

ئارتۇقچىلىق،

ئاجىزلىق، پۇرسەت

ۋە تەجەبە

(1-قىسىم)

ئەرکەن 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 تالانىت، ئىقتىدار،
ئىمتىياز، ئەقىل ۋە پۇرسەت
قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالغان
بولۇپ، ئەگەر سىز ئۆزىڭىز ئۇلارنى

بايقاش، تەرەققىي قىلدۇرۇش ۋە ئىشلىتىش يولىدا تىرىشچانلىق كۆرسەتمەسلىكىز، ئۇلار ئىچكىڭىزدە مەڭگۈ يۇشۇرۇنۇپ تۇرىۋېرىدۇ. بۇ تۇغما سا—وۋغاتلارنىڭ ئەڭ مۇھىمىدىن مۇنداق 3 خىلى بار:

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

(2) تەبىئى قانۇنىيەتلەر ياكى پىرىنسىپلار 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
قىسىمىدا، 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 گۈللاپ، 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، ئىستراتېگىيەلىك
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

ئىنگلىزچە ئاتىلىشى بولۇپ، ئەگەر
ئاشۇ ئىنگلىزچە ئاتالغۇلارنىڭ
باش ھەرپىنى بىرلەشتۈرۈپ بىر
سۆز تۈزسەك، ئۇ «SWOT»
دېگەن سۆز بولىدۇ. شۇڭلاشقا
غەربلىكلەر بۇ ئۇسۇلنى «Swot
ئانالىزى»

(ئىنگلىزچە «SwotAnalysis»)
دەپ ئاتايدۇ. Swot (س و ت)
ئانالىزىنىڭ ۋۇجۇتقا كېلىشى
1949-يىلى شىركەتنى

پىلانلاشتىكى يېڭى يۈزلىنىش
بىلەن باشلانغان. 1960 - يىلىغا
كەلگەندە، ئامېرىكىدىكى
ئىنگلىزچە

«Fortune500Compan»

دەپ ئاتىلىدىغان ئەڭ داڭلىق
500 شىركەتلەرنىڭ ھەممىسىدە
بىردىن «شىركەت پىلانلاش
باشلىقى» دېگەن خىزمەت ئورنى
تەسىس قىلىنغان. بۇ خىل
يۈزلىنىش كۈنىدىن - كۈنىگە

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، جەمئى 1830000 (يەنى

بىر مىليون سەككىز يۈز ئوتتۇز
مىڭ) دىن ئارتۇق نەتىجە چىقتى.
يۇقىرىقى سۆزنى كىتاپ ساتىدىغان
دۇنيىداۋى تىور بېتىنى
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 ئۆتسەن.

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

✿ ئايرىم-ئايرىم شەخسلەر

✿ شىركەت-كارخانىلار

✿ مەكتەپ-ئىدارىلەر

✿ مەبلەغ سېلىش ئىستىتۇتلىرى

✿ ھۆكۈمەت ئورگانلىرى

✿ پايدا تاپمايدىغان ئاممىۋى

تەشكىلاتلار

✿ سىياسىي پارتىيە ۋە سىياسىي

تەشكىلاتلار

✿ ۋە باشقىلار

تولۇق يازمەن دېسەم بۇ

تەزىملىك ئۈزۈپ كېتىۋېرىدىكەن.

شۇڭا ئۇنى مۇشۇ يەردە

توختىتاي. SWOT ئانالىز

ئۇسۇلى ئىستراتېگىيەلىك پىلان
تۈزۈشكە دۇچ كەلگەن ھەر قانداق
شەخس ۋە تەشكىلات -
ئىستىتۇتلار 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-قىسىمىدا
«كىشىلىك SWOT ئانالىزى»
نى، 2-قىسىمىدا 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
چىقىشىنى تەۋسىيە قىلىمەن.

1. كىشىلىك SWOT

ئانالىزى

ئەگەر سىز ئۆز تالانتلىرىڭىزنى

قانچە تولۇق ئىشلىتەلسىڭىز،
سىزنىڭ ئۆز ھاياتىڭىزدا
مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇش
ئېھتىماللىقىڭىزمۇ شۇنچە يۇقىرى
بولىدۇ. شۇنداقلا، ئەگەر سىز
ئۆزىڭىزنىڭ ئاجىزلىقىڭىزنى قانچە
تولۇق چۈشەنسەڭىز، ھەمدە ئۇ
ئاجىزلىقىڭىزنىڭ سىز
شۇغۇللىنىۋاتقان ئىشلارغا بولغان
تەسىرىنى قانچە زور دەرىجىدە
ئازىلتىۋالسىڭىز، 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
ئىلگىرىلىشىشىڭىزگە توسالغۇلۇق
قىلىدىغان تەھدىتلەرگە يولىدا
تاقابىل تۇرالايسىز ۋە ئۇلارنى
يوقىتالايسىز. ئەگەر سىز ئۆزىڭىزنى
SWOT ئانالىزى ئارقىلىق
باھالاپ باقسىڭىز، ئۆزىڭىزنىڭ

ئەتراپىڭىزدىكىلەر بىلەن بولغان
پەرقنى تېپىپ چىقالايسىز،
ھەمدە بۇنىڭدىن كېيىن ئۆزىڭىز
تىكلىگەن 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.

سز 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 پايدىلانسىڭىز بولىدىغان
بايلىق ۋە ۋاسىتە مەنبەلىرىدىن
قايسىلىرى بار؟

☺ سىزنىڭ باشقىلار (بولۇپمۇ
سىزنىڭ باشلىقىڭىز) نەزىرىدىكى

ئارتۇقچىلىقلىرىڭىز قايسىلار؟

☾ سىز ئۆزىڭىزنىڭ قايسى نەتىجىلىرىدىن ھەممىدىن بەك پەخىرلىنىسىز؟

☾ باشقىلار نامايان قىلالىمىغان، 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

قىيىنلىپ قالسىڭىز، ئالدى بىلەن
ئۆزىڭىزنىڭ شەخسى خاراكتېرىنى
يېزىپ چىقىڭ. ئۇلارنىڭ بىر قىسمى
سىزنىڭ ئارتۇقچىلىقىڭىز بۆلىشى
مۇمكىن. ئۆزىڭىزنىڭ
ئەتراپىڭىزدىكى كىشىلەر بىلەن
سېلىشتۇرۇش ئارقىلىقىمۇ
ئۆزىڭىزدىكى ئارتۇقچىلىقلارنى
بايقىيالايسىز. مەسىلەن، ئەگەر
سىز بىر ناھايىتى كۈچلۈك
ماتېماتىكىچى بولىۋېتىپ،

ئەتراپىڭىزدىكىلەر مۇ 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
نېسبەتەن 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
بىرىسى بولسىڭىز، سىزنىڭ

باشقىلارنىڭ ئالدىغا چىقىپ
سۆزلەشتىن قورقيدىغان مەجەزىڭىز
سىز ئۈچۈن بىر ئاجىزلىق بولۇپ
ھېسابلىنىدۇ.


بۇ جەھەتتىمۇ خۇسۇسىيەت 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
تېخنىولوگىيەلەرنىڭ سىزگە ياردىمى
تېگىدۇ؟ سىز باشقىلاردىن ياكى


توردىن بەزى ياردەملەرگە
ئېرىشەلەمسىز؟

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


 سىزنىڭ ئۆزىڭىزگە ياردەم
قىلالايدىغان ياكى سىزگە ياخشى
مەسلىھەتلەرنى بېرەلەيدىغان بىر
ئىستراتېگىيەلىك 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 پايدىلىنالايسىز؟ (ئىزاھات: بۇ

مەزمۇن مېنىڭ سۆزۈم بولماستىن،
ئۇنى مەن ئۆزۈم كۆرگەن بىر
ماتېرىيالدىن ئەينەنەن
ئالدىم - ئەركىن سىدىق.)

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

 سىزنىڭ خېرىدارلىرىڭىز
ياكى سىزنىڭ خام ئەشيا
تەمىنلىگۈچىلىرىڭىز

شېركىتىڭىزدىكى بەزى ئىشلارغا
نارازى بولۇۋاتامدۇ؟ ئەگەر
شۇنداق بولسا، سىز بىر ئامال
تېپىپ چىقىش ئارقىلىق بىر يېڭى
پۇرسەت يارىتالامسىز؟

بۇنىڭدىن باشقا يەنە بىر مۇھىم
ئىش، سىز ئۆزىڭىزنىڭ
ئارتۇقچىلىقىنى ئوبدان تەھلىل
قىلىپ، ئاشۇ ئارتۇقچىلىقلار سىز
ئۈچۈن يېڭى پۇرسەتلەر
يارىتالامدۇ-يوق، دەپ ئۆز-

ئۆزىڭىزدىن سوۋاپ بېقىڭ.
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؟

س _____ سىزنىڭ

خىزمەتداشلىرىڭىزنىڭ ئىچىدە

پىلان - لايىھە («Project»)

ياكى خىزمەت ئورنى ئۈچۈن سىز

بىلەن رىقابەتلىشىۋاتقانلار بارمۇ؟

سىز خىزمىتىڭىز ياكى سىز

ئوينىدىغان رولغا بولغان ئېھتىياج

ئۆزگىرىۋاتامدۇ؟

سىز 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 كۆنكرېت بولۇش، ئۆلچىگىلى بولىدىغان بولۇش، ئەمەلگە ئاشۇرغىلى بولىدىغان بولۇش، غايە ياكى تەشكىلاتنىڭ تۈپ

مەقسەتتىگە توغرىلانغان بولۇش،
ھەمدە ئەمەلگە ئاشۇرۇش ۋاقتى
ئېنىق بولۇش. SWOT
ئانالىزىدىن نىشان تىكلەش
ئۈچۈنمۇ پايدىلانغىلى، شۇنداقلا
ئۇنى بىر نىشاننى ئەمەلگە
ئاشۇرۇش ئۈچۈنمۇ خىزمەت
قىلدۇرغىلى بولىدۇ.

نىشان تىكلەشتە، SWOT
ئانالىزى ئارقىلىق بىر نىشاننى
ئەمەلگە ئاشۇرغىلى بولىدىغان -

بولمايدىغانلىقى (يەنى 3-
ئۆلچەم) ھەققىدە ھۆكۈم
چىقارغىلى بولىدۇ. يەنى، ئەگەر
سز 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
ئىستراتېگىيەلىك 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 نىشانىڭىز بىر خىزمەت
تېپىش بولىدىكەن، سىز ئۇلاردىن
ئاسانلىقچە ۋاز كېچەلمەيسىز ياكى
ئۇلارنى ئاسانلىقچە
ئۆزگەرتەلمەيسىز. بۇنداق
ئەھۋالدا، ئەگەر سىز SWOT
ئانالىزىدىن بىر ئىستراتېگىيەلىك
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-
شارائىتلارنى تېپىپ چىقىسىز.
ئۇنىڭدىن كېيىن ئۆز نشانىڭىزغا

يېتىشىنىڭ ئىستىراگېيلىك پىلانىنى
تۈزۈپ چىقىسىز. بولۇپمۇ سىز
مۇشۇ باسقۇچتا ئۆزىڭىزدە كەم
بولغان ئىچكى ۋە تاشقى شەرت-
شەرتلىكلەرگە 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

تېلىنى ئۆگىنىپ، ئۇنىڭ پۈتۈن
گرامماتىكىسىنىمۇ تۈگەتتىم.
گەرچە مەن يىلپونىيىگە
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
بولسىدىغان پۇرسەتلەرگە

ماسلاشتۇرۇپ، شۇ ئارقىلىق رىقابەت جەھەتتىكى ئەۋزەللىكنى 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

ئايلاندىۇرالمىسىڭىز، 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-
بىلىشلىرىنىڭ 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 ۋاقتتىكى
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. ئىشلىتىشكە، خىزمەت

ئىزدىگۈچىلەرنىڭ SWOT
ئانالىزىنى بىلىشى ئۇنى
بىلىمگە نىگە 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

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

☺ خىزمەت تەجرىبىلىرى

☺ ھازىرغىچە تاماملىغان
ئوقۇشلار ۋە ئالغان ئۇنىۋان-
گۇۋاھنامىلار

☺ ئۆزىڭىزنىڭ كەسىپى
ساھەسىدىكى كۈچلۈك

تېخنىكىلىق بىلىملىرىڭىز
(مەسلەن، قاتتىق دېتال، يۇمشاق
دېتال ۋە كومپيۇتېر تىللىرى)

☺ بىر ساھەدىن باشقا بىر
ساھەگە يۆتكەپ ئىشلەتكىلى
بولدىغان قابىلىيەتلەر (مەسلەن،
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
تورنى پۇختا قۇرغانلىقىڭىز

☺ كەسپى 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 بۆلىشى


ئوقۇش نەتىجىڭىزنىڭ
تۆۋەن بۆلىشى، ۋە ئوقۇشتا


تاللىغان كەسىپىڭىزنىڭ خاتا
بۆلىشى

📖 نىشانلىرىڭىزنىڭ كەم
بۆلىشى، كىشىلىك بىلىمىڭىزنىڭ
كەمچىل بۆلىشى، كۈنكۈپت
خىزمەت بىلىمىڭىزنىڭ كەم بۆلىشى
📖 تېخنىكىلىق بىلىمىڭىزنىڭ

ئاجىز بۆلىشى
📖 لىدېرلىق، كىشىلىك
مۇناسىۋەت، خەۋەرلىشىش، ۋە
باشقىلار بىلەن بىرگە ئىشلەش

ماھارتىڭىزنىڭ ئاجىز بۆلىشى

 خىزمەت ئىزدەش ۋە
تېپىش قابىلىيىتىڭىزنىڭ تۆۋەن
بۆلىشى

 سەلبىي كىشىلىك
خاراكتېرلەر (مەسىلەن، خىزمەت
ئەخلاقىڭىزنىڭ ناچار بۆلىشى،
تۈزۈمگە بىوي سۇنۇشىڭىزنىڭ
ئاجىز بۆلىشى، ئۆزلىكىڭىزدىن
ئالغى ئىستىلىش روھىڭىزنىڭ
كەمچىل بۆلىشى، بىر ئىشنى

ئاسانلىقچە قارار قىلالماسلىقىڭىز،
تارتىنچىلىقلىقىڭىز ۋە بەك
ھېسسىياتچان بۆلىشىڭىز
پۇرسەتلەر:

بۇ ئىجابىي تاشقى شەرت-
شارائىتىنى كۆرسىتىدىغان بولۇپ،
ئۇلارنى سىز ئۆزىڭىز كونترول
قىلالمايسىز، ئەمما ئۇلاردىن
پايدىلىنىش ئۈچۈن تىرىشىپ
باقىشىڭىز بولىدۇ. ئۇلار
تۆۋەندىكىلەرنى ئۆز ئىچىگە

ئالدۇ:

❁ سىزنىڭ كەسىپى
ساھەڭىزدىكى كۆپلىگەن يېڭى
خىزمەتنى ۋۇجۇدقا كەلتۈرىدىغان
ئىجابىي يۈزلىنىشلەر (مەسىلەن،
ئىقتىسادىي يۈكسىلىش،
دۇنياۋىلاشتۇرۇش، ۋە تېخنىلوگىيە
جەھەتتىكى يېڭى ئىلگىرىلەشلەر)
❁ سىز ئۆزلەپ ئوقۇش ئارقىلىق
قولغا كەلتۈرەلەيدىغان پۇرسەتلەر
❁ سىزنىڭ كەسىپى

ماھارتىڭىزگە ئالاھىدە ئېھتىياجى
بار كەسپى ساھەلەر

❁ سىز كۆپرەك كىشىلىك
بىلىملەر ۋە تېخىمۇ ئېنىق خىزمەت
نىشانلىرى ئارقىلىق قولغا
كەلتۈرەلەيدىغان پۇرسەتلەر

❁ سىزنىڭ ئۆز كەسپى
ساھەڭىزدە ئۆسكىلى بولىدىغان
پۇرسەتلەر

❁ سىزنىڭ ئۆز كەسپى
ساھەڭىزدە ئېلىپ بارغىلى

بولدىغان كەسپى تەرەققىيات
پۇرسەتلىرى

❁ سىزنىڭ خىزمەت جەھەتتىكى
تاللىشىڭىز ئارقىلىق قولغا
كەلتۈرگىلى بولىدىغان ئالاھىدە
پۇرسەتلەر

❁ جۇغراپىيىلىك ئورۇن
❁ كۈچلۈك كىشىلىك
مۇناسىۋەت تورى

تەھدىتلەر:

بۇ سەلبىي تاشقى شەرت-

شارائتلارنى كۆرسىتىدىغان بولۇپ،
ئۇلارنى سىز ئۆزىڭىز كونترول
قىلالمايسىز، ئەمما سىز ئۇنىڭ
تەسىرىنى كېمەيتەلەيسىز. بۇ
تۆۋەندىكىلەرنى ئۆز ئىچىگە
ئالىدۇ:

✪ سىزنىڭ كەسىپى
ساھەڭىزدىكى خىزمەت ئورنىنى
ئازلىتىدىغان سەلبىي يۈزلىنىشلەر
(مەسىلەن، شىركەتنىڭ ئادەم
قىسقارتىشى ۋە مەھسۇلاتنىڭ

شاللىنىشى قاتارلىقلار

❁ سز بىلەن ئوخشاش ۋاقتتا
ئوقۇش پۈتتۈرگەن ئوقۇغۇچىلار
ۋۇجۇدقا 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 يىغولغۇزىدىكى
توسالغۇلار (مەسىلەن، سىز
ئىستىگەن پۇرسەتكە ئېرىشىش
ئۈچۈن زۆرۈر بولغان ئالىي
دەرىجىلىك بىلىم ياكى ئۇنىۋان
قاتارلىقلارنىڭ يوقلۇقى)

✿ سىزنىڭ كەسىپى
ساھەڭىزدىكى ئۆسۈش پۇرسىتىنىڭ

ئاز بۆلىشى، ۋە رىقابەتنىڭ
ۋەھشى بۆلىشى

❁ سىزنىڭ كەسپى
ساھەڭىزدىكى كەسپى
تەرەققىياتنىڭ چەكلىك بۆلىشى،
شۇ سەۋەبتىن سىزنىڭ كەسپى
ماھارىتىڭىزگە بولغان ئېھتىياجنىڭ
تۆۋەن بۆلىشى

❁ شىركەتلەرنىڭ سىزنىڭكىدەك
كەسپتىكى 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 رېئالىستىك
بولۇڭ. ئۆزىڭىزنى ئەڭ ياخشى
تەسۋىرلەپ بېرەلەيدىغان
سۆزلۈكلەرنى بىر ۋاراق قەغەزگە

تىزىۋېلىك. شۇنداق قىلىشىڭىز،
ئاشۇ سۆزلەرنىڭ كۆپىنچىسى
سىزنىڭ ئارتۇقچىلىقىڭىزنى
ئىپادىلەيدىغان سۆزلەر بولۇپ
چىقىشى مۇمكىن.

سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئاجىزلىقىڭىزنى
باھالىغاندا، سىزنى خىزمەتكە
ئالماقچى بولغان ئورۇن سىزدىن
بۇنىڭدىن كېيىن ياخشىلاشنى
تەلەپ قىلىدىغان نەرسىلەر
ئۈستىدە چوڭقۇر ئويلىنىڭ.

ئۆزىڭىزنىڭ ئاجىزلىقلىرىنى
تۈگىتىش يولىدا ھازىردىن باشلاپلا
ئىش كۆرسىڭىز، كەلگۈسىدە
سىزنىڭ ئۆز كۈچۈڭىزدىكى
خىزمەتكە ئېرىشىشىڭىز ئۈچۈن زور
پايدىسى تېگىدۇ. ھەر بىر ئىنسان
ئۈچۈن ئۆزىنىڭ ئاجىز نۇقتىلىرىنى
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
بايقىسىڭىز، سىز ئاشۇ ماھارەتنى
كۈچلەندۈرۈش ئۈچۈن ھازىردىن
باشلاپ ئىش كۆرۈشىڭىز كېرەك.
سىزنىڭ ئۈستىڭىزدىن ئېلىپ
بېرىلغان باھالاشلار، مەكتەپتىكى

ئوقۇش نەتىجىڭىز، ۋە
ئوقۇتقۇچىلىرىڭىزنىڭ سىز
توغرىسىدا ئېيتقانلىرىڭىزنىڭ
ھەممىسى سىزنىڭ ئۆز
ئاجىزلىقلىرىڭىزنى بايقىۋېلىشىڭىز
ئۈچۈن زور ياردەم قىلالايدۇ.
ئەگەر سىز تېخى ئوقۇپ باقمىغان
بولسىڭىز، مەن يازغان
«مۇۋەپپەقىيەتنىڭ يېڭى
تەكلىمىسى» ۋە «ئۆمۈرلۈك
كەسپنى قانداق تاللاش كېرەك؟»

دېگەن ئىككى پارچە ماقالىنى بىر
قېتىم ئوقۇپ بېقىڭ. بۇ
ماقاللەرنىڭ تور ئادرېسى مۇشۇ
يازمنىڭ 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 « Jop
Interview») غا قاتنىشىپ
باقتىم. شۇ چاغلاردا مەندىن
چوقۇم سورالغان مۇنداق ئىككى
سوئال بار: بىرسى «سىزنىڭ ئەڭ
چوڭ ئارتۇقچىلىقىڭىز نېمە؟»
دېگەن سوئال بولۇپ، يەنە بىرسى
بولسا «سىزنىڭ ئەڭ چوڭ

ئاجزلىقنىڭ نىمە؟» 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 چاغلاردا 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 ئۇشبۇ ماقالىنى يېزىش ئۈچۈن ماتېرىيال ئىزدەش جەريانىدا، كىشىلىك SWOT ئانالىزىنىڭ بىر مىسالىنى ئۇچراتتىم. ماقالەمنىڭ ئۇشبۇ قىسمىدا مەن ئاشۇ مىسالىنى بايان قىلىپ ئۆتىمەن. بۇ مىسالدا 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 ناھىيەنى يېڭىلىق
يارىتىشقا مايىل. مەن داۋاملىق

ئۆز خېرىدارلىرىمنى ئۇلارنىڭ
مەھسۇلاتىنىڭ ئۆزۈم بايقىغان
يېڭى سېتىلىش پۇرسەتلىرى بىلەن
تەسرلەندۈرىمەن.

🕯 مەن ئۆزۈمنىڭ خېرىدارلىرى ۋە
ئۆز گۇرۇپپامدىكى
خىزمەتداشلىرىم بىلەن ياخشى
ئالاقىلىشىشەلەيمەن

(«Communicate»)

🕯 مەن ھالقىلىق سوئاللارنى
سوراش ئارقىلىق، بىر مەھسۇلاتنى


بازارغا سېلىشنىڭ توغرا يولىنى
تېپىش قابىلىتىگە ئىگە.


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

ئاجىزلىقلار:

مەن بىر ئىشنى ناھايىتى
تېز قىلىپ، ئۇنى ئۆزۈمنىڭ
«ۋەزىپە تىزىملىكى» دىن
ئىمكانقەدەر تېز چىقىرىۋېتىشكە

ئادەتلەنگەن بولۇپ، شۇنىڭ
نەتىجىسىدە بەزىدە قىلغان
ئىشلىرىنىڭ سۈپىتى تۆۋەنرەك
بولۇپ قالدۇ.

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

 مەن ئۆزۈمنىڭ
ئويلىغانلىرىنى خېرىدارلارغا
چۈشەندۈرگەندە بىررەز

جىددىيلىشىپ كېتىمەن، ھەمدە
مۇشۇنداق كۆپ كىشىلەرنىڭ
ئالدىدا سۆزلەشتىن قورقۇش
مىجەزم تۈپەيلىدىن بەزىدە مەن
ئېلىپ بارغان چۈشەندۈرۈشلەر
جانلىق بولماي قالدۇ.

پۇرسەتلەر:

❁ بىزنىڭ بىر چوڭ
رىقابەتچىلىرىمىزنىڭ بىرسى
كىچىكرەك خېرىدارلىرىغا ياخشى
مۇئامىلە قىلماسلىق بىلەن ئۆز

نامىنى بۇلغىۋالدى.

❁ كېلەر ھەپتە مەن بىر چوڭ بازارلاش (ئىنگلىزچە «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 قاتنىشمايمەن.
ئاشۇ يىغىندا ئىستراتېگىيىلىك
مۇناسىۋەت تۈرى بەرپا
قىلالايمەن، ھەمدە بىر قىسىم
تەربىيىلەش لېكسىيىلىرى
(Course) گە قاتنىشالايمەن.

❁ بىزنىڭ شىركەتنىڭ سەنئەت
دىرېكتورى 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 خىزمەتدەشمىنىڭ
سۆزلەش قابىلىيىتى مەندىن جىق
كۈچلۈك بولۇپ، ئۇ مەن بىلەن
سەنئەت دىرېكتورى بولۇش
پۇرسىتىنى تالىشىۋاتىدۇ.

❁ يېقىندىن بۇيان يىۈز
بېرىۋاتقان ئادەم يېتىشىمەسلىك

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 كىچىكلىتىشنى
ئويلىشىۋاتىدۇ.

سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئارتۇقچىلىقى
بىلەن ئاجىزلىقى، ھەمدە سىزنىڭ
ئالدىڭىزدىكى پۇرسەتلەر بىلەن
خىرىسىلارنى بىر SWOT
ماترىسىسى ئارقىلىق ئانالىز
قىلىشىڭىزمۇ بولىدۇ. شۇ ئارقىلىق
سىز زېھنى كۈچىڭىزنى ئۆزىڭىزنىڭ
ئارتۇقچىلىقىغا مەركەزلەشتۈرۈپ،
ئاجىزلىقلىرىڭىزنى ئەڭ يۇقىرى

دەرىجىدە ئازايتتىپ، 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
ۋاقتىمدا (يەنى مەن 23-24
ياشلىرىمدا) ،
مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ مۇنداق
بىر تەكلىمىنى خۇلاسەلەپ
چىققان ئىدىم:

مۇۋەپپەقىيەت = تالانت +
تىرىشچانلىق + پۇرسەت
ئاشۇ ۋاقىتقىچە ماڭا نىشان،
غايە، مۇۋەپپەقىيەت، كىشىلىك
ئىستەكنى رېئاللىققا ئايلاندۇرۇش

دېگەنگە ئوخشاش پەلسەپىلىك ۋە
پىسخولوگىيىلىك ئۇقۇم ياكى
پەنلەر ھەققىدە بىرەر ماتېرىيالنى
تېپىپ ئوقۇش ئىمكانىيىتى
بولمىغان بولۇپ، بۇ تەكلىمىنى
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
بولدىغان 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 تەكلىمىسى
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 تورىدا

تۆۋەندىكى جاۋابنى بەرگەن
ئىدىم:

نەقىل: مەن 1976-يىلىدىن
78-يىلىغىچە يېزىدا قايتا تەربىيە
ئېلىۋاتقاندا، ھېچ قانداق قىممىتى
يوق بىر ئادەم ئىدىم. كۈنىگە 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
چېنىقۇۋاتقان 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 قويمايتتى. مېنىڭ
كىم ئىكەنلىكىم، نېمە سەۋەبتىن
ئۆلۈپ كەتكەنلىكىم بىرەر گېزىت
خەۋىرىگىمۇ يارمايتتى.

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 ئىنگلىز 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
ياقتۇرمايتتىم. ئۇلارنىڭ بۇنداق
قىلىشىنى مەن پەقەت ئۇلارنىڭ
ماڭا كۆرسەتكەن ھۆرمىتى، مېنى
قەدىرلىشى، دەپ چۈشىنەتتىم.
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 قەدرى-
قىممىتىمدە غايەت زور ئۆزگىرىش

بولۇپ كەتتى. بۇ نېمە ئۈچۈن؟
بىر — ۋرۇنتقى مەن بىر — ۋرۇنتقى مەن
سېلىشتۇرغاندا، ھازىرنىڭ نېمىسى
ئوخشمايدۇ؟

مانا ئاشۇ سوئالغا جاۋاب تېپىش
جەرياندا،

«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 ياردەمى بولسۇن
ئۈچۈن، شىركەتلەر
پايدىلىنىدىغان SWOT
ئانالىزىنى تونۇشتۇرۇپ ئۆتىمەن.

مەن ئۇشبۇ يازمىمىنى
مۇۋەپپەقىيەتنىڭ پىرىنسىپلىرىنى

ئېچىپ بېرىش بىلەن دۇنياغا
تونۇلغان دوكتور ناپولىن ھىل
(1883-1970) نىڭ تۆۋەندىكى
سۆزلىرى بىلەن ئاخىرلاشتۇرمەن:
- ئەگەر بىر ئادەم دائىم
ئەينەككە قاراپ، ئۆزىنىڭ بارلىق
مەغلۇبىيەتلىرىنىڭ ھەقىقىي
سەۋەبلىرىنى تېپىپ چىقىپ
تۇرمايدىكەن، ئۇ ئادەم ئاداقچە
بەرداشلىق بېرەلەيدىغان
مۇۋەپپەقىيەتكە ھەرگىزمۇ

ئېرىشەلمەيدۇ.

- ئازراق قارشىلىقتىن قورقۇپ
كەتمەڭ. شۇ نەرسە ئېسىڭىزدە
بولسۇنكى، مۇۋەپپەقىيەتنىڭ
«لەگلىكى» ئوڭۇش-سىزلىق
شامىلىغا ئەگىشىپ ئۇچۇپ
ئەمەس، ئۇنىڭغا قارىمۇ-قارشى
ئۇچۇش ئارقىلىق يۇقىرى پەللىگە
كۆتۈرۈلىدۇ.

- بىزنىڭ مەشگىۋىيىمىز
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:
نىشان تىكلەشتە بىلىشكە
تېگىشلىك ئىشلار:

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

bet1/2010a1_Goal.htm

مۇۋەپپەقىيەتنىڭ يېڭى
تەڭلىمىسى:

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

bet1/Erkinb3.htm

ئۆمۈرلۈك كەسىپنى قانداق
تاللاش كېرەك؟:

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

bet1/Erkinb4.htm

ئەركىن 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 بەتلىرىدە ئېلان
قىلىشىڭىز بولۇۋېرىدۇ.

