh nghiệp của Nhật, doanh nghiệp chúng ta chỉ bằng 1/30, so với các doanh nghiệp của Mỹ chỉ bằng 1/100. Ở nước ngoài, công ty 100 tỷ USD mua một doanh nghiệp khác có giá trị 100 tỷ USD và chinh phục thị trường thế giới bằng vốn 200 tỷ USD.

Thực ra, điều mà chúng ta cần phê phán không phải là quy mô doanh nghiệp mà chính là việc các tập đoàn chỉ quanh quẩn trong nước, chiếm độc quyền thị trường và bán ra sản phẩm đắt hơn so với giá cạnh tranh quốc tế.

Sứ mệnh của doanh nghiệp trước tiên là tạo ra thêm số lượng công ăn việc làm, thu lợi nhuận và đóng thuế cho nhà nước, đồng thời làm ra những sản phẩm giá rẻ, chất lượng tốt và cung cấp cho nhân dân với giá cạnh tranh. Sau đó kết quả thu được của doanh nghiệp lại quay trở lại chia đều cho người lao động. Mục tiêu của Hyundai chúng tôi là lớn lên trên thị trường ngoài nước, mang sự giàu có về cho đất nước. Chúng tôi kiếm tiền trên thị trường quốc tế, nộp nhiều thuế cho nhà nước, làm nên sự giàu có, chính vì vậy chúng tôi chẳng có gì phải xấu hổ về sự lớn mạnh của mình mà ngược lại còn phải tự hào vì điều ấy.

Giờ đây tôi mong muốn chính biến đừng bao giờ xảy ra nữa.

NGÀNH XÂY DỰNG LÀ ĐÒN BẦY THỨC ĐẨY TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ

Không chỉ đối với cơ sở vật chất của các ngành công nghiệp, mà từ lĩnh vực sản xuất cơ sở vật chất phục vụ ăn ở mặc cho đến các lĩnh vực chịu trách nhiệm gián tiếp của ngành xây dựng đều đóng vai trò to lớn. Không những vậy, nó còn đảm nhận vai trò quan trọng trong việc hình thành nguồn vốn cho phát triển kinh tế đất nước.

Tất cả các ngành công nghiệp của Hàn Quốc nói chung đều bắt đầu sau giải phóng năm 1945. Mặc dù dưới thời thống trị của Nhật cũng có một vài doanh nghiệp dệt sợi, giày cao su nhưng vẫn phụ thuộc vào kinh tế Nhật như một bộ phận chứ không thể phát triển một cách chủ đạo.

Dưới sự thống trị của Nhật, việc nuôi dưỡng nhân tài, tích lũy vốn hay kinh nghiệm để hoạt động sản xuất kinh tế tư bản chủ nghĩa hoàn toàn bị phong tỏa một cách triệt để. Ngành xây dựng cũng vậy. Thời ấy một người Hàn Quốc mở một công ty xây dựng nhận thầu phụ có tên là Wokong, nhưng đây cũng không phải là công ty xây dựng có giấy phép chính thức từ Phủ thống đốc Triều Tiên mà thầu lại qua trung gian của người Nhật Bản và cuối cùng chấm dứt dở dang.

Lúc ấy tất cả các công ty xây dựng Nhật Bản đặt văn phòng tại Hàn Quốc và xây dựng nhiều công trình như đập Supung, sông Áp Lục, Đập Hwachon, Trạm phát điện thủy lực Chongpiong, các trạm luyện mỏ khoáng sản.

Sau khi giải phóng, các doanh nghiệp của Hàn Quốc lần lượt mọc lên, trong đó nhiều doanh nghiệp xây dựng xuất hiện cùng lúc như trúc mọc sau cơn mưa, có đến hơn một ngàn doanh nghiệp.

Trong các doanh nghiệp ấy, có một số đi từ con số không, trải qua bao gian nan, mạo hiểm, mở ra con đường đến thành công. Ngành xây dựng là ngành tự do cạnh tranh, vì thế số lượng đông và vấn đề phát sinh cũng nhiều. Nhưng chính do các doanh nghiệp xây dựng của Hàn Quốc thông qua cạnh tranh tự do một cách triệt để, khắc phục

nhều thử thách và lớn lên, nên theo tôi Hàn Quốc là nước phát triển nhanh nhất trong những nước đang phát triển. Điều đó nhờ vào tốc độ phát triển nhanh chóng trong ngành xây dựng.

Ở những nước mới dành được độc lập, tất cả ngành công nghiệp xây dựng qui mô lớn đều do các doanh nghiệp của những nước lớn tiến hành, nhiều nước vùng Nam Mỹ, Trung Đông, Đông Nam Á... vẫn đang phải thuê chuyên gia nước ngoài thiết kế và các công ty nước ngoài thi công.

Các nước đó vì phải chi trả một khoản tiền lớn cho việc xây dựng tất cả các công trình quan trọng như trạm phát điện... với thời gian kéo dài nên trong thời gian xây dựng nền kinh tế không thể phát triển được.

Trong khi đó Hàn Quốc đã sớm xây dựng xong các công trình quan trọng như đường sắt, cảng, đường xá, cầu cống, đê đập, cơ sở vật chất giáo dục và y tế bằng đôi tay của mình. Đồng thời chúng tôi cũng tham gia một phần vào những công trình xây dựng chuyên ngành qui mô lớn do các công ty xây dựng nước ngoài vào xây dựng nên dần dần mở rộng phạm vi công việc của mình, rồi đến một thời điểm nào đó đã hoàn toàn đẩy lùi được các công ty nước ngoài.

Trên nền tảng kinh nghiệm và kỹ thuật tích lũy được, Hàn Quốc đã bước ra thị trường thế giới, tiếp thu thêm những kinh nghiệm và kỹ thuật mới của nước ngoài đem về áp dụng vào trong nước, giúp đẩy nhanh tốc độ phát triển

Hiện nay, ngoài một số lĩnh vực thiết kế công nghiệp nặng chuyên ngành hóa chất phải nhờ đến công ty nước ngoài, tất cả còn lại đều do công ty trong nước làm ra.

Ngành xây dựng đã đóng vai trò tiên phong trong công cuộc xây dựng kinh tế Hàn Quốc và sẽ tiếp tục giữ vai trò chủ đạo trong tương lai. Khó có thể tìm thấy trong lịch sử của một đất nước tiên tiến nào mà ngành xây dựng lại đi từ bước khởi đầu rồi phát triển cho đến việc bước vào thị trường thế giới và đóng góp lớn cho nền kinh tế như ngành xây dựng Hàn Quốc.

Chúng tôi đã quen dần với sự cạnh tranh trong nước ngay từ ban đầu để rồi bước ra nước ngoài. Vào thời mà tất cả mọi người đều nhận thức rằng chỉ có công ty của những nước tiên tiến mới có khả năng thực hiện, vậy mà doanh nghiệp của nước tôi

đã đảm nhận được và tất nhiên là chúng ta làm được cả những cơ sở vật chất gián tiếp qui mô lớn của xã hội.

Đây chẳng phải là lời tự khen mình. Trong báo cáo của mình, Ngân hàng Thế giới đã đánh giá rằng ngành xây dựng Hàn Quốc đã đóng vai trò tiên phong trong việc phát triển kinh tế Hàn Quốc. Xây dựng là một ngành quan trọng, nhưng cũng chẳng có ngành nào nặng nhọc bằng ngành xây dựng. Không chỉ đối với cơ sở vật chất của các ngành công nghiệp, mà từ lĩnh vực sản xuất cơ sở vật chất phục vụ ăn ở mặc cho đến các lĩnh vực chịu trách nhiệm gián tiếp của ngành xây dựng đều đóng vai trò to lớn. Không những vậy, nó còn đảm nhận vai trò quan trọng trong việc hình thành nguồn vốn cho phát triển kinh tế đất nước.

Trong quá khứ, việc xây dựng thành công một thành lũy được vua chúa trọng dụng chính vì ngành xây dựng cần năng lực tổ chức tổng hợp của con người, nếu có năng lực xây dựng có nghĩa là có thể làm được tất cả những việc khác.

Quá trình nhận thầu và xây dựng hoàn thành một công trình cũng khó khăn như việc thành lập một công ty cho đến sản xuất ra sản phẩm. Trước tiên là khó khăn khi phải chiến thắng các doanh nghiệp có lợi nhuận và tích lũy được kinh nghiệm cũng như kỹ thuật để có thể tiếp tục công trình tiếp theo.

Cho dù chúng tôi chiến thắng các công ty của những nước tiên tiến trên thế giới tại thị trường nước ngoài nhưng doanh nghiệp xây dựng Hàn Quốc vẫn còn rất lạc hậu, vì vậy chúng tôi luôn luôn không thể biết chắc có thể giành được công trình tiếp theo hay không.

Để hoàn thành tốt công trình trên một đất nước xa lạ thì phải khắc phục tất cả sự khác biệt về văn hóa như tâm sinh lý, phong tục, ngôn ngữ, pháp luật, đồng thời lại phải thiết lập được mối quan hệ tốt đẹp với người dân, quan chức tại đó, phải quen với phong thổ và khí hậu nơi ấy đồng thời phải tiến hành công việc đúng với dự toán ban đầu. Và ngoài tất cả các điều kiện khắc nghiệt của tự nhiên, người điều hành doanh nghiệp không chỉ đặt cả tương lai và hy vọng của công ty vào công việc, mà còn phải chỉ huy công nhân và thổi vào họ ý chí làm việc, để không có một xung đột nào xảy ra giữa công nhân và công ty trong quá trình làm việc. Đó là một công việc đòi hỏi

nhất thiết phải có một năng lực to lớn.

Tuy chưa bao giờ thấy một chiếc tàu hàng chục ngàn tấn trước đó, vậy mà chúng ta vẫn làm được nó, và những người đã làm cho Công ty Công nghiệp nặng Hyundai trở thành công ty có sức cạnh tranh lớn nhất trên thị trường thế giới đều xuất thân từ Công ty xây dựng Hyundai. Ngoài giám đốc, tất cả những người sản xuất tại công xưởng, quản lý, và cả người nhận đặt hàng của khách đều là những người được nuôi dưỡng từ trong ngành xây dựng. Cả với ô tô Hyundai và thương mại tổng hợp Hyundai cũng tương tự như vậy.

Tôi cảm thấy tự hào vì ngành xây dựng của đất nước tôi đã giải quyết nguy cơ trả nợ cho nước ngoài nhờ vào việc xây dựng thành công những công trình ở hải ngoại, nó cũng đã nâng cao sức cống hiến và năng lực của các doanh nghiệp xây dựng Hàn Quốc lên ngang tầm thế giới.

SẼ LÀM RA LOẠI XE Ô TÔ TỐT NHẤT TRÊN THẾ GIỚI

Mục tiêu của tôi là làm ra loại xe có tính năng tốt nhất trên thế giới. Mục tiêu này nhất định thực hiện được. Vì sao ư? Vì chúng ta có vũ khí tốt nhất thế giới, đó chính là “những công nhân kỹ thuật ưu tú nhất trên thế giới”.

Hãng xe Hyundai được thành lập vào năm 1966, đến nay đã được 25 năm. 15 năm sau khi loại xe Pony có tỷ lệ nội địa hóa 100% ra đời, hãng xe ô tô Hyundai bây giờ là doanh nghiệp đóng một trong những vai trò quan trọng nhất trong tập đoàn. Đó cũng là nhờ Hyundai khởi đầu từ việc lắp ráp xe, cùng với bao nhiệt huyết và mồ hôi đổ ra trong quá trình phát triển, cũng vì tương lai đầy hy vọng mở ra trước mắt.

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.

Mặc dù ngành chế tạo xe ô tô ít nguy hiểm hơn ngành xây dựng và đóng tàu nhưng phải cạnh tranh với ba hãng lớn của Mỹ, 6 hãng của Nhật Bản và hãng Benz của Đức

thì cũng đáng lưu tâm.

Tôi biết nhiều người còn nghi ngờ về khả năng cạnh tranh với thị trường ô tô quốc tế của chúng tôi, vì họ nghĩ rằng lịch sử ngành xe ô tô của chúng tôi chưa quá 20 năm. Nếu xét về mặt lý luận thì ngành công nghiệp xe hơi Hàn Quốc dù có dồn sức đến mấy cũng không vượt qua được giới hạn trong sự phát triển, vì các nước tiên tiến đang áp dụng chế độ Quota (hạn ngạch) cho xe nhập khẩu và hàng loạt nhiều yếu tố khác. Vì thế việc phán đoán rằng chúng tôi sẽ gặp nhiều khó khăn cũng không phải là không có cơ sở.



Năm 1976. Pony - Nhân hiệu ô tô nội địa đầu tiên.



Năm 1976. Dây chuyền lắp ráp xe Pony.

Tuy nhiên Hyundai có động lực, và trên cả điều đó là khả năng. Khi công ty xây dựng Hyundai bước vào thị trường nước ngoài, chúng tôi chẳng hề biết cái nóng ở Ảrập, cái lạnh của vùng Alaska như thế nào, cũng chẳng biết sóng và bão của Ấn Độ Dương đáng sợ ra sao mà vẫn cứ bước vào để khai thác dầu tại đây.

Thật là liêu lĩnh. Tuy nhiên khi vượt qua cái thử thách khắc nghiệt đó thì chúng tôi đẩy lùi được chúng và học được những bài học sống để trở nên mạnh mẽ hơn. Sách xưa có câu “Chí tri tại cách vật”, có nghĩa là nếu con người muốn đạt tới sự thông minh bằng tri thức thì phải tiếp xúc với sự vật và học cái giá trị bên trong nó.

Trực tiếp tiếp xúc với sự vật, trải qua thực tế và đạt được những tri thức đúng nghĩa, có như vậy thì mới hiểu hết giá trị thật sự của nó. 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 mười lần, hai mươi 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.

Ngành đóng tàu chưa hề có chút kinh nghiệm làm một chiếc tàu nào, nhưng chúng ta đã làm được một cách xuất sắc nhờ vào nỗ lực. Có ai đó đã nói nếu ngành công nghiệp ô tô của Hàn Quốc muốn phát triển thì trước tiên thị trường trong nước phải lớn. Nếu vậy thì ngành đóng tàu, ngành công nghiệp nặng, ngành xây dựng phát triển nhờ thị trường trong nước ư? Không phải như vậy.

Ngành đóng tàu hoàn toàn không nhờ vào thị trường trong nước, nhưng chúng tôi cũng đã phải khắc phục tất cả những khó khăn về kỹ thuật, sự thiếu hụt về vốn và đã vượt qua hai đợt khủng hoảng của ngành đóng tàu trên thế giới, điều chưa từng có trong lịch sử. Hiện nay, chúng tôi không những vượt qua cả 36 doanh nghiệp đóng tàu có bề dày 100 năm của Nhật Bản mà còn vượt trội so với những nước có truyền thống đóng tàu 200 năm ở Châu Âu và đứng đầu thế giới.

So với kinh nghiệm chỉ là con số không của ngành đóng tàu và ngành xây dựng khi bước vào thị trường nước ngoài, ngành ô tô đã có một lịch sử tương đối khi đã từng tham gia quá trình thực hành sửa chữa và lắp ráp xe ô tô, cho nên không phải là không biết gì cả. Theo yêu cầu của từng người đặt hàng, mô hình tàu và máy hoàn toàn phải khác nhau, nhưng với xe ô tô thì một lần nghiên cứu có thể bán được bốn đến năm năm.

Những ngày tháng hôm nay là giai đoạn hoàng kim của ngành công nghiệp phụ tùng ô tô. Chỉ tính riêng ở Mỹ, lượng tiêu thụ linh kiện phụ tùng xe phục vụ sửa chữa hằng năm, không kể số dây chuyền sản xuất ra thành phẩm, cũng đã lên đến 72 tỷ USD.

Đó là những con số của năm 1983. Mặc dù không phải dễ dàng một sớm một chiều có thể gây ảnh hưởng đến ngành công nghiệp phụ tùng xe hơi vốn có truyền thống lâu đời, nhưng thị trường tiêu thụ mà chúng tôi nỗ lực kiếm được thì nơi đâu cũng có.

Về cá nhân tôi, tôi lựa chọn ngành xe hơi là do tâm huyết và tình cảm tôi giành cho nó hơn là sự hiểu biết về ngành công nghiệp đó. Đó là ngành tôi muốn làm, nên tôi đã giành tất cả sức lực trong một thời gian dài và nhiệt huyết chẳng kém gì công sức tôi bỏ ra cho ngành công nghiệp nặng. Và ngành xe hơi đã góp phần vào sự phát triển của phương tiện di chuyển trong lịch sử phồn vinh của dân tộc Hàn Quốc. Nếu nhìn xa hơn thì ngành công nghiệp ô tô có thể gặp nhiều khó khăn hơn các ngành khác.

Sản xuất xe ô tô cần huy động nguồn vốn tối đa và trình độ kỹ thuật cao nhất của một nước. Chính vì vậy Hyundai chúng tôi không làm không được

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. Theo tôi, một đất nước có thể sản xuất chiếc xe hơi hoàn thiện thì cũng có thể sản xuất được tất cả mọi thứ, kể cả máy bay một cách hoàn thiện.

Tôi luôn nghĩ rằng nếu một chiếc xe được nội địa hóa 100% có nghĩa là ngành công nghiệp máy móc 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.

Tính đến nay, chúng tôi đã tuyên bố cạnh tranh trên thị trường xe hơi thế giới với những nước phát triển mạnh như Mỹ, Nhật Bản và Châu Âu. Đã đến lúc làm cho họ giật mình. Mục tiêu của tôi là làm ra loại xe có tính năng tốt nhất trên thế giới. Mục tiêu này nhất định thực hiện được. Vì sao ư? Vì chúng tôi có vũ khí tốt nhất thế giới, đó chính là “những công nhân kỹ thuật ưu tú nhất trên thế giới”.

Tôi tin rằng cùng với đóng góp hiến thân và năng lực của những con người ưu tú và kiệt xuất này, ngày mà xe ô tô và phụ tùng Hàn Quốc chinh phục thị trường thế giới chắc chắn sẽ đến.



Thập niên 1980. Tại triển lãm ô tô KOEX.



Ô tô Hyundai chờ được chuyển lên tàu xuất khẩu.

KHAI THÁC SIBERIA VÌ NGÀY MAI

Có hai lý do chính khiến tôi quan tâm nhiều đến nước Nga. Thứ nhất là họ có nguồn

*tài nguyên vô hạn, từ gỗ, dầu lửa, than đá trong lòng đất cho đến cá trên biển.
Đồng thời ảnh hưởng của Nga sẽ là con đường tắt giúp chúng tôi thống nhất đất nước.*

Chúng ta đang sống trong thời đại có nhiều biến đổi lớn. Đầu tiên là sự đột biến chính trị ở Nga đã làm cho các nước cộng sản chủ nghĩa trên thế giới có những đột biến lớn không thể đoán được. Kinh tế sản xuất công nghiệp theo chủ nghĩa cộng sản đang chuyển dần sang hình thái kinh tế cạnh tranh tự do theo mô hình tư bản chủ nghĩa. Tình hình chính trị, xã hội của khu vực Đông Âu có những biến đổi lớn, Trung Quốc với dân số 1,2 tỷ người bước vào cải cách chế độ công nghiệp như giải tán nông trang tập thể, thực hiện phương án tự cung tự cấp lương thực và các loại thực phẩm chính.

Có hai lý do chính khiến tôi quan tâm nhiều đến nước Nga. Thứ nhất là họ có nguồn tài nguyên vô hạn, từ gỗ, dầu lửa, than đá trong lòng đất cho đến cá trên biển ở 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 cho nền móng của 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.

Việc ổn định chắc chắn nguồn nguyên liệu đa phương chính là điều kiện cần của nước công nghiệp.

Sự hợp tác kinh tế Hàn - Nga là viên đá đầu tiên đặt nền tảng cho quan hệ song phương vì lợi ích của hai nước. Gần một năm trời, tôi sang Nga nhiều lần để nỗ lực củng cố mối quan hệ giữ 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, và để đảm bảo chắc chắn nguồn nguyên liệu, xây dựng nền móng cho hàng vạn thế hệ sau.

Chúng ta phải mang ước mơ lâu dài và to lớn cùng nhìn về tương lai. Phát triển hợp tác kinh tế Hàn - Nga trước tiên sẽ mang lại sự kết hợp kinh tế hai nước và giúp nối liền hai miền Nam, Bắc. Nó sẽ tác động như một yếu tố thống nhất Hàn Quốc, từ đó nâng Hàn Quốc lên vị trí trung tâm trong kinh tế Châu Á.

Một khi đất nước thống nhất, Hàn Quốc sẽ có số dân khoảng 60 - 70 triệu người rắn chắc và trí tuệ.

Nhờ vào thành quả tốt đẹp trong việc hợp tác kinh tế Hàn - Nga mà quan hệ hữu nghị của Nga với Hàn Quốc phát triển mạnh mẽ hơn cả với nước đồng minh của Nga thời Thế chiến thứ hai là Bắc Hàn. Tương lai thống nhất đang đến gần, nhất định chúng tôi sẽ trở thành trung tâm Châu Á.

Tôi luôn tự hào vì mình là người Hàn Quốc. Dù nhìn vào hiện tại hay quá khứ, lịch sử hay văn hóa, trong mắt tôi không có dân tộc nào tuyệt vời hơn dân tộc Hàn Quốc.

Hiện nay so với Nhật Bản thì kinh nghiệm, vốn và kỹ thuật của chúng tôi thua kém hơn, nhưng người Nhật Bản 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 Bản 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, 70 độ C. Nhưng tôi nghĩ chẳng có việc gì mà chúng tôi không làm được.

Trong lúc người Nhật đang cố gắng lấy lại bốn hòn đảo ở phía Bắc từ Nga thì chúng tôi phải tranh thủ giành lấy vùng Sibera, chứ không đợi đến khi Nhật và Nga hợp lại với nhau thì Hàn Quốc sẽ chẳng có phần. Đó là lý do khiến tôi tìm đến Sibera một cách tích cực.

Cũng có nhiều quan chức chính phủ và nhiều phương tiện thông tin đại chúng cho rằng việc tôi làm là nguy hiểm. Tuy nhiên, chẳng có gì mà nguy hiểm cả. Người Nga mặc dù có rất nhiều tài nguyên nhưng suy nghĩ của họ cứng nhắc và không có năng lực huy động vốn trên thị trường quốc tế, không biết khai thác tiềm năng của mình. Lấy ví dụ, Nga đã đặt hàng chúng tôi làm 20 chiếc tàu biển trị giá 1,15 tỷ USD và đề nghị trả tiền dần. Hàng hóa ở Nga lúc đó rất nhiều. Tôi nói: “Nếu các anh có hàng hóa thì có thể trả tiền đóng tàu bằng tiền mặt”. Thế rồi họ thông qua một công ty đại lý với ngân hàng Châu Âu, trả thêm tiền phí môi giới và nhận 1,15 tỷ USD tiền mặt, ký hợp đồng đóng tàu.

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.

Quan hệ ngoại giao Hàn - Xô được thiết lập quả là một điều may mắn.

Khu vực duyên hải Siberia là nơi từng có 300.000 người dân của tổ tiên người Hàn sống trước khi bị ép rời đi Tashkent. Trước đây đồng bào chúng tôi đã dùng chân và tròng trọt trên mảnh đất ấy, nhịp sống đông đúc ấy bây giờ vẫn còn nguyên. Thêm vào đó khí hậu chẳng khác gì mấy với khí hậu quê nhà. Khai thác vùng duyên hải, tận dụng sự tương đồng về mặt địa lý cũng như khí hậu làm căn cứ địa của quan hệ Hàn - Xô, chúng tôi dự định xây dựng khách sạn kiêm trung tâm thương mại tại đây. Đồng thời trên bờ biển của vùng duyên hải, sẽ làm một hải cảng nhỏ, làm đường và sẽ đưa gỗ trực tiếp về Hàn Quốc theo hiệp định khai thác rừng.

Nếu so sánh về thời gian và tiền bạc, việc vận chuyển từ Nga rõ ràng tiết kiệm hơn. Không chỉ vậy, vùng Yakutsh ở Nga có trữ lượng ga lớn nhất thế giới. Lượng khí đốt

dự trữ tại Yakusth có thể thừa cho Bắc Hàn, Hàn Quốc và Nhật Bản sử dụng trong 50 năm, 100 năm.



Năm 1989. Trên đường viếng thăm Liên Xô.



Năm 1989. Khảo sát vùng Siberia (thuộc Liên Xô cũ)

Tuy đó không phải là việc gấp gáp nhưng nếu đường ga chạy qua Bắc Hàn vào Hàn Quốc thì chẳng phải nó đang góp phần vào việc đối thoại giữa hai miền Nam Bắc hay sao, chính vì vậy tôi quyết định xúc tiến.

Đường ống dẫn thì Nga đã có sẵn. Chúng tôi vay vốn trên thị trường thế giới để xây dựng thêm đường ống, khi đó chúng tôi sẽ sử dụng được ga giá rẻ.

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.

CON ĐƯỜNG KINH TẾ LẤY DÂN SỰ LÀM CHỦ ĐẠO

Cái gọi là kinh tế dân sự có thể hoàn thành khi tất cả người dân, bắt đầu từ Chính phủ và doanh nghiệp tự nhận biết trách nhiệm và vai trò của mình, có ý chí vững vàng để thành công trong việc hiện đại hóa xã hội và kinh tế.

Cái “mô hình kinh tế lấy doanh nghiệp làm chủ đạo” mà tôi chủ trương trong gần 20 năm qua đã làm cho một số người hiểu rằng doanh nghiệp sẽ làm hết việc của Chính phủ. Nhưng không phải như vậy. Không phải doanh nhân giải quyết công việc của

Chính phủ làm, hay Chính phủ hoàn toàn không can dự vào việc của doanh nghiệp. Chỉ có điều là những việc Chính phủ can thiệp và tham gia quá sâu vào công việc của doanh nghiệp không được tồn tại nữa.

Quản lý toàn bộ nền kinh tế của đất nước và lựa chọn chính sách khuyến khích phát triển là do Chính phủ thực hiện. Việc điều chỉnh công nghiệp, xây dựng xã hội quân bình chính là chức năng của Chính phủ. Tương tự, doanh nghiệp có việc của doanh nghiệp, việc chọn ngành nghề, quyết định có đầu tư hay không, tính toán giá cả... hoàn toàn phải để cho doanh nghiệp tự quyết.

Chính phủ làm việc của Chính phủ, dân sự làm việc của dân sự, phối hợp với nhau chính là ý nghĩa của “kinh tế lấy dân làm chủ đạo đúng nghĩa”. Kinh tế vật chất thì dân phải làm chủ đạo.

Nếu như vậy thì khi sử dụng chính sách chấn hưng công nghiệp hoặc chỉnh đốn các doanh nghiệp tiêu cực... thì Chính phủ không nên trực tiếp kiểm tra các doanh nghiệp và quyết định từng việc theo kiểu “Doanh nghiệp này được, doanh nghiệp kia không được, doanh nghiệp này làm cái này, doanh nghiệp kia làm cái kia”, mà chỉ định ra những tiêu chuẩn và mô hình, việc còn lại các doanh nghiệp sẽ căn cứ vào tình hình thay đổi của thị trường, tự do phán đoán và tham gia vào.

Năng lực huy động vốn ở một mức nhất định, phải duy trì cơ cấu tài chính thì tiêu chuẩn đưa ra mới có thể thông qua cùng với chính sách quốc gia, các doanh nghiệp mới nỗ lực để phù hợp với các tiêu chuẩn đó. Cũng chính vì vậy, Chính phủ không phải chịu trách nhiệm cho những doanh nghiệp tiêu cực, cũng chẳng có việc ngân hàng phải tiếp nhận hàng loạt các doanh nghiệp tiêu cực, và như vậy kinh tế quốc dân mới có thể phát triển một cách lành mạnh.

Hơn hết là Chính phủ đưa ra phương hướng phát triển kinh tế quốc dân, tạo ra dòng chảy hướng tới tương lai, tăng thêm vốn nhà nước, tài sản chung, đường xá, cảng... việc cần làm nhiều không kể hết.

Cái gọi là “nền kinh tế do Chính phủ chủ đạo”, nghĩa là Chính phủ can thiệp quá sâu vào công việc của doanh nghiệp thì rõ ràng không mang lại hiệu quả.

Việc chúng ta chủ trương lấy dân làm chủ đạo không phải là muốn có một Chính phủ

nhỏ bé và không có sức mạnh. Doanh nghiệp luôn muốn một Chính phủ mạnh thực sự và công minh chính đại. Bởi lẽ để chiến thắng được khủng hoảng kinh tế thế giới và tình hình kinh tế thế giới ngày càng có xu hướng tự bảo vệ mình thì vai trò của Chính phủ trong việc đoàn kết và hợp tác với doanh nghiệp rất quan trọng.

Đã đến lúc phải chấm dứt nền kinh tế chỉ thị để bắt đầu thời kỳ phát triển kinh tế. Cái thời đại mà Chính phủ không thể không tham dự vào lĩnh vực cung cấp vốn, mở rộng kỹ thuật, tìm kiếm thị trường vốn chẳng có hiệu quả đã kết thúc, bây giờ kinh tế của chúng ta cần nâng cao nhiều hơn năng lực và qui mô, số lượng lẫn chất lượng. Để phù hợp với điều đó thì vai trò của Chính phủ là xây dựng một phương hướng mới kết hợp tinh thần sáng tạo của nhân dân để phát triển kinh tế đất nước.

Thật ra, kinh tế doanh chủ đạo được đưa ra theo phương hướng chính sách và đã thi hành được 10 năm nhưng cả Chính phủ lẫn người dân đều chưa thiết lập vai trò và trách nhiệm của mình để chuyển sang cơ chế kinh tế thị trường. Chính phủ không để cho người dân làm công việc của dân, trong khi lại bàng quan với vai trò chỉ đạo của mình. Giờ đây chúng ta đang ở trong tình trạng phải giải quyết các vấn đề bằng việc thực hiện cuộc đại phẫu thuật làm lung lay nền kinh tế thị trường mà chẳng có sự thấu suốt về kết quả của nó.

Hiện vẫn còn tồn tại những chính sách mang màu sắc của cơ chế cũ làm hạn chế tính cạnh tranh, Chính phủ còn can thiệp thậm chí vào cả việc vi phạm hợp đồng của các doanh nghiệp xây dựng khi ký hợp đồng với nước ngoài, hình thức tự do hóa tín dụng lấy kinh tế dân làm chủ đạo đã có nhưng nhà nước vẫn quản lý... Đó là mâu thuẫn giữa cơ cấu tổ chức và cách vận hành của kinh tế Hàn Quốc.

Cái gọi là kinh tế dân sự có thể hoàn thành khi tất cả người dân, bắt đầu từ Chính phủ và doanh nghiệp tự nhận biết trách nhiệm và vai trò của mình, có ý chí vững vàng để thành công trong việc hiện đại hóa xã hội và kinh tế.

Kinh tế lấy dân làm chủ đạo nói ngắn gọn là dựa theo nguyên lý của kinh tế thị trường mà hình thành nên giá cả. Trước đây, vì các nhà chính trị chỉ đạo giá cả, vì vậy những nhà doanh nghiệp cùng ngành nghề cấu kết lại và nỗ lực tìm cách đưa giá lên cao. Dưới chế độ này thì doanh nghiệp tuyệt đối không thể tiến bộ được.

Trên nền tảng là lợi ích chung và chế độ tài sản tư hữu, việc cân bằng chủ nghĩa doanh nghiệp tự do chính là việc phải làm của chế độ kinh tế doanh nghiệp tự do ngày hôm nay. Vậy mà hiện nay vẫn chưa tìm được phương cách điều chỉnh đúng đắn vấn đề này.

Nếu chỉ nhấn mạnh một phía các phương pháp tìm kiếm lợi ích tập thể thì sức sáng tạo và năng suất của doanh nghiệp sẽ có khả năng đi xuống, ngược lại nếu chỉ quan tâm tới lợi ích cá nhân mà không chú ý với tính cộng đồng thì sẽ mang đến sự rạn nứt trong xã hội và thiệt hại nhiều cho đất nước. Cho nên, khi lựa chọn chính sách Chính phủ phải tập trung trí tuệ của các tầng lớp, các giai tầng lại và thận trọng đi đến sự thống nhất.

Dù xây dựng một chính sách nhỏ nào đi chăng nữa thì không thể phạm sai lầm kiểu chỉ cần tham khảo báo cáo của một vị tiến sĩ nào đó mà vội vã quyết định và tiến hành, nhất định phải tiếp cận ý kiến về lý luận và thực tiễn để xây dựng chính sách. Đồng thời một trong những việc quan trọng mà Chính phủ phải làm là tạo ra môi trường thực hiện các chính sách làm điểm tựa cho kinh tế dân chủ đạo, cũng như làm cho doanh nghiệp, người dân, người tiêu dùng cùng hợp tác và hoạt động - bầu không khí tích cực mà doanh nghiệp và cá nhân có thể sống giàu mạnh, nhờ phát huy hết sức sáng tạo và năng suất của mình.

Phải dựa trên sự công nhận và niềm tin của toàn dân thì hiệu quả của chính sách mới phát huy được tối đa.

Một học giả Mỹ nói dân tộc duy nhất ở Viễn Đông mang tư chất có thể thực hiện chủ nghĩa dân chủ chính là dân tộc Hàn Quốc. Theo ông ta, so với Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc thẳng thắn hơn, cởi mở hơn và có tính sáng tạo cũng như tiến thủ hơn. Tôi đồng tình hoàn toàn với quan điểm của nhà học giả ấy. Thông qua việc mở ra thể chế dân sự chủ đạo, trên phương diện kinh tế và công nghiệp, tôi tin chắc chắn rằng chúng tôi sẽ đi con đường xã hội tư bản chủ nghĩa dân chủ như châu Âu.

Doanh nghiệp chúng tôi đã tích lũy kinh nghiệm giao dịch làm ăn đối ngoại đa dạng với thế giới. Bên trong thì vượt qua những thử thách về lãi suất cao, thuế suất cao, trưởng thành và nỗ lực để giữ gìn kinh tế tự do.

Sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế được quyết định bởi sự nhanh nhạy, chính xác của các chính sách thích ứng phù hợp với tình hình mới của chính các doanh nghiệp hoặc đất nước đó. Để tiếp tục duy trì sức cạnh tranh lâu dài thì tất cả các đơn vị cụ thể của kinh tế dân sự chủ đạo, tức là tất cả người sản xuất, người lao động, người tiêu dùng, phải năng suất hóa và hợp lý hóa công việc của mình, đồng thời phải theo đuổi tự do hóa trong trách nhiệm của mình.

Sự ổn định không phải dựa trên sự áp đặt và khống chế, mà phải tiến tới sự ổn định dựa trên nguyên lý thị trường, mang tính mềm mại và không ép buộc. Tất cả các nhà doanh nghiệp bằng trách nhiệm xuyên suốt đối với gánh nặng nguy hiểm và xây dựng kinh tế, không ngừng chấp nhận thử thách, khó khăn, hoàn thành trách nhiệm của mình, còn Chính phủ phải dẫn dắt kinh tế theo hướng trung thực với nguyên lý kinh tế thị trường, loại bỏ sự can thiệp quá mức và xây dựng chính sách có sự tham khảo ý kiến đầy đủ của những nhà chuyên môn và doanh nghiệp liên quan.

Nếu như vậy Hàn Quốc nhất định thực hiện thành công những giai đoạn phát triển kinh tế kế tiếp.

KINH TẾ VÀ VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ

Những nhà làm chính sách luôn nói về việc xây dựng một xã hội tín dụng. Đó là một điều tốt. Nếu nắm được chìa khóa của xã hội tín dụng thì đất nước đó sẽ nắm được nền tảng kinh tế và có thể phát triển kinh tế vô hạn. Tuy nhiên, vì Chính phủ quản lý việc cho vay vốn tại ngân hàng nên không thể xây dựng xã hội tín dụng được.

Từ thời chế độ cộng hòa thứ nhất, Hàn Quốc luôn duy trì thể chế kinh tế tự do, nhưng sau chính biến ngày 25 tháng 6 thì thu nhập quốc dân tính theo đầu người của Hàn Quốc không quá 60 USD. Mặc dù kinh tế của chế độ cộng hòa thứ nhất của Tổng thống Lee Sung Man chẳng thể gọi là kinh tế, nhưng không thể phủ nhận công lao của ông trong việc duy trì sự ổn định một cách hoàn thiện trong bối cảnh khó khăn lúc đó để nắm bắt được cái khung hình xây dựng đất nước.

Tổng thống Park Chung Hee cũng có công lớn trong việc hiện đại hóa nền công

ng nghiệp Hàn Quốc. Trong tình hình không có vốn, cũng chẳng có kỹ thuật, ông đã đưa Hàn Quốc hiện đại hóa nền công nghiệp khiến cho cả thế giới ngạc nhiên.

“Chờ đợi việc hồi sinh của chủ nghĩa dân chủ và phát triển kinh tế tại Hàn Quốc chẳng khác nào chờ đợi một bông hoa hồng nở trong thùng rác”. Một vị phóng viên nào đó của Pháp đã bi quan về tình hình của Hàn Quốc như vậy. Lời nói đó thật là quá đáng.

Thời đó, Tổng thống Park ra một quyết định dũng cảm là bảo lãnh vay vốn ngân hàng cho các nhà máy không có vốn, không có kinh nghiệm, cũng không có uy tín cá nhân mà không cần thế chấp. Chính phủ chỉ căn cứ vào bản kế hoạch kinh doanh khả thi của họ.

Có thể nói nhờ có Chính phủ như vậy và nhờ vào sự nỗ lực, dồn hết tâm huyết không kể ngày đêm cho nên nền kinh tế công nghiệp Hàn Quốc mới được hiện đại hóa như ngày hôm nay.

Cách đây không lâu, tôi được một doanh nghiệp Phillipin mời sang thăm và cùng ăn trưa với Bộ trưởng Quốc phòng Ramos. Bộ trưởng Ramos nói ông là người đã từng tham gia vào liên quân của Liên Hợp Quốc trong chính biến ngày 25 tháng 6. Lúc đó, thu nhập GNP/đầu người của Hàn Quốc là 60 USD, trong khi của Phillipin là 800 USD, vậy mà giờ đây GNP đầu người của Hàn Quốc đã là 5.000 USD trong khi Phillipin thụt xuống chỉ còn 700 USD. Tất nhiên so với Đài Loan hoặc Singapore thì chúng tôi chưa thể tự hào bằng họ.

Năm 1987 và 1988, kim ngạch xuất khẩu và GNP của chúng ta có vượt hơn Đài Loan một chút, do sự bất ổn về chính trị và xã hội nên kinh tế chúng tôi đang trong thời kỳ thụt lùi.

Sức mạnh kinh tế của đất nước được quyết định bởi sức cạnh tranh quốc tế của ngành sản xuất. Ở đất nước chúng tôi, ngành công nghiệp sản xuất không được Chính phủ bảo hộ nhiều bằng ngành công nghiệp dịch vụ. Kết quả là các ngân hàng không làm đúng vai trò của mình. Cả năm ngân hàng của Hàn Quốc đều cạn vốn, Chính phủ quản lý luôn việc cho vay tiền đối với các doanh nghiệp.

Những nhà làm chính sách luôn nói về việc xây dựng một xã hội tín dụng. Đó là một

điều tốt. Nếu nắm được chìa khóa của xã hội tín dụng thì đất nước đó sẽ nắm được nền tảng kinh tế và có thể phát triển kinh tế vô hạn. Tuy nhiên, vì Chính phủ quản lý việc cho vay vốn tại ngân hàng nên không thể xây dựng xã hội tín dụng được.

Kinh tế Hàn Quốc nếu muốn phát triển đúng hướng thì tất cả các ngành công nghiệp dịch vụ như bảo hiểm nhân thọ... phải được giải thoát khỏi sự bảo hộ quá mức của Chính phủ.

Tình hình doanh nghiệp biên đôn g theo tình hình kinh tế thế giới , gặp lúc khó khăn có thể dựa vào ngân hàng. Đằng này Chính phủ can thiệp quá sâu vào công việc của doanh nghiệp khiến doanh nghiệp mất dân tinh thần , sức sôn g, an h hươn g đên việc trì trệ kinh tế.

Lẽ ra, việc Chính phủ nên làm là xem xét và đưa ra chính sách lãi suất phù hợp để tạo sức cạnh tranh cho doanh nghiệp, đất nước mình ngang so với những nước khác. Lấy lãi suất làm ví dụ. Hàn Quốc là một trong những nước cho vay tín dụng lớn nhất nhưng vì lãi suất lên tới 11, 12 phần trăm nên không thể sử dụng tiền ngân hàng. Đặc biệt có trường hợp những doanh nghiệp vừa và nhỏ phải thông qua công ty cho vay ngắn hạn, với lãi suất trên 18%. So với lãi suất 5% ở Nhật Bản trong một giai đoạn nào đó, lãi suất 12% của Hàn Quốc thật là không thể cạnh tranh nổi.

Những nước có lãi suất thấp đương nhiên có sức cạnh tranh hàng hóa mạnh hơn. Nhờ vào lãi suất thấp mà đến ngày hôm nay các doanh nghiệp Nhật Bản vẫn duy trì được sức cạnh tranh mạnh mẽ trên thị trường quốc tế. Việc ấy phải nhờ vào Chính phủ.

Lãi suất đắt gấp đôi Nhật bản, và nếu tình thế tiếp tục diễn biến xấu thì doanh nghiệp Hàn Quốc sẽ phải chịu nhiều khó khăn, đó là những điều mà các nhà kinh tế đều nhìn thấy.

Gây đây, có nhiều ý kiến chỉ trích rằng mức lương của người lao động Hàn Quốc tăng lên quá nhiều trong khi nhiệt tình lao động không như trước đây. Thật ra, đáp ứng yêu cầu tăng lương cho công nhân là chuyện đương nhiên vì họ đã nỗ lực và đóng góp to lớn, mặc dù các doanh nghiệp phải chịu thêm gánh nặng. Còn nhiệt tình làm việc kém đi thì tôi có phần đồng ý.

Nhật Bản bây giờ đã trở thành cường quốc kinh tế thế giới nhưng vẫn áp dụng chế độ

làm việc 46 giờ/tuần, còn thu nhập quốc dân đầu người của Hàn Quốc chỉ 5.000 USD mà thời gian lao động lại chỉ có 44 giờ/tuần, nhiều thời gian nghỉ hơn Nhật Bản.

Muốn vượt lên trên Nhật Bản thì chúng ta phải làm việc nhiều hơn họ, hăng say hơn họ, đằng này chúng ta lại làm ngược lại, tôi cảm thấy tiếc vì điều đó. Chúng ta không thể đặt ra các luật nhằm giành sự ưu ái cho mình được. Luật làm hại cho đất nước cũng chính là luật ác.

Đồng thời với việc rút ngắn thời gian lao động, Chính phủ còn tuyên truyền quá đáng và khoa trương rằng chỉ cần bước qua một ngưỡng cửa là chúng ta thành nước tiên tiến, trong khi thu nhập đầu người ở những nước tiên tiến là 20.000 USD, so với 5.000 USD tại Hàn Quốc. Điều đó đã gây ra phong trào xa xỉ.

Kết quả là chúng ta phải tăng nhập khẩu, thâm hụt cán cân mậu dịch, từ đó mâu thuẫn giữa các giai tầng trong xã hội sâu sắc thêm, vật giá tăng lên, tiền thuê thì cao bằng những nước tiên tiến, nhân dân vốn là nguồn năng lượng để phát triển kinh tế đất nước thì mất đi khát vọng và ý chí. Ảnh hưởng đầu tiên của việc tăng vật giá là giá nhà cửa, tiền thuê văn phòng, tiền thuê nhà tăng đột biến.

Hiện các nước tiên tiến đang bước đi, còn các nước đang phát triển không thể không chạy nếu muốn bắt kịp họ. Tôi mong muốn Chính phủ và nhân dân cùng kết hợp hướng tới mục đích xây dựng xã hội giàu có và phát triển cân bằng các địa phương. Và nếu chính phủ đừng can thiệp quá sâu vào công việc của doanh nghiệp thì đó không phải là chuyện khó khăn.

SỨ MỆNH CỦA HYUNDAI

Hyundai chúng tôi không phải là tập hợp những kẻ đi buôn, chúng tôi là tập thể đóng vai trò dẫn đầu trong việc phát triển kinh tế đất nước. Tôi nghĩ nếu Hyundai chúng tôi không làm vai trò đó thì nền kinh tế của Hàn Quốc sẽ đi chậm ít nhất từ 10 đến 20 năm.

Hyundai chúng tôi tự hào vì đã nỗ lực cho sự phát triển của chính Hyundai cũng như đóng vai trò tiên phong trong việc phát triển kinh tế Hàn Quốc trong 30 năm qua. Khi

kinh tế Hàn Quốc bước vào giai đoạn phát triển hóa học công nghiệp nặng và hóa chất, nhiều người nghi ngờ khả năng của Hàn Quốc trong lĩnh vực này. Vậy mà chúng tôi đã làm được, chúng tôi đã xây dựng Hyundai ô tô, Hyundai đóng tàu và Hyundai xây dựng. Những công ty này của Hyundai đang đóng vai trò trung tâm trong việc phát triển cả lĩnh vực công nghiệp của Hàn Quốc.



Năm 1981. Khoảnh khắc công bố Seoul là thành phố tổ chức Thế vận hội Thể thao Olympics 1988.



Năm 1988. Cùng các đại diện của Hoa Kỳ trong thời gian Olympics 1988.

Ngành xây dựng Hàn Quốc đã hiện đại hóa bằng chính năng lực của mình, và đã góp phần xây dựng kinh tế. Điều ấy được thể hiện trong báo cáo của Ngân hàng Thế giới gần đây. Và Hyundai của chúng tôi đã đóng vai trò tiên phong chứ không phải bất kỳ một doanh nghiệp nào khác.

Trong quá trình ấy, chúng tôi đã trải qua biết bao biến động chính trị, gặp nhiều sóng gió. Chúng tôi bị coi là trốn thuế, tôi đã có lần phải ra điều trần trước Quốc hội nhưng Hyundai chúng tôi chưa bao giờ làm việc gì không phải với nhân dân Hàn Quốc cũng như với sự nghiệp phát triển kinh tế chung của Hàn Quốc.

Khi nền kinh tế đất nước rơi vào thời kỳ khủng hoảng, chúng tôi đã đến vùng Trung Đông, vất vả mang USD về giúp giải quyết nợ nước ngoài. Olympics 88 tại Hàn Quốc làm cho cả thế giới biết đến cũng chính là do công của Hyundai chúng tôi. Chúng tôi đã động viên tất cả nhân viên dưới quyền của Hyundai và của văn phòng

tại Frankfurt để làm vai trò quyết định và chủ đạo trong việc đưa quyền đăng cai Thế vận hội Olympics 88 về cho Seoul tại Badenbaden. Dù tôi không muốn nhưng người ta giao cho tôi chức Chủ tịch Ủy ban Thể dục thể thao, xây dựng và lên kế hoạch cho Olympics phải không lỗ, Olympics kết thúc thì tất cả cơ sở vật chất thành cơ sở hữu ích cho nhân dân.

Sông Hàn đang chết dần nhưng chúng tôi đã làm cho nước sông trong xanh trở lại, rồi

việc xây dựng các công trình xung quanh phục vụ du lịch thể thao cũng chính là ý tưởng của chúng tôi. Chúng tôi đã xây đập kè chắn phía Nam sông Hàn, làm nên mảnh đất Kangnam ngày nay. Đến đường cao tốc Seoul - Busan cũng vậy, rồi các cảng biển bắt đầu từ Busan, rồi nhiều nhà máy phát điện. Nhà máy điện nguyên tử cung cấp gần 50% lượng điện của Hàn Quốc và duy trì hiệu suất hoạt động cao mà không có một tai nạn nào là thành tích của Hyundai chúng tôi.

Chúng tôi đã làm tất cả những gì mà doanh nghiệp có thể làm. Chính vì vậy chúng tôi mang niềm tự hào và hãnh diện rằng mình đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế Hàn Quốc.

Hyundai chúng tôi không phải là tập hợp những kẻ đi buôn, chúng tôi là tập thể đóng vai trò dẫn đầu trong việc phát triển kinh tế đất nước. Tôi nghĩ nếu Hyundai chúng tôi không làm vai trò đó thì nền kinh tế của đất nước sẽ đi chậm ít nhất từ 10 đến 20 năm. Kinh tế Hàn Quốc bây giờ bước vào bước thử thách thứ hai.

Với những điều kiện hiện có, tuy chưa thể gọi là tốt nhưng doanh nghiệp chúng tôi đã lĩnh hội được rằng tất cả mọi thứ đều nằm ở tinh thần của con người. Và không chỉ trong quá khứ, mà trong cả tương lai, Hyundai chúng tôi sẽ tiếp tục đóng vai trò trung tâm trong phát triển kinh tế. Đó chính là nghĩa vụ và sứ mệnh của Hyundai.

CẦN CÙ VÀ TIẾT KIÊM LÀ NGUỒN VỐN

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 cũng không thất hứa và luôn 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.

Khi tôi chuyển từ căn phòng thuê trên tận đỉnh núi phùng Huynzo đến cửa hàng gạo ở phường Sindong, tôi đã đưa từng đứa em một lên Seoul, vợ tôi vừa bán gạo vừa bán đậu phụ, kiếm chi phí cho gia đình. Lúc biến động ngày 25 tháng 6 xảy ra, tôi đưa cha mẹ mình xuống ở chung tại phường Sinsol, sau đó chuyển xuống phường Tonam.

Khi ấy, xưởng sửa chữa ô tô của tôi có tới 60 công nhân, quy mô tương đối lớn, nhưng

không vì thế mà tôi tự mãn. Com sáng của tôi không có gì hơn ngoài kim chi và một bát canh. Hằng ngày, mẹ và vợ tôi đội com 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 không đến phá ruộng vì nó 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 đó và đi tiểu ở chỗ khác, mẹ tôi phải rang đậu đỏ chia cho ăn chúng tôi mới chịu nghe lời. Cha tôi dù có đi đâu xa, muốn tiểu tiện cũng cố nhịn về tới nhà tiểu để làm phân.

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 cũng chỉ tiết kiệm 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 sẽ 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 sự 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

nếu có tiền thì tốt, còn 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 từ 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 tỷ, 3 tỷ USD.

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.

Sự cần cù chính là tính trung thực của cuộc đời chúng ta, chúng ta không cần cù thì sẽ không có uy tín.

Phải tích lũy bằng sự cần cù và tiết kiệm. Từ năm 18 tuổi, tôi rời nông thôn đến nơi

đất khách, làm từ lao động nặng đến công nhân khuôn 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 cả những tấm đá sỏi nền 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 mà 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, hằng sáng tôi vẫn có gắn dây sớm để đi bộ đi làm. Giày mòn, tôi chưa muốn vất đi nên lấy đinh đóng thêm một cái đế vào, quần áo từ mùa xuân đến mùa thu cũng chỉ dùng một bộ, mùa đông đến thì mặc thêm áo lót bên trong. Báo thì ra đến nơi làm việc đọc nhờ 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 lung buộc bụng, chặt 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 và dè xẻn. “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, comple cũng chỉ mua một bộ giành 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.

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 và 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.

TẤT CẢ MỌI NGƯỜI PHẢI TRONG SẠCH THÌ XÃ HỘI MỚI TRONG SẠCH

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.

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 các 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 là 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 có 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 của 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 Sở Thuế 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 mãi nguyện, còn tôi cũng mãi nguyện theo cách của tôi. Tôi tuy sống trong căn phòng không đến 70 mét

vuông 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 nên mong ông hãy mang món quà này đi cho". Đây cũng là chuyện đáng để cho 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 tỷ USD, nhiều hơn 3,5 tỷ 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. Mà trên thế giới này có nước nào lại chẳng có 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.

Họ dẫn nước nguồn bằng ống từ Malaysia về, lọc thành nước sạch, để 1/3 dùng, còn lại bán lại cho Malaysia trả tiền nước đã mua. Rồi họ mua dầu thô của những nước vùng Đông Nam Á xung quanh, lọc và trở thành nước xuất khẩu dầu lớn nhất khu vực Đông Nam Á, đồng thời tận dụng vị trí địa lý là cửa ngõ của đường biển làm những xưởng sửa chữa tàu.

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 ấy, 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 dễ để kiểm chác, cũng chẳng có chuyện nghiêng về bên nào. Do không ai quấy rầy, không ai thò 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 các 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 hoá 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.

Nếu những quan chức của chính phủ tiêu cực, việc gì cũng tìm cách ăn hối lộ, thì từ trong quá trình vay vốn cho đến sản xuất sản phẩm, sẽ bị thiệt hại không nhỏ về mặt chi phí, chi phí đó đương nhiên gắn liền vào sản phẩm và hàng hóa, cho nên hàng hóa của nước đó sẽ không có sức cạnh tranh bằng hàng hóa nước khác.

Lấy một ví dụ trong ngành xây dựng. Nếu nhân viên làm việc trực tiếp tại các công trình trong sạch, giúp các công ty thầu làm việc một cách có hiệu quả thì dù việc nhỏ bao nhiêu, vì lợi ích họ cũng cố gắng làm. Ngược lại, nếu nhân viên không trong sạch thì các công ty gia công, thầu phụ cũng làm việc một cách giả tạo, đại khái, nên tốc độ và chất lượng công trình cũng không được đảm bảo.

Mỗi lần có cơ hội, tôi đều nói với nhân viên của mình rằng hãy sống với tâm lòng trong sạch. Tất nhiên, tôi cũng mong mình là “doanh nghiệp lớn nhất” nhưng thực 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.

Muốn trong sạch thì ngay từ việc nhỏ phải chính trực. Chúng ta có thói quen nói dối những chuyện nhỏ nhất. Tôi tìm ai đó trong công ty, nhưng những người xung quanh trả lời tôi là anh ta không có mặt vì bận việc công ty hoặc quan hệ nào đó. Người không đi làm hay đi ra ngoài không có lý do gì cũng nói là vì việc công ty. Rồi khi tôi tìm giám đốc thì thư ký nói là ông ta đi đến cơ quan hành chính nào đó, vặn hỏi mãi

thư ký mới nói anh ta vắng mặt. Lý do tôi luôn trách móc các nhân viên của mình chỉ vì những lời nói dối nhỏ mà họ tưởng không quan trọng là vì nói dối sẽ thành thói quen, từ từ tính xấu ấy sẽ phát triển.

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.

AI LÀ NGƯỜI GIÀU CHÂN CHÍNH?

Lối suy nghĩ xem ai đó là người nghèo hoặc “thứ dân” chỉ vì họ không có tài sản tiền bạc, cho dù họ có trình độ tri thức hoặc uy tín xã hội cao, là một lối suy nghĩ nguy hiểm.

Chủ nghĩa tư bản không phải là hoàn thiện. Cùng một chế độ xã hội, pháp luật nhưng tùy vào năng lực cá nhân, sự nỗ lực và cách suy nghĩ của từng người mà có người thành công, người thất bại.

Tôi nghĩ trong điều kiện và cơ hội bình đẳng như nhau, thành công và thất bại thuộc về trách nhiệm của mỗi cá nhân. Tuy nhiên, con người thường nói về sự thiếu công bằng và cảm thấy không hài lòng vì điều ấy trước khi nói đến năng lực cá nhân. Chính vì vậy ở những nước dân chủ, người ta giải quyết vấn đề cách biệt giàu nghèo, điều chỉnh sự mất cân bằng cách đánh thuế thu nhập, càng kiếm được nhiều tiền người ta phải trả nhiều thuế hơn.

Còn Hàn Quốc thì thật là mâu thuẫn khi chủ trương phát triển kinh tế không ngừng nhưng lại cho rằng doanh nghiệp lớn tập trung nhiều của cải và kêu gọi thực hiện kinh tế quân bình.

Tôi không đồng ý như vậy. Cái gọi là kinh tế tự do và kinh tế quân bình chính là phát huy sức sáng tạo và nỗ lực không ngừng của con người, rồi sẽ dùng tiền thuế thu được bù đắp vào những phần thiếu của xã hội và làm cho nó trở nên quân bình, chứ kinh tế tự do, kinh tế quân bình chân chính không có nghĩa là phải san bằng các doanh nghiệp lớn và nhỏ cho bằng nhau.

Mục đích và tinh thần của chủ nghĩa tự do và chủ nghĩa tư bản không phải là làm giàu

cho cá nhân và gia đình. Làm việc nhiệt tình, bằng lợi nhuận đó ổn định gia đình của mình, đóng góp cho xã hội, phục vụ cho xã hội, sống có ích mới chính là tinh thần đúng nghĩa của nó.

Tôi quan niệm khác về giàu có. Nói giàu có mà chỉ nghĩ đến vật chất là điều sai lầm. Mục tiêu của tất cả mọi người là sống và nỗ lực đạt điều mình muốn, chứ không phải hoàn toàn vì vật chất. Chẳng hạn, để thoát khỏi đói nghèo tôi đã cố gắng làm kinh tế, nhưng cũng có người tốt nghiệp đại học, rồi trau dồi nhiều tri thức thêm nữa để trở thành những học giả, nhà nghệ thuật, nhà ngôn luận... Tôi nghĩ người nào thành công trong việc mình muốn làm mới chính là người giàu có, chứ không phải là thành công về vật chất.

Lỗi suy nghĩ xem ai đó là người nghèo hoặc “thứ dân” chỉ vì họ không có tài sản tiền bạc, cho dù họ có trình độ tri thức hoặc uy tín xã hội cao, là một lỗi suy nghĩ nguy hiểm.

Sự khác nhau giữa tri thức và tài sản là tri thức không thể chia cho người khác, còn tài sản thì có thể. Xã hội nào đặt tiền bạc lên vị trí cao nhất thì thật là nguy hiểm, không thể chờ đợi một sự phát triển lành mạnh và hạnh phúc được.

Theo tôi, có bốn điều kiện để tạo nên một cuộc sống hạnh phúc. Thứ nhất, con người luôn cảm nhận cuộc đời mình là rất quan trọng nhưng không cảm nhận được sự quan trọng của mỗi ngày. Nhưng từng ngày ấy lại định hình nên cuộc đời của họ, và nếu sống mà không biết sự quan trọng của từng ngày thì cuộc đời ấy chẳng có gì là quan trọng cả.

Nhiều người nói rằng: “Số của Tổng giám đốc Chung Ju Yung thật là may mắn.” Tôi nghĩ rằng con người ai cũng có cơ hội bình đẳng như nhau, Thượng Đế công bằng với tất cả mọi người. Cái vận số mà người ta hay gọi chính là “thời”. Và chắc chắn là con người có “lúc thuận lợi, lúc không thuận lợi”.

Tuy nhiên cứ nghĩ là mình đang gặp “lúc thuận lợi” mà ngồi một chỗ và chơi, chẳng động tay vào việc gì thì chẳng có quả bóng nào tự động lăn vào sân của mình. Còn dù vào lúc không may mà vẫn nỗ lực hết mình thì sẽ không gặp phải kết quả xấu.

Tất cả mọi việc đều có hai mặt, cũng như đêm và ngày cứ nối tiếp nhau. Người cần cù

chăm chỉ khi gặp “thời” không bỏ lỡ, nắm lấy và tận dụng nó, lúc không gặp “thời” thì nỗ lực nhiều hơn, chăm chỉ hơn vẫn tránh được điều xấu. Ngược lại, người lười nhác và không nỗ lực thì khi “lúc thuận lợi” đến không nắm bắt được và vận tốt trở thành vận xấu, còn lúc gặp vận xấu thì đổ lỗi cho số phận, gục ngã trong thất bại và như vậy vận xấu cứ phát sinh liên tục. Tôi luôn cho rằng những người nghĩ mình bất hạnh thì không bao giờ hạnh phúc, ngược lại những người trong khó khăn thử thách vẫn cho rằng đó là cơ hội tốt để phát triển thì suốt cuộc đời luôn phát triển và sống hạnh phúc.

Tôi nghĩ con người có số phận nhưng không có thất bại.

Tuy nhiên, để sống hạnh phúc thì trước tiên phải có sức khỏe. Người không có thể chất mạnh khỏe thì tinh thần khó mà “khỏe mạnh” được. Họ luôn cảm thấy những việc không may cứ liên tục xảy ra, nào là bệnh tật, nợ nần...

Cũng có người khỏe mạnh một cách bẩm sinh, nhưng cũng có người tuy sinh ra khỏe mạnh nhưng không chịu khó giữ gìn, luyện tập và trở nên suy sụp. Không có sức khỏe thì gia đình không hòa thuận, mà nhiều gia đình mà không hòa thuận thì đất nước trở nên bất an. Thế nên, ngay từ thuở nhỏ, phải năng tập thể dục cho tinh thần và thân thể khỏe khoắn, không gây hại cho gia đình và đất nước.

Sức khỏe chính là điều kiện đầu tiên của hạnh phúc.

Điều kiện thứ hai là thái độ sống. Tinh thần khiêm tốn, cái tâm trong sạch và thông cảm với người khác luôn khiến người ta dễ chịu hơn

Những người sống quanh ta có thể phát triển hơn ta, tụt hậu hơn ta, có thể tốt hơn và cũng có thể kém hơn ta, nếu chúng ta không chấp nhận điều đó và luôn ngạo mạn cho mình hơn người, hoặc ghen tức với người khác thì sẽ rơi vào bất hạnh.

Người hạnh phúc luôn hướng về phía trước, giản dị, thương yêu tất cả mọi người, mong muốn cho những người khác tốt hơn mình và làm nhiều việc hơn. Nhưng trong xã hội chúng ta số người ấy không nhiều và đó là điều làm cho tôi cảm thấy tiếc nuối. Một đất nước mà nhân dân luôn khen ngợi và tôn kính những người làm việc hết lòng một cách xuất sắc trên tất cả các phương diện thì đất nước đó sẽ phát triển. Bởi lẽ cách suy nghĩ đó sẽ tiếp thêm sức mạnh cho những nhân tài trên lĩnh vực của mình,

họ cảm thấy công việc của mình có ích và có tinh thần trách nhiệm hơn. Người biết công nhận người khác hạnh phúc, cũng là người biết suy nghĩ tích cực và mang tố chất có thể phát triển bản thân mình lớn lao.

Thứ ba, luôn suy nghĩ và tập trung vào những việc mình làm. Con người không có suy nghĩ thì không thể tiến lên phía trước. Có người được học hành mà để từng ngày trôi qua một cách lãng phí thì không bằng người không được học nhưng làm việc nhiệt tình. Điểm khác nhau giữa người có suy nghĩ và người không có suy nghĩ chính là chất lượng và năng suất công việc khác nhau một trời một vực.

Chẳng hạn, khi trèo lên một ngọn núi cao, ta lấy đỉnh núi làm mục tiêu rồi trèo lên một cách vội vã, chưa được bao lâu thì bị đá núi va phải hoặc đè vào chân. Còn nếu ta chịu khó quan sát xung quanh và nhắm mọi hướng, tốc độ và góc độ leo, thở sâu và bình tĩnh, rồi trèo một cách đều đặn, thường xuyên kiểm tra lại địa hình thì sẽ trèo lên đỉnh một cách dễ dàng.

Thật ra thành công chẳng có bí quyết gì cả. Giữa hai người dậy sớm ngủ sớm và dậy muộn ngủ muộn cùng làm việc 10 tiếng đồng hồ thì tôi tin rằng người dậy sớm và đi ngủ sớm có khả năng thành công nhiều hơn.

Chính vì vậy, tôi đã nói với nhân viên của mình rằng: “Tôi cảm ơn các anh chị đi làm sớm nhưng nếu các anh chị về nhà muộn thì tôi không hài lòng. Có phải vì trong thời gian làm việc các anh chị không tập trung, không nỗ lực và không làm việc nhiệt tình nên bị công việc cuốn theo như vậy không? Nếu muốn chúng tôi biết các anh chị là người thông minh và làm việc nhiệt tình thì hãy về đúng giờ “.

Thứ tư, người đời có câu: “Kẻ có chí thì việc tất thành”, có nghĩa là người có ý chí mạnh mẽ và cứng rắn thì dù gặp khó khăn cũng quyết tâm hoàn thành việc mình đã định làm.

Không có chuyện gì dễ dàng cả. Dù có gặp mưa gió, bão tuyết, đêm tối vẫn quyết tâm và luôn đổi mới nhận thức, nỗ lực tiến tới mục tiêu mình muốn mà chẳng có việc gì không thành cả.

HÃY LỘT BỎ RÀO CẢN CỦA LỐI SUY NGHĨ CŨ

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

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. 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 những trường hợp như vậy. Thế nên, tôi luôn chỉ bảo cho mọi người và tôi tự hào là “nhà chuyên môn” trong việc sửa chữa khuyết điểm của những nhân viên kỹ thuật.

Trong sách Luận ngữ có câu: “Quân tử bất khi”. Tôi hiểu câu nói đó là “Đã là quân tử thì phải biết nhiều thứ”. Kẻ tiểu nhân chỉ làm được một việc, nhưng đã là quân tử thì phải có năng lực làm được nhiều việc dù ở bất kỳ vị trí nào.

Tuy nhiên, con người thường luôn lệ thuộc vào các nguyên tắc và nguyên lý. Tôi muốn thay đổi điều này, con người của thời đại mới phải thích ứng với yêu cầu của xã hội hiện tại.

Nếu trở thành nô lệ của lối suy nghĩ cũ thì 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 những vật dụng loại lớn như máy 30.000 mã lực, linh 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 12 mét phải chờ đến khi có một chiếc cầu không lò 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 cần cầu không lò.

Rồi đến chuyện lúc xây dựng công xưởng lắp ráp. Khi có bão thì tốc độ gió của khu vực Ulsan lên tới 60 mét/giây, vì vậy các nhân viên kỹ thuật đều cho rằng phải dùng những cây cột lớn thì mới có thể chịu được. Đây cũng là những ý kiến có tính chất giáo khoa. Tôi hỏi họ: “Tường nhà máy làm bằng gì?”

“Làm bằng tôn ạ.”

“Vậy thì tường bằng tôn có thể chịu được tốc độ gió bao nhiêu?” Chẳng cần ngần ngại gì, anh ta đáp: “Nếu tốc độ gió khoảng 40 mét/giây thì tất cả sẽ bay hết.”

“Vậy thì còn lại cái gì?”

“Dạ, còn lại cột.”

“Tất cả mọi thứ bay hết, còn lại cái cột để chống chọi với tốc độ gió 60 mét/giây nên phải đóng cọc loại lớn hả?”

Tất nhiên là những ý kiến của anh ta lúc này không phải hoàn toàn sai. Tuy nhiên lúc đó dù có kinh phí đủ để xây dựng nhà xưởng thì cũng không thể áp dụng cách xây dựng các nhà máy đóng tàu như ở các nước tiên tiến.

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 dừng 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 vặn hỏi tại sao lại đi đường vòng cho tốn nhiều dây hơn. Tất nhiên là 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.

SUY NGHĨ TÍCH CỰC, KHÔNG BAO GIỜ THẤT BẠI!

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.

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 khi chuyển mùa tôi lại có cảm giác thoải mái và hoan hỉ không thể tả.

Thêm vào đó, sức khỏe mà tôi thừa hưởng từ bố mẹ cho đến ngày hôm nay chẳng gây cho tôi chút phiền toái gì. Và tôi luôn cảm thấy hạnh phúc vô bờ vì đã nỗ lực phấn đấu để mang lại một chút lợi ích cho xã hội và đất nước.

Chúng ta phải sống thật tốt trong cuộc đời mình. Vậy thì sống thật tốt là như thế nào? Có phải kiếm thật nhiều tiền rồi trở thành người giàu có, có phải như Ả-rập Saudi

hưởng món tiền ketchup từ những giếng dầu là hạnh phúc hay không?

Không phải như vậy. Tôi nghĩ người hạnh phúc chính là người dù trong hoàn cảnh nào, ở vị trí nào, làm việc gì, dù là thợ có tay nghề, kỹ thuật viên trung cấp hay cao cấp, dù là học sinh, quản lý đều toàn tâm toàn lực để hoàn thành công việc được giao và không phụ lòng những người xung quanh cũng như suy nghĩ một cách tích cực, luôn mơ tới một tương lai tốt đẹp.

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 tý trên đường trở về nhà và cảm thấy sung sướng vô cùng.

Nhìn lại cuộc đời cũng nhiều lúc 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.

Con người trưởng thành, tham gia vào xã hội và học hỏi rồi hoàn thiện bản thân mình. Chính vì vậy quan điểm của mỗi người khác nhau. Năng lực để giải quyết công việc cũng vậy, nó phụ thuộc vào mức độ nỗ lực của từng người.

Cách suy nghĩ tiêu cực và bi quan là rào cản của sự phát triển và trưởng thành. Người có suy nghĩ tiêu cực không phát huy được hết năng lực của mình, họ luôn bất mãn, oán trách, chán nản và từ đó lãng phí thời gian cũng như sức lực nên thất bại và gục ngã, và kết quả tuyệt vọng là đương nhiên.

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.

Nếu nhìn cuộc đời một cách tươi sáng, đúng đắn thì với mục đích có ích cho xã hội, những việc phải làm trong cuộc sống này sẽ nhiều vô kể.

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 thì 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 đã 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. Và có lẽ vì tôi quá khăng khăng 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. Về sau dù gặp rất nhiều khó khăn nhưng xưởng đóng tàu Ulsan xuất phát từ câu nói “Có thể làm được” mà thành.

Đó không phải là lời nói để mà nói, cũng không phải là lời ngụy biện. 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. Nhân dân đất nước nghĩ rằng họ có thể thì mới làm cho đất nước mình giàu mạnh, phồn thịnh. Đây chính là quy luật của nhân loại. Và xưởng đóng tàu Ulsan chính là tiêu bản và tượng trưng của qui luật đó. Vì vậy tôi thường nghĩ quan trọng nhất là con người có ý chí hay không mà thôi.

Có ý chí thì chẳng có việc gì không làm được, tất nhiên là phải nỗ lực. 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 VỢ BÌNH THƯỜNG” - “NGƯỜI CHỒNG TÀI NĂNG”

Nếu không có sự tôn trọng và công nhận nhau thì không thể có tình yêu. Tôi tôn trọng vợ tôi ở điều bà chỉ có tài sản duy nhất là một chiếc máy khâu, không bao giờ cho mình là giàu có và vẫn giản dị như ngày nào.

Một người bạn kể cho tôi nghe về câu nói của bạn anh ấy. “Tôi không ghen với người khác vì quyền cao chức trọng, không ghen với người khác vì người ấy làm tiền nhiều của, tuy nhiên, tôi ghen với những người có người vợ tuyệt vời”.

Tôi nghĩ nếu không có được một người vợ tuyệt vời thì ghen tức như thế cũng có thể hiểu được.

Khi nói rằng “người vợ tuyệt vời” chắc có lẽ người ấy muốn nói đến người vợ “hỗ trợ chồng một cách thông minh”. Nhưng thế nào là một người vợ giúp chồng một cách thông minh thì tùy quan điểm và tính cách của từng người.

Còn tôi, không phải không mong muốn có một người vợ thật thông minh, tuy nhiên tôi cũng nghĩ rằng một người vợ quá thông minh thì có lúc lại làm mình mệt mỏi. Chẳng hạn, trong quá trình làm việc, nhiều lúc mệt mỏi quá đến mức không muốn mở miệng, khi đó nếu có người vợ thông minh hỗ trợ mình quá mức cần thiết biết đâu làm cho ta mệt mỏi hơn? Chính vì vậy, với tôi “người vợ tuyệt vời” là người vợ bình thường nhất, làm tròn bổn phận của một người vợ.

Tôi quý mến vợ tôi chính ở điều bà ấy lấy tôi và sống với tôi từ năm 16 tuổi khi còn ở quê tại tỉnh Kangwon, đến hôm nay vẫn không thay đổi gì cho dù cuộc sống có thăng trầm như thế nào.

Bà ấy cũng sinh ra và trưởng thành ở nông thôn như tôi, rồi theo tôi ra chốn thị thành. Những người phụ nữ trong hoàn cảnh như bà sẽ nói rằng mình đã rất giàu có, nhưng bà chưa bao giờ nghĩ như vậy.

Sau này, tôi có tặng cho bà một chiếc ô tô, nhưng bà để xe ở nhà, đón taxi đi chợ mua đồ cho nhiều ngày rồi chất lên xe hàng, đi luôn xe đó về nhà. Ở nhà, bà luôn mặc quần vải thô giản dị, không ai nghĩ bà là chủ nhà.

Tôi là người sống cả đời mà chẳng bao giờ biết sinh nhật vợ hoặc kỷ niệm ngày cưới. Nếu vợ tôi là người lãng mạn thì chắc bà than phiền về tôi nhiều lắm, nhưng tôi chưa bao giờ nghe bà than vãn gì. Có lẽ bà ấy không nói cho tôi biết nhưng chắc bà cũng phiền lòng vì tôi nhiều.

Chuyển từ nông thôn ra thành thị sinh sống, tôi bắt đầu nhìn sự việc ở góc độ khác.

Mặc dù trong lòng có lúc tôi cũng không bằng lòng với bà, nhưng càng nhiều tuổi tôi lại càng thông cảm với những khuyết điểm ấy.

Đến hôm nay chúng tôi đã kết hôn được gần 60 năm, thế mà vợ tôi vẫn nghĩ tài sản duy nhất của mình là chiếc máy khâu tôi mua cho bà sau chiến tranh. Tôi thấy hạnh phúc vì có một người vợ như thế.

Vợ chồng lấy nhau, cùng sống với nhau cả cuộc đời, sinh con cái, cùng tôn trọng và thương yêu nhau và cùng già theo năm tháng. Nếu không có sự tôn trọng và công nhận nhau thì không thể có tình yêu. Tôi tôn trọng vợ tôi ở điều bà chỉ có tài sản duy nhất là một chiếc máy khâu, không bao giờ cho mình là giàu có và vẫn giản dị như ngày nào.

Tôi luôn sống trong bận rộn và hầu như chẳng dành cho bà bao nhiêu thời gian. Nhưng vợ tôi không bao giờ than vãn, bởi vì bà chỉ chấp nhận người đàn ông mệt mỏi do làm việc nên dậy muộn chứ không bao giờ chấp nhận người đàn ông chỉ quanh quẩn không làm việc gì ở nhà. Cho nên, dù tôi kiếm được tiền hay bị mất tiền, dù thành công hay thất bại, bà luôn nghĩ là “chồng tôi là một người bình thường”. Vào ngày nghỉ bà cũng không muốn nhìn người khác nằm đến nửa buổi sáng và thường nói ngay bản thân bà cũng muốn ra ngoài. Sau này tôi hiểu rõ tâm lòng bà và rất biết ơn bà vì những điều đó.

Khi nhà tôi còn ở dưới chân núi Inyang ở Chongun-dong, bên phải nhà tôi có một tảng đá thật to, là nơi có tiếng nước chảy trong thung lũng, có tiếng gió trườn qua khe núi. Ngôi nhà ấy được xây dựng vào năm 1958, gồm hai tầng. Ở tầng một, trong phòng tiếp khách, chúng tôi chẳng trưng bày gì đặc biệt ngoài tấm biển ghi dòng chữ “Thanh liêm cần” và “Nhất cần thiên hạ vô nan sự” mà tôi rất thích do Tổng thống Park Chung Hee viết tặng. So với cuộc sống thời niên thiếu tại quê hương, vào những ngày đông giá rét chỉ có chiếc quần bông và chiếc áo khoác bên ngoài, và cái thời còn làm ở cửa hàng gạo, sống trong căn phòng chật hẹp của người ta và quần áo thì vá chằng vá đụp, tôi mới thấy trân trọng ngày hôm nay biết bao.

Vợ chồng tôi sống trong căn nhà như thế này lại đâm ra cảm thấy tội lỗi. Từ lúc lấy nhau, tôi chưa bao giờ thấy vợ tôi trang điểm, trừ ngày cưới. Bà chẳng có một món



Năm 1953. Cùng với vợ là bà Byun Joong Seok.



Năm 1953. Ảnh chụp gia đình Chung Ju Yung những năm lánh nạn tại Busan trong thời gian chiến tranh Triều Tiên. Người phụ nữ ngồi giữa là bà Han Seong Sil, mẹ của Chung Ju Yung.

trang sức nào ngoài chiếc máy khâu, và cái mà bà luôn trông coi một cách quý trọng là những tấm đựng chum và những chiếc chum vại.

Một đêm mùa hè, kẻ trộm lẻn vào phòng vợ tôi. Đang nằm ngủ thấy có ánh đèn chiếu qua mắt, vợ tôi ngồi bật dậy và hét lên “Ai đó” thì liền bị chúng nắm lấy nách xốc dậy, chúng đổ dầu vào đầu bà ấy và dọa sẽ bật lửa đốt nếu bà la lên. Sau đó chúng trùm chăn lên người vợ tôi và bắt đầu lục tung mọi thứ trong phòng. Vợ tôi bị cái chăn trùm lên không thấy được gì nên quyết định bỏ chăn ra, vùng dậy nắm lấy tay kẻ trộm và nói: “Tôi hiểu các anh biết nhà này là của ai nên mới vào, tôi không la lên vì vậy ta hãy cùng thỏa thuận với nhau”. Có lẽ thấy bà ấy nói sẽ không la lên nên chúng dụi xuống và đồng

ý.

Vợ tôi đưa cho chúng cái đồng hồ mà chúng tôi đã mua để làm quà cưới cho cậu con trai Mong Jun và một phong bì đựng 2 triệu đồng tiền lương mà tôi mới nhận. Bọn ăn trộm dùng dằng dặc, dùng dây điện trói cứng vợ tôi lại, uy hiếp bắt đưa đôla và bát vàng ra. Bà ấy trả lời: “Cả đời tôi chỉ nghe người ta nói tới đôla chứ chưa lần nào được thấy cả, còn ở cái nước Hàn Quốc này có người ăn cơm bằng bát vàng thật ư?”. Bọn trộm lục mãi, nhưng vẫn không tìm được gì nên cuối cùng thất vọng nói: “Nhà chủ tịch tập đoàn Hyundai mà thế này ư!” rồi đập vỡ hết mọi thứ cho hả giận.

Vợ tôi đứng yên nhìn rồi hỏi bọn trộm mấy giờ, khi chúng trả lời là 3 giờ thì bà nói: “Vậy thì trước khi trời sáng các anh nên ra khỏi nhà là tốt nhất, đừng cố công, có muốn tìm bát bạc cũng không có chớ đừng nói tới bát vàng”.

Lúc đó tôi đang ngủ trong buồng nên không hay biết gì cả, sau này mới nghe vợ tôi kể lại. Về sau bà ấy sợ và không dám dùng căn phòng của mình ở tầng hai nữa mà xuống sống trong căn phòng nhỏ hẹp ở tầng một.

Bản chất của bà ấy chân chất và rất thật thà. Đi chợ bà ấy chẳng biết trả giá là gì, chỉ

mua những thứ gia đình cần và về thẳng nhà, những thứ khác chẳng bao giờ nhìn đến. Không bao giờ bà ấy dùng tiền vào những việc thật sự không cần thiết hay tự cho mình là giàu có. Bà ấy luôn là người vợ cần mẫn, đảm đang và đôn hậu của tôi.

Lần đầu tiên khi bà ấy đến Seoul chúng tôi sống trong căn phòng thuê ở tận trên đỉnh núi thuộc dãy Naksan cao nhất Seoul mà bây giờ là phường Dongsung. Bà ấy đòi về quê và nói: “Ở đây tôi không sống được đâu, ở quê dù có vất vả đến mấy thì nhà tranh nhỏ cũng là nhà mình, làm sao mà sống được trong căn phòng đi thuê của người ta”. Vợ tôi theo tôi xuống Seoul, rồi sau đó gia đình bên vợ chuyển từ Tongshon đến sống ở Chongchin tỉnh Hamkyongbuk.

Ngày giải phóng 15 tháng 8 đến, đất nước chia cắt làm hai miền Nam Bắc tại vĩ tuyến 38, từ đó vợ tôi mất liên lạc với gia đình hoàn toàn. Từ ngày lấy chồng, bà đã không được gặp lại người thân trong gia đình mình một lần nào nữa. Có lẽ bây giờ anh em cũng không còn nhớ rõ mặt nhau.

Suốt cuộc đời bà đã tần tảo vì chồng con, tôi biết ơn và hạnh phúc khi có một người vợ như bà.



Thập niên 1960. Cùng với gia đình.



Năm 1968. Cùng vợ tại bãi biển Naksan.



Năm 1984. Một dịp hiếm hoi khi đại gia đình quây quần đầm ấm tại Viện Phát triển nguồn Nhân lực Hyundai.



Mừng sinh nhật lần thứ 70 của mình bên cạnh vợ, vào ngày 25/11/1985.



Năm 1985. Hát cùng vợ tại Sinh nhật lần thứ 70 của ông.



Vợ chồng Chung Ju Yung tại lễ cưới con trai Chung Mong Jun, người sau này trở thành chủ tịch Liên đoàn Bóng đá Hàn Quốc và phó chủ tịch FIFA.

SỰ BẢO CHỮA CHO NHỮNG ĐỨA CON VẬT VẢ

Tôi luôn dặn các con mình phải cần kiệm. Xem mình là con nhà giàu có rồi xa lánh với người nghèo là điều cấm đầu tiên đối với các con tôi.

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 đã thấy con của nhiều gia đình giàu có đã 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 luôn che chở cho các con tôi.

Không giống như tôi, từ bé đến lớn, vợ tôi chưa bao giờ mắng mỏ 9 đứa con tôi 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 với 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 nó 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 nó 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 nó nên người thì phải nuôi dạy chúng nó 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 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.

Nhưng những việc tôi phải làm vẫn còn nhiều lắm.

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 thì 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 ở 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 gôn cùng với cán bộ quản lý trong công ty. Họ cũng như tôi, chẳng có thời gian rảnh rỗi nào mà gặp nhau được. Chơi gôn 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 trước đã. Tôi nghĩ rằng nếu một con người có thân thể khỏe mạnh và một tinh



Chung Ju Yung đi bộ đến nơi làm việc cùng các con trai vào buổi bình minh.



Vật tay với tuyển thủ bóng chuyền Song Moo Soon.

thần khỏe mạnh thì có thể biến mọi ước muốn của mình thành hiện thực.

Lúc rỗi rãi thì 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 Chung Ju Yung đi bộ đến nơi làm việc cùng các con trai vào buổi bình minh. Vật tay với tuyển thủ bóng chuyền Song Moo Soon. 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 tỷ 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.

Tất cả những nhà doanh nghiệp của Hàn Quốc đều là những người đã trải qua nhiều khó khăn và thử thách nghiệt ngã. Có thể nói tôi là người chiến đấu không mệt mỏi, trong thời gian qua, mỗi lần có chính biến là gặp những khốn cùng, phải vào ra cơ quan điều tra dù không muốn.

Tuy vậy chưa một lần tôi bi quan hoặc tuyệt vọng. Những lúc ấy dù thời gian vô cùng hạn hẹp nhưng tôi vẫn không mất đi sự tự tin, thoải mái. Bởi vì không có sự thoải mái thì sẽ không có sự sáng tạo. Tôi là người hiểu đầy đủ điều đó bằng kinh nghiệm của

mình.

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 nhậu lưu động hay cả bà chủ của cái quán bé tí trong cái 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.

DOANH NGHIỆP LÀ ĐOÀN THỂ CON NGƯỜI VÌ CON NGƯỜI

Dám từ bỏ sự ích kỷ, hiểu đạo lý và giá trị của nó, hướng thượng và luôn mang tinh thần cầu học mọi thứ,... là những yếu tố để làm nên một con người mạnh mẽ, làm chỗ dựa vững chắc cho doanh nghiệp, và có được những con người như thế thì doanh nghiệp mới có thể phát triển được.

Tôi rất đoạn văn sau. Đó là lời nguyện cầu của tướng Mécaxơ, tôi sửa lại một vài chỗ và dặn dò các 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 tốn 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 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”.

Lý do tôi thích lời cầu nguyện này có lẽ vì đó chính là ước muốn của tôi. Tôi vốn dĩ là người nóng tính, đó cũng là một trong những nhược điểm lớn của tôi. Chính vì những lời nói do nóng nảy và thiếu suy nghĩ mà tôi đã làm cho bao nhiêu người buồn và bất hạnh, dù rằng ngay khi hết giận, tôi lập tức hối hận và nhanh chóng quên đi mọi việc. Hơn nữa, là người giữ vai trò dẫn đầu như tôi thì tính ấy càng không nên có. Nguyên nhân của việc nóng tính là vì tôi luôn luôn muốn làm nhiều việc trong một thời gian ngắn. Cho nên, nhiều lần tôi đã đưa ra quyết định trước khi nghe hết lời nói của người đối thoại.

Những lúc đó trong đầu tôi lại hiện lên lời cầu nguyện này. Thời niên thiếu lớn lên dưới sự chăm nom của cha mẹ, tôi học được quy luật của tự nhiên, và được thừa hưởng nhiều di sản quý giá khác từ thói quen hằng sáng dậy sớm, đến quan niệm như con người phải sống cần cù, tiết kiệm... Tôi nghĩ rằng nếu không có những di sản đó thì cũng không có tôi ngày hôm nay. Hôm nay tôi đã hơn bảy mươi tuổi, trong thời gian qua tôi mất đứa em trai thứ năm là Sin Yong, người em có tài năng viết báo kiệt xuất, rồi mất hai đứa con trai và một đứa con dâu.

Nỗi đau này là nỗi đau không gì sánh được với tôi, tôi lại càng hiểu tiền không phải là mục đích, cũng không là hạnh phúc của con người. Tôi chưa bao giờ nghĩ mình sẽ hoàn toàn rút lui vào một lúc nào đó. Việc tôi phải làm còn nhiều lắm.

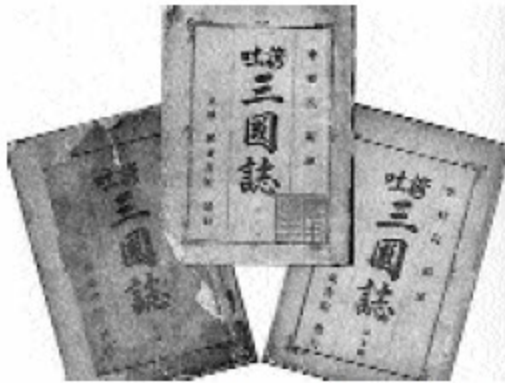
Để làm được nhiều việc hơn nữa, cần phải tiếp tục giữ gìn sức khỏe, dù đến một ngày nào đó tôi không có việc gì để làm nữa và phải rút lui khỏi công việc thì tôi cũng không muốn để thời gian trôi qua một cách vô ích. Bởi vì, tôi không thể quên được cha tôi, mùa đông cũng không nghỉ, đào từng gang đất, từng gang đất trên ruộng tuyết. Tôi tự hỏi bao giờ mới được trở lại thời niên thiếu, được lái máy cày trên nông trường Sesan.



Thập niên 1930. Các học sinh tiểu học thuộc thể hệ của Chung Ju Yung thường bị huy động làm lao công mang vác cho các chỉ huy quân đội đế quốc Nhật Bản.



Năm 1933. Sinh viên đại học Hàn Quốc bị động viên đi phục dịch quân đội Nhật Bản.



Thập niên 1930. Bìa sách "Tam Quốc Diễn Nghĩa" - một trong những quyển sách ưa thích của Chung Ju Yung.



Đầu thập niên 1930. Chung Ju Yung (phải) cùng em trai.

*Năm 1953.
Chung Ju
Yung cùng
bảy anh chị
em đang
lãnh nạn tại
Busan.*



*Thập niên
1960. Cùng
với vợ
tại nhà.*



*Thập niên
1960. Cùng
với gia đình
tại nhà ở
Seoul*





Năm 1971.
Cùng với cháu trai
Chong Mong Hyuk.



Tạm dừng chân tại một hải cảng ở châu
Âu.



Bà Byun Joong Seok nhận Đĩa Ghi nhận Công lao
khi tham gia hoạt động từ thiện.



Thập niên 1980. Cùng vợ đón mừng năm
mới tại Seoul.



Năm 1985. Khai bút đầu năm.

Năm 1957.
Mở lại Cầu
bộ hành
qua sông
Hàn.



Năm 1965.
Lễ khánh
thành cầu
thứ hai bắc
qua sông
Hàn.



1977. Cùng Tổng thống Park Chung Hee tại Lễ
khánh thành Sân đường Yeonmoo.



Thập niên 1970. Công trình xây dựng
Nhà máy Xi măng Byeokje.



Thập niên 1970. Quan sát một nhà máy sản xuất đầu máy diesel tại công ty Bermmister Wein, Đan Mạch.



Cơ sở phân phối khí đốt do Hyundai xây dựng.



Năm 1976. Tại một cuộc gặp gỡ hữu nghị với Sumitomo, Nhật Bản.

Năm 1979.
Lần vận
hành đầu
tiên của một
đầu máy xe
lửa diesel sản
xuất tại Hàn
Quốc.



Năm 1981. Cùng đại diện hãng vận tải tàu biển
Lloyd của Anh.



Năm 1982. Cùng với Vua Tàu Vận tải
Hy Lạp Livanos và các Đại diện của ông ta.



Năm 1983. Lễ đặt tên tàu khoan dầu SEDCO 712
do Công nghiệp nặng Hyundai chế tạo.



Năm 1983. Tại nhà máy công nghiệp nặng
Hyundai cùng với Mahathir, thủ tướng
Malaysia và đoàn đại biểu của ông.

Tại lễ giới
thiệu mẫu
xe mới EF
Sonata của
hãng ô tô
Hyundai.





Tại lễ giới thiệu mẫu xe mới Grandeur XG.



*Viếng
thăm nhà
máy ô tô
Kia.*



Tại buổi trình diễn giới thiệu mẫu xe mới Equus.



*Năm 1978.
Phát biểu
chào mừng
tại Lễ Khai
giảng trường
Đại học
Ulsan.*



Phát biểu tại Đại học Sangha JoongAng.



Phát biểu tại Trường Trung học Hyundai.



Nhận huân chương công trạng từ tay Vua Harald V của Na Uy.

Cùng các nhân viên văn phòng trong quá khứ và hiện tại.



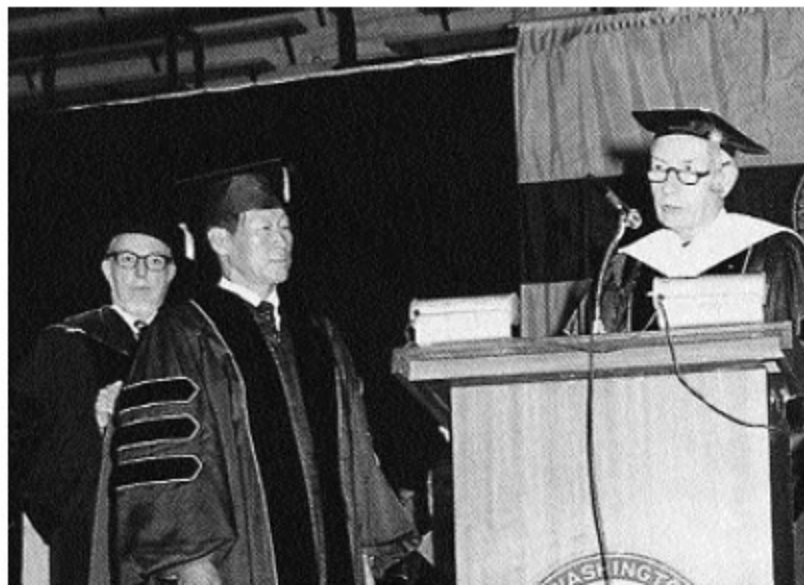
Lễ kỷ niệm 5 năm hoạt động của Khách sạn Hyundai.



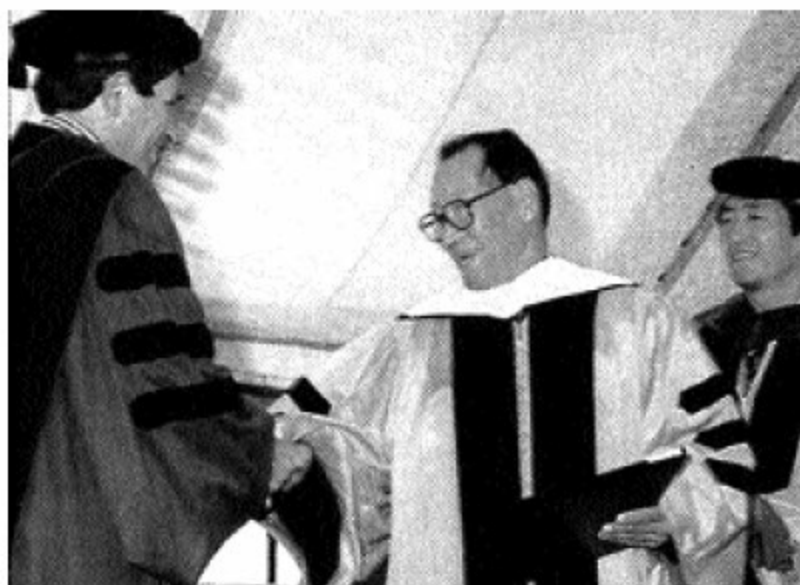
Lễ kỷ niệm ngày thành lập Nhà máy Asan.



Năm 1982.
Nhận bằng
Tiến sĩ Danh
dự ngành
Quản trị
Kinh Doanh
tại Đại học
George
Washington,
Mỹ



Năm 1986. Nhận bằng Tiến sĩ Danh dự ngành Văn chương của trường Đại học Nữ Ehwa, Hàn Quốc.



Năm 1995.
Nhận bằng
Tiến sĩ
Danh dự
ngành Nhân
loại học của
trường Đại
học Johns
Hopkins,
Mỹ.



Nhận Giải thưởng hòa bình mang tên King Hussein nhân dịp Hội nghị Thượng đỉnh Toàn cầu về hòa bình thông qua du lịch lần thứ nhất tại Amman, Jordan, 8-11/11/2000



*Năm 1987.
Tại Nhà Trắng cùng tổng thống Mỹ Ronald Reagan.*



Cùng Margaret Thatcher, Thủ tướng Anh tại một buổi lễ tổ chức ở Washington D. C., Mỹ.



Lễ tiếp John F. Kennedy. Jr.



Lễ tiếp Hu Jintao, Phó chủ tịch nước Trung Hoa.



*Năm 1981.
Cùng với
các thành
viên ủy ban
vận động
đăng cai
Olympics
1988 Seoul
tại Baden-
Baden,
CHLB Đức
(cũ)*



*Năm 1983.
Cùng với
công chúa
Anne, thành
viên ủy ban
Olympics
quốc tế
(IOC) của
Anh.*



Năm 1984.
Góp mặt
trong
những sự
kiện nhân
"Ngày Hàn
Quốc" tại
Thế vận hội
Olympics
1984 tại Los
Angeles



Năm 1984.
Quan sát
Thế vận hội
Olympics
1984.



Năm 1998, Nhận huân chương Olympics từ tay chủ tịch IOC Juan Samaranch tại Nagano, Nhật Bản.



Năm 1991.
Hiển tặng
giúp đỡ
người tàn tật.



Năm 1992. Tham gia cùng các tình
nguyện viên làm công tác từ thiện.



Năm 1997, tại lễ kỷ niệm 20 năm
thành lập Quỹ Asan.



Trao học bổng của quỹ Asan cho các học
sinh sinh viên.



Lễ báo hiệu lần thứ 8 của quỹ Asan.



Năm 1998,
trong chuyến
viếng thăm
CHDCND
Triều Tiên
lần thứ nhất
để trao tặng
500 gia súc -
Chung Ju
Yung băng
qua làng
đỉnh chiến
Bản Môn
Diêm.



Năm 1998. Trở về sau chuyến viếng thăm CHDCND Triều Tiên lần đầu tiên - Chung Ju Yung tại Bàn Môn Điếm.

Năm 1999,
trong
chuyến
viếng thăm
CHDCND
Triều Tiên
lần thứ 5 -
Chung Ju
Yung bày tỏ
ấn tượng
của mình về
chuyến đi
trước khi rời
Bàn Môn
Điếm.





Năm 1999, cùng với Chủ tịch nước CHDCND Triều Tiên, Kim Jong Il (Kim Chính Nhật).

Biên tập Ebook: <http://www.taisachhay.com>

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và Nhà Xuất Bản

CHUNG JU YUNG

(Trịnh Châu Vĩnh)

Cố chủ tịch tập đoàn Hyundai

TIỂU SỬ THEO THỜI GIAN

- Sinh ngày 25 tháng 11 năm 1915 tại tỉnh Kangwon, huyện Tongchon, xã Songjon.
- Năm 1930 tốt nghiệp trường phổ thông Songjon.
- Năm 1934 làm việc tại cửa hàng bán gạo lẻ “Phục Hưng Thương hội”
- Năm 1938 thành lập cửa hàng bán sỉ và lẻ gạo “Kinh Nhất Thương hội”
- Năm 1947 thành lập Công ty xây dựng cơ bản Hyundai.
- Năm 1950 trở thành Giám đốc Công ty cổ phần xây dựng Hyundai.
- Năm 1961 được bầu làm Ủy viên đặc biệt của Ủy ban Thương mại công nghiệp Hàn Quốc.
- Năm 1965 được bầu làm Chủ tịch Hiệp hội Thương mại Hàn Quốc.
- Năm 1967 được bầu làm Phó Chủ tịch Hiệp hội Liên hiệp các nhà doanh nghiệp toàn quốc. Thành lập Công ty cổ phần ô tô Hyundai.
- Năm 1969 được bầu làm Chủ tịch Hiệp hội hỗ trợ các trường học xã hội địa phương Hàn Quốc. Thành lập Công ty cổ phần xi măng Hyundai.
- Năm 1973 thành lập Công ty cổ phần công nghiệp nặng đóng tàu Hyundai.
- Năm 1975 thành lập Công ty cổ phần đóng tàu Mipo, nhận danh hiệu Tiến sĩ khoa học danh dự (Đại học Kyonghee).
- Năm 1976 được bầu làm Chủ tịch Hiệp hội hữu nghị Hàn - Ảrập, nhận danh hiệu Tiến sĩ kinh tế học danh dự (Đại học Chungnam).
- Năm 1977 được bầu làm Chủ tịch Hội đồng Quản trị trường Đại học Khoa học công

- nghiệp Ulsan, được bầu làm Chủ tịch Hiệp hội các nhà doanh nghiệp (khóa 13).
Thành lập Tổ chức phúc lợi xã hội công nghiệp Asan.
- Năm 1979 được bầu làm Chủ tịch Hiệp hội Hữu nghị Hàn-Phi.
 - Năm 1981 Chủ tịch Ủy ban vận động đăng cai tổ chức Thế Vận Hội Olympics Seoul, Phó Chủ tịch Ủy ban tổ chức Thế Vận Hội Seoul 88.
 - Được bầu làm Chủ tịch hội đồng quản trị Trung tâm Nghiên cứu di truyền học. Tiên sĩ danh dự kinh doanh học (Đại học Washington, Mỹ). Chủ tịch Ủy ban Thể dục thể thao Hàn Quốc.
 - Năm 1983 thành lập Công ty điện tử công nghiệp Hyundai. Nhậm chức Chủ tịch Hiệp hội công nghiệp thông tin Hàn Quốc.
 - Năm 1985 năm lần liên tiếp nhậm chức Chủ tịch Hiệp hội các nhà doanh nghiệp toàn quốc. Chủ tịch Hiệp hội Hữu nghị những nhà thể thao Han Quốc . Tiên sĩ kinh tế học danh dự (Đại học Yonsei).
 - Năm 1986 Tiên sĩ văn học danh dự (Đại học Ilhwa).
 - Năm 1987 Chủ tịch danh dự tập đoàn Hyundai. Chủ tịch danh dự Hiệp hội các nhà doanh nghiệp toàn quốc. Chủ tịch danh dự Hiệp hội công nghiệp thông tin Hàn Quốc.
 - Năm 1989 Chủ tịch Hiệp hội kinh tế Hàn - Xô.
 - Năm 1990 Tiên sĩ chính trị học danh dự (Đại học Sekang).
 - Năm 1991 tái đắc nhiệm chức Chủ tịch Hiệp hội kinh tế Han - Xô.

CÁC GIẢI THƯỞNG

- Năm 1962 Huy chương Siksan.
- Năm 1965 Huy chương Tổng thống - công lao xuất khẩu.
- Năm 1966 Huân chương công nghiệp tháp đồng.
- Năm 1967 Huy chương Tổng thống - công lao xuất khẩu. Giải thưởng nhà xây dựng ưu tú của Đại hội Các nhà xây dựng Châu Á (IFAWPCA).

- Năm 1968 Giải thưởng Nhà kinh doanh ưu tú (Đại học Korea). Huy chương Tổng thống - công lao xuất khẩu.
- Năm 1972 Huy chương công lao xuất khẩu.
- Năm 1973 Huân chương Tổng thống công nghiệp thép vàng.
- Năm 1977 Giải thưởng Commander Vương quốc Anh (Nữ hoàng Anh trao tặng).
- Năm 1979 Huân chương công lao Senegal (Tổng thống Senegal trao tặng)
- Năm 1981 Huân chương quốc dân, giải thưởng Dongbek.
- Năm 1982 Giải thưởng Chiếc đĩa vàng (Hiệp hội A.A.A Mỹ), Huân chương quốc gia Zaire (Tổng thống Zaire trao tặng).
- Năm 1983 Huân chương Kinh tinh (Đài Loan).
- Năm 1985 Giải thưởng Nguyệt quế (Luxemburg).
- Năm 1988 Huân chương quốc dân, giải thưởng Mukunghwa.