

ئارتۇقچىلىق، ئاجىزلىق، پۇرسەت ۋە تەبىئەت

(1 - قىسىم)

ئەركىن سىدىق

2010 - يىلى 7 - ئاينىڭ 22 - كۈنى

مەن ئالدىنقى قېتىمقى ماقالەمنىڭ ئەڭ ئاخىرىدا كوۋېي ئەپەندىنىڭ كىتابىدىن ئېلىنغان مۇنداق بىر مەزمۇنى بايان قىلغان ئىدىم: ھەر بىر ئادەم تۇغۇلغاندىلا بىر قىسىم سوۋغات (ئىنگلىزچە «gift») بىلەن بىللە تۇغۇلىدۇ. بۇ سوۋغاتلار تالانت، ئىقتىدار، ئىمتىياز، ئەقىل ۋە پۇرسەت قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالغان بولۇپ، ئەگەر سىز ئۆزىڭىز ئۇلارنى بايقاش، تەرەققىي قىلدۇرۇش ۋە ئىشلىتىش يولىدا تىرىشچانلىق كۆرسەتمىسىڭىز، ئۇلار ئىچىڭىزدە مەڭگۈ يۇشۇرۇنۇپ تۇرىۋېرىدۇ. بۇ تۇغما سوۋغاتلارنىڭ ئەڭ مۇھىمىدىن مۇنداق 3 خىلى بار:

(1) ئىنسانلارنىڭ ئۆز يولىنى ئۆزى تاللاش ئەركىنلىكى ۋە ھوقۇقى.

(2) تەبىئى قانۇنىيەتلەر ياكى پرىنسىپلار بولۇپ، ئۇلار دۇنياۋى ياكى ئۇنىۋېرسال بولىدۇ، ھەمدە مەڭگۈ ئۆزگەرمەيدۇ.

(3) ئىنسانلارنىڭ 4 تۈرلۈك ئەقىل - ئىقتىدارلىرى: ماددىي - ئىقتىسادىي، ھېسسىي - ئىجتىمائىي، مەنىۋىي، ۋە روھىي ئەقىل - ئىقتىدارلىرى.

مەن ھازىرغىچە تور بەتلەردە ئېلان قىلغان ماقالىلىرىمنىڭ بىر قىسمىدا، ئۇيغۇر ياشلىرىنىڭ يۇقىرىدىكى 3 خىل تۇغما سوۋغاتلىرىدىن قانداق قىلسا ئۈنۈملۈك پايدىلىنالايدىغانلىقى توغرىسىدا ئوخشىمىغان دەرىجىدە توختالدىم. بولۇپمۇ مەن ئالدىنقى قېتىم يازغان نىشان تىكلەش ۋە ئۇنىڭ غايىگە يېتىشتىكى رولى توغرىسىدىكى ماقالەمدە، نىشان تىكلەش ئادەملەر ئۆزىنىڭ يۇشۇرۇن ئېڭىنى گوللاپ، ئۆز كۆڭلىنى ئۆزى ئۈچۈن ئىشلەيدىغان قىلىپ پروگراممىلاپ، شۇ ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقى، يۇشۇرۇن كۈچى ۋە ئەتراپىدىكى پۇرسەتلەردىن

ئۈنۈملۈك پايدىلىنىپ، ئۆزى كۆزلىگەن مەقسەتلەرگە يېتىش جەريانى ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈرۈپ ئۆتكەن ئىدىم. ئاشۇ مەزمۇنلارغا ناھايىتى يېقىن كېلىدىغان، غەرىپ ئەللىرىدە بىر ھەقىقەتەنمۇ نەپ بېرىدىغان ئۈنۈملۈك ئۇسۇل بولۇپ ئېتىراپ قىلىنىپ، كەڭ - كۆلەمدە ئومۇملاشقان، ئىستراتېگىيىلىك پىلان تۈزۈشنىڭ بىر ئۇسۇلى بار بولۇپ، ئۇ ئۇسۇل تۆۋەندىكى 4 سۆز بىلەن ئىپادىلىنىدۇ:

Strength - ئارتۇقچىلىق

Weakness - ئاجىزلىق

Opportunity - پۇرسەت

Thread - تەھدىت

يۇقىرىدىكى سۆزلەرنىڭ ئوڭ تەرىپىدىكىسى ئاشۇ سۆزلەرنىڭ ئىنگىلىزچە ئاتىلىشى بولۇپ، ئەگەر ئاشۇ ئىنگىلىزچە ئاتالغۇلارنىڭ باش ھەرپىنى بىرلەشتۈرۈپ بىر سۆز تۈزسەك، ئۇ «SWOT» دېگەن سۆز بولىدۇ. شۇڭلاشقا غەرىپلىكلەر بۇ ئۇسۇلنى «Swot ئانالىزى» (ئىنگىلىزچە «Swot Analysis») دەپ ئاتايدۇ. Swot (س و ت) ئانالىزىنىڭ ۋۇجۇتقا كېلىشى 1949 - يىلى شىركەتنى پىلانلاشتىكى يېڭى يۈزلىنىش بىلەن باشلانغان. 1960 - يىلىغا كەلگەندە، ئامېرىكىدىكى ئىنگىلىزچە «Fortune500Company» دەپ ئاتىلىدىغان ئەڭ داڭلىق 500 شىركەتلەرنىڭ ھەممىسىدە بىردىن «شىركەت پىلانلاش باشلىقى» دېگەن خىزمەت ئورنى تەسىس قىلىنغان. بۇ خىل يۈزلىنىش كۈندىن - كۈنگە كېڭىيىپ، ستانفورد تەتقىقات ئىنستىتۇتى ۋە ھاۋارد ئىگىلىك ئىنستىتۇتى قاتارلىق ئورۇنلاردىكى نۇرغۇن مۇتەخەسسسلەر ۋە تەتقىقاتچىلارنىڭ ئەمگىكىنىڭ نەتىجىسىدە 1969 - يىلى SWOT ئانالىز ئۇسۇلى رەسمىي مەيدانغا كەلگەن.

مەن بۈگۈن گۇگۇلغا «Swot Analysis» دەپ كىرگۈزۈپ باقسام، جەمى 1830000 (يەنى بىر مىليون سەككىز يۈز ئوتتۇز مىڭ) دىن ئارتۇق نەتىجە چىقتى. يۇقىرىقى سۆزنى كىتاپ

ساتىدىغان دۇنياۋى تور بېتى www.Amazon.com دىكى كىتاپ ئىزدەيدىغان ئورۇنغا كىرگۈزۈپ ئىزدەپ باقسام، 2372 نەتىجە چىقتى. دېمەك، SWOT ئانالىز ئۇسۇلى دۇنيادىكى تەرەققىي تاپقان دۆلەتلەردە ھەقىقەتەنمۇ ناھايىتى كەڭ ئومۇملىشىپ كەتكەن. مەن ئۇشبۇ يازمامدا ئاشۇ ئۇسۇلنى قىسقىچە تونۇشتۇرۇپ ئۆتمەن.

مەن توردىن تاپقان ئۇچۇرلارغا ئاساسلانغاندا، SWOT ئانالىز ئۇسۇلىنى ئىشلىتىدىغان ئادەم ياكى تەشكىلاتلاردىن مۇنداقلىرى بار:

- ✽ ئايرىم - ئايرىم شەخسلەر
- ✽ شىركەت - كارخانىلار
- ✽ مەكتەپ - ئىدارىلەر
- ✽ مەبلەغ سېلىش ئىنستىتۇتلىرى
- ✽ ھۆكۈمەت ئورگانلىرى
- ✽ پايدا تاپمايدىغان ئاممىۋى تەشكىلاتلار
- ✽ سىياسىي پارتىيە ۋە سىياسىي تەشكىلاتلار
- ✽ ۋە باشقىلار

تولۇق يازمەن دېسەم بۇ تىزىملىك ئۇزىراپ كېتىۋېرىدىكەن. شۇڭا ئۇنى مۇشۇ يەردە توختىتاي. SWOT ئانالىز ئۇسۇلى ئىستراتېگىيەلىك پىلان تۈزۈشكە دۇچ كەلگەن ھەر قانداق شەخس ۋە تەشكىلات - ئىنستىتۇتلار ئۈچۈن ناھايىتىمۇ پايدىلىق بولغاچقا، ئۇنىڭ قوللىنىش دائىرىسىنىڭمۇ ناھايىتى كەڭ بۇلىشىنى ئاسانلا تەسەۋۋۇر قىلىش مۇمكىن. مەن ئۇشبۇ يازمامدا بۇ ئۇسۇلنىڭ ئۆزۈم ئۇيغۇر ياشلىرى ئۈچۈن ئەڭ پايدىلىق، دەپ قارىغان قىسمىنىلا قىسقىچە تونۇشتۇرۇپ ئۆتمەن. يەنى، بۇ ماقالە جەمئىي ئىككى قىسىم بولۇپ، ئۇنىڭ 1 - قىسمىدا «كىشىلىك SWOT ئانالىزى» نى، 2 - قىسمىدا بولسا «شىركەت SWOT ئانالىزى» نى تونۇشتۇرىمەن. ئۆزىنىڭ 3 تۈرلۈك تۇغما سوغۇتىنى ئەڭ يۇقىرى دەرىجىدە قېزىش ۋە جارى قىلدۇرۇشنى ئىستەۋاتقان

ئۇيغۇر ياشلىرى، بولۇپمۇ ھازىر ئوتتۇرا ياكى ئالىي مەكتەپتە ئوقۇۋاتقان ئوقۇغۇچىلار ۋە جەمئىيەتتە خىزمەت ئىزدەۋاتقان ياشلار، ھەمدە ھازىرقى ۋە كەلگۈسىدىكى ئۇيغۇر كارخانىچىلار ۋە خۇسۇسىي ئىگىلىك ئىگىلىرىنىڭ بۇ يازمىنى بىر قېتىم ئەستايىدىل ئوقۇپ چىقىشنى تەۋسىيە قىلىمەن.

1. كىشىلىك SWOT ئانالىزى

ئەگەر سىز ئۆز تالانتلىرىڭىزنى قانچە تولۇق ئىشلىتەلىسىڭىز، سىزنىڭ ئۆز ھاياتىڭىزدا مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇش ئېھتىماللىقىڭىزمۇ شۇنچە يۇقىرى بولىدۇ. شۇنداقلا، ئەگەر سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئاجىزلىقلىرىنى قانچە تولۇق چۈشەنسەڭىز، ھەمدە ئۇ ئاجىزلىقلىرىڭىزنىڭ سىز شۇغۇللىنىۋاتقان ئىشلارغا بولغان تەسىرىنى قانچە زور دەرىجىدە ئازىلتىلىسىڭىز، سىز تارتىدىغان زىيانمۇ شۇنچە ئاز بولىدۇ. SWOT ئانالىزى ئۆزىڭىزنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرى بىلەن ئاجىزلىقلىرىنى تولۇق بايقاش، ھەمدە ئۇنىڭدىن كېلىپ چىقىدىغان پۇرسەت بىلەن تەھدىتلەرنى توغرا ئانالىز قىلىشىڭىزغا زور دەرىجىدە ياردەم بېرەلەيدۇ. SWOT ئانالىزىنىڭ ئەڭ كۈچلۈك يېرى شۇكى، ئازراق ئويلىنىش ئارقىلىق، سىز ئادەتتە سەل قارايدىغان نۇرغۇن پۇرسەتلەرنى بايقىيالايسىز. شۇنىڭ بىلەن بىرگە، سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئاجىزلىقلىرىنى ئېنىق بىلىۋېلىش ئارقىلىق، سىزنىڭ ئالغا ئىلگىرىلىشىڭىزگە توسالغۇلۇق قىلىدىغان تەھدىتلەرگە يولىدا تاقابىل تۇرالايسىز ۋە ئۇلارنى يوقىتالايسىز. ئەگەر سىز ئۆزىڭىزنى SWOT ئانالىزى ئارقىلىق باھالاپ باقسەڭىز، ئۆزىڭىزنىڭ ئەتراپىڭىزدىكىلەر بىلەن بولغان پەرقىنى تېپىپ چىقالايسىز، ھەمدە بۇنىڭدىن كېيىن ئۆزىڭىز تىكلەنگەن نىشانغا قاراپ ئالغا ئىلگىرىلەش ئۈچۈن زۆرۈر بولغان ئالاھىدە تالانت بىلەن ئىقتىدارلارنى تېخىمۇ ياخشى يېتىلدۈرەلەيسىز.

ھەر بىر ئادەم ۋە ھەر بىر تەشكىلات ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئارتۇقچىلىق بىلەن ئاجىزلىقلار ئىچكى ئامىل بولۇپ، پۇرسەت

بىلەن تەھدىتلەر بولسا تاشقى ئامىللارغا مەنسۇپ بولىدۇ.
سىز ئۆزىڭىز توغرىسىدا بىر قېتىم SWOT ئانالىزى ئېلىپ
بېرىش ئۈچۈن ، تۆۋەندىكى سوئاللارنىڭ جاۋابىنى يېزىپ
چىقىشىڭىز بولىدۇ.

ئارتۇقچىلىقلار:

☺ باشقىلاردا يوق ، ئەمما سىزدە بار ئارتۇقچىلىقلار ياكى
پايدىلىق ئامىللار («Advantages») قايسىلار؟ بۇنىڭغا ماھارەت ،
ئوقۇش پۈتتۈرۈش گۇۋاھنامىسى ، مەدەنىيەت سەۋىيىسى ۋە
كىشىلىك مۇناسىۋەتلىرى قاتارلىقلار كىرىدۇ.

☺ سىز قايسى ئىشلارنى باشقىلاردىن ياخشىراق قىلالايسىز؟

☺ سىز پايدىلانغىنىڭىز بولىدىغان بايلىق ۋە ۋاسىتە

مەنبەلىرىدىن قايسىلىرى بار؟

☺ سىزنىڭ باشقىلار (بولۇپمۇ سىزنىڭ باشلىقىڭىز)

نەزىرىدىكى ئارتۇقچىلىقىڭىز قايسىلار؟

☺ سىز ئۆزىڭىزنىڭ قايسى نەتىجىلىرىدىن ھەممىدىن بەك

پەخىرلىنىسىز؟

☺ باشقىلار نامايان قىلالمىغان ، ئەمما سىز ئىشىنىدىغان

قىممەت قاراشلىرى قايسىلار؟

☺ سىزدە باشقىلاردا يوق كىشىلىك مۇناسىۋەت تورلىرىدىن

قانداقلىرى بار؟ سىزنىڭ تەسىر دائىرىسى چوڭ كىشىلەردىن

قايسىلىرى بىلەن كىشىلىك ئالاقىڭىز بار؟

بۇ سوئاللار ئۈستىدە ئۆزىڭىزنىڭ نەزىرى («Perspective»)

بويىچە ، ھەمدە باشقىلارنىڭ نۇقتا - نەزىرى («Point of view»)

بويىچە ئويلىنىڭ. شۇنداقلا بەك ئېھتىياتچان ياكى تارتىنچاق

بولماڭ. ئىمكانقەدەر ئوبيېكتىپ بولۇڭ. ئەگەر بۇ سوئاللارنىڭ

جاۋابلىرىنى تېپىشتا قىيىنلىق قالىسىڭىز ، ئالدى بىلەن

ئۆزىڭىزنىڭ شەخسىي خاراكتېرىنى يېزىپ چىقىڭ. ئۇلارنىڭ بىر

قىسمى سىزنىڭ ئارتۇقچىلىقىڭىز بولۇشى مۇمكىن. ئۆزىڭىزنى

ئەتراپىڭىزدىكى كىشىلەر بىلەن سېلىشتۇرۇش ئارقىلىقمۇ

ئۆزىڭىزدىكى ئارتۇقچىلىقلارنى بايقىيالايسىز. مەسىلەن ، ئەگەر سىز بىر ناھايىتى كۈچلۈك ماتېماتىكىچى بولۇپ ، ئەتراپىڭىزدىكىلەرمۇ ماتېماتىكىدا ناھايىتى كۈچلۈك بولىدىكەن ، بۇ سىزنىڭ ھازىرقى خىزمەت ئورنىڭىزدىكى ئارتۇقچىلىقىڭىز ئەمەس ، بەلكى ھازىرقى خىزمەت ئورنىڭىز ئۈچۈن زۆرۈر بولغان بىر قابىلىيەت بولىدۇ.

ئاجىزلىقلار:

﴿ ئۆزىڭىزنىڭ ئىشەنچى ئاجىز بولغىنىدىن سىز ئادەتتە ئۆزىڭىزنى ئېلىپ قاچىدىغان ئىشلار قايسى؟ ﴾

﴿ سىزنىڭ ئەتراپىڭىزدىكى كىشىلەرنىڭ نەزىرىدىكى ئاجىزلىقلىرىڭىز قايسى؟ ﴾

﴿ سىزنىڭ ئوقۇشىڭىز ۋە ماھارەت يېتىلدۈرۈش كۇرسلىرىغا نىسبەتەن تولۇق ئىشەنچىڭىز بارمۇ؟ ئەگەر بولمىسا ، سىز قايسى جەھەتتە ئەڭ ئاجىز؟ ﴾

﴿ سىزنىڭ سەلبىي خىزمەت ئادەتلىرىڭىز قايسى؟ مەسىلەن ، سىز ئىشقا داۋاملىق كېچىكىپ كېلەمسىز؟ سىز رەتسىزمۇ؟ سىزنىڭ ئاسان ئاچچىقىڭىز كېلەمدۇ ياكى سىز بېسىمغا يولىدا تاقابىل تۇرالماسىز؟ ﴾

﴿ سىزنىڭ ئۆزىڭىزنىڭ خىزمەت دائىرىسى ئىچىدە سىزنى ئارقىغا تارتىپ تۇرىدىغان بەزى كىشىلىك خاراكتېرلىرىڭىز بارمۇ؟ مەسىلەن ، ئەگەر سىز داۋاملىق يىغىن ئورۇنلاشتۇرمىسىڭىز بولمايدىغان بىرسى بولسىڭىز ، سىزنىڭ باشقىلارنىڭ ئالدىغا چىقىپ سۆزلەشتىن قورقىدىغان مەجەزىڭىز سىز ئۈچۈن بىر ئاجىزلىق بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ﴾

بۇ جەھەتتىمۇ خۇسۇسىي ۋە ئىچكى نۇقتا بىلەن تاشقى نۇقتىنىڭ ھەر ئىككىسىدە تۇرۇپ تەھلىل قىلىپ بېقىڭ. سىزدە باشقىلار ھېس قىلغان ، ئەمما ئۆزىڭىز سەزمىگەن ئاجىزلىقلار بارمۇ؟ سىزنىڭ خىزمەتداشلىرىڭىز مۇھىم خىزمەتلەرنى داۋاملىق سىزدىن ياخشىراق قىلامدۇ؟ سىزنىڭ جاۋابلىرىڭىز رېئاللىققا

ئۇيغۇن بولسۇن. سىز ئۆزىڭىزنى راھەتسىز ھېس قىلدۇرىدىغان ئاجىزلىقلارغا قانچە بۇرۇن تاقابىل تۇرسىڭىز شۇنچە ياخشى.

پۇرسەتلەر:

📖 قايىسى يېڭى تېخنىلوگىيەلەرنىڭ سىزگە ياردىمى تېگىدۇ؟ سىز باشقىلاردىن ياكى توردىن بەزى ياردەملەرگە ئېرىشەلەمسىز؟

📖 سىز شۇغۇللىنىۋاتقان ئىگىلىك تۈرى ھازىر تەرەققىي قىلىۋاتامدۇ؟ ئەگەر تەرەققىي قىلىۋاتقان بولسا، ھازىرقى بازار ئەھۋالىدىن پايدىلىنالمىسىز؟

📖 سىزنىڭ ئۆزىڭىزگە ياردەم قىلالايدىغان ياكى سىزگە ياخشى مەسلىھەتلەرنى بېرەلەيدىغان بىر ئىستراتېگىيىلىك كىشىلىك مۇناسىۋەت تورىڭىز بارمۇ؟

📖 سىز ئۆز شىركىتىڭىزدىكى قانداق يېڭى يۈزلىنىشلەرنى كۆرۈۋاتىسىز؟ ئۇلاردىن قانداق پايدىلىنالايسىز؟

📖 سىز بىلەن رىقابەتلەشكۈچىلەر ئىچىدە بەزى مۇھىم ئىشلارنى قىلالمايۋاتقانلار بارمۇ؟ ئەگەر بار بولسا، سىز ئۇلارنىڭ خاتالىقلىرىدىن پايدىلىنالمىسىز؟ (ئىزاھات: بۇ مەزمۇن مېنىڭ سۆزۈم بولماستىن، ئۇنى مەن ئۆزۈم كۆرگەن بىر ماتېرىيالدىن ئەينەن ئالدىم - ئەركىن سىدىق).

📖 سىزنىڭ شىركىتىڭىز ياكى سىز شۇغۇللىنىۋاتقان سانائەت دائىرىسىدە باشقىلار تېخىچە تولدۇرمىغان بوشلۇقلار بارمۇ؟

📖 سىزنىڭ خېرىدارلىرىڭىز ياكى سىزنىڭ خام ئەشيا تەمىنلىگۈچىلىرىڭىز شىركىتىڭىزدىكى بەزى ئىشلارغا نارازى بولۇۋاتامدۇ؟ ئەگەر شۇنداق بولسا، سىز بىر ئامال تېپىپ چىقىش ئارقىلىق بىر يېڭى پۇرسەت يارىتالمىسىز؟

بۇنىڭدىن باشقا يەنە بىر مۇھىم ئىش، سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرىنى ئوبدان تەھلىل قىلىپ، ئاشۇ ئارتۇقچىلىقلار سىز ئۈچۈن يېڭى پۇرسەتلەر يارىتالامدۇ - يوق، دەپ ئۆز - ئۆزىڭىزدىن سوۋاپ بېقىش. شۇنداقلا، سىز ئۆزىڭىزنىڭ

ئاجىزلىقلىرىنى تولۇق تېپىپ چىقىپ، ئەگەر ئاشۇ
ئاجىزلىقلىرىڭىزنى تۈگەتسىڭىز سىزگە يېڭى پۇرسەتلەر
يارىتىلامدۇ - يوق، دەپ ئوبدان ئويلىنىپ بېقىڭ.

تەھدىتلەر:

❁ ھازىرقى خىزمەتتە سىزگە توسالغۇ بولۇۋاتقان نەرسىلەر
قايسى؟

❁ سىزنىڭ خىزمەتداشلىرىڭىزنىڭ ئىچىدە پىلان - لايىھە («Project
» ياكى خىزمەت ئورنى ئۈچۈن سىز بىلەن
رىقابەتلىشىۋاتقانلار بارمۇ؟

❁ خىزمىتىڭىز ياكى سىز ئوينىيدىغان رولغا بولغان
ئېھتىياج ئۆزگىرىۋاتامدۇ؟

❁ تېخنىلوگىيەدىكى يېڭىلىقلار سىزنىڭ خىزمەت
ئورنىڭىزغا تەھدىت سېلىۋاتامدۇ؟

❁ سىزنىڭ ئاجىزلىقلىرىڭىزنىڭ ئىچىدە سىزگە تەھدىت
پەيدا قىلىدىغانلىرىمۇ بارمۇ؟

مۇشۇنداق ئانالىزنى ئېلىپ بېرىش سىزنى ناھايىتى قىممەتلىك
ئۇچۇرلار بىلەن تەمىنلەيدۇ. ئۇ سىزگە قايسى ئىشلارنى قىلىش
زۆرۈرلۈكىنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ، ھەمدە ساقلىنىۋاتقان
مەسىلىلەرنى توغرا چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ.

2. نشان ۋە SWOT ئانالىزى

مەن ئۆزۈمنىڭ ئالدىنقى «نشان تىكلەش» ھەققىدىكى
ماقالەمدە، نشان تىكلەشتە ئەمەل قىلىشقا تېگىشلىك مۇنداق 5
ئۆلچەمنى تونۇشتۇرغان ئىدىم: ئېنىق ياكى كونكرېت بولۇش،
ئۆلچىملى بولىدىغان بولۇش، ئەمەلگە ئاشۇرغىلى بولىدىغان
بولۇش، غايە ياكى تەشكىلاتنىڭ تۈپ مەقسىتىگە توغرىلانغان
بولۇش، ھەمدە ئەمەلگە ئاشۇرۇش ۋاقتى ئېنىق بولۇش. SWOT
ئانالىزىدىن نشان تىكلەش ئۈچۈنمۇ پايدىلانغىلى، شۇنداقلا ئۇنى
بىر نشاننى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئۈچۈنمۇ خىزمەت قىلدۇرغىلى
بولىدۇ.

نشان تىكلەشتە، SWOT ئانالىزى ئارقىلىق بىر نشاننى ئەمەلگە ئاشۇرغىلى بولىدىغان - بولمايدىغانلىقى (يەنى 3 - ئۆلچەم) ھەققىدە ھۆكۈم چىقارغىلى بولىدۇ. يەنى، ئەگەر سىز ئالدى بىلەن ئۆزىڭىزنىڭ بىر نشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك بولغان ئارتۇقچىلىقىڭىز، ئاجىزلىقىڭىز، پۇرسەتلىرىڭىز ۋە تەھدىتلىرىڭىزنى تولۇق تېپىپ چىقىسىڭىز، ئاشۇ نشانغا يەتكىلى بولىدىغان - بولمايدىغانلىقىنى خېلى توغرا مۆلچەرلىيەلەيسىز. ئەگەر سىز مۇشۇ جەرياندا ئۆزىڭىز تىكلەنگەن نشانغا يەتكىلى بولىدىغانلىقىنى ئېنىقلىيالىسىڭىز، كېيىنكى باسقۇچ سۈپىتىدە سىز يۇقىرىقى 4 SWOT ئېلېمېنتلىرى ئاساسىدا نشانىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشنىڭ ئىستراتېگىيىلىك پىلانىنى تۈزۈپ چىقىسىز. ئەگەر سىز مۇشۇ SWOT ئانالىزى باسقۇچىدا ئەسلىدىكى نشانىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرغىلى بولمايدىغانلىقىنى بايقىسىڭىز، ئەسلىدىكى نشانىڭىزدىن ۋاز كېچىسىز ياكى ئۇنىڭ ئورنىغا باشقا بىر نشاننى تىكلەيسىز.

بەزى نشانلاردىن ۋاز كەچكىلى ياكى ئۇنى ئۆزگەرتكىلى بولمايدۇ. مەسىلەن، ئەگەر سىزنىڭ بۇنىڭدىن كېيىنكى بىر قانچە يىللىق غايىڭىز بىر ئالىي مەكتەپكە قوبۇل قىلىنىش ياكى سىزنىڭ بۇنىڭدىن كېيىنكى يېرىم يىللىق نشانىڭىز بىر خىزمەت تېپىش بولىدىكەن، سىز ئۇلاردىن ئاسانلىقچە ۋاز كېچەلمەيسىز ياكى ئۇلارنى ئاسانلىقچە ئۆزگەرتەلمەيسىز. بۇنداق ئەھۋالدا، ئەگەر سىز SWOT ئانالىزىدىن بىر ئىستراتېگىيىلىك پىلانلاش قورالى سۈپىتىدە پايدىلانسىڭىز، ناھايىتى ياخشى ئۈنۈمگە ئېرىشىسىز. يەنى، بۇنداق ئەھۋالدا سىز ئالدى بىلەن SWOT ئانالىزى ئاساسىدا ئۆز نشانىڭىزغا يېتىشكە پايدىلىق بولغان ئارتۇقچىلىقلىرىڭىزنى، ئۇنىڭغا زىيانلىق بولغان ئاجىزلىقلىرىڭىزنى، ئۇنىڭغا پايدىلىق بولغان تاشقى شەرت - شارائىتلارنى، ھەمدە ئۇنىڭغا دەخلى قىلىدىغان تاشقى شەرت -

شارائتلارنى تېپىپ چىقىسىز. ئۇنىڭدىن كېيىن ئۆز نىشانىڭىزغا يېتىشنىڭ ئىستراتېيىلىك پىلانىنى تۈزۈپ چىقىسىز. بولۇپمۇ سىز مۇشۇ باسقۇچتا ئۆزىڭىزدە كەم بولغان ئىچكى ۋە تاشقى شەرت - شارائىتلارغا قانداق ئېرىشىش پىلانىڭىزنى تۈزۈپ چىقىسىز.

مېنىڭ كىچىكىمدە تۇرغۇزغان بىر غايەم ئوقۇشنى ئەڭ يۇقىرى پەللىگىچە ئوقۇش، مۇمكىن بولسا چەت ئەلگە چىقىپ ئوقۇش بولغاچقا، 1978 - يىلى يانۋاردا شىنجاڭ ئۇنىۋېرسىتېتىغا كىرگەندىن كېيىن، «تەييارلىق باسقۇچى» دېيىلىدىغان 1 - يىلى خەنزۇ تىلىنى قاتتىق ئۆگەندىم. كېيىنكى ئىككى يىل ئىچىدە ئۆزلۈكۈمدىن ئۆگىنىپ، مەكتەپنىڭ تەبىئى - پەن خەنزۇ ئوقۇغۇچىلىرىغا 3 يىللىق دەرس قىلىپ ئۆتىلىدىغان ئىنگلىز تىلى دەرسلىكىنى ئۆگىنىپ تۈگەتتىم. ئەڭ ئاخىرقى 2 يىلدا بولسا ياپون تىلىنى ئۆگىنىپ، ئۇنىڭ پۈتۈن گرامماتىكىسىنىمۇ تۈگەتتىم. گەرچە مەن ياپونىيىگە ھۆكۈمەتنىڭ ئىمتىھان ئارقىلىق تاللىشى بىلەن باشقا 16 ياش ئوقۇتقۇچىلار بىلەن بىللە بارغان بولساممۇ، ئۇنىڭدىن كېيىن ئامېرىكىغا كېلەلىشىمدە ئۆزلۈكۈمدىن ئىنگلىز تىلى ئۆگەنگەنلىكىم ناھايىتى زور رول ئوينىدى. مانا بۇ يۇقىرىقى SWOT ئانالىزىنى بىر غايىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئۈچۈن ئىشلىتىشنىڭ بىر مىسالىدۇر.

توغرىلاش ۋە ئايلاندۇرۇش:

SWOT ئانالىزىدىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىشنىڭ يەنە بىر ئۇسۇلى توغرىلاش («Matching») ۋە ئايلاندۇرۇش («Converting») توغرىلاش دېگىنىمىز، ئۆزىڭىزنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرىنى پايدىلىنىشقا بولىدىغان پۇرسەتلەرگە ماسلاشتۇرۇپ، شۇ ئارقىلىق رىقابەت جەھەتتىكى ئەۋزەللىكىنى قولغا كەلتۈرۈشنى كۆرسىتىدۇ. ئايلاندۇرۇش دېگىنىمىز بولسا، ئۆزگەرتىش ئىستراتېگىيىسىدىن پايدىلىنىپ، ئاجىزلىق بىلەن تەھدىتنى ئارتۇقچىلىق بىلەن پۇرسەتكە ئايلاندۇرۇشنى كۆرسىتىدۇ. ئەگەر سىز ئاجىزلىق بىلەن تەھدىتنى ئارتۇقچىلىق

بىلەن پۇرسەتكە ئايلاندۇرالمىسىڭىز، سىز ئۇلارنى ئىمكانىيەتنىڭ بارچە ئازايتىش ئۈچۈن تىرىشىشىڭىز كېرەك.

3. خىزمەت تېپىشتىكى SWOT ئانالىزى

خىزمەت تېپىش ھازىر ئۇيغۇر دىيارىدىكى ياشلىرىمىز ئۈچۈن ئىنتايىن قىيىن بىر ئىشقا ئايلانغان بولۇپ، مەن ھەر قېتىم يۇرتقا بارغاندا ئىشسىز يۈرگەن ۋە ئىش ئىزدەپ بىرەر نەتىجىگە ئېرىشەلمىگەن ياشلارنى ئۇچراتقىنىمدا، ئۇلار ئۈچۈن ناھايىتى ئازابلىنىپ كېتىمەن. بولۇپمۇ ئۆزۈمنىڭ تونۇش - بىلىشلىرىمنىڭ بالىلىرى ئىچىدىكى ئۇيغۇر دىيارىدىكى ياكى ئىچكىرى ئۆلكىلەردىكى ئالىي مەكتەپلەرنى پۈتتۈرۈپ قايتىپ كېلىپ، خىزمەت تاپالماي، يېشى 25 تىن ئاشسىمۇ ئىشسىز ھالدا ئاتا - ئانىلىرى بىلەن بىرگە ياشاشقا مەجبۇرى بولغان ياشلارنىڭ مەن بىلەن كۆرۈشكەن ۋاقىتتىكى قىياپەتلىرى كۆز ئالدىمدىن خېلى ئۇزۇن بىر مەزگىلگىچە كەتمەيدۇ. ھازىر خىزمەت تېپىشتا، ئۇيغۇرلار ئۈچۈن ئۇيغۇر دىيارىدا باشقىلار بىلەن باراۋەر ئورۇندا تۇرۇپ رىقابەتلىشىش ئىمكانىيىتى ئاساسەن يوق. مۇشۇنداق ئەھۋالدا، يەنى خىزمەتكە ئېلىش ئادىللىق ۋە باراۋەرلىك ئۈستىگە قۇرۇلغان رىقابەت ئاساسىدا ئېلىپ بېرىلمايدىغان بىر جەمئىيەتتە، سىزنىڭ مەلۇم بىر خىزمەت ئۈچۈن قانداق ئالاھىدىلىكىڭىز ۋە ئارتۇقچىلىقىڭىزنىڭ بۆلىشىنىڭ ئاساسەن پايدىسى بولمايدۇ. شۇنداق بولسىمۇ، مەن ماقالىنىڭ مۇشۇ قىسمىدا، خىزمەت تېپىشقا پايدىلىق بولغان SWOT ئانالىزىنى قىسقىچە تونۇشتۇرۇپ ئۆتىمەن. ئىشنىمەنكى، خىزمەت ئىزدىگۈچىلەرنىڭ SWOT ئانالىزىنى بىلىشى ئۇنى بىلمىگەنگە قارىغاندا كۆپ ياخشى بولۇپ، ئۇنى بىلىش خېلى چوڭ پايدا يەتكۈزىدۇ. تۆۋەندە مەن SWOT ئانالىزىنىڭ خىزمەت ئىزدەش بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولغان تەرەپلىرىنى قىسقىچە خۇلاسەلەپ ئۆتىمەن.

ئارتۇقچىلىقلار:

بۇ سىزنىڭ ئىچكى ئىجابىي ئالاھىدىلىكىڭىز بولۇپ، ئۇلارنى

ئۆزىڭىز كونترول قىلالايسىز، ھەمدە ئۇلاردىن پىلان تۈزۈشتە تولۇق پايدىلىنالايسىز. بۇنىڭغا تۆۋەندىكىدەك ئامىللار كىرىدۇ:

☺ خىزمەت تەجرىبىلىرى

☺ ھازىرغىچە تاماملىغان ئوقۇشلار ۋە ئالغان ئۇنۋان -

گۇۋاھنامىلار

☺ ئۆزىڭىزنىڭ كەسپىي ساھەسىدىكى كۈچلۈك تېخنىكىلىق بىلىملىرىڭىز (مەسىلەن، قاتتىق دېتال، يۇمشاق دېتال ۋە كومپيۇتېر تىللىرى)

☺ بىر ساھەدىن باشقا بىر ساھەگە يۆتكەپ ئىشلەتكىلى بولىدىغان قابىلىيەتلەر (مەسىلەن، ناھايىتى كۈچلۈك سۆزلەش ۋە يېزىش قابىلىيىتى)

☺ كىشىلىك خاراكتېرىڭىز (مەسىلەن، كۈچلۈك خىزمەت ئەخلاقىڭىز، ئۆز - ئۆزىڭىزنى ياخشى تىزگىنلەش ئىقتىدارىڭىز، بېسىم ئاستىدىمۇ خىزمەتنى ياخشى قىلىش قابىلىيىتىڭىز، ئىجادچانلىقىڭىز، ئۈمىدۋارلىقىڭىز، ۋە يۇقىرى دەرىجىلىك جۈرئىتىڭىز)

☺ ياخشى تونۇش - بىلىشلىرىڭىز، ۋە مۇناسىۋەت تورىنى پۇختا قۇرغانلىقىڭىز

☺ كەسپىي ئورۇنلار بىلەن بولغان ئالاقىڭىز

ئاجىزلىقلار:

بۇ ئىچكى سەلبىي ئامىللارنى كۆرسىتىدىغان بولۇپ، ئۇلارنى سىز ئۆزىڭىز كونترول قىلالايسىز، ھەمدە ئۇلارنى ئۆزىڭىز تىرىشىش ئارقىلىق ياخشىلايالايسىز. ئۇلار تۆۋەندىكىلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ:

📖 خىزمەت تەجرىبىڭىزنىڭ كەم بولۇشى

📖 ئوقۇش نەتىجىڭىزنىڭ تۆۋەن بولۇشى، ۋە ئوقۇشتا

تاللىغان كەسپىڭىزنىڭ خاتا بولۇشى

📖 نىشانلىرىڭىزنىڭ كەم بولۇشى، كىشىلىك

بىلىمىڭىزنىڭ كەمچىل بولۇشى، كونكرېت خىزمەت

بىلىمىڭىزنىڭ كەم بولۇشى

📖 تېخنىكىلىق بىلىمىڭىزنىڭ ئاجىز بولۇشى

📖 لىدېرلىق، كىشىلىك مۇناسىۋەت، خەۋەرلىشىش، ۋە

باشقىلار بىلەن بىرگە ئىشلەش ماھارىتىڭىزنىڭ ئاجىز بولۇشى

📖 خىزمەت ئىزدەش ۋە تېپىش قابىلىيىتىڭىزنىڭ تۆۋەن

بولۇشى

📖 سەلبىي كىشىلىك خاراكتېرلەر (مەسىلەن، خىزمەت

ئەخلاقىڭىزنىڭ ناچار بولۇشى، تۈزۈمگە بوي سۇنۇشىڭىزنىڭ

ئاجىز بولۇشى، ئۆزلۈكىڭىزدىن ئالغا ئىنتىلىش روھىڭىزنىڭ

كەمچىل بولۇشى، بىر ئىشنى ئاسانلىقچە قارار قىلالمايلىقىڭىز،

تارتىنچاقلىقىڭىز ۋە بەك ھېسسىياتچان بولۇشىڭىز)

پۇرسەتلەر:

بۇ ئىجابىي تاشقى شەرت - شارائىتى كۆرسىتىدىغان بولۇپ،

ئۇلارنى سىز ئۆزىڭىز كونترول قىلالمايسىز، ئەمما ئۇلاردىن

پايدىلىنىش ئۈچۈن تىرىشىپ باقسىڭىز بولىدۇ. ئۇلار

تۆۋەندىكىلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ:

❁ سىزنىڭ كەسپى ساھەڭىزدىكى كۆپلىگەن يېڭى

خىزمەتنى ۋۇجۇدقا كەلتۈرىدىغان ئىجابىي يۈزلىنىشلەر (مەسىلەن،

ئىقتىسادىي يۈكسىلىش، دۇنياۋىلاشتۇرۇش، ۋە تېخنىولوگىيە

جەھەتتىكى يېڭى ئىلگىرىلەشلەر)

❁ سىز ئۆرلەپ ئوقۇش ئارقىلىق قولغا كەلتۈرەلەيدىغان

پۇرسەتلەر

❁ سىزنىڭ كەسپى ماھارىتىڭىزگە ئالاھىدە ئېھتىياجى بار

كەسپى ساھەلەر

❁ سىز كۆپرەك كىشىلىك بىلىملەر ۋە تېخنىمۇ ئېنىق خىزمەت

نشانلىرى ئارقىلىق قولغا كەلتۈرەلەيدىغان پۇرسەتلەر

❁ سىزنىڭ ئۆز كەسپى ساھەڭىزدە ئۆسكىلى بولىدىغان

پۇرسەتلەر

❁ سىزنىڭ ئۆز كەسپى ساھەڭىزدە ئېلىپ بارغىلى

بولىدىغان كەسپىي تەرەققىيات پۇرسەتلىرى
❁ سىزنىڭ خىزمەت جەھەتتىكى تاللىشىڭىز ئارقىلىق قولغا
كەلتۈرگىلى بولىدىغان ئالاھىدە پۇرسەتلەر
❁ جۇغراپىيىلىك ئورۇن
❁ كۈچلۈك كىشىلىك مۇناسىۋەت تورى
تەھدىتلەر:

بۇ سەلبىي تاشقى شەرت - شارائىتلارنى كۆرسىتىدىغان بولۇپ،
ئۇلارنى سىز ئۆزىڭىز كونترول قىلالمايسىز، ئەمما سىز ئۇنىڭ
تەسىرىنى كېمەيتەلەيسىز. بۇ تۆۋەندىكىلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ:
❁ سىزنىڭ كەسپىي ساھەڭىزدىكى خىزمەت ئورنىنى
ئالدىنقىدىكى سەلبىي يۈزلىنىشلەر (مەسىلەن، شىركەتنىڭ ئادەم
قىسقارتىشى ۋە مەھسۇلاتنىڭ شاللىنىشى قاتارلىقلار)
❁ سىز بىلەن ئوخشاش ۋاقىتتا ئوقۇش پۈتتۈرگەن
ئوقۇغۇچىلار ۋە جۇدقا كەلتۈرگەن رىقابەتلەر
❁ سىزنىڭكىدىن ئۈستۈن تۇرىدىغان ماھارىتى، تەجرىبىسى
ۋە بىلىمى بار كىشىلەردىن كېلىدىغان رىقابەتلەر
❁ خىزمەت تېپىش قابىلىيىتى سىزنىڭكىدىن يۇقىرى
بولغان كىشىلەردىن كېلىدىغان رىقابەتلەر
❁ سىزنىڭكىدىن ياخشىراق ئالىي مەكتەپتە ئوقۇغان
كىشىلەردىن كېلىدىغان رىقابەتلەر
❁ سىزنىڭ يولىڭىزدىكى توسالغۇلار (مەسىلەن، سىز
ئىستىگەن پۇرسەتكە ئېرىشىش ئۈچۈن زۆرۈر بولغان ئالىي
دەرىجىلىك بىلىم ياكى ئۇنۋان قاتارلىقلارنىڭ يوقلۇقى)
❁ سىزنىڭ كەسپىي ساھەڭىزدىكى ئۆسۈش پۇرسىتىنىڭ ئاز
بۆلىشى، ۋە رىقابەتنىڭ ۋەھشىي بۆلىشى
❁ سىزنىڭ كەسپىي ساھەڭىزدىكى كەسپىي تەرەققىياتنىڭ
چەكلىك بۆلىشى، شۇ سەۋەبتىن سىزنىڭ كەسپىي ماھارىتىڭىزگە
بولغان ئېھتىياجنىڭ تۆۋەن بۆلىشى
❁ شىركەتلەرنىڭ سىزنىڭكىدەك كەسپىيلىكى ياكى

سىزنىڭكىدەك ئۇنۋانى بار كىشىلەرنى خىزمەتكە ئالماسلىقى بۇلاردىن باشقا، سىز ئۆزىڭىزدىن يۇقىرىدىكى «كىشىلىك SWOT ئانالىزى» دېگەن قىسىمدا تىزىپ چىققان سوئاللارنىمۇ بىر قېتىم سوراپ بېقىڭ. شۇ ئاساستا ئۆزىڭىزنىڭ ئارتۇقچىلىقىغا بولغان چۈشەنچىڭىزنى مۇكەممەللەشتۈرۈڭ. شۇنداقلا خىزمەتكە كىرمەكچى بولغان بىر شىركەت ياكى ئورۇننى بېكىتىپ بولغاندىن كېيىن، سىز ئۆزىڭىزنى ئاشۇ ئورۇننىڭ باشلىقى ئورنىدا قويۇپ تۇرۇپ، «مەن ئىشقا ئالماقچى بولغان ئادەمنىڭ قانداق ئالاھىدىلىكى بولۇشى كېرەك؟»، دەپ سوراپ بېقىڭ. ساختا كەمتەرلىكتىن ساقلىنىڭ، شۇنداقلا چوقۇم راستچىل ۋە رېئاللىقتىن بولۇڭ. ئۆزىڭىزنى ئەڭ ياخشى تەسۋىرلەپ بېرەلەيدىغان سۆزلۈكلەرنى بىر ۋاراق قەغەزگە تىزىۋېلىڭ. شۇنداق قىلىشىڭىز، ئاشۇ سۆزلەرنىڭ كۆپىنچىسى سىزنىڭ ئارتۇقچىلىقىڭىزنى ئىپادىلەيدىغان سۆزلەر بولۇپ چىقىشى مۇمكىن.

سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئاجىزلىقلىرىنى باھالىغاندا، سىزنى خىزمەتكە ئالماقچى بولغان ئورۇن سىزدىن بۇنىڭدىن كېيىن ياخشىلاشنى تەلەپ قىلىدىغان نەرسىلەر ئۈستىدە چوڭقۇر ئويلىنىڭ. ئۆزىڭىزنىڭ ئاجىزلىقلىرىنى تۈگىتىش يولىدا ھازىردىن باشلاپلا ئىش كۆرسىتىشىڭىز، كەلگۈسىدە سىزنىڭ ئۆز كۆڭلىڭىزدىكى خىزمەتكە ئېرىشىشىڭىز ئۈچۈن زور پايدىسى تېپىلىدۇ. ھەر بىر ئىنسان ئۈچۈن ئۆزىنىڭ ئاجىز نوقتىلىرىنى بايقاش ئانچە ئاسان ئىش ئەمەس. ئەمما سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئاجىزلىقلىرىنى باھالاپ كۆرۈش ئارقىلىق، بۇنىڭدىن كېيىن قايسى جەھەتتە بەكرەك تىرىشىشىڭىز كېرەكلىكىنى بايقىيالايسىز. ئەگەر سىز مەلۇم بىر ماھارەتنىڭ سىزنىڭ كەسپى ساھەيىڭىز ئۈچۈن زۆرۈر ئىكەنلىكىنى، ئەمما ئۇ ماھارەتتە ئۆزىڭىزنىڭ ئاجىز ئىكەنلىكىنى بايقىشىڭىز، سىز ئاشۇ ماھارەتنى كۈچلەندۈرۈش ئۈچۈن ھازىردىن باشلاپ ئىش كۆرۈشىڭىز كېرەك.

سىزنىڭ ئۈستىڭىزدىن ئېلىپ بېرىلغان باھالاشلار، مەكتەپتىكى ئوقۇش نەتىجىڭىز، ۋە ئوقۇتقۇچىلىرىڭىزنىڭ سىز توغرىسىدا ئېيتقانلىرىنىڭ ھەممىسى سىزنىڭ ئۆز ئاجىزلىقلىرىڭىزنى بايقىۋېلىشىڭىز ئۈچۈن زور ياردەم قىلالايدۇ.

ئەگەر سىز تېخى ئوقۇپ باقمىغان بولسىڭىز، مەن يازغان «مۇۋەپپەقىيەتنىڭ يېڭى تەكلىمىسى» ۋە «ئۆمۈرلۈك كەسپىنى قانداق تاللاش كېرەك؟» دېگەن ئىككى پارچە ماقالىنى بىر قېتىم ئوقۇپ بېقىڭ. بۇ ماقالىلەرنىڭ تور ئادرېسى مۇشۇ يازمىنىڭ ئاخىرىدا بار.

مەن ئامېرىكىدىكى ھازىرغىچە بولغان ھاياتىم جەريانىدا بىر قانچە شىركەتلەردە شىركەتكە يېڭى خادىم ئالغۇچى باشلىق بولۇپ ئىشلەپ باقتىم. شۇنداقلا كۆپ قېتىم خىزمەت ئىزدىگۈچىمۇ بولۇپ باقتىم. نۇرغۇن قېتىم ھەر خىل شىركەتلەرنىڭ باشلىقلىرى بىلەن خىزمەت تېپىش ئۈستىدە ئېلىپ بېرىلغان خىزمەت كۆرۈشۈشى (ئىنگلىزچە «Job Interview») غا قاتنىشىپ باقتىم. شۇ چاغلاردا مەندىن چوقۇم سورالغان مۇنداق ئىككى سوئال بار: بىرىسى «سىزنىڭ ئەڭ چوڭ ئارتۇقچىلىقىڭىز نېمە؟» دېگەن سوئال بولۇپ، يەنە بىرىسى بولسا «سىزنىڭ ئەڭ چوڭ ئاجىزلىقىڭىز نېمە؟» دېگەن سوئال. مەن ئالدىنقىسىغا «مەن ناھايىتى ئىجادچان بولۇپ، مېنىڭ بىر ئىشنى مۇستەقىل ھەل قىلىش ئىقتىدارىم ناھايىتى يۇقىرى، شۇنداقلا مەن قىيىن ئۆتكەلگە جەڭ ئېلان قىلىشنى ناھايىتى ياخشى كۆرىمەن»، دېگەن جاۋابنى تەييارلاپ، سورىغۇچىغا ھەر قېتىم ئاشۇ جاۋابنى بەردىم. كېيىنكىسىگە بولسا «مەن چەت ئەللىك، ھەمدە ئىنگلىزچىنى ئۆزۈم ئۆگىنىۋالغان بولغاچقا، مېنىڭ ئىنگلىز تىلى سەۋىيەم يەرلىك ئامېرىكىلىقلاردەك ياخشى ئەمەس» دېگەن جاۋابنى بەردىم. مەن ئۇ چاغلاردىلا ئەمەس، تاكى يېقىنغىچە بۇ سوئاللاردا سورىغىنى SWOT ئانالىزىنىڭ ئىككى مۇھىم تەركىبى قىسمى ئىكەنلىكىنى بىلمىگەن ئىدىم.

4 - كىشىلىك SWOT ئانالىزىنىڭ بىر مىسالى

كىشىلىك SWOT ئانالىزى قانداق بولىدۇ؟ مەن ئۇشېبۇ ماقالىنى يېزىش ئۈچۈن ماتېرىيال ئىزدەش جەريانىدا، كىشىلىك SWOT ئانالىزىنىڭ بىر مىسالىنى ئۇچراتتىم. ماقالىمىنىڭ ئۇشېبۇ قىسمىدا مەن ئاشۇ مىسالىنى بايان قىلىپ ئۆتمەن. بۇ مىسالىدا ئىشلىتىلگىنى ئامېرىكىدىكى مەلۇم بىر چوڭ شىركەتنىڭ ئېلان قىلىش بۆلۈمىگە مەسئۇل بىر كىشى بولۇپ، مەن ئۇنى ئاساسەن ئەينەن بايان قىلىمەن. بۇ مىسال سىزنىڭ ئەھۋالىغا تولۇق ئۇيغۇن كەلمەسلىكى مۇمكىن، لېكىن ئۇنىڭ سىزنى خېلى كۆپ يىپ ئۇچى بىلەن تەمىنلەيدىغانلىقىغا ئىشىنىمەن.

ئارتۇقچىلىقلار:

① مەن ناھايىتى يېڭىلىق يارىتىشقا مايىل. مەن داۋاملىق ئۆز خېرىدارلىرىمنى ئۇلارنىڭ مەھسۇلاتىنىڭ ئۆزۈم بايقىغان يېڭى سېتىش پۇرسەتلىرى بىلەن تەسۋىرلەندۈرىمەن.

② مەن ئۆزۈمنىڭ خېرىدارلىرى ۋە ئۆز گۇرۇپپامدىكى خىزمەتداشلىرىم بىلەن ياخشى ئالاقىلىشىشەلەيمەن
(«Communicate»)

③ مەن ھالقىلىق سوئاللارنى سورايدۇ، بىر مەھسۇلاتنى بازارغا سېلىشنىڭ توغرا يولىنى تېپىش قابىلىيىتىگە ئىگە.

④ مەن بىر خېرىدارنىڭ مەھسۇلاتىنىڭ بازارغا مۇۋەپپەقىيەتلىك سېلىنىشى ئۈچۈن تولۇق ئەقىدەم بار.

ئاجىزلىقلار:

① مەن بىر ئىشنى ناھايىتى تېز قىلىپ، ئۇنى ئۆزۈمنىڭ «ۋەزىپە تىزىملىكى» دىن ئىمكانقەدەر تېز چىقىرىۋېتىشكە ئادەتلەنگەن بولۇپ، شۇنىڭ نەتىجىسىدە بەزىدە قىلغان ئىشمنىڭ سۈپىتى تۆۋەنرەك بولۇپ قالىدۇ.

② مەن قىلمىسام بولمايدىغان ئىشلار بەك كۆپىيىپ كەتكەندە، يۇقىرىقىدەك مەجبۇرىيەت تۈپەيلىدىن مەندە روھىي بېسىم پەيدا بولىدۇ.

📖 مەن ئۆزۈمنىڭ ئويلىغانلىرىنى خېرىدارلارغا چۈشەندۈرگەندە بىر ئاز جىددىيلىشىپ كېتىمەن ، ھەمدە مۇشۇنداق كۆپ كىشىلەرنىڭ ئالدىدا سۆزلەشتىن قورقۇش مەجبۇرىيەت بولماي قالىدۇ.

پۇرسەتلەر:

🌀 بىزنىڭ بىر چوڭ رىقابەتچىلىرىمىزنىڭ بىرسى كىچىكرەك خېرىدارلىرىغا ياخشى مۇئامىلە قىلماسلىق بىلەن ئۆز نامىنى بۇلغىۋالدى.

🌀 كېلەر ھەپتە مەن بىر چوڭ بازارلاش (ئىنگىلىزچە «Marketing» بولۇپ ، بۇ سۆز بىر شىركەتنىڭ مەھسۇلاتى توغرىسىدا ئېلان چىقىرىش ، مەھسۇلاتنى سېتىش ، ۋە ئۇنى خېرىدارلارغا يەتكۈزۈپ بېرىش پائالىيەتلىرىنى كۆرسىتىدۇ. بۇ يەردىكى «بازارلاش» دېگەن سۆزنى مەن ئۆزۈم ئويلاپ چىقىپ ئىشلەتتىم) يىغىنىغا قاتنىشىمەن. ئاشۇ يىغىندا ئىستراتېگىيىلىك مۇناسىۋەت تورى بەرپا قىلالايمەن ، ھەمدە بىر قىسىم تەربىيەلەش لېكسىيىلىرى (Course) گە قاتنىشالايمەن.

🌀 بىزنىڭ شىركەتنىڭ سەنئەت دېرىكتورى پات ئارىدا تۇغۇت مۇناسىۋىتى بىلەن نەچچە ئايلىق دەم ئېلىشقا چىقىدۇ. ئۇنىڭ خىزمىتىنى قىلىپ تۇرۇش مەن ئۈچۈن بىر ياخشى خىزمەتتە ئۆسۈش پۇرسىتىنى يارىتىپ بېرىدۇ.

تەھدىتلەر:

🌀 مېنىڭ بىر خىزمەتدېشىمنىڭ سۆزلەش قابىلىيىتى مەندىن جىق كۈچلۈك بولۇپ ، ئۇ مەن بىلەن سەنئەت دېرىكتورى بولۇش پۇرسىتىنى تالىشىۋاتىدۇ.

🌀 يېقىندىن بۇيان يۈز بېرىۋاتقان ئادەم يېتىشمەسلىك تۈپەيلىدىن ، مەن ۋاقتىنى ئاشۇرۇپ ئىشلەشكە مەجبۇر بولۇۋاتىمەن. شۇنىڭ بىلەن بۇ ئىش مېنىڭ يېڭىلىق يارىتىشىمغا سەلبىي تەسىر كۆرسىتىۋاتىدۇ.

✿ ھازىرقى ئىقتىسادىي مۇھىتنىڭ تەسىرى بىلەن بازارلاش ئىگىلىكىنىڭ ئۆسۈشى ناھايىتى ئاستىلاپ كەتتى. نۇرغۇن شىركەتلەر ئادەم قىسقارتتى. بىزنىڭ شىركەتمۇ ئىگىلىك دائىرىسىنى كىچىكلەتتىشىنى ئويلىشىۋاتىدۇ. سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئارتۇقچىلىقى بىلەن ئاجىزلىقى، ھەمدە سىزنىڭ ئالدىڭىزدىكى پۇرسەتلەر بىلەن خىرىسلىرىنى بىر SWOT ماتېرىيىسى ئارقىلىق ئانالىز قىلىشىڭىزمۇ بولىدۇ. شۇ ئارقىلىق سىز زېھنىي كۈچىڭىزنى ئۆزىڭىزنىڭ ئارتۇقچىلىقىغا مەركەزلەشتۈرۈپ، ئاجىزلىقلىرىڭىزنى ئەڭ يۇقىرى دەرىجىدە ئازايتىپ، سىزنىڭ پايدىلىنىشىڭىزغا تەييار بولغان پۇرسەتلەردىن بار ئىمكانىيەتنىڭ دائىرىسى ئىچىدە ئەڭ زور دەرىجىدە پايدىلىنالايسىز.

5 - ئاخىرقى سۆز

مېنىڭ «مۇۋەپپەقىيەتنىڭ يېڭى تەڭلىمىسى» دېگەن ماقالەمنى ئوقۇپ باققان قېرىنداشلارنىڭ خەۋىرىدە بولغىنىدەك، مەن 1981 - 82 - 19 يىللىرى شىنجاڭ ئۇنىۋېرسىتېتىدا ئوقۇۋاتقان ۋاقتىدا (يەنى مەن 23 - 24 ياشلاردىكى ۋاقتىدا)، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ مۇنداق بىر تەڭلىمىسىنى خۇلاسەلەپ چىققان ئىدىم:

مۇۋەپپەقىيەت = تالانت + تىرىشچانلىق + پۇرسەت

ئاشۇ ۋاقىتقىچە ماڭا نىشان، غايە، مۇۋەپپەقىيەت، كىشىلىك ئىستەكنى رېئاللىققا ئايلاندۇرۇش دېگەنگە ئوخشاش پەلسەپىلىك ۋە پسخولوگىيىلىك ئۇقۇم ياكى پەنلەر ھەققىدە بىرەر ماتېرىيالىنى تېپىپ ئوقۇش ئىمكانىيىتى بولمىغان بولۇپ، بۇ تەڭلىمىنى يېزىشتا مەن پۈتۈنلەي ئۆزۈمنىڭ شۇ ۋاقىتقىچە بولغان ھاياتىمدىكى بولۇپ ئۆتكەن ئىشلارنى خۇلاسەلەشكە تايانغان ئىدىم. مەن يۇقىرىدا كىشىلىك SWOT ئانالىزىدىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىشنىڭ بىر ئۇسۇلى «توغرىلاش ئۇسۇلى» ئىكەنلىكىنى، يەنى، ئۆزىڭىزنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرىنى پايدىلىنىشقا بولىدىغان پۇرسەتلەرگە توغرىلاپ، شۇ ئارقىلىق رىقابەت جەھەتتىكى

ئەۋزەللىكىنى قولغا كەلتۈرۈش ئىكەنلىكىنى ئوتتۇرىغا قويدۇم. بىر ئادەمنىڭ تالانتلىرى ئاشۇ ئادەمنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرىنىڭ بىر قىسمى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ھەمدە تالانت بىلەن پۇرسەت ھازىرلانغان تەقدىردىمۇ، ئەگەر بىر ئادەم ئۇلاردىن پايدىلىنىپ ئەمەلىي ئىش ئېلىپ بارمايدىكەن، كۆزلىگەن غايە ياكى نىشانغا ھەرگىزمۇ يېتەلمەيدۇ. ھازىر ئويلاپ باقسام، يۇقىرىدىكى مۇۋەپپەقىيەتنىڭ تەڭلىمىسى SWOT ئانالىزىنىڭ «توغرىلاش ئۇسۇلى» بىلەن ئاساسىي جەھەتتىن بىردەك بولۇپ، ئەمەلىيەتتە خېلى زور ئىلمىي ئاساسقا ئىگە ئىكەن.

مېنىڭ «مۇۋەپپەقىيەتنىڭ يېڭى تەڭلىمىسى» دېگەن ماقالەم بىلىك تورغا چىقىرىلغاندىن كېيىن، «جەسۇر» دېگەن تور ئىسىملىك بىر قېرىنداشىمىز مەندىن نېمە ئۈچۈن بۇ تەڭلىمنى تۈزۈپ چىققانلىقىمنى سورىغان بولۇپ، مەن ئۇنىڭغا 2007 - يىلى 10 - نويابىر كۈنى بىلىك توردا تۆۋەندىكى جاۋابنى بەرگەن ئىدىم:

نەقىل: مەن 1976 - يىلىدىن 78 - يىلىغىچە يېزىدا قايتا تەربىيە ئېلىۋاتقاندا، ھېچ قانداق قىممىتى يوق بىر ئادەم ئىدىم. كۈنگە 10 سائەتتىن ئارتۇق ئىشلىگەن بولساممۇ، ماڭا بىر تىيىن پۇل بەرمەيتتى. مېنىڭ ئىشلىشىم پەقەت ھەر كۈنى قورسىقىمنى تويغۇزۇپ، شۇ ئارقىلىق ھاياتىمنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن، شۇنداقلا ئىككى يىلدىن كېيىن بىر ئىشچى ياكى خىزمەتچىلىك خىزمىتىگە ئېرىشىش ئۈچۈن ئىدى. ئۇ چاغدا بىرەر جاننىڭ ئانچە قىممىتى يوق ئىدى. ئەگەر مەن ئۆزۈم چىنىقۇۋاتقان كونا شەھەر (ھازىرقى ئونسۇ) ناھىيىسى بىلەن ئاقسۇ شەھىرى ئوتتۇرىسىدىكى 10 كىلومېتىردىن ئارتۇق يولنى پىيادە بېسىش جەريانىدا بىرەر ۋەقەگە ئۇچراپ ئۆلۈپ قالغان بولسام، ئۆز ئاتا-ئانىم ۋە تۇغقانلىرىم مېنى ئىزدىگەندىن باشقا، يول بويىدا ياتقان مېنىڭ ئۆلۈكۈمنى كۆرگەن كىشىلەر مېنىڭ كىم ئىكەنلىكىمگە پەرۋامۇ قىلىپ قويمايىتى. مېنىڭ كىم ئىكەنلىكىم، نېمە سەۋەبتىن ئۆلۈپ كەتكەنلىكىم بىرەر گېزىت خەۋىرىگىمۇ يارىمايتتى.

1978 - يىلى 1 - ئايدا شىنجاڭ ئۇنىۋېرسىتېتىغا ئوقۇشقا كىرگەندىن كېيىن، مەن ئۆزۈم ئۈچۈن مۇنداق ئىككى پىرىنسىپ تۈزدۈم. بىرىنچى، ئۆتۈلگەن دەرىسلەرنى تەلەپتىن ئاشۇرۇپ ئەڭ يۇقىرى دەرىجىدە ياخشى ئۆگىنىش. ئىككىنچى، ماڭا بېرىلگەن قوشۇمچە ۋەزىپىلەرنى ئەڭ يۇقىرى دەرىجىدە ياخشى ئىشلەش. مۇشۇنداق

قىلىپ ئىككى يىل ئۆتكەندىن كېيىن، مەن ئۆزۈم بۇرۇنقىدىن ئانچە ئۆزگىرىپ كەتمىگەن بولساممۇ، مېنىڭ قىممىتىم پۈتۈنلەي ئۆزگەردى. مەن ئارقا-ئارقىدىن شىنجاڭ ئۇنىۋېرسىتېتى ئوقۇغۇچىلار ئۇيۇشمىسىنىڭ رەئىسى، شىنجاڭ ئۇنىۋېرسىتېتى ئىتتىپاق كومىتېتىنىڭ دائىمىي ھەيئىتى، ئاپتونوم رايونلۇق ياشلار بىرلەشمىسىنىڭ مۇئاۋىن رەئىسى، ئاپتونوم رايونلۇق ئوقۇغۇچىلار بىرلەشمىسىنىڭ رەئىسى ۋە مەملىكەتلىك ئوقۇغۇچىلار بىرلەشمىسىنىڭ مۇئاۋىن رەئىسى قاتارلىق ۋەزىپىلەرگە تەيىنلەندىم. بېيجىڭغا ئايروپىلان بىلەن يىغىنغا بارىدىغان بولدۇم. شىنجاڭ ئۇنىۋېرسىتېتى گېزىتى، شىنجاڭ گېزىتى، ئۈرۈمچى كەچلىك گېزىتى، شىنجاڭ رادىئو ئىستانسىسى، شىنجاڭ ياشلار ژۇرنىلى ۋە جۇڭگو خەلق گېزىتى قاتارلىق تەشۋىقات ئاپپاراتلىرىدا كەڭ تەشۋىق قىلىندىم. بۇ تەشۋىقاتلاردا ئېيتىلغان نەرسىلەر راست ئىدى. ئاساسەن مېنىڭ قانداق قىلىپ ئوقۇشتا ئەلا كېتىۋاتقانلىقىم، قانداق قىلىپ ئۆزلۈكۈمدىن ئىنگىلىز تىلى ئۆگىنىۋاتقانلىقىم، ھەم قانداق قىلىپ ئوقۇغۇچىلار خىزمىتىنى ياخشى ئىشلەۋاتقانلىقىم توغرىسىدا ئىدى. شۇنىڭ بىلەن پۈتۈن جەمئىيەت، بولۇپمۇ شىنجاڭ ئۇنىۋېرسىتېتىدىكى ئۇيغۇر ئوقۇتقۇچى-ئوقۇغۇچىلار، ماڭا يۈكسەك دەرىجىدە ھۆرمەت قىلىدىغان، مېنى ئىنتايىن قەدىرلەيدىغان بولدى. مەن تۇرۇۋاتقان ياتاق مەكتەپ ئوقۇغۇچىلار ئۇيۇشمىسىنىڭ ئىشخانىسى بولۇپ، ئۇ ئىشخانا بىر ئوقۇش بىناسىنىڭ ئىچىدە ئىدى. مەن بەزىدە ھاجەتخانىغا بارسام، مېنىڭ كېلىۋاتقىنىمنى كۆرگەن بەزى ئۇيغۇر ئوقۇغۇچىلار مېنىڭ تېخى خېلى يىراقتا ئىكەنلىكىمگە قارىماي، ھاجەتخانىغا كىرمەي، مېنى ئالدىدا كىرسۇن، دەپ ساقلاپ تۇراتتى. مەن ئۇلارنىڭ بۇنداق قىلىپ كېتىشىنى ئازراقمۇ ياقىتۇرمايتتىم. ئۇلارنىڭ بۇنداق قىلىشىنى مەن پەقەت ئۇلارنىڭ ماڭا كۆرسەتكەن ھۆرمىتى، مېنى قەدىرلىشى، دەپ چۈشىنىۋاتتىم. داۋاملىق ھاياجان ۋە خۇشاللىق ئىچىدە ئۆتەتتىم. تۇرۇپ-تۇرۇپ كۆزۈمدىن ھاياجانلىق ياشلىرى چىقىپ تۇراتتى.

شۇنىڭ بىلەن ئويلىنىشقا باشلىدىم: بۇ نېمە ئۈچۈن؟ ئالدىنقى ئىككى يىل ئىچىدە ئەركىن سىدىقتىن ئىبارەت بىر ئادەم بولۇش سۈپىتىم بىلەن مەندە ھېچ قانچە ئۆزگىرىش بولمىدى. لېكىن مېنىڭ قەدىرى-قىممىتىمدە غايەت زور ئۆزگىرىش بولۇپ كەتتى. بۇ نېمە ئۈچۈن؟ بۇرۇنقى مەن بىلەن سېلىشتۇرغاندا، ھازىرنىڭ نېمىسى ئوخشىمايدۇ؟

مانا ئاشۇ سوئالغا جاۋاب تېپىش جەريانىدا،

«مۇۋەپپەقىيەت = تالانت + تىرىشچانلىق + پۇرسەت»

دېگەن تەڭلىمنى تۈزۈپ چىققان ئىدىم. [نەقىل تۈگىدى]

مەن كېيىنكى ماقالەمدە، يەنى ئۇشبۇ ماقالەمنىڭ 2 -

قىسمىدا، ۋەتەندە يېقىنقى يىللاردىن بۇيان شىركەت قۇرغان،

ھازىر شىركەت قۇرۇۋاتقان ۋە كەلگۈسىدە شىركەت قۇرماقچى بولغان ئۇيغۇر ياشلىرىغا ياردىمى بولسۇن ئۈچۈن ، شىركەتلەر پايدىلىنىدىغان SWOT ئانالىزىنى تونۇشتۇرۇپ ئۆتمەن.

مەن ئۇشبۇ يازمامنى مۇۋەپپەقىيەتنىڭ پىرىنسىپلىرىنى ئېچىپ بېرىش بىلەن دۇنياغا تونۇلغان دوكتور ناپولىين ھىلل (1883 - 1970) نىڭ تۆۋەندىكى سۆزلىرى بىلەن ئاخىرلاشتۇرماقچى:

- ئەگەر بىر ئادەم دائىم ئەينەككە قاراپ ، ئۆزىنىڭ بارلىق مەغلۇبىيەتلىرىنىڭ ھەقىقىي سەۋەبلىرىنى تېپىپ چىقىپ تۇرمايدىكەن ، ئۇ ئادەم ئاداقچىچە بەرداشلىق بېرەلەيدىغان مۇۋەپپەقىيەتكە ھەرگىزمۇ ئېرىشەلمەيدۇ.

- ئازراق قارشىلىقتىن قورقۇپ كەتمەك. شۇ نەرسە ئېسىڭىزدە بولسۇنكى ، مۇۋەپپەقىيەتنىڭ «لەڭلىكى» ئوڭۇشسىزلىق شامىلىغا ئەگىشىپ ئۇچۇپ ئەمەس ، ئۇنىڭغا قارىمۇ - قارشى ئۇچۇش ئارقىلىق يۇقىرى پەللىگە كۆتۈرۈلىدۇ.

- بىزنىڭ مەڭگۈ يۈز بەرمەيدىغان ئىشلاردىن ئەندىشە قىلىشىمىز ھەرگىزمۇ غەلىتە ئىش ئەمەس. بىز دائىم مەغلۇپ بولۇشتىن ئەنسىرەپ ئۆزىمىزنىڭ ئىجادچانلىق روھىنى بوغۇپ قويمىز. ئەمەلىيەتتە بولسا مەغلۇبىيەت ئەڭ پايدىلىق قۇۋۋەت دورىسى بولۇپ ، بىز ئۇنى ئەينەن قوبۇل قىلىشىمىز كېرەك.

- مۇشۇ دۇنياغا پايدىسى تېگىدىغان بەزى ئىشلارنى قىلىشتا مۇۋەپپەقىيەت قازانماقچى بولغان كىشىلەر ناھايىتى چوڭقۇر چۈشىنىۋېلىشقا تېگىشلىك مۇنداق ئۈچ سۆز بار:
باشقىلار ئۈچۈن خىزمەت قىلىش ، بەدەل تۆلەش ۋە ئۆز - ئۆزىنى تىزگىنلەش.

بۇ يازمىدا تىلغا ئېلىنغان ئەسەرلەرنىڭ تور ئادرېسلىرى:

نشان تىكلەشتە بىلىشكە تېگىشلىك ئىشلار:

http://www.meripet.com/Sohbet1/2010a1_Goal.htm

مۇۋەپپەقىيەتنىڭ يېڭى تەڭلىمىسى:

<http://www.meripet.com/Sohbet1/Erkinb3.htm>

ئۆمۈرلۈك كەسپنى قانداق تاللاش كېرەك؟:

<http://www.meripet.com/Sohbet1/Erkinb4.htm>

ئەرەب سىدىقنىڭ بارلىق يازمىلىرى:

<http://www.meripet.com/Sohbet>

كىتاب ساتىدىغان تور بېتى ئامازون:

<http://www.amazon.com>

بۇ ماقالىنى ھېچ كىمدىن رۇخسەت سورىماي ، مەنبەسىنى
ئەسكەرتكەن ھالدا باشقا ھەر قانداق تور بەتلەردە ئېلان قىلىشىڭىز
بولۇۋېرىدۇ.