

ئارتۇقچىلىق»

ئاجىزلىق» پۇرسەت ۋە

تەھدىت

(1-قىسىم)

ئەرگىن سىدىق

2010-يىلى 7-ئاينىڭ

22-كۈنى

مەن ئالدىنقى قېتىمقى
ماقالەمنىڭ ئەڭ ئاخىرىدا
كوۋچې 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 پايدىلىنىش ئۈچۈن تۈزۈلۈش
تۈزۈلۈش ئۈچۈن تۈزۈلۈش. بولۇپمۇ
مەن ئالدىنقى قېتىم يازغان
نشان تىكلەش ۋە ئۈنۈمگە
يېتىشتىكى رولى توغرىسىدىكى
مقالەمدە، نشان 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 ئىنگلىزچە ئاتىلىشى بولۇپ، ئەگەر ئاشۇ ئىنگلىزچە ئاتالغۇلارنىڭ باش ھەرپىنى بىرلەشتۈرۈپ بىر سۆز تۈزسەك، ئۇ «SWOT» دېگەن سۆز بولىدۇ. شۇڭلاشقا غەرىپلىكلەر 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
ئىنگىلىزچە
«Fortune500Compan»
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
رەسمى مەيدانغا كەلگەن.

مەن بۈگۈن گۇگۇلغا « Swot
Analysis » دەپ كىرگۈزۈپ
باقسام، جەمىي 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 ئۆتىمەن.

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
سىياسى تەشكىلاتلار

✿ ۋە باشقىلار

تولۇق يازمەن دېسەم بۇ
تېزىملىك ئۈزۈپ راپ
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
ئۆتەمەن. يەنى، بۇ ماقالە
جەمئىي ئىككى قىسىم بولۇپ،
ئۇنىڭ 1 - قىسمىدا «كىشىلىك
SWOT ئانالىزى» نى، 2 -
قىسمىدا بولسا «شىركەت

SWOT ئانالىزى» نى
تونۇشتۇرۇمەن. 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

قىلمەن.

1. كىشىلىك SWOT

ئانالىزى

ئەگەر سىز ئۆز تالانتلىرىڭىزنى قانچە تولۇق ئىشلىتەلىسىڭىز، سىزنىڭ ئۆز ھايئاتىڭىزدا 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 ئازىلتالىسىڭىز، 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 پەرقىنى 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.

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
بولدىغان بايلىق ۋە ۋاسىتە
مەنبەلىرىدىن قايسىلىرى بار؟

☺ سىزنىڭ باشقىلار (بولۇپمۇ
سىزنىڭ باشلىقىڭىز) نەزىرىدىكى

ئارتۇقچىلىقلىرىڭىز 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
قالسىڭىز، ئالدى بىلەن
ئۆزىڭىزنىڭ شەخسىي
خاراكتېرىنى يېزىپ چىقىڭ.
ئۇلارنىڭ بىر قىسمى سىزنىڭ
ئارتۇقچىلىقىڭىز بولۇشى
مۇمكىن. ئۆزىڭىزنى

ئەتراپىڭىزدىكى كىشىلەر بىلەن
سېلىشتۇرۇش ئارقىلىقىمۇ
ئۆزىڭىزدىكى ئارتۇقچىلىقلارنى
بايقىيالايسىز. مەسىلەن، ئەگەر
سىز بىر ناھايىتى كۈچلۈك
ماتېماتىكىچى بولۇپ،
ئەتراپىڭىزدىكىلەر مۇ
ماتېماتىكىدا ناھايىتى كۈچلۈك
بولدىكەن، 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
يولدا تاقابىل تۇرالماسىز؟
✽ سىزنىڭ ئۆزىڭىزنىڭ
خىزمەت دائىرىسى ئىچىدە
سىزنى ئارقىغا تارتىپ
تۇرىدىغان بەزى كىشىلىك
خاراكتېرلىرىڭىز بارمۇ؟
مەسىلەن، ئەگەر سىز داۋاملىق
يېغىن ئورۇنلاشتۇرمىسىڭىز
بولمايدىغان بىرسى بولسىڭىز،
سىزنىڭ باشقىلارنىڭ ئالدىغا
چىقىپ سۆزلەشتىن قورقىدىغان


مىجەزىڭىز 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:


 قايسى يېڭى
تېخنىولوگىيەلەرنىڭ سىزگە
ياردىمى تېڭىدۇ؟ 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


قىلايىدىغان 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 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 يارىتالامسىز؟
بۇنىڭدىن باشقا يەنە بىر
مۇھىم ئىش، سىز ئۆزىڭىزنىڭ
ئارتۇقچىلىقلىرىنى ئوبدان
تەھلىل قىلىپ، ئاشۇ
ئارتۇقچىلىقلار سىز ئۈچۈن يېڭى
پۇرسەتلەر يارىتالامدۇ-يوق،
دەپ ئۆز-ئۆزىڭىزدىن سوراپ
بېقىڭ. شۇنداقلا، سىز
ئۆزىڭىزنىڭ ئاجىزلىقلىرىنى
تولۇق تېپىپ چىقىپ، ئەگەر
ئاشۇ ئاجىزلىقلىرىڭىزنى
تۈگەتسىڭىز سىزگە يېڭى
پۇرسەتلەر يارىتالامدۇ-يوق،

دەپ ئوبدان ئويلنىپ 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
ئوينايدىغان رولغا بولغان
ئېھتىياج ئۆزگىرىۋاتامدۇ؟

❁ تېخنىكا —————
وگىيەدىكى

يېڭىلىقلار سىزنىڭ خىزمەت
ئورنىڭىزغا تەھدىت
سېلىۋاتامدۇ؟

❁ سىزنىڭ ئاجىزلىقىڭىزنىڭ
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. نىشان 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 بولدىغان بولۇش، ئەمەلگە ئاشۇرغىلى بولدىغان بولۇش، غايە ياكى تەشكىلاتنىڭ تۈپ مەقسىتىگە توغرىلانغان بولۇش، ھەمدە ئەمەلگە ئاشۇرۇش ۋاقتى ئېنىق بولۇش. SWOT ئانالىزىدىن نشان 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
سىز ئالدى بىلەن ئۆزىڭىزنىڭ بىر
نىشاننى ئەمەلگە ئاشۇرۇشى
بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك بولغان
ئارتۇقچىلىقىڭىز، ئاجىزلىقىڭىز،
پۇرسەتلىرىڭىز ۋە

تەھدىتلىرىڭىزنى تولۇق تېپىپ
چىقىسىڭىز، ئاشۇ نىشانغا
يەتكىلى بولىدىغان -
بولمايدىغانلىقىنى خېلى توغرا
مۆلچەرلىيەلەيسىز. ئەگەر سىز
مۇشۇ جەرياندا ئۆزىڭىز
تىكلەنگەن نىشانغا يەتكىلى
بولدىغانلىقىنى ئېنىقلىيالىسىڭىز،
كېيىنكى باسقۇچ سۈپىتىدە سىز
يىقىرىقى **SWOT 4**
ئېلېمېنتلىرى ئاساسىدا
نىشانىڭىزنى ئەمەلگە
ئاشۇرۇشنىڭ ئىستراتېگىيەلىك
پىلانىنى تۈزۈپ چىقىسىز. ئەگەر
سىز مۇشۇ **SWOT** ئانالىزى

باسقۇچدا 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 ئىستراتېگىيەلىك
پىلانلاش قورالى سۈپىتىدە
پايدىلانسىڭىز، ناھايىتى ياخشى
ئۈنۈمگە ئېرىشىسىز. يەنى،
بۇنداق ئەھۋالدا سىز ئالدى
بىلەن SWOT ئانالىزى
ئاساسىدا ئۆز نىشانىڭىزغا
يېتىشكە پايدىلىق بولغان
ئارتۇقچىلىقلىرىڭىزنى، ئۈنىڭىزغا
زىيانلىق بولغان
ئاجىزلىقلىرىڭىزنى، ئۈنىڭىزغا

پايدىلىق بولغان تاشقى شەرت -
شارائىتلارنى، ھەمدە ئۇنىڭغا
دەخلى قىلىدىغان تاشقى
شەرت - شارائىتلارنى تېپىپ
چىقىسىز. ئۇنىڭدىن كېيىن ئۆز
نىشانىڭىزغا يېتىشىنىڭ
ئىستىراگېيلىك 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

تتگەتتم. گەرچە مەن
يئاپونىيىگە ھۆكۈمەتنىڭ
ئىمتىھان ئارقىلىق تاللىشى
بىلەن باشقا 16 ياش
ئوقۇتقۇچىلار بىلەن بىللە بارغان
بولساممۇ، ئۇنىڭدىن كېيىن
ئامېرىكىغا كېلەلسىمەن
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

ئايلاندىرۇش
(«Converting») توغرىلاش
دېگىنىمىز، ئۆزىڭىزنىڭ
ئارتۇقچىلىقلىرىنى پايدىلىنىشقا
بولدىدىغان پۇرسەتلەرگە
ماسلاشتۇرۇپ، شۇ ئارقىلىق
رىقابەت جەھەتتىكى
ئەۋزەللىكنى قولغا كەلتۈرۈشنى
كۆرسىتىدۇ. ئايلاندىرۇش
دېگىنىمىز بولسا، ئۆزگەرتىش
ئىستراتېگىيىسىدىن پايدىلىنىپ،
ئاجىزلىق بىلەن تەھدىتنى

ئارتۇقچىلىق بىلەن پۇرسەتكە
ئايلىنىدۇرۇشنى كۆرسىتىدۇ.
ئەگەر سىز ئاجىزلىق بىلەن
تەھدىتنى ئارتۇقچىلىق بىلەن
پۇرسەتكە ئايلىنىدۇرالمىسىڭىز،
سىز ئۇلارنى ئىمكانىيەتنىڭ
بارىچە ئازايىتىش ئۈچۈن
تىرىشىشىڭىز كېرەك.

3. خىزمەت تېپىشتىكى

SWOT ئانالىزى

خىزمەت تېپىش ھازىر ئۇيغۇر
دىيارىدىكى ياشلىرىمىز ئۈچۈن
ئىنتايىن قىيىن بىر ئىشقا
ئايلىنغان بولۇپ، مەن ھەر قېتىم
يۇرتقا بارغاندا ئىشىمىز 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
ۋاقىتتىكى قىياپەتلىرى كۆز

ئالدىدىن 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
ئالاھىدلىكىڭىز ۋە
ئارتۇقچىلىقىڭىزنىڭ بۆلىشىنىڭ

ئاساسەن پايدىسى بولمايدۇ.
شۇنداق بولسىمۇ، مەن ماقالىنىڭ
مۇشۇ قىسمىدا، خىزمەت تېپىشقا
پايدىلىق بولغان SWOT
ئانالىزىنى قىسقىچە تونۇشتۇرۇپ
ئۆتىمەن. ئىشلىتىشەنكى،
خىزمەت ئىزدىگۈچىلەرنىڭ
SWOT ئانالىزىنى بىلىشى
ئۇنى بىلىمگەنگە قارىغاندا كۆپ
ياخشى بولۇپ، ئۇنى بىلىش
خېلى چوڭ پايدا يەتكۈزىدۇ.
تۆۋەندە مەن SWOT
ئانالىزىنىڭ خىزمەت ئىزدەش
بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولغان
تەرەپلىرىنى قىسقىچە

خۇلاسلەپ ئۆتمەن.

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 كەسىپى
ساھەسىدىكى كۈچلۈك
تېخنىكىلىق بىلىملىرىڭىز

(مەسىلەن، قاتتىق دېتال،
يۇمشاق دېتال ۋە كومپيۇتېر
تىللىرى)

☾ بىر ساھەدىن باشقا بىر
ساھەگە يۆتكەپ ئىشلەتكىلى
بولدىغان 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
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، كۈتكۈزۈپ
خىزمەت بىلىمىڭىزنىڭ كەم
بۆلىشى


تېخنىكىلىق بىلىمىڭىزنىڭ 

ئاجىز بۆلىشى

لىدېرلىق، كىشىلىك 

مۇناسىۋەت، خەۋەرلىشىش، ۋە

باشقىلار بىلەن بىرگە ئىشلەش
ماھارىتىڭىزنىڭ ئاجىز بۆلىشى
 خىزمەت ئىزدەش ۋە
تېپىش قابىلىيىتىڭىزنىڭ تۆۋەن
بۆلىشى

 سەلبىي كىشىلىك
خاراكتېرلەر (مەسلەن، خىزمەت
ئەخلاقىڭىزنىڭ ناچار بۆلىشى،
تۈزۈمگە بوي سۇنۇشىڭىزنىڭ
ئاجىز بۆلىشى، ئۆزلۈكىڭىزدىن
ئالغا ئىنتىلىش روھىڭىزنىڭ
كەمچىل بۆلىشى، بىر ئىشنى
ئاسانلىقچە قارار
قىلالماسلىقىڭىز،
تارتىنچىلىقىڭىز ۋە بەك

ھېسسىياتچان بۆلۈشۈڭىز

پۇرسەتلەر:

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

❁ سىزنىڭ كەسىپى
ساھەڭىزدىكى كۆپلىگەن يېڭى
خىزمەتنى ۋۇجۇدقا
كەلتۈرىدىغان ئىجابىي
يۈزلىنىشلەر (مەسىلەن،

ئىقتىسادىي يۈكسىلىش،
دۇنياۋىلاش—تۇرۇش، ۋە
تېخنىلوگىيە جەھەتتىكى يېڭى
ئىلگىرىلەشلەر)

❁ سىز ئۆزلەپ ئوقۇش
ئارقىلىق قولغا كەلتۈرەلەيدىغان
پۇرسەتلەر

❁ سىزنىڭ كەسىپى
ماھارىتىڭىزگە ئالاھىدە
ئېھتىياجى بار كەسىپى ساھەلەر
❁ سىز كۆپرەك كىشىلىك
بىلىملەر ۋە تېخنىمۇ ئېنىق
خىزمەت نىشانلىرى ئارقىلىق
قولغا كەلتۈرەلەيدىغان
پۇرسەتلەر

❁ سىزنىڭ ئۆز كەسىپى
ساھەڭىزدە ئۆسكىلى بولىدىغان
پۇرسەتلەر

❁ سىزنىڭ ئۆز كەسىپى
ساھەڭىزدە ئېلىپ بارغىلى
بولىدىغان كەسىپى 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 كەسىپى
ساھەڭىزدىكى خىزمەت ئورنىنى
ئازلىتىدىغان سەلبىي
يۈزلىنىشلەر (مەسىلەن،
شىركەتنىڭ ئادەم قىسقارتىشى
ۋە مەھسۇلاتنىڭ شاللىنىشى
قاتارلىقلار)

✪ سىز بىلەن ئوخشاش

ۋاقتتا ئوقۇش پۈتتۈرگەن
ئوقۇغۇچىلار ۋۇجۇدقا
كەلتۈرگەن رىقابەتلەر

✪ سىزنىڭكىدىن ئۈستۈن
تۇرىدىغان ماھارىتى،
تەجرىبىسى ۋە بىلىمى بار
كىشىلەردىن كېلىدىغان
رىقابەتلەر

✪ خىزمەت تېپىش قابىلىتى
سىزنىڭكىدىن يۇقىرى بولغان
كىشىلەردىن كېلىدىغان
رىقابەتلەر

✪ سىزنىڭكىدىن ياخشىراق
ئالىي مەكتەپتە ئوقۇغان
كىشىلەردىن كېلىدىغان

رىقابەتلەر

✻ سىزنىڭ يولڭىزدىكى
توسالغۇلار (مەسىلەن، سىز
ئىستىگەن پۇرسەتكە ئېرىشىش
ئۈچۈن زۆرۈر بولغان ئالىي
دەرىجىلىك بىلىم ياكى ئۇنۋان
قاتارلىقلارنىڭ يوقلۇقى)

✻ سىزنىڭ كەسىپى
ساھەڭىزدىكى ئۆسۈش
پۇرسىتىنىڭ ئاز بولۇشى، ۋە
رىقابەتنىڭ ۋەھشىي بولۇشى

✻ سىزنىڭ كەسىپى
ساھەڭىزدىكى كەسىپى
تەرەققىياتنىڭ چەكلىك بولۇشى،
شۇ سەۋەبتىن سىزنىڭ كەسىپى

ماھارتىڭىزگە بولغان
ئېھتىياجنىڭ تۆۋەن بۆلىشى
◉ شىركەتلەرنىڭ
سىزنىڭكىدەك كەسىپتىكى ياكى
سىزنىڭكىدەك ئۇنىۋانى بار
كىشىلەرنى خىزمەتكە
ئالماشلىقى

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
شېركەت ياكى ئورۇننى بېكىتىپ
بولغاندىن كېيىن، سىز
ئۆزىڭىزنى ئاشۇ ئورۇننىڭ
باشلىقى ئورنىدا قويۇپ تۇرۇپ،
«مەن ئىشقا ئالماقچى بولغان
ئادەمنىڭ قانداق ئالاھىدىلىكى
بولىشى كېرەك؟»، دەپ سوراپ
بېقىڭ. ساختا كەمتەرلىكتىن
ساقلىنىڭ، شۇنداقلا چوقۇم
راستچىل ۋە رېئالىستىك بولۇڭ.
ئۆزىڭىزنى ئەڭ ياخشى
تەسۋىرلەپ بېرەلەيدىغان
سۆزلۈكلەرنى بىر ۋاراق قەغەزگە

تۈزۈۋېلىڭ. 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 ئاجىزلىقىڭىزنى
تۈگىتىش يولىدا ھازىردىن
باشلاپلا ئىش كۆرسىتىڭىز،
كەلگۈسىدە سىزنىڭ ئۆز

كۆڭلىڭىزدىكى خىزمەتكە
ئېرىشىشىڭىز ئۈچۈن زور
پايدىسى تېڭىدۇ. 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
ئاجىزلىقىڭىزنى
بايقىۋېلىشىڭىز ئۈچۈن زور
ياردەم قىلالايدۇ.

ئەگەر سىز تېخى ئوقۇپ
باقمىغان بولسىڭىز، مەن يازغان

«مۇۋەپپەقىيەتنىڭ يېڭى تەكلىپىسى» ۋە «ئۆمۈرلۈك كەسىپنى 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

شركەتلەرنىڭ 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 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
سورغىنى SWOT ئانالىزىنىڭ
ئىككى مۇھىم تەركىبى قىسمى
ئىكەنلىكىنى بىلىمگەن ئىدۇم.

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
ئۆتتۈمەن. بۇ مىسالدا

ئىشلىتىلگىنى ئامېرىكىدىكى
مەلۇم بىر چوڭ شىركەتنىڭ ئېلان
قىلىش بۆلۈمىگە مەسئۇل بىر
كىشى بولۇپ، مەن ئۇنى
ئاساسەن ئەينەن بايان
قىلىمەن. بۇ مىسال سىزنىڭ
ئەھۋالىغىغا تولۇق ئۇيغۇن
كەلمەسلىكى مۇمكىن، لېكىن
ئۇنىڭ سىزنى خېلى كۆپ يىپ
ئۇچى بىلەن تەمىنلەيدىغانلىقىغا
ئىشىنىمەن.

ئارتۇقچىلىقلار:

① مەن ناھايىتى يېڭىلىق
يارتىشقا مايىل. مەن داۋاملىق
ئۆز خېرىدارلىرىمنى ئۇلارنىڭ

مەھسۇلاتىنىڭ ئۆزۈم بايقىغان
يېڭى سېتىش پۇرسەتلىرى
بىلەن تەسرلەندۈرمەن.


④ مەن ئۆزۈمنىڭ خېرىدارلىرى
ۋە ئۆز گۇرۇپپامدىكى
خىزمەتداشلۇم بىلەن ياخشى
ئالاقىلىشىشەلەيمەن


(«Communicate»)

④ مەن ھالقىلىق سوئاللارنى
سورايدۇم، ئارقىلىق، بىر
مەھسۇلاتنى بازارغا سېلىشنىڭ
توغرا يولىنى تېپىش قابىلىتىگە
ئىگە.

④ مەن بىر خېرىدارنىڭ
مەھسۇلاتىنىڭ بازارغا

مۇۋەپپەقىيەتلىك سېلىنىشى
ئۈچۈن تولۇق ئەقەدەم بار.
ئاجىزلىقلار:

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

 مەن قىلىمىسام
بولمايدىغان ئىشلار بەك
كۆپىيىپ كەتكەندە،
يۇقىرىقىدەك مەجەزىم

تۈپەيلىدىن مەندە روھىي بېسىم
پەيدا بولىدۇ.

📖 مەن ئۆزۈمنىڭ
ئويلىغانلىرىنى خېرىدارلارغا
چۈشەندۈرگەندە بىر ئاز
جىددىيلىشىپ كېتىمەن، ھەمدە
مۇشۇنداق كۆپ كىشىلەرنىڭ
ئالدىدا سۆزلەشتىن قورقۇش
مىجەزىم تۈپەيلىدىن بەزىدە
مەن ئېلىپ بارغان
چۈشەندۈرۈشلەر جانلىق بولماي
قالدۇ.

پۇرسەتلەر:

🌀 بىزنىڭ بىر چوڭ
رىقابەتچىلىرىمىزنىڭ بىرسى

كېچىك-رەك 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،
مەھسۇلاتىنى سېتىش، ۋە ئۇنى
خېرىدارلارغا يەتكۈزۈپ بېرىش
پائالىيەتلىرىنى كۆرسىتىدۇ. بۇ
يەردىكى «بازارلاش» دېگەن
سۆزنى مەن ئۆزۈم ئويلاپ
چىقىپ ئىشلەتتىم) يىغىنىغا
قاتنىشىمەن. ئاشۇ يىغىندا

ئىستراتېگىيەلىك مۇناسىۋەت
تورى بەرپا قىلالايمەن، ھەمدە
بىر قىسىم تەربىيەلەش
لېكسىيەلىرى (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

خىزمەتدە شىمەننىڭ سۆزلەش قابىلىيىتى مەندىن جىق كۈچلۈك بولۇپ، ئۇ مەن بىلەن سەنئەت دىرېكتورى 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 كىچىكلىتىشنى ئويلىشىۋاتىدۇ. سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئارتۇقچىلىقى بىلەن ئاجىزلىقى، ھەمدە سىزنىڭ ئالدىڭىزدىكى پۇرسەتلەر بىلەن خىرىسارنى بىر SWOT ماترىسسسى ئارقىلىق ئانالىز قىلىشىڭىزمۇ بولىدۇ. شۇ ئارقىلىق سىز زېھنى 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
ۋاقتىمدا (يەنى مەن 23-24
ياشلاردىكى ۋاقتىمدا)،

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ
مۇنداق بىر تەڭلىمىسىنى
خۇلاسەلەپ چىققان ئىدىم:

مۇۋەپپەقىيەت = تالانت +
تىرىشچانلىق + پۇرسەت

ئاشۇ ۋاقىتقىچە ماڭا نىشان،
غايە، مۇۋەپپەقىيەت، كىشىلىك
ئىستەكنى رېئاللىققا
ئايلىندۇرۇش دېگەنگە ئوخشاش
پەلسەپىلىك ۋە پسخولوگىيىلىك
ئۇقۇم ياكى پەنلەر ھەققىدە
بىرەر ماتېرىيالنى تېپىپ ئوقۇش
ئىمكانىيىتى بولمىغان بولۇپ، بۇ
تەڭلىمىنى يېزىشتا مەن
پۈتۈنلەي ئۆزۈمنىڭ شۇ

ۋاقتىچە بولغان ھاياتىدىكى
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

ئارتۇقچىلىقلارنىڭ 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 تورىغا 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
تەيىن 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 پرىنسىپ
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
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؟ بۇرۇنقى مەن بىلەن
سېلىشتۇرغاندا، ھازىرنىڭ
نېمىسى ئوخشىمايدۇ؟

مانا ئاشۇ سوئالغا جاۋاب
تېپىش جەريانىدا،

«مۇۋەپپەقىيەت = تالانت +
تىرىشچانلىق + پۇرسەت»

دېگەن تەڭلىمىنى 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 ناپولىن ھىل
(1883-1970) نىڭ
تۆۋەندىكى سۆزلىرى بىلەن
ئاخىرلاشتۇرۇمەن:

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

- ئازراق قارشىلىقتىن قورقۇپ
كەتمەڭ. شۇ نەرسە ئېسىڭىزدە

بولسۇنكى، مۇۋەپپەقىيەتنىڭ
«لەگلىكى» 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 قويىمىز. 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/Sohbet1/2010a1_Goal.htm

مۇۋەپپەقىيەتنىڭ يېڭى تەڭلىمىسى:

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

ئۆمۈرلۈك كەسىپنى قانداق تاللاش كېرەك؟:

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

ئەرگىن 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.