شىركەت قۇرۇشقا قانداق ئىقتىدار كېرەك؟

ئەركىن سىدىق

2008-يىلى 4-ئاينىڭ 25-كۈنى

ھازىر ئۇيغۇر ياشلىرى دۇچ كېلىۋاتقان ئەڭ ئېغىر مەسىلە خىزمەت تېپىش مەسىلىسىدۇر. ئوقۇش پۈتتۈرگەندىن كېيىن ئېرىشىدىغان خىزمەت جەھەتتىكى ئىستىقبالنىڭ قاراڭغۇلۇقى نۇرغۇن ئوقۇغۇچىلارنى ۋە ئۇلارنىڭ ئاتا-ئانىلىرىنى ئېغىر دەرىجىدە ئەندىشىگە سېلىۋاتىدۇ. ئوقۇغۇچىلارنىڭ ئۆگىنىش ئاكتىپلىقى ۋە قىزغىنلىقىغا سەلبىي تەسىر كۆرسىتىۋاتىدۇ. ئۇيغۇرلارنىڭ ئانچە كىتاب ئوقۇماسلىقىغىمۇ بىر مۇھىم سەۋەب بولۇۋاتىدۇ. بولۇپمۇ، مۇتلەق كۆپ ساندىكى ئوقۇغۇچىلار ئۈچۈن خىزمەت پۇرسىتىنىڭ بار-يوقلۇقى، خىزمەت بولغاندا قانداقراق خىزمەتنىڭ بولۇشى ئۇلارنىڭ كىشىلىك تالانت - قابىلىيىتى، ئوقۇغان مەكتىپى، ۋە مەكتەپتىكى ئوقۇش نەتىجىسى قاتارلىقلار بىلەن دېگەندەك ئوڭ تاناسىپ بولمىغاچقا، نۇرغۇن ياشلار مەكتەپ ھاياتىنى قانداق ئۆتكۈزۈشنى بىلەلمەي، گاڭگىراپ قېلىۋاتىدۇ. ئۇلارنىڭ كاللىسى ھەر خىل سوئاللار بىلەن توشۇپ كەتكەن بولسىمۇ، ئۇ سوئاللارغا جاۋاب چىقمايۋاتىدۇ. ئۇ سوئاللارنى كىمدىن سوراپ، نەدىن جاۋاب تېپىشنى بىلەلمەي يۈرۈۋاتقانلارمۇ ئاز ئەمەس .مەن نۇرغۇن قېتىم ئۆزۈمنى ئاشۇ ياشلارنىڭ ئورنىغا قويۇپ، ئۆز-ئۆزۈمدىن «ئەگەر مەن ئاشۇلارنىڭ ئورنىدا بولغان بولسام، قانداق قىلاتتىم؟» ، «ئاشۇنداق بىر شارائىتتا مەن نېمىگە ئەڭ ئېھتىياجلىق بولاتتىم؟» دەپ سوراپ باقتىم. ئادەم قانچە كۆپ ئىشنى بىلسە، قانچە كەڭ بىلىمگە ئىگە بولسا، ئۆزى باسىدىغان كېيىنكى بىر قەدەم توغرىسىدا شۇنچە توغرا قارار چىقىرالايدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، سىز چوقۇم پايدىلىنىشقا بولىدىغان بارلىق ۋاقىتلاردىن تولۇق پايدىلىنىپ، ئىمكان قەدەر كۆپرەك بىلىم ئىگىلەشكە تىرىشىڭ .ئادەمنىڭ كەلگۈسى قاراڭغۇ بولغاندا، روھىي چۈشكۈنلۈككە ئۇچراپ، ئۆگىنىشكە پۈتۈن كۈچى بىلەن كىرىشىشى ئانچە ئاسانغا توختىمايدۇ. لېكىن، يىراقنى كۆرەلەيدىغان كىشىلەرنىڭ ھەممىسى مۇنداق بىر پاكىتنى بىلىدۇ: مەيلى كەلگۈسىدىكى ئىشلار قانداق بولۇپ كەتسۇن، جاھان قايسى تەرەپكە ئۆزگەرسۇن، ئۆزىمىز يەر شارىنىڭ قايسى بىر قىسمىدا ياشايلى، بىلىم چوقۇم ئەسقاتىدۇ. ئۆگىنىش قىلماي زايە

قىلغان ۋاقتىنىڭ زىيىنىنى مەڭگۈ تولدۇرۇۋالغىلى بولمايدۇ. شۇڭا سىز ئۈچۈن ئۆگىنىش ھەر ۋاقىت 1-دەرىجىلىك مۇھىم ئىش بولۇشى كېرەك .

ئىنگلىز تىلىدىكى كىشىلەرنىڭ بۆرە بىلەن ئىت توغرىسىدا مۇنداق بىر ھېكايىسى بار. بىر بۆرە بىر كۈن يېمەكلىك ئىزدەپ ھېچنېمە تاپالماي، قورسىقى ئاچ كېتىۋاتقاندا، قورسىقى توق بىر ئىتقا ئۇچراپ قاپتۇ . شۇنىڭ بىلەن بۆرە ئىتتىن ئۇنداق يېمەكلىككە ئېرىشىش ئۈچۈن قانداق ئىشلارنى قىلىدىغانلىقىنى سوراپتىكەن، ئىت: «ھېچ قانچە ئىش قىلمايمەن. پەقەت غوجامنىڭ ئۆيى بىلەن ئائىلىسىنى قوغداپ بەرسەم، ھەمدە ئۇنىڭ باشقۇرۇشىغا بوي سۇنسىلا بولىدۇ» دەپ جاۋاب بېرىپتۇ. بۆرە بۇ ئىش توغرىسىدا ئىنتايىن ئەستايىدىل ئويلىنىپتۇ. چۈنكى ئۇ ھەر كۈنى قورسىقىنى تويغۇزۇش ئۈچۈن جېنىنى تىكىپ ئىزدەنمىسە بولمايدىكەن .شۇنداقتىمۇ قورسىقىنى تويغۇزالىشى ھېچ بىر كاپالەتكە ئىگە ئەمەس ئىكەن. بۆرە ئاشۇ ئىتقا ئوخشاش ياشاشنى ئويلاپ تۇرغاندا، ئۇنىڭ كۆزى ئىتنىڭ بويىنىدىكى تۈكى چۈشۈپ كەتكەن يەرگە چۈشۈپتۇ، ھەمدە ئۇنىڭدىن بويىنىدىكى تۈككە نېمە بولغانلىقىنى سوراپتۇ .ئىت بۆرىگە: «ئۇ مۇھىم ئەمەس. ئۇ تۈكلەرنى بويىنۇمدىكى زەنجىر چۈشۈرۈۋەتكەن» دەپتۇ .بۆرە چۆچۈپ كېتىپ: «نېمە، زەنجىر! سەن ئۆزۈڭ خالىغانچە ھەرىكەت قىلالامسەن؟» دەپ سوراپتۇ. ئىت: «ياق. ئەمما ئۇ مۇھىم ئەمەسقۇ؟» دەپتىكەن، بۆرە «ئۇ ئىنتايىن مۇھىم، ئۇ ئىنتايىن مۇھىم» دېگىنىچە ئورمانلىققا كىرىپ كېتىپتۇ. ئامېرىكىدىكى خۇسۇسىي شىركەت قۇرۇشقا ئائىت مەزمۇندىكى كىتاب، ماقالە ۋە ئىنتېرنېت ئۈچۈرلىرىنىڭ نۇرغۇنلىرىدا، «ئۆز ئالدىڭغا شىركەت قۇرۇپ، ئۆز-ئۆزۈڭگە خوجا بول» دېگەنگە ئوخشاش، كىشىلەرنى ئۆز ئالدىغا شىركەت قۇرۇشقا رىغبەتلەندۈرىدىغان بىر سۆز داۋاملىق ئۇچراپ تۇرىدۇ. كىشىلەر ئومۇميۈزلۈك ئېتىراپ قىلغان بىر پاكىت شۇكى، باشقىلار ئۈچۈن ئىشلەش ئۆزى ئۈچۈن ئىشلەشكە قارىغاندا جىق تەس؛ باشقىلارغا بېقىنىپ ياشاش بىر خىل خورلۇقتىن باشقا نەرسە ئەمەس .

ھازىر ھەر بىر ئۇيغۇر ياشلىرى ئۈچۈن خىزمەت تېپىپ، باشقىلار ئۈچۈن ئىشلەپ جان بېقىشتىن باشقا، ئۆزى شىركەت قۇرۇپ، بىر خۇسۇسىي شىركەتنىڭ خوجايىنى بولۇپ ياشاش يولىمۇ بار. ئۇيغۇر ياشلىرىنىڭ خىزمەت تېپىش ئىشىنىڭ قىيىنلىشىشىغا، ھەمدە بازار ئىقتىسادى تەسىرىنىڭ كۈچىيىشىگە ئەگىشىپ، ئۇيغۇر دىيارىدا شىركەت قۇرۇش ئىشلىرى ئالدىنقى 10 يىل جەريانىدا خېلى زور دەرىجىدە تەرەققىي قىلىپتۇ. ئارمان، ئامىنە قاتارلىق بىر قىسىم مۇۋەپپەقىيەتلىك شىركەتلەر ۋە خېلى نۇرغۇن چوڭ كۆلەمدىكى رېستورانلار ۋۇجۇدقا كېلىپتۇ. يېمەك-ئىچمەك ۋە كىيىم-كېچەك مەھسۇلاتلىرىنى ئىشلەپ چىقىرىدىغان شىركەتلەرلا ئەمەس، كومپيۇتېر يۇمشاق دېتالىرىنىڭ مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان ئۇيغۇرسوفت، قارلۇق قاتارلىق كىچىك تىپلىق، يۇقىرى تېخنولوگىيە شىركەتلىرىمۇ بارلىققا كەلگىلى تۇرۇپتۇ. كىشىنى خۇشال قىلىدىغان بۇ ھادىسە

مەلۇم دەرىجىدە «ئىش تېپىش قىيىن بولۇش» نىڭ «قوشۇمچە مەھسۇلاتى» دىن ئىبارەتتۇر. يەنى، بىر قىسىم ئۇيغۇر ياشلىرى خىزمەت تېپىشقا ئامالسىز قېلىپ، ياكى باشقىلار ئۇچۇن ئىشلەشنى خالىماي، ئۆزى شىركەت قۇرۇش يولىنى تاللاپ، ھازىر ئۆز شىركەتلىرىنى ناھايىتى ئوبدان ماڭدۇرۇۋېتىپتۇ. «يامان ئىشتىن ياخشى ئىش كەلتۈرۈپ چىقىرىش» دېگەن مانا شۇدۇر .

مەن يېقىندا ئادەملەرنىڭ«ئوڭۇشسىزلىقتىن كېيىن روھىي جەھەتتىن تېز ئەسلىگە قايتىش ئىقتىدارى» ئۈستىدە توختالغاندا، مۇشۇ ئىقتىدارنى يېتىلدۈرۈشنىڭ 12 ـ ۋە 13 ـ ئۇسۇلى قىلىپ تۆۋەندىكىنى ئوتتۇرىغا قويغان ئىدىم

نەقىل:

12)بىر ئىشنى قوغلىشىش جەريانىدا يەنە بىر ئىشقا ئېرىشەلەيدىغان تالانتقا ئىگە بولۇش. «تۇرمۇش» دەپ ئاتىلىدىغان مەكتەپتە ئۆگەنگەن بىلىملەر باشقىلارنىڭ قۇربانىغا ئايلىنىپ قېلىشنىڭ ئالدىنى ئالىدىغان ئەڭ ياخشى قورالدۇر. ئۇ بىلىملەر باشقىلار ئۈچۈن روھىي جەھەتتىكى زەھەرگە ئوخشاش بىر ئەھۋالنى ئۆزى ئۈچۈن روھىي ئوزۇق بولالايدىغان بىر نەرسىگە ئايلاندۇرۇپ بېرەلەيدۇ. ئاشۇنداق بىلىمگە ئىگە كىشىلەر ناچار سەرگۈزەشتىلەردىن ياخشى تەجرىبە ـ ساۋاقلارغا ئېرىشكەن بولغاچقا، باشقىلار ئۈچۈن كۈچلۈك روھىي بېسىم بولۇپ تۇيۇلغان ئەھۋاللار ئىچىدىمۇ ئۆز ئىشلىرىنى يەنىلا ياخشى يۈرۈشتۈرۈپ كېتەلەيدۇ .ئۇلار بىتەلەيلىكنى بىر ياخشى تەلەيگە ئايلاندۇرالايدۇ، ھەمدە ناچار ئەھۋال ئىچىدىن يېڭى كۈچ ـ قۇۋۋەتكە ئېرىشەلەيدۇ .
13)ئادەتتىن تاشقىرى روھىي ساغلاملىقنىڭ بىر ئىپادىسى، بىر ئادەم ئۆزى يولۇققان بىر ناچار ئەھۋال ئۈستىدە توختالغاندا، «مەن بۇنىڭدىن كېيىن مۇشۇنداق ئەھۋالنى ھەرگىزمۇ ئۆز ئىختىيارلىقىم بىلەن قايتا سادىر قىلمايمەن. لېكىن بۇ قېتىم يۈز بەرگەن ئەھۋال مېنىڭ ھازىرغىچە بولغان ئۆمرۈمدە ئۆز بېشىمدىن ئۆتكۈزگەن ئەڭ ياخشى ئىشلارنىڭ بىرسى بولىدى» ، دەپ ئويلاش. ئۆز ـ ئۆزىدىن«قانداق قىلسام بۇ ئەھۋالنى ئۆزۈمگە پايدىلىق ئەھۋالغا ئۆزگەرتەلەيمەن؟» ،«بۇ ئىش يۈز بەرگەنلىكنىڭ ياخشى تەرىپى نېمە؟» ، «بۇ ئىشتىن ماڭا كەلگەن سوۋغات نېمە؟» دەپ سوراش.

...

مەن ھەر بىر ئوتتۇرا مەكتەپ ۋە ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىغا ئاشۇ يازمىنىڭ تولۇق تېكىستىنى ئەستايىدىل

ئوقۇپ، ئۇنىڭدا تەسۋىرلەنگەن مەزمۇنلار ئۈستىدە چوڭقۇر ئويلىنىپ بېقىشنى تەۋسىيە قىلىمەن. بىر قىسىم ياشلار يۇقىرىقى«ئۆزى شىركەت قۇرۇش» دېگەن تەكلىپنى كۆرگەندىن كېيىن، ئۆزىنىڭ شۇنداق قىلالايدىغانلىقىغا ئىشەنمەي، بۇ تەكلىپكە ئانچە پەرۋا قىلىپ كەتمەسلىكى مۇمكىن .يەنە بىر قىسىم ياشلارنىڭ كەلگۈسىدە ئۆزى شىركەت قۇرۇش ئارزۇسى بار بولسىمۇ، ئۆزىدە ئاشۇنداق قىلىشقا زۆرۈر بولغان جۈرئەت، ماھارەت، ئىقتىدار، بىلىم ۋە شەرت-شارائىتنىڭ بار-يوقلىقىنى بىلەلمەي تۇرۇۋاتقان بولۇشى مۇمكىن. «ئۆزى شىركەت قۇرۇش» ئامېرىكىدا بىر كەڭ دائىرىلىك كەسىپكە ئايلانغان بولۇپ، شىركەت قۇرماقچى بولغان شەخسلەرگە مەسلىھەت بېرىپ، تەييارلىق ئىشلىرىغا ياردەملىشىپ، شىركەت پۈتۈنلەي قۇرۇلۇپ بولغۇچە مۇتەخەسسىسلەرچە خىزمەت قىلىدىغان مۇلازىمەت شىركەتلىرى ناھايىتى كۆپ. بۇ ھەقتە نەشر قىلىنغان كىتاب، ماقالە، ئىنتېرنېت ئۇچۇرلىرى ۋە يۇمشاق دېتال قورال‌لىرىمۇ ناھايىتى كۆپ. مەسىلەن، ئەگەر ئىنگلىزچە بىلسىڭىز، تۆۋەندىكى تور بېتىنى كۆرۈپ بېقىڭ :

http://www. smartbiz. com/article/view/49/1/3

ياش-ئۆسمۈرلەرنى كىچىك ۋاقتىدىن تارتىپلا ئۆزى شىركەت قۇرۇشقا قىزىقتۇرۇش ۋە شۇنىڭغا كېرەكلىك بولغان بىلىم، ماھارەت ۋە ئىقتىدارنى، يەنى شىركەت قۇرۇشقا زۆرۈر بولغان كىشىلىك سۈپەتلەرنى يېتىلدۈرۈش ئۈچۈن، ئامېرىكىدىكى كۆپ سانلىق تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپلەر ئۆز ئوقۇغۇچىلىرى ئۈچۈن بىر ھەپتىلىك مەخسۇس تەربىيە ئېلىپ بارىدۇ. ئۇلار بىلەن سۆھبەتلەشكەن چاغلىرىمدا، نۆۋەتتە ئۇيغۇر ياشلىرى ئۈچۈن بۇ جەھەتتىكى تەلىم-تەربىيىنى «زادىلا مەۋجۇت ئەمەس» دېيىشكە بولىدۇ .

سىز مەيلى ھازىر ياكى كەلگۈسىدە ئۆز ئالدىڭىزغا شىركەت قۇرۇش قارارىغا كېلىڭ، ياكى شىركەت قۇرماسلىق قارارىغا كېلىڭ، سىزنىڭ قارارىڭىز بەلگىلىك ئىلمىي ئاساس ئۈستىگە قۇرۇلغان بولۇشى كېرەك. مەن ئۇيغۇر دىيارىدىكى ھازىر ئوتتۇرا ياكى ئالىي مەكتەپتە ئوقۇۋاتقان، ياكى بولمىسا ئوقۇش پۈتتۈرۈپ بولۇپ خىزمەت كۈتۈپ تۇرۇۋاتقان ياشلارنىڭ ئۆز-ئۆزىنى توغرا بايقاپ، ئۆز ئالدىغا شىركەت قۇرۇش-قۇرماسلىق توغرىسىدا ئىلمىي ئاساستا توغرا قارار چىقىرىشىغا، ھەمدە شىركەت قۇرۇش ئارزۇسى بارلارنىڭ ئۆزلىرىدە زۆرۈر بولغان كىشىلىك سۈپەتلەرنى يېتىلدۈرۈشىگە ياردىمى بولسۇن ئۈچۈن، ئىنتېرنېتتىكى ئىنگلىزچە ئۇچۇرلارنى تەكشۈرۈپ ئازراق ئىزدەندىم. مەن ئامېرىكىغا كېلىپ 38 ياشقا كىرگەندە ئۆزۈمنىڭ كەسپىي ساھەسىدە يۇقىرى تېخنولوگىيىلىك شىركەت قۇرۇش ئىشىغا ئارىلىشىشنى باشلاپ، ئۇنى تاكى 2006-يىلىغىچە داۋاملاشتۇردۇم. شۇ جەرياندا كالىفورنىيىنىڭ كرېمنىي جىلغىسىدىكى خۇسۇسىي شىركەت قۇرۇش جەھەتتە تەجرىبىسى بار كىشىلەردىن 10 غا يېقىن كىشىلەر بىلەن ھەمكارلاشتىم. جەمئىي 4 قېتىم ئۆز ئالدىمىزغا شىركەت قۇرۇش ئىشىنى باشلىغان بولسامۇ، ئامېرىكىنىڭ ئىقتىسادىي ۋە بىزنىڭ كەسپىي ساھەيىمىزدە يۈز بەرگەن تاسادىپى

ئۆزگىرىشلەر ۋە باشقا ھەر خىل سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن، ئۇ 4 شىركەتنىڭ ھېچ قايسىسى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولمىدى. لېكىن، مەن ئامېرىكىدا ئۆز ئالدىغا يۇقىرى تېخنولوگىيە شىركىتى قۇرۇش جەھەتتە بىر قىسىم بىلىملەرگە ئىگە بولدۇم. بۇ يازما ئاشۇ بىلىملەر بىلەن بۇ قېتىم ئوقۇغان ئىنتېرنېتتىكى ماتېرىياللارنىڭ نەتىجىسىدۇر .

1. شىركەت قۇرۇشقا كېرەكلىك بولغان كىشىلىك سۈپەتلەر

شىركەت قۇرۇش دېگەن نېمە؟ شىركەت قۇرۇش دېگەن، كىشىلەرنىڭ بىر ئېھتىياجىنى بايقاپ، ئاشۇ ئېھتىياجنى قاندۇرىدىغان نەرسىنى ئىشلەپ چىقىرىدىغان بىر كارخانا قۇرۇش دېمەكتۇر. ئادەم ئۆز ئالدىغا شىركەت قۇرۇشتا مەلۇم روھ، ماھارەت، ئىقتىدار ۋە بىلىم-تەجرىبىگە موھتاج .تۆۋەندە مەن بۇلارنىڭ ھەممىسىنى يىغىپ، «كىشىلىك سۈپەت» دەپ ئالىمەن. بۇ يازما پەقەت يۇقىرىقىدەك كىشىلىك سۈپەتلەر توغرىسىدىلا بولۇپ، بۇ يەردە شىركەت قۇرۇشقا كېرەكلىك بولغان باشقا نەرسىلەر ئۈستىدە توختالمايمەن. مېنىڭ چۈشىنىشىمچە، «ماھارەت» كىشىلەر تۇغۇلۇپ بولغاندىن كېيىن مەكتەپتە ئوقۇش، ئۆز-ئۆزىنى تەربىيىلەش ۋە مەخسۇس تەربىيىلىنىش ئارقىلىق ئېرىشىدىغان نەرسە. «ئىقتىدار» نىڭ بەزىلىرى تۇغما بولىدۇ، بەزىلىرى بولسا «ماھارەت» كە ئوخشاش كېيىنكى ھاياتتا ۋۇجۇدقا كېلىدۇ .ئىنگلىزچە ماتېرىياللاردا بۇ ئىككى نەرسە ئېنىق ھالدا ئوخشىمىغان نەرسىلەرگە قوللىنىلغان بولۇپ، مەنمۇ تۆۋەندىكى بايانىمدا بۇ ئۇقۇملارنى ئىنگلىزچە ماتېرىياللاردىكى بىلەن ئوخشاش تەرىقىدە قوللىنىمەن .

ئۆز ئالدىغا بىر شىركەت قۇرۇشتا مۇھىم رول ئوينايدىغان كىشىلىك سۈپەتلەردىن تۆۋەندىكىلەر بار :

(1)قاراملىق قىلىش روھى

شىركەت قۇرۇشنىڭ گېپى بولغاندا، ئامېرىكىدا ئەڭ كۆپ تىلغا ئېلىنىدىغان بىر سۆز «قاراملىق قىلىشقا جۈرئەت قىلىش» ، ئۇنى ئىنگلىزچىدا «willing to take a risk» دەپ ئاتايدۇ. مېنىڭ چۈشىنىشىمچە، ئۇيغۇرچىدا «قاراملىق قىلىش» دېگەن سۆز كۆپىنچە ھاللاردا سەلبىي مەنىدە ئىشلىتىلىدىغان بولۇپ،«قارام ئادەم» دېگەن سۆز ئانچە بىلىملىك ئەمەس، بىر ئىشنى قارىسىغىلا قىلىدىغان كىشىگە قارىتىلىپ ئېيتىلىدۇ. ئىنگلىزچىدىكى «قاراملىق قىلىش» بولسا ئىجابىي مەنىدىمۇ ئىشلىتىلىدىغان بولۇپ، مەلۇم بىر ئىشنى بەلگىلىك بىلىم-ئىقتىدار ئاساسىدا«دەتتىكام» دەپ تۇرۇپ قىلىپ بېقىشقا، يەنى ئاشۇنداق بىر تەرىقىدە «قاراملىق قىلىش» قا جۈرئەت قىلىشقا قارىتىلغان. ئامېرىكىلىقلار باللىرى كىچىك ۋاقتىدىن باشلاپلا ئۇلارنى ھەر خىل ئىشلاردا قاراملىق

قىلىپ چوڭ بولۇشقا رىغبەتلەندۈرىدۇ. خەتىرى بار قاراملىقلارنى قىلىپ، ئېغىر دەرىجىدە يارىلىنىدىغان، بىر يەرلىرىنى سۇندۇرۇۋالىدىغان ياشلار ئاز ئەمەس. شۇنداقلا ئوتتۇرا ۋە ئالىي مەكتەپتە ئوقۇۋاتقان مەزگىلىدىلا خېلى يۇقىرى تېخنىكىلىق، ناھايىتى مۇرەككەپ بىر نەرسىلەرنى لايىھىلەپ ياساپ چىققانلار، كىچىك تۇرۇپلا شىركەت قۇرۇپ، 20 نەچچە يېشىدا مىليونىېر بولۇپ بولغان كىشىلەرمۇ خېلى بار. ياشلارنى مۇشۇنداق تەربىيىلەيدىغان بولغاچقا، ئامېرىكىدا كاتتا ئىشلارنى قىلىپ، مۆجىزە يارىتىدىغانلار كۆپ چىقىدۇ. ئۆز ئالدىغا شىركەت قۇرغۇچىلارنىڭ كۆپىنچىسى يۇقىرىقى مەنىدىكى قاراملىق قىلغۇچىلار بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئەگەر سىزدە قاراملىق قىلىش غەيرىتى كەم بولسا، سىز بىر ئىشنى قىلىدىغاندا مەغلۇپ بولۇشتىن قورقۇپ، چوڭ ئىشنى باشلىيالمايسىز. شىركەت قۇرىدىغانلارنىڭ ھەممىسى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇشنى ئارزۇ قىلىدۇ. لېكىن، كۆپىنچە ئەھۋالدا ئۇ شىركەتنىڭ تەقدىرى قانداق بولىدىغانلىقىنى ئالدىن توغرا مۆلچەرلىيەلىشى مۇمكىن ئەمەس. شۇڭا شىركەت قۇرۇش بىر قاراملىق قىلىش جەريانى بولۇپ، ئۇ سىزدىن قاراملىق قىلىش روھىنى تەلەپ قىلىدۇ .

(2)بەدەل تۆلەش روھى

سىز ئۆز ئالدىڭىزغا شىركەت قۇرسىڭىز، سىز ئەڭ ئاخىرىدا پۇلغا ئېرىشىسىز. يەنى، پۇلنى تەقسىم قىلىشتا سىزگە پۇل بېرىپ تۇرغان بانكا، سىزنى خام ئەشيا ماتېرىياللىرى بىلەن تەمىنلىگەن شىركەتلەر ۋە سىزنىڭ خىزمەتچىلىرىڭىزنىڭ ھەممىسى سىزنىڭ ئالدىڭىزدا تۇرىدۇ. ئۇلار ئالدى بىلەن ئىقتىسادىي كىرىمگە ئېرىشىدۇ. سىز بۇرۇن ئۆزىڭىزگە تەۋە بولغان ۋاقىتلارنىڭ ھەممىسىنىمۇ شىركەت ئۈچۈن قۇربان قىلىشقا توغرا كېلىدۇ . بۇرۇنقىدەك كۈنىگە 8 سائەت ئىشلەيدىغان، شەنبە ـ يەكشەنبە كۈنلىرى دەم ئالىدىغان، ھەمدە يازدا بىر قانچە ھەپتە دەم ئېلىپ، ساياھەت قىلىدىغان ئىشلارنىڭ ھەممىسى تۈگەيدۇ. بولۇپمۇ شىركەت قۇرۇلغان دەسلەپكى ۋاقىتلاردا ئاشۇنداق بولىدۇ. شۇڭا شىركەت قۇرماقچى بولغانلاردا ناھايىتى كۈچلۈك بەدەل تۆلەش روھى، ئوڭۇشسىزلىقلارغا بەرداشلىق بېرىش ئىرادىسى، ھەمدە ئوڭۇشسىزلىقتىن كېيىن روھىي جەھەتتىن تېز ئەسلىگە كېلەلەيدىغان ئىقتىدارى بولۇشى كېرەك. قاراملىق قىلىشتىن كېلىپ چىققان بەدەل تۆلەشنىڭ دەرىجىسىنى يېنىكلىتىش ئۈچۈن، ئامېرىكىدا بۇرۇن قىلىۋاتقان خىزمىتىنى توختاتماي، شىركەت قۇرۇش ئىشىنى دەسلەپتە قوشۇمچە ئېلىپ بېرىپ، بۇ ئىش خېلى بىر ئىشەنچلىك باسقۇچقا يەتكەندە ئاندىن بۇرۇنقى خىزمىتىنى تاشلايدىغان ئەھۋاللار ناھايىتى كۆپ. ئۆزۈممۇ ھازىرغىچە قۇرماقچى بولغان 4 شىركەتلەرنىڭ ئىشىنى قىلىش جەريانىدا ئۆزۈمنىڭ ئەسلى خىزمىتىنى تاشلىمىغان ئىدىم. يېڭى شىركەت ئوڭۇشلۇق بولمىغان ئىدى، بۇرۇنقى خىزمىتىمنى قىلىۋەردىم. لېكىن شۇ جەرياندا نۇرغۇن دەم ئېلىش كۈنلىرىمنى، نۇرغۇن ئاخشاملارنى، ۋە بەلگىلىك قىممەتتىكى پۇلۇمنى قۇربان قىلدىم .

(3)كىشىلىك مۇناسىۋەتلەرنى ياخشى قىلالايدىغان ماھارەت

سىز بىر شىركەتنىڭ ئىگىسى بولسىڭىز، جەمئىيەتتىكى ھەر خىل ئادەملەر بىلەن مۇناسىۋەت قىلىشىڭىزغا توغرا كېلىدۇ. مەسىلەن، سىز شىركەتنى خام ئەشيا بىلەن تەمىنلەيدىغان شىركەتنىڭ ئادەملىرى، خېرىدارلار، ئۆز شىركىتىڭىزنىڭ خىزمەتچىلىرى، ئادۋوكاتلار، بوغالتىرلار، ھۆكۈمەت ئەمەلدارلىرى، ۋە يۇقىرىقىلار ئوتتۇرىسىدىكى ھەر خىل كىشىلەر بىلەن مۇناسىۋەت قىلىسىز. شۇڭا سىز ھەر خىل مىجەزلىك كىشىلەر بىلەن ئىش بېجىرەلەيدىغان بولۇشىڭىز، ئۆز خېرىدارلىرىڭىزدىن ئۇلارنىڭ نېمىنى ئىستەيدىغانلىقىنى، نېمىنى ئىستىمەيدىغانلىقىنى بايقىيالايدىغان بولۇشىڭىز كېرەك .

(4)كۈچلۈك لېدىرلىق (رەھبەرلىك) ماھارىتى

ئۆزلىرى كۆزلىگەن نىشانغا يېتىشتە، باشقىلارنىڭ ھەممىسى شىركەتنىڭ ئىگىسىگە يۆلىنىدۇ. شىركەت ئىگىسىنىڭ يول باشلىشىنى ئىستەيدۇ. شىركەت باشلىغىنىڭ ھەر خىل مەسىلىلەرنى ھەل قىلىپ بېرىشىگە قارايدۇ. شۇڭا شىركەت باشلىقى يۇقىرىقىدەك مەسئۇلىيەتنىڭ ھەممىسىنىڭ ھۆددىسىدىن ئوڭۇشلۇق چىقىش ئۈچۈن، چوقۇم كۈچلۈك لېدىرلىق (رەھبەرلىك) ماھارىتىگە ئىگە بولۇشى كېرەك .

(5)كۈچلۈك تەشكىللەش ماھارىتى

شىركەت ئىگىسى ئۆز شىركىتىدە بولۇۋاتقان ئىشلارنىڭ ھەممىسىدىن تولۇق خەۋەردار بولۇپ تۇرۇشى، مۇھىم ئىشلار تەرتىپىنى بېكىتىپ تۇرۇشى، ھەمدە ھەر بىر مۇھىم ئىشلارنىڭ ئىجرا قىلىنىشىغا كاپالەتلىك قىلىشى كېرەك. بۇنداق قىلىش ئۈچۈن كۈچلۈك تەشكىللەش ماھارىتى بولمىسا بولمايدۇ .

(6)زېرەكلىك

«زېرەكلىك» بولۇش دېگىنىمىز ھەر خىل ئىمتىھانلاردا يۇقىرى نومۇر ئالالايدىغان بولۇش، دېگەنلىك ئەمەس، «كوچىلاردىكى ئەقىل ئىگىسى بولۇش» دېگەنلىك. يەنى، قولىدىن ئىش كېلىدىغان، ئىشنىڭ ئېپىنى تاپالايدىغان بولۇش دېگەنلىك. ئەقىللىق شىركەت ئىگىلىرى بىر ئىش يۈز بېرىشتىن بۇرۇن ئۇنى ئالدىن مۆلچەرلەپ، ئۇنىڭ ئالدىنى ئېلىش يولىدا تەدبىر قوللىنىپ، ئۇنىڭ يۈز بېرىشىنىڭ ئالدىنى ئالالايدۇ. ھەمدە كرىزىس يۈز بەرگەندە ئۇنى قانداق بىر تەرەپ قىلىشنى بىلىدۇ .

(7)باشقۇرۇش ئىقتىدارى

كىچىك شىركەتلەرنىڭ ئىگىلىرى قىلىدىغان ئاساسلىق ئىش ھەر خىل مۇناسىۋەتلەرنى باشقۇرۇشتىن ئىبارەت. يەنى ئۇلار خېرىدارلار، خىزمەتچىلەر، ماتېرىيال بىلەن تەمىنلىگۈچىلەر، بوغالتىر، ئادۋوكاتلار، بانكا، ئائىلىدىكىلەر ۋە ھۆكۈمەت بىلەن بولغان مۇناسىۋەتلەرنى بىر تەرەپ قىلىشى كېرەك. بۇ ئەھۋال ھەر بىر

شىركەت ئىگىسىدىن كۈچلۈك باشقۇرۇش ئىقتىدارى بولۇشنى تەلەپ قىلىدۇ .

(8)شىركەت تەجرىبىسى

بۇ نۇقتىنى كۆپ سۆزلىمىسەكمۇ، ئۇ ھەممەيلەنگە ئايان. شىركەت تەجرىبىسى بولۇش، ئۆزى بىر شىركەت قۇرۇشتا ناھايىتى چوڭ رول ئوينايدۇ. ئۇيغۇر دىيارىدىكى يېڭى مەكتەپ پۈتتۈرگەنلەرنىڭ بۇنداق تەجرىبىگە ئىگە بولۇشى مۇمكىن ئەمەس. شۇڭا ئۇلار ئوقۇش جەريانىدا ئاتا-ئانىسىنىڭ شىركىتىگە ياردەملىشىپ بېرىپ، شۇ جەرياندا ئۆگەنسىمۇ بولىدۇ. ياكى بولمىسا ئوقۇش پۈتتۈرۈپ بولغاندىن كېيىن بىرەر شىركەتتە بىر-ئىككى يىل ئىشلەپ، تەجرىبە توپلىسىمۇ بولىدۇ .ۋە ياكى شىركەت تەجرىبىسى بار كىشىلەر بىلەن ھەمكارلىشىپ شىركەت قۇرسىمۇ بولىدۇ .ئامېرىكىدا بۇنداق ئىشلار ناھايىتى ئومۇملىشىپ كەتكەن. ئەگەر شىركەت تەجرىبىسى پەقەتلا بولمىسا، شىركەت قۇرماقچى بولغان كىشى دەسلەپتە چوقۇم قىينىلىدۇ. لېكىن، نۇرغۇن ئىشلارنى شىركەت قۇرۇش جەريانىدا ئۆگىنىپ، شۇ ئارقىلىق تەجرىبىلىك بولغىلىمۇ بولىدۇ. ئۇيغۇر دىيارىدا ئاشۇنداق قىلىۋاتقانلار ھازىر خېلى كوپ بولۇشى مۇمكىن .شۇڭا شىركەت تەجرىبىسىنى بولمىسا قەتئىي بولمايدىغان بىر نەرسە، دەپمۇ قاراپ كەتمەسلىك كېرەك .

(9)ئۈمىدۋارلىق

شىركەت قۇرۇيدىغانلار ئۈچۈن ھەممە ئىشلارغا ئۈمىدۋارلىق بىلەن قارايدىغان مىجەز-خاراكتېرمۇ ئىنتايىن مۇھىم. چۈنكى، شىركەت ئىشلىرى داۋاملىق سىز ئويلىغاندەك ئوڭۇشلۇق بولۇۋەرمەيدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا بىر ئىشتىن ئاسانلا ئۈمىدسىزلىنىدىغان كىشىلەر نەرسە-كېرەكلىرىنى يىغىشتۇرۇپ، قىلىۋاتقان ئىشىدىن بىر دەمدىلا ۋاز كېچىشى مۇمكىن. لېكىن، ئۈمىدۋار كىشىلەر ئۇنداق قىلمايدۇ. بەزىبىر ئوڭۇشسىزلىقلارنىڭ چوقۇم يۈز بېرىدىغانلىقىنى، ھەمدە ئۇنىڭ ۋاقىتلىق ئىكەنلىكىنى ئوبدان چۈشىنىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ماڭغان يولدىن قايتماي، ئەڭ ئاخىرى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولىدۇ .

يۇقىرىدا تىلغا ئېلىنغان كىشىلىك سۈپەتلەرنىڭ ھەممىسى يېڭىدىن بىر شىركەت قۇرماقچى بولغان بىر كىشى ئۈچۈن ئىنتايىن مۇھىم. لېكىن، ھازىرغىچە مۇۋەپپەقىيەتلىك شىركەت قۇرۇپ باققان كىشىلەرنىڭ ھەممىسى ئۆزىدە يۇقىرىقى كىشىلىك سۈپەتلەرنىڭ ھەممىسىنى تەڭلا ھازىرلاپ باققان ئەمەس. يەنى، سىزدە يۇقىرىقى كىشىلىك سۈپەتلەرنىڭ ھەممىسى تولۇق بولمىسىمۇ، سىز بىر مۇۋەپپەقىيەتلىك شىركەت قۇرالىشىڭىز مۇمكىن. شۇڭا سىز ھەرگىزمۇ «مەندە يۇقىرىقى 9 سۈپەتنىڭ ھەممىسى تەل ئەمەسكەن» ، دەپ بېلىڭىزنى قويۇۋەتمەڭ .

مەن ھازىرغىچە تىلغا ئالمىغان، شىركەت قۇرۇشتا كەم بولسا بولمايدىغان يەنە بىر نەرسە بار. ئۇ بولسىمۇ پۇل . ئامېرىكىدا يېڭى شىركەت قۇرىدىغانلارنىڭ بەزىلىرى ھۆكۈمەتتىن ياكى بانكىدىن پۇل قەرز ئالىدۇ. بەزىلىرى

مەبلەغ سېلىش بانكىسى، مەبلەغ سېلىش شىركىتى، ياكى مەبلەغ سېلىش خۇسۇسىي كاپىتالىستلىرىدىن پۇل ھەل قىلىدۇ. يەنە بەزىلىرى بولسا ئۆز پۇلى بىلەن شىركەت باشلايدۇ. ئۇيغۇر دىيارىدا ھازىرغىچە بۇ ئىشلار قانداق بولۇۋاتقانلىقىنى مەن تەپسىلىي بىلمەيمەن. ئۆزۈمنىڭ پەرىزىچە ھازىرغىچە شىركەت قۇرغانلارنىڭ مۇتلەق كۆپ قىسمى ئۆز پۇلى بىلەن ئىش باشلىغان بولۇشى مۇمكىن. ھازىر مەكتەپتە ئوقۇۋاتقان ياشلار ئۇچۇن پۇل مەسىلىسى ئۇستىدە باش قاتۇرۇش سەل بالدۇرلۇق قىلىدۇ. شۇڭا مەكتەپ ھاياتىدا ياشلار زېھنىنى ئۆزىدە يۇقىرىقى 9 خىل كىشىلىك سۈپەتلەرنى يېتىلدۇرۇشكە مەركەزلەشتۈرگىنى ياخشى. سىزدە ئىقتىدار بولسا پۇل ھەل بولغاندا شىركەت قۇرالايسىز. ئەگەر سىزدە ئىقتىدار بولمىسا بىرسى سىزگە پۇل بەرسىمۇ بىر شىركەت قۇرالىشىڭىز ھەمدە ئۇنى قاملاشتۇرۇپ ئېلىپ ماڭالىشىڭىز ناتايىن. شۇڭا ھەرگىزمۇ ياشلىق ۋاقتىڭىزنى ئىسراپ قىلىپ ئۆتكۈزۈۋەتمەڭ .

يۇقىرىقى سۈپەتلەردىن باشقا، تۆۋەندىكى نەرسىلەرمۇ بىر شىركەت قۇرۇشتا ناھايىتى چوڭ رول ئوينىيالايدۇ :

(1)باشقىلاردا يوق ياخشى ئىدىيە. ئەگەر سىزدە مەلۇم بىر نەرسە توغرىسىدا باشقىلاردا يوق ياكى باشقىلارنىڭكىدىن ياخشىراق بىر لايىھە بولسا، شۇ نەرسىنى ئىشلەپ چىقىرىدىغان شىركەتتىن بىرنى قۇرسىڭىز، سىز چوقۇم مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايسىز .

(2)ئەگەر سىزدە بىر خىل ئالاھىدە تالانت بولسا، ئۇ تالانت سىزنىڭ بەزى ئاجىزلىقلىرىڭىزنى تولۇقلاپ كېتىپ، سىز بىر شىركەتنى يەنىلا مۇۋەپپەقىيەتلىك قىلالايسىز .

(3)دۇنيادا بىر ئالاھىدە تەلەيىنىڭ كېلىشى بىلەن ناھايىتى مۇۋەپپەقىيەتلىك شىركەت قۇرۇپ چىققانلارمۇ ئىنتايىن كۆپ. شۇڭا سىزگە بىر ياخشى تەلەي كېلىپ قالسا، ئۇنى ھەرگىز قولدىن بېرىپ قويماڭ .

مەن يېقىندا ئۇيغۇرلارنىڭ بۈنگىدىن كېيىنكى ئەڭ مۇھىم ۋەزىپىسىنىڭ بىرسى مىللىي ساپانى ئۆستۈرۈش بولۇشى كېرەكلىكىنى ئوتتۇرىغا قويدۇم. مىللىي ساپانى ئۆستۈرۈش مىللەتنىڭ بارلىق ئەزالىرىدىن ئۇزۇن مۇددەت بوشاشماي تىرىشىشنى تەلەپ قىلىدىغان بىر ئىش. بۇ يەردىكى» ئۇزۇن مۇددەت» دېگىنىمىز 50 يىلدىن 100 يىلغىچە بولغان ۋاقىت بولۇشى مۇمكىن. مەن يېقىندىن بۇيان تەييارلاپ ئىنتېرنېتقا چىقىرىۋاتقان «كىشىلىك تەرەققىيات» قا ئائىت يازمىلا يالغۇز ئۇيغۇر ياشلىرىنىڭ نۆۋەتتىكى بىر قىسىم ئىشلىرىغا ياردىمى بولسۇن ئۇچۇنلا ئەمەس، ئۇيغۇرلارنىڭ يۇقىرىقىدەك ئۇزۇن مۇددەتلىك نىشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشقىمۇ پايدىسى بولۇشىنى كۆزدە تۇتقان. مەن يۇقىرىدا تىزىپ چىققان 9 خىل كىشىلىك سۈپەت يالغۇز شىركەت قۇرغۇچىلار ئۇچۇن كېرەكلىك بولۇپ قالماستىن، ئۇلارنىڭ كۆپىنچىسى ئۆز ھاياتى ئۇچۇن چوڭ-چوڭ ئىشلارنى كۆزلەۋاتقان ھەر بىر ياش ئۇچۇن ئىنتايىن زۆرۈردۇر. شۇڭا مەن ھەر بىر يۇقىرى ئىرادىلىك ياشنىڭ بۇ كىشىلىك سۈپەتلەرنى ھەر دائىم ئېسىدە چىڭ ساقلاپ، پۇرسەت بولسىلا ئۆزىدە ئاشۇنداق سۈپەتلەرنى

يېتىلدۈرۈپ ۋە مۇستەھكەملەپ مېڭىشنى ئۈمىد قىلىمەن .

2. شىركەت قۇرۇشنىڭ مەقسەت

ئادەمنىڭ ئېھتىياجى ئۇنىڭ مەقستى بىلەن قارارىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. ئادەمنىڭ مەقستى بىلەن قارارى بولسا، ئۇنىڭ ھەرىكىتىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. كىشىلەر ئوخشاش بولمىغان مەقسەت ۋە ئوخشاش بولمىغان سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن ئۆز ئالدىغا شىركەت قۇرۇش قارارىغا كېلىدۇ. مۇتلەق كۆپ ساندىكى كىشلەرنىڭ شىركەت قۇرۇشتىكى مەقستى پۇل تېپىپ باي بولۇشتىن ئىبارەت. لېكىن، ھەممە ئادەم پۇل تېپىش ئۈچۈنلا شىركەت قۇرمايدۇ. مەسىلەن، مەن ئوقۇغان بىر ماتېرىيالدا ئېيتىلىشىچە، تۆۋەندىكىسى كۆپ سانلىق كىشلەرنىڭ شىركەت قۇرۇشتىكى مۇددىئاسىدىن ئىبارەت :

پۇل تېپىپ باي بولۇش

كەسپتە يۇقىرى پەللىگە چىقىش

كەسپ بىلەن تېخنولوگىيىدە يېڭىلىق يارىتىش

ئۆزى ياخشى كۆرگەن جايدا ياشاش

ئۆز تۇرمۇشىنى خاتىرجەم قىلىش

ئەگەر سىز ھازىر ياكى كەلگۈسىدە بىر شىركەت قۇرۇش قارارىغا كەلگەن بولسىڭىز، نېمە ئۈچۈن شۇنداق قىلماقچى بولۇپ قالدىڭىز؟ ياكى سىز نېمە مەقسەت ئۈچۈن شىركەت قۇرىسىز؟ ئەگەر خالىسىڭىز، سىز يۇقىرىقى 5 مەقسەتنىڭ ئۆزىڭىزگە ئۇيغۇن كېلىدىغانلىرىنى تاللاپ، ئۇلارنى مۇھىملىق تەرتىپى بويىچە تىزىپ بېقىڭ. بىرىنچىسى ئەڭ مۇھىمى بولسۇن. ئاندىن سىز تاللىغان ھەر بىر مەقسەتنىڭ ئاستىغا سىزنىڭ ئاشۇ مەقسەتكە بولغان چۈشەنچىڭىزنى يېزىپ بېقىڭ .

مەسىلەن، ئامېرىكىدا «كىچىك تىپلىق ئىگىلىك مەكتىپى» نى قۇرۇپ، ئۆز ئالدىغا كىچىك تىپلىق شىركەت قۇرىدىغانلارغا مەسلىھەت بېرىش جەھەتتە داڭ چىقارغان «Hattie Bryant» ئىسىملىك بىر خانىم ئۆزىنىڭ «پۇل» توغرىسىدىكى چۈشەنچىسىنى مۇنداق يازغان: «پۇل دېگەن تۆھپىگە بېرىلگەن مۇكاپاتنى كۆرسىتىدۇ. مېنىڭ تۆھپەم قانچە چوڭ بولسا، مەن شۇنچە كۆپ پۇلغا ئېرىششىم كېرەك. ئەگەر مەن باشقىلارنىڭ ھاياتى ئۈچۈن بىر مۇھىم ھەسسە قوشۇۋاتقان بولسام، ئاشۇ جەمئىيەتنىڭ سىستېمىسى ماڭا تۆھپەمگە چۇشلۇق مائاش بېرىشى كېرەك. مېنىڭ چۈشىنىشىمچە، شىركەت قۇرۇپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈچۈن، بىر خىل ئېھتىياجنى

بايقاپ، ئاشۇ ئېھتىياجنى قاندۇرۇش كېرەك. ئەگەر مەن خېرىدارلارنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرالىسام، ئاخىرىدا ماڭا بېرىلىدىغان پۇل مېنى ساقلاپ تۇرغان بولۇشى كېرەك. پۇل تۇرمۇش ئادىتىدەك مۇھىم ئەمەس. مەن پەقەت قاتتىق ئىشلىگەنلەر شۇنىڭغا چۇشلۇق ئىقتىسادىي مەنپەئەتكە ئېرىششى كېرەك، دەپ ئويلايمەن ».

بۇ مەشىق سىزنىڭ ئۆز ئالدىڭىزغا شىركەت قۇرۇشتا قانچىلىك دەرىجىدە رېئاللىققا ئۇيغۇن ئىش كۆرىدىغانلىقىڭىزنى سىنايدۇ. نۇرغۇن كىشىلەر «پۇل» نى 1-مەقسەت قىلىپ تاللايدۇ .ئۇيغۇر ياشلىرى تېخىمۇ شۇنداق قىلىشى مۇمكىن. لېكىن، شىركەت قۇرغانلارنىڭ ھەممىسى پۇلنى مەقسەت قىلغان بولمايدۇ. ئامېرىكا كىچىك شىركەتلەر ئىگىسى بىرلەشمىسى ئېلىپ بارغان بىر تەكشۈرۈش نەتىجىسگە ئاساسلانغاندا، ئاشۇ بىرلەشمىگە تەۋە شىركەتلەرنىڭ ئىچىدىكى 20 پىرسەنتتىن ئاز قىسمىلا ئۆز شىركىتىنى پۇل ئۈچۈن قۇرغان ئىكەن. يەنى، ئامېرىكىدا پۇل ئۈچۈن شىركەت قۇرىدىغانلار ئانچە كۆپ ئەمەس ئىكەن. ھازىرقى شارائىتتا، ئۇيغۇرلارنىڭ كۆپىنچىسى پۇل ئۈچۈن شىركەت قۇرىدۇ. مېنىڭچە ئۇنىڭ ھېچ بىر خاتالىقى يوق. ئۇيغۇر جەمئىيىتىمۇ باي بولۇپ، ئامېرىكىغا ئوخشاش قورساقتىن غەم قىلمايدىغان بولغاندا، ئۇيغۇرلار ئىچىدىكى باشقا مەقسەت ئۈچۈن شىركەت قۇرىدىغان كىشلەرنىڭ نىسبىتىمۇ كۆپىيىپ ماڭىدۇ. مېنىڭ ئۇشبۇ قىسمنى بۇ يازمىغا كىرگۈزۈشمدىكى مەقستىم، ئۇيغۇر ياشلىرىغا شىركەت قۇرۇش پەقەت پۇل تېپىش ئۈچۈن ئەمەسلىكىنى، ھەر بىر ئادەمنىڭ ئىقتىسادىي سەۋىيىسىنىڭ ئۇسۇشىگە ئەگىشىپ، شىركەت قۇرۇش ۋە ئۇنى تەرەققىي قىلدۇرۇشتىكى مەقستىمۇ ئۆزگىرىپ ماڭىدىغانلىقىنى بىلدۈرۈپ قويۇشتىن ئىبارەت. مەسىلەن، مىكروسوفت شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى بىل گايتىسنى ھەممىمىز بىلىمىز. ئۇنىڭ 2008-يىلىدىكى پۇل بايلىقىنىڭ قىممىتى 58 مىليارد دوللار ئىكەن. ئۇ1995-يىلى تۇغۇلغان بولۇپ، ئۇنىڭ ھازىرقى يېشى 53 ياش ئىكەن. ئەگەر بىز ئۇنى 90 ياشقىچە ئۆمۈر كۆرىدۇ، دەپ پەرەز قىلساق، ئۇ يەنە 47 يىل ياشايدۇ. ئەگەر ئۇ ھازىردىن باشلاپ قەتئىي ئىشلىمەي، ئۆلۈپ كېتىشتىن بۇرۇن ھازىرقى پۇل بايلىقىنىڭ ھەممىسنى خەجلەپ بولماقچى بولسا، ئۇ ھەر كۈنى 3.3 مىليون دوللار پۇل خەجلىشى كېرەك. لېكىن، بىل گايتىس ياش ۋاقتىدا قانداق تىرىشقان بولسا، ھازىرمۇ شۇنداق تىرىشىپ ئىشلەۋاتىدۇ. بۇنىڭغا ئوخشاش مىساللار ناھايىتى كۆپ. بۇ كىشلەر پەقەت پۇل تېپىپ باي بولۇش ئۈچۈن ئەمەس، ئۆز ئىقتىدارىنى ئەڭ يۇقىرى دەرىجىدە نامايان قىلىپ، يۇقىرىدا تىلغا ئېلىنغان پۇلدىن باشقا مەقسەتلەرگىمۇ يېتىش ئۈچۈن ئۆمۈر بويى قاتتىق ئىشلەيدۇ .

3. ئامېرىكىنىڭ ياش-ئۆسمۈرلەرنى تەربىيىلىشى

ئامېرىكىدا كىچىك تىپتىكى خۇسۇسىي شىركەتلەر ناھايىتى تەرەققىي قىلغان بولۇپ، بۇنداق شىركەتلەرنىڭ سانى بارلىق كارخانا ئىگىلىكى ئىچىدە خېلى چوڭ سالماقنى ئىگىلەيدۇ. گېزىت، رادىئو ۋە تېلېۋىزور قاتارلىقلاردا بېرىلىدىغان خەۋەر-دوكلاتلاردىمۇ كىچىك تىپتىكى شەخسىي شىركەتنىڭ گېپى ناھايىتى كۆپ چىقىپ تۇرىدۇ. شۇنداق بولغاچقا، ياش-ئۆسمۈرلەرنىڭ شەخسىي شىركەت مۇھىتى بىلەن ئۇچرىشىش پۇرسىتىمۇ ناھايىتى كۆپ. شۇنداق بولۇشىغا قارىماي، كەلگۈسىدىكى كارخانا ئىگىلىكىنىڭ ساغلام تەرەققىي قىلىشىغا كاپالەتلىك قىلىش، ھەمدە ياش-ئۆسمۈرلەرنى كەلگۈسىدىكى كارخانا ئىگىلىكىنىڭ لېدىرلىرىدىن بولۇشقا رىغبەتلەندۈرۈش ئۈچۈن، تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىغا قارىتىلغان مەخسۇس تەربىيىمۇ كۆپلەپ مەيدانغا كېلىۋاتىدۇ. مەسىلەن، ئەگەر سىز ئىنگلىزچىنى بىلسىڭىز، ھەمدە بۇ جەھەتتىكى تەپسىلىي ئۇچۇرغا قىزىقسىڭىز، تۆۋەندىكى تور بېتىنى كۆرۈپ بېقىڭ :

www. bizkids. biz

بىر مىسال سۆيلەپ بېرەي، مەن «ۋاشىنگتون ئىگىلىك ھەيتىلىك ژۇرنىلى» ئېلىپ بېرىۋاتقان بىر پروگراممىنى قىسقىچە تونۇشتۇرۇپ ئۆتەي. ئۇلارنىڭ تولۇق ئوتتۇرا ئوقۇغۇچىلىرى ئۈچۈن ئېلىپ بارىدىغان بىر ھەيتىلىك مەخسۇس تەلىم-تەربىيىسى بار بولۇپ، ئۇلار بۇ ئىشنى قىلغىلى ھازىر 30 يىل بولغان. ئۇلارنىڭ بۇ بىر ھەپتىلىك پروگراممىسىدا، ئوقۇغۇچىلارنى بىر «خىيالىي شىركەت» قۇرۇپ چىقارغۇزۇپ، شۇ ئارقىلىق ئۇلارنى خۇسۇسىي شىركەتلەرنىڭ ھەر خىل فۇنكسىيىسى بىلەن تونۇشۇپ چىقىش پۇرسىتىگە ئىگە قىلىدىكەن. بۇ فۇنكسىيىلەر خېرىدارلار مۇلازىمىتى، مەھسۇلات تەشۋىقاتى، ئىقتىسادىي پائالىيەتلەر، تەتقىقات ۋە تەرەققىيات، ئىستراتېگىيە، لېدىرلىق، زىددىيەتنى بىر تەرەپ قىلىش، ئۆز-ئارا ھەمكارلىشىش، ۋە شۇنىڭغا ئوخشاش ھازىرقى ئىگىلىك دۇنياسىدا بولمىسا بولمايدىغان مۇرەككەپ ماھارەتلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدىكەن. مۇشۇنداق مەخسۇس تەلىم-تەربىيە جەريانىدا دەرس سۆزلەيدىغانلار ئامېرىكىدىكى داڭلىق شىركەتلەرنىڭ چوڭ باشلىقلىرى بولۇپ، ئۇلارنىڭ كۆپىنچىسى جەمئىيەتتىكى بىر ئاددىي خىزمەتچى بولۇشتىن ئىش باشلاپ، كېيىن ئۆز ئالدىغا بىر شىركەت قۇرۇپ، ئەڭ ئاخىرىدا ئۆز شىركىتىنى ئامېرىكىدىكى داڭلىق شىركەتلەر قاتارىغا قوشقان كىشىلەردۇر. شۇنداق بولغاچقا، ئۇلار ياش-ئۆسمۈرلەرگە ئۆز بېشىدىن ئۆتكۈزگەن بىۋاستە سەرگۈزەشتىلىرىنى تەپسىلىي سۆزلەپ بېرىپ، ئۇلارنى مېڭىسىدە بىر ئۆمۈر ساقلىنىدىغان قىممەتلىك بىلىملەر بىلەن تەمىنلەيدۇ. بۇرۇن چوڭ بولغاندا نېمە قىلىشنى بىلمەي گاڭگىراپ يۈرگەن نۇرغۇن ئوقۇغۇچىلار مۇشۇ تەلىم-تەربىينى ئالغاندىن كېيىن ئۆزلىرى كەلگۈسىدە قىلىدىغان ئىش توغرىسىدا بىر ناھايىتى ئېنىق قارارغا كېلەلەيدۇ. مۇشۇنداق تەربىيىنىڭ تۈرتكىسى بىلەن ئۆز تەقدىرىنى پۈتۈنلەي ئۆزگەرتكەن كىشىلەرمۇ ئاز ئەمەسكەن. شۇڭلاشقا تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىغا قارىتىلغان بۇ بىر ھەپتىلىك مەخسۇس تەلىم-تەربىيە ياش-ئۆسمۈرلەرنىڭ ئۆزلىرىنىڭ يوشۇرۇن كۈچىنى تولۇق بايقاپ، شۇ ئارقىلىق كەلگۈسىدە چوڭ ئىشلارنى قىلىپ جەمئىيەتكە مۇھىم تۆھپىلەرنى قوشىدىغانلاردىن بولۇپ چىقىشىدا ئىنتايىن مۇھىم رول

ئۇيىنىماقتا .

بۇنداق ئىشنى ئۇيغۇر دىيارىدىمۇ ئاسانلا قىلغىلى بولىدۇ. لېكىن ئۇنداق ئىشنىڭ ئۇيغۇر دىيارىدىكى پۈتۈن مائارىپ ساھەسىدە ئېلىپ بېرىلىش - بېرىلماسلىقى ھۆكۈمەتكە باغلىق بىر ئىش بولغاچقا، مەن بۇ يەردە شەخسىلەر ئۆز ئالدىغا قىلالايدىغان ئىشلار ئۈستىدە قىسقىغىنا توختىلىپ ئۆتەي. مەن يۇقىرىدا ئېيتىپ ئۆتكەندەك، ئامېرىكىدا مەخسۇس ئۆز ئالدىغا شىركەت قۇرماقچى بولغان كىشىلەرگە ياردەم قىلىدىغان مۇلازىمەت شىركەتلىرى ناھايىتى كۆپ. بۇنداق مۇلازىمەت شىركىتىنى قۇرغانلار ئاساسەن ئۆز ئالدىغا شىركەت قۇرۇش ئىشلىرىدا يېتەرلىك تەجرىبە توپلىغان كىشىلەردىن ئىبارەتتۇر. ئۇيغۇرلار ئارىسىدىمۇ ئاشۇنداق ئادەملەر بار .لېكىن بەك كۆپ ئەمەس. مېنىڭچە بولغاندا بۇ ئىشنى ئالدى بىلەن ئارمان شىركىتىگە ئوخشاش چوڭ شىركەتلەر باشلىسا بولىدۇ. يەنى ئۇلار بىر يىلدا بىر قانچە قېتىم ئۆز ئالدىغا شىركەت قۇرماقچى بولغانلارنى تەربىيىلەش پۇللۇق سېمىنارى (كۇرس)ئورۇنلاشتۇرسا بولىدۇ. ياش ئەۋلادلارنى كەلگۈسىگە ماسلاشتۇرۇپ تەربىيىلەيدىغان بۇ ياخشى ئىشنى تېخىمۇ كېڭەيتىشنى ئويلىسا، تەلەپ قىلغان مەكتەپلەرگە ئوقۇتقۇچى ئەۋەتىپ، مەكتەپلەردىن پۇل ئالماي، يۇقىرىدا بايان قىلىنغاندەك، تولۇق ئوتتۇرا ئوقۇغۇچىلىرىغا بىر كۇن ياكى بىر ھەپتىلىك تەلىم-تەربىيە ئورۇنلاشتۇرۇپ بەرسە تېخىمۇ ياخشى. مېنىڭچە يۇقىرىقىدەك ئىشلارنى ئاسانلا قىلغىلى بولىدۇ. بۇنىڭدىن كېيىنكى ئەمەلىيەتنىڭ قانداق بولۇشى ھازىرقى ئۇيغۇر كارخانىچىلارنىڭ تونۇشى، ئىقتىسادىي ئەھۋالى، غەيرىتى ۋە ئالىيجانابلىق دەرىجىسىگە باغلىق .

مەن ئالدىنقى بىر يازمامدا ئىنسانلارنىڭ تەدرىجىي ئۆگىنىش ئۇسۇلىدىن تۆۋەندىكى 3 تۈرلۈكنى ئوتتۇرىغا قويغان ئىدىم :

1)بالىنىڭ ئاتا-ئانىدىن، ئوقۇغۇچىنىڭ ئوقۇتقۇچىدىن، ۋە يېڭى باشلىغانلارنىڭ بىلىملىكلەردىن ئۆگىنىش ئۇسۇلى. بۇ ھازىر ئەڭ كەڭ قوللىنىلىۋاتقان، ئەنئەنىۋى ئۆگىنىش ئۇسۇلىدۇر .

2)ئىلغار شەخسلەرنى ئۈلگە قىلىپ تۇرۇپ ئۆگىنىش ئۇسۇلى .

3)ئۆز-ئۆزىگە ھەيدەكچىلىك قىلىپ، ۋە ئۆز-ئۆزىنى باشقۇرۇپ تۇرۇپ ئۆگىنىش ئۇسۇلى .

ئۇيغۇر شىركەتلىرىگە يۇقىرىقىدەك تەكلىپ بېرىشتە، مەن ئۇيغۇر ياشلىرىنى ئۈلگە ئارقىلىق يېتەكلەش ئۇسۇلىنى كۆزدە تۇتقان .يېقىندا ئەكرەم ئىسىملىك بىر قېرىندىشىمىز بىلىك كۇلۇبىغا «بىزگە زادى نېمە كېرەك؟»دېگەن بىر تېمىنى يوللاپ، ئۇيغۇر ياشلىرىنى ئۈلگە ئارقىلىق يېتەكلەشنىڭ ھازىر ناھايىتى زۆرۈرلۈكىنى تەكىتلەپتۇ. قىزىققۇچىلار بۇ يازمىنى تۆۋەندىكى ئۇلىنىشتىن كۆرۈپ باقسا بولىدۇ:

http://www.bilik.cn/bbs/viewthread.php?tid=16080&extra=page%3D1

يۇقىرىقىدەك مەخسۇس تەربىيىدىن باشقا، ئامېرىكىدىكى ئوتتۇرا ۋە ئالىي مەكتەپلەردە «لېدىرلىق كۇلۇبى» دەپ ئاتىلىدىغان، ئوقۇغۇچىلار ئۆزلىرى تەشكىللىنىپ قۇرۇپ چىققان كۇلۇبلارمۇ بار. بۇ كۇلۇبقا ئەزا بولۇپ كىرگەنلەر مەكتەپنىڭ ياردىمى ئاستىدا ئۆز-ئارا ھەمكارلىشىپ، لېدىرلىققا ئائىت ھەر خىل بىلىم ۋە ماھارەتنى ئۆگىنىدۇ. ئۇيغۇر دىيارىدا مۇشۇنىڭغا ئوخشاش «لېدىرلىق كۇلۇبى» نى يولغا قويۇش ئىمكانىيىتىنىڭ قانچىلىك ئىكەنلىكىنى بىلمەيمەن. لېكىن، كەلگۈسىدە شىركەت قۇرۇشنى ئارزۇ قىلىدىغانلار ئۈچۈن ئوقۇغۇچى ۋاقتىدىن باشلاپلا ئۆز-ئۆزىنى تەربىيىلەش پۇرسەتلىرىدىن بىر قىسمىلىرى بار. مەسىلەن، ئەگەر سىز باشلانغۇچ، ئوتتۇرا ۋە ئالىي مەكتەپلەردە سىنىپىڭ ئۆگىنىش باشلىقى، سىنىپ باشلىقى ياكى مەكتەپ ئوقۇغۇچىلار ئۇيۇشمىسىنىڭ كادىرى بولۇپ ئىشلىسىڭىز، ئاشۇنداق ئوقۇغۇچىلار خىزمىتىنى قىلىش جەريانىدا ئۆزىڭىزدە يۇقىرىدا تىلغا ئېلىنغان ماھارەت ۋە ئىقتىداردىن تۆۋەندىكىلەرنى يېتىلدۈرەلەيسىز: (3) كىشىلىك مۇناسىۋەت ماھارىتى؛ (4) لېدىرلىق ماھارىتى؛ (5) تەشكىللەش ماھارىتى؛ ۋە (7) باشقۇرۇش ئىقتىدارى. شۇڭا ئەگەر سىز كەلگۈسىدە چوڭراق ئىشلارنى كۆزلەپ ياشىماقچى بولسىڭىز، ئوقۇۋاتقان ۋاقتىڭىزدىكى يۇقىرىقىدەك پۇرسەتلەرنى قولدىن بېرىپ قويماڭ.

4. ئاخىرقى سۆز

جەنۇبىي ئافرىقىلىقلارنىڭ داھىيسى **Nelson Mandela** مۇنداق دەيدۇ. نەقىل:«دەسلەپتە، بىر ئوقۇغۇچى بولۇش سۈپىتىم بىلەن، مەن پەقەت ئۆزۈم ئۈچۈنلا ئەركىنلىك ئىزدىگەن ئىدىم. مېنىڭ خىيالىمدىكى ۋاقىتلىق ئەركىنلىك ئاخشىمى سىرتقا چىقالايدىغان بولۇش، ئۆزۈم ياخشى كۆرگەن نەرسىنى ئوقۇيالايدىغان بولۇش، ۋە ئۆزۈم تاللىغان يەرگە بارالايدىغان بولۇش ئىدى. كېيىنچە **Johannesburg** دىكى بىر ياش بولۇش سۈپىتىم بىلەن مەن ئاساسىي ۋە شەرەپلىك ئەركىنلىكنى ئارزۇ قىلدىم. ئۇ ئەركىنلىك ئۆز ئىقتىدارىم يار بەرگەن پەللىگە يېتىش، ئۆز-ئۆزۈمنى باقالايدىغان بولۇش، ھەم توي قىلىپ بىر ئائىلە قۇرۇشتىن ئىبارەت بولۇپ، بۇ ئەركىنلىك بىر قانۇنلۇق جەمئىيەتتە باشقىلار تەرىپىدىن توسقۇنلۇققا ئۇچرىمايدىغان ئەركىنلىك ئىدى. ئەمما، مەن تەدرىجىي ھالدا شۇنى كۆردۈمكى، مەن ئۆزۈملا ئەركىن بولماي قالماستىن، مېنىڭ ئاكا-ئىنىلىرىم ۋە ھەدە-سىڭىللىرىممۇ ئەركىن ئەمەسكەن.... شۇ چاغدا مېنىڭ ئۆز ئەركىنلىكىمگە بولغان تەشنالىقىم مېنىڭ خەلقىمنىڭ ئەركىنلىكىگە بولغان تېخىمۇ چوڭ تەشنالىققا ئۆزگەردى .مېنىڭ خەلقىمنىڭ ئۆز غۇرۇرى ۋە ئىززەت-ھۆرمىتى بىلەن ياشىيالايدىغان ئەركىنلىكىگە بولغان ئارزۇيۇم مېنىڭ ھاياتىمنى جانلاندۇردى. مەندەك بىر قورقۇنچاق كىچىك بالىنى بىر جاسارەتلىك ئادەمگە ئايلاندۇردى. مەندەك بىر قانۇنغا ئوبدان رىئايە قىلىدىغان

ئادۋوكاتنى بىر جىنايەتچىگە ئايلىنىشقا قىستىدى. مەندەك بىر ئائىلىسىگە كۆيۈنىدىغان ئەرنى بىر ئۆيسىز ئەرگە ئايلاندۇردى. ... مەن ئۆزۈمنىڭ قېشىدىكى ئادەمدىن بەكرەك پەزىلەتلىك ياكى بەكرەك ئۆز-ئۆزىنى قۇربان قىلىشنى خالايدىغان كىشى ئەمەس. لېكىن مەن شۇنى بايقىدىمكى، ئەگەر مېنىڭ خەلقىم ئەركىن بولمايدىكەن، مەن ئۆزۈمگە ئاتا قىلىنغان بىچارە ۋە چەكلىك ئەركىنلىكتىن ھۇزۇرلىنالمايدىكەنمەن ».

ھەر بىر ئادەمنىڭ تەقدىرى پۈتۈن مىللەتنىڭ تەقدىرى بىلەن چەمبەرچاس باغلانغان بولىدۇ .مىللەت گۈللەنمىسە، سىز-بىزنىڭ ياخشى ياشىيالىشىمىزمۇ مۇمكىن ئەمەس. ماددىي جەھەتتە ھەممە نەرسىمىز تەل بولۇپ، يولسىزلىقنىڭ دەردىنى تارتمىغان تەقدىردىمۇ، ئەگەر مىللەتنىڭ كۆڭلى ياخشى بولمايدىكەن، بىر ۋىجدان ئىگىسىنىڭ روھىي جەھەتتە خاتىرجەم ياشىيالىشى مۇمكىن ئەمەس. ھازىر ئۇيغۇر ياشلىرى ئىچىدە ئۆز تەقدىرىنى ھەر ۋاقىت مىللەتنىڭ تەقدىرى بىلەن زىچ باغلاپ، پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن مىللەتنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن كۈچ چىقىرىۋاتقانلار كۈنسايىن كۆپىيىۋاتىدۇ. بۇنىڭ نەتىجىسىمۇ ناھايىتى چوڭ بولۇۋاتىدۇ. ئۇيغۇر كومپيۇتېر يۇمشاق دېتالىنىڭ ھازىرغىچە بولغان تەرەققىياتى مانا شۇنىڭ بىر تىپىك مىسالىدۇر. ھازىرمۇ نۇرغۇن ئۇيغۇر ياشلىرى ئۆزىنىڭ ۋاقتى ۋە پۇلىنى ئىشلىتىپ، مۇشۇ ساھەدە ئۈن-تىنسىز تىرىشىۋاتىدۇ. مەسىلەن، سىز http://ouigour.fr/dictionnaire دېگەن تور بېتىگە قاراپ بېقىڭ. فرانسىيىدىكى ئۇيغۇر ئوقۇغۇچىلار ئۆزلۈكىدىن تەشكىللىنىپ، ھازىر بىر ئۇيغۇرچە - فرانسۇزچە ئىنتېرنېت لۇغىتى تەييارلاۋاتىدۇ. مەن ۋەتەن ئىچى ۋە سىرتىدىكى ئۇيغۇر قېرىنداشلارنىڭ ئۇلارغا قولىدىن كېلىشىچە ماددىي ۋە مەنىۋى ياردەمدە بولۇشىنى تەۋسىيە قىلىمەن. شۇنداقلا كەلگۈسىدە شىركەت قۇرۇشنى كۆزلەۋاتقان ياشلارنىڭ، خۇددى يۇقىرىدا تىلغا ئېلىنغان ئوت يۈرەك ياشلىرىمىزغا ئوخشاش، ئۆزىنىڭ مەنپەئەتىنى ئاساس قىلغان ھالدا، مىللەتنىڭ تەقدىرىنىمۇ ھەر ۋاقىت كۆڭلىگە پۈكۈپ تۇرۇپ ئىش قىلىشنى ئۈمىد قىلىمەن. مەيلى سىز نېمە ئىش قىلماقچى ۋە قىلىۋاتقان بولۇڭ، يۇرتىمىز بىلەن خەلقىمىزنى ھەرگىز ئۇنتۇلۇپ قالماڭ. ئەگەر سىز بىر شىركەت قۇرماقچى بولسىڭىز، پۇل تېپىپ جان بېقىش، ياكى باي بولۇشنى ئاساسلىق مەقسەت قىلىش بىلەن بىرلىكتە، مۇنداق بىر سوئالنى ئۆز-ئۆزىڭىزدىن داۋاملىق سوراپ تۇرۇڭ: «مەن شىركىتىمدە 20 ئۇيغۇر ياشنى باقالارمەنمۇ؟ 200 نىچۇ؟ 2000 نىچۇ؟»

مەن ھەر بىر ماقالىنى بىلىك تورىغا چىقارغاندىن كېيىن، «Google»ئارقىلىق ئۇ ماقالىنى چىقارغان باشقا ئۇيغۇرچە تور بەتلىرىنى تېپىپ، ئۇلارغا مېنىڭ يازمام ھەققىدە يېزىلغان ئىنكاسلارنىڭ ھەممىسىنى ئوقۇپ چىقىشقا تىرىشىۋاتىمەن. ئۆزۈمنىڭ ھېسابلاپ كۆرۈشۈمچە، مېنىڭ ھەر بىر يازمام ھازىر 15 تىن 30 غىچە بولغان ئۇيغۇر تور بەتلىرىگە چىقىۋاتىدۇ. مەن بۇ يەردە مۇشۇ يولدا ئەجىر سىڭدۈرۈۋاتقان بارلىق قېرىنداشلارغا، ھەمدە ۋاقىت چىقىرىپ ئىنكاس يېزىۋاتقان تورداشلارغا چىن كۆڭلۈمدىن مىننەتدارلىق بىلدۈرىمەن. مەن

ئالدىنقى قېتىم يازغان «غەربلىكلەرنىڭ يېزىش ئۇسلۇبى» دېگەن ماقالىدا مۇنداق بىر ئىشنى ئەسكەرتىپ قويۇشنى ئۇنتۇلۇپ قاپتىمەن. مېنىڭ چۈشىنىشىمچە، ئۇيغۇر جەمئىيىتى ھازىرمۇ ئىجتىمائىي پەننى ئاساس قىلغان جەمئىيەت بولۇپ، كىتاب ئوقۇيدىغانلارنىڭ تەڭدىن تولىسى ئىجتىمائىي پەن ساھەسىدىكىلەر بولۇشى مۇمكىن. ئىجتىمائىي پەن ساھەسىدىكى ئوقۇرمەنلەر ئۈچۈن «غەربلىكلەرنىڭ يېزىش ئۇسلۇبى» دېگەن يازما ئانچە ئەھمىيەتلىك تۇيۇلماسلىقى مۇمكىن. چۈنكى ئۇلار كىتابنى تېز ئوقۇيدىغان بولۇپ، ئادەتلىنىپ كەتكەن بولغاچقا ھازىر ئۇيغۇرلاردا مەۋجۇت بولۇپ تۇرغان ئۇسلۇبتا يېزىلغان ماقالە - كىتابلاردىن بىمالال پايدىلىنالايدۇ. مېنىڭ ئۇ يازمىدا بەكرەك كۆزدە تۇتقىنىم تەبىئىي پەن ۋە ئىنژېنېرلىق ساھەسىدىكى ياشلار، ھەممىدە خەنزۇ تىلىنىڭ تەسىرىگە چوڭقۇر ئۇچراۋاتقان ياشلاردۇر. ئەگەر بىز ھازىر ئىقتىسادىي، ئىجتىمائىي ۋە سىياسىي جەھەتتە ئەڭ تەرەققىي قىلغان ياپونلۇق، گېرمانلىق ۋە يەھۇدىي قاتارلىق مىللەتلەرگە ۋە ئامېرىكىدەك دۆلەتلەرگە قاراپ باقىدىغان بولساق، بۇ مىللەت ۋە دۆلەتلەردە تەبىئىي پەنچىلەر، سانائەتچىلەر ۋە ئىنژېنېرلار مۇتلەق كۆپ سانىنى ئىگىلەيدىغانلىقىنى كۆرۈۋالىمىز. ئۇيغۇرلارنىڭ بۈگۈندىن كېيىنكى تىرىشىش نىشانىمۇ چوقۇم ئۆزىنىڭ بىلىملىك نوپۇسى ئىچىدىكى تەبىئىي پەنچى، سانائەتچى ۋە ئىنژېنېرلارنىڭ نىسبىتىنى ئۆستۈرۈش بولۇشى كېرەك. كىتاب - ماقالە يازىدىغانلارمۇ مۇشۇنداق بىر يۈزلىنىشكە ماسلىشىشى، ئاشۇنداق بىر نىشانى ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا پايدىلىق يولنى تۇتۇشى كېرەك. مەن «غەربلىكلەرنىڭ يېزىش ئۇسلۇبى» دېگەن يازمامنى يۇقىرىقىدەك ئەھۋاللارنى كۆزدە تۇتۇپ تەييارلىغان بولۇپ، ئوقۇرمەنلەرنىڭ بۇ ماقالىنى ئوقۇغاندا ئۇنىڭغا ئىجتىمائىي پەنچىلەر ئورنىدا تۇرۇپ ئەمەس، تەبىئىي پەنچىلەر ئورنىدا تۇرۇپ مۇئامىلە قىلىشىنى ئۈمىد قىلىمەن .

تۈگىدى.

Nelson Mandelaنىڭ سۆزىنىڭ تور بەت ئادرېسى:

http://www. readonbc. ca/EN/mla_book_reviews/long_walk_to_freedom/?&PHPSESSID=afae0412c98571e2471ce275c099246e

بۆرە بىلەن ئىت ھېكايىسىنىڭ تور بەت ئادرېسى :

http://www. wolfcountry. net/information/myth_stories/wolfanddog. html

بۆرە توغرىسىدىكى باشقا ھېكايىلەرگە قىزىقسىڭىز، تۆۋەندىكى تور بېتىنى كۆرۈڭ:

http://www. wolfcountry. net/stories

Hattieخانىم توغرىسىدىكى تور بەت:

http://www. smallbusinessschool. com/webapp/sbs/sbs/index. jsp?page=http%3A%2F%2Fwww. smallbusinessschool. com%2Fwebapp%2Fsbs%2Fsbs%2Fhattielive. jsp

بەزى ئىنگلىزچە سۆزلەرنىڭ ئۇيغۇرچىسى تۆۋەندىكى ئىنتېرنېت لۇغىتى ئارقىلىق تېپىلدى:

http://dict. yulghun. com

بۇ ماقالىنى ھېچ كىمدىن رۇخسەت سورىماي مەنبەسىنى ئەسكەرتكەن ھالدا باشقا توربەتلەردە ئېلان قىلىسىڭىز بولۇۋېرىدۇ.