بىيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى

ئابلەت جۇمە تۇپراق

بايلىق ۋاستىسى — مۇلازىمەت

شىنجاڭ پەن-تېخنىكا نەشرىياتى

بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى

ئابلەت جۇمە تۇپراق

بايلىق داستىخىنى — مۇلازىمەت

شىنجاڭ پەن-تېخنىكا نەشرىياتى

图书在版编目(CIP)数据

营销之典：维吾尔文/阿布来提·居马土谱热克编著，
—乌鲁木齐：新疆科学技术出版社，2012.5
(致富丛书)
ISBN 978-7-5466-1312-3

I.①营… II. ①阿… III.①市场营销学—维吾尔语
(中国少数民族语言) IV.① F713.50

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第110072号

پىلانلىغۇچى: ئىبراھىم سەمەن
تەشكىللىگۇچى: ئابدۇشۈكۈر ئىمىن
مەسئۇل مۇھەررىرى: ئىسمايىل مۇھەممەت
مەسئۇل كوررېكتورى: خۇرشىدە ئابلىز

بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى
بايلىق داستىخىنى — مۇلازىمەت
* * *
شىنجاڭ پەن - تېخنىكا نەشرىياتى نەشر قىلىپ تارقاتتى
(ئۈرۈمچى شەھىرى يەنئەن يولى №255 پوچتا نومۇرى: 830049)
شىنجاڭ شىنخۇا كىتابخانىسىدا سېتىلىدۇ
ئۈرۈمچى لۇڭيىدا باسما چەكلىك شىركىتىدە بېسىلدى
فورماتى: 880mm×1230mm 1/32 باسما تاۋىقى: 5.75
2012 - يىل 6 - ئاي 1 - نەشرى
2012 - يىل 6 - ئاي 1 - بېسىلىشى
ISBN 978 - 7 - 5466 - 1312 - 3
باھاسى: 15.00 يۈەن

ئابلەت جۇمە تۇپراق 1963 - يىلى 4 - ئايدا يوپۇرغا ناھىيەسى تېرىم يېزىسىنىڭ كۆتەكلىك كەنتىدە تۇغۇلغان، مارالبېشى ناھىيەسىنىڭ سېرىقبۇيا بازىرىدا چوڭ بولغان. ئۇ «قەشقەر گېزىتى» ۋە «قەشقەر» ژۇرنىلىدا باش مۇخبىر ۋە مۇھەررىر بولۇپ ئىشلىگەن. ھازىرغىچە 5000 پارچىدىن ئارتۇق خەۋەر - ماقالە، ئەدەبىي ئاخبارات، ئەدەبىي خاتىرە، شېئىر يېزىپ ئېلان قىلدۇرغان؛ «جاسارەتلىك بول ئوغلۇم» قاتارلىق 17پارچە كىتابى ھەرقايسى نەشرىياتلاردا نەشر قىلىنغان. 30 پارچىدىن ئارتۇق ماقالە - ئەسىرى مەملىكەت، ئاپتونوم رايون تەرىپىدىن 1 -، 2 -، 3 - دەرىجىلىك مۇكاپاتلارغا ئېرىشكەن. ئۇ ھازىر جۇڭگو يازغۇچىلار جەمئىيىتى شىنجاڭ شۆبىسى ۋە قەشقەر ۋىلايەتلىك يازغۇچىلار جەمئىيىتىنىڭ ئەزاسى.

كىرىش سۆز

هاياتنى قەدىرلەش، ئۇنىڭ بىتەكرار پۇرسەتلىرىنى چىڭ تۇتۇش، ئەڭ زور تىرىشچانلىق بىلەن ئۇنى بېيىتىپ، ئۇنتۇلماس خاتىرىلەرنى قالدۇرۇش ھەممە كىشىنىڭ ئورتاق ئارزۇسى. ئەمما، بۇ ئارزۇنىڭ ھۇزۇرىنى سۈرۈش ھەممىلا كىشىگە نېسىپ بولۇۋەرمەيدۇ. ھەربىر كىشىدە كۆرۈنمەس بىر تىلتۇمار بار بولۇپ، ئۇنىڭ بىر تەرىپىگە «ئاكتىپ روھىي ھالەت» دەپ يېزىلغان. بۇ بايلىق، مۇۋەپپەقىيەت، خۇشاللىق ۋە ساغلاملىقنى جەلپ قىلىدۇ، شۇنداقلا كىشىلەرنى يۇقىرى پەللىگە ئېلىپ چىقىدۇ ۋە شۇ يەردە مەزمۇت تۇرغۇزىدۇ؛ تىلتۇمارنىڭ يەنە بىر تەرىپىگە «پاسسىپ روھىي ھالەت» دەپ يېزىلغان بولۇپ، بارلىق گۈزەل شەيئىلەرنى رەت قىلىدۇ، شۇنداقلا كىشىلەرنى تۇرمۇشنى ئەھمىيەتسىز ئۆتكۈزۈشكە مەجبۇر قىلىدۇ، ھەتتا يۇقىرى پەللىدە تۇرغان كىشىلەرنى چوڭقۇر ھاڭغا چۈشۈرۈۋېتىدۇ.

كىشىلىك ھايات پۇرسەت ۋە خىرىسقا تولغان بولىدۇ. ھازىرقى زاماندىكى ئىقتىساد ۋە پەن - تېخنىكىنىڭ ئۇچقاندەك تەرەققىي قىلىشى، رىقابەتنىڭ كەسكىنلىشىشى بىزدىن ئەنئەنىۋى ئىقتىساد ئېڭىمىزنى، قىممەت قارىشىمىزنى ئۆزگەرتىشىمىزنى، زامانغا لايىق بىلىم - ساپانى ھازىرلىشىمىزنى، ئۇچرىغان خىرىس، قىيىنچىلىقلارنى يېڭەلەيدىغان پەم - پاراسەت، جاسارەت بولۇشنى تەلەپ قىلىدۇ.

كىشىلىك ھاياتتىكى پۇرسەت ھەممىلا يەردە تولۇپ تۇرىدۇ. بۇ «پۇرسەت» لەر ھەممىلا ئادەمگە بېيىش ھوقۇقىنى بەرگەن.

بىراق، ئۇ تەييارغا ھەييار بولىدىغانلارنىڭ بېيىشىغا كاپالەتلىك قىلمايدۇ. پەقەت تىرىشقان، ئىزدەنگەنلەرگە مەنسۇپ بولىدۇ.

ئىقتىساد ئىجتىمائىي تۇرمۇشنىڭ ھەرقايسى ساھەلىرىگە بىۋاستە ۋە كۈچلۈك تەسىر كۆرسىتىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، بېيىش ئىستىكىدە بولغان ئوقۇرمەنلىرىمىزنىڭ ھۇزۇرىغا «بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى» نى سۇندۇق. مەجمۇئە تۈرلۈك تىجارەت يوللىرىنى، ئىستېمال يۈنىلىشىنى، مەبلەغ سېلىش ئۇسۇللىرىنى، پۇل تېپىشنىڭ توغرا يوللىرىنى كۆرسىتىپ بەرگەن بولۇپ، ئۇ بەلگىلىك پايدىلىنىش قىممىتىگە ئىگە، بۇ كىتابنىڭ ئىگىلىك تىكلەش، بېيىش، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىستەكلىرىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشتا سىزگە ياخشى بىر يېتەكچى ۋە باشلامچى بولۇشنى ئۈمىد قىلىمىز.

شىنجاڭ پەن - تېخنىكا نەشرىياتى

مۇندەرىجە

پۇل تېپىشتىكى مۇلازىمەت قاشاقلىقى 1
بىزدىكى خىرىسقا دۇچ كەلگەن يېمەك - ئىچمەك مۇلازىمەتچىلىكى ... 29
مۇلازىمەت بىلەن ئىقتىسادنىڭ مۇناسىۋىتى 48
مۇلازىمەتكە دەسمايە سېلىشنىڭ دائىرىسى 55
قانداق مۇلازىمەت كىشىلىك مۇناسىۋەتنى مەنىلىك قىلىدۇ 59
ئىككىلەمچى ئۆزگە مۇلازىمەت 77
مۇلازىمەتكە كىرىشىش ۋە ئۇنى مونوپول قىلىش 82
خالىس، سەمىمىي مۇلازىمەت ئېلىپ كېلىدىغان ئۇتۇقلار 93
مۇلازىمەتنىڭ شەكىللىنىشى ۋە تەرەققىي قىلىشى 103
ھەقلىق مۇلازىمەتتە ۋەيران بولۇشتىن ساقلىنىشنىڭ تەرتىپ -
چارىلىرى 108
ئېھتىياج بىلەن مۇلازىمەتنىڭ ئىقتىسادقا كۆرسىتىدىغان تەسىرى... 115
سەلبىي مۇلازىمەت 118
مۇلازىمەتكە دەسمايە سېلىش 124
مۇلازىمەت تۈرلىرىنى بايقاشقا ماھىر بولۇش 127
مۇلازىمەتنىڭ ئىقتىساد بىلەن بولغان باغلىنىشى 134
ئىشلەپچىقىرىش بىلەن مۇلازىمەتنىڭ تەڭپۇڭلۇقى 136
مۇلازىمەتنىڭ كەڭلىكى ۋە مۇلازىمەت جۇغلانمىسى 139
مۇلازىمەتنىڭ تۇرمۇش، ئىشلەپچىقىرىشتىكى رولى 142
مۇلازىمەتنى ئۈزۈپ قويۇشنىڭ ئاقىۋىتى 144
«بولمىساڭ ئىللىق چىراي، ئاچمىغىن دۇكان - ساراي» 147
مۇلازىمەت ۋەدىسى ۋە مۇلازىمەت توختامى نېمىلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ ... 153
مۇلازىمەت توختامى ئارقىلىق ئىشەنچ تۇرغۇزۇش، ئوبراز يارىتىش
كېرەك 157

ئۈنۈملۈك ئوبوروت ئەلا مۇلازىمەت قىلىشتىن كېلىدۇ 162

ئەلا مۇلازىمەت ۋە تەرەققىي قىلىش 165

ئەلا مۇلازىمەت ۋە پاسسىپ مۇلازىمەت 167

مۇلازىمەتتىن كېيىنكى گادايلىق 169

مۇلازىمەت ئەخلاقى نېمىلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ 172

مۇلازىمەت يارقىنلىقى ۋە ئىستېمال جەلپكارلىقىنى نېمىلەردىن
تېپىش كېرەك 175

خاتىمە 178

پۇل تېپىشتىكى مۇلازىمەت قاششاقلىقى

مۇقەددىمە

پۇل تېپىش ماھىيەتتە مۇلازىمەت قىلىش بولۇپ، ئۇ ئىككى تەرەپنى، ھەتتا ئۇنىڭدىنمۇ كۆپ تەرەپنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. بۇنىڭ بىرسى پۇل تاپقۇچى پۇل تاپىمەن دەپ ھەرىكەت قىلىدۇ، ئۇ ئۆزى ئۈچۈن، ئۆزىنىڭ پۇل تېپىشى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىدۇ. يەنە بىرسى، مەلۇم مۇلازىمەتكە ئېھتىياجلىق كىشى ئۆزىنىڭ شۇ ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش ئۈچۈن پۇل تاپقۇچى ـ مۇلازىمەت قىلغۇچىنىڭ مۇلازىمىتىدىن بەھرىمەن بولىدۇ. بۇنىڭدىن تاشقىرى باشقا تۈردىكى مۇناسىپ بىر ياكى بىرقانچە تۈرلۈك ئېھتىياج تۈپەيلىدىنمۇ مۇلازىمەت قىلىش، مۇلازىمەت قىلدۇرۇش پائالىيىتى بولۇپ تۇرىدۇ. بىز ئادەتتىكى چاغلاردا ھەممىمىز ئۆزىمىز ئۈچۈن ئىشلىگەندەك، ئۆزىمىز ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلغاندەك تۇرىمىز. لېكىن، ئۇنى چىن مەنىسىدىن تەتقىق قىلىپ، تەتبىقلاپ باقمايمىز. ئەمەلىيەتتە بولسا، بىز ئۆزىمىزمۇ سەزمىگەن ھالدا ئۆزىمىز ۋە باشقىلار ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىپ تۇرىمىز. مەيلى باشقىلار ئۈچۈن قىلغان مۇلازىمىتىمىز بولسۇن ياكى ئۆزىمىز ئۈچۈن قىلغان مۇلازىمەت بولسۇن، ئۇ ھەر ئىككى تەرەپكە پايدا يەتكۈزىدۇ. مۇلازىمەت قىلغۇچى پۇل تاپىدۇ، مۇلازىمەت قىلدۇرغۇچى بولسا، ئۆزىنىڭ مۇلازىمەت قىلدۇرۇشتىن ئىبارەت ئېھتىياجىنى قاندۇرىدۇ. مۇلازىمەتنىڭ مانا مۇشۇنداق ئورتاقلىقى كىشىلەرنىڭ تۇرمۇشىنى قولاي قىلىدۇ، پۇل تاپقۇچىلارنى يۇقىرى نەپكە ئىگە قىلىدۇ. گەرچە مۇلازىمەت

باشقىلار ئۇچۇن ئىشلەپ بېرىش، ئۆزىنىڭ ئەقلىي - جىسمانىي كۈچىنى ئىسراپ قىلىشتەك كۆرۈنسىمۇ، ماھىيەتتە مۇلازىمەت قىلغۇچى پەقەت ۋە پەقەت ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىدۇ، چۈنكى ماھىيەتتە ئۇ ئاشۇ مۇلازىمىتى ئارقىلىق ئۆزىنىڭ بىر ياكى بىرقانچە ھاجىتىنى راۋا قىلىدۇ، مۇلازىمەت قىلدۇرغۇچىمۇ شۇنداق. ھەر ئىككى تەرەپ نەپ ئالىدىغان مۇنداق پائالىيەت تىجارەت پائالىيىتى بولۇپ، ئادەتتە ئۇ ئەڭ كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدىغان، ئەڭ بىخەتەر تۇرمۇش قامداشنى ئىشقا ئاشۇرغىلى بولىدىغان پائالىيەت بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. سودا - تىجارەت بىلەن ئۇزاق يىل شۇغۇللانغان كىشىلەر پۇل بازاردىمۇ ئەمەس، مەھسۇلاتتىمۇ ئەمەس، بىسىم ۋە كاتتىلىقتىمۇ ئەمەس، پۇل پەقەت ئەڭ ياخشى بولغان مۇلازىمەت ھەرىكىتىدە بولىدۇ دەپ قارايدۇ. چۈنكى مۇلازىمەتكە دەسمىي، چىقىم ئاز كېتىدۇ، ئۇنىڭدىن كىرىدىغان كىرىمنىڭ 99% ى پايدا بولىدۇ. شۇڭا، تەجرىبىلىك تىجارەتچىلەر سودا قىلغاندا مال سېتىشقا بېرىلمەي، مۇلازىمەت قىلىشقا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىدۇ. بۇنى بىز تىجارەت ساھەسىگە تەتبىقلىساق، پۇل تېپىشقا تۇرۇش، پۇل تېپىش ۋە باي بولۇشقا يۈرۈش قىلىشتا مۇلازىمەت مۇھىمنىڭ مۇھىمى بولۇپ، تىجارەتتە كەم بولسا بولمايدىغان بىر ئاساسىي ئاچقۇچ ھېسابلىنىدۇ. پۇل تېپىشنى ئۇزاق مەزگىللىك پىلان قىلغان ئادەم مۇلازىمەت قىلىشنى ئاساسىي ئىش قىلىپ تۇتىدۇ. بۇ خىل تۇيغۇ سەمىمىي، ئەستايىدىل، ئىللىق، ئەتراپلىق مۇلازىمەت قىلىش ئارقىلىق ئىپادىلەنگەچكە، قارشى ئېلىشقا ئېرىشىدۇ. ھەر قانداق ئەھۋالدا تىجارەتنىڭ ھەربىر ھالقىسىدىكى نۇرغۇن ئىش مۇلازىمەت ئارقىلىق ۋايىغا يېتىدۇ، پۇل تېپىش، باي بولۇش، بايلىق يارىتىشنىڭ ئاساسىمۇ ئالدى بىلەن مۇلازىمەتنى يېتەكچى قىلىدۇ. بۇنىڭدىن مۇستەسنا بولغان، ئايرىلغان ھەرقانداق تىرىشچانلىق كۆپ ھاللاردا مۇۋەپپەقىيەتلىك بولمايدۇ. مۇلازىمەتنىڭ يېتەكچى خاراكتېرى

ماھىيەتتە تاشنىمۇ ئېرتىدۇ، مايىل قىلىدۇ؛ بۇ ھال كىشىلەرنى بايلىققا، ئىشەنچكە، ئۇزاق مۇددەتلىك پۇرسەتكە ئىگە قىلىدۇ. بىز مۇلازىمەت پائالىيىتىگە ئەستايىدىل، ئەتراپلىق قارىساق ھەممە نەرسىنىڭ ئاساسى يېتەكچىسىنىڭ مۇلازىمەت ئىكەنلىكىنى، مۇلازىمەت بولماي تۇرۇپ، تىجارەتتە، تۇرمۇشتا روناق تاپقىلى بولمايدىغانلىقىنى كۆرۈۋالالايمىز. بىراق، بىزنىڭ نۇرغۇن كىشىلىرىمىز مۇلازىمەتكە سەل قارايدۇ ـ دە، ئۆزىمۇ سەزمىگەن ھالدا كىشىلىك ھاياتتا ھېسابسىز نەرسىلەرنى يوقىتىپ قويىدۇ، ئۇۋالغا قالىدۇ، قاتتىق پۇشايمان يەيدۇ.

«ياق!» مەن «ئاۋارە قىلدىم!؟» ئارىسىدا

بىزنىڭ نۇرغۇن ئادەملىرىمىز ، تىجارەتچىلىرىمىزنىڭ مۇلازىمەت ئۇقۇمى يوق دېيەرلىك دېسەم ئارتۇقلۇق قىلماس. ئۇلارنىڭ بەزىلىرىدە بىرەر تىجارەت، بىرەر ئىش ئۇلارنىڭچە ناھايىتى چوڭ ئىش بولۇپ، ئۇنى ئۆزى قىلغانلىقى ئۈچۈنلا باشقىلار ھاجەتمەن بولۇپ، ئاشۇ مەھسۇلاتنى سېتىۋالىدۇ ياكى ھاجەتمەن بولۇپ ئۆزلۈكىدىن ئىستېمال قىلىدۇ. ئۇ غوجىدار بولۇپ، مەغرۇر ھالدا مەيدىسىنى كۆتۈرۈپ، لازىم بولسا مانا، بولمىسا، يوقال تۇيغۇسى بىلەن مۇئامىلە قىلىپ گىدىيىۋالىدۇ. بۇ تېخى ئۇلارنىڭ ئۆزىچە «غۇرۇر، ۋىجدان، سالاھىيەت» بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. مەن ئۇزاق يىللار داۋامىدا مۇنداق نادانلىقلارنى كۆپ ئۇچراتتىم. ئۇلار مۇناسىپ مۇلازىمەت قىلماقتا يوق، ئۆزىچە ئىستېمالچىدىن ئاغرىنىپ كايىپ كېتىدۇ. بۇ بىزنىڭ تىجارەتچىلىرىمىزدىكى ئورتاق بىر يېتەرسىزلىك، يېتەرسىزلىك بولغاندىمۇ سانسىز يېتەرسىزلىك ئىچىدىكى سەل قارىسا بولمايدىغان ناھايىتى چوڭ يېتەرسىزلىك! بىراق ئۇ ئادەملەر بۇنى ئەسلا چۈشەنمەيدۇ، ئۇلارغا بۇنى بىراۋمۇ دەپ بەرمەيدۇ. چۈنكى ئۇنداق ئادەملەر ئاشۇنداق سۆرۈنلۈك ۋە قوپاللىقنى ئۆزىگە

ئادەت قىلىۋالغان، ئۇلاردىكى بۇنداق غەيرىي مەغرۇرلۇق بىر خىل روھىي كېسەللىكنى كەلتۈرۈپ چىقارغان. شۇڭا، ئۇنىڭ بەزىلىرى ئەۋلادتىن ئەۋلادقىچە داۋاملىشىدۇ، ئۇدۇم بولۇپ قالىدۇ.

بۇنىڭدىن بىر قانچە يىللار ئىلگىرى بىز بىر قانچە كىشى پوسكام ناھىيەلىك يولۇچىلار بېكىتى ئالدىدىكى تېلېفون بوتكىسىدىن باشقىلارغا چاقىرغۇ قىلدۇق. ئۇ چاغلاردا چاقىرغۇ ئېلىش مودا ئىدى. بوتكىنىڭ ئىگىسى شۇ ئورۇندىكى ئاشخانىنىڭ خوجايىنى بولۇپ، ئاممىۋى تېلېفوننى قوشۇمچە تىجارەت قىلىۋالغانىكەن. بىز بىر ھازا ساقلاپ تۇرغان بولساقمۇ، جاۋاب يانمىدى. شۇ ئارىدا چۈشلۈك تاماق ۋاقتى بولۇپ، قورساق سەل ئاچتى، شۇنىڭ بىلەن يولنىڭ قارشى تەرىپىدىكى ئاشخانىغا كىرمەكچى بولۇپ، تېلېفون ئىگىسىگە:

— ئۇستام، تېلېفون قايتىپ قالسا، قارشى تەرەپنىڭ بىزگە چاقىرغۇ قىلىشىنى ھاۋالە قىلىپ قويسىلا ؟- دېدۇق - تە، كېتىپ قالدۇق. ئەسلىدە بىز ئۇ تەرەپكە بارماي شۇ يەردىكى ئاشخانىدىن تاماق يېسەكمۇ بولاتتى، بىراق ئارىمىزدىن بىرسى مۇناسىپ كۆرمىگەنلىكتىن، قارشى تەرەپتىكى ئاشخانىغا كىرىپ كەتتۇق، تېلېفون ئىگىسى بىزگە مەنىلىك قاراپ قويدى. چۈنكى، مېنىڭ گۇمانىم بويىچە ئۇ بىزنىڭ نەگە بېرىشىمىزغا كۆز - قۇلاق بولاتتى، ئۆزىنىڭ ئاشخانىسىنى تاشلاپ، باشقا ئاشخانىغا ماڭغانلىقىمىزدىن بەكلا رەنجىپ قالغاندەك قىلاتتى. بۇ ئاخىرىدا راست بولۇپ چىقتى. بىز تاماقنى يەپ تۇرساق، چاقىرغۇ كەلدى. بىز ھېلىقى تېلېفون بار جايغا بېرىپ تېلېفون ئالماقچى بولدۇق.

— تېلېفون كەلدىمۇ ئۇستام؟!

— ياق!

— تېلېفون ئۇرساق بولامدۇ ؟

— ياق! — دېدى ئۇ قولىدىكى قورۇما قورۇۋاتقان ساپلىق بىلەن چۆمۈچنى جاراڭلىتىپ، قاپىقىنى تۈرۈپ قېيداپ تۇرۇپ.

مەن ھاڭ - تاڭ قالدىم ۋە ئىچىمدە: «تەييار پۇل بېرەي دېسەم ‹ياقما!؟› مەيلى، پۇل تېپىشقا،پۇل ئېلىشقا تۇرمىغان ئادەمكەنسەن؟ ئۆزەڭنىڭ شورى» دېگەنلەرنى ئويلىدىم.

كوچىنىڭ ئىغىزى تەرىپىگە قارىسام، ئۇ يەردە بىر تېلېفون بوتكىسى كۆرۈندى، شۇ تەرەپكە ماڭدىم، شۇ چاغدا، مۇنداق بىر ئىش ئېسىمگە كەلدى. ئالدىنقى كۈنى بىز مارالبېشىدىن كېلىپ بايىقى ئۇستامنىڭ ئاشخانىسىدىن لەڭمەن يېدۇق، لەڭمىنى ياخشى بولسىمۇ، قورۇمىسى ناچار، قورۇمىغا دورا - دەرمەكلەرنى كۆپ سالغان، ئۇماچتەك قويۇق، سۇيۇقتى ئانچە ياخشى ئەمەس، ئالدىمىزغا قويۇپ قويغان چاي ئىلمان. مۇلازىمەت قىلغۇچى تورت - پورت چوكان ئىكەن. شۇ ۋەجىدىنمۇ تامىقىنىڭ باھاسى بىر قەدەر مۇۋاپىق ئىكەن. ھەر نېمە دېگەنبىلەن بىزنىڭ كۆڭلىمىزدە ئۇلار بىز ياقتۇرمايدىغان غوجايىن بولۇپ قالدى. شۇ ۋەجىدىن بىز بۇگۈن ئىختىيارسىز ھالدا چاقىرغۇنىڭ قايتىشىنى ساقلاپ تۇرماي، ئۇ تەرەپتىكى ئاشخانىغا كىتىپ قالدۇق. بۇنىڭغا كۆز - قۇلاق بولۇپ تۇرغان ھېلىقى كىشى بىزگە ئۆچمەنلىك نەزىرى بىلەن مۇئامىلە قىلىپ، تېلېفون ئالىمەن دەپ كەلسەكمۇ كۆڭلىدە: «مەندىن دانلاپ، باشقا جايدا كاكىلامسەن، نەدە كاكىلىغان بولساڭ، شۇ يەردە دانلا» دېگەندەك بىمەززە مۇلازىمەت، قوپال مۇئامىلىدە بولدى. مانا بۇ ئۇنىڭ نەزىرىدە ئۆچ ئالغىنى بولۇپ، ئۇنىڭ ئۆزىگە قانچىلىك قىممەت تولۇقلاش رولى بارلىقى ياكى زىيان سېلىش ئېھتىماللىقى بارلىقىنى نەزەرگە ئالمىدى.

مەن شۇنداق ئويلىدىم: توۋا، ھەر قانداق ئادەم ئۆزىنى داغسىز ، ئاي - كۈن چاغلايدۇ، باشقىلارنى بولسا، لاي - توپا چاغلايدۇ. بەلكىم بۇ ئۇنىڭ ئۆزىچە غۇرۇرىنى ساقلاپ، ئۆزىنى كۆرسەتكىنى بولسا كېرەك، شۇنىڭ بىلەن دەردى چىقىپىمۇ قالار. بىراق، ئۇنىڭ ئۆزىدىكى داغنى كۆرمەي، باشقىلارنى ئۆزىچە ئەيىبلىشى تولىمۇ بىمەنىلىك، بىھۇدىلىك بولماسمۇ؟ بىزدىكىنى كۆرسەڭ، بىزدىن يامانلىساڭ پەرۋايىمىز پەلەك! بىزگە ھېچقانداق زىيان يوق.

ئېنىقكى، سەن تىجارەتچى، دېمەك تىجارەت قىلماي، باشقىلارنىڭ ئىشىغا قىيىدىساڭ، ئۆزۈڭگە زىيان. بەزىلەر تىجارەتتە غۇرۇر، ۋىجدان دېگەنلەرنى ئىستېمالچىلارنىڭ ئىستېمالى جەريانىدىكى ھەرىكەتلەرگە قارىغۇلارچە تەتبىقلايدىغان ئىش مەۋجۇت. بۇ تىجارەتنى زىيانغا ئۇچرىتىپ، سودا سۈپىتى، ئوبوروتنىڭ ئۈنۈمىنى زور ھەجىمدە كەينىگە چېكىندۈرۈپ قويىدۇ. مەن تىجارەتتە ۋىجدان، غۇرۇرنى سودا ئەخلاقى، سودا پىرىنسىپىغا خىلاپ ئىشلارغا دۇچ كەلگەندە ۋە سودىغا چېتىشلىق بولغان ھەرىكەت، پائالىيەتلەردە قەستەن زىتىغا تېگىدىغان غەيرىي نورمال كەيپىيات يۈز بەرگەن چاغدا ئىشلىتىش كېرەك، دەپ قارايمەن. ئادەتتە ھەر قانداق تىجارەتچىدە سودا غۇرۇرى، سودا ۋىجدانى بولىدۇ. بىراق ئۇ جايىدا ئىشلىتىلىشى، مۇۋاپىق تەتبىقلىنىشى كېرەك، شۇ چاغدا ئۇ سودىگەرگە، سودىغا خاسلىقىنى نامايان قىلىپ، ئىستېمالچىلارنىڭ ياقتۇرۇشى، قوللىشىغا ئېرىشىدۇ، ئۇنىڭ سودىسىغا ئىجابىي تەسىرى بولىدۇ، ئەكسىچە سەلبىي تەسىرى بولمايدۇ. بايىقى ئادەمگە ئوخشاش بىھۇدە ھالدا غۇرۇر، ۋىجدانىنى ئىشقا سېلىپ، ئۆزىنى كۆرسەتسە، ئېنىقكى ئۇنىڭ تەسىرى يامان، نەتىجىسى ناچار بولىدۇ. يەنى ئىستېمالچىنىڭ ئۇ ئىشلەتكەن غۇرۇر، ۋىجدان بىلەن كارى بولماي، باشقا جايغا بېرىپ ئىستېمال تەشنالىقىنى قاندۇرىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ ئالىقىنىدىكى پۇل باشقىلارنىڭ قولىغا شىپپىدە ئۆتۈپ كېتىدۇ، ئۇنىڭ قاراپ قالغىنى قالغان بولىدۇ.

مۇبادا ھېلىقى غوجايىن ھەقىقەتەن سۈپەت، مۇلازىمەتنى ئۆستۈرگەن، ياخشىلىغان بولسا، بىز ئۇنىڭ ئاشخانىسىدىن ئاتلاپ باشقا جايغا بارماسلىقىمىز مۇمكىن: باشقا ئىشنىمۇ قويۇپ تۇرۇپ، ئاشخانىسىدا قىلسا قىلغىلى بولىدىغان مۇلازىمەتنى ياخشىلىغان، ھېچ بولمىسا چېيىنى ياخشىلىغان، مۇئامىلىسىنى ياخشى قىلغان بولسىمۇ، بەك تاللاپ ئولتۇرماسلىقىمىز، ئۆتەر يولدا بەك ئەزۋەيلەپ كەتمەسلىكىمىز مۇمكىن ئىدى. پەقەت

بولمىغاندىمۇ بىرەر ئىشنى دىلىمىزنى سۆيۈندۈرگەن، جەلپ قىلغان بولسا، ئۇنى تاشلاپ كېتىشنىڭ ئورنى يوق بولاتتى. بۇنى غوجايىن بىزدىن ئەمەس، ئۆزىدىن ئىزدىشى كېرەك ئىدى. بۇمۇ بولدى - كەتتى، ئەمدىكى گەپ بىز يەنە ھاجەتمەن بولۇپ ئۇنىڭ ئالدىغا بارغاندا ئۇنى پۇرسەت دەپ بىلىشى كېرەك ئىدى. ئەسلىدە ئۇ ئۆزىنىڭ تېلېفونى بار ئىكەنلىكى، بىزنىڭ ھاجەتمەن ئىكەنلىكىمىزدىن پايدىلىنىپ، يانچۇقىمىزدىكى پۇلىمىزنى ئېلىپ تىجارىتىنى راۋاجلاندۇرۇشى كېرەك. ئەپسۇسكى ئۇ ھېلىقىدەك غورۇر، ۋىجدانىنى بەك چوڭ بىلىپ كېتىپ، ئۇ خىل پۇل تېپىشتىن مەھرۇم قالدى. بىز ئىككىنچى قېتىم ئالدىغا بارغاندا قىزغىن بولۇشى، تېلېفون ئۇرۇشقا يول قويۇشى، تېلېفون مۇلازىمىتىدىن كېلىدىغان بىرقانچە يۈەن پۇلنى ئېلىشى، بولسا تېخىمۇ سەۋرچان بولۇپ، ئۆزىنىڭ تاماقخانىسىنىڭ تامىقىنى نېمىشقا يېمەي باشقا جايغا كەتكەنلىكىمىزنىڭ سەۋەبىنى سورۇشتە قىلىپ، ئۆزىنىڭ يۈزىدىكى چاپاقنى بىلىپ قېلىشى، تازىلىشى، ئاندىن چىرايلىق گەپ بىلەن بىزنىڭ كۆڭلىمىزنى ئېلىپ، كېيىنكى قېتىم باشقا جايغا بارماي ئۇدۇل ئۆزىنىڭ ئاشخانىسىغا كىرىدىغان قىلىپ قويۇشى كېرەك.

ھەممىگە مەلۇم بولغىنىدەك، تىجارەتتە مۇلازىمەت بىلەن سۈپەت ناھايىتى مۇھىم ئىش ھېسابلىنىدۇ. سۈپەت ياخشى بولۇپ مۇلازىمەت ياخشى بولمىسىمۇ بولمايدۇ، مۇلازىمەت ياخشى بولۇپ، سۈپەت ياخشى بولمىسا يەنىلا بولمايدۇ، بۇ ئىككىسى تەڭ ماڭسا، ئۇ چاغدا تىجارەتنىڭ ئۈنۈمى ئالاھىدە ياخشى بولىدۇ. بۇنىڭ ئىچىدە يەنىلا ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدىغىنى مۇلازىمەت بولۇپ، مۇلازىمەتنىڭ كىشىلەرنى جەلپ قىلىشچانلىق خاھىشى تولا چاغلاردا سۈپەتنىڭ يېتەرسىزلىكىنى بېسىپ كېتىدۇ. بىز يۇقىرىدا بايان قىلغان تىجارەتنىڭ مۇلازىمەت ھالىتىنى قايتا ئىزھار قىلساق، ئاشۇ غوجايىن بىرنى دەپ يەنە بىردىنمۇ، ھەتتا

بىر نەچچىدىن قورۇق قالدى. ئۆچمەنلىكنى دەپ، تەييار پۇلدىن قورۇق قالدى، دىگەندىن كۆرە ئەڭ مۇھىمى ئىستىمالچىلارنىڭ ئىشەنچىسى، كۆڭۈل بۆلۈشى، ئىتىراپ قىلىشىدىن مەھرۇم قالدى. ئۇ بۇنىڭغا تولىمۇ ئاددىي مۇئامىلە قىلىپ قالدى. ئۇ: بىرەر ئادەم تېلېفون ئۇرمىغانغا پۇل تاپالماي قالامتىم، باشقىلار تېلېفون ئۇرىدىغۇ؟ ۋىجدانىم ئۇنداق ئادەملەرنى كۆتۈرمەيدۇ، دەپ قاردى. ئەپسۇس، ئۇ دەل ئاشۇنداق تۇيغۇدا بولغانلىقتىن، ئالدىنىپ قالغان، ئۆزىنى ئۆزى ئەخمەق قىلغان. بۇنداق قاتمال تۇيغۇ ھەرقاچان ئۇنداق ئادەملەرنى قورۇق قول قالدۇرىدۇ. چۈنكى، سەن باشقىلارنى ئۆزۈڭچە تەپسەڭ، ئەمەلىيەتتە سەن ئۆزۈڭنى ئۆزۈڭ تەپكەن بولىسەن. سەن ياقتۇرمىغان ئەنە ئاشۇنداق ئۇششاق ئىشلار يىللارنىڭ ئۆتۈشى بىلەن بىر ـ بىرلەپ توپلىنىپ، چوڭ توپقا ئايلىنىدۇ ـ دە، ئۇنى ئادالاش ئاسانغا توختىمايدۇ. سەن ئۇ پۇلدىنمۇ، بۇ پۇلدىنمۇ قورۇق قالىسەن!

ـ كەلسىلە، ئاكا، تېلېفون ئۇرامىلا، مانا ئۇرسىلا! ـ دېدى دوقمۇشتىكى تېلېفون بوتكىسىدا تۇرغان بىر بالا مېنى قىزغىن قارشى ئېلىپ، مەن بىر خىل سۆيۈنۈشكە تولدۇم، بايىقى ئادەمنىڭ توڭلۇقى كەلتۈرگەن كۆڭۈل غەشلىكى بىردىنلا يوقالدى. مەن قىسىلىشتىن خالىي ھالدا چاقىرغۇ قايتۇردۇم. قارشى تەرەپ بايىقى تېلېفونغا تېلېفون قايتۇرسا، «كەتتى!» دەپ قاتتىق قوپال، سوغۇق مۇئامىلە قىلغانلىقىنى سۆزلەپ بەردى. گەپ ـ سۆز تۈگىگەندە، بوتكىدىكى بالا «نېمىلا بولسۇن سۆزلىشىۋالدىلا، ياخشى بولدى، رازى بولدىلىمۇ؟» دېدى. مەن تېخىمۇ سۆيۈندۈم ۋە ھېسابات قىلىشنى ئۆتۈندۈم.

ـ 4.50 يۈەن بوپتۇ ئاكا، ـ دېدى ئۇ ئۆتۈنۈش بىلەن.

مەن تاپشۇردۇم. ئۇ يەنە:

ـ پۇل ئېلىپ قالدىم، رەنجىمىسىلە، ئاۋارە قىلدىم، يەنە كېلىپ تۇرالا! ـ دېدى.

– ماقۇل، رەھمەت سىلىگە، ئۇكام.

20 مېتىردەك ئارىلىقتا يۈز بەرگەن بۇ ئىككى خىل ئىش خۇددى سىلىشتۇرما بولۇپ قالغاندەكلا يۈز بەردى. شۇنىڭدىن كېيىنكى بىرقانچە قېتىملىق تېلېفوننى بىز ئاشۇ بالا بار بوتكىدىن ئۇردۇق، ئۇنىڭ مۇئامىلىسى ئىنچىل ياخشى، ئىلىلىق بولىدى، ئۇ بىزگە شۇنچىلىك سەممىي پوزىتسىيە بىلەن مۇلازىمەت قىلدى، بىز ئاتايىتەن خېلى يىراق جايلاردىن ئۇنىڭ يېنىغا بېرىپ تېلېفون ئۇرىدىغان بولدۇق. ئۇ، ھەر ھالدا بىرنەچچە قېتىملىق مۇلازىمىتى ئارقىلىق بىزدىن بىرنەچچە ئون يۈەن پۇلنى سوغىرىپ ئالدى، بىز تولىمۇ رازى بولدۇق، كېيىن بىز بۇ ئىككى ئىشنى مۇلاھىزە قىلىپ، ھېلىقى غوجايىنىنىڭ پۇل ئېلىشقىلا تۇرغانلىقىنى، كېيىنكىسىنىڭ ھەقىقىي يوسۇندا پۇل تېپىشقا، باي بولۇشقا، تىجارىتىنى روناق تاپقۇزۇشقا تۇرغانلىقىنى خۇلاسىلىدۇق.

«ئاغزى يۇمشاق موزاي مىڭنى ئېمەر»

بىز يولۇچىلار ئاپتوبۇستىدا كېتىۋاتقاندا يۇقىرىقى ئىش ھەققىدىكى گەپلەرنى قىلدۇق، بۇنىڭغا قۇلاق سالغان شوپۇر مۇنداق دېدى:

– تىجارەت قىلىپ پۇل تاپىمەن دېگەن ھەرقانداق ئادەمدە مۇلازىمەت قىلىش ئىدىيەسى بولمىسا، پۇل تاپقىلى بولمايدۇ، تىجارەت قىلغىلىمۇ بولمايدۇ. ئاپتوبۇستا پۇل تاپىمەن دېسەكمۇ، ئاشۇنداق قىلمىساق بولمايدۇ. نۇرغۇن يولۇچى ئاپتوبۇسقا پۇتىنى ئالا - ئالمايلا مېڭىشقا ئالدىرايدۇ. ماقۇل دەيمىز؛ بەزىلەر ماشىنامسەن دەپ ۋارقىرايدۇ، تىللايدۇ. چىداپ چىرايلىق گەپ قىلىپ، ئۇلارنىڭ ئۆرلەپ كەتكەن ئۆپكىسىنى باسىمىز. ماشىنا ئۆزۈمنىڭ دەپ نوچىلىق قىلساق بولمايدۇ. كەڭ قورساق، سەۋرچان بولۇپ، پۇلنى ئالساق بولمامدىغۇ؟ ئالدىرىغان يولۇچىلارغا ھازىر ماڭىمىز دەيمىز، تىللىغانلارغا خاپا بولمىسىلا

دەيمىز، پۇلنى ئاز بەرگەنگە چۈشەندۈرۈپ، تولۇقلاپ بېرىشنى تەلەپ قىلىمىز. پۇل تېپىش ئاسان ئىش ئەمەس. بىر ـ ئىككى قېتىم كىرا پۇلىنى تۆلىيەلمىسە، بوپتۇ دەپ كۆتۈرىمىز. خەق بەك ئادەم تونۇيدۇ، قىلغاننى بىلىدۇ، بىر قېتىم دەشنام يەپ قالسا، ئىككىنچى قېتىم بىزنىڭ ماشىنىمىزدا ئولتۇرمايدۇ. ئۇلار ئاغزى يۇمشاق، مۇئامىلىسى ياخشى شوپۇرنى تاللاپ، شۇنىڭ ماشىنىسىدا ئولتۇرىدۇ. «ئاغزى قاتتىق موزاي بىرنى ئېمەر، ئاغزى يۇمشاق موزاي مىڭنى» دېگەن گەپ بار. يولۇچىلارغا چىرايلىق مۇئامىلە قىلساق، ئاندىن پۇلىمىزنى تېپىپ خەجلەيمىز. بولمىسا چىۋىن قورۇپ قالىمىز. ئاشخانا ئاچقان ئادەم تېخىمۇ مۇلايىم، قىزغىن بولمىسا، ئاشخانىسى راۋاج تاپمايدۇ.

بىز مۇلازىمەتنىڭ ياخشى بولۇشىدىكى ئارتۇقچىلىقلارنى بىر ـ ئىككى ئېغىزدىن شەرھلەپ بولغاندىن كېيىن، ھېلىقى شوپۇر مۇنداق دېدى:

ـ مۇبادا قەشقەرگە بېرىپ، بازاردىن بىر نەرسە ئالىدىغان بولۇپ، سېتىقچىنىڭ يېنىغا بارسام، بەزىلەر نەدىن كەلدىڭىز دەپ سورايدۇ، بەك ئاچچىقىم كېلىدۇ، نەدىن كەلگەندەك تۇرىمەن، گېپىڭ بارمىتى؟ دەيمەن ئىچىمدە ئاچچىق يۇتۇپ. شۇنىڭ بىلەن ئاشۇنداق سېتىقچىنىڭ يېنىدىن ئىككىنچى قېتىم ئۆتۈپمۇ قالمايمەن. سېتىۋالىدىغان نەرسىنى ئالمايمەن. بىر نەرسىنى ئېلىپ بولغان بولسام، ئۇنى قايتۇرۇپ بېرىپ، پۇلنى مەجبۇرىي ئېلىپ كېتىمەن، ھەر ئىشنىڭ يولى بارغۇ، مەندىن مۇناسىۋىتى بولمىغان ئىشنى سوراشنىڭ نېمە ئەھمىيىتى بار؟ (تېخى يەكەن، پوسكام، قاغىلىقنىڭ ئادەملىرىنى دوراپ گەپ قىلىمەن دەپ خۇنۇكلىشىپ كېتىدۇ. مۇبادا سىز قەشقەرگە بېرىپ مەلۇم ئادەمدىن قوشنىسىنىڭ ئۆيىنى سورىسىڭىز، ئۆيىنى دەپ بەرگىلى ئۇنىمايدۇ. بىراق ياراتماي دورالغان ئادەملەرنىڭ يۇرتىغا بېرىپ، بىراۋنىڭ ئۆيىنى سورىسىڭىز، بىلسە دەپ بېرىدۇ، بىلمىسە، ئاتايىتەن باشلاپ ئاپىرىپ تېپىپ

بېرىدىغۇ؟ قاراڭ، مانا مۇشۇنچىلىك ئىشتىمۇ شۇقەدەر چوڭ پەرق بار. بۇ ئىككى ئىشتىن قايسىسى نوچى؟) بىر نەرسىنى سېتىۋېتىپ، قاملاشمىغان گەپنى قىلسا، ئۆزۈم قانچىلىك دېمەي زاڭلىق قىلسا، شۇنداق ئادەمنىڭ نەرسىسىنى چىداپ ئالغىلى بولامدۇ؟ شۇڭا قىممەت بولسىمۇ، تەنىسى يوق، سەمىمىي، قىزغىن، راستچىل ئادەملەردىن ئالىمەن.

— ھازىرقى زامان ئۇيغۇر تىجارەتچىلىرى سەل ئۆزگەردى، — دېدى خىزمەتدىشىم ياسىن شوپۇرنىڭ گەپلىرىگە جاۋابەن، — قەشقەرنىڭ بەزى تىجارەتچىلىرى ئىلگىرى تېخى بىرەر مالنى تۇتۇپ قويسا، تۇتقاندىن كېيىن، ئالماي كەتسە، «ھەي، پۇلۇڭ يوق ئادەم تۇتمىساڭ بولمامدۇ؟» دەپ تىللايتتى، ئېسىلىۋالاتتى، ھەتتا ئاسماندا باھا قويۇپ تۇرۇۋالاتتى، ئاز سورىسا، يەنە تىللايتتى، سېتىۋېلىپ شۇ جايدىن كەتمەي تۇرۇپ ياندۇرۇپ بېرىشكە توغرا كەلسە، ياندۇرۇپ بەرگىلى ئۇنىمايتتى. ئۇ بىر ئىپلاسلىق! ھازىر كۆپ ياخشىلاندى. لېكىن، يەنە قەشقەرنىڭ نۇرغۇن تىجارەتچىلىرىدە تەكەببۇرلۇق ئىنتايىن ئېغىر، شۇڭا ئۆزىنى ھەممىدىن ئۈستۈن قويۇش بىر خىل زاكا خۇسۇسىيەت شەكلىدە داۋاملىشىپ كەلگەن. بىز يەنە بىر جەھەتتىن ئالساق، ياخشى ئادەملەرمۇ ئاز ئەمەس. بىراق، مۆلچەردىكىدەك كۆپ ئەمەس. قەشقەردىكى تىجارەتچىلەرنىڭ سودا قارىشى، سودا ئەخلاقى، دىيانىتى، ساپاسىدا نۇرغۇن نۇقسان بار. بىر نەرسىنى ئېتىراپ قىلماي بولمايدۇكى، قەشقەر شەھىرىدىكى ئىنساب - دىيانىتى بار، ئۇزاق مۇددەت تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغان بىر قىسىم تىجارەتچىلەرنىڭ پەزىلىتى، سودا قىلىش ئۇسۇلى، كىشىلەرگە مۇئامىلە قىلىشتىكى قىزغىنلىقىنى ئۆرنەك قىلىشقا، ئۆگىنىشكە بولىدۇ. ئۇلار دۇكاننى سەھەر ئاچىدۇ، كەچ تاقايدۇ، پاكىز، رەتلىك تۇتىدۇ، دۇكاندىن ئايرىلمايمەن دەپ قورۇق نان يەپ ئولتۇرۇپ، خېرىدار كۈتىدۇ. ئۇلارنىڭ تىجارەت قىلىشتىكى قاتتىق سۆڭەك روھى قەدىرلەشكە، جارى قىلدۇرۇشقا ئەرزىيدۇ. پەقەت ئۇنىڭ بىر قىسمىنى ئىسلاھ قىلسىلا بولىدۇ،

چۈنكى بىر - ئىككى پۇتىنىڭ ئۈستىدە تىك تۇرۇپ سەممىيەت بىلەن تىجارەت قىلىدىغان بۇنداق تىجارەتچىنى دۇنيانىڭ ھېچقانداق يېرىدىن تاپقىلى بولمىسا كېرەك...

بۇنىسى راست، ئېتىراپ قىلمىساق بولمايدۇ. سودا ئىشلىرىدىكى ھېلىقىدەك تۇترۇقسىز گەپ، قاملاشمىغان چاقچاقمۇ، ھەر ئىككى تەرەپكە زىيانلىق. مۇلازىمەتكە، ئىناۋەتكە دەخلى يەتكۈزىدۇ، سودا ئوبوروتى ۋە ئېلىم - بېرىمغا ئەكس تەسىرلەرنى بېرىدۇ، بىزنىڭ نۇرغۇن تىجارەتچىلىرىمىز سودا قىلىۋاتقاندا، ئەخلاقسىز، ئەدەپسىز سۆزلەرنى، چاقچاقلارنى قىلىدۇ. بۇ شاللاق تىجارەتچىلەردىلا ئەمەس، خېلى ئۆزىنى تۇتۇۋالغان تىجارەتچىلەردىمۇ مەۋجۇت. بۇ خىل ھالەت سودىنى سۇسلاشتۇرىدۇ، ئوبوروتنى ئازايتىدۇ. شۇڭا، سودا قىلغاندا، سودا ھەققىدىكى گەپنى قىلىش كېرەك، زۆرۈر بولمىغان گەپلەرنى سوراشقا، سودا قىلغۇچىنىڭ زىتىغا تېگىدىغان ئېتىقسىز گەپلەرنى قىلىشقا تېخىمۇ بولمايدۇ، بۇنىڭغا سەل قارالسا ئۇ چاغدا سودا ئەخلاقى، ياخشى سودا مۇلازىمىتىنى جارى قىلدۇرغىلى بولمايدۇ، بولغاندىمۇ كۆڭۈللۈك بولمايدۇ. سودا - سېتىقتا خاس گەپ - سۆزلەرنى، ئۇچۇرلارنى دېيىش ۋە سودىغا ئائىت مۇلازىمەتنى جانلىق، ئەستايىدىل قانات يايدۇرۇش، سورىمىغان ئەھۋالدا، سوراشقا مەجبۇر بولغاندا سوراش، بولمىسا، قىزغىن ئۇزىتىپ قويۇش كېرەك. يەنى «ئاغزى يۇمشاق مۇزاي» روھىنى نامايان قىلىش كېرەك.

بۇنىمۇ كۆرۈپ باقسىلا، بالام!

بىز ھەمىشە دېگۇدەك قەشقەر شەھىرىدىكى ئوردا ئالدى سودا بازىرىغا تۇرمۇش بۇيۇملىرىنى سېتىۋالغىلى بارىمىز. شۇنچە كۆپ كىشىلەر ئىچىدىن سودا سارىيىنىڭ 1 - قەۋەت ئوتتۇرىسىدىكى بىر پېشقەدەم كىشىنىڭ ئالدىغا بارىمىز. ئۇ، تولىمۇ قىزغىن، يۇمشاق، باھانى ئانچە ئۇستۇن قويمايدۇ، بىزمۇ تۆۋەن

سورىمايمىز، سودىدا ئاسانلا پۇتۇشۇپ قالىمىز. ئۇ، بىزگە بەكمۇ يېقىنلىق بىلەن مۇئامىلە قىلىدىغان بولغاچقا، تونۇشتۇرغان نەرسىنى ئالماي قويمايمىز.

بۈگۈن يەنە باردۇق.

– كېلىشىسىلە بالام، كېلىشىسىلە؟ – دېدى ئۇ ئورنىدىن تۇرۇپ، – ئۆزلىرىگە نېمە لازىمكى؟

– سوپۇن، ئۇپا، ئەڭلىك دېگەندەك نەرسىلەر لازىم ئىدى، – دېدى ئايالىم جاۋابەن.

– خوش، بار، تاللىسىلا، خېنىم بالام، – دېدى ئۇ ئايالىمغا، – سىلىگە بىر پىيالە چاي قۇياي، ياق دېمىسىلە، ماۋۇ ئورۇندۇقتا ئولتۇرسىلا، بالام، – دېدى ماڭا قاراپ.

شۇ چاغدا يەنە بىرنەچچە خېرىدار كەلدى. ئۇلارغىمۇ شۇنداق مۇلايىم، قىزغىن مۇئامىلە قىلدى. ئۇلاردىن بىرلىرى بىر نەرسە ئالماي كېتىپ قالدى، بىرلىرى ئۇنى - بۇنى ئالدى. ئالماي كېتىپ قالغانلارغىمۇ سىلىق مۇئامىلە قىلىپ يەنە كېلىش توغرىلىق تەۋسىيە - تەرىپلىرىنى بايان قىلىپ يولغا سېلىپ قويدى.

– ساقلىتىپ قويدۇم، رەنجىشمىسىلە، بالام، – دېدى ئۇ بىزگە مەھسۇلاتلىرىنى تونۇشتۇرۇپ، – سوپۇننىڭ يېڭى كەلگەنلىرى بار، قارىسىلا، ماۋۇ سوپۇنغا، ماركىسى، سۈپىتى، قاچىلىنىشى شۇ قەدەر ئادەمگە يېقىشلىق. قېپىلا بىرنەچچە يۈەنگە يارايدۇ، ئىشلىتىپ باقسىلا، ياراپ قالسا پۇل بېرەلا، يارىمىسا، قايتۇرۇپ بەرسىلە قاچان بولسا، مەن قايتۇرۇپ ئالىمەن، بۇنىڭغا مەن رازى.

ئۇ شۇنداق دەۋېتىپ، يەنە باشقا مەھسۇلاتلارنىمۇ تونۇشتۇردى.

– لۆڭگە لازىممۇ؟ بۇنىمۇ كۆرۈپ باقسىلا، قارىسىلا بالام، بۇ يىپ، يىڭنە، قۇتىلارغا. بۇ نەرسىلەرنى يېقىندا كىرگۈزگەن. باھاسى خېلى مۇۋاپىق، بەك نەپىس، جىق خېرىدارلار ئالدى...

شۇنداق قىلىپ، بىز ئۇنىڭ كۆرسىتىشى بىلەن سېتىۋېلىش

پىلانىدا يوق بىرقانچە نەرسىنى سېتىۋالدۇق. ئۇ ھەم پۇلىمىزنى ئېلىپ قالدى، ھەم پۇلىمىزغا لايىق بۇيۇم بېرىپ، بىزنى رازى قىلدى. ئۇ ئادەمدىكى سېھرىي كۈچ قىزغىنلىق، مۇلازىمەت ۋە چۈشەندۈرۈشتىن باشقا نەرسە ئەمەس ئىدى.

قايسى كۈنى گېزىتتە قارىسام، بۇ ئادەم شەھەر بويىچە ئىشەنچلىك مال ساتقۇچى، ئۇن مۇنەۋۋەر مەدەنىي تىجارەتچىنىڭ بىرسى دېگەن شەرەپكە نائىل بولۇپتۇ. مەن تازىمۇ مۇۋاپىق، جايىدا باھالىنىپتۇ، دەپ سۆيۈندۈم. ئەمەلىيەتتە بۇ ئاسان قولغا كېلىدىغان نەتىجە ئەمەس. ئۇ، ھەقىقەتەنمۇ شۇنداق باھاغا ئېرىشىشكە تېگىشلىك ئادەم. مەن ھېس قىلغان يەنە بىر ئىش، ئۇ ئادەم خېرىدارلاردىن كۆپلەپ دوست تۇتقان، دائىملىق خېرىدارلىرىنى كۆپەيتكەن، توپ مال سېتىۋالغۇچى خېرىدارلارنى ئۆزىگە رام قىلىۋالغان. مەھسۇلات سېتىۋالغۇچىلاردا بىر خىل يېقىملىق بولۇش، يېقىشلىق بولۇش رىشتىسىنى پەيدا قىلىدۇ. شۇڭا، مال سېتىۋالغۇچىلار ئۇنىڭ ئالدىدىن ئۈزۈلمەيدىغان ھالەت شەكىللەنگەن.

مەن يەكۈنلىگەن ئەھۋالدىن قارىغاندا، ئۇ تۇتقان مەھسۇلاتلار جىق بولۇپ، ساختىسى يوق، ئۇنىڭ بىلەن بىر قېتىم سودا قىلغان ئادەم ئىككىنچى قېتىممۇ مۇئامىلىسى ياخشى، مەھسۇلاتلىرى ھەقىقىي دېگەن ئۈمىد ۋە ئىشەنچ بىلەن بارىدۇ. ئۇمۇ ئۇلارنىڭ ئاشۇ خىل ھېسسىياتى ۋە ئارزۇسىنى قاندۇرۇشقا تىرىشىدۇ. شۇنداق ئېيتىشقا بولىدۇكى، تىجارەتتىكى ئاساسىي ماھارەتلەرنىڭ بىرسى مال سېتىش بىلەن مال سېتىۋېلىش بولىدۇ. مال سېتىش ماھارىتى تىجارەتنىڭ خېرىدار كۈتۈش سەنئىتى ۋە مۇلازىمەت سۈپىتىدە كۆرۈلىدۇ. مال سېتىۋېلىش بولسا، ئۆزى ساتماقچى بولغان مەھسۇلاتنى مۇۋاپىق، جايىدا ئېلىش، يۆتكەش، ساقلاش، توپ، پارچە سېتىش باھاسىنى بېكىتىش ۋە بىر تەرەپ قىلىشلاردا كۆرۈلىدۇ. خېرىدارنى كۈتۈش سەنئىتى ۋە مۇلازىمەت سۈپىتىمۇ نۇرغۇن تەرەپلەرگە چېتىلىدۇ. ناھايىتى ئېنىقكى، دىققەت قىلىدىغان بىر ئىش خېرىدارلارنىڭ

رىغبەتلەندۈرۈشكە موھتاج بولۇشتەك پسىخىكىسى بولۇپ، «يۇمشاق گەپ تاشنىمۇ ئېرىتىدۇ» دېگەندەك، خېرىدارلارغا سىلىق - سىپايە بولۇش بۇ ئېھتىياجنى قاندۇرۇشتىكى بىر ئاساسىي تەلەپ. بىراق ئۇنى لايىقىدا، جايىدا قىلىش، ئاشۇرۇۋەتمەسلىك، چاكىنا قىلىپ قويماسلىق، جانلىق قانات يايدۇرۇش كېرەك. ئۇ مۇناسىپ بولمىغان، چاكىنا بولۇپ قالغاندا، سودا سۇپىتى، ئوبوروتقا ئەكس تەسىر كۆرسىتىپ، خېرىدارلاردا ئىشەنمەسلىك تۇيغۇسىنى پەيدا قىلىپ قويىدۇ. خېرىدارنىڭ بۇ جەھەتتە كۈتىدىغىنىمۇ دەل شۇ ئادەمنىڭ ئادەمنى مايىل قىلىدىغان تەبىئىي گەپ - سۆز، تەبىئىي ھەرىكەت، ماس قەدەملىك مۇلازىمەت بىرلىكى بولىدۇ، ئەگەر تىجارەت جەريانىدا ئاشۇنداق مۇلازىمەت، سۈپەت، سەنئەتلىك سېتىش ئۆزگىچىلىكى بولمىسا، مەھسۇلاتلىرى ھەرقانچە ياخشى، ئەرزان بولسىمۇ، خېرىدارلىق بولۇپ كېتىشى ناتايىن.

تىجارەت مۇلازىمىتىدە ئوخشاش بولمىغان مۇلازىمەت ھالەتلىرى بولىدۇ. نۇرغۇن تىجارەتنىڭ ئۆزىگە خاس مۇلازىمەت ئۇسۇلى، خاراكتېرى ۋە تەرتىپلىرى بولىدۇ. تىجارەتچىلەرنىڭمۇ ھەربىر تىجارەتتىكى مۇلازىمەت قىلىش ئۇسۇلى، تەرتىپى ئوخشاش بولمايدۇ. بىر خىل مەھسۇلاتنىڭ مۇلازىمىتى يەنە بىر خىل مەھسۇلاتنىڭ مۇلازىمىتىگە ئوخشاش بولمايدۇ. تىجارەتچىلەر ئۆزىنىڭ سېتىش ئۇسۇلى، سېتىپ چىقىرىش يوللىرى، ئادەتلەنگەن ئۇسۇلى، قوللىنىپ كېلىۋاتقان ئەنئەنىۋى مۇلازىمەت، تىجارەت ئۇسۇللىرىغا ئاساسەن، مۇلازىمەت پائالىيىتىنى قانات يايدۇرىدۇ. مەيلى قانداقلا بولسۇن، تىجارەتتە تېگىشلىك ئورۇنغا ئىگە بولۇش، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈچۈن ئۆزىدا بولغانلىكى ئادەم خاس، مۇناسىپ مۇلازىمەت سەنئىتىنى بەرپا قىلىشى ناھايىتى زۆرۈر ئىش، ئەلۋەتتە. مۇلازىمەتنىڭ چېكى يوق، بەزىلەر زىيادە ئاشۇرۇپ قىلىشى، بەزىلەر كىچىك قىلىشى مۇمكىن. بىر نەرسە ئېنىقكى، ناھايىتى كىچىك بىرلىكنى ئىپادىلەيدىغان مۇلازىمەتمۇ كىشىلەرنىڭ روھىنى ئۆزگىچە رام قىلىۋېلىشى

مۇمكىن. يۇرتىمىزدا بىر ساتىراش بولۇپ، ئۇ چاچنى ناھايىتى ئوبدان ياسايتتى، مۇلازىمەتنىمۇ شۇنداق ياخشى قىلاتتى. ئۇنىڭ ئەڭ كىچىك بىر ھەرىكىتى كىشىلەرنى ئۇنىڭغا ئىختىيارسىز رام قىلاتتى. ئۇ چاچ - ساقالنى ياساپ بولۇپ، ئەڭ ئاخىرىدا ئۇستىرىسىنى ئەكىلىپ، قىرغان جايلاردىكى بىرنەچچە يەرگە «كىرت - كىرت» قىلىپ، ناھايىتى ئۇستىلىق، سىپتىلىق بىلەن ئۇستىرا تەگكۈزۈپ قوياتتى. بەزىدە خېرىدارنىڭ باش، ئۇستىخانلىرىنى يېنىك سىيلاپ تۇتۇپ قوياتتى، چاچنى ياسىغاندا بىرەر چالا چاچ بولمىسىمۇ يۈزىڭىزنىڭ مەلۇم جايىغا «كىرت» قىلىپ تەگكۈزۈپ قويغان ئۇستىرا ئادەمگە بىر خىل يېقىشلىق تۇيغۇ بېرەتتى، يەنى ئادەمگە ھېلىقى ساتىراشنىڭ كۆيۈنۈشى، ئەستايىدىللىقىنى ھېس قىلدۇراتتى. بۇنداق ئەھۋالدا سىز ئۇنىڭغا ئىختىيارسىز رايىش، مايىل بولۇپ قالىسىز، باشقا جايغا بېرىپ چاچ ياساتسىڭىز، كۆڭلىڭىز يېرىم بولغاندەك ھېس قىلىسىز. بىرنەچچە قېتىم چاچ ياسىتىش سىزنى شۇ يەرگە ئادەت خاراكتېرلىك مەپتۇن قىلىپ قويىدۇ. سىز ئۇنىڭغا كۆنۈپ قالىسىز. بۇ خىل ئاددىي ئۇسۇل مۇلازىمەتتىكى بىر خىل پاراسەت بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. بىز يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك، بۇنىڭغا ھېچقانداق دەسمي كەتمەيدۇ. پەقەت تىجارەتچى ئازراق ۋاقىت، ئازراق زېھنىي كۈچ، جىسمانىي كۈچ سەرپ قىلىپ قويسىلا بولىدۇ، مانا بۇ — پۇل ئېلىشقا ئەمەس، پۇل تېپىشقا تۇرغانلىق بولىدۇ ۋە ئۇزاق مۇددەت ئۇنۇم بېرىدۇ. تىجارەت مۇلازىمىتىدە ھەرقانداق بىر ئىشقا قارىتا ئۆزگىچە ئۇسۇل - چارە قوللانسا، پۇل تېپىشنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك مەنبەسىنى ئاچقىلى بولىدۇ. يەنى ھەرقانداق بىر ئىشتا ئۆزگىچە خاس قوللانسا بولىدىغان يول، ئۇسۇل بولىدۇ. بىر ئۇسۇلنى يەنە بىر ئىشقا، يەنە بىر چارىنى يەنە بىر ئىشقا قوللانسا، تەتبىقلىسا بولىدۇ. بەزى تىجارەتتە ئايرىملىرىنى ئەينەن قوللانسا مۇۋاپىق بولمىسا، ئۆزگەرتىپ ياكى ماسلاشتۇرۇپ قوللانسا، قوللانغىلى ۋە ئۇنۇم قازانغىلى بولىدۇ، ئايرىم ئەھۋالدا بۇ خىل ئۇسۇل - چارە

ھەقىقەتەن ماس كەلمەيدۇ، بۇنداق ئەھۋالدا زورلاپ تەتبىقلاشقا، قوللىنىشقا بولمايدۇ. مەسىلەن، گۆش كاۋىپى بىلەن ئۈچەي كاۋىپى يەيدىغانلار بۇ خىل ئاشكارىلىقنى خالىمايدۇ. شۇڭا، ئۈچەي كاۋىپى يەيدىغان كىشىلەرنىڭ ئوبرازىنى قوغداش ئۈچۈن، كاۋاپنى بىرقەدەر خالىي، كىشىلەرنىڭ نەزىرىگە ئانچە چېلىقمايدىغان جايدا ئېتىش، يەيدىغانلار ئۈچۈن قولاي شارائىت ھازىرلاش ياكى ئائىلىسىگە ئاپىرىپ بېرىشنى يولغا قويۇش كېرەك، بىر خىل سودىدىكى ئىككى خىل ماتېرىيالغا، ئەھۋالغا قارىتا، بىر خىل ئۇسۇلنى قوللانسا، چوقۇم ئۈنۈمى ياخشى بولماي قېلىشى مۇمكىن. يەنى مەسىلەن، گۆش پىشۇرۇپ ساتقۇچىلار بىلەن ئۆپكە - ھېسىپ، كاللا - پاقالچاق پىشۇرۇپ ساتقۇچىلارغا بىر خىل ئۇسۇلنى قوللىنىشقا بولمايدۇ. پەقەت مۇلازىمەت جەھەتتە ئوخشاش بولمىغان، ئۆزىگە خاس شەكىلنى، تەدبىرنى يولغا قويغاندىلا نەتىجە قازانغىلى بولىدۇ.

نۇرغۇن تىجارەتنىڭ چىقىش يولى — مۇلازىمەت ئارقىلىق بولىدۇ، مۇلازىمەت بولماي تۇرۇپ، ئۇ قوشۇمچە قىممەت ياراتمايدۇ، ئايرىم ئەھۋالدا بازاردىكى داۋالغۇش ۋە بازارنىڭ ئۆرلەش - چۈشۈش ئېھتىياجى ياراتقان قوشۇمچە پايدا، قىممەتنى ھېسابقا ئالمىغاندا، مەيلى تىجارەت قىلىڭ، مەيلى ئېتىزدا ئىش قىلىڭ، ئۇنىڭ قوشۇمچە قىممىتى مۇلازىمەت ئارقىلىق يارىلىدۇ. دېھقاننى ئالساق، يىل بويى ئېتىزدا ئىشلەيدۇ، ھېسابلاپ كەلسە، چىقىم قىلغىنى تەڭپۇڭلىشىدۇ ياكى بىر قىسمى ئاشقان بولىدۇ، ئۇنى ئۆزى قىلغان مۇلازىمەتكە چاچقاندا، ھاسىلات ئالمىغان، بەرمىگەن بولىدۇ. مۇقىم مەبلەغنى چىقىرىپ تاشلىساق، ئاشقان قىسمىنى باشقا ھەرقانداق بىر ھاسىلاتتىن كەلگەن دەپ قارىغىلى بولمايدۇ، ئۇ دەل مۇلازىمەت ياراتقان قىممەت، يەنى ئۆزى سەرپ قىلغان قان - تەر، ئەجىر ياراتقان قىممەت بولىدۇ. ئەگەر قىممەت تەڭلىشىپ قالسا، بۇ دەل مۇلازىمەت قىلىشنىڭ ھىمايىسىدە تەڭپۇڭلۇقنى ساقلاپ قالغان بولىدۇ. ئەگەر ياراتقان قىممەت سالغان ئەسلىدىكى قىممەتتىن

تۆۋەن بولۇپ قالسا، ئۇ چاغدا ئۇنى مۇلازىمەتنىڭ خورىشىدىن، ئىسراپ بولۇشىدىن بولغان دەپ قاراشقا بولىدۇ. بۇ بىر قاتار ئىشلاردا مۇلازىمەتنىڭ ياراتقان قىممىتى، مۇلازىمەت سەۋىيەسىنىڭ يۇقىرى - تۆۋەنلىكىنى ئايرىۋالغىلى بولىدۇ. مۇلازىمەت سەۋىيەسى، سۈپىتى يۇقىرى، ياخشى بولسا، كۆپ ۋە تەكرار بولسا، شۇنىڭ بىلەن بىر چاغدا قاراتمىلىقى بولغان، خاسلىقتا ئىگە بولغان بولسا، ئۇنىڭ قولغا كەلتۈرىدىغان ئۈنۈمى، قىممىتى يۇقىرى بولىدۇ. ئەكسىچە بولسا تۆۋەن بولىدۇ.

دېمەك، بۇلاردىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، پۇل يەنە پۇل تاپقاندىمۇ، تىجارەت ئۆزىدىن يارىتىدىغان ئوبوروتقا ئىگە بولغاندىمۇ مۇلازىمەت ئارقىلىق بولىدۇ. روناق تاپىدۇ، قانداق تىجارەت بولسۇن، چوقۇم ئۇنىڭ ئۈنۈمى مۇلازىمەت ئارقىلىق ھاسىل بولىدۇ. مۇلازىمەت ئارقىلىق روناق تاپىدۇ. نەرسە پۇلغا ئايلانغاندا، پۇل - پۇل تاپقاندا، نەرسە پۇلغا ۋە نەرسىگە ئايلانغاندىلا، قىممەت ياراتقانلىق بولۇپ كېتىشى ناتايىن. يەنى ئۇلار قوشۇمچە قىممەت - تاپاۋەت، ئۈنۈم ياراتمايدۇ.

بىز ئەمدى ئاممىباب، ھەممىلا ئادەم كەڭ قوللىنىدىغان بىر مۇلازىمەت ھەققىدىكى بىرقانچە ئىش ئۈستىدە ئورتاق مۇلاھىزە يۈرگۈزۈپ باقايلى:

ھېسداشلىققا ئېرىشەلىگەن ھېسداشلىق

يوپۇرغا ناھىيە ئاخۇنلۇقۇم يېزىسىدىن كەلگەن ئالتە نەپەر دېھقان قەشقەر ۋىلايەتلىك خەلق 2 - دوختۇرخانا ئالدىدىكى يولدا تاكسى توستى، خەنزۇ شوپۇر توختاپ نەگە بارىدىغانلىقىنى سورىدى. ئۇلار بۇ دوختۇرخانىدىن قۇرۇقلۇق ئارمىيە 12 - دوختۇرخانىسىغا يۆتكەپ كەتكەن بىمارنى يوقلىغىلى بارىدىغانلىقىنى ئېيتتى. شوپۇر ئالتە ئادەمگە ئىككى ماشىنا كېتىدىغانلىقى، ئۆزىنىڭ ئاپتوموبىلىغا ئۈچ ئادەمنى سېلىپ، 12 يۈەنگە ئاپىرىپ قويىدىغانلىقىنى ئېيتتى. دەل شۇ چاغدا، بىر

ئۇيغۇر تاكسىچى كېلىپ، ئۇلارنى تۇۋلاپ ئۆزىنىڭمۇ 12 يۈەنگە ئاچىقىپ قويىدىغانلىقىنى دېدى ۋە يولدا كېتىۋاتقان يەنە بىر ئۇيغۇر شوپۇرنى توختاتتى. دېھقانلار خەنزۇ شوپۇرغا گېپىمىزنى ئۇقتۇرۇپ بولغۇچە مۇشۇلارنىڭ ماشىنىسىغا چىقايلى، دېگەن خىيال بىلەن ئۇلارنىڭ ماشىنىسىغا ئولتۇردى، مەنزىلگە بارغاندا، كېيىن چاقىرغان شوپۇر كىراغا 20 يۈەن بېرىسىلەر دەپ تۇرۇۋالدى، ئارىغا ھېلىقى شوپۇر چۈشۈپ، نەق مەيداندا دېيىشكەنلىكىنى بايان قىلىپ، ئاخىرى ئۇلاردىن 15 يۈەن ئېلىپ بېرىپ ھېلىقى شوپۇرنى رازى قىلدى. ئۆزىمۇ دەرھال پوزىتسىيەسىنى ئۆزگەرتىپ، 12 يۈەن دېگەن ۋەدىسىدىن يېنىۋېلىپ، ماڭىمۇ 15 يۈەن بېرىسىلەر، چۈنكى مەنمۇ ئاشۇ شوپۇر بىلەن ئوخشاش يول ماڭدىم، مېنىڭ كىرايىم ئۈچ يۈەن ئاز بولۇپ قالسا بولمايدۇ دەپ جۆۋىسىنى تەتۈر كىيىپ مۇتتەھەملىك، زورلۇق قىلىشقا باشلىدى، كېسەل كۆرۈشنىڭ ھەلەكچىلىكى بىلەن جىلە بولۇۋاتقان، كەڭ قورساق، ياۋاش بايىقى دېھقانلار ئۇنىڭغىمۇ 15 يۈەن بەردى. ئەسلىدە شوپۇر ئۇلارغا پۇل تاپالمىغانلىقى ھەققىدە يول بويى قاقشاپ بەرگەن.

دېھقان يولۇچىلار ئۇنىڭ ئاپتوموبىلىغا چىقىپ، ئۇنىڭغا ھېسداشلىق قىلىش پۇرسىتىگە ئىگە بولغانلىقىدىن رازى بولغانىدى. مانا ئەمدى بايىقى ئۇيغۇر شوپۇردىكى بىچارىلىكتىن ئەسەرمۇ قالمىغانىدى. ئەمەلىيەتتە ئۇلار شوپۇرغا زور ھېسداشلىق قىلغاندەك تۇيغۇدا بولغان بولسىمۇ، بىردىنلا ھېسداشلىقنىڭ ھېسداشلىققا ئېرىشەلمىگەنلىكىنى بىلىپ لەنەت ئوقۇشتى.

ئاشۇ دېھقانلار مېنىڭ يېقىن تۇغقانلىرىم ئىدى، مەن ئۇلارغا قەشقەردىكى بىر قىسىم كىرا ئاپتوموبىل شوپۇرلىرىنىڭ نائىنساپلىقىنى، شۇڭا كىرادا ئالدىن كېلىشىپ ئىش قىلىشنى ئوتتۇرىغا قويۇپ كەلگەنىدىم، ئاپتوبۇستا ئولتۇرۇپ، بۇنى بايىقى سەپداشلارغا سۆزلەپ بەردىم.

— بىزنىڭ شوپۇرلىرىمىز ھە دېسە قاقشايدۇ، لېكىن مۇلازىمىتى ناچار، پۇل ئېلىۋېلىشقىلا تۇرغان، مۇلازىمەت قىلىپ

پۇل تاپاي، پۇل ئالغانغا لايىق مۇلازىمەت قىلىپ، خەقنى رازى قىلاي دەيدىغان خىيالدا ئەمەس. ئۇلار «ياغاچ قازاندا بىر قېتىم ئاش پىشىدۇ» غىنىنى بىلسىمۇ، كۆڭلى شۇ بىر قېتىملىق پايدا بىلەنلا قانائەت تېپىپ قېلىپ، ئاشۇنداق بىر خىل بېكىنمە خۇيىنى ئادەت قىلىۋالغان. ئۇلار مۇشۇ بىر ئىشىم باشقىلارغا زىيان سالىدۇ دەپ قارىمايدۇ، ئۇنداقلارنىڭ نەزىرىدە باشقىلار نېمە بولسا، ئۆزىنىڭ ئىشى. ئەمەلىيەتتە بولسا، بۇ بىر ئادەمگە نىسبەتەن تولىمۇ مەسئۇلىيەتسىزلىك، نادانلىق، قاششاقلىق قىلغانلىق بولىدۇ، — دېدى دوستۇم ياسىنجان ھېلىقى چاغدا پوسكامدىن قەشقەرگە قايتىپ كېتىۋاتقان ئاپتوموبىلدا شوپۇرغا. ئۇ بۇ گەپلىرى ئارقىلىق ئىچ ـ ئىچىدىن مەسخىرە قىلىۋاتقانلىقىنى بىلدۈرۈپ قويىدى، — ئۇلار پۇل تېپىشتا بىر خىل كۆكەملىك خاھىشقا ئادەتلىنىپ قالغان. قەشقەر شەھىرىنىڭ تاكسىلىرى ئىچىدىكى كۆپ سانلىق شوپۇرلار قاقشايدۇ. بىراق ئۆزلىرىنىڭ ئاپتوموبىللىرىغا ئولتۇرماسلىقنىڭ سەۋەبىنى ئۆزىدىن ئىزدىمەيدۇ، مەن نېمە قىلىمەن، خېرىدارلىق تاكسىچىلار نېمە قىلىدۇ، دېگەننى خىيال قىلمىسا كېرەك. ناھايىتى ئېنىقكى، ئۇلار ۋەدىگە ۋاپا قىلمايدۇ، يولۇچىلارنى دېگەن جايغا تولۇق ئاپارمايدۇ، پۇلنى ئۆلچەمدىن كۆپ ئالىمەن دەپلا تۇرىدۇ، تېخى مۇئامىلىسى ئاجايىپ ناچار، شوپۇرلار يولۇچىلارنىڭ پۇلىنى ئىمكان بار بىر قېتىمدىلا كۆپرەك ئېلىۋالسام دەيدۇ، ھەقىقىي تاكسى شوپۇرى بىر قېتىم ئالغاندىن كۆپ قېتىم ئېلىپ، پۇل تاپىدۇ. ئۇلار پۇل ئېلىۋېلىشقا ئەمەس، پۇل تېپىشقا، باي بولۇشقا تۇرغان...

— مەن بەزى تاكسىچىلارغا قاراپ بەك توۋا دەيمەن ئەمەسمۇ؟ — دېدى ياسىنجان كۈلۈپ تۇرۇپ، — توۋا، ئۆزۈڭ قاقشايسەن، سەۋەبىنى ئىزدىمەيسەن، باشقىلار قىلغاننى قىلاي دېمەيسەن، سەن خەققە پۇل ئۆتكۈزۈپ قويىمىغان، شۇڭا بىر ئامال قىلىپ ياخشى مۇلازىمەت بىلەن پۇلنى ئالساڭ بولمامدۇ؟ ئەمەلىيەتتە بىرىنىڭ تەسىرى مىڭغا بولىدۇ، دادام شەھەرگە كىرىپ قالسا،

ئېلگىرى ئۆينى تېپىپ چىقىشتا قىيىنىلىپ قالىدۇ دەپ مەخسۇس تاكسى ماشىنىغا سېلىپ قوياتتىم. ئۇلارغا ھەتتا يول بەك توپا، ئاپىرىپ قويىدىغان جاي مانچە كىلومېتىر كېلىدۇ دەيتتىم، ئۇلار مانچە پۇل بېرىلا دەيتتى، مەن پۇلنى تولۇق بېرەتتىم. بىراق، ئۇلار ھە دېگەندە، نەدە ئۆيلىرى، يەنە قانچىلىك ماڭىمىز، بۇنداقلىقىنى بىلگەن بولسام، چىقماسكەنمەن، يولدا چۇشۇرۇپ قويسام قېرى ئادەمكەنلا... دەپ غودۇرىغان، ھەتتا، پۇل قوشۇپ بەرسىلە دەپ ناچارلىق قىلغان. دادام بۇنىڭدىن بىزار بولۇپ، ھەتتا شوپۇرلارنىڭ سېسىق گېپى، قوپال مۇئامىلىسىنى كۆرمەي دەپ ئېشەك ھارۋىسى بىلەن شەھەرگە كىرىدىغان بولدى. بۇ تاكسى شوپۇرلىرى بىرسىدىن - بىرسى ناچار چىققان. كېيىن، مەن مىڭ تەستە يالۋۇرۇپ بىرقانچە قېتىم باشقا كىرا ماشىنىلىرىغا سېلىپ قويدۇم، ئۇلار جىمىمىدە ئاپىرىپ، ئىشىكنىڭ ئالدىدىلا چۇشۇرۇپ، رەنجىمەسلىكىنى دەپ كەتكەن، دادام شۇنىڭدىن كېيىن، ماشىنىدا ئولتۇرۇشقا ئادەتلەندى. ھازىر ھە دېسە تاكسى شوپۇرلىرى تاپاۋەت يوق، كىرا ئاز، ئېلىق - سېلىقنى تۆلەپ بولالمىدۇق، دەپ قەرز پۇلغا ئالغان تاكسىنى ئېلىشىغا ساتقان، ئاندىن تېخىمۇ زىيان تارتقان. ھەتتا، كۇن كۇنلەپ مەلۇم بىر جايدا تۇرۇپ، خېرىدار كۇتۇپ تۇرغان، بۇنداق قىلغاندا، ماينى تېجەش بەدىلىگە زىيان تارتىپ قايتىپ كىرىپ كېتىدىغان بولۇپ قالغان، مەن بۇنى ئاز دېدىم. تېخى بىر كىم ئۇلارنى چاقىرىپ، ئالدىغا بارىدىغاندەك، ماڭساق زىيان تارتىدىكەنمىز دەپ بىر ئىزدا تۇرۇۋالىدىكەن، ئۆزىنىلا كۆزلىسە، ئاخىرىدا باشقىلارغىمۇ زىيان سالىدۇ، ھەممە ئادەم مۇلازىمەتنى ياخشى قىلسا، تىجارەتنىڭ ئاخىرى تىنىپ قالمايدۇ. ئالدىنقى يىلى كۇزدە ئىنىمنىڭ تويىنى قىلدۇق، ئاتۇشتىن كىرگەن ئاغىنىلىرى توي يۆتكەشكە ئاتۇشتىن شوپۇر ئېلىپ كىرەيلى دېسە، ئىنىم ئۇنىمىدى، ئاتۇشتىن كىرگەن ياش باللار قەشقەرنىڭ تاكسىچىلىرىنى چاقىرساق نائىنساب ھەم نامەرد، ئىشنى كۆڭۈلدىكىدەك ئاقتۇرمايدۇ دېدى. بىز يولۇچىلار بېكىتى

ئالدىدىن بىر ماشىنىنى 100 يۈەنگە، يەنە ئىككى ماشىنىنى 80 يۈەندىن بېرىدىغان بولۇپ كېلىشىپ ئەكىردۇق، ئۇلارغا ھەممە گەپنى، مۇساپىنى تولۇق دېدىم، چۈشەندۈردۈم. كەچتە ئۇلارنى يولغا سالىدىغان چاغدا، ۋارقىراشماق چىقىپ كەتتى، ئاتۇشتىن كىرگەن باللار بولدى، بۇ ئىككىسىنىڭ دېگىنى بويىچە 100 يۈەندىن بېرەيلى دەيدۇ، ھېلىقى ئىككى شوپۇر دېيىشكەن - پۈتۈشكەن گەپنى تاشلاپ قويۇپ، 100 يۈەن ئالغان شوپۇر بىلەن ئوخشاش يول يۈردۇق. پۇلنى ئوخشاش ئالىمىز، دەپ تۇرۇۋالدى.
- سەن شۇنداق دېدىڭما؟ - دېدىم مەن 100 يۈەن كىرا ئالىدىغان شوپۇرغا.
- 100 يۈەنگە پۈتۈشكەنلىكىمىزنى دەپ ساپتىمەن ! - دېدى ئۇ.
- سەن شۇنداق دېگەن بولساڭ، ئۇلار تولۇقلاپ ئالىمەن دېگەن پۇلنى سەن قوشۇپ بەر، - دېدىم ئاچچىقىم كېلىپ.
ھېلىقى ئاداش گەپ قىلماي تۇردۇ. باشقىلار بولدى، خىجىل قىلماي 20 يۈەندىن قوشۇپ بېرەيلى دەيدۇ، ئاخىرى مەن سەل يول قويۇش قارارىغا كەلدىم.
- ھەي، بىچارە تاكسىچىلار، - دېدىم ئاچچىقىمنى بېسىۋېلىپ، - مۇشۇنداق نامەردلىك، لەۋزىسىزلىك قىلغۇچە تىلەمچىلەر بولمامدۇ؟ لەۋزىدە تۇرمىغان ئادەمنىڭ ھايۋان بىلەن پەرقى يوق. ئۇنىڭ ئۈستىگە بىز رازى بولماي بەرگەن پۇلنىڭ بەرىكىتىمۇ بولمايدۇ. ھەرقانچە بولساڭلارمۇ ئۇنچىلىك ناچار بولماڭلار...
ئۇنى دەپ، بۇنى دەپ، ئاخىر يەنە 10 يۈەندىن پۇل قوشۇپ بېرىپ، 90 يۈەن بەردۇق.
مانا مۇشۇنداق ئىشنىڭ ئەسلىدە ھەر ئىككى تەرەپكە ماس كېلىدىغان، ماس كەلمەيدىغان تەرىپى بار. كىرا قىلغۇچى تەرەپ ۋەدىسىدە تۇرۇش ئاساسىدا قىلغان مۇلازىمىتىنى دەسمىي قىلىپ، ئىستېمالچىنى قايىل قىلالىسا ۋە سۆيۈندۈرسە، ئۇ چاغدا پۇل قوشۇپ بېرىش ھەققىدىكى تەكلىپىنى قوللاشقا بولىدۇ.

ئەكسىچە، دوراش ۋە پۇل ئىلىشنى نىشان قىلىپ، بايىقىدەك مۇتتەھەملىك قىلىش ھەر ئىككى تەرەپنى قىيىن ئەھۋالدا قويىدۇ. يولسىزلىق بىلەن ۋەدىسىدىن يېنىۋېلىش ھەقىقەتەن ئادەمنىڭ قاتتىق غەزىپىنى قوزغايدۇ. شۇنداق ناچار مۇلازىمەت پوزىتسىيەسى ئۇلارنىڭ كىراكەشلىكىنى زىيانغا ئۇچراتماي قالمايدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، ئۇلارنىڭ ئاشۇنداق قىلىقى باشقا كىرا ئاپتوموبىلى شوپۇرلىرىنىڭمۇ مەنپەئەتىگە دەخلى يەتكۈزىدۇ، زىيان سالىدۇ. كېلەچەكتىكى مەنپەئەت نۇقتىسىدىنمۇ ئۆزىگىمۇ، باشقىلارغىمۇ قاپقان قۇرغان بولىدۇ. بۇ ھال مۇشۇ ساھەدىكى مۇلازىمەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارنىڭ ئۇزاق مەزگىل پۇل تېپىشىغا توسالغۇ پەيدا قىلىدۇ، ھازىرنى ئويلاپ، ئەتىنى ئويلىمىسا، ئاخىرىدا ئاشۇنداق يېتىم ھالغا چۈشۈپ، قۇيرۇقىنى قۇم باسماي قالمايدۇ.

— بۇنداق ئىشلار مېنىڭ بېشىمدىنمۇ تەكرار ئۆتتى، — دېدىم مەن ئۇنىڭ گېپىگە ئۇلاپ، — راست، مەن ھە دېگەندىلا تاكسى توسىمەن، شۇ تاپتا مەن يول بويىدا تۇردۇم دەي، مەن قانداقتۇر بىر تونۇش شوپۇرنى كۈتىمەن، كۈتمىگەندە باشقا بىرسى كېلىپ توختىدى، قارىسام، تونۇشۇم ئەمەس، شوپۇر باشقا بىر كىشى ئىكەن، مەن جىم تۇرۇپ، بىلمىگەنگە، كۆرمىگەنگە سالدىم. ئۇ:

— قانداق ئاداش بۇ، تاكسىغا چىقمايدىغان ئادەم يول بويىغا چىقىپ تۇرۇۋالىدىكىنا؟! — دېدى. مەن ئىچىمدە مەسخىرە قىلىپ كۈلدۈم ۋە ئاڭلىماسقا سېلىپ، ئارقامنى قىلىۋالدىم. ئۇ ماشىنىسىنى كۈچلۈك بېسىم بىلەن قوزغاپ، «ۋاررىدە» چىرقىرىتىپ، غەزەپ بىلەن قوزغاپ، ماڭا بولغان ئاچچىقىنى ماشىنا بىلەن يولدىن ئالدى. شۇ ئارىدا يەنە بىر شوپۇر كېلىپ توختىدى. قارىسام، ئۇ قايسى كۈنى مېنىڭ تازا ئاچچىقىمنى كەلتۈرگەن كىشى ئىكەن، مەن مېڭىۋەرسىلە، دېگەن تەرىزدە قولۇمنى شىلتىپ قويدۇم.

— قانداق نېمە سەن، ھەي؟ — دەپ تۇۋلىدى ئۇ قاتتىق

رەنجىش بىلەن.

گەپ قىلسام، ئۇ راستتىنلا ماشىنىسىدىن چۈشۈپ مېنى بوغىدىغاندەك قىلدى. قورقۇپ قالمىدىم، ئۆزۈمنى زورىغا بېسىۋالدىم، ئۇنىڭ بىمەنە مۇتتەھەملىكى ئادەمنىڭ غۇرۇرىغا تەگمەي قالمايدۇ. بىر ئادەم يول بويىدا تۇرسا بولىدىغۇ، كىمنىڭدۇر ئۇنى ئەيىبلەش، كىرا قىلدۇرۇش ھوقۇقى بولمايدۇ. بىراق بەزى تاكسى شوپۇرلىرى يول بويىدا تۇرغانلىكى ئادەم كىرا قىلىشى كېرەك دەپ قارايدۇ. مانا بۇ شوپۇرمۇ ھازىر شۇنداق پوزىتسىيەدە بولدى ھەمدە ئاستا ھەيدەپ، مېنىڭ باشقا ماشىنىنى توسۇش ئېھتىماللىقىمنى نازارەت قىلىپ ماڭدى. ئەگەر مەن باشقا بىرسىنى توسسام، ئېنىقكى، ئۇ قايتىپ كېلىپ، نېمىشقا مېنىڭ ماشىنامدا ئولتۇرمايسەن دەپ جېدەل قىلىدۇ.

ئارقا ـ ئارقىدىن يۈز بەرگەن بۇ ئىشلار روشەن سېلىشتۇرما سۈپىتىدە خىيال ئېكرانىمدا توقۇنۇش پەيدا قىلدى. تۇۋا ماۋۇ ئادەملەرنى، دەيتتىم ئىچىمدە، تۇرۇپ خورلۇق ھېس قىلدىم، تۇرۇپ ئۆزۈڭنىڭ شورى دېدىم.

بۇنداق ئىشقا كەلگەندە، باللار بەك سەزگۈر! چوڭ ئوغلۇم مۇشۇنداق مۇئامىلىگە تەكرار ـ تەكرار ئۇچراپ، تاكسىغا چىقماس بولدى. ئۇ بىر كۈنى ئۇن ماگىزىنىدىن ئىككى خالتا ئۇننى بىر تاكسىغا ساپتۇ، بىركەمدە ئۇنىڭدىن تېلېفون كەلدى.

ــ دەرھال سەنئەت مەكتەپ ئالدىغا كەل، تاكسىچى كاززاپ مېنى بوزەك قىلدى! ــ دېدى ئۇ يىغلاپ تۇرۇپ.

مەن دەرھال چىقتىم. ئىككى خالتا ئۇن يەردە تۇرىدۇ، شوپۇرنىڭ ماشىنىسىنىڭ ئالدىدا ئوغلۇم مىختەك چاپلىشىۋاپتۇ.

ــ ماۋۇ ئوغۇللىرى ماڭا ماشىنا ئېلىپ بېرىپتىكەنما، مېنى ماڭغىلى قويمىدى، مۇتتەھەمكەن بۇ! ــ دېدى شوپۇر بېلىنى تۇتۇپ تۇرۇپ زەردە بىلەن.

ــ شۇنداقمۇ؟ ئوبدان قىپتۇ!

ــ ئۇننى ئېلىپ ماڭىدىغان چاغدا، ئۇن ساتقۇچىغا بۇ ماشىنىغا باسماي، ئىشىك ئالدىغا ئاپىرىپ بەرمەيدۇ دېسەم، ماۋۇ

شوپۇر ئىشىك ئالدىغا ئاپىرىپ بېرىدۇ دەپ ئۇنىنى بېسىپ بەردى، بەش كوي پۇلنى ئېلىپ بولدى، دوقمۇشتىن ئايلانغاندا يولۇڭ توپىلىق ئىكەن، ماشىنام توپا بولۇپ كەتسە، 20 يۈەن زىيان تارتىمەن. ئىشىك ئالدىڭغا بارمايمەن، پۇل قوشۇپ بەرسەڭ بېرىشنى ئويلىشىمەن، مۇشۇ يەردىن ئۆزۈڭ ئېلىپ كەت دەپ ئۇنىنى چۈشۈرۈپ قويدى، بۇيەردە قويسا، مەن قانداق ئاپىرىمەن...

— خاپا بولماي ئۇنى ئۆيۈمنىڭ ئالدىغا ئاپىرىپ بەرسىلە، ئۇستام، — دېدىم مەن شوپۇرنىڭ غەرىزىنى چۈشىنىپ ھەم ئۆزۈمنى بېسىۋېلىپ.

— يول بەك توپا ئىكەن، ئۆيلىرىگە ئاپىرالمايدىكەنمەن، جۇما.

— شۇنداقمۇ؟ بالام، بۇ ماشىنىنىڭ نومۇرىنى، نازارەت قىلىش تېلېفونىنىڭ نومۇرىنى يېزىۋېلىپ ئۇستامنى قويۇۋەت. ئۇنىنى ئۇستام ئېلىپ كەتسۇن، ئۇستامغا لازىم ئوخشايدۇ، قالغان گەپنى ئۇستام بىلەن كېيىن دېيىشىمەن! — دېدىم مەن ۋە شۇ ھامان كېتىپ قالدىم. بىر چاغدا، ھېلىقى شوپۇر ئۇنىنى ئېلىپ ئۆيگە كىردى.

مانا بۇ ئۆزىنى قېرىنداش دەپ ئاتىۋالغان، ۋايساپ تۇرۇپ ئۆزىنى ئازابقا سالىدىغان، لەۋزىدە تۇرماي، قىزىل كۆزلۈك قىلىدىغان تاكسىچىنىڭ قىلىقى. ھەر قانداق ئادەمدە ئالدى بىلەن قېرىنداشلىرىغا مەنپەئەت يەتكۈزۈش ئارزۇسى بولىدۇ. ئەمما، سىنىڭ ئېھتىياجىڭنى قاندۇرالمىغان ئەھۋالدا پۇلنى يەنە قېرىندىشىڭغا بەرگىلى بولمايدۇ - دە.

بىر قېتىم مەن ۋەز - نەسىھەت قىلىدىغان بىر شوپۇرغا مۇنداق دېدىم:

— سىلەرنىڭ ئاغزىڭلاردىكى بىلەن قىلغىنىڭلار بىردەك ئەمەس. شۇنداق ئىكەن، سىلەرنىڭ باشقىلارنى ھۆرۈ - پۆرۈ دېيىشكە ھەققىڭلار يوق. بىراۋلارنىڭ كىمگە، نېمىگە پۇل خەجلىشىگە ئىچى تارلىق قىلىشقىمۇ، باشقىلارنىڭ ئاپتوموبىلىغا چېقىشىنى چەكلەشكىمۇ ھەققىڭلار يوق. سەن

ئۆزۈڭنىڭ قانداق ئىشنى قىلىۋاتقانلىقىڭ ۋە شۇ ئىشنى قانداق قىلسا بولىدىغانلىقىنى چۈشەنمەي تۇرۇپ، باشقىلار بىزنى چۈشەنمىدى دەپ زارلىساڭ ئاقمايدۇ؟! نەپ ئېلىپ پۇل تاپىدىغان چاغدا، ۋاي قېرىنداش بىز دېسەڭ، مۇلازىمەت قىلىدىغان چاغدا شۇنىڭغا مۇناسىپ ئىش قىلمىساڭ، ئۇ چاغدا، باشقىلارنى زورلاپمۇ، تېڭىپمۇ مەقسەتكە يېتەلمەيسەن، مانا بۇ دەل سېنىڭ يېتەرسىزلىكىڭ.

بۇ گەپلەرنى ئاڭلاپ ياسىنجان كۈلۈپ كەتتى ۋە مۇنداق دېدى:

— بىر كۈنى قارى تامچى شەھەر ئىچىدىكى بىر كوچىدا بىر باينىڭ ئۆيىنى سېلىۋاتسا، ھېلىقى باي ئۈچ چاقلىق بىر ھارۋىدا لىق مالنى بېسىپ كەپتۇ، ئۇنى كىرا قىلغۇچى كىشى ھېلىقى بايغا سىلىنىڭ كوچىلىرى بەك تار ھەم ئۇزۇن ئىكەن، شۇڭا بىر يۇەن قوشۇپ بەرسىلە دەپتۇ. دەسلەپ، قېنى ئالدى بىلەن ئاپارمامسەن؟ دەپتۇ. كېيىن باي، ۋەي دەسلەپ ئۈچ يۇەنگە دېيىشتۇق، ئۈچ يۇەن بېرىمەن، كوچا دوقمۇشىمۇ، ئۆينىڭ ئالدىمۇ ئوخشاش قانداق قەلەندەر ئۇششۇق سەن، دەپ قايناپتۇ. قارى:

— ھەي، باي ئاكا، سىلى ئۇنى دىۋانە، قەلەندەر دېگۈچە، باي بولغاندىن كېيىن، بىر كوينى بېرىپ، باي - ئالىيجانابلىقلىرىنى، ئۇنىڭ دىۋانىلىقلىرىنى ئىسپاتلىماملا، — دەپتۇ. باي:

— قارى ئارىلاشمىسىلا دەيمەن، — دەپتۇ. قارى:

— ئارىلاشمىسا، بىر يۇەنگە چىدىمىغان ئادەم كىرا قىلمىسىلا بولمامدۇ، بەرسىلە ھە!؟ قارىسىلا، سىلى بايكەنلا، سىلىنىڭ ئاشۇنداق ھارۋىلىرى بارمۇ؟ گەپ مەۋەدە. سىلى باي بولغاندىن كېيىن، ماشىنىدىن بىرنى ئېلىپ، ئۈچ كويىنىمۇ، بىر كويىنىمۇ مۇشۇ دىۋانىغا بەرمىسىلە بولمامدۇ؟ قارىسىلا، بۇ كىشى ئەجىر قىلدى جۇما، ئويلاپ باقسىلا، ئۇنداق قىلمىسىلا، دەپتۇ، باي بىر يۇەننى بېرىپ يولغا ساپتۇ، ئارىدىن بىر ھەپتە ئۆتكەندە، باي سىلىنىڭ گەپ توغرا ئىكەن قارى، مەن ئويلىنىپ قالدىم دەيمىش.

بەزىلەر ھەقىقەتەن بىمەنە ئىش قىلىشقا ئادەتلىنىپ

قالغان. ئۇلار باشقىلارنىڭ ئەيىبىنى ئېچىشقا، باشقىلارنى قاقتى - سوقتى قىلىشقا خۇشتار. باشقىلارنىڭ ئىلغار نەرسىلىرىنى قوبۇل قىلمايدۇ، قاتمال قاراش بىلەن ھەمىشە ئۆزىنى، باشقىلارنى ئىنكار قىلىدۇ، ھېچ بولمىسا، قىلغان ئىشنى دېگەن گېپى بىلەن ئىنكار قىلىدۇ. غەيرىي نورمال خاراكتېر ئۇلارنى ئاشۇنداق ئەبگار، بىچارە قىلىپ قويىدۇ... شۇڭا بىھۇدە ھاياجانلىنىشقا، ھېسداشلىق قىلىشقا بولمايدۇ. مۇلازىمەتنىڭ ئەتراپلىق، ئۈنۈملۈك بولۇشىغا ھەيدەكچىلىك قىلىش كېرەك.

خاتىمە

دۇنيادا ئاسان ئىش يوق. ئەمما، قىلسا ئەجىر بىلەن نېسىۋە تاپاي دېسە، قىيىن ئىشمۇ ئاسانغا ئالمىشىدۇ، تىجارەتنىڭ ئاساسى مۇلازىمەت. بۇنى ئېتىراپ قىلىش، قوبۇل قىلىش كېرەك. ئەمما كۆپ سانلىق ئۇيغۇردا سودا جەھەتتە بۇنداق يۈزلىنىش يېتەرلىك ئەمەس. شۇنداق بولغاچقا، ھەدېگەندە سودىدا، مۇلازىمەتتە دەككە يەپ كەلمەكتە. مانا مۇشۇنداق قاتماللىق سودا - تىجارەتتە قوبۇل قىلىش، قانات يايدۇرۇش، يەكۈنلەش زۆرۈر بولغان ھالقىلارنى ياخشى ھەل قىلىشقا توسالغۇ پەيدا قىلىۋاتىدۇ. ئۇ يەنە بۇ جەھەتتىكى تەرەققىياتنىڭ ئالتۇن دەۋرىنىڭ كېلىشىنى كېچىكتۈردى. شۇڭا، بۇ خىل ئەھۋالدىن ساقلىنىش، چوقۇم ئىلغار ئۇسۇللارنى يولغا قويۇش، قوللىنىش، بولۇپمۇ مۇلازىمەت ساھەسىدە بۆسۈش ھاسىل قىلىش، باشقا مىللەتلەرنىڭ ئىلغار ئۇتۇقلىرىنى قوبۇل قىلىش، قوللىنىش لازىم. تاكسى ھەيدەيدىغان ئىلغار شوپۇرلارنىڭ مۇلازىمەت جەھەتتىكى بىرقاتار ئالاھىدىلىكى ھەقىقەتەن ئۆگىنىش، ئۆزلەشتۈرۈشكە تېگىشلىك. بۇ يەردە بىر ئىشنى تىلغا ئېلىشقا بولىدۇ، كىشىلەر ئارىسىدا مۇنداق بىر تەمسىل بار: بىراۋدىن يەنە بىراۋ ئەدەپلىك بولۇشنى كىمدىن ئۆگەندىڭ دەپ سورىسا، ئەدەپسىزنىڭ قىلىقىدىن دەپ جاۋاب بېرىلگەن. ئىلغار

تاكسىچىلار قالاق تاكسىچىلارنىڭ ئەدەپسىزلىكى، قاتمال مۇلازىمىتىدىن ساۋاق ئېلىپ، ھېلىقىدەك مۇلازىمەت قىلىشنى ئۆزلەشتۈرگەن بولۇشى مۇمكىن. شۇڭا تاكسىچىلارمۇ ساۋاقنى قوبۇل قىلىپ، ياخشى مۇلازىمەت ئەخلاقى يارىتىپ، ۋايساش، ئاغرىنىشتىن قۇتۇلۇشى كېرەك. مەيلى تاكسىچىلىق كەسپى بولسۇن، مەيلى باشقا تۈردىكى كەسىپ بولسۇن، مۇلازىمەتنى تىجارەتنىڭ چىقىش ئېشىكى قىلىش، مۇلازىمەتنى ماياك قىلىپ، پۇل تېپىشقا يول ئېچىش كېرەك. ياخشى، ئەلا مۇلازىمەت پۇل تېپىشنىڭ نۇرلۇق چىرىغى.

قىسقىسى، مۇلازىمەتتىكى ئۆزگىچىلىك ھەرقانداق بىر تىجارەتنى راۋاجلاندۇرۇشنىڭ مۇھىم بىر مەنبەسى. شۇنداقلا بارلىق تىجارەتنىڭ دەرۋازىسىنى ئېچىپ، ماددىي ھاسىلاتنى دەسمايىسىز ھاسىل قىلىدىغان ماددىي مەنبە. ئۇنى ھەربىر تۈر، ھەربىر ساھەدە ئومۇمىيۈزلۈك، ماس ھەم خاسلىق بىلەن بىرىكتۈرۈپ قانات يايدۇرغاندا، ئاشۇ كەسىپلەر ھاياتى كۈچكە تولىدۇ.

بىزدىكى خىرىسقا دۇچ كەلگەن يېمەك ـ ئىچمەك مۇلازىمەتچىلىكى

مۇقەددىمە

بۈگۈنكى دۇنيا مۇلازىمەت دۇنياسىغا ئايلاندى. مۇلازىمەت تۇرمۇشىنىڭ ھەممە قاتلاملىرىغا سىڭىپ كىردى. كىمكى مۇلازىمەتنى ياخشى، ئەلا، جانلىق ۋە ۋايىغا يەتكۈزۈپ قىلىشنى بىلىدىكەن، ئۇنىڭ كىشىلىك تۇرمۇشى مەنىلىك ياشاش پۇرسىتىنى تاپالىدى، كىمكى مۇلازىمەتنى ئۆزىنىڭ چىقىش يولى قىلىشنى بىلسە، ئۇ ئارزۇسىغا يەتتى. بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، مۇلازىمەت كەسپى شۇنداق بىر كۆزنەك كەسپكى، ئۇ تۇرمۇشنى ئىلگىرى سۈرۈش، پۇل تېپىش، بايلىق يارىتىش، تۈر ـ كەسپلەرنى راۋاجلاندۇرۇشتا خاسلىقى بىلەن كىشىلىك مۇناسىۋەتنى زور كۈچ بىلەن يۇرۇشلەشتۈردى. نۆۋەتتە مۇلازىمەت كەسپىنىڭ دائىرىسى كەڭ، تۈرى ناھايىتى كۆپ بولماقتا. شۇ ۋەجىدىن، مۇلازىمەت ئاساسىي خىزمەت تۈرى بولۇپ شەكىللەنگەن كەسپلەرنىڭ تەرەققىياتى ئىنتايىن ياخشى بولۇش بىلەن بىر چاغدا، مۇلازىمەت كەسپىنى ياخشى يولغا قويالمايۋاتقان كەسپلەرنىڭ چېكىنىشىمۇ تېز بولۇۋاتىدۇ. بۇنىڭ ئىچىدە قەشقەر شەھىرىدىكى بىر قىسىم چوڭ رېستوران، تاماقخانىلارنى تىلغا ئېلىشقا تېگىشلىك. نۆۋەتتە سودىسى، تاپاۋىتى سۇسلىشىۋاتقان ئاشۇ تاماقخانىلار ئەينى يىللاردا كۆزنى قاماشتۇرىدىغان سورۇنلار بولۇپ، ئۆزىنىڭ ھاياتىي كۈچىنى ئاجايىپ نامايان قىلغانىدى. بۈگۈنكى كۈندە ئۇلار نېمىشقا

چېكىنىۋاتىدۇ؟ بۇنىڭغا نۇرغۇن كىشىلەر مۇلازىمەتتىكى يېتەرسىزلىكى سەۋەب بولۇۋاتىدۇ دەپ قاراشماقتا. راستىنلا شۇنداقمۇ؟ مۇئەللىپ ئىلگىرىمۇ، ھازىرمۇ تەرەققىيات ھالىتىدە تۇرۇپ كەلگەن «ئالماس»، «كونا ساماۋەر»، «ئىنتىزار»، «ئالتۇن ئوردا» قاتارلىق تېز تاماقخانا ۋە رېستورانلارنى زىيارەت قىلىش ئارقىلىق بۇنىڭ سەۋەبىنى، ھەل قىلىش چارىسىنى يۈزەكى بولسىمۇ قېزىپ باقتى.

ئەنئەنە ۋە ئىمجان ھەرىكەت

ئۆتمۈشكە نەزەر سالساق، ئاتا - بوۋىلار ئارىسىدا داستىخان مۇلازىمىتى ناھايىتى ئۇزاق تارىخقا ئىگە. ئۇ ئۆزىنىڭ خاسلىقى بىلەن ئەرلەر ئەرلەرنىڭ داستىخانلىرىدا، ئاياللار بولسا، ئاياللارنىڭ داستىخانلىرىدا شۇ خىل مۇلازىمەتنى قانات يايدۇرغان. ئۇ زامانلاردا ئۇنىڭ قانداق يۈرگۈزۈلۈشىدىن قەتئىينەزەر، بىز مۇلازىمەتچىلىك كەسپىنىڭ بىزدە ناھايىتى ئۇزاق زامانلاردىن بۇيان داۋاملاشقان ئىش ئىكەنلىكىنى نەزەردىن ساقىت قىلىۋېتەلمەيمىز. بەلكىم ئۇمۇ زامانىنىڭ تەقەززاسى بىلەن ئوخشاش بولمىغان زاماندا ئوخشاش بولمىغان شەكىل، مەزمۇن بىلەن ئۆزىنىڭ ئىپادىسىنى تاپقان بولۇشى مۇمكىن. ئەنئەنىۋى داستىخان مەدەنىيىتىمىز ۋە ئۇنىڭ مۇلازىمەتچىلىك ئەنئەنىسىدىن قارىغاندا، مۇلازىمەتچىلىك ئائىلىۋى مۇلازىمەت دائىرىسىدىن چىقىپ كەتمىگەن ياكى مەلۇم ئاممىۋى سورۇن مۇلازىمىتى بىلەن چەكلىنىپ قالغانلىقى ئېنىق. بۇنى يەنىلا يېمەك - ئىچمەك مۇلازىمەتچىلىكى نۇقتىسىدىن قاراپ شۇنداق دېيىشكە بولىدۇ. سودا - سېتىق نۇقتىسىدىن ئېلىپ ئېيتساق، مۇلازىمەت كەسپىنىڭ ئومۇملىشىشى، چېتىلىش دائىرىسى جەھەتتە زور پەرق بار. 20 - ئەسىرنىڭ 90 - يىللىرىغا كەلگەندە ئەنئەنىۋى داستىخان مۇلازىمەتچىلىكى زامانىۋى يېمەك - ئىچمەك مۇلازىمەتچىلىكى، بولۇپمۇ رېستوران مۇلازىمەتچىلىكىنى

بۇزۇپ تاشلاپ، مۇلازىمەتچىلىكنى ئومۇملاشقان، مەخسۇسلاشقان كەسىپ زەنجىرى ئىچىگە باشلاپ كىردى. ئەمما بىزنىڭ بۇ جەھەتتىكى تەجرىبىمىز كەمچىل، چۈشەنچىمىز بەكمۇ يېتەرسىز، قوبۇل قىلىش دائىرىمىز بەكمۇ كىچىك بولغاچقا، بۇ مۇلازىمەتكە ئانچىلىك ئەھمىيەت بەرمىدى، بەلكى سەل قاراش بىلەن ئىككىلىنىپ يۈردى. بىراق ۋەزىيەتنىڭ ئېقىمى، ئىشقا ئورۇنلىشىشنىڭ تەقەززاسى، كىشىلەر ئىستېمال ئېھتىياجىنىڭ تەلىپى ئارقىسىدا، ئالدى بىلەن ئوغۇللار، كېيىنچە قىزلار رېستوران مۇلازىمەتچىلىكى قوشۇنىغا قوشۇلدى. بۇ بىر تەرەپتىن ئالقىشقا سازاۋەر بولسا، يەنە بىر تەرەپتىن كەمسىتىش، پەس كۆرۈشتىنمۇ خالىي بولالمىدى. بۇنىڭدا نۇرغۇن سەۋەب ۋە ئارقا كۆرۈنۈشلۈك ھادىسىلەر مەۋجۇت ئىدى. بىز بۇ يەردە باشقىسىنى قويۇپ تۇرۇپ، «مەدەنىيەت زور ئىنقىلابى» نى نەزەرگە ئالساق، ئۇ چاغلاردا يېمەك - ئىچمەك سورۇنلىرى پۈتۈنلەي كوللېكتىپنىڭ ئىلكىدە بولۇپ، ئاشخانا باشلىقى غوجايىن، ئىستېمالچىلار ھاجەتمەن، مۇلازىمەتچىلەر چاكار، يەنى يۇندى - چايقاندى بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار ھېسابلىناتتى. ئىستېمالچى ئۆزى ھەم مۇلازىمەتچى، ھەم خېرىدار ئىدى. ئۇلار ئۆچرەتتە تۇرۇپ تاماق ئېلىپ يەيتتى، مۇلازىمەتچىلەر ئۇستامنىڭ ئارقىسىدا تۇرۇپ، قاچا - قۇچا يۇيغۇچى، ئوتۇن يارغۇچى، ئوت قالىغۇچى، سۇ توشۇغۇچى، كۈل ئادالاپ، كۈل تۆككۈچى بولۇپ قالغان. بۇنىڭدىن باشقا، بىزنىڭ ئاياللار ئەرلەرنىڭ ئالدىغا يۈزى ئۇچۇق چىقىشقا بولمايدۇ دەيدىغان ئەنئەنىۋى قاراش تۈپەيلىدىنمۇ قىزلارنىڭ ئاممىۋى سورۇنلاردا يۈرۈپ مۇلازىمەت قىلىنىشى چەكلىنىشكە ئۇچراپ كەلگەن، ھېلىقىدەك تۆۋەن كۆرۈش بىلەن بۇنداق ئەنئەنىۋى قاراش قىزلارنىڭ، ئاياللارنىڭ يېمەك - ئىچمەك سورۇنلىرىدا مۇلازىمەتچى بولۇشىغا يول قويماي كەلگەن ياكى ئۇنىڭ كەڭ ئومۇملىشىشىغا توسالغۇ پەيدا قىلغان. ئەمەلىيەتتە بولسا، قىزلار ۋە ئاياللار مۇلازىمەت كەسپىگە ئىنتايىن ماس كېلىدۇ. ئەرلەرگە قارىغاندا مۇلازىمەت كەسپىنى قوبۇل قىلىشى

تېز، مۇلازىمەت كەسپىنى يۈرۈشتۈرۈشى قولاي بولۇشتەك ئۆزگىچىلىكى بىلەن مۇلازىمەت سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش تەلىپىنى قاندۇرۇشنىڭ ئاساسىي بولالايتتى. رېستوران مۇلازىمەتچىلىكى بىرقەدەر ئەۋج ئالغاندىن كېيىن، راستىنلا نۇرغۇن قىزلار، ئاياللار بۇ سەپكە قوشۇلدى. بىراق ئۇلار پۈتكۈل جەمئىيەتنىڭ سۇس مۇئامىلە قىلىشىغا ئۇچرىدى. كىشىلەر ئىدىيەسىدىكى ھېلىقىدەك ئىدىيەۋى قاراشتىن باشقا رېستوران بۇزۇقچىلىقنىڭ ئۇۋىسى دەپ قارىلىپ، ئۇ يەردە مۇلازىمەت كەسپى بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارغىمۇ توغرا مۇئامىلە قىلمىدى. بۇ يەردە شۇنداق بىر نەرسىنىمۇ ئېتىراپ قىلماي بولمايدۇكى، بەزى رېستورانلاردا ئەدەپ - ھايالار يوقىلىپ، بۇزۇقچىلىق بۇرۇختۇرمىلىقى پەيدا بولۇپ، جەمئىيەتتىكى تەسىر ياخشى بولمىدى. بۇ بىر ئىجتىمائىي ئېقىم بولۇپ، رېستوران ۋە رېستوران مۇلازىمەتچىلىرى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك بولمىسىمۇ، كىشىلەر ئۇنى رېستوراندىن، مۇلازىمەتچىلەردىن كۆرۈشتەك بىنورمال پوزىتسىيە تۇتتى. مەيلى بىز نېمە دېمەيلى جەمئىيەتنىڭ پاراۋۇزى مېڭىۋەردى. رېستورانلار جانلىنىۋەردى. بۇ ھال بىزنىڭ نۇرغۇن قىز - يىگىتلىرىمىزنى يېمەك - ئىچمەك مۇلازىمەتچىلىك كەسپى ساھەسىگە باشلاپ كىردى.

ئەلا مۇلازىمەت بازار ئاچىدۇ

ھازىر رايونىمىزدا چوڭ جەھەتتىن مۇنداق ئۈچ خىل تاماقخانا بار. مەيلى قانداق ئاشخانا بولسۇن، مۇلازىمەت سۈپىتى يۇقىرى، ئەلا بولسىلا، شۇ تاماقخانىنىڭ خېرىدارى كۆپ، سودىسى جانلىق بولىۋاتىدۇ. مەيلى بىر كىمدىن سورايلى، تاماقخانا مۇلازىمىتى ھەققىدە گەپ بولسا، ئۇلار بىردەك ئالدىنقى ئىككى خىل ئاشخانىنىڭ مۇلازىمىتىنى ياخشى دەپ ماختايدۇ. ئەمەلىيەتتىمۇ ئۇلارنىڭ مۇلازىمەت جەھەتتىكى ئۈستۈنلۈكى تىجارىتىنىڭ جانلىنىشىدىكى ئاچقۇچ. ئۇلارنىڭ مۇلازىمىتىدە

مۇقىم بولۇش، جانلىق بولۇش، قىزغىن بولۇش، سىلىق بولۇش، تەرتىپلىك بولۇش، پاكىز بولۇش، ئىللىق بولۇش تولۇق گەۋدىلەندۈرۈلىدۇ. بۇنىڭ بىر پۈتۈنلۈككە ئىگە بولۇشى خېرىدارلاردا بىر خىل جەلپ قىلىش، مايىل بولۇش ھېسسىياتىنى پەيدا قىلغان ۋە ئۇلارنىڭ كۆڭلىنى تەبىئىي رەۋىشتە ئۆزىگە رام قىلغان، مۇشۇنداق مۇھىتتا بىرنەچچە قېتىم تاماقلىنىپ قالغان كىشىلەردە ئۇ يەرگە كۆنۈپ قېلىش، تاماقلىرىغا ئادەتلىنىپ قېلىش شەكىللىنىپ، ئۆزىنىڭ ئەسلىدىكى تاماقلىنىش ئادىتىنى ئۆزگەرتىش ئەھۋالى ئۆزىمۇ سەزمىگەن ھالدا بارلىققا كېلىپ قالغان. مانا بۇ شۇ خىل تاماقخانىلارنىڭ خېرىدارىنىڭ كۆپ، سودىسىنىڭ جانلىق بولۇشىغا تۈرتكە بولغان. كۆز يۇمۇشقا بولمايدۇكى، ئاشۇ تاماقخانىلاردىكى مۇلازىمەتنى كۆزەتكەندىمۇ، مۇلازىملارنىڭ ئۆزى ئىگە بولغان دائىرىدىكى خېرىدارلارغا باشتىن - ئاخىر كۆز - قۇلاق بولۇپ، چېيى، ئىچىملىكى تۈگىسە قۇيۇپ بېرىۋاتقانلىقىنى، تاماق قالدۇقلىرىنى توختىماي ئېلىپ تۇرغانلىقىنى كۆرىسىز. تاماق سورۇنلىرىدا ئىمكان بار تىنچلىق، قىزغىنلىق مەۋجۇت. بۇ ھال خېرىدارلاردىمۇ بىر خىل شۇ مۇھىتقا ماسلىشىش، ئۆزىنى چەكلەش كەيپىياتى تەبىئىي رەۋىشتە پەيدا بولۇپ، مۇلازىمەتكە ھەمكارلىشىشتەك ياخشى تۈيغۇنى پەيدا قىلغان. باشقا سورۇنلاردىكى بىمەنىلىكلىرىمۇ بىردىنلا بۇ يەردە غايىب بولۇپ بېسىقىپ قالىدىغان بولغان. يەنە بىر ئالاھىدىلىك ئۇلاردا تاماق ئىسراپچىلىقىغا چەك قويۇلغان. مۇلازىملار خېرىدارلار بۇيرۇغان تاماق - قورۇمىلارنى تولۇق ھازىرلاپ بېرىشكە كاپالەتلىك قىلىدۇ. يەپ تۈگەتكۈدەك بۇيرۇش، ئاز بۇيرۇش ياكى ئېشىپ قالمىغۇدەك بۇيرۇش بىرقەدەر ئومۇملاشقان. بۇ مېھمان چاقىرغۇچىلارنىڭ كۆڭلىدىكىدەك ئىش بولغاچقا، خېرىدارلار چىقىمنى تېجەش يۈزىسىدىن، ئۇ يەرلەرگە مېھمانلىرىنى باشلاپ، باشقىلارنىمۇ كۆنۈپ قېلىشقا ھەيدەكچىلىك قىلغان. ئەمدى

بىزنىڭ بەزى ئاشخانىلىرىمىزغا قارايدىغان بولساق، تاماق - قورۇما يازىدىغانلار دەپتىرىنى كۆتۈرۈپ كىرگەندىن كېيىن، خېرىدار ئۆزى دېگەن تاماق - قورۇمىدىن باشقا يەنە ئۇنى - بۇنى تەۋسىيە قىلىپ بىزار قىلىدۇ. ھەتتاكى ئادەم ئاز، بۇيرۇغان تاماق - قورۇمىلار ئېشىپ قېلىش ئېھتىمالى مەۋجۇت تۇرسىمۇ، يەنە باشقا تاماق - قورۇمىلارنى بۇيرۇتۇشقا مەجبۇر قىلىدۇ. شۇ ئارقىلىق ھەم ساھىبخانىنىڭ يۈزىنى يەرگە ئۇرىدۇ ياكى قاراپ تۇرۇپ ساھىبخانىنى زىيانغا ئۇچرىتىدۇ. مۇلازىمەتتىكى بۇنداق زورلاپ سېتىش، قىستاپ ئىستېمال قىلدۇرۇش خېرىدارنىڭ رايىنى ياندۇرۇپ، نارازىلىقىنى قوزغايدۇ. ئەمدى بىز مۇلازىمەتچىلەرگە نەزەر سالايلى، ئۇلار بىر قېتىم چاي قۇيۇپ، تەخسە، چوكىلارنى تىزىپ چىقىپ كېتىدۇ - دە، خېرىدار چاقىرمىغۇچە تاپقىلى بولمايدۇ، ئۇلار مېھمانلارنىڭ يېنىدا ئەمەس، تاماقخانىنىڭ كارىدورى ياكى باشقا جايدا بىرنەچچىسى پاراڭ بىلەن تۇرۇشىدۇ. بىردە قارىسا، قاچا - تەخسىسى، بىر قارىسا، قەغەز - چوكىسى، بىر قارىسا، چاي، ئىچىملىكى ئۆكسۈپ قالىدۇ. ئادەمنىڭ شۇ قەدەر ئىچى سىقىلىدۇ. ئايرىم تاماقخانىلاردا بۇ ھال گەۋدىلىك بولمىسىمۇ، مۇلازىملاردا رەتسىزلىك، قوپاللىق، سەممىيەتسىزلىك مانا مەن دەپ چىقىپ تۇرىدۇ. دەرىجىسى يۇقىرى بىر قىسىم تاماقخانىلاردا نۆۋەتتە مۇلازىمەتكە ئەھمىيەت بېرىلىپ، جانلىق بولۇۋاتقان تاماقخانىلارنىڭ مۇلازىمەت ئەندىزىسىنى قوللىنىۋاتقان بولسىمۇ، مۇلازىمەتچىلەردىكى ساپا، سۈپەت يېتەرلىك بولماسلىق، ئارىلىقتا كىشىلەر نەزەرىدىن چۈشۈپ كېتىش كەلتۈرۈپ چىقارغان مۇلازىمەتتىكى چېكىنىشنىڭ تەسىرى يامان بولغانلىق سەۋەبلىك تىجارىتىنىڭ جانلىنىشى ئەسلىگە كەلمەيۋاتىدۇ.

بەزىلەر تاماقخانىلارنىڭ تەرەققىي قىلىشىدىكى ئامىلنى مۇلازىمەتكە باغلاپ قويۇشقا بولمايدۇ دەپ قارايدۇ. بۇنىڭدىن بۇ ئىشقا كۆپ تەرەپتىن مۇئامىلە قىلىشقىمۇ توغرا كېلىدۇ.

مەسىلەن، باشقۇرۇش، بازار ئېچىش، كوزىر مەھسۇلات، داڭلىق ماركا يارىتىش دېگەندەك نۇرغۇن تەرەپلەرگە باغلىق بولىدۇ. ئەمەلىيەت تەكرار ئىسپاتلىدىكى، مۇشۇ تۇرلەر ئىچىدە مۇلازىمەت بىرىنچى يېتەكچى ۋە ئاساسىي ئامىل بولىدۇ. قالغانلىرىنى شۇنىڭغا مۇناسىپ ماسلاشتۇرۇش، ئىلمىي ئېلىپ بېرىشقا سەل قاراشقىمۇ بولمايدۇ.

تەرەققىي قىلىۋاتقانلاردىكى خاسلىق ۋە بىزدىكى قاشاڭلىق

ياۋروپالىقلار تىجارەتنىڭ تۇرلىرىنى رەتكە تۇرغۇزۇپ، نام بەرگەندە ئومۇملاشتۇرۇپ، يېمەك - ئىچمەك تىجارىتىنى «ئېغىز تىجارىتى» دەپ بېكىتكەن. «ئېغىز تىجارىتى» ئىنتايىن ئېھتىياجلىق كەسپىي تىجارەت بولۇپ، ئۇنىڭ ئىستېمالچىلىرى سانسىز، سەرپىياتى يۇقىرى، ئوبوروتى ئىنتايىن تېز، پايدىسى ناھايىتى كۆپ بولىدۇ. ئۇنىڭ تىجارەت سورۇنلىرىمۇ شۇقەدەر كۆپ بولۇپ، ئۇنىڭ تەرەققىياتى ۋە راۋاج تېپىشىنىڭ ئاساسى مۇلازىمەت ئارقىلىق بارلىققا كېلىدۇ. تاماق سورۇنلىرى ئارىسىدىكى رىقابەت خېرىدار تالىشىش رىقابىتى بولىدۇ، بۇ يەردىكى خېرىدار پەقەت مۇلازىمەتنىڭ ئەلا، سۈپىتىنىڭ يۇقىرىلىقى ئارقىلىق بارلىققا كېلىدۇ. دېمەك، يەنە بىر جەھەتتىن خېرىدار تالىشىش رىقابىتى مۇلازىمەت رىقابىتى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. قەشقەردىكى تاماقخانىلاردىكى رىقابەتمۇ دەل مۇشۇنداق رىقابەت بولۇپ قالدى. مۇشۇنداق رىقابەتتە ئۇتۇپ چىقىۋاتقانلاردا قانداق ئۆزگىچىلىك بار.

1. ئوبراز يارىتىشقا ئەھمىيەت بېرىدۇ. بىز يۇقىرىدا تىلغا ئالغان بازارلىق، ئاۋات تاماقخانىلارنىڭ ھەممىسىگە قارايدىغان بولساق، بىر خىل ئىچكى - تاشقى ھەيۋىتىنى ھېس قىلىمىز. چۈنكى ئاشۇ تاماقخانىلار تاماقخانا ئېچىشتىن ئاۋۋال ئازادە، قولاي جايدىن تاماقخانا ئورنىنى تاپىدۇ، ئاندىن ئۇنى كۆركەم،

جەلپكار قىلىپ بىزەيدۇ. تاماقخانىنىڭ ھەيۋەتلىك، چىرايلىق بولۇشىنى بىر خىل ئۇبراز ۋە نامايەندە دەپ قاراپ، ئۇنىڭغا ئايانماي مەبلەغ سالىدۇ. بىزەشتە خاسلىقنى ئەكس ئەتتۈرۈشكە ئەھمىيەت بېرىدۇ. بىر خىل ئازادىلىك، كۆركەملىك ئۆز ئىپادىسىنى تاپىدۇ. بۇ ئىستېمالچىلارنىڭ تاماقتىن ھۇزۇرلىنىش بىلەن شۇ يەردىكى مۇھىتتىن ھۇزۇرلىنىشىنى بىر گەۋدىلەشتۈرۈش رولىنى ئوينايدۇ. بەزى تاماقخانىلار ۋەيران بولۇۋاتسىمۇ، كۆزنى يۇمۇپ تۇرۇپ، زور كۈچ بىلەن مەبلەغ سېلىپ، تاماقخانىنىڭ ئورنىنى ھەيۋەتلىك قىلىپ، كىشىلەردە تەلپۈنۈش، كۆرۈپ بېقىش، ئۇبرازىنى كۆتۈرۈش تۇيغۇسىنى قوزغاپ، خېرىدارلارنى كۆپلەپ جەلپ قىلىش مەقسىتىگە يېتىشىدۇ. ئەمما بىزنىڭ نۇرغۇن تاماقخانىلىرىمىزدا بۇنىڭغا سەل قارايدۇ. بەزى تاماقخانىلارنىڭ غوجايىنلىرى پۇل تاپقانسېرى قاسماقلىشىپ بارىدۇ. نۆۋەتتە بۇ خىل ئەھۋال تەدرىجىي ئۆزگىرىشكە باشلىدى. قەشقەر شەھىرىدىكى «ئالتۇن ئوردا» غا ئوخشاش بىر قىسىم يېڭىدىن ياسالغان تاماقخانىلار ئورۇن ئۇبرازى يارىتىشتا نەمۇنە تىكلەپ بەردى. ئۇنىڭ خېرىدارلىرىنىڭ كۆپلۈكى بۇ جەھەتتىكى سېلىشتۇرمىنىڭ بىمەنە ئەمەسلىكىنى ئىسپاتلاپ بەردى.

2. مۇلازىمەتتە ئەلالىرىنى يېتىشتۈرۈشنى چىڭ تۇتىدۇ.

تاماقخانىلارغا نىسبەتەن مۇلازىمەت بىردىنبىر كۆزنەك ئىش. بازارلىق بولۇۋاتقان تاماقخانىلارنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك مۇلازىمەت كەسپىنى يۇقىرى ئورۇنغا قويۇپ، مۇلازىمەتتە ئەلا، يۇقىرى ئۈنۈملۈك بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرغان. ئۇلار ھەربىر مۇلازىمەتچىنىڭ كەسپىي ساپاسىنى ئالدىنقى ئورۇنغا قويغان، بۇنىڭ ئۈچۈن ئۇلار تەربىيەلەشكە، يېتىشتۈرۈشكە، ئەلالىرىنى تاللاشقا زور كۈچ بىلەن مەبلەغ سالغان. تەربىيەلەشنى مۇلازىمەتچىلەرنىڭ ئىشى دەپ قارىماستىن، ئۆز كەسپىنىڭ ئېھتىياجى دەپ قاراپ، تەربىيەلەش ئورۇنلىرى، داڭلىق يېمەك - ئىچمەك سورۇنلىرىغا ئەۋەتىپ، نەزەرىيە، ئەمەلىيەت ئاساسىنى

تۇرغۇزۇپ، مۇلازىمەت قىلىش سەۋىيەسىنى ئاشۇرغان. بىراق بىزنىڭ ئەينى چاغلاردا راۋاج تاپقان، كېيىنچە چۆلدەرەپ قېلىۋاتقان تاماقخانىلىرىمىزدا بۇنداق قىلىشنى بىر خىل ئاۋارە ئىش ھېسابىدا مۇئامىلە قىلغان.

3. مۇلازىملارنى مۇۋاپىق ئىش ئورنىغا قويغان. جانلىنىۋاتقان تاماقخانىلارنىڭ ھەممىسىدە دېگۈدەك مۇلازىملار دائىرىلەر بويىچە ئىشقا قويۇلغان ھەم ھەربىر ئادەمنىڭ كۆتۈرۈش كۈچى، ئىش ئۈنۈمى ۋە ئىش ھەققى، ئارام ئېلىشى قاتارلىقلار ناھايىتى رەتلىك، جايىدا چېتىلدۇرۇلغان. بۇ مۇلازىمەت سۈپىتىنى، مۇلازىمەت ئۈنۈمىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپ، ئىزچىل ياخشى، ئەلا مۇلازىمەت قىلىشنى كاپالەتكە ئىگە قىلغان. بىزنىڭ چۆلدەرىگەن تاماقخانىلىرىمىزدا بولسا، مۇلازىمەت ئورۇنلىرى ئايرىلمىغان ياكى ئادەم مۇۋاپىق قويۇلمىغان، ئادەمنى كۆپ قويۇشقا تېگىشلىك بولسىمۇ، ئىش ھەققى، چىقىملارنى تېجەشنى كۆزدە تۇتۇپ، ئادەمنى ئاز قويغان، ئىش ھەققىنى ئاز بەرگەن. بۇ مۇلازىملارنىڭ زىيادە چارچىشىنى ھەمدە كۆپ ئىشلىسىمۇ ئاز ھەق ئېلىش كەلتۈرۈپ چىقارغان ھېسسىي سۇسلۇقنى پەيدا قىلىپ، ئەلا مۇلازىمەتنىڭ ناچار مۇلازىمەتكە ئۆزگىرىپ كېتىشىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان. ئۇنىڭ ئۈستىگە ئىقتىدارلىق بىلەن ئىقتىدارى يوقلارنى بىر تاياقتا ھەيدەپ، ئىقتىدارلىقلارنىڭ رولىدىن پايدىلىنىشنى ئىشقا ئاشۇرمىغان.

4. ئۇزاق مۇددەت بىر خىل ياكى ئىلغار مۇلازىمەت تەدبىرىنى يولغا قويىدۇ. تەجرىبىلەر شۇنى ئىسپاتلىدىكى، تاماقخانىلاردا ئەلا مۇلازىمەتنىڭ بىر خىل، شۇنداقلا جانلىق بولۇشى خېرىدارلارنىڭ كۆپىيىشىدىكى تۈپ ئامىل. جانلانغان تاماقخانىلاردا كىم بولسۇن، قانداق قىيىنچىلىق بولسۇن، ئەلا مۇلازىمەت قىلىشنى دەرىجە، مىقدارغا قاراپ ئەمەس، خېرىدارنىڭ رايىغا بېقىپ قىلىشنى، بىر خىل، جانلىق قىلىش ئومۇملاشقان. شۇنىڭ بىلەن بىر چاغدا ئۇلار قايسى جايدا ئىلغار، ئۈنۈملۈك مۇلازىمەت قىلىش شەكلى، مەزمۇنى بارلىققا كەلسە، كۈچ ۋە

مەبلەغ سەرپ قىلىپ، ئۇنى ئۆزىنىڭ مۇلازىمەت مەزمۇنىغا كىرگۈزگەن ياكى ئۆزىنىڭ مۇلازىمەت پائالىيىتى بىلەن بېيىتىپ، مۇلازىمەتنى ئىستېمالچىلارغا تېخىمۇ يېقىشلىق، قولاي قىلغان. بىزنىڭ بىر قىسىم داڭلىق رېستوران، ئاشخانا - تاماقخانىلىرىمىزدا ئادەمگە قاراپ مۇلازىمەت قىلىش بىلەن سېتىۋالغان تاماق - قورۇمىغا قاراپ مۇلازىمەت قىلىش خاھىشى مەۋجۇت. بۇ زور بىر تۈركۈم خېرىدارنىڭ مەنپەئەتىنى زىيانغا ئۇچرىتىدۇ، شۇنداقلا تاماقخانىنىڭ مۇلازىمەت سۈپىتىنىڭ ئومۇمىيۈزلۈك تۆۋەنلەپ كېتىشىگە سەۋەب بولىدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، باشقىلارنىڭ مۇلازىمەت ئۈستۈنلۈكىنى قوبۇل قىلىشقا بەك قىزىپ كەتمەيدۇ، يېڭىلىقنى قوبۇل قىلىشنى تەشەببۇس قىلمايدۇ، ئۆزى ياراتقان بەزى يېڭىلىقلارنى باشقىلارنىڭ بىلىپ قېلىشىدىن ئەنسىرەپ يوشۇرىدۇ. ئەمەلىيەتتە مۇلازىمەتنى يوشۇرغىلى بولمايدۇ، ئۇنىڭدىن كۆرە ئۆزلىرى ياراتقان مۇلازىمەت ئارتۇقچىلىقىنى باشقىلارمۇ قوللانسا، ئۇ چاغدا ئۇنىڭ ئۈنۈمى بىلەن نۇرغۇن تاماقخانىلارنىڭ مۇلازىمەت سۈپىتى ياخشىلىنىپ، مۇلازىمەت سۈپىتى ناچار دېگەن ئۇقۇمنىڭ تۈگىشىگە پايدا يەتكۈزىدۇ. زور كۆپچىلىك ياخشى دېگەندىلا، شۇ بىر ساھە، شۇ بىر كەسىپ - تۈرنىڭ ئۈنۈمى ئومۇمىيۈزلۈك ياخشىلىنىشتەك ۋەزىيەتنى بارلىققا كەلتۈرىدۇ.

خېرىس بىزگە بىلەي تاش بولسۇن!

بىزنىڭ تاماق مۇلازىمەتچىلىكىمىز قانداق بولۇشتىن قەتئىينەزەر، بىر تارىخىي جەريان ۋە مۇساپىنى بېسىپ ئۆتتى. ئۇ يوقلۇقتىن بارلىققا كەلدى، كېڭەيدى، ئاجىزلىقتىن زورايدى. ئەمدىكى گەپ ئۇنى تېخىمۇ ۋايىغا يەتكۈزۈش ۋە تەرەققىي قىلدۇرۇشتا قالدى. ھەقىقىي ۋە ئەلا، يۇقىرى ئۈنۈملۈك، زامانىۋى بولغان مۇلازىمەتنى بارلىققا كەلتۈرۈش يەنىلا ئاسان ئىش ئەمەس.

ئۇ يەنە بىر ياكى بىرقانچە تەرەپنىڭ كۈچ چىقىرىشى بىلەن بۇ نىشانغا يېتەلمەيدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن ھەممە تەرەپ ئورتاق كۆڭۈل بۆلۈشى، كۈچ چىقىرىپ قوللىشى كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن ئاز بولغاندىمۇ مۇنداق ئۈچ تەرەپتىن تەڭ تۇتۇشقا توغرا كېلىدۇ.

بىرىنچى، مۇلازىمەتچى مۇلازىمەت خىزمىتىنى كەسىپ دەرىجىسىگە كۆتۈرۈشى كېرەك

1. مۇلازىمەت قىلغۇچى ئالدى بىلەن تەشەببۇسكار بولۇشى كېرەك. بولۇپمۇ مۇلازىمەت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىشتا چوقۇم ئۆزى رازى بولۇشى، ئۆزى قوبۇل قىلىشى كېرەك. ئادەم ئۇنى ئۆزى ئېتىراپ قىلسا ۋە قىلىشنى ئۆزىنىڭ بىردىنبىر چىقىش يولى دەپ تاللىسا، ئاندىن ئۇنىڭغا ھەقىقىي چۆكەلەيدۇ. باشقىلارنىڭ كەمسىتىشى، توسۇشىغا ۋە توسالغۇ بولۇشىغا قاراپ تۇرماي، جۈرئەتلىك بولۇپ، كەسپىدە ئۇتۇق قازىنىشقا باشچىلاپ كىرىپ، مۇلازىمەتكە ئۆزىنى بېغىشلىيالايدۇ.

2. مۇلازىمەت كەسپىنى چۈشىنىشى كېرەك. مۇلازىمەت كەسپىنىڭ چېتىشلىق دائىرىسى بەكمۇ كەڭ، ئۇ كىشىلىك تۇرمۇشنىڭ ھەممە ساھەسى ۋە ئىجتىمائىي، ئىقتىسادىي ھەرىكەت، پائالىيەتلەرنىڭ ھەممە قاتلاملىرىغا چېتىلىدۇ. مۇلازىمەت كەسپىنى تاللىغاندا ئۇنىڭ ئىچىدىن ئۆزى ياخشى كۆرىدىغان ۋە قىلسا دەمال قىلىپ كېتەلەيدىغان بىر تۈرى ياكى بىر تارمىقىنى تۇتۇپ تۇرۇپ، شۇ تۈرنىڭ كەسىپ ئەھلى بولۇشقا تىرىشىشى كېرەك. مەيلى ئۇ قايسى تۈر بولسۇن، مۇلازىمەت كەسپىدىن ئىبارەت خىزمەتنىڭ ئومۇمىي قانۇنىيىتىنى بىلىدىغان، توغرا قوبۇل قىلالايدىغان تونۇش ۋە چۈشەنچىدە بولۇشتەك روھىي ھالەتنى يارىتىش كېرەك.

3. مۇلازىمەت سەۋىيەسىنى ئۆستۈرۈشكە ئەھمىيەت بېرىش كېرەك. بۇ مۇلازىمەت پائالىيىتى جەريانىدا كەم بولسا بولمايدىغان مۇھىم ئىش بولۇپ، مۇلازىمەت ھەقىقىدىكى نەزەرىيە

بىلىملىرىنى ۋە ئەمەلىيەت بىلىملىرىنى بېرىلىپ ئۆگىنىشى كېرەك. نۆۋەتتە مۇلازىمەت دۇنيادىكى ئەڭ تېز تەرەققىي قىلىۋاتقان ھەم ئەڭ كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدىغان ھەم تۈرلۈك تىجارەت پائالىيەتلىرىنى ئەڭ جانلىق قانات يايدۇرۇش ئارقىلىق، بايلىق يارىتىۋاتقان كەسىپ بولۇپ، ئۇ كىشىلەر ئېھتىياجىنىڭ ئېشىشىغا ئەگىشىپ پەيدا بولغان يېڭى تۈر، يېڭى كەسىپلەردە مۇھىم رول ئويناۋاتىدۇ. بۇ ھال مۇلازىمەت قىلغۇچىدىن ئاشۇنداق شارائىت ئاستىدىمۇ شۇ خىل مۇلازىمەتكە ماسلىشالايدىغان ۋە ئۇنى تېز ئەمەلىي ھەرىكەتكە ئايلاندۇرالايدىغان ئىقتىدار ۋە ساپا يېتىلدۈرۈشنى تەلەپ قىلىۋاتىدۇ. شۇڭا ئىلغار تەجرىبە، ياخشى شەكىللەرنى ئۆرنەك قىلىش، يېتىلدۈرۈش كېرەك.

4. **تەجرىبە توپلاشقا سەل قارىماسلىق كېرەك.** مۇلازىمەت كەسىپىنىڭ قاراتمىلىقى كۈچلۈك بولىدۇ. بىر كەسىپنىڭ مۇلازىمىتى يەنە بىر كەسىپكە ئوخشاش بولمايدۇ. ئۇلاردا خاسلىق ۋە زور پەرق بولىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر چاغدا ئىستېمالچىلارنىڭ ئېھتىياجى، قۇرۇلمىسى ۋە تەپەككۇرىنىڭ بىر خىل بولماسلىقى سەۋەبىدىن، مۇلازىمەتكە بولغان تەلىپىمۇ ئوخشاش بولمايدۇ. مۇلازىمەت كەسىپى بىلەن شۇغۇللانغۇچى چوقۇم مۇشۇ بىر قاتار تەرەپلەرنى نەزەردە تۇتۇپ، تۈرلۈك شەكىل، ئۇسۇل - چارىلەرنى قوللىنالايدىغان، ئۇنى ئەمەلىيەتكە تەتبىقلاپ ئىشلىتەلەيدىغان تەجرىبە، ساۋاق قوبۇل قىلىشى، ئۆزىنى مۇكەممەللەشتۈرۈپ مېڭىشى كېرەك.

5. **مۇلازىمەتتە ئالاھىدىلىك يارىتىش كېرەك.** مەيلى كىم بولسۇن، قايسى خىل مۇلازىمەتنى قىلسۇن، بەلگىلىك ئىقتىدار، ساپا ھازىرلىشى زۆرۈر. مۇلازىمەت تۈرىنىڭ قانداق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر شۇنىڭغا خاس ھالدىكى ئۆزگىچىلىكى، چەك - چېگراسى، دائىرىسى بولىدۇ. بىر ئادەمنىڭ ئاشۇ بىر تۈرلۈك مۇلازىمەت كەسىپىنىڭ ھەممىسىدە ئىقتىدارلىق بولۇپ كېتىشى

ناتايىن. مەسىلەن، يېمەك - ئىچمەك مۇلازىمەتچىلىكىدە بىر قانچە ئون تۈر بار. بەزىلەر ئۇنىڭ ئىچىدە باشقۇرۇش تۈرىدە، بەزىلەر يەتكۈزۈش - توشۇش تۈرىدە، بەزىلەر مېھمانلارنى تەكلىپ قىلىش، جايلاشتۇرۇش تۈرىدە، بەزىلەر مېھمانلارنى ئۈزىتىپ قويۇش تۈرىدە ئارتۇقچىلىققا ئىگە بولۇشى مۇمكىن. مۇلازىمەت كەسپى بىلەن شۇغۇللانغۇچى چوقۇم شۇ تۈرلەردىن بىر - ئىككىنى ئوبدان بىلىدىغان، چۈشىنىدىغان، قىلالايدىغان بولۇشى كېرەك. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا شۇ تۈرلەردە يېڭىلىق يارىتىپ، ئۇنى ئەمەلىيەت جەريانىدا تەتبىقلاپ، مۇلازىمەت كەسپىدە كوزىر يارىتىش، كۆزگە كۆرۈنۈش كېرەك.

6. ئۆزىگە ماس كەلتۈرۈش كېرەك. بۇمۇ مۇلازىمەت پائالىيىتىدە كەم بولسا بولمايدىغان تەرەپ. مۇلازىمەتچى ئۆزى قىلىۋاتقان مۇلازىمەتنىڭ ھەربىر ھالقىسىنى ئۆزىنىڭ ھەرىكەت خاراكتېرى ۋە ئەمەلىي ئىشلىرىغا ماسلاشتۇرالمىسا، ئۇ ھالدا شۇ خىزمەتنىڭ ئۈنۈمى، سۈپىتى تۆۋەن بولۇپ قالىدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن قول - پۇتنى چاققان قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، سۆزنى مۇلايىم، مۇناسىپ قىلىش، چىراي ئىپادىسىنى ئىللىق، تەبەسسۇم بىلەن يۇغۇرۇش، تەق - تۇرقىنى سالاپەتلىك قىلىش كېرەك.

7. مۇلازىمەت كەسپىنى سۆيۈشى كېرەك. ئۆزىنى قەدىرلەش ئۆزىنى سۆيۈشتىن كېلىدۇ. پەقەت ئالدى بىلەن ئادەم ئۆزى قەدرىنى قىلغاندىلا، كۆزلىگەن نىشانغا يەتكىلى بولىدۇ. مۇلازىمەت كەسپىمۇ بۇنىڭدىن مۇستەسنا ئەمەس. ئۇنى چىن دىلدىن سۆيگەندىلا، ئاندىن ئۇنىڭ ۋەسلىگە يەتكىلى، ئۇتۇق قازىنىپ كىشىلىك قەدىر - قىممەتنى ياراتقىلى بولىدۇ، شۇنداقلا بۇ كەسىپتە ئۇتۇق قازانغان كىشى كېيىن قايسى ئىش بىلەن شۇغۇللانسۇن، ئۇ شۇ ئىشتىمۇ يەنە ئۇتۇق قازانغۇچىغا ئايلىنالايدۇ.

8. مۇلازىمەت كەسپىنى قەدىرلەش كېرەك. ناھايىتىمۇ

ئېنىقكى، ئىشنىڭ دەرىجە ۋە ئايرىمىسى بولسىمۇ، ئەمگەك - ئەجىرنىڭ دەرىجىسى بولمايدۇ. مۇلازىمەت كەسپى ھەقىقىي ئىشلەيدىغان، ئەجىر - ئەمگەك بىلەن شان - شەرىپىنى ياراتقىلى بولىدىغان كەسىپ. ئۇنى قەدىرلەپ، ئەجىر - ئەمگەك قىلغاندىلا، ئۇ مۇلازىمەتچىگە ئۇتۇق ۋە شان - شەرەپ بېرىدۇ. ئۇنى قەدىرلەش ۋە ئۇنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن تىرىشچانلىق كۆرسىتىش كىشىگە بەخت ۋە ئاسايىش يارىتىپ، قىممىتىنى نامايان قىلىش ئىمكانىيىتى يارىتىپ بېرىدۇ.

ئىككىنچى، غوجايىنلار مەجبۇرىيەتلىرىنى ياخشى ئادا قىلىشى كېرەك

1. نازارەت قىلىشنى چىڭ تۇتۇشى كېرەك. يېمەك - ئىچمەك مۇلازىمەتچىلىكىدە غوجايىنلارنىڭ نازارەتچىلىكى ناھايىتى مۇھىم بولۇپ، مۇلازىمەت سۈپىتىنى ئۆستۈرۈش، ئەلالاشتۇرۇشتا ئالاھىدە ئۇنۇمگە ئىگە بولىدۇ. نازارەت كۈچەيسە، مۇلازىملارنىڭ مۇلازىمەتتىكى ئارتۇقچىلىق، يېتەرسىزلىكى، كۆرۈلگەن مەسىلىلەر تېز بىر تەرەپ قىلىنىدۇ. بۇنىڭ بىلەن خېرىدارلارنىڭ نارازىلىقى بىلەن رازى بولۇشتىكى سەۋەبلىك، ئارتۇقچىلىق تېپىلىدۇ. مەسىلىلەر ۋاقتىدا بايقىلىپ، ۋاقتىدا تۈزىتىلىدۇ.

2. توختام تۈزۈش كېرەك. توختام ئىككى تەرەپنى باراۋەرلىككە ئىگە قىلىدۇ. مەنپەئەتنى قوغدايدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىر چاغدا، ئىككى تەرەپ قىلىدىغان ئىشنىڭ چەك - چېگراسىنى ئايرىپ، قانداق مېڭىش يولىنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ. ئۇ ئىككى تەرەپنىڭ مەنپەئەتى بىلەن مەجبۇرىيىتىنى باغلاپ، بىر - بىرىنى نازارەت قىلىپ، مۇلازىمەت ئۈنۈمى، سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش رولىنى ئوينايدۇ. شۇڭا مۇلازىمەتچى ئىشلەتكەندە، ئۇنىڭ بىلەن ئىشلەش - ئىشلىتىش توختامى تۈزۈشنى كاپالەتكە ئىگە قىلىش كېرەك.

3. قائىدە - تۈزۈملەرنى مۇكەممەل قىلىش كېرەك. ئۇ شۇ ئورۇننىڭ خىزمەت، ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت مۇھىتىنى ياخشىلاش، قولاي، بىخەتەر، ساغلام قىلىشتىكى ۋاسىتە. قائىدە - تۈزۈم مۇلازىمەتچى، خىزمەتچىلەرنىڭ ئىش - ھەرىكەت تەرتىپىنى بىرلىككە كەلتۈرۈپ، تەرتىپلىك، ئۆلچەملىك، رەتلىك، تېز، ئۈنۈملۈك خىزمەت قىلىشنى قېلىپلاشتۇرۇش رولىنى ئوينايدۇ. شۇڭا قايسى ئورۇن بولسۇن، تىجارەت، ئىشلەپچىقىرىش، مۇلازىمەت تۈرلىرى ئۈچۈن مۇناسىپ، جانلىق بولغان قائىدە - تۈزۈم تۇرغۇزۇپ، ئۇنى ئەمەلىي يولغا قويۇش، تەتبىقلاش، ئىجرا قىلىش كېرەك.

4. غوجايىن مۇلازىمەتچىلەرنى تەربىيەلەشكە سەل قارىماسلىقى كېرەك. بىر ئورۇن تىجارىتىنىڭ تەرەققىي قىلىشى يالغۇز شۇ يەردىكى بىر بۆلۈك ئادەملەرنىڭ ھەرقانداق شەكىلدە خىزمەت قىلىشى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولماستىن، مۇھىمى ساپاسى يۇقىرى، تېخنىكىسى ئىلغار بىر تۈركۈم كىشىلەرنىڭ كۈچ چىقىرىشى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ. شۇڭا غوجايىن تەربىيەلىنىشنى مۇلازىمەتچىلەرنىڭ ئۆزىنىڭ ئىشى دەپ قارىماي، مۇلازىمەتچىلەرنى تۈرلۈك ئۇسۇللار بىلەن تەربىيەلەپ، يېڭى بىلىم، يېڭى تېخنىكا، يېڭى مۇلازىمەت قوبۇل قىلىش، كەسپىي ساپاسىنى ئۆستۈرۈش ئۈچۈن كۈچ چىقىرىشى كېرەك. بۇنىڭدىن باشقا مۇلازىمەتچىلەرنى ئۆگىنىش، ئېكسكۇرسىيەگە ئەۋەتىش، ئىلغار ئورۇنلارنىڭ تەجرىبىلىرىنى ئۆگىنىشكە تەشكىللەش كېرەك.

5. مۇلازىمەتچىلەرنى ئەتىۋارلاش كېرەك. نۆۋەتتە تۈرلۈك تىجارەتنىڭ مۇلازىمەتچىلىكىدە خېرىدار خۇدا بولۇپلا قالماستىن، مۇلازىمەتچىمۇ خۇدا بولۇپ قالىدۇ. ياخشى، ئەلا مۇلازىمەت قىلغۇچى بولمىسا، خېرىدار كۆپ، ئوبوروت تېز بولمايدۇ. شۇڭا مۇلازىمەتچىلەرنى ئۆزى بىلەن تەڭ ئورۇندا قويۇپ، كەمسىتىش، تۆۋەن كۆرۈشتىن قاتتىق ساقلىنىشى كېرەك.

6. مۇلازىملارنى مۇلازىمەت ئورنىغا مۇۋاپىق ئورۇنلاشتۇرۇش، مۇلازىمەت ئەسلىھەلىرىنى تولۇقلاپ بېرىش كېرەك. كۆپ ھاللاردا

غوجايىنلار چىقىمىنى تېجەشنى نەزەردە تۇتۇپ، كۆپ ئىشقا سېلىپ، ئاز ئىش ھەققى بېرىش مەقسىتىدە بىرقانچە مۇلازىم ئىشلەشكە تېگىشلىك بولغان ئورۇنغا بىر ياكى ئىككى ئادەمنى قويۇپ قويىدۇ. بۇنداق بولغاندا مۇلازىم يېتىشمەسلىك، ھېرىپ قېلىش ئەھۋالى كېلىپ چىقىپ، مۇلازىمەت سۈپىتىگە دەخلى يېتىدۇ. بۇنى ھەل قىلىشتا ئىش ئورنىغا ئادەمنى مۇۋاپىق قويۇش، مۇلازىملارنى ھاردۇق ئالدۇرۇپ ئىشقا سېلىش كېرەك. شۇنىڭ بىلەن بىرگە ئۇلارغا مۇلازىمەت جەريانىدا كېتەرلىك بولغان قاچا - قۇچا، قەغەز، چوكا - چەينەكلەرنى ئالدىن يېتەرلىك تولۇقلاپ بېرىپ، خېرىدار ئېھتىياجلىق بولغان ھامان بىرەلەيدىغان قىلىش كېرەك.

7. ئىش ھەققىنى يۇقىرى قىلىش كېرەك. مۇلازىمەت قىلغۇچىلارنىڭ چىقىش قىلغىنى ياخشى مۇلازىمەت ئارقىلىق، كىشىلىك قىممەت يارىتىش ياكى پۇل تېپىپ تۇرمۇشىنى قامداش بولۇپ، ئىش ھەققىنىڭ يۇقىرى - تۆۋەن بولۇشى مۇلازىمەت سۈپىتىنىڭ يۇقىرى - تۆۋەن بولۇشى بىلەن مۇناسىۋەتلىك. شۇڭا مۇلازىمەتچىلەرنىڭ ئىش ھەققىنى يۇقىرى قىلىش بىلەن ۋاقتىدا بېرىشنى كاپالەتكە ئىگە قىلىش كېرەك.

8. رىغبەتلەندۈرۈشكە سەل قاراشقا بولمايدۇ. مۇلازىمەتچىلەردىن ئەلالىرىنى، ياخشىلىرىنى تاللاپ يېتىشتۈرۈش، ئۇلارنىڭ دەرىجىسىنى ئۆستۈرۈش، مۇكاپاتلاشنى كەڭ قانات يايدۇرۇش ئارقىلىق، باشقىلارغا ئۈلگە تىكلەش كېرەك. بۇنىڭ مۇلازىمەتتىكى رولى ئالاھىدە ياخشى بولىدۇ.

ئۈچىنچى، ئىستېمالچىلار ماسلىشىشى كېرەك

مۇلازىمەت ئىشلىرىنىڭ ياخشى - يامان بولۇشى مۇلازىمەت قىلغۇچىنىڭ تىرىشچانلىقى، كەسپىي ساپاسى ۋە مۇلازىمەت سۈپىتىنىڭ يۇقىرى - تۆۋەنلىكى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك بولۇپلا قالماستىن، ئۇ يەنە باشقا بىرقانچە تەرەپنىڭ ماسلىشىشى، قوللىشى بىلەنمۇ مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ، بولۇپمۇ

ئىستېمالچىلارنىڭ ماسلىشىشى، قوللىشى ناھايىتى مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە. مۇلازىمەتچى ناھايىتى كۆيۈنۈپ ۋە بېرىلىپ ئىشلەپ، مەسئۇلىيىتىنى ياخشى ئادا قىلسىمۇ، ئىستېمالچى يېقىندىن ماسلاشمىسا، ئۇنىڭ نەتىجىسىنىڭ ياخشى بولۇپ كېتىشى ناتايىن بولىدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن مۇنداق بىرقانچە تەرەپكە سەل قاراشقا بولمايدۇ:

1. ئۆزئارا مايىللىق ھاسىل قىلىش كېرەك. بىز مۇلازىمەتنى ياخشى، مۇلازىمەتنى ئەلا دەپ قارىغان تاماقخانىلارنىڭ ھەرقاندىقىغا بارساق، مۇلازىملار بىلەن خېرىدارلارنىڭ بىر خىل قويۇق يېقىنچىلىقىنى ھېس قىلىمىز. خېرىدارلارنىڭ مۇلازىم قويۇپ بەرگەن چاينى تاپشۇرۇپ ئالغاندىمۇ ئىختىيارسىز رەۋىشتە «رەھمەت... رەھمەت!» دېگەن تەشەككۈر سۆزىنى ئاڭلايمىز. گەرچە مۇلازىمەتنىڭ بىز ئېھتىياجلىق بولغان ھەربىر نەرسىنى ئەكېلىپ بېرىشى، تەييارلاپ بېرىشى ئادەتتىكى بىر مەجبۇرىيىتى بولۇپ، رەھمەت دېيىش كەتمەيدىغان ئىش بولسىمۇ، رەھمەت دەپ قويۇش بىر جەھەتتىن مۇلازىمغا ئۇقۇلغان مەدھىيە، يەنە بىر جەھەتتىن مۇلازىمنى قوللىغانلىقىنىڭ ئىپادىسى بولىدۇ. بۇ ھال مۇلازىم بىلەن خېرىدارنىڭ ئۆزئارا ياخشى كەيپىيات ھاسىل قىلىش، بىر - بىرىگە مايىل بولۇش رولىنى ئۆتەپ، مۇلازىمدا تېخىمۇ ياخشى مۇلازىمەت قىلىش تۇيغۇسى، كەيپىياتى پەيدا قىلىدۇ. ئەمما بىزنىڭ نۇرغۇن رېستوران، تېز تاماقخانىلىرىمىزدا بۇنداق رەھمەت سۆزىنى بىر خىل بىمەنىلىك دەپ قاراپ، خېرىدارلار ئاغزى قاتتىقلىق قىلىدۇ. شۇڭا ئىستېمالچىلار مۇلازىمەتچىلىك كەسپىنى ئەللاشتۇرۇشتا ئۆزىنىڭمۇ مەسئۇلىيەت، مەجبۇرىيىتىنىڭ بارلىقىنى ئۇنتۇپ قالماي، ھېچبولمىغاندىمۇ «رەھمەت» سۆزىنى ئادەتكە ئايلاندۇرۇشى كېرەك.

2. مەدەنىي، ئەدەپلىك بولۇش كېرەك. ھازىرقى يېمەك - ئىچمەك سورۇنلىرىنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك ئاممىۋي سورۇن بولۇپ، ئۇنىڭدا چوقۇم شۇ سورۇنغا خاس ئەدەپ - ھايا بولۇشى

كېرەك. بۇمۇ شۇ جايدىكى ھەربىر ئادەم ئورتاق بەرپا قىلىدىغان، ئورتاق قوغداپ ئىشقا ئاشۇرىدىغان بىر خىل ھەرىكەتنىڭ ئىپادىلىنىشى بولىدۇ. تاماق سورۇنلىرىمىزغا نىسبەتەن ئېلىپ ئېيتقاندا، بۇنىڭدا بىرقانچە خىل خاسلىق بار: خەنزۇلار ۋە خۇيزۇلارنىڭ تاماقخانىلىرىدا خېرىدارلار تاماق يېيىشنى، ئىچىملىك ئىستېمال قىلىشنى ئاساس قىلىدۇ. ئۇلار بۇنداق سورۇننى تۈگىتىپ، ئاندىن كۆڭۈل ئېچىش، بەدەن چېنىقتۇرۇش سورۇنلىرىغا بارىدۇ. تاماق سورۇنلىرىدا ئىمكان بار مەدەنىي، ئەدەپلىك بولۇشنى چىقىش قىلىدۇ. ئايرىم ئەھۋالنى ھېسابقا ئالمىغاندا، سەت - قوپال چاقچاقلارنى، قىلىقسىزلىقلارنى چەكلەپ تۇرىدۇ. بۇنىڭ بىلەن مۇلازىملار ئۇلارنىڭ يېنىدا تۇرۇپ ئىزچىل مۇلازىمەت قىلىشنى ئاخىرىغا قەدەر داۋام قىلىدۇ. ئەمما بىز مۇلازىمىتى ناچار دەپ قاقشايدىغان رېستوران، قورۇمىخانىلاردا تاماق يېيىش بىلەن كۆڭۈل ئېچىش بىرلا ۋاقىتتا ئېلىپ بېرىلىدۇ. قوپال چاقچاق، سەت گەپلەرمۇ بولۇپ قالىدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا مۇلازىملار ئۇلارنىڭ يېنىدا مۇقىم تۇرۇپ خىزمەت قىلىش مەجبۇرىيىتىنى ئادا قىلالمايدۇ. بەزىدە مۇلازىملار ھەيدەپ چىقىرىلىدۇ - دە، ئاخىرىدا ئۇلارنى ئىزدەپ كايىپ، مۇلازىمىتى ناچار دەپ باھا بېرىلىدۇ. بۇ مۇلازىمەتكە ئىنتايىن ئېغىر زەربە بېرىۋاتقان ۋە ئېغىر نۇقسان يەتكۈزۈۋاتقان ئاساسىي تەرەپ. شۇڭا خېرىدارلار بۇ جەھەتتىكى ناچار ئەھۋاللارنى مۇلازىملاردىنلا ئەمەس، ئۆزىدىنمۇ كۆرۈشى، مۇلازىملار نورمال مۇلازىمەت قىلالايدىغان مۇھىت يارىتىشقا ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىشى، مۇھىمى ئاممىۋىي سورۇن مەدەنىيىتىنى تىرىشىپ يارىتىپ، مۇلازىمەت سۈپىتىنىڭ يۇقىرى كۆتۈرۈلۈشىگە تۈرتكە بولۇشى كېرەك.

3. ئورتاق كۆڭۈل بۆلۈپ، ساغلام مۇلازىمەت سىستېمىسى بەرپا قىلىش كېرەك. ھەربىر ئورۇننىڭ ئۆزىگە خاس ئارتۇقچىلىقى ۋە ئەۋزەللىكى، يېتەرسىزلىكى بولىدۇ. مۇلازىمەت خىزمىتىمۇ شۇنىڭغا مۇناسىپ بولىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، شۇ

مۇلازىمەتكە ماسلىشالايدىغان خېرىدار ـ ئىستېمالچىلىرى بولىدۇ. ئىستېمالچىلار قاتلىمىنىڭ سۇپەت، دەرىجىسى مۇلازىمەت سۇپىتىنىڭ يۇقىرى ـ تۆۋەنلىكىنى يېتەكلەش خۇسۇسىيىتىگە ئىگە بولىدۇ. يەنى بىلىم قۇرۇلمىسى، سۇپەت ـ ساپاسى يۇقىرى كىشىلەر قاتلىمى ئېنىقكى، يۇقىرى، ئەلا مۇلازىمەت مۇھىتى يارىتىشقا ماسلىشىدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا ئەلا مۇلازىمەت مۇھىتىغا ۋە ئەلا مۇلازىمەت قائىدە ـ تەرتىپلىرىنى قوبۇل قىلىشقا ئادەتلەنگەن كىشىلەر ئېقىمىمۇ ئەلا مۇلازىمەتنىڭ راۋانلىقىنى سەممىيەت بىلەن قوغداشقا تۈرتكە بولىدۇ. بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، ئورتاق كۆڭۈل بۆلۈپ ۋە پۈتكۈل جەمئىيەت بىرلىكتە ياخشى، ئەلا مۇلازىمەت تۇيغۇسىنى يېتىلدۈرۈپ ۋە ئادەتلەندۈرۈپ، ساغلام بولغان، كۆپ قاتلاملىق مۇلازىمەت ئوقۇمىنى يارىتىش زۆرۈر.

4. مۇلازىمەتنى ئومۇمىي خەلق كەيپىياتىغا ئايلاندۇرۇش كېرەك. مۇلازىمەت قىلىش بۈگۈنكى دۇنيادا ھەممە ئادەمنىڭ زىممىسىگە چۈشكەن كىشىلىك ھايات پائالىيەتلىرىنىڭ بىرى بولۇپ قالدى. بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، مۇلازىمەت كەسپى يالغۇز رېستوران، تاماقخانىلاردىكى مۇلازىملارنىڭ ئىشى ئەمەس، شۇڭا پۈتكۈل جەمئىيەت مۇلازىمەت كەسپىنىڭ بىزدە كەم بولۇۋاتقان ئىقتىدار يېتىلدۈرۈش، تەربىيەلىنىشكە سەل قاراش، مەبلەغ سېلىشقا كۆڭۈل بۆلمەسلىكتەك بىر تەرەپلىمىلىكنى ھەل قىلىشقا سەل قارىماسلىقى كېرەك. بولۇپمۇ مۇلازىمەت كەسپىنىڭ تەربىيەلىنىش، يېتەكلەش سىستېمىسىنى بەرپا قىلىش بىلەن بىرگە، مۇلازىمەت چولپانلىرى، مۇلازىمەت ئەلالىرىنى تىرىشىپ بارلىققا كەلتۈرۈپ، رايونىمىز مۇلازىمىتىنىڭ چېگرا ئاتلاپ، دۇنياغا يۈزلىنىشى ئۈچۈن ھەسسە قوشۇش كېرەك.

مۇلازىمەت بىلەن ئىقتىسادنىڭ مۇناسىۋىتى

مۇلازىمەت بىر خىل تەبىئىي بولغان ئىجتىمائىي ھادىسە ۋە ئىقتىسادىي ھادىسىنىڭ مۇھىم مەنبەسى. نۇرغۇن ئىجتىمائىي ھادىسە ئېھتىياجنىڭ تويۇنۇشى ۋە تەرەققىياتنىڭ ۋايىغا يېتىشى بىلەن تەدرىجىي كۈچىدىن قالىدۇ، بىراق مۇلازىمەت بولسا ئۇنىڭ ئەكسىچە ئەمەلدىن قالماستىن، بارغانسېرى مۇكەممەللىشىپ، تەرەققىي قىلىپ، ئەلالىشىپ بارىدۇ. ئۇنىڭ ئىجتىمائىيلىقى قالاق ھالەتتىن قۇتۇلۇشىدا، يەنى ناچار پوزىتسىيە، مۇناسىپ بولمىغان يۈرگۈزۈلۈش ھالىتىنىڭ يوقىلىشىدا يۈز بېرىش بىلەن بىر چاغدا، ئۇنىڭدىكى تەبىئىي ھادىسىلىك ئومۇمىيەت پۈتۈنلەي ئەمەلدىن قالماستىن، بەلكى تەرەققىي قىلىش، ياخشىلىنىش، يېڭىلىققا كۆچۈش، ئىزچىل داۋاملىشىش، كۆپ تەرەپلىمە قىممەت يارىتىش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ماھىيەتلىك جەريانىنى ئىپادىلەيدۇ. بۇ بىر قاتار تەرەپلەر يەنە ئۇنىڭ رولىنى يوقاتماي داۋاملىشىش، دائىملىشىش باسقۇچلىرىدا نامايان بولۇپ تۇرىدۇ. مۇلازىمەت كۆپ قىرلىق بولىدۇ، شۇڭا ئۇنىڭ يارىتىدىغان قىممىتىمۇ كۆپ قىرلىق بولۇش بىلەن بىرگە ئۇنۇمدارلىقى ئالاھىدە يۇقىرى بولىدۇ. مۇلازىمەت ئېھتىياج بىلەن ئىستېمالنىڭ ماسلاشتۇرغۇچىسى بولۇپ، كۆپ ھاللاردا ئېھتىياجنىڭ تەقەززاسى بىلەن مۇلازىمەت ئۆزىنىڭ بىر خىل ھالىتىنى يەنە بىر خىل ھالەت، شەكىلگە تەرەققىي قىلىش، يۈزلىنىش ئارقىلىق ئىپادىلىنىشنى ھەمىشە ئىلگىرى سۈرىدۇ. بەزىدە قارىماققا ئۇنىڭ ئەسلىدىكى بىر خىل مۇلازىمەت شەكلى يوقىلىپ كەتكەندەك، ئىجتىمائىي ھادىسىلىك

ھالىتى كۆچىدىن قالغاندەك بىلىنىدۇ. بۇنى بىر ئېغىز گەپكە يىغىنچاقلىساق، بۇ بىر خىل كۆرۈنۈش ھادىسىسىدىن ئىبارەت بولۇپ، ماھىيەت جەھەتتىن ئۇنىڭ ئەسلىدىكى ھالىتى يوقالمايدۇ، پەقەت شەكىل جەھەتتىكى، يەنى سۈپەت، ئەلالىق جەھەتتىكى ھالىتىدە ئۆزگىرىش بولىدۇ. بۇنى يەنىمۇ يەشسەك، ئۇنىڭ ئەسلىدىكى رولى باشقا تۈرلەر ۋە شەكىللەرنىڭ تەسىر كۆرسىتىشى بىلەن شۇ خىل تۈر، شەكىلگە ماس ھالدا تەرەققىي قىلغان، يۈكسەلگەن، ئۆزگەرگەن بولىدۇ.

كىشىلىك تۇرمۇشقا باغلانغان ئىقتىسادىي ھادىسىلەر، تۈرلۈك - تۈمەن ئىجتىمائىي پائالىيەتلەرنىڭ ھەممىسى مۇلازىمەت ئارقىلىق يۈرۈشلەشتۈرۈلىدۇ. مۇلازىمەت بولمايدىكەن، ئاشۇ تۇرمۇش ھادىسىلىرىنىڭ ھېچبىرسى يۈرۈشمەيدۇ، ھادىسىلەر پەيدا بولمايدۇ. نەتىجىلەر قولغا كەلمەيدۇ، تۇرمۇشنى قامداشمۇ ئىشقا ئاشمايدۇ، مۇئەييەن ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىمۇ تەرەققىي قىلمايدۇ. مەيلى پۇل تاپقۇچىلار بولسۇن، مەيلى ئۆزىنىڭ ئىشلىرىنى يۈرۈشتۈرگۈچىلەر بولسۇن، كىم قانداق شەكىلدە ئىش قىلسۇن ياكى قانداق مەزمۇن، قانداق شەكىلدىكى ئىش بولسۇن، ئۇلارنىڭ ھەممىسى مۇلازىمەت بىلەن چەمبەرچاس باغلانغان، مۇلازىمەت ئۇلارغا، ئۇلار مۇلازىمەتكە بىرىكىپ كەتكەن بولىدۇ. مۇلازىمەتلا شۇ ئىشنى، شۇ ھادىسىنى ۋە شۇنىڭدىن ھاسىل بولىدىغان قىممەتلىك نەرسىلەرنى ئىجابىيلىققا، تەرەققىياتقا ئىگە قىلىدۇ. مەۋجۇتلۇقنى ساقلايدۇ ۋە مەۋجۇتلۇقنىڭ داۋامچانلىقىنى كاپالەتكە ئىگە قىلىدۇ.

دېمەك، مۇلازىمەت جەمئىيەتنىڭ ئىقتىسادىي ۋە ئىجتىمائىي تەرەققىياتىدىكى كەم بولسا بولمايدىغان ۋاسىتە. مۇلازىمەت ئىنسانىيەتنىڭ مەۋجۇتلۇق ئالىمىنىڭ نۇر چىرىغى، مايلاپ تۇرىدىغان ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچى. كىچىك مەنىدىن ئالغاندا، مۇلازىمەت كىشىلىك ھاياتنىڭ مەڭگۈ داۋاملاشتۇرغۇچىسى، پەقەت ۋە پەقەت كەم بولسا بولمايدىغان

ۋاستىلىك ياراتقۇچىسى. ئۇ تۇتاشتۇرغان يول داغدام، ئۇ هاسىل قىلغان كۆۋرۈك بۇزۇلماس بولىدۇ. مۇشۇ مەنىدىن ئالغاندا، مۇلازىمەت باشقىلار قىلىدىغان ئىش بولماستىن، ھەركىم ئۆزى قىلىدىغان، ئۆزى ئۈچۈن تەرەققىي قىلىش يولىنى ئاچىدىغان مەنبە بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. چۈنكى سىز ئۆزىڭىز ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلمىسىڭىز، تەبىئىيكى سىزنىڭ ھەرقانداق بىر ئىشىڭىز يۈرۈشمەيدۇ، يەنى سىز قىلماقچى بولغان ئىش ـ ھەرىكەت مەڭگۈ مەۋجۇت بولمايدۇ، ئەگەر سىز ئۇنى يۈرگۈزۈشنى خالىمىسىڭىز ياكى ئېھتىياجلىق بولغان شۇ خىل مۇلازىمەت تۈرىنى قانات يايدۇرۇشقا ۋاقتىڭىز يەتمىسە، قىلالمىسىڭىز، ئۇ ھالدا چوقۇم باشقىلارغا قىلدۇرۇشىڭىزغا توغرا كېلىدۇ. دېمەك، مۇلازىمەتسىز ياشاش، مۇلازىمەتسىز ئىش قىلىش مەڭگۈ مۇمكىن ئەمەس. بۇيەردە بىر ئىشنى مىسال قىلايلى: سىز بىر ۋاق تاماق ئېتىپ يېيىش ئۈچۈن چوقۇم سەي ـ كۆكتات ئالىسىز، شۇنداقلا تاماق تەييارلاشقا مۇناسىۋەتلىك نۇرغۇن ئىشلارنى قىلىسىز: قازان ـ قومۇچ، ئوتۇن ـ كۆمۈر تەييارلايسىز. ئېنىقكى، بۇ جەھەتتە ئاز بولمىغان ئىش قىلىسىز، مۇشۇ ھالقىلاردىكى ھەرىكەتلىرىڭىزنىڭ ھەممىسى مۇلازىمەت قىلغانلىق بولۇپ، شۇ خىل مۇلازىمەتلا تاماق ئېتىشتىن ئىبارەت ئىشنى يۈرۈشلەشتۈرىدۇ. مەيلى قايسى بىر ئىشنى قىلىڭ، ئۇنىڭ ئومۇمىي جەريانىغا مۇلازىمەت سىڭىدۇ. سىزنىڭ ھېچ ئىش يوق، مەقسەتسىز مېڭىشىڭىزنىڭ ئۆزىمۇ ماھىيەتتە بىر خىل مۇلازىمەتنىڭ جەريانى بولۇپ، ئۇ بىر خىل خىزمەت قىلغانلىق تۇيغۇسى بەرمىسىمۇ، ماھىيەتتىن مۇلازىمەت جەريانىنى باشتىن كەچۈرگەنلىك بولىدۇ.

مۇلازىمەت رېئاللىقنىڭ ئىنكاسى، شۇنداقلا رېئاللىق ئېھتىياجىنىڭ تەقەززاسى بىلەن بىرىكىپ كەتكەن بولىدۇ. مۇلازىمەتنىڭ رېئاللىقى ئۇنىڭ دائىمچانلىقىدا ئىپادىلىنىدۇ، دائىمچانلىق ئۇنىڭ تۈپ خاراكتېرى. شۇڭا ئۇ ھەممىشە رېئاللىققا

ماسلىشىپ داۋاملىشىدۇ، تەرەققىي قىلىدۇ، رېئاللىقنى ئۆزىنىڭ مەۋجۇتلۇق ھۆججەيرىسى قىلىدۇ. ئۇ كىشىلەرنىڭ ئۆز ئېھتىياجى ۋە باشقىلارنىڭ ئېھتىياجى داۋامىدا ئەسلىدىكى مەۋھۇم مەۋجۇتلۇقىدىن، تۇرغۇن ھالىتىدىن ھەرىكەتچان، ئۆزلىشىش ۋە يۇرگۈزۈلۈش يولىغا كېلەلەيدۇ، بۇ ھال ئۇنىڭ قىممەت ھاسىل قىلىش جەريانىنى بارلىققا كەلتۈرىدۇ، قىممەت يارىتىش، قىممەت تولۇقلاش ئۇنىڭ بىردىنبىر نەتىجىسى بولۇپ، ئىقتىسادىي، ئىجتىمائىي ھادىسىلەرنى باغلاپ، ئۇنىڭ كۆپ قىرلىق، كۆپ قاتلاملىق نەتىجىسىنى ۋۇجۇتقا كەلتۈرۈشكە تۈرتكىلىك قىلىدۇ. ئەڭ مۇھىمى ئۇ ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنى يۈرۈشلەشتۈرۈپ، تەرەققىيات يۆنىلىشىنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ ۋە شۇنىڭغا يېتەكلەيدۇ، ئۇتۇقىنى بارلىققا كەلتۈرىدۇ.

مۇلازىمەت ئاشكارا ۋە يوشۇرۇن بولىدۇ. ئاشكارىلىقى ئاساس، يوشۇرۇنلۇقى قوشۇمچە بولىدۇ. ئاشكارا مۇلازىمەت كىشىلىك مۇناسىۋەتلەر داۋامىدا يۈز بەرسە، يوشۇرۇن مۇلازىمەت روھانىي تۈيغۇ، روھىي ئىچكى ئامىللار داۋامىدا يۈز بېرىدۇ، يەنى تەگرىگە سېغىنىش، تېۋىنىش ۋە باش ئۇرۇش، روھىي ھالىتىنى تەگشەش، ياخشىلاش داۋامىدا كۆرۈلىدۇ. بۇ ئىككىسىنىڭ خاسلىقىدىكى ئالاھىدىلىك بولۇپ، كىشىنىڭ ئېھتىياجى بۇ ئىككى خىل مۇلازىمەتنى ھەر ۋاقىت تاللاش، شاللاش بىلەن داۋاملاشتۇرىدۇ. ئۇلارنىڭ ماسلىشىش، مايىللىشىش دەرىجىسى ناھايىتى يۇقىرى بولۇپ، رېئاللىق بىلەن روھانىيلىق ئېھتىياجىنىڭ تەقەززاسى بۇ يەردىكى مۇلازىمەت مەۋجۇتلۇقىنى بارلىققا كەلتۈرىدۇ.

بۇ بىر قاتار ھادىسە ۋە جەريانلار بىزگە شۇنى ئەسكەرتىپ يەكۈنلەپ بېرىدۇكى، ھاياتلىق مەۋجۇتلۇقى مۇلازىمەت، مۇلازىمەتلا ئىنسانىيەتنى قۇتقۇزالايدۇ، مۇلازىمەتلا ئىنسانىيەتكە، دۇنياغا، بارلىق مەۋجۇداتلار يارىلىش، يارالمىش، بەخت ۋە ئاسايىش، ئۇتۇق ۋە شان - شەرەپ ئېلىپ كېلىدۇ. بۇ قارىماققا بەك چوڭ ئۇقۇم بولسىمۇ، مۇلازىمەتنىڭ، مۇلازىمەت ئىشلىرىنىڭ

ئەڭ جانلىق، ئەڭ جەڭگىۋار، ئەڭ ئۇلۇغۋار يەكۈنى، خالاس.

بىز يەنە ئىنچىكىلىك بىلەن كۆزەتسەك، ئاشۇ بايانلاردىن مۇلازىمەت بىلەن ئىقتىسادنىڭ چەمبەرچاس باغلىنىپ كەتكەنلىكىنىمۇ ھېس قىلالايمىز. چۈنكى كىشىلىك مۇناسىۋەتلەر، ئىجتىمائىي ھادىسىلەرنىڭ ئۈنۈمى ئىجتىمائىي نەتىجىدە كۆرۈلۈپلا قالماستىن، كۆپ ھاللاردا ئىقتىسادىي نەتىجە، ئىقتىسادىي مەنپەئەتتە كۆرۈلىدۇ. بىز يۇقىرىقى كىتابلاردا بايان قىلغاندەك، كىشىلىك مۇناسىۋەتلەرنىڭ ھەممە قاتلام، تەرەپلىرى ئىقتىسادىي ھادىسىلەر بىلەن زىچ ھەم مۇرەككەپ باغلانغان بولىدۇ. مۇلازىمەتنىڭ تۈپ ھاسىل قىلىدىغان جۇغلانمىسىمۇ ئەمەلىيەتتە ئىقتىسادىي جۇغلانما بولىدۇ، يەنى ئىقتىسادىي نەتىجە خاسلىقىغا ئىگە مۇلازىمەتنىڭ ئاساسلىق نەتىجىسى. مۇشۇ نۇقتىدىن ئىقتىساد مۇلازىمەتنى ئەمەس، مۇلازىمەت ئەسلىدىن بار بولغان ئىقتىسادنى يېغىلاپ يارىتىدۇ ۋە تەرەققىي قىلدۇرىدۇ، يەنى بار بولغان ئىقتىسادقا قىممەت قوشىدۇ، بار بولغان ئىقتىسادىي، ئىجتىمائىي ھادىسىدىن يېغىلانغان ئىقتىسادىي جۇغلانمىنى ھاسىل قىلىدۇ، شۇ ۋەجىدىن نۇرغۇن كىشىلەر مۇلازىمەتنى دەسمىي كەتمەيدىغان تاپاۋەت، مەڭگۈ زىيان تارتمايدىغان دەسمىي، مەڭگۈ بايلىق توپلاپ بېرىدىغان زاپاس مەبلەغ دەپ قارايدۇ. بەزىلەر ھەقىقەتەن مۇلازىمەتنى دەسمىي كەتمەيدۇ دەپ قارايدۇ. چۈنكى ئۇلار مۇلازىمەتنى كىم بولسۇن، ئېھتىياجىغا قاراپ قىلسا، قانات يايدۇرسىلا بولىدۇ، دەسمىي سېلىشنىڭ ھاجىتى يوق، دەپ بىلىدۇ. بۇ يۈزەكى قاراش بولسىمۇ بىر تەرەپتىن توغرا، لېكىن بەزىدە مەخسۇس تۈردىكى مەبلەغ سېلىپ، ئىشلەپچىقىرىش ۋە قىممەت يارىتىش يولىغا ماڭغان مۇلازىمەتتە مۇلازىمەتنى جانلاندۇرۇش ئۈچۈن دەسمىي سېلىشقا توغرا كېلىدۇ. شۇنداق ئېيتىشقا بولىدۇكى، مۇلازىمەتنى دەسمىي قىلغاندا مۇلازىمەت پائالىيەتلىرىنى يۈرۈشلەشتۈرۈش ئۈچۈن چوقۇم مەبلەغ سېلىش كېرەك. شۇڭا بۇ

يەردىكى مۇلازىمەتنى دەسمىي قىلىش بىلەن مۇلازىمەتكە دەسمىي سېلىش تۈپتىن ئوخشىمايدۇ. چۈنكى مۇلازىمەت شەكلىدىكى تىجارەت پائالىيىتىدە چوقۇم شۇ مۇلازىمەتنى يۈرۈشلەشتۈرۈش ئۈچۈن مەبلەغ سېلىشقا توغرا كېلىدۇ.

مۇلازىمەتنىڭ ئىقتىسادىي جەھەتتىكى مۇھىم رولىغا نەزەر سالغاندا، مۇلازىمەتنى دەسمىي قىلغان ئىقتىسادىي پائالىيەتلەرنىڭ ھەرقانداقى ئۇتۇقلۇق، جانلىق ۋە كەلتۈرىدىغان پايدىسى ناھايىتى زور بولىدۇ. چۈنكى مۇلازىمەت كىشىلەرنىڭ قولىدا، ئىلكىدە، ھەربىكىتىدە ئەزەلدىنلا بار بولۇپ، ئۇنى بىر جەھەتتىن بىرەر يەردىن سېتىۋېلىشنىڭ زۆرۈرىيىتى يوق، پەقەت ئۇنى شۇ كىشى قانات يايدۇرسا، يولغا قويسا، تەرەققىي قىلدۇرسا بولىدۇ، بۇ يەردىكى يولغا قويۇش پەرقى، شەكلى ئوخشاش بولمايدۇ. مۇلازىمەت شەكلىدىكى تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغاندا شەكىل جەھەتتىن ئۆزگەرتىش ئېلىپ بارسا، يەنى ئۇنىڭ خاسلىقىنى يۇقىرى پەللىگە كۆتۈرۈپ، ئىشلەپچىقىرىش كۈچىگە ئايلاندۇرسىلا بولىدۇ. قانداقتۇر ئۇنى ئالاھىدە كۈچ سەرپ قىلىپ ھازىرلاش كەتمەيدۇ، بۇ مۇلازىمەتنىڭ تار مەنىدىكى خاراكتېرى بولسىمۇ، ئۇ ماھىيەتلىك ئاچقۇچنىڭ مۇھىم ئامىلى، مەنبەسى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، مۇلازىمەت دەسمىي كەتمەيدىغان ياكى دەسمىي كەتسىمۇ كۆپ كەتمەيدىغان ئىقتىسادىي كۈچ ھاسىل قىلىشنىڭ، قىممەت ھازىرلاشنىڭ ناھايىتى مۇھىم ۋاستىسى. شۇنىڭ ئۈچۈن مۇلازىمەتنىڭ كەلتۈرىدىغان پايدىسى ناھايىتى زور، شۇنداقلا مۇلازىمەت مەڭگۈ زىيان بولمايدىغان، چىقىمى تۆۋەن، كىرىمى يۇقىرى كەسىپ. ئائىلىۋى، سىز بىرەر تۈر، كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغاندا، ماددىي نەرسىلەرنى ئاز سالسىڭىزمۇ مۇلازىمەتنى كەڭ، ئەتراپلىق داۋاملاشتۇرۇش شەكلى بىلەن ئىش قىلسىڭىز، ئېنىقكى، تاپاۋىتىڭىز شۇنچىلىك كۆپ، جانلىق، زىيان ئاز بولىدۇ. مۇشۇ نۇقتىدىن مۇلازىمەت مەڭگۈ تۈگىمەيدۇ، مەڭگۈ

خورىمايدۇ، مەڭگۈ ئۆلمەيدۇ. كىم ئۇنىڭ پېشىگە چىڭ
ئېسىلىدىكەن، ئۇمۇ ئوخشاش مەڭگۈلۈك تۇرمۇش
بەختىيارلىقىنى ھەمراھ قىلىش شەرىپىگە ئىگە بولالايدۇ.
مۇلازىمەت بىلەن ئىقتىسادنىڭ ئەڭ مۇرەككەپ، ئەڭ
باغلىنىشلىق تەرىپىمۇ مۇشۇ يەردە.

مۇلازىمەتكە دەسمايە سېلىشنىڭ دائىرىسى

مۇلازىمەت خاراكتېرىگە ئاساسەن ئىككى چوڭ تۈرگە بۆلۈنىدۇ. ئۇنىڭ بىرسى كىشىلىك مۇناسىۋەتلەرنى يۇرۇشتۇرۇشنى ئاساس قىلغان، قىلمىسا بولمايدىغان مۇلازىمەت؛ يەنە بىرى، پۇل تېپىش، بايلىق توپلاش ئۈچۈن ئېلىپ بېرىلىدىغان تاپاۋەت خاراكتېرلىك، يېڭىلىنىپ تۇرىدىغان مۇلازىمەت. بۇ ئىككى چوڭ تۈر ئۆز نۆۋىتىدە يەنە نۇرغۇن بۆلەك ۋە كىچىك تارماقلارغا بۆلۈنىدۇ. ئۇنىڭدىكى بۇنداق بۆلۈنۈش مۇلازىمەت تۈر، شەكىللىرىنىڭ تەتبىقلىنىشى ۋە مەزمۇنىدىكى خاسلىققا ئاساسەن ئايرىلىدۇ. كىشىلىك مۇناسىۋەتلەرنى يۇرۇشتۇرۇشنى ئاساس قىلغان مۇلازىمەت ھەربىر ئادەمنىڭ ئەتراپىدا بولۇپ، ئادەم تۇرمۇشىنى قامداش ئۈچۈن، تۇغۇلغاندىن ئۆلگۈچە، ئويغانغاندىن ياتقۇچە، ھەتتاكى ياتقاندىن ئويغانغۇچە بولغان جەريانلاردا تىرىكچىلىك ئۈچۈن ئېلىپ بارغان پائالىيەتنىڭ جەرياني داۋامىدا يۈز بېرىدۇ. بىزنىڭ ھەربىر ئىشنى قىلىش ئۈچۈن ئېلىپ بارغان پائالىيەتلىرىمىز قارىماققا ئۆزىمىز قىلىشىمىز زۆرۈر بولغان ئىشتەك قىلسىمۇ، ماھىيىتىنى ئاقتۇرساق، بۇلارنىڭ ھەممىسى بىزنىڭ مۇلازىمىتىمىزنىڭ ئىنكاسى بولۇپ، ھەربىر ئىشقا مۇناسىپ تەتبىقلاش، ئەمەلىي ئىشلەش ۋە ماسلاشتۇرۇش ئارقىلىق ئېلىپ بارىمىز. مەسىلەن، بىز ئائىلىمىزنى كۆڭۈلدىكىدەك قىلىش ئۈچۈن بېزەيمىز، تازىلايمىز؛ ئادەملىك سالاپىتىمىزنى نامايان قىلىش ئۈچۈن كىيىنىش، ياسىنىش بىلەن شۇغۇللىنىمىز، ئەدەپ - ھايالىق ئىشلارنى قىلىمىز؛ ساغلام، سالامەت بولۇش ئۈچۈن، سەھەردە

ئورنىمىزدىن تۇرۇپ، ناشتا قىلىمىز، شۇنداقلا شۇ بىر كۈنلۈك تۇرمۇشىمىزنى ياخشى ئۆتكۈزۈش ئۈچۈن، ئائىلىدە بىر قاتار مۇلازىمەت، تەييارلىقلارنى قىلىمىز، جەمئىيەتتە يەنە نۇرغۇن ئىش-ھەرىكەتلەر بىلەن شۇغۇللىنىمىز، خىزمەتنىڭ ھۆددىسىدىن تولۇق چىقىش ئۈچۈن بىز يەنە نۇرغۇن تەرتىپلەرنى بېجىرىمىز، ئىشلەپ قابىلىيىتىمىز ئارقىلىق ۋەزىپىنى ئادا قىلىپ، ئۇتۇق، نەتىجىلەرنى يارىتىمىز. مۇشۇنىڭ ئۈچۈن ئېلىپ بارغان بارلىق پائالىيەتلىرىمىزنىڭ ماھىيىتى مۇلازىمەت بولۇپلا قالماستىن، جەريانىمۇ مۇلازىمەتتىن ئىبارەت بولىدۇ. ئەگەر بىز ئاشۇ ئىشلارنى، مۇلازىمەتلەرنى قىلمايدىكەنمىز، بىزنىڭ ئىشلىرىمىز ئۇتۇقلۇق، نەتىجىلىك بولمايدۇ، مۇلازىمەت قىلغاچقا ۋە مۇلازىمەت بىلەن شۇغۇللانغاچقا، بىز كۈندىلىك تۇرمۇشىمىزدىكى ھەممە ئىشنى قىلالايمىز، ماسلاشتۇرالايمىز، تۇرمۇشىمىزنى مەنىدارلىققا ئىگە قىلالايمىز. بۇ مۇلازىمەتنىڭ دائىرىسى بەكمۇ كەڭ. سىز قانچە خىل ئىشنى قىلماقچى بولسىڭىز، سىزگە شۇنچە خىل ئىشنىڭ مۇلازىمىتىنى قىلىش زۆرۈرىيىتى تەڭ تۇغۇلۇپ، ئەگىشىپ بىللە ماڭىدۇ. مەزمۇنى ئوخشاش بولمىغان ئىشنىڭ مۇلازىمىتىمۇ ئوخشاش بولمايدۇ. ئۇنىڭدىن بىلىدىغانلىرىنى ئۆزىڭىز قىلىسىڭىزمۇ بولىدۇ، بىلمەيدىغانلىرىنى باشقىلارغا تايىنىش ياكى ئۆگىنىش ۋەياكى ماددىي ۋاسىتىگە تايىنىپ قانات يايدۇرىسىز. باشقىلارغا تايىنىش ياكى ماددىي ۋاسىتىگە تايىنىش بىلەن ئېلىپ بېرىلغان بۇنداق مۇلازىمەتنىڭ خاراكتېرى سىزگە نىسبەتەن ئۆزگىرىپ كېتىدۇ. يەنى ئۇنىڭ خاراكتېرى پۇل تېپىش ئۈچۈن قىلىنغان مۇلازىمەت تۈرىگە تەۋە بولۇپ قالىدۇ.

مۇلازىمەتنىڭ يەنە بىر چوڭ تۈرى بولغان تاپاۋەت خاراكتېرلىك مۇلازىمەتنىڭمۇ دائىرىسى، تۈرى ناھايىتى كۆپ بولۇپ، ئۇمۇ خاسلىقى، تاپاۋەت دەرىجىسىگە كۆتۈرۈلۈش قاتارلىق تەرەپلەرگە باغلىق بولىدۇ. بۇ تۈردىكى مۇلازىمەت مەلۇم ئىشنى، مەلۇم دائىرىدىكى ئېھتىياجنى ۋاستە قىلىدۇ. شۇ ۋاسىتىلىك

نەرسە ـ ئىش مۇلازىمەتنى يېتەكچى قىلىپ تەرەققىي قىلىدۇ، قىممەت يارىتىدۇ، يېڭىلىق باسقۇچىغا كىرىدۇ. نۇرغۇنلىرى مۇلازىمەتنىڭ كۈچى بىلەن ئۆزىنىڭ قىممىتىنى تاپىدۇ. بازار يارىتىدۇ، ئوبوروت دەۋرىگە كىرىدۇ، ئىستېمال قىلىنىدۇ. ئەگەر ئۇنىڭ مۇلازىمەتتىن ئىبارەت سورۇنى بولمىسا، كىشىلەر ھەرقانچە ئېھتىياجلىق بولسىمۇ، ئۇنىڭ ئوبوروتى بولماسلىقى، قىممىتى ئاشماسلىقى، ھەتتاكى ئوبوروت ساھەسىگە قەدەم باسالماي، غايىب بولۇپ كېتىشىمۇ مۇمكىن. پەقەت مۇلازىمەتتىن ئىبارەت بىر يېتەكچى ئامىل شۇ نەرسىنىڭ، شۇ ئىشنىڭ يولىنى ئېچىپ، ئىستىقبالغا باشلاپ بارالايدۇ. مۇلازىمەتنىڭ تاپاۋەت تۈرىگە تەۋە قىسمىنىڭ ھەممىسى سودا خاراكتېرىنى ئالغان بولىدۇ. مەسىلەن، بىر دۇكان ئاچقان بولسىڭىز، شۇ دۇكانغا كىرگۈزگەن سودا ـ سېتىق بۇيۇملىرىنى باشقىلارغا سېتىش ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشىڭىز كېرەك، ئاشخانا ئاچقان بولسىڭىزمۇ ئېنىقكى سىز پىششىقلاپ ئىشلىگەن، تەييار قىلغان تاماق، قورۇما ۋە باشقا يېمەكلىكلەرنى قىزغىن مۇلازىمەت قىلىش، ئەلا مۇلازىمەت مۇھىتى يارىتىش، باشقىلارغا قولاي، ئەپچىل، ئاسان مۇھىت بەرپا قىلىش ۋە شۇ مۇھىت ئىچىدە ھەربىر ئىشنى ساغلام، راۋان يۈرۈشتۈرۈش ئارقىلىق تىجارەت قىلىش، يەنى ئاشخانا تىجارىتى قىلىش مەقسىتىگە يېتەلەيسىز. چوڭ جەھەتتىن ئالساق، پارتكوم، ھۆكۈمەتلەر ئۆزلىرىنىڭ فۇنكسىيەسىگە ئاساسەن، خىزمەت قىلىش، مۇلازىمەت قىلىش ئارقىلىق پارتىيە ھۆكۈمەتنىڭ، پۈتكۈل ئاۋام خەلقنىڭ خىزمىتىنى قىلىدۇ، بانكىلار پۇل مۇئامىلە مۇلازىمىتى ئارقىلىق پۇل مۇئامىلە ئىشلىرىنى يۈرۈشتۈرىدۇ، ھەرقايسى تارماقلار، كەسپىي ئورۇنلار، شۇنداقلا كارخانا، گۇرۇھلارمۇ ئۆزلىرى قىلىدىغان خىزمەت مۇلازىمىتى ئارقىلىق قىممەت يارىتىپ، كاپىتال توپلاپ، تۇرمۇش ئېھتىياجى، بايلىق توپلاش مەقسىتى قاتارلىقلارنى ئىشقا ئاشۇرىدۇ. كىچىك نۇقتىدىن ئالساق، تاپاۋەت خاراكتېرلىك

مۇلازىمەت تۇر، كۆزنەكلىرى بەكمۇ كۆپ بولۇپ، ئۇلارنىڭ بەزىلىرى بەكمۇ كىچىك ئىشلارغا باغلىنىپ قالغان بولىدۇ، مەسىلەن، ئائىلە ئىشلىرى مۇلازىمەتچىلىككە ئوخشاش. ئائىلە ئىشلىرى مۇلازىمەتچىلىكى كىشىلەر ئۆزلىرى قىلىسىمۇ بولىدىغان مۇلازىمەت بولۇپ، ئۇمۇ مەلۇم ئېھتىياجنىڭ تۇرتكىسىدە بارلىققا كەلگەن بولىدۇ. ئۇنىڭ ئاشۇنداق بىر مۇلازىمەت تۇرى، يەنى تاپاۋەت قىلىپ پۇل تاپىدىغان مۇلازىمەت تۇرى بولۇپ شەكىللىنىشىدە ئالاھىدە چوڭ نەرسە يوق. پەقەت ئۇ ئادەتتىكى ئادەملەر ئۆزلىرى قىلىدىغان مۇلازىمەتكە قارىغاندا ئۇنىڭ دەرىجىسى بىر قەدەر چوڭ، يۇقىرى، ئەسلىھەسى تولۇق، مۇلازىمەت ئۇنۇمى ياخشى بولۇشتەك ئۆزگىچىلىككە ئىگە.

مانا مۇشۇ ئىككى چوڭ تۇرنىڭ ھەرقايسى قاتلام، بۆلەك، تۇرلىرى بىزنى ھەر تەرەپلىمە مەبلەغ سېلىشقا، يەنى ھەرىكەت، پائالىيەت بىلەن شۇغۇللىنىشقا مەجبۇرلاپ تۇرىدۇ. بۇ يەردىكى دەسمى سېلىش – پۇل ياكى ماددىي نەرسىنى دەسمى سېلىش بىلەن كۇپايىلىنىپلا قالماستىن، ئۆزىمىزدىكى روھىي، جىسمانىي ئېنېرگىيەلەرنىمۇ دەسمى سېلىشنى كۆرسىتىدۇ، يەنى شۇ ئىشلارنى قىلىش ئۇچۇن ئاجراتقان ۋاقتىمىز، روھىي، جىسمانىي ئېنېرگىيەمىز ۋە ھەرىكەت - پائالىيەتلىرىمىزمۇ بىزنىڭ سالغان دەسمايىمىز بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

قانداق مۇلازىمەت كىشىلىك مۇناسىۋەتنى مەنىلىك قىلىدۇ

مۇلازىمەتنىڭ دائىرىسى بەكمۇ كەڭرى ۋە مەڭگۇ تۈگىمەستۇر. ئۇلار بولغاچقىلا بىزنىڭ تۇرمۇشىمىز مەنىلىك بولىدۇ، مۇلازىمەت بىزنىڭ بايلىقلىرىمىزنى مول قىلىدۇ، بۇنى تېخىمۇ يەشسەك، ئۇ هاياتلىقنى، مەۋجۇتلۇقنى، تۈگىمەس مەنبەگە، ياشارتىش، تەرەققىي قىلىش پۇرسەتلىرىگە، زۆرۈر بولغان ئىمكانىيەت ۋە بەختىيارلىق بىلەن تەمىن ئېتىدۇ. بىزنىڭ مەڭگۈلۈك نىشانىمىز ۋە بارلىق تىرىشچانلىقىمىز تۇرمۇشىمىزنى تۈپ مەنىسىدىن مەنىلىك قىلىپ يارىتىش! مۇشۇ نىشانغا يېتىش ئۈچۈن بىز هارماي - تالماي مۇلازىمەت قىلىشىمىز كېرەك. بۇ مۇلازىمەتنى زادى قانداق قىلغاندا ھەقىقىي ۋايىغا يەتكۈزۈپ، مەنىلىك قىلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلغىلى بولىدۇ؟ بۇ كۆپ تەرەپكە باغلىق بولسىمۇ، بىز بۇ يەردە بۇ ھەقتىكى ئايرىم قاراشلىرىمىزنى ئوتتۇرىغا قويۇپ ئۆتىمىز:

ئادەم ئالدى بىلەن ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشنى بىلىشى كېرەك

بىر ئادەم ئۈچۈن ياشاش ناھايىتى مۇھىم، ياشاش ئۈچۈن بارلىق كۈچ بىلەن تىرىشىشقا، تەدبىر - پاراسەت بىلەن تۇرمۇش يوللىرىنى ئېچىشقا ۋە ئۇنى راۋانلاشتۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ. مانا مۇشۇ جەرياندا بىز بارلىق تىرىشچانلىقىمىز بىلەن مۇلازىمەت قىلىشىمىز كېرەك. مۇلازىمەت قىلىشنى بىلمىسەك، ئۇ چاغدا

خىزمەت (خىزمەتمۇ شۇ ئادەمنىڭ تۇرمۇشى ئۈچۈن ئېلىپ بارغان يەنە بىر خىل مۇلازىمەت تۈرى، شۇنداقلا مۇلازىمەت جەريانى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ) قىلالمايمىز، خىزمەت قىلالمىساق، ئېنىقكى تۇرمۇشنى قامداش ۋە تۇرمۇشنى مەنىلىك ئۆتكۈزۈش نىشانىغا يېتەلمەيمىز. ئەكسىچە بۇنداق سەلبىيلىكتىن قۇتۇلۇش ئۈچۈن چوقۇم مۇلازىمەت قىلىشىمىز زۆرۈر بولىدۇ. بۇنىڭغا يېتىش ئۈچۈن ئالدى بىلەن ئادەم چوقۇم ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشنى بىلىشى كېرەك. ئادەمنىڭ پۈتۈن ھاياتىنى نەزەرگە ئالساق ۋە تۇرمۇش پائالىيەتلىرىنى يەكۈنلىسەك، ئېنىقكى، بارلىق تىرىشچانلىقنىڭ ئومۇمىي جەريانى ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش جەريانى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. مۇلازىمەتنى ئۆزى ئۈچۈن قىلىشتا زادى قايسى نۇقتىدىن باشلاش كېرەك؟ بۇنى بەك تار نۇقتىدىن ئالغاندا ئادەم ئۆزىنىڭ مۇناسىپ ئىشلىرىنى ئۆزى قىلىشى، چوڭ نۇقتىدىن ئالغاندا، پۈتۈن بىر ئائىلە ۋە پۈتۈن بىر جەمەتنىڭ، پۈتۈن بىر جەمئىيەتنىڭ ئىشلىرىنى قىلىشى، ياخشى قىلىشنى چۆرىدەپ قانات يايدۇرۇشى كېرەك.

مېنىڭ بىر دوستۇم بار. ئۇ ئۇرۇمچىدىكى مەلۇم گېزىتخانىدا تەرجىمانلىق قىلىدۇ. ئۇنىڭ ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش ئىدىيەسى ناھايىتى كۈچلۈك، ئائىلىۋى، ئائىلىدە نۇرغۇن ئىشلارنى ئايالى ۋە بالىلىرىغا تاشلاپ قويماي، ئۆزى قول سېلىپ قىلىدۇ، قىلغان ئىشلىرى شۇنچىلىك كۆپ، تېز، سۈپەتلىك، ئۇنىڭ كىيگەن كىيىملىرى شۇقەدەر ئاددىي - ساددا بولسىمۇ، قارىسىڭىز شۇنچىلىك پاكىز، كۆركەم، يارىشىملىق، ئۆيىگە كىرسە، ئۆينىڭ ھەممە يېرى ئەينەكتەك پاكىز، رەتلىك بولۇپ، ئادەمنى شۇقەدەر سۆيۈندۈرىدۇ، ئۆيىدىكى سەرەمجانلار ئانچە ئالىي بولمىسىمۇ جايلاشتۇرۇلۇشى مۇۋاپىق، جانلىق بولغاچقا، شۇقەدەر يېقىشلىق، ئازادە كۆرۈنىدۇ. باشقىسىنى قويۇپ تۇرۇپ ئۇنىڭ بىلەن بىردەم مېڭىپ قالسىڭىز، شۇ چاغدا ئۇنىڭدىكى مۇلازىمەت قىزغىنلىقى، خالىسلىقىدىن ئىختىيارسىز ھاياجانلىنىسىز،

تەسىرلىنىسىز. كوچىدا كىشىلەرگە قىزغىنلىق بىلەن يول بېرىدۇ، سودا قىلسا مۇۋاپىق سودىلىشىدۇ، ئاشخانىغا كىرسىڭىز، مۇلازىمەتچىگە قاراپ تۇرماي، ھەممە نەرسىنى چىنە - پىيالە، قەغەز، چاي، چوكا دېگەنلەرنى مۇلازىمغا قاراپ ئولتۇرماي ئۆزى ئېلىپ بېرىپ، ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىدۇ، ئورۇندۇق - شىرەدىكى نەرسىلەرنى، ئەخلەت، قالدۇق تاماقلارنى بىرمۇبىر تازىلاپ، ئولتۇرغان جايىنى خۇددى ھېچنەرسە يېمىگەن، كۆز - قارنى شۇ قەدەر تۇق ئادەمدەك كۆرسىتىدۇ. شۇ تاماقخانىغا باشقىلاردىن كېيىن كىرگەن بولسىڭىزمۇ تاماقنى بالدۇر يەپ، بالدۇر چىقىپ كېتىسىز. ئۇ شۇ سورۇندىكى مۇلازىمەتتى، يەنى ئۆزى ئۈچۈن ئېلىپ بارغان مۇلازىمەتتىن ئۆزى رازى بولۇپلا قالماستىن، باشقىلارنىمۇ شۇنچىلىك رازى قىلىدۇ، تەسىرلەندۈرىدۇ. ئۇ مۇنداق دەيدۇ: ھەرقانداق ئادەم ئۆز ئىشىنى ئۆزى قىلىشى كېرەك، ئۆزى قىلمىسا، كۆڭۈلدىكىدەك بولامدۇ، باشقىلار سەن ئويلىغاندەك ئىش قىلىپ بەرمەيدۇ - دە؟ شۇنداق، ئادەم ئۆز ئىشىنى ئۆزى قىلىشى كېرەك، ئۆز ئىشىنى ئۆزى قىلمىغان ئادەمنىڭ ئىشى روناق تاپمايدۇ، تەرەققىي قىلمايدۇ، باشقىلارنى ساقلاپ تۇرساڭ، باشقىلارنىڭمۇ ساڭا ئوخشاش ئىشى بار ياكى بولمىسا، ئۇ ئىشنى سەن دېگەندەك قىلىپ بەرمەيدۇ ۋەياكى سەندىن ھەق تەلەپ قىلىدۇ. بېرىدىغان ھەققە قاراپ قىلغان ئىشنىڭ قىممىتى تەڭ بولىدۇ ياكى ئۇنىڭدىن تۆۋەن بولۇپ، سەن دېگەندەك ياخشى قىلىپ كېتىشى ناتايىن.

بۇ يەردە بىز بىر ئىشنى يەنىمۇ ئىلگىرىلىگەن ھالدا تەكىتلەپ قويىمىزكى، مەيلى كىم بولسۇن، ئۆزىنىڭ ئىشىنى ئۆزى قىلىشى كېرەك. ئۆزىنىڭ ئىشىنى ئۆزى قىلمىغان، تاما قىلغان ۋە موھتاج بولغان ئادەم مەڭگۈ ئۇتۇق نېسىپ بولمايدىغان ئادەمدۇر. مۇشۇ ئىشنى شەرھلىگەندە، بەزىلەر نېمىلەردىندۇر، كىملەردىندۇر ئۈمىد كۈتىدۇ. ئۈمىد كۈتۈشكە بولىدۇ. بىراق ئۈمىد كۈتۈپ تۇرۇشنىڭ ئۆزى بىپەرۋالىق، بىچارىلىك، كىملەردۇر

سىزنىڭ ئىشىڭىزنى خالىس قىلىپ بەرمەسلىكى مۇمكىن، كېيىن ئېيتىشقا بولىدۇكى، بىكار ـ بىكار ئىشىڭىزنى قىلىپ بەرمەيدۇ. بەزىلەر سىزگە ۋەدە بەرگەن، چوڭ پىلانلارنى تۈزۈپ سىزنى قايىل قىلغان بولۇشىمۇ مۇمكىن، سىز ئۇنىڭ سىز ئۈچۈن قانداق، قايسى خىل، قايسى دەرىجىدە، نېمە سەۋەب، نېمە پايدا ئېلىش ئۈچۈن قىلىپ بېرىشىنى بىلىشىڭىز كېرەك، پەقەت شۇنى بىلگەندىلا، ئاندىن ئۇنىڭ سىز ئۈچۈن خالىس مۇلازىمەت قىلىپ بېرىشكە ئىشىنىڭ ياكى ئەمەلىي يۈز بەرمىگەن ئىشقا قارىتا دەرھال ئىشەنچىنى بىر تەرەپكە قايرىپ قويۇپ، ئۆزىڭىزنىڭ ئىشىنى ئۆزىڭىز قىلىڭ. بەك ئۈمىد باغلاپ، راستىنلا سىز ئۈچۈن خالىس مۇلازىمەت قىلىپ ئىش قىلىپ بېرىشكە قايىل بولسىڭىز، ئۇ چاغدا شۇ ئىشنىڭ جەريانىغا ۋە نەتىجىسىگە قاراڭ. مېنىڭچە، باشقىلارنىڭ سىز ئۈچۈن خالىس مۇلازىمەت قىلىپ بېرىشى بىر خىل ۋەياكى بىرنەچچە خىل مەنپەئەتنى كۆزلەيدۇ، ئۇ خىل مەنپەئەت ئۇنىڭ ئۈچۈن ۋە سىز ئۈچۈن دەمال لازىم بولماسلىقى مۇمكىن، بەلكىم بىرقانچە ۋاقىتتىن كېيىن لازىم بولىدىغان مەنپەئەت بولۇشى مۇمكىن، بۇنى نەزەردىن ساقىت قىلغاندا، ئېنىقلا بىز باشقىلارنىڭ سىز ئۈچۈن قىلىپ بېرىدىغان مۇلازىمىتىنى مەقسەتسىز، خالىس قىلىپ بېرىدۇ دېيەلمەيمىز. بۇ يەردە يەنە بىر نەرسىنى ئوتتۇرىغا قويۇشقا بولىدۇكى، باشقىلار سىزگە خالىس مۇلازىمەت قىلىپ بېرىشنى پىلان قىلغاندا، چوقۇم سىز شۇ كىشىگە ئەستايىدىل، سەمىمىي، قىزغىن، جانلىق ماسلىشىڭ، سىزنىڭ ماسلىشىشچانلىقىڭىز، سىزنىڭ ئىشىڭىزنى قىلىپ بەرگۈچىگە ھەيدەكچىلىك قىلىپ، ئۇنىڭ شۇ ئىشنى قىلىپ بېرىشكە سەۋەب بولۇشى مۇمكىن.

بىز باشقىلارنىڭ باشقىلارغا ئىش قىلىپ بېرىشنى شەرھلىگەندە، مۇنداق بىر نەرسىنى مىسال قىلىپ ئۆتۈشكە بولىدۇ. ئۇ بىر داڭلىق سىياسىيوننىڭ سۆزى: «بىز كىملەرگىدۇر تايانمايمىز، كىملەرنىڭدۇر تۈرۈپ تۇرسۇن دېگىنىگە تۈرۈپ

تۇرمايمىز، بىز ئۆزىمىزنىڭ ئىشىنى باشقىلارغا تايىنىپ قىلمايمىز، ئۆزىمىزگە، ئۆز كۈچىمىزگە تايىنىپ قىلىمىز، كىملەرنىڭدۇر بىزنى ھەرخىل ۋاستىلەرنى قوللىنىپ، سۈكۈت قىلىشقا دەۋەت قىلىشىغا پىسەنت قىلىپ تۇرمايمىز، بىز پەقەت ئۆزىمىزنىڭ ئىشىنى ئۆزىمىز قىلىمىز، ئۆزىمىزنىڭ ئىشىنى ئۆزىمىز بىر ياقلىق قىلىمىز، پەقەت ئۆزىمىزلا ئۆزىمىزنى قۇتقۇزالايمىز، ئۆزىمىزلا ئۆزىمىزنىڭ ئىشىنى ياخشى، تولۇق، ۋايىغا يەتكۈزۈپ قىلالايمىز. بىز شۇنداق قىلالىساقلا بۇنىڭدىن كېيىنمۇ ئۆزىمىزنىڭ ئىشىنى ئۆزىمىز قانداق قىلىشنى بىلىدىغان ھەم قىلالايدىغان بولىمىز، باشقىلارنىڭ قىلىپ بېرىشى بىزنىڭ شېرىن چۈشىمىز بولۇپ قالىدۇ.» ھەر كىم ئۆزىگە ۋە ئۆز كۈچىگە تايانغاندىلا، ئۆزىنى ئۆزى قۇتقۇزالايدۇ، ئۆز ئىشىنى ئۆزى قىلالايدىغان پاراسەتكە ئىگە ئادەم بولالايدۇ. بىزدە دەل مۇشۇنداق شانلىق نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرگەن نۇرغۇن ئۇتۇقلار بارغۇ؟ بۇ بىزگە بىز مەيلى قايسى خىل ئىشنى قىلايلى، تۇرمۇشتىكى ھەرقانداق بىر پائالىيەتنى ئۆتكۈزەيلى، پەقەت ئۆزىمىزگە تايانغاندىلا، نەتىجە قازانغىلى بولىدىغانلىقىدىن ئىبارەت ھەقىقەتنى تونۇتىدۇ.

ھالبۇكى، بىزدە شۇنداق بىر قاششاقلىق باركى، كۆپ ھاللاردا ئۆزىمىزنىڭ ئىشىنى باشقىلارنىڭ قىلىپ بېرىشىگە مايىل بولىمىز، بۇ بىر خىل بىچارىلىك، بىخەستەلىك، ئاڭسىزلىق بولۇپ، ھەل بولماي كېلىۋاتقان قىيىن ئىجتىمائىي ھادىسە دېسەك ئارتۇق كەتمەس. مەسىلەن، بىر ئائىلىدە ئەر دائىم دېگۈدەك ئايالىغا بېقىنىۋالىدۇ، ئۇنىڭسىز ھېچ ئىش قولىدىن كەلمەيدۇ، ئايالى يېنىدا، ئۆيدە بولسا، ئۇنىڭ تۇرمۇشى شۇنچىلىك ياخشى يۈرۈشىدۇ، ئايالى بولمىسىچۇ؟ ئۇنىڭغا تۇرمۇش بىر قىيىن ئىمتىھان بولۇپ تۇيۇلىدۇ، ھەتتاكى ئاچ قالىدۇ، كىيىملىرىنى پاكىز كىيەلمەيدۇ، ئۆيىنى رەتلىك تۇتالمايدۇ، مەينەتچىلىك باسىدۇ. شۇنىڭ بىلەن تۇرمۇشتىن بىزار بولىدۇ،

ئائىلىدىن سەسكىنىدۇ. دېمەك، ئادەم ئۆزىنىڭ ئىشىنى ئۆزى قىلىشنى بىلمىسە، ئۆزىنى خارلىق باسىدۇ. بىر ئادەم ئۈچۈن ئۆزى قىلىدىغان ئىشلار قايسى؟ ساناپ كۆرسەك بەك كۆپ، بىر - ئىككى ئېغىز گەپ بىلەن يىغىنچاقلىساق، ئۇنى چوڭ جەھەتتىن ئىككى تۈرگە بۆلۈش مۇمكىن: ئۇنىڭ بىرسى شۇ ئادەم ئېھتىياجلىق بولغان تۇرمۇش، يەنى ياشاش مۇلازىمىتى، يەنە بىرسى، شۇ ئادەم ياراتمىسا ۋە ئادا قىلمىسا بولمايدىغان ئەقەللىي مەجبۇرىيەت مۇلازىمىتى. ئېھتىياجلىق مۇلازىمەت شۇ ئادەم كۈندىلىك تۇرمۇشىدا ھەر كۈنى قىلىدىغان ئىشلارنىڭ مۇلازىمىتىنى كۆرسەتسە، مەجبۇرىيەت مۇلازىمىتى شۇ ئادەم كىشىلىك تۇرمۇش، ياشاش ئۈچۈن ئادا قىلمىسا بولمايدىغان زىممىسىدىكى يۈك، ۋەزىپىلەرنى كۆرسىتىدۇ.

شۇڭا دەيمەنكى، كىم بولسۇن، ئالدى بىلەن ئۆزىگە تەۋە ئىشلارنىڭ مۇلازىمىتىنى قىلىشنى بىلىشى ۋە ئۇنى ئېرىنمەي، ئۈزۈپ قويماي قىلىشى كېرەك. كۈندىلىك تۇرمۇشتا ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىدىغان تۈرلەر بەكمۇ كۆپ. ئاددىي قىلىپ بايان قىلساق، سەھەردە ئورنىڭىزدىن تۇرۇپ، ئۆزىڭىزگە تەۋە بولغان ئىشلارنى بىر - بىرلەپ قىلىش، يەنى كىيىم - كېچەك كىيىش، يۈز - كۆز يۇيۇش، ناشتىلىق تەييارلاش، ناشتا قىلىش، بۇنىڭدىن باشقا ئائىلىدىكىلەرنىڭ ئىشلىرىغا ياردەملىشىش، شۇنىڭدەك ھەر كۈنى قىلىش زۆرۈر بولغان، قىلمىسا بولمايدىغان، قىلىپ ئادەتلەنگەن ئىشلارنى قىلىش كېرەك. بۇ ئىشلارنىڭ ھەممىسى قىلمىسا بولمايدىغان ئىش. ئۇنىڭغا مۇلازىمەت قىلىشقا، مۇلازىمەت ئارقىلىق ئۇ ئىشلارنى يۈرۈشتۈرۈشكە توغرا كېلىدۇ. ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشنى بىلىدىغان ۋە مۇلازىمەت قىلىدىغان ئادەم باشقىلارغا مۇلازىمەت قىلىشنىمۇ بىلىدىغان ئادەم بولالايدۇ. ئۆزىگە مۇلازىمەت قىلىش ئادىتى باشقىلارغا مۇلازىمەت قىلىش ۋە مۇلازىمەتتە ئۇتۇق قازىنىشنىڭ مۇھىم ئاساسى ھېسابلىنىدۇ.

باشقىلارغا مۇلازىمەت قىلىشنى بىلىش كېرەك

بىزدە مۇلازىمەتنى بىر خىل تەكەببۇرلۇق، مەمەدانلىق بىلەن قوبۇل قىلىدىغانلار ئاز ئەمەس، ئۇلار ھەمىشە: «ئېتىم ماڭسىكەن، بوغۇز يېمىسىكەن، توخۇيۇم تۇغسىكەن، دان يېمىسىكەن» دەيدۇ، ئۇلار ئۆزى ئۇچۇن مۇلازىمەت قىلىشنى بىر خىل بىچارىلىك، ياۋاشلىق، بوزەك بولغانلىق دەپ قارايدۇ. بۇ نۇرغۇن نادان ئەرلەرنىڭ غەيرى نورمال ئىدىيەسى. مۇتەئەسسىپ ئىدىيەسى كۈچلۈك، كونىچە ئەنئەنىگە يېپىشۇالغان بىر قىسىم كىشىلەر باركى، ئۇلار ئۆزىگە باشقىلارنىڭ مۇلازىمەت قىلىپ بېرىشى، يەنى خالىس مۇلازىمەت قىلىپ بېرىشى بىر خىل ئۆزىنىڭ مەسئۇلىيىتىنى ئادا قىلغانلىق دەپ قارايدۇ. بۇ بىر خىل ئەرلىك قارىشى بولۇپ، ئائىلىدە ئايالىنى قۇل ئورنىدا كۆرىدۇ، ئائىلە ئىشلىرىنى قىلماسلىقى، مەيدىسىنى كېرىپ يۈرەلىگەنلىكىنى بىر خىل ئەرلىك غۇرۇرىنى ساقلىغانلىق دەپ قارايدۇ. ئۇنداقلار يىل بويى ئايالىنى ئىشقا سالىدۇ، ئۆزى قىلىشى زۆرۈر بولغان ئىشلارنىمۇ قىلمايدۇ، قىلىش زۆرۈر مەزگىلدە ئايالىنىڭ پۇرستى بولمىسا، شۇ ئىشنى تاشلاپ قويىدۇ. بۇنداق ئادەملەردە باشقىلارنىڭ مۇلازىمىتىنى قىلىدىغان تەپەككۇر ۋە رايىش ئىدىيە ئۇقۇمى بولامدۇ؟ بولمايدۇ. ئۇنداقلار قارىماققا غۇرۇرىنى ساقلىغاندەك، باشقىلارنى ئىشقا سالغاندەك قىلىدۇ، بىراق ئەمەلىيەتتە باشقىلارغا تەلمۈرۈپ قالىدۇ، بۇ ئۆزىنى خارلاش بىلەن باراۋەر ئىش. چۈنكى باشقىلارغا تەلمۈرۈپ ياشايدىغان ئادەم تاماخور، ھەم ھۇرۇن ئادەم بولۇپ، ئادەملىك غۇرۇرىنى دەپسەندە قىلىپ ياشايدىغانلىقىنى ھېس قىلمايدۇ. يۇقىرىدا مەن بىر دوستۇمنىڭ ئىشلىرىنى نەقىل كەلتۈردۈم، ئۇ ئائىلىدە ئۆزى قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلارنى ئۆزى بىر - بىرلەپ قىلىدۇ، بەزىدە ئائىلىدە تۆشۈك ئىشلىرىنىمۇ قىلىدۇ، كىيىم -

كېچەكىلەرگە دەزمال سالىدۇ، ئىشقىلىپ ئائىلىدىكى نۇرغۇن ئىشلارنى قىلىدۇ، بەزىلەر ئۇنى خوتۇنىدىن قورقىدىغان «سايىم نوچى» دەپمۇ ئاتايدۇ، بىراق ئۇ ۋە ئۇنىڭ ئايالى بۇنىڭغا پىسەنت قىلمايدۇ، ئۆينىڭ ئىشىنى قىلغانلىق، ئايالغا ياردەملەشكەنلىك قانداقتۇر خوتۇنىدىن قورققانلىق بولمايدۇ. بىراق بىزدە نۇرغۇن ئادەملەر بۇنى راستتىنلا خوتۇنىدىن قورقۇپ شۇنداق قىلىدۇ دەپ قارايدۇ. ھېلىقى دوستۇم مۇنداق قارىغان: ئائىلىدە بىر توپ كىشى بولسا، ئۇلارنىڭ ھەممىسىنىڭ ئىشىنى ئۆزئارا قىلىش ئائىلە روھىنىڭ يېتەكلەش تىپىدىكى مەزمۇنى، كىم قانچىلىك قىلالىسا، ئۆزىنى چەتكە تارتىۋالماي، قىلالىشىچە شۇ ئىشنى قىلىشى كېرەك. ئائىلىدىكى ئىشنىڭ ئەر ـ ئايال دەپ چەك ـ چېگراسى بولسىمۇ، كىم قىلسا بولىدىغان ئارتۇقچىلىقى بار. كىمنىڭ قولىدىن كەلسە، كىمنىڭ شۇ ئىشنى قىلىش پۇرسىتى بولسا شۇ قىلسا بولىدۇ، شۇ ئىشلارنى قىلغانلىق بىلەن ئادەمنىڭ ئەرلىك ماھىيىتى ئۆزگىرىپ كەتمەيدۇ. قولىمىزدىن كەلگەن مۇلازىمەتنى قىلساق، كۆپ تەرەپلىمە پايدىسى بار: يەنى ئادەم پاراسەتلىك، جۇرئەتلىك بولۇپ قالىدۇ. خارلىق ۋە خورلۇق ھېس قىلمايدۇ، كۈنبويى ئادەمنىڭ روھىي كۆتۈرەڭگۈ تۇرىدۇ. تېنى ساغلام، جاسارىتى ئۇرغۇپ تۇرىدۇ، روھىي دۇنياسى بىر خىل پاكىز، رازىمەنلىك بىلەن تولىدۇ. ئۇنىڭ ئەكسىچە بولسا، ئادەمنىڭ كەيپىياتى تۆۋەن، روھىي چۈشكۈن بولىدۇ، خامۇشلۇق ئادەمنىڭ پۈتۈن ۋۇجۇدىنى گادىرماچ قىلىپ قويىدۇ. بىر ئائىلىنىڭ ئۆي ئىچىدىكى، تالادىكى ئىشلىرىنىڭ ھەممىسىنى بىر ئايال قىلىپ تۈگىتەلمەيدۇ، ئۇ چوقۇم ياردەمگە موھتاج بولىدۇ.

بىر ئائىلىگە نىسبەتەن ئۆزىگە مۇلازىمەت قىلىش بىلەن بىرگە، باشقىلارنىڭ مۇلازىمىتىنىمۇ قىلىپ بېرىش تەشنالىقىمۇ بولۇپ تۇرىدۇ، ئاتا ـ ئانىلارغا نىسبەتەن بۇنداق قىلىش بالىلارغا، باشقىلارغا ئۈلگە تىكلەش بولۇپلا قالماستىن، يېتەكلەش،

ئىلھاملاندۇرۇش رولىنى ئوينايدۇ.

راستىنى دېسەك، بىر ئائىلىدە ئەر بىلەن ئايالنىڭ، بالىلار بىلەن باشقا چوڭلارنىڭ ھەر خىل ئىشلىرى ھەركۈنى چىقىپ تۇرىدۇ. بۇنداق ئىشنى ئەرنىڭ قىلىشى ۋەياكى ئايالنىڭ قىلىشى ئادەت خاراكتېرلىك بولىدۇ، ئەمما بەزىلەر ئاشۇ ئىشلارنى ئەر - ئايال دەپ تۈرگە ئايرىيدۇ ھەمدە بىر - بىرىگە ياردەم بەرمەيدۇ، بەلكى تاشلاپ قويىدۇ، شۇنداق ئېيتىشقا بولىدۇكى، بىر ئائىلىدىكى بىرسىنىڭ خىزمىتى ئالدىراش بولسا، يەنە بىرسى پۈتۈن ئائىلىنىڭ ئىشىنى قىلىپ قويسا، قىلسا، يۈرۈشلەشتۈرسە بولىدۇ، قانداقتۇر ئۇنى ئەرنىڭ ئىشى، ئايالنىڭ قىلىدىغان ئىشى، دەپ چەك قويماسلىقى كېرەك. مۇشۇنداق چەك قويماي قىلىپ قويۇش - مۇلازىمەت قىلىپ ئائىلە ئىشلىرىنى يۈرۈشتۈرۈپ قويۇشنىڭ ئومۇمىي جەريانى باشقىلار ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىپ قويۇشلا بولۇپ قالماستىن، يەنىلا ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلدۇرۇش جەريانى بولىدۇ. ئۇنىڭدا خالىسلىق بىلەن مەجبۇرىيەت تەڭ مەۋجۇت بولىدۇ.

ئاياللارنىڭ ئائىلىدىكى رولىنى، ئائىلىدىكى بىر قاتار ئىشلارنى قىلىش جەريانىنى ئۇلارنىڭ باشقىلار ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشىنىڭ تولىمۇ مەركەزلەشكەن ئىپادىسى دېيىشكە بولىدۇ. ئاياللار ئائىلىدە ئۆزىنىڭ كۈندىلىك تۇرمۇش ئىشلىرى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش بىلەن بىرگە، بارلىق ئائىلە ئەزالىرىنىڭ ئىشلىرىنى بەجانىدىل، تولىمۇ ئەستايىدىل، قول - پۇتى يەرگە تەگمەي قىلىدۇ، ئايال بۇنىڭ ئۈچۈن ھەق تەلەپ قىلمايدۇ، سەسكەنمەيدۇ، زېرىكمەيدۇ، ئازابلانمايدۇ. بەلكى شادلىنىدۇ، خۇشاللىق ھېسلىرىغا تولىدۇ. ئۇلار ئۆزىنىڭ ئۆيىدە باشقا ئائىلە ئەزالىرى ئۈچۈن مىننەتسىز بەدەل تۆلەيدۇ، مۇلازىمەت قىلىدۇ، بۇنىڭ بەدىلىگە پۈتكۈل جەمئىيەت ئۈچۈنمۇ مۇلازىمەت قىلالايدىغان، قۇربان بېرەلەيدىغان مۇلازىمەت ئادىتىنى ۋە مۇلازىمەت سېخىيلىقىنى، خالىسلىقىنى ھازىرلاپ بېرىدۇ. بۇ

ئۇلارنىڭ جەمئىيەتتىكى ئورنى، ئىناۋىتى، ياخشى ئوبرازى، يۇقىرى قەدىر - قىممىتىنى يارىتىشقا تۈرتكە بولىدۇ. ئۇلار باشقىلارغا مۇلازىمەت قىلىش روھى بىلەن ئىنسانىيەت دۇنياسىدىكى ئەڭ ئۇلۇغ كىشىگە ئايلىنىدۇ. شۇنداقلا ئانىلارغا مۇلازىمەت قىلىشنى بىر خىل بۇرچ دەپ قارايدىغان ئەرلەر - ئاتىلارمۇ ئائىلىدە ئىززەت - ھۆرمەتكە سازاۋەر بولۇپ، ئايالىنىڭ ئالدىدا ھەقىقىي سۆيۈنىدىغان ئەرگە ئايلانغان بولىدۇ.

مەيلى سىز ئائىلىڭىز ۋە ئائىلىڭىزدىكى باشقىلار ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشتا بولسۇن، مەيلى باشقىلارغا خالىس مۇلازىمەت قىلىشتا بولسۇن، مەنپەئەتلىك مۇلازىمەتنى ئۆز جىسمىڭىزدا، ھەرىكىتىڭىزدە ئەكس ئەتتۈرەلىسىڭىز، ھۆرمەتكە سازاۋەر، ياخشى ئەل سۆيەر كىشى بولالايسىز. شۇڭا باشقىلار ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش پۇرسىتىنى قولدىن بېرىپ قويماسلىق كېرەك.

مۇلازىمەتنى ھاياتنىڭ شوتىسى قىلىش كېرەك

مۇلازىمەتنى كىشىلىك ھاياتنىڭ مۇھىم شوتىسى، تۇرمۇش قامداشنىڭ ھەيدەكچى ۋاستىسى قىلىش كېرەك. مۇلازىمەت تۇرمۇش بىلەن تەڭ قەدەمدە ماڭىدۇ، ئەگەر بىز ئۇنىڭغا ماسلىشىپ، ئۇنىڭ يۈرگۈزۈلۈشى، يولغا قويۇلۇشى ۋە پائالىيەت ئېلىپ بېرىلىشىغا سىڭەلىسە، ۋە ئۇمۇ بىرىكىپ كېتەلىسە، بىز ئۇنىڭ ھەربىر ئىشتىكى ئۆزىنىڭ ھاياتى كۈچىنى كۆرەلەيمىز.

ھالبۇكى، بىزدە ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلمايدىغانلارمۇ بەك كۆپ، بۇنىڭغا ھېلىقىدەك ئايالىغا قاراپ، ئايالىنىڭ مۇلازىمىتىنى تاما قىلىدىغان خاھىشى بار كىشىلەر مىسال بولغاندىن باشقا، بىر تەرەپلىمە ھالدا مۇلازىمەت قىلىشنى نومۇسلۇق ئىش دەپ قارايدىغان خاھىشى بار كىشىلەرمۇ مىسال بولالايدۇ. مەيلى كىم بولسۇن، مۇلازىمەت قىلىشنى خالىمايدىكەن، ئۇنىڭ كىشىلىك تۇرمۇشى كۆڭۈلدىكىدەك،

هايـاتى مـەنىلىك ئۆتمـەيدۇ. هـۇرۇن كىشـىلەر دەل مۇشـۇنداق كىشىلەر بولۇپ، ئۇلار دائىم قىلغىلى ئىش تاپالمايدۇ، قىلىدىغان ئىشـنى ئـۆزى ئىزدەشـنى بىلمـەيدۇ، بىلىـمۇ ئىزدەشـنى، قىلىشنى ياقتۇرمايدۇ، باشقىلار قىلسا مازاق قىلىدۇ، شۇنداقلا باشقىلار مۇلازىمەتكە سالسا، ئۇنى قىيتىرقىنىپ قىلمايدۇ ياكى شۇ ئىشنى ۋايىغا يەتكۈزۈپ قىلمايدۇ، نەتىجىسى ياخشى، ئۈنۈمى يۇقىرى قىلىشنى ئىشقا ئاشۇرمايدۇ، بىرەر ئىش ئۈچۈن تىرىشىپ خىزمـەت قىلىـش، مۇلازىمـەتنى قانـات يايدۇرۇشـنى خالىمـايدۇ. قىلغان مۇلازىمىتىدە تولا چاغلاردا قولىنىڭ ئۇچىدا قىلىپ، ئىش قىلدۇرغۇچىنىڭ نارازىلىقىنى قوزغاپ قويىدۇ، بۇ شۇ كىشىنىڭ داۋاملىق هالدا ئىش تېپىشى، مۇلازىمەت بىلەن شۇغۇللىنىشى، تۇرمۇشـنى قامداشقا پۇرسەت هازىرلىشـغا نۇقسان يېتىدۇ. بۇ هـەم باشقىلارنىڭ هاجىتىنى راۋا قىلىشقا توسقۇنلۇق قىلىدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىرگە ئۇنداق ئادەملەر ئاخىرىدا ئىش تاپالمايدۇ، مۇلازىمـەت قىلىمـەن دېسـىمۇ، ئـۆزىنىڭ ئورنىـنى تاپـالمايدۇ، مۇلازىمەت قىلىش مەسىلىسىگە ئىگە بولالمىغان ئادەم تەبىئىيلا قولىدىن ئىش كەلمەيدىغان ئادەم بولۇپ قالىدۇ.

بۇ يەردە بىر نەرسىنى تەكىتلەپ ئۆتۈش زۆرۈركى، مۇلازىمـەتنى تەكرار قىلىش داۋامىدىلا ئۇنىڭ سۈپىتى يۇقىرى كۆتۈرۈلىدۇ، ئۇنى بىلىش، قانات يايدۇرۇش چوڭقۇرلىشىپ بارىدۇ. مەلۇم بىر ئادەم مـەلۇم بىر خىل مۇلازىمـەت، يەنى ئىشـنى كـۆپ قېتىم قىلسا، ئىشلىسـە، ئـۇ شـۇ ئىشـنىڭ كەسـىپ ئەهلىگـە ئايلىنالايدۇ، ئـۇ شۇنداق ئىشلارنى قىلىشنىڭ ئۇستىكارى بولالايدۇ - دە، ئۇنىڭ قولىدىن ئىش كېلىدىغان بولىدۇ، بۇنداق ئادەمنى شۇ بىر خىل ئىشقا چاقىرىدىغان، تـەكلىپ قىلىدىغان ئادەم كـۆپ بولىـدۇ. دېمەك، شۇ ئادەم مۇلازىمەت قىلىش ئەمەلىيىتى جەريانىدا ۋايىغا يەتكۈزۈپ ئىش قىلىش ئارقىلىق باشقىلارنى رازى قىلىپ، ئۆزىگە مۇلازىمـەت قىلىدىغـان كۆزنـەك ئـورۇن تاپقان بولىـدۇ. يـەنى ئېهتىياجلىق مۇلازىمـەتنى ئـۆزىنىڭ تۇرمـۇش، كىشىلىك هايات

چىقىش يولىنىڭ شوتىسى قىلىش ئارزۇسىغا يېتىپ، نەتىجىگە ئىگە بولىدۇ، بۇ شۇ ئادەمنىڭ تىرىشچانلىقى، بېرىلىپ ئىشلەش روھى، باشقىلارغا ياقىدىغان، پايدا يەتكۈزىدىغان ئىش قىلالايدىغان كەسپىي خاراكتېرى بىلەن زىچ باغلانغان بولىدۇ. ئىش تاپالمايدىغان ھۇرۇنلارغىچۇ؟ ئۇلار ئىشنى ۋايىغا يەتكۈزۈپ قىلمىغانلىقتىن، كەسىپ ئەھلى بولالمايدۇ، كەسىپ ئەھلى بولالمىغانلىقتىن، ئۇنىڭغا ئىش، مۇلازىمەت ئورنى ھازىر بولمايدۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ مۇلازىمەت ئېھتىياجى، ھاياتلىق ئېھتىياجى تاشلىنىپ قالىدۇ، شاللىنىدۇ، ئاخىرىدا ئاشۇنداق ئەرزىمەس ئادەم بولۇپ قالىدۇ. مەيلى قانداقلا دېمەيلى، مۇلازىمەت ـ بىر ئادەم، بىر ئورۇن، بىر چوڭ قەۋمنىڭ پۈتكۈل مەۋجۇتلۇقى ۋە تەرەققىياتىنىڭ ئاچقۇچى. كىم بۇ ئىشنى ياخشى قىلمايدىكەن، شۇنىڭ ئىش ـ پائالىيىتى مەڭگۈ ئۇتۇقسىز بولىدۇ، تۇرمۇشى جانسىز، زەئىپ بولىدۇ، شۇڭا مۇلازىمەتنى ھاياتنىڭ شوتىسى قىلىشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك.

ئۆزىگە مۇلازىمەت قىلىشنىڭ يول ۋە تەرتىپلىرى

مۇلازىمەتنىڭ تۈپ مەقسىتى ئىككى خىل بولىدۇ، ئۇنىڭ بىرسى ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش، يەنە بىرسى ئومۇم ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش. بىر ئادەمنىڭ پۈتكۈل ھاياتى پائالىيىتىگە قارايدىغان بولساق، مۇلازىمەت ئومۇمىي ھەرىكىتىنىڭ ئاساسىي بولىدىغانلىقىنى ھېس قىلىمىز. دېمەك، مۇلازىمەت ئادەمنىڭ خاراكتېرىنىڭ مەھسۇلى بولۇپ، خاراكتېر ئارقىلىق مۇلازىمەتنىڭ تۈرىنى ئۆزىگە ھامىي قىلغىلى بولىدۇ. بۇ يەردە بىر نەرسىنى سەمىڭىزگە سېلىپ قويۇشقا بولىدۇكى، بەزىدە سىز مۇلازىمەتنى تەھلىل قىلسىڭىز، سىز بىردىنلا مۇلازىمەت ئادەم خاراكتېرىنى يېتىلدۈرگەندەك ھېس قىلىسىز، يەنە بىر قارىسىڭىز، ئادەمنىڭ خاراكتېرى مۇلازىمەتنىڭ تۈرىنى يېتىلدۈرگەندەك ھېس قىلىسىز. بۇ نۇقتىدىن مۇلازىمەت بىلەن خاراكتېر ئادەم

پائالىيەت ئومۇمىيەتتىنى بىر - بىرىگە باغلاپ، بىر - بىرىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ. تەرەققىي قىلىدۇ. ئىنچىكە نۇقتىدىن قارىغاندا، مۇلازىمەتنىڭ كۆپ قىسمى ئادەملەرنىڭ خاراكتېرىنىڭ تاللىشىغا دۇچ كېلىدۇ. چۈنكى كۆپ قىسىم مۇلازىمەت ئادەملەر خاراكتېرىدىكى خاسلىقتا ئاساسەن تاللىنىدۇ ۋە يۈرگۈزۈلىدۇ، ئۇ شۇ ئادەمنىڭ كەسپىي ساپاسىنى، كەسپىي خاسلىقىنى بەرپا قىلىشقا تۈرتكە بولىدۇ. بۇ خىل كەسپىي خاسلىق ئادەمنىڭ تۈرلۈك كەسپىي مۇلازىمەت بىلەن شۇغۇللىنىشىنى بەلگىلەپ، تەقەززا قىلىدۇ، ئېھتىياجلىق مۇلازىمەت ھالىتىنى بەرپا قىلىدۇ. مۇشۇ نۇقتىدىن مۇلازىمەتنىڭ يۈرگۈزۈلۈشىنى خاراكتېر ۋە كەسپىي خاسلىقنىڭ مەھسۇلى دەپ ئاتاشقا بولىدۇ.

كىشىلىك تۇرمۇشقا نەزەر سالىدىغان بولساق، ئۆزىگە مۇلازىمەت قىلىشنىڭ تۈرلىرى، يوللىرى بەكمۇ كۆپ. شۇڭا ئۇ ياشاشنىڭ تۈپ جەريانىغا ۋە بىر ئادەم، بىر جەمەت ۋە پۈتكۈل بىر جەمئىيەتنىڭ بارلىق ھۈجەيرىلىرىگە يوپۇشۇپ، ھەربىر ھۈجەيرىگە باغلىنىپ، ئۇلار ئوتتۇرىسىدا بىردىنبىر ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچكە ئايلىنىدۇ. بىز يۇقىرىدىكى بايانلاردا مۇلازىمەتنىڭ قانداقلىقى ۋە كىشىلىك مۇناسىۋەتكە، كىشىلىك تۇرمۇشقا، ھاياتقا قانداق تەسىر قىلىدىغان ۋە ھەرىكەتلەندۈرىدىغان ئامىل ئىكەنلىكىنى بايان قىلىپ كەلدۇق، بەزىلەر ھەقىقەتەن مۇلازىمەتنىڭ نېمىلىكىنى چۈشەنمەيدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن ئۇلار كۆپ ھاللاردا باشقىلارنىڭ ئىشىنى قىلىپ، ھەق ئېلىشنى ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش دېمەستىن، باشقىلارغا مۇلازىمەت قىلىش، باشقىلارغا ئىش قىلىپ بېرىش، شۇنداقلا باشقىلارغا قىممەت يارىتىپ بېرىپ، ئۇلارغا پۇل – بايلىق توپلاپ بېرىش دەپ قارايدۇ. بىز ھەمىشە دېگۈدەك ۋەيران بولغان سودا - سېتىق ئورۇنلىرى، شىركەت - گۇرۇھلار، تاماقخانا - رېستورانلارنى ئۇچرىتىپ تۇرىمىز. بۇنداق ۋەيران بولۇش كۆپ تەرەپكە باغلىق بولىدۇ، ئالايلۇق، مەبلەغ كەمچىل بولۇش، باشقۇرۇش ياخشى بولماسلىق، تېخنىكىسى

تۆۋەن بولۇش، ئېھتىياج بىلەن تەمىنلەش تەڭپۇڭ بولماسلىق، يەنى مەھسۇلاتى بازارلىق، ئوبوروتى تېز بولماسلىق، يېڭىچە دەۋر ئېھتىياجىغا ماسلىشالماسلىق، مۇلازىمەت ناچار بولۇش... دېگەندەك سەۋەبلەر بولۇشى مۇمكىن. بۇنىڭ ئىچىدە بىرىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان ئىش مۇلازىمەت بولۇپ، ئۇنىڭ ئالاھىدە، ياخشى بولمىغانلىقى ۋەيران بولۇشىنىڭ مەنبەسى بولۇپ قالىدۇ، مۇلازىمەتنىڭ سۈپىتى ۋە مۇلازىمەت دەرىجىسىنىڭ يۇقىرى بولۇش - بولماسلىقى بىر ئورۇننىڭ تەقدىرىنىڭ قانداق بولۇشىنى بەلگىلەيدۇ. ناچار، ئۆلچەمسىز بولسىلا، بۇ تولا چاغلاردا ۋەيرانچىلىققا سەۋەب بولىدۇ.

بىر قېتىم مەن مەلۇم رېستوراننىڭ غوجايىنى بىلەن دوست بولۇشتەك يېقىنچىلىقنى نەزەرگە ئېلىپ، ئۇنىڭ سۇسلىشىۋاتقان تىجارىتىگە قارىتا مەسلىھەت بەردىم. مېنىڭ بۇ رېستوراننى كۆزىتىشىمدە مۇلازىمەتچى خادىملارنىڭ مۇلازىمەت ساپاسى، مۇلازىمەت قىلىش ئومۇمىيىتى ناھايىتى سۇس، ناچار ئىدى. شۇڭا مەن بۇ ھالەتنى ياخشىلاش، مۇلازىمەت مۇھىتىنى ئالماشتۇرۇش، خادىملارنى تەربىيەلەپ، ئەلالاشتۇرۇش تەدبىرلىرىنى يولغا قويۇش پىكرىنى بەردىم. ئۇنىڭ تەكلىپى بىلەن شۇ قېتىم مۇلازىمەتچى خادىملار يىغىنى بېرىلدى. مەن ئالدى بىلەن ئۇلاردىكى مۇلازىمەت جەھەتتىكى سۇسلۇق، كەيپىياتنىڭ تۆۋەنلىكى، مۇلازىمەت مۇھىتىنىڭ تولىمۇ ناچارلىقى قاتارلىق بىر قاتار تەرەپلەردىكى جەريان، پاكىتلارنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، ئۇلارنىڭ راست دېگەن يەكۈن - ئېتىراپنامىسىنى قولغا كەلتۈردۇم. ئاندىن مۇلازىمەت سەۋىيەسىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشكە ئائىت بىر قاتار بىلىملەرنى سۆزلەپ بەردىم، ئاندىن ئۇلاردا ئەڭ مۇھىمى رېستوران ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشنىڭ ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش ئىكەنلىكىنى تونۇتۇپ، ئىدىيەسىگە سىڭدۈردۈم. بۇنىڭ ئۈنۈمى ئالاھىدە ياخشى بولدى. بىرنەچچە ئايدىن كېيىن

مۇلازىمەتنىڭ سۈپىتى ئۆسۈپ، رېستوران قايتىدىن روناق تېپىشقا باشلىدى.

بىز مۇشۇ ھەقتىكى ئەمەلىي ئەھۋالنى قىلىدىغان ئىشقا تەتبىقلاپ باقايلى، بىر مۇلازىمەت قىلغۇچى بىر ئورۇندىن ئىش ھەققى ئالىدۇ، ئىش ھەققى بەرگۈچىمۇ باشقىلارغا مۇلازىمەت قىلىش ئارقىلىق پۇل تاپىدۇ، بايلىق توپلايدۇ، ئاندىن شۇ بايلىقتىن بىر قىسمىنى ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت (شۇ رېستوراننىڭ خىزمەتچى ـ مۇلازىملىرىغا) ئىش ھەققى قىلىپ بېرىدۇ، دېمەك بۇ يەردە مۇلازىمەت قىلغۇچى ئالدى بىلەن مۇلازىمەت قىممىتى يارىتىشى، مۇلازىمەت قىممىتى ئارقىلىق مۇلازىمەت قىلدۇرغۇچىنىڭ بايلىق توپلاش ئارزۇ ـ پىلانىنى ئىشقا ئاشۇرۇشقا ئاساس سېلىشى كېرەك. ئېنىقكى، مۇلازىمەت ياخشى بولسا، يەنى مۇلازىمەت قىلغۇچى مۇلازىمەتنى ياخشى ئادا قىلسا، ئۇ چاغدا شۇ ئورۇنغا ـ رېستورانغا كېلىدىغان ئادەم كۆپ، ئىستېمال ئوبوروتى ياخشى بولىدۇ ـ دە، شۇ ئورۇننىڭ تاپاۋىتى كۆپ بولىدۇ، مۇلازىمەت قىلدۇرغۇچى تويىنىدۇ، ئۇ چاغدا مۇلازىمەت قىلغۇچىمۇ ئۆزى كۈتكەن مۇلازىمەت ئىش ھەققىگە ئىگە بولالايدۇ. مۇبادا مۇلازىمەت قىلغۇچى ياخشى مۇلازىمەت قىلمىسا، قىممەت ياراتمىسا، تەبىئىيلا مۇلازىمەت قىلدۇرغۇچىنىڭ تاپاۋىتى يۇقىرى بولمايدۇ، يۇقىرى بولمىغان قىممەت ئاستىدا مۇلازىمەت قىلغۇچىغا دېيىشكەن ئىش ھەققىنى تولۇق بېرىش تەسكە توختايدۇ ياكى بېرەلمەيدۇ، ئاز بېرىدۇ ۋە ياكى كەينىگە سۈرەپ قويىدۇ. بەزىلەر ئىشلىگەندىن كېيىن، مەيلى قانداقلا بولمىسۇن ئىش ھەققىنى بېرىشى كېرەك دەپ قارايدۇ. بۇنى شۇنداق قىلىش زۆرۈر بولسىمۇ، مۇلازىمەت قىلدۇرغۇچى مۇلازىمەت قىلغۇچىنىڭ ياراتقان ئومۇمىي قىممىتى ئىچىدىن بېرىدىغان بولغانلىقتىن، ماھىيەت جەھەتتىكى باغلىنىش تۈپەيلىدىن ياكى ئۇنداق، ياكى مۇنداق مەسىلىنىڭ كېلىپ چىقىشىدىن خالىي بولغىلى بولمايدۇ. مۇلازىمەت قىلغاندىن كېيىن بېرىدۇ

دەپ ئۇدۇلىغا قاراشنىڭ ئۆزى بىر يۈزەكى يەكۈن بولۇپ، ئۇنىڭ پۈت تىرەپ تۇرۇش ئاساسى يەنىلا قىممەت يارىتىشقا باغلىق ئىجتىمائىي هادىسە بولۇپ تۇرىدۇ. بۇ يەردە ناهايىتى مۇهىم رول ئوينايدىغان نەرسە، يەنىلا مۇلازىمەت قىلغۇچى. غوجايىنىنىڭ باشقىلارغا قىلىدىغان خىزمىتىنى مەن ۋاكالىتەن قىلىپ، بايلىق توپلاپ، پۇل تېپىپ بېرىۋاتىمەنغۇ، ماڭا نېمە پايدىسى دەپ قارىماستىن، ئۆزۈمنىڭ پايدىسى، ئۆزۈمنىڭ ئىش ھەققى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىۋاتىمەن دەپ قارىشى كېرەك. شۇ چاغدىلا كۆيۈنۈپ، بېرىلىپ ئىشلەپ، باشقىلارغا قىممەت يارىتىپ بېرىش ئارقىلىق ئۆزى ئالىدىغان پايدىنى يارىتىپلا قالماستىن، ئىگە بولىدىغانلىرىمۇ كۆپ بولىدۇ. دېمەك شۇ يەردىكى مۇلازىمەت ماهىيىتىدىن ئالغاندا ئۆزى ئۈچۈن قىلغان مۇلازىمەت بولىدۇ. ئەگەر شۇ يەردە مۇلازىمەت ياخشى بولماسلىق سەۋەبلىك شۇ ئورۇن ۋەيران بولسا، ئوخشاشلا مۇلازىمەتچىمۇ ۋەيران بولىدۇ، يەنى ئىش ئورنىدىن قالىدۇ. بۇ يەردىكى باشقىلارنىڭ مۇلازىمىتىنى قىلىش ۋە باشقىلارغا قىممەت يارىتىپ بېرىش ئۆزىنىڭ قىممىتىنى يارىتىش ۋە ئۆزىنىڭ ئىش ئورنىنى مۇستەھكەملەش بولىدۇ. شۇڭا كىم نەدە ئىش قىلسۇن، مۇلازىمەت بىلەن مەشغۇل بولسۇن، ئۇنى باشقىلار ئۈچۈن قىلىپ بېرىۋاتىمەن، قىلمىسامۇ ئىش ھەققىمنى ئالىمەن دېسە، ئۇ چاغدا ئۇ ئۇزاق مۇددەت شۇ يەردىكى ئىش ھەققىنى ئالالمايدۇ، ئۇزاق مۇددەت ئىشلەش، تولۇق ئېلىش ئۈچۈن ئۆزۈم ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىۋاتىمەن دەيدىغان ئىدىيە بولۇش، مۇلازىمەتتىكى ئارتۇقچىلىقى ئارقىلىق، ئەلا سۈپەت، يۇقىرى ئۈنۈمدارلىقنى ئىشقا ئاشۇرۇش، ئۆزىنى قۇتۇلدۇرۇش روھىنى نامايان قىلىش كېرەك، بولمىسا ئۇ ئۆزىنى يارىتالمايدۇ. دېمەك، بۇ يەردە شۇنداق بىر يەكۈن چىقىدۇكى، باشقىلارنىڭ بولغاندىلا، بىزنىڭمۇ بولىدۇ، باشقىلارغا قىلىپ بەرسەكلا، باشقىلارمۇ بىزگە قىلىپ بېرىدۇ. شۇڭا ئومۇم ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشنىڭ ئىككىنچى بىر تەرىپى ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش

ياكى ئۆزى ئۈچۈن قىممەت يارىتىش بولىدۇ. ئومۇم ئۈچۈن قىلىنغان مۇلازىمەت كۆپ ھاللاردا ئىككىنچى بىر شەخس ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىدۇ، ئۇ زور كۆپ سانلىق كىشىلەرگە پايدا يەتكۈزىدۇ، ئومۇم ئۈچۈن قىلىنغان مۇلازىمەتنىڭ خاسىيىتى شۇ يەردىكى، ئۇ نۇرغۇن كىشىگە نەپ بېرىدۇ، شۇ قاتاردا بۇ نەپتىن ئۆزىمىزمۇ پايدىلىنالايمىز. ئۆزىمىز ئىگە بولغىنى ئۆزىمىزنىڭ مېۋىسى بولسىمۇ، باشقىلارغا تەۋە بولغىنى بىزنىڭ باشقىلارغا يەتكۈزگەن مېھرىمىز — مۇھەببىتىمىز، قەدرىمىز بولۇپ قالىدۇ. بۇنىڭدەك سۆيۈملۈك ئىش بولامدۇ؟ ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشنىڭ ئۇسۇللىرى، تەرتىپلىرى زادى قانداق بولىدۇ؟ بۇ بەك كەڭ تەرەپلەرگە چېتىلىدۇ. مېنىڭچە، مۇنداق بىرقانچە تەرەپكە سەل قارىماسلىق كېرەك:

بىرىنچى، ئىدىيەۋى تونۇش مەسىلىسى. ھەرقانداق بىر ئادەم ئالدى بىلەن مۇلازىمەتنىڭ زادى نېمىلىكىنى، قانداق پايدىسى بارلىقىنى بىلىشى، ھەربىر مۇلازىمەت تۈرىگە نىسبەتەن تولۇق قايىل بولۇش تۇيغۇسى بولۇش، چۈشەنچە ھازىرلاش كېرەك. مۇلازىمەتنىڭ راۋان بولغان ئىدىيەۋى ھازىرلىقى بولمىسا، ئۇتۇق قازانغىلى بولمايدۇ.

ئىككىنچى، مۇلازىمەت سەۋىيەسى ۋە مۇلازىمەت ساپاسى ھازىرلاش كېرەك.

ئۈچىنچى، مۇلازىمەت ئەنئەنىسى، مۇلازىمەت ئادىتىنى يېتىلدۈرۈش كېرەك.

تۆتىنچى، مۇلازىمەتنىڭ ئۆز تۇرمۇشىغا باغلىنىشىنى ياخشى ھەل قىلىپ، ئۇنى ئۆزىنىڭ ئىش — ھەرىكىتىگە ماسلاشتۇرۇش، قانات يايدۇرۇشقا ماھىر بولۇش كېرەك.

بەشىنچى، مۇلازىمەتتىكى مۇناسىپ بولمىغان قاراشلاردىن قۇتۇلۇپ، قىزغىن پوزىتسىيە بىلەن ئىشقا كىرىشىش، داۋاملاشتۇرۇش، ئۆزىگە مۇناسىپ بولمىغان مۇلازىمەت تۈرىگە بېرىلىپ كېتىشتىن ساقلىنىش كېرەك.

ئالتىنچى، مۇلازىمەت ھەمكارلىقىنى قانات يايدۇرۇش، مۇلازىمەت بىرلىكى ھاسىل قىلىش كېرەك.

يەتتىنچى، مۇلازىمەتنىڭ تۈرىگە قاراپ ئەمەس، مۇلازىمەت ئېھتىياجىغا قاراپ قىلىشقا ئەھمىيەت بېرىش، داۋاملاشتۇرۇش بىلەن يېڭىلاشنى، سۈپەتنى ئۆستۈرۈشنى بىرلەشتۈرۈش كېرەك.

سەككىزىنچى، مۇلازىمەتكە بېرىلىشنى كىچىك ئىشلاردىن باشلاش، تەدرىجىي چوڭقۇرلاشتۇرۇش كېرەك.

توققۇزىنچى، مۇلازىمەت قىلغاندا ھەممە ئىشقا تەڭ چېپىلىۋالماسلىق، باشقىلارنى يېتەكلەشكە، ئۆزىنىڭ ۋە باشقىلارنىڭ يوشۇرۇن ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرۇشقا ماھىر بولۇش كېرەك.

ئىككىلەمچى ئۆزگە مۇلازىمەت

بۇنى قىلمىسا بولمايدىغان، كىشىلىك مۇناسىۋەتلەرنى يۇرۇشلەشتۇرۇشنى ۋە ئۆزگە خاس قىممەت يارىتىشنى ئاساس قىلىدىغان مۇلازىمەت دەپ قاراشقا بولىدۇ. ئۇ شەخسنىڭ ئۆزى ئۇچۇن قىلىدىغان مۇلازىمىتى ئىچىدە ئىرىشچانلىقى، تېجەشچانلىقى ئارقىلىق قىممەت يارىتىپ، شەخسنىڭ تۇرمۇش پاراۋانلىقىنى ئاساس بىلەن تەمىن ئېتىدۇ. شۇڭا، ئۇ ئۆزگە خاس بىر خىل مۇلازىمەت شەكلى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

بىز كىشىلىك تۇرمۇشتا قانداقلا بولمىسۇن، ھېچقانداق ئىش قىلماي يۇرەلمەيمىز، ھېچ بولمىسا، ئۇچ ۋاق تاماق يەيمىز، كۇندە كىيىم - كېچەك كىيىمىز، چوڭ - كىچىك ھاجەتلەرگە بېرىشقا مەجبۇر بولىمىز. بىر خىل ئادەت خاراكتېرلىك ئىش بولسىمۇ، ھەممىسىنىڭ بىر خىل بولۇپ كېتىشى ناتايىن. چۇنكى بەزىلەر بۇ ئىشلارنى تېز - تېز بېجىرىشى، ۋاقىت ئۇنۇمىنى قولغا كەلتۇرۇشى، بەزىلەر پەرۋاسىزلىق، بىپەرۋالىق، ھۇرۇنلۇق قىلىپ، ئىرىشماسلىقى، تېجەشچان بولماسلىقى مۇمكىن. بۇنىڭدىن باشقا، ئادەم كۇندىلىك تۇرمۇشىنى ئۆتكۇزۇش، قامداش ئۇچۇن يەنە نۇرغۇن ئىشنى قىلىدۇ. مۇشۇ بىر قاتار ئىشلارنىڭ ھەممىسى بىزدىن مۇلازىمەت تەلەپ قىلىدۇ. شۇنداق مۇئەييەنلەشتۇرۇشكە بولىدۇكى، بەزىلەر بىز قىلغان ئىشنى بىزدەك جان كۆيدۇرۇپ قىلمايدۇ، يەنى قولىنىڭ ئۇچىدا، ئۇدۇلىغا، ئاددىي ھالدا قىلىشى، ھەتتاكى تولىمۇ سەمىمىيەتسىزلىك، مەسئۇلىيەتسىزلىك، ھۇرۇنلۇق بىلەن قىلىپ قويۇشى مۇمكىن. ئۇ چاغدا بۇ ئىككىسىنىڭ نەتىجىسى چوقۇم ئوخشاش بولمايدۇ. ياخشى، ئەستايىدىل قىلغان ئىش —

مۇلازىمەتنىڭ ئارتۇقچىلىقى، ئۇتۇقى بولىدۇ؛ ئۇنىڭ ئەكسىچە قىلغاندا ئىش ـ مۇلازىمەتنىڭ چوقۇم زور پەرقى ۋە يېتەرسىزلىكى بولىدۇ. شۇنداق ئىكەن، بۇ يەردىكى مۇلازىمەتنىڭ ياخشى ـ يامانلىق دەرىجىسى، پەرقى تەبىئىيلا چىقىپ قالىدۇ. نەتىجىدىن باشقا شۇ خىل مۇلازىمەتلەرنىڭ قىممىتىگە قارىساقمۇ، ئۇنىڭدىكى زور پەرقنىمۇ كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ. يەنى ئۇنى تولۇق شەرھلىيەلىسەك، مۇلازىمەتنى ياخشى قىلغانلارنىڭ ئىشلىرى دائىم ئۇتۇقلۇق، مۇلازىمەتنى ياخشى قىلمىغانلارنىڭ ئىزچىل ھالدا ناچار بولىدۇ. مۇلازىمەتنى ياخشى قىلغانلارنىڭ ھەربىر ئىشىدا بىر خىل راۋانلىق، پاكىزلىق، ئىدىتچانلىق بولىدۇ، شۇ ئىشلارغا مۇناسىۋەتلىك نۇرغۇن ئىشلىرىمۇ خۇددى ئۆزلۈكىدىن يۇرۇشۇپ كەتكەندەك ھالەت بارلىققا كېلىدۇ. بۇ خىل تۇردىكى كىشىلەرنىڭ ھەقىقەتەن يانچۇقىدا پۇلى، جەمئىيەتتە ئىناۋىتى بولىدۇ، ھەتتاكى بەزىلەرنىڭ ھەقىقەتەن تولىمۇ ياخشى، نۇرلۇق ئوبرازى بولىدۇ. ئۇلارنىڭ يەنە تۇرمۇشى پاراۋان، ئىشلىرى راۋان، تىلى ئۆتكۈر، پىكرى ئوچۇق ۋە جانلىق بولىدۇ. ئۆزىنىڭ مۇلازىمىتىنى ياخشى قىلىدىغان ئاشۇ خىل كىشىلەردىن بەزىلىرى ئۆز تۇرمۇشىدىكى ئايرىم تۇرلەرنى قوشۇمچە قىممەت يارىتىدىغان مۇلازىمەت تۇرى قىلىپ يېتىلدۈرىدۇ.

بىز ئۆزىمىز قىلىۋاتقان خىزمەتنى، ئۆزىمىز بېيىتىۋاتقان ۋە قۇرۇۋاتقان تۇرمۇش مۇھىتىمىزنى مىسالغا ئالىدىغان بولساق، تىرىشىپ خىزمەت قىلىشنىمۇ دەل بىز دەۋاتقان ئۆزىگە تەۋە مۇلازىمەت تۇرى ئىچىدىن بارلىققا كەلگەن بىر تۇرلۇك مۇلازىمەت تەدبىرى دېيىشكە بولىدۇ. چۈنكى بىز ئۆزىمىز قىلىۋاتقان مەلۇم بىر خىزمەتتە خىزمەت مۇلازىمىتىنى ۋە خىزمەتكە بولغان مۇھەببەتنى قانچىكى ياخشى نامايان قىلالىساق، ياخشى قانات يايدۇرالىساق ۋە ئۇنى سۆيۈنۈپ ئادا قىلالىساق، ئۇنىڭدىن كېلىدىغان ئۇتۇقمۇ ئاز بولمايدۇ، شەرەپ ۋە ئۇتۇق كۆپ، نەتىجىلەر تولىمۇ مول بولىدۇ.

مۇشۇ تېمىدىكى مەزمۇننى ئىنچىكە كۆزەتسەك، بىر

قارساق، ئالاهىدە قىممەت يارىتىۋاتقاندەك، بىر قارساق، ئۆزىنىڭ كۈندىلىك تۇرمۇشى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىۋاتقاندەك كۆرۈنۈش بېرىدۇ. بىراق ئاشۇ خىل مۇلازىمەت تۈرلىرى ئىچىدىن ھەم بەلگىلىك قىممەت ياراتقىلى بولىدىغان، ھەم ئۆز يولىدا قىلىدىغان مۇلازىمەتلەرنى ھاسىل قىلىپ، ئۇلاردىن تەبىئىيلا مول تۇرمۇش مەنبەسى توپلىغىلى بولىدۇ. بۇ كۆپ ھاللاردا تۇرمۇشتىكى تىرىشچانلىق بىلەن مۇلازىمەت قىلىش ۋە تېجەشلىك بىلەن ئىش قىلىشتەك خاسلىقتىن بارلىققا كېلىدۇ. بەزىلەر شۇنداق قىلىش زۆرۈرىيىتى بولسىمۇ، شۇنداق قىلىشنى بىر خىل ئۆزىنى ئۇپرىتىش، بىچارىلىك دەپ قاراپ ياقتۇرمايدۇ ياكى قىلىپ ئادەتكە ئايلاندۇرمايدۇ، تۇرمۇشىنى ياشارتىشنى بىلمەيدۇ، شۇ يولغا قەدەم تاشلاپ باقمايدۇ.

شۇنداق ئېيتىشقا بولىدۇكى، بۇ خىل مۇلازىمەت شەكىللىرىنىڭ تۈرى ناھايىتى كۆپ بولۇپ، بىز بۇ يەردە ئىككى تۈرىلا مىسال ئورنىدا تەتبىقلاپ باقىمىز.

تىرىشچانلىق — ئىككىلەمچى ئۆزگە مۇلازىمەتنىڭ مۇھىم تۈرلىرىدىن بىرى، ئادەم تىرىشىپ مۇلازىمەت قىلىشنى ۋە شۇ خىل تىرىشچانلىقنى ئۇزاق مۇددەت داۋاملاشتۇرۇشنى بىلگەندىلا، ئۇنىڭ نەتىجىسى زور، پايدىسى كۆپ بولىدۇ. ئالايلۇق، ئەگەر بىز تىرىشىپ مۇلازىمەت قىلىشنى بىلمەيدىغان بولساق، ئۇ ھالدا بىز چوقۇم ئۆزىمىزنىڭ قىلىدىغان ئىشلىرىنىڭ مۇلازىمىتىنى ياخشى قىلىش پۇرسىتىگە ئىگە بولالمايمىز. بىز ئېرىشمەكچى بولغان ھەرقانداق نەتىجە ۋە ئۇتۇققا سازاۋەر بولالمايمىز. بولۇپمۇ بۈگۈنكى زاماندا كىم ئۆزىنىڭ مۇلازىمىتىنى تىرىشىپ قىلمايدىكەن، ئۇ زاماننىڭ ئارقىسىدا قالىدۇ، ئۇنداق ئادەمنى نادانلىق، ھورۇنلۇق بېسىپ كەتكەن بولىدۇ. مۇشۇ مەنىدىن ئالغاندا، تىرىشچانلىق بىزنىڭ مۇلازىمەتلىرىمىزدە كەم بولسا بولمايدۇ، ئۇ بىزنىڭ مۇلازىمىتىمىزنىڭ ئادەتتىكى ھالىتىنى يەنىمۇ ئىلگىرىلىگەن ھالدا يۇقىرى كۆتۈرۈپ، مۇلازىمەت كۆلىمى ۋە مۇلازىمەت سۈپىتىنى ئۆستۈرۈپ، قىممەت ۋە

ئۇتۇق جەھەتتىكى نەتىجىمىزنى موللاشتۇردۇ. دېمەك، تىرىشچانلىق ئادەتتىكى مۇلازىمىتىمىزدىن ئۇستۇن تۇرىدىغان ئارتۇقچىلىقى بىلەن بىزگە بەخت تۇيغۇسى، ئازادىلىك ۋە قىزغىنلىق ئاتا قىلىدۇ، روھىمىزنى كۆتۈرەڭگۈ، خۇشال قىلىدۇ. بىز خىزمەتنى ئادەتتىكىچە قىلساق، يەنى خىزمەت مۇلازىمىتى بىلەن ئادەتتىكىچە شۇغۇللانساق، ئۇ چاغدا بىز شۇ خىزمەتتە بېكىتىلگەن مەزمۇنلارنى ئاران - ئاران ئادا قىلىشىمىز ياكى ئۆلچەملەشتۈرۈلگەن ۋەزىپىمىزنى ئادا قىلىشىمىز، ھەتتاكى ناھايىتى تەستە ئادا قىلىشىمىز مۇمكىن. بۇنداق چاغدا ئىككى خىل روھىي ھالەت بولۇشى مۇمكىن، بىرىنچىدىن، خىزمەت ۋەزىپىسىنىڭ تولۇق ئادا بولماسلىقىدىن ئەندىشە قىلىپ بىئارام بولۇشىمىز مۇمكىن، يەنە بىرسى، ۋەزىپىنى ئارانلا ئادا قىلدىم، نېمىشقا ئاشۇرۇپ ئادا قىلمىدىم - ھە؟! دېيىشىمىز مۇمكىن. تىرىشىپ خىزمەت قىلساقچۇ؟ ئۇ چاغدا نەتىجىمىز چوڭ بولۇشى، ۋەزىپىنى تولۇق ياكى ئاشۇرۇپ ئادا قىلىپ، مۇكاپات ئېلىشىمىز مۇمكىن. ئۇ چاغدا بىزدە ئۇنداق ئەندىشىلەر بولمايدۇ.

شۇنداق مۇئەييەنلەشتۈرۈشكە بولىدۇكى، تىرىشىپ ئىشلىگەن خىزمەتتە بىزنىڭ ئېرىشىدىغانلىرىمىز شۇنچىلىك كۆپ بولىدۇ. بۇنى كەسپىي جەھەتتىن، ئوبراز جەھەتتىن، ئىجتىمائىي تۇرمۇش ۋە باشقا جەھەتلەردىن تەتبىقلىساق، ناھايىتى نۇرغۇن ئارتۇقچىلىق ۋە خاس پەزىلەتنى ھېس قىلالايمىز. تىرىشىپ ئىشلەش داۋامىدا رىغبەتكە ئىگە بولۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، قانائەت ھاسىل قىلىپ، ئۆزىمىزنىڭ قىممىتى ۋە ئوبرازى، كەسپىي ساپاسى ۋە كارامىتى جەھەتتىكى خاسلىق بىلەن كىشىلەرگە يارقىن كۆرۈنۈش بېرىدىغان پاراسىتىمىزنى تونۇشتۇرۇش پۇرسىتىگە ئىگە بولالايمىز. بىز تۇرمۇشتىكى ئۆزگە مۇلازىمەت داۋامىدىمۇ شۇ خىل روھ ۋە قىزغىنلىقنى، تىرىشچانلىق يارىتىدىغان خاسلىقلارنى نامايان قىلىشنى بىلسەك، ئۇ چاغدا بىزنىڭ يەنە نۇرغۇن ئىشلىرىمىز ئۆزلۈكىدىن يۈرۈشۈپ، ماسلىشىپ تەرەققىي قىلىش يولىغا

كىرىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن بۇ يەردە تىرىشچانلىقنىمۇ مۇلازىمەتنىڭ بىر تۈرى دەپ قاراشقا، يەنى كىشىلىك ئۆزگە مۇلازىمەتنىڭ قىممەت تولۇقلايدىغان، قىممەت يارىتىدىغان بىر تۈرى دەپ ئاتاشقا بولىدۇ. بۇ مۇشۇ خىل مۇلازىمەتنىڭ بىر تۈرلۈك مۇھىم ئامىلى. ئۇنىڭ يەنە بىر ئامىلى تېجەشچانلىق، شۇنداق ئېيتىشقا بولىدۇكى، تىرىشچانلىق بىر تۈرلۈك مۇلازىمەت يۈكسەكلىكى بولغىنىغا ئوخشاش، تېجەشلىك بولۇشمۇ بىر خىل مۇلازىمەت ئارتۇقچىلىقى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. تېجەشلىك بولۇش بەزىدە چاكىنا ئىشتەك تۇرىدۇ، بىراق ئۇنىڭغا سىنچىلاپ قارايدىغان بولساق، ئۇنىڭ تۇرمۇشقا ۋە ئىشلەپچىقىرىشقا يارىتىپ بېرىدىغان پايدىسى غايەت زور بولىدۇ. كىم تېجەشلىك بولسا، ئۇنىڭ بايلىقى مول بولىدۇ، كىم تېجەشلىك بولسا، ئۇنىڭ تۇرمۇش پاراۋانلىقى، نېمەتلىرى ھېسابسىز بولىدۇ. تۇرمۇشتىكى تېجەش مۇلازىمىتى كۆپ تەرەپكە باغلىق بولىدۇ، ئۇنىڭ تۈرلىرىمۇ بەك كۆپ. بىز كىشىلىك تۇرمۇش ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش داۋامىدا، تېجەشلىك بولالىساق ۋە ئۇنى ئەتراپلىق قانات يايدۇرالىساق، ئىككىنچى بىر خىل بايلىق مەنبەسىگە ۋە ئىمتىياز قورالىغا ئىگە بولالايمىز. بىز بۇ مەجمۇئە ئىچىدىكى «تېجەپ پۇل تېپىش» دېگەن كىتابىمىزدا تېجەشنىڭ تۈرلىرى، يوللىرى، پايدىلىق تەرەپلىرى توغرىلىق نۇرغۇن بايانلارنى ئوتتۇرىغا قويدۇق. بۇ يەردە بىز ئۇ ھەقتىكى ئىشلارنى قايتا تەكرارلاپ ئولتۇرمايمىز.

قىسقىسى، مۇلازىمەت قىلىش داۋامىدىكى مۇشۇ ئىككى خىل مۇلازىمەت خاسلىقى پۈتكۈل مۇلازىمەت قاتلاملىرىنىڭ سۈپىتى، ساپاسى ۋە ئالىي قىممىتىنى بەرپا قىلىدۇ. ئۇ كىشىلىك تۇرمۇشتا، كۈندىلىك پائالىيەتلەردە كەم بولسا بولمايدۇ.

مۇلازىمەتكە كىرىشىش ۋە ئۇنى مونوپول قىلىش

بىز يۇقىرىدا بايان قىلغان مۇلازىمەت ھەققىدىكى مەزمۇنلاردىن بۇ ھەقتە مەلۇم چۈشەنچىگە ئىگە بولدۇق. بۇ ئومۇمەن مۇلازىمەتنىڭ بىز بىلىشكە تېگىشلىك بولغان مۇھىم تەرەپلىرى. ئەمدىكى گەپ مۇلازىمەتنى ھەقىقىي چۈشىنىش، بىلىش، ئۇنى قىلىش ۋە مۇلازىمەتنىڭ چەك - چېگراسىنى ئايرىش، تۈرى ۋە خاسلىقىنى پەرقلەندۈرۈشتە قالدى. بەزىلەر يۇقىرىقىلاردىن ھەممىنى بىلدۇق، چۈشەندۇق دېيىشى مۇمكىن. بۇنىڭدا ئاشۇنداق كاپالەت بېرىش مۇمكىنچىلىكى بولسىمۇ، دەرىجىسىنى، سۈپىتىنى مۆلچەرلەش قىيىن. بۇ كىتابنى ئوقۇپ مەلۇم ھاسىلاتقا ئىگە بولغان ئادەم تۇرمۇشىدا يېڭى بۇرۇلۇش قىلىش ياكى ئۆزىنىڭ مېڭىۋاتقان تۇرمۇش يولىدىكى تەجرىبىلىرىنى داۋاملىق يېتەكچى قىلىش زۆرۈرىيىتىنى ھېس قىلىدۇ. يېڭى بۇرۇلۇش قىلىش زۆرۈرىيىتىنى ھېس قىلغان، مۇلازىمەت ئارقىلىق ئىگىلىك تىكلەش يولىغا قەدەم قويغان ئادەملەر ئۈچۈن ئەمدىكى گەپ ماھىيىتىگە يېتىش، ئەمەلىيەتكە تەتبىقلاشنى بىلىش يولىغا قەدەم قويۇشى كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن مۇلازىمەتنىڭ ئومۇمىيلىقى بىلەن خاسلىقىنى، ئورتاقلىق بىلەن ئۆلاردىكى بىر قاتار ئايرىملىقنى بىلىشى كېرەك. شۇنداق قىلالىسا ئۆزى قىلغان شۇ خىل مۇلازىمەتنىڭ مونوپوللۇقىنى قولغا كەلتۈرىدىغان پاراسەت ئىگىسىگە ئايلىنالايدۇ. شۇ چاغدىلا مۇلازىمەتنىڭ ئالتۇن ئاچقۇچىغا، تۇرمۇشتا چىقىش قىلغان نىشانىنىڭ ئالتۇن دەرۋازىسىغا ئىگە بولالايدۇ.

بىرىنچى، ھەربىر ئادەم مۇلازىمەت بىلەن ئۆزى ئۈچۈن قىلىدىغان مۇلازىمەتنىڭ نېمىلىكىنى تولۇق بىلىشى كېرەك. تولۇق بىلىش بىرنەچچە تەرەپكە باغلىق بولىدۇ. بىرىنچىدىن، مۇلازىمەتنىڭ قايسى تەرەپكە، قانداق مەزمۇنلارغا باغلىنىشىنى بىلىش كېرەك. ئىنچىكە قارايدىغان بولساق، مۇلازىمەت ئادەم ھاياتلىقى باشلىنىش بىلەن تەڭ باشلىنىدىغان، تەڭ مەۋجۇت بولىدىغان خاراكتېرى ئارقىلىق كىشىلىك مۇناسىۋەتلەرنى يۇرۇشلەشتۈرىدۇ، بۇ خىل ئومۇمىيلىقنى تولۇق چۈشىنىش، بىلىش كېرەك؛ ئىككىنچىدىن، ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش بىلەن باشقىلار ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشنىڭ پەرقىنى، مۇناسىۋىتىنى، ئارتۇقچىلىقى ۋە خاسلىقىنى بىلىۋېلىش كېرەك؛ ئۈچىنچىدىن، مۇلازىمەت قىلىپ پۇل تېپىش، بايلىق توپلاشنىڭ نېمىلىكىنى، قانداقلىقىنى، باشقا مۇلازىمەت تۈرلىرى بىلەن بولغان مۇناسىۋىتى، خاسلىقى، پايدا - زىيانلىرىنى بىلىۋېلىش كېرەك.

ئىككىنچى، مۇلازىمەت ئىدىيەسى شەكىللەندۈرۈش كېرەك. مۇلازىمەت ئىدىيەسىنىڭ شەكىللىنىشى تەدرىجىي بولىدۇ، نۇرغۇن ئادەم ئۆزى ئۈچۈن قىلىنغان مۇلازىمەتنى ئۆز تەبىئىيتىدە دائىم بولىدىغان، بولۇشى زۆرۈر بولغان بىر خىل ئىش دەپ قارايدۇ، بىراق ئۇنىڭ راستتىنلا ئۆزى ئۈچۈن، ئۆزىنىڭ قىلىۋاتقان خىزمىتى ۋە ئۆزى ئۈچۈن قىلىنىۋاتقان مۇلازىمەت ئىكەنلىكىنى پەرق قىلمايدۇ، بىلىپ يەتمەيدۇ، دەمال قوبۇل قىلىپمۇ كەتمەيدۇ. كىشىلىك ئېھتىياج داۋامىدا ئادەملەر ئۆزلىرىنىڭ پائالىيەتلىرى جەريانىدا شۇ ئىشنى قىلىشقا مەجبۇر بولىدۇ ۋە قىلىپ كۆرىدۇ، شۇ چاغدا ئۇنىڭغا قىلىنغان خىزمەتنىڭ مۇلازىمەت ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىدۇ ھەمدە خىزمەت قىلىش داۋامىدا قانداق قىلسا شۇ ئىشنىڭ ياخشى، ئۈنۈملۈك بولىدىغانلىقىنى ھېس قىلىپ بارىدۇ - دە، ئۇنىڭغا بېرىلىپ كېتىدۇ، بۇنداق بېرىلىپ كېتىش شۇ كىشىدە بىر

خىل مۇلازىمەت قىلىش قىزغىنلىقىنى قوزغايدۇ ۋە شۇ مۇلازىمەتنى قىلىپ نەتىجە قازىنىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭدا بىر خىل مۇلازىمەت قارىشى ۋە مۇلازىمەت ئېتىقادى پەيدا بولۇپ، ئاخىرىدا مۇكەممەل بولغان مۇلازىمەت ئىدىيەسىنى بەرپا قىلىدۇ. بەزىلەردە بۇنداق ئىدىيە باشقىلارنىڭ ئىشلىرىنى – مۇلازىمەت قىلىش جەريانىدىكى ھەرىكىتىنى كۆرۈش ئارقىلىقمۇ شەكىللىنىدۇ، بۇنداق شەكىللىنىش كۆپ تەرەپلىمىلىك، كۆپ قىرلىق، ھەر خىل بولىدۇ. مەيلى قانداقلا بولسۇن، مۇلازىمەت جەھەتتىكى ئۇقۇمغا نىسبەتەن ئاشۇنداق بىر خىل مۇلازىمەت ئىدىيەسى ھازىرلىسا، ئۇنىڭدا كېيىنكى ئىشلار ھەققىدىكى مۇلازىمەت يوللىرىنىڭ راۋانلىقى ئىشقا ئاشىدۇ، مۇلازىمەتكە يورۇق يول، جانلىق، ئەمەلىي كۆزنەك ھازىر بولىدۇ.

ئۈچىنچى، مۇلازىمەت قىلىش ئادىتى يېتىلدۈرۈش كېرەك. مۇلازىمەتنىڭ خاھىشچانلىقىنى بىرقەدەر كۈچلۈك دېيىشكە بولىدۇ. بۇ ئۇنىڭ ئادەتلىنىشىدە گەۋدىلىك كۆرۈلىدۇ. مۇلازىمەتكە ئادەتلەنگەن كىشىلەردە مۇلازىمەتكە بېرىلىش ۋە مۇلازىمەتنى ئەلالاشتۇرۇش، كىشىلەرنى مۇلازىمەت ئارقىلىق رازى قىلىپ، ئۆزىنىڭ قىممىتىنى نامايان قىلىش تۇيغۇسى بولىدۇ. مۇلازىمەتنىڭ نېمىلىكىنى ھەقىقىي چۈشەنگەن، مۇلازىمەت ئىدىيەسى شەكىللەندۈرگەن ۋە مۇلازىمەتتىن ھەقىقىي نەپ ئالغان ئادەملا مۇلازىمەتكە ئۆزلۈكىدىن ئادەتلىنىپ قالىدۇ. مۇلازىمەتكە ئادەتلىنىشتە ئۇنى دائىم قىلىش، ئۆزىنىڭ روھىغا سىڭدۈرۈپ، ئىچكى - تاشقى خاراكتېر ئالاھىدىلىكىنىڭ بىر قىسمى قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. ئادەتلىنىشتە يەنە ھېسسىي جەھەتتىن قانائەت تاپقىدەك بولۇش، ئۆزى قىلىدىغان، باشقىلارغا تەشەببۇس قىلالايدىغان بولۇش، ئۆزىنى ۋە باشقىلارنى شۇ ئىشقا رام قىلالايدىغان، تەشكىللەپ ماسلاشتۇرالايدىغان بولۇش كېرەك. ئادەتلىنىشتە ئەمەلىي قىلىشنى تەكرار ئېلىپ بېرىشقا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىش كېرەك.

تۆتىنچى، ئالدى بىلەن ئۆزىگە مۇلازىمەت قىلىشقا ماھىر بولۇش كېرەك. ئۆزىگە مۇلازىمەت قىلىشنى، بولۇپمۇ ناھايىتى ياخشى مۇلازىمەت قىلىشنى بىلگەندىلا، باشقىلارغا مۇلازىمەت قىلىشنى بىلگىلى ۋە تەرەققىي قىلدۇرغىلى، باشقا تۈردىكى مۇلازىمەتنى قانات يايدۇرۇپ، پۇل، بايلىق توپلىغىلى بولىدۇ. ئۆزىگە ياخشى مۇلازىمەت قىلىشنى بىلمىگەن ئادەمدە مۇلازىمەت ئىدىيەسى، مۇلازىمەت قارىشى، مۇلازىمەت ئادىتى پۈختا يېتىلمەيدۇ. ھەرقانداق مۇلازىمەتنىڭ باشلانمىسى ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشنى بىلىش، ئادەتلىنىشتىن باشلىنىدۇ، ئەگەر ئۇ ئۆزى ئۈچۈن قىلىدىغان مۇلازىمەتنى ياخشى قىلىشنى بىلمىسە، ئېنىقكى، باشقىلارغا قىلىدىغان ۋە باشقا تۈردىكى مۇلازىمەتنى قانات يايدۇرىدىغان ئىشلاردا ئۇتۇق قازىنالمايدۇ ياكى شۇ خىل مۇلازىمەتنى قىلالمايدۇ، قىلىشنى بىلمەيدۇ، شۇڭا، ئادەم ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشقا قانچىكى پۈختا، قانچىكى جانلىق بولىدىكەن، شۇ كىشىنىڭ باشقا تۈردىكى مۇلازىمەت سۈپىتىمۇ يۇقىرى، ئۈنۈمىمۇ ئالاھىدە ياخشى بولىدۇ.

بىز مۇشۇ بىر قاتار ئىشلارنى نەزەرگە ئالغاندا، ئۇنى ئۆزىمىزگە تەتبىقلىساق، مۇلازىمەت توغرىسىدىكى بىلىمىمىز ھەقىقەتەن كەمچىل، بۇ خىل ئۇقۇملار كۆپ سانلىق كىشىلەردە مەۋجۇت ئەمەس. ئۇلار تىرىكچىلىك ئۈچۈن تىرىشىشلارنىڭ ھەممىسىنىڭ مۇلازىمەت ئىكەنلىكىنىمۇ بىلمەيدۇ، ئويلىنىپ كەتمەيدۇ. ئۇلار پەقەت كىملەردۇر باشقىلارغا ئىشلەپ بېرىش بەدىلىگە پۇل تاپىدىغان ئىشلارنىلا مۇلازىمەت قىلىش دەپ قارايدۇ. ئۆزىنىڭ ئۆزى ئۈچۈن قىلغان ئىشلىرىنىڭ ئۆزى ئۈچۈن قىلىنغان مۇلازىمەت ئىكەنلىكىنى زادىلا بىلمەيدۇ. ئىدىيەسىدە مۇلازىمەت ئۇقۇمى گۇڭگا ياكى يوق دېيەرلىك بولىدۇ. مۇلازىمەت ھەرىكىتىمۇ جانلىق بولمايدۇ. بۇ بىزنىڭ ئۆزىمىز ھەققىدىكى چۈشەنچىمىزنى بىلمەسلىكىمىزنى كەلتۈرۈپ چىقىش بىلەن بىر ۋاقىتتا باشقىلارنى، باشقىلارنىڭ مۇلازىمەت جەھەتتىكى

خاسلىقىنى، ئۆزگىچىلىكىنى چۈشەنمەي، بىلمەي، ئىتىراپ قىلماي ئۆتۈپ كېتىشىمىزگە سەۋەب بولىدۇ. مۇشۇ جەھەتتىكى بىلمەسلىكىمۇ بىر خىل نادانلىق بولىدۇ. نادانلىق بولغان يەردە مۇلازىمەتنىڭ ئۇقۇمى ھەققىدىكى مەۋجۇتلۇقىمۇ مەۋھۇم نەرسە بولۇپ قېلىۋېرىدۇ. مۇلازىمەت ئۇقۇمى ھەققىدىكى بىر پۈتۈنلۈك ۋە مونوپوللۇقىمۇ يوق دېيەرلىك بولىدۇ.

ئۇنداقتا مۇلازىمەت مونوپوللۇقى نەدىن كېلىدۇ؟ مۇلازىمەت مونوپوللۇقىنى ئاددىي قىلىپ بايان قىلساق، ئۆزى قىلغان ئىشنى ۋايىغا يەتكۈزۈپ قىلىش دېگەنلىك بولىدۇ. يەنى ئۆزى قىلىدىغان، قىلىۋاتقان مۇلازىمەتنى تولۇق ۋايىغا يەتكۈزۈپ قىلىش، قانات يايدۇرۇش داۋامىدا جانلىق ئەمەلىيلەشتۈرۈش، ئۆزىنىڭ ۋە باشقىلارنىڭ شۇ ئىش ئەمەلىيىتىدىكى ھاجىتىدىن تولۇق چىقىش، باشقىلارغا قىيىنچىلىق تۇغدۇرىدىغان ئىشنى ئاسانلاشتۇرۇپ بېرىشنى كۆرسىتىدۇ.

مۇلازىمەت مونوپوللۇقى ھەربىر ئادەمنىڭ ئۆز قولىدا بولىدۇ، شۇ ئادەمنىڭ يېنىدىكى، ئەتراپىدىكى ئىشلارنى يۈرگۈزۈش داۋامىدا ئۇنى ۋايىغا يەتكۈزگىلى بولىدۇ. بىز يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەن تۈرلەرنىڭ ھەممىسىدە مۇلازىمەت مونوپوللۇقىنى قولغا كەلتۈرۈش تامامەن مۇمكىن، مۇبادا شۇنداق بولسا، شۇ ئادەمنىڭ ھەممە ئىشىدا نەتىجە ئالاھىدە چوڭ، قىلىۋاتقان ئىشلىرى شۇ قەدەر راۋان بولىدۇ. ئۇنىڭ ئىپادىسى تار مەنىدىن ئالغاندا، قىلغان شۇ ئىش باشقىلار قىلغان ئىشلاردىن، ئوخشاش تۈردىكى ئىشلاردىن بىر قەدەم ياكى ئالاھىدە بىر خىل ھالەت بىلەن ئۈستۈنلۈك مەنزىلىگە ئىگە بولغان بولۇشى كېرەك. يەنى شۇ ئىش باشقىلار قىلىۋاتقان ئىشتىن ئالاھىدە گەۋدىلىك بولغان، پەرقلىنىپ تۇرىدىغان ئارتۇقچىلىققا ئىگە بولۇشى كېرەك. مەيلى ئۆزىمىز ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش بولسۇن، مەيلى باشقا تۈردىكى ئىشلارغا مۇلازىمەت قىلىش ئۈچۈن بولسۇن، شۇنى چوڭقۇر چۈشىنىشىمىز كېرەككى، ئۇنىڭ تەلەپ - ئېھتىياجى ئۇنى

يۈرگۈزۈش، ئىشلەش – مۇلازىمەت قىلىشتا بولسۇن، ھەرقانداق ئادەمدىن ياخشى قىلالايدىغان بولۇشنى نىشان قىلغان بولىدۇ. مۇلازىمەتتە مونوپوللۇققا ئىگە بولۇشتا مۇنداق بىرقانچە تەرەپكە ئەھمىيەت بېرىشكە توغرا كېلىدۇ:

1) مۇلازىمەت ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرۈش كېرەك. مۇلازىمەت ئىقتىدارى مۇلازىمەت ئىدىيەسى، مۇلازىمەت ئادىتى، مۇلازىمەت ئەنئەنىسى ۋە مۇلازىمەت قىلىش نىشانى قاتارلىقلارنىڭ يېتەكچىلىكىدە بارلىققا كېلىدۇ. مۇشۇ بىر قاتار شەرتلەر داۋامىدا، مۇلازىمەت قىلىش جەريانى شەكىللىنىپ، ئۇنى تەكرار قىلىش ئارقىلىق، شۇ خىل ئىش – مۇلازىمەت تۈرىدە پىشىپ يېتىلىش ھاسىل بولىدۇ، ئۇ شۇ كىشىدە شۇ خىل مۇلازىمەت تۈرگە نىسبەتەن ئىقتىدار بولۇپ شەكىللىنىدۇ، شۇ بىر ياكى بىرنەچچە خىل مۇلازىمەت تۈرىدە ھەممىنى قىلالايدىغان ياكى ھەممىنى بىلىپ، چۈشىنەلەيدىغان بولۇش، ھەتتاكى، ئۆزىمۇ بىۋاسىتە قىلالايدىغان، باشقىلارنى يېتەكلىيەلەيدىغان، ئۇيۇشتۇرالايدىغان، تەشكىللەپ نەتىجە قازىنالايدىغان بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرىدۇ. مانا بۇ شۇ ئادەمنىڭ مۇلازىمەت ئىقتىدارى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. بەزىلەر مۇلازىمەتنىڭ تۈرى بەك كۆپ، ھەممىدە ئۇنداق ئىقتىدار يارىتىش مۇمكىن ئەمەس دەپ قارايدۇ. بۇ توغرا قاراش، بىراق بىزنىڭ بۇ يەردە دەۋاتقىنىمىز ھەرگىز ھەممىلا مۇلازىمەت بولماستىن، شۇ بىر ئادەمنىڭ ئۆزى ئۈچۈن قىلىدىغان مۇلازىمىتى بىلەن باشقىلار ئۈچۈن قىلىپ، تۇرمۇشىنى يۈرۈشلەشتۈرىدىغان، بايلىق توپلايدىغان مۇلازىمەتنى قانات يايدۇرالايدىغان بولۇش نەزەردە تۇتۇلىدۇ.

2) خاس مۇلازىمەت تەرتىپلىرى ۋە تۈزۈملىرىنى بەرپا قىلىش كېرەك. مەيلى بىز ئۆزىمىزنىڭ كۈندىلىك تۇرمۇش ئادەتلىرى ئۈچۈن قىلىدىغان مۇلازىمەتلىرىمىزدە بولسۇن ياكى پۇل تېپىشنى ئاساس قىلغان مۇلازىمەت تۈرىنى قانات يايدۇرۇشتا بولسۇن، خاس، مۇناسىپ بولغان مۇلازىمەت تەرتىپى – يوسۇن،

قائىدىلىرىنى بەرپا قىلىشىمىز كېرەك. مەسىلەن، ئاشپەزلىك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغاندا شۇ مۇلازىمەت تەلەپ قىلىدىغان قائىدە - تەرتىپلەرنى، مۇلازىمەت پائالىيەتلىرىنى خاسلىقى بىلەن قانات يايدۇرۇش كېرەك. ئەكسىچە ئاشپەزگە ناۋايلىقنىڭ مۇلازىمىتىنى، هامماللىقتا تاكسىيچىلارنىڭ مۇلازىمىتىنى، مال توشۇشتا قاساپلىقنىڭ مۇلازىمىتىنى تەتبىقلاپ قويۇشقا بولمايدۇ. مۇلازىمەتنى خاسلىقتا ئىگە قىلىشتا بىرسى شۇ خىل مۇلازىمەتكە خاس بولغان ئىقتىدار ئادىتىنى يېتىلدۇرۇش، بەرپا قىلىش، يەنە بىرسى، شۇ مۇلازىمەتكە ئەڭ باب كېلىدىغان، كىشىلەرنى رازى قىلىش دەرىجىسى يۇقىرى بولغان يېڭىچە مۇلازىمەت پائالىيىتىنى يولغا قويۇش كېرەك. مەسىلەن، ئاشپەزلىك تىجارىتى مۇلازىمىتىدە شۇ كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغان هەممە ئادەم بىر خىل مۇلازىمەت قىلىش بىلەن شۇغۇللانسىمۇ، يەنە بەزىلەر شۇنىڭغا بىرلەشتۈرۈپ، قولاي، ماس بولغان باشقا مۇلازىمەت تۈرىدىن بىرنەچچىنى ياكى مەنپەئەت يەتكۈزىدىغان ئىككىنچى بىر خىل مۇلازىمەت تۈرىنى يولغا قويۇپ باشقىلارنى جەلپ قىلىدۇ، مەسىلەن، بەزىلەر قىزغىنلىقتىن باشقا كۆپرەك سېتىۋالغۇچىلارغا قوشۇمچە بويۇم بېرىش، قوشۇپ بېرىش، ئىشىك ئالدىغا قەدەر ئاپىرىپ بېرىش، يارىمىسا، شۇ هامان ياندۇرۇپ بېرىش دېگەندەك مۇلازىمەت تۈر - مەزمۇنلىرى ئارقىلىق خاسلىققا ئىگە مۇلازىمەت ئەندىزىسىنى بارلىققا كەلتۈرىدۇ.

3) مۇلازىمەتنى ئالتۇن سەرمايىگە ئايلاندۇرۇش كېرەك.

مەيلى ئۆزىمىز ئۇچۇن مۇلازىمەت قىلىشتا بولسۇن ياكى پۇل، مال توپلاشنى نىشان قىلغان مۇلازىمەت تۈرىدە بولسۇن، ئۇنى ئۆزگە ، ئىستېمالچىلارغا ئەڭ قولايلىق ئېلىپ كېلىدىغان مۇلازىمەت قىلىپ يارىتىش كېرەك، ئەڭ ئەلا مۇلازىمەتلا هاجەتمەنلەرنى ئەڭ رازى قىلىش نىشانىغا يەتكۈزىدۇ. كىشىلەرنى ئەڭ رازى قىلغان مۇلازىمەتنى قىلغۇچىغا غايەت زور مەنىۋى بايلىق، ئوبراز، ئىشەنچ

هازىرلاپ بېرىدۇ؛ بۇ ئاخىرىدا خېرىداردا چوقۇنۇش، ئەقىدە قىلىش، رايىشلىق بىلەن ساداقەتمەن بولۇشنى شەكىللەندۈرۈپ، مۇلازىمەت قىلغۇچىغا بايلىق توپلاپ بېرىشنىڭ يولىنى ئېچىپ بېرىدۇ، بۇنى مۇلازىمەت قىلغۇچىمۇ، ھاجەتمەنمۇ دەمال ھېس قىلمايدۇ، ئەمەلىيەتتە كىشىنى ئەڭ رازى قىلغان مۇلازىمەت مۇلازىمەت قىلغۇچىغا ناھايىتى كۆپ تەرەپلىمە بايلىق توپلاپ بېرىدۇ. ئەقىدە قىلىش، سادىق بولۇش ئادەمنى قارشى تەرەپكە ئىختىيارسىز خىزمەت قىلدۇرىدۇ، قارشى تەرەپنىڭ پايدىسى ئۈچۈن كۆيۈنۈش، پايدىسى ئۈچۈن سۆيۈنۈش تۇيغۇسى ھەم قوغداش، مۇستەھكەملەپ بېرىش جەريانى ھاسىل قىلىدۇ، دېمەك، بۇ يەردىكى ئەقىدە، سادىق بولۇشمۇ بىر خىل مۇلازىمەتنىڭ ئىچكى جەھەتتىن ئۇرغۇشى، تاشقى جەھەتتىن ئەكس ئېتىپ، پائالىيەت جەريانىغا سىڭىشىغا تۈرتكە بولىدۇ. مانا مۇشۇنداق كۆچلۈك بىرىكىش، جەلپ قىلىش مۇلازىمەت قىلغۇچىغا ئالتۇن سەرمايە ھازىرلاپ بېرىدۇ. بۇ مۇلازىمەت قىلغۇچىغا دەسمىي سالماي، يەنى پۇل ۋە ماددىي بۇيۇمنى مەبلەغ قىلىپ سالماي تۇرسىمۇ، مۇلازىمەتنىڭ ئۆزى دەسمىي بولۇپ، بايلىق توپلاشقا ئاساس سېلىپ بېرىدۇ. بۇ يەردىكى مەسىلە مۇلازىمەتنى قانداق قىلىپ دەسمىي قىلىشتا ۋە ئالتۇندەك ئۆچمەس دەسمايىگە ئايلاندۇرۇشتا.

4) ئەڭ ئىلغار تۈرلەر ئارقىلىق ئەڭ ياخشى مۇلازىمەت ئوبرازى يارىتىش كېرەك. كىشىلىك جەمئىيەت ھەر كۈنى تەرەققىي قىلىپ تۇرىدۇ، ئادەملەر مەيلى قايسى تەرەپتە بولسۇن، تىرىشىپ ئىشلەش، تەتبىقلاش داۋامىدا يېڭىدىن يېڭى نەتىجىلەرنى يارىتىدۇ، بايقايدۇ، قوللىنىدۇ، تەرەققىي قىلدۇرىدۇ. مۇلازىمەت كەسپلىرىدىمۇ دەل مۇشۇنداق ھالەت مەۋجۇت، بىر جايدا يېتىلگەن مۇلازىمەتنىڭ يەنە بىر جايدا بولۇشى ناتايىن، چۈنكى بۇنىڭدا ئىككى ئىش مەۋجۇت، ئۇنىڭ بىرسى، چوقۇم شۇ رايون كىشىلىرىنىڭ ئارتۇقچىلىقى، خاراكتېرىنى ئاساسىي مەنبە

قىلغان بولسا، يەنە بىرسىدە، شۇ رايوندىكى مۇلازىمەتنى يولغا قويغۇچى ئۆزى قىلىۋاتقان مۇلازىمەت تۈرىگە نىسبەتەن يېڭى نەرسىنى ئىجاد قىلغان، بايقىغان، پىلانلاپ ـ لايىھەلەپ يولغا قويغان بولىدۇ. بۇ شۇ رايوندىكى بىر خىل مۇلازىمەتتىكى ئۆزىگە خاس ئارتۇقچىلىق بولۇپ، ئۇنى كىشىلەر چوقۇم ياقتۇرغان بولىدۇ، مۇبادا ياقتۇرمىسا، ئۇنى يولغا قويمايدۇ، تەرەققىي قىلدۇرمايدۇ، كېڭەيتمەيدۇ. ئىلغارلىقى بولغانلىقى ئۈچۈنلا ئۇ قىزغىن قارشى ئېلىنىشقا ئېرىشەلىگەن بولىدۇ. مۇلازىمەت قىلىش جەريانىدا مانا مۇشۇنداق ئىلغار مۇلازىمەت تۈرلىرىنى قوبۇل قىلىپ، ئۇنى ئۆزى قىلىۋاتقان مۇلازىمەت تۈرىگە سىڭدۈرۈش كېرەك. ئۆزى قىلىۋاتقان مۇلازىمەتكە باشقىلارنىڭ ياخشى، ئىلغار مۇلازىمەت مەزمۇنىنى سىڭدۈرگەندە، بىرى ماس كېلىشىنى نەزەرگە ئېلىش، ماس كەلمىسە ئەمەلدىن قالدۇرۇش ياكى ماس كەلتۈرۈپ يولغا قويۇش كېرەك؛ ئىككىنچىدىن، ناھايىتى كۆپ خىل ئىلغار مۇلازىمەت تۈرىنى كىرگۈزۈۋېلىپ، ئۇنىڭغا يېتىشىپ بولالماسلىقتىن ساقلىنىش كېرەك، مۇشۇ خىل ئەھۋال كۆرۈلسە، ئۇنى ئىخچاملاپ، ئۆزىنىڭ مۇلازىمەت پائالىيىتىگە ماس كېلىدىغان، خاسلىقى بار، ئۆزى قىلىپ كېتەلەيدىغان بولۇشىنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك. ياخشى، ئىلغار دەپ مەزمۇننى كۆپ قىلىپ قويۇپ، ئۆزى يېتىشەلمەي، ئىستېمالچىلارنىڭ نارازىلىقىنى قوزغاشتەك ئەكسىچە نەتىجە بېرىدىغان ھالەتتىن ساقلىنىپ، شۇ خىل مۇلازىمەتكە چۆكۈپ قېلىشتىن ساقلىنىش كېرەك.

5) يۇرگۈزگەن مۇلازىمەتنىڭ سۈپەت ـ ساپاسى، ساپ بولۇشىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپ، دائىم يېڭىلاپ تۇرۇش، مونوپوللۇق روھى، مونوپوللۇق ئۇقۇمى يارىتىش كېرەك. بىز قايسى خىل مۇلازىمەت تۈرىنى يولغا قويايلى، ئۇنىڭ سۈپەت ـ ساپاسى، ساپلىق دەرىجىسىنىمۇ يۇقىرى كۆتۈرۈشىمىز كېرەك، مۇلازىمەتنى ئەلالاشتۇرىمەن دەپ زىيادە زورۇقۇپ كەتمەسلىك، يەنى مۇناسىپ

بولمىغان مەزمۇننى ياخشى دەپ مەجبۇرىي يولغا قويۇشتىن ساقلىنىش زۆرۈر. يولغا قويغان شۇ مۇلازىمەتكە ماس كېلىدىغان مۇلازىمەت، ئىش تۈرلىرىنى يولغا قويۇشتا ئۇنىڭ خاس ـ ساپ بولۇشىنى تەكىتلەش كېرەك. شۇنىڭ بىلەن بىر چاغدا شۇ مۇلازىمەت تۈرىنىڭ سۈپەت ـ ساپاسىنى، ساغلام، جانلىق بولۇشىنى كاپالەتكە ئىگە قىلىش كېرەك. ساپ ـ ساغلام بولۇش، بىر خىل بولۇش، ھەممىگە ئورتاق بولۇش، كىمگە بولسۇن، ئېھتىياجلىق بولسىلا، ئۇنىڭ ھاجىتىدىن چىقالايدىغان بولۇشىنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك. شۇ مۇلازىمەتكە تەۋە بولغان مۇلازىمەتنى دائىملاشتۇرۇش، يېڭىلاش، مونوپول قىلىشنى دائىملاشتۇرۇش كېرەك. مۇناسىپ بولمىغان، باشقىلار تەلەپ قىلغان مۇلازىمەتنى مۇۋاپىق رەت قىلىش ياكى شۇ خىل مۇلازىمەتنى يولغا قويغان ئورۇنغا تونۇشتۇرۇش، ۋاسىتىچىلىك قىلىپ رازى قىلىپ قويۇش كېرەك. ساپ، سەمىمىي يوسۇندا مۇلازىمەتنىڭ خاسلىقى، ئىزچىللىقىنى ساقلاشقا كاپالەتلىك قىلىش كېرەك.

6) مۇلازىمەتنى زورلاپ، زورۇقۇپ، زېرىكمەي قىلىش كېرەك.

«ئەمۋاي» مەھسۇلاتلىرىنى ساتقۇچىلارنىڭ مۇلازىمىتىنى زورلاپ، زورۇقۇپ قىلىدىغان، زېرىكمەي ـ تېرىكمەي قىلىدىغان مۇلازىمەتنىڭ بىر تۈرى دېيىشكە بولىدۇ. چۈنكى، ئۇنىڭ مۇلازىمىتىنى قىلىدىغانلارنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك باشقىلار ئاڭلامدۇ ـ ئاڭلىمامدۇ، قوبۇل قىلامدۇ ـ قىلمامدۇ؟ پەرۋايى پەلەك ھالدا دەيدىغاننى دەۋېرىدۇ، قىلىدىغان مۇلازىمىتىنى قىلىۋېرىدۇ. ئۇلار تەشۋىقاتىدا بىر خىل زورلايدۇ، باشقىلارنى زورۇقتۇرىدۇ، چۈنكى ئۇلارنىڭ پۇلىمۇ «ئەمۋاي»نىڭ مەھسۇلاتىنى سېتىشتىن كېلىدىغان بولۇپلا قالماستىن، يەنە مۇلازىمەت سەۋىيەسى، مۇلازىمەت سۈپىتىنىڭ يۇقىرى، ئەلا ۋە چەكسىزلىكىدىن كېلىدۇ. ئۇلار مۇلازىمەت ئارقىلىق مەھسۇلاتنىڭ قىممىتىنى ئاشۇرىدۇ، ئوبراز يارىتىدۇ، باشقىلاردا

ئىشەنچ ۋە ساداقەتمەنلىك يارىتىدۇ. مەھسۇلاتنىڭ قانداق ئۈنۈم بېرىشىگە قارىغاندا، ئۇلارنىڭ تەشۋىقات، مۇلازىمەت جەھەتتىكى قىممىتىنىڭ ئۈنۈم بېرىشى ئالاھىدە يۇقىرى بولىدۇ. بىز بۇ يەردە بۇنى ئۆرنەك قىلمىغاندىمۇ، بەزىدە راستىنلا مۇلازىمەتنىڭ مەلۇم تۈرلىرىنى باشقىلارغا زورۇقۇپ، زورلاپ قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. بۇ ھال كۆپ سانلىق ئادەملەرنىڭ شۇ خىل مۇلازىمەتنى چۈشىنىشى، قوبۇل قىلىشى ۋە ئادەتلىنىشىنى ئىلگىرى سۈرۈش رولىنى ئوينايدۇ.

7) مۇلازىمەت داۋامىدا باشقىلارنى تەسىرلەندۈرۈشكە سەل قاراشقا بولمايدۇ. تەسىرلەندۈرۈشنىڭ تۈر - يوللىرى بەك كۆپ. مەسىلەن، تىلى يېنىك، مۇلايىم، شېرىن سۆز بولۇش، پۈت - قولى چاققان بولۇش، ساغلام روھى كەيپىيات بىلەن مۇلازىمەت قىلىش، ھەرىكىتى ئارقىلىق قايىل قىلىش، مەسىلەن، مەلۇم ئاشخانىدىكى بىر قىز ئۆزى يۇغان چىنىدىكى چايقالغان سۇنى نەق مەيداندا ئىچىپ، پاكىزلىقتىن ئىبارەت مۇلازىمەت ۋەدىسىنى ئىسپاتلاپ بەرگەن. بۇ مۇلازىمەتتە جانلىق قايىل قىلىش كۈچى بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرغان.

خالىس، سەمىمىي مۇلازىمەت ئېلىپ كېلىدىغان ئۇتۇقلار

بىر كۈنى نەۋرە تۇغقىنىمىز رەيھانگۈل مارالبېشى ناھىيەسىدىكى سېرىقبۇيا بازىرىدىن يېڭىئۆستەڭ يېزىسىدىكى ئاتا - ئانىسىنىڭ ئۆيىگە قۇربان ھېيتنى ئۆتكۈزۈشكە مېڭىپتۇ، شۇ كۈنلەردە يولۇچى كۆپ، ئاپتوبۇس ئاز بولغانلىقتىن ئاپتوبۇسقا چىقىپ، ئۆرە تۇرالماي قاپتۇ. شۇ چاغدا ئۇنى ئاپتوبۇسنىڭ ئاياغ تەرىپىدە ئولتۇرغان بىر ئايال يېنىغا چاقىرىپ، ئۆزىنىڭ ئورنىنى بوشۇتۇپ بەرمەكچى بولۇپتۇ.

— ۋاي رەھمەت ئاچا، ئۆزىڭىز ئولتۇرۇڭ. مەن ياش، ئۆرە تۇرساممۇ ھېچقىسى يوق، — دەپتۇ رەيھانگۈل ئۆزرە ئېيتىپ.

ھېلىقى ئايال:

— مېنى تونۇمايۋاتامسىز - ھە، قىزىم. بۇ ئورۇننى سىزگە بەرگىنىم بەرگەن، ياق، دېسىڭىز كۆڭلۈم يېرىم بولىدۇ. مەن سىزنى نەچچە يىلدىن بۇيان ياد ئېتىپ كەلدىم، زادىلا ئۇنتۇلۇپ قالمىدىم، نېمىشقا دېسىڭىز، سىز مېنىڭ نەۋرەم قەيسەرجاننى داۋالاپ ساقايتىپ، قايتا ھاياتلىق بەرگەن. مەن قانچىلىك قىلساممۇ يەنىلا ئازلىق قىلىدۇ. پەقەت كۆڭلىڭىز ئۇنىمىسا، دەملىشىپ ئولتۇرايلى، كېلىڭ! — دەپتۇ ئۇنى بارلىق كۈچى بىلەن بوشاتقان ئورۇنغا تارتىپ.

رەيھانگۈل گاڭگىراپ قاپتۇ.

— شۇ چاغدىكى قىيىنچىلىق، ئازابنى ئويلىسام ھازىرمۇ يۈرىكىم ئېچىشىدۇ، — دەپتۇ ھېلىقى ئايال كېتىۋېتىپ، — سىز ماڭا تەسەللىي بېرىپ، سۇنغان دىلىمنى، ئۆلگەن روھىمنى

قايتىدىن تىرىلدۈرگەن. نەۋرەم قەيسەرجانغا قايتا ھاياتنى بەرگەن بىر ياراتقۇچى، بىزگە سىز سەۋەبچى. سىز سەۋەب قىلمىغان بولسىڭىز، مەن ۋە نەۋرەم بۈگۈنكىدەك كۈننىڭ سېرىقىنى نەدىمۇ كۆرەتتۇق!

رەيھانگۈل چوڭقۇر ئويلىنىپ قاپتۇ. ئەسلىدە، 2003 - يىلى 2 - ئاينىڭ 24 - كۈندىكى قاتتىق يەر تەۋرەشتە بۇ ئايالنىڭ قىزى بىلەن كۈيئوغلى تام ئاستىدا قېلىپ قازا قىلغان، بەش ياشلىق نەۋرىسى ھايات قالغان بولسىمۇ، باش قىسمى يېرىلغان، بىر قولى سۇنغان ئىكەن. شۇ چاغدا رەيھانگۈل ئىشلەۋاتقان بازارلىق شىپاخانا يەر تەۋرەشتە تالاپەتكە ئۇچرىغان ئېغىر يارىدار بىلەن تولۇپ كەتكەن، شارائىت ناچار، كارىۋات، دوختۇر، سېستىرا تولىمۇ كەمچىل بولغاچقا، سېستىرا رەيھانگۈل كېچىنى كۈندۈزگە ئۇلاپ ئىشلىگەن. بايىقى ئايالنىڭ بالىسىنىڭ يارىسى ئېغىر بولۇپ، ئايالنىڭمۇ روھى چۈشكەن، دىلى ئازاب ئىچىدە گاراڭ بولۇپ قالغان. رەيھانگۈل بالىنىڭ جاھىل خاراكتېرىنى يېڭىش ۋە ئايالنىڭ ئازابلىق كۆڭلىنى ياشارتىش ئۈچۈن، بالىغا بولغان كۆيۈنۈش، داۋالاشنى ناھايىتى ئەستايىدىل، قىزغىن ئېلىپ بارغان. بۇنداق قىزغىنلىق شۇ بىر ئايال ۋە شۇ بىر بالا ئۈچۈن بولۇپلا قالماستىن، پۈتكۈل ئاغرىقلار ئۈچۈن ئورتاق بولغان. ئۇ: «گەرچە مەن بىر ئاددىي سېستىرا بولساممۇ، ئاق خالاتلىق پەرىشتىگە خاس ھارارىتىم ئارقىلىق، ئۇلارغا ئىللىقلىق ئاتا قىلىپ، ئىنسانىي بۇرچۇمنى ئادا قىلىشىم كېرەك» دەپ ئويلاپ، بىمارلارنىڭ دەردىگە دەرمان بولغان ۋە «بۇغداي نېنىنى بولمىسىمۇ، بۇغداي سۆزۈم بولۇشى كېرەك. ئۇلار تارتقان ئازاب بىزنىڭ بېشىمىزغا كەلسە، باشقىلارغا قانچىلىك ھاجەتمەن بولىمىز - ھە!» دېگەنلەرنى يادىدىن چىقىرىپ قويمىغان.

بايىقى ئايالنىڭ نەۋرىسىگە ئوكۇل سالىدىغان چاغدا دەسلەپ بالا يىغلاپ، تېلىقىپ قالغان. بۇ چاغدا رەيھانگۈل بالىنى قۇچىقىغا ئېلىپ بەزلىگەن. ھەتتاكى يانچۇقىغا كەمپۈت، پېچىنە -

پىرەنىك، كىچىك ئويۇنچۇق دېگەندەك نەرسىلەرنى سېلىپ كىرىپ بالىنى بەزلىگەن ھەمدە ئۆزىگە كۆندۈرگەن. شۇنىڭ بىلەن بىر چاغدا بالىغا ئوكۇل سالغاندا ناھايىتى سىلىق، تۇيدۇرماي سالغان. شۇنداق قىلىپ ھېلىقى بالا 40 نەچچە كۈن دوختۇرخانىدا ياتقاندىن كېيىن سەللىمازا ساقايغان.

رەيھانگۈل تېببىي تېخنىكومنى پۈتكۈزۈپ، بازارلىق شىپاخانىغا كىرىپ ئىشلىگىلى تېخى بىرنەچچە ئاي بولغان. ئۇ بىر يېزا قىزى بولۇپ، ئاتا ـ ئانىسى بەكمۇ ئەدەپ ـ ھايالىق، كىشىلەرگە سەمىمىي، كۆيۈملۈك كىشىلەردىن ئىدى. ئاتا ـ ئانىسىنىڭ تەسىرى بالىغا يۇققانمۇ ياكى داۋالاش كەسپىنىڭ ئەسلىدىكى ئاشۇ خىل كەسىپ ئېھتىياجى ئۇنى شۇنداق يېقىشلىق قىلىپ ياراتقانمۇ، ئۇ سېستىرالىق خالاتىنى كىيگەن كۈندىن باشلاپلا، بىمارلارغا كۆيۈنۈپ، قىزغىن، سەمىمىي مۇلازىمەت قىلىپ، ھەم بىمارلارنى خۇشال قىلغان، ھەم دوختۇرخانىنى رازى قىلغان. ئۇنىڭ كەسىپنى ئۆزلەشتۈرۈش ئەمەلىيىتىگە نەزەر سالغاندىمۇ، ئۇ ئۆز كەسپىگە چوڭقۇر مۇھەببەت بىلەن بېرىلگەن، كەسىپنى يۇرگۈزۈش جەريانىدا، ئەلا، قىزغىن مۇلازىمەتنى ئىشقا ئاشۇرغان، شىپاخانىغا داۋالانغىلى كىرگەن ھەربىر بالا، بوۋاي، موماي، دېھقان ـ چارۋىچىنىڭ دىلىدا رەيھانگۈلنىڭ تەرىپى داستان بولغان. نېمىشقا شۇنداق بولىدۇ؟ بۇنىڭغا ئۇ مۇنداق دېدى:

ـ بىزنىڭ قولىمىزدىن چوڭ ئىش كەلمەيدۇ، بىمارلارنىڭ كۆڭلى بەك سۇنۇق، بىرسىدىن بىرسىنىڭ دەردى ئېغىر، ئۇلار تەسەللىيگە، ياخشى سۆزگە، يېقىملىق چىرايغا تەشنا بولىدۇ. مېنىڭ ئايغىم يېنىك. دوختۇرخانىغا كىرگەن ھەرقانداق ئادەم مېنى چاقىرسا، بىرەر ئىشنى قىلىپ بېرىشنى ئۆتۈنسە، بىر ئامالлар بىلەن قىلىپ بېرىمەن؛ ئاسما ئوكۇل ئاسسام، كىمنىڭ قانچىلىك ۋاقىتتا تۈگەيدۇ، شۇنى كۆڭلۈمدە ھېسابات قىلىپ تۇرۇپ، ئۇلارنى چاقىرغىلى سېلىپ، ساقلىتىپ، قولىدىن قان

ياندۇرۇپ، نارازى قىلىپ قويۇشتىن ساقلىناتتىم. ئۇلار چاقىرمىسىمۇ، دەل كىرىپ ئاسما ئوكۇلنى ئالاتتىم ياكى ئالماشتۇرۇپ ئېسىپ قوياتتىم، بەزى سېستىرالار بىمارلار چاقىرمىسا، باشلىق بۇيرۇمىسا كارى يوق، چاقىرسىمۇ، هە دەپ قويۇپ، ئۆزىنىڭ خىيالى بويىچە ياكى داۋىسىنى ئىشتقاندا ئاندىن كىرىپ، ئالماشتۇرۇپ قوياتتى، ئۇنداقلارغا بەكلا ئۆچلۈكۈم كېلەتتى: يىڭنە سانجىغاندا قانداق قىلسا، راۋان ماڭىدىغان قان تومۇرنى تاپقىلى بولىدۇ، قانداق قىلسا، يىڭنىنى ئاغرىتماي سالغىلى بولىدۇ، دېگەن ئىشلار ئۈستىدە بەك ئىزدىنىپ، هەر قېتىملىق يىڭنە سېلىشتىن كۆڭلۈمدە ئەستايىدىل خاتىرە قالدۇردۇم، شۇ بويىچە قىلسام، تومۇر يېرىلىدىغان، ئوكۇل سۇيۇقلۇقى ماڭمايدىغان ئىش يوز بەرمەيتتى ۋەياكى بىمارلار نارازى بولىدىغان ئىش يوز بەرمەيتتى: ئاغزىم يۇمشاق ئىدى، بەزىلەر يىڭنە ئاغرىتتى دېسە، ئاغرىيدۇ شۇنداق، هېچكىم ئاغرىمىسا سىزلا ئاغرىدى دەيسىز، ئۇششۇق ئادەمكەنسىز، دەيتتى، مەن بولسام، بۇ كارايىتى چاغلىق ئىش، ئازراق چىداڭ، بۇ كىچىك ئاغرىق چوڭ ئاغرىقنى ساقايتىش ئالدىدا هېچ گەپ ئەمەس، مەن ئاغرىتماي يىڭنە سالسام دەيمەن، سىزنىڭ ئاغرىپ كەتسە، مېنىڭ يۈرىكىم ئېچىشىدۇ، بەك خىجىل بولىمەن، قانداق قىلىمىز ئەمدى؟ بېشىمىزغا كەپتۇ، تارتمىساق بولمايدۇ، دەيمەن، هەربىر بىمارنىڭ يېنىدا پەيدا بولغاندا، قىزغىنلىق بىلەن ئەهۋالىنى سوراپ، مەسلىهەت بېرىمەن. ئىزچىل كۈلۈپ تۇرىمەن، لېكىن بۇ كۈلكە تەبىئىيلا بولاتتى. مەن يەنە كىمنىڭ قانداق گەپنى ئاڭلىغۇسى بارلىقى، نېمە دېسە خۇش بولىدىغانلىقىنى ئىگىلەپ، ئۇچراشقاندا ئۇلارغا ياقىدىغان گەپلەرنى قىلىپ خۇش قىلاتتىم. مەن شۇ جەرياندا يەنە بىمارلارغا نېمە دېسە ئەڭ ياخشى بولىدۇ دېگەنلەرنى ئويلىنىپ، نۇرغۇن ياخشى تىلەك، ياخشى سۆز، مۇناسىپ ئىبارىلەرنى ئۆگەندىم، بەزىدە ئارام ئېلىش ئۈچۈن ياتىقىمغا كەتسەمۇ،

بىمارلار مېنى ئوكۇل سېلىپ قويسۇن، بولمىسا، ئوكۇل سالدۇرمايمىز دەپ تۇرۇۋالاتتى. بەزىدە بالىلار قىزىتىپ قېلىپ تۈن تەڭ بولغاندا دوختۇرخانىغا كىرسە، تومۇرىنى تاپالماي مېنى ئويغىتىپ چىقاتتى. ماڭا نۇرغۇن كىشىلەر چۆپقەت بولۇپ كەتكەنىدى. كېيىنكى كۈنلەردە مەن دوختۇرخانىنىڭ بىر داۋالاش تارماق پونكىتىنى ھۆددە ئالدىم، بىر يىلدا 500 مىڭ يۈەندىن كۆپرەك پۇل تاپتىم. بىراق باشلىق چىدىمىدى، چۈنكى نۇرغۇن كىشىلەر مېنى ياخشى داۋالايدۇ دەپ باش دوختۇرخانىدىن مېنىڭ يېنىمغا كېلىشۋالدى. بۇ ھالدىن ئارىلىقتا ئارازىلىق چۈشتى. مەن ئۆز ئالدىمغا بىر ئىش قىلاي دەپ، ئېرىم بىلەن دېيىشىپ، ھازىرقى دوختۇرخانىمىزنى ئاچتۇق. ھال كۈنىمىز شۇنچىلىك ياخشى. مېنىڭ دوختۇرخانىدىكى خادىملاردىن كۈتىدىغان ئۈمىدىم: ئۇلاردا كەسپىي ساپا بولۇش بىلەن بىر چاغدا ئەلا مۇلازىمەت قىلىشنى ھەقىقىي ئىشقا ئاشۇرۇش روھى بولۇش. چۈنكى، كەسپىي ساپا ھەرقانچە يۇقىرى بولسىمۇ، مۇلازىمەت سۈپىتى تۆۋەن بولسا، كەسپتە ئۇتۇق قازانغىلىمۇ، پۇل تاپقىلىمۇ بولمايدۇ. ھەممە ئىشنىڭ ئاچقۇچى قىزغىن، سەمىمىي، ئىللىق مۇلازىمەت ۋە پوزىتسىيە. بىمار ئۈچۈن دورىدىن باشقا ئەڭ زور تەسەللىي ئالدى بىلەن روھىي جەھەتتە كېسەل ئۈستىدىن غالىب كېلىش. بۇنداق غالىب كېلىش دوختۇرنىڭ ياخشى مەسلىھەتى، سېستىرانىڭ ئەتراپلىق كۆيۈنۈشى ۋە ئەلا مۇلازىمىتى ئارقىلىق ھاسىل بولىدۇ. ئەڭ مۇھىمى مۇلازىمىتىمىز ئۇلارنى قايىل قىلالىسا، بىزنىڭ ھەممە نەرسىمىز بولغان بولىدۇ. ئەلا، قىزغىن مۇلازىمەت قىلىدىغان ئادەمنىڭ كۆڭلى شادىمان، ئۆزى ئەركىن، دائىم رازىمەنلىك ئىچىدە ئۆتىدۇ.

ئادەم مەيلى قايسى كەسىپ بىلەن شۇغۇللانسۇن، ئېنىقلا، شۇنىڭغا خاس مۇلازىمەتنى قانات يايدۇرماي قالمايدۇ. ئەلا، سەمىمىي مۇلازىمەت قىلغان ئادەملەر ھامان ئۆزىنىڭ خىزمىتى

دائىرىسىدىكى مۇلازىمەتنى قىلىش داۋامىدا يەنە ھەمىشە خالىس مۇلازىمەت قىلىشتىنمۇ باش تارتالمايدۇ. يۇقىرىقى مىسالدىن بىز شۇنى ھېس قىلالايمىزكى، خالىس مۇلازىمەت، ئەلا مۇلازىمەتنىڭ مۇنداق بىرقانچە تۈرلۈك ئارتۇقچىلىقى بولىدۇ.

1. ئەلا، ھەقىقىي مۇلازىمەت ئۆمۈرگە سايىۋەن بولىدۇ. بىز ئايرىم ئادەملەرنىڭ مېيىپ ئايالىنى ۋەياكى مېيىپ بولۇپ قالغان ئېرىنى ھارۋىلارغا سېلىپ يۆرگەنلىكىنى دائىم دېگۈدەك ئۇچرىتىپ تۇرىمىز. ئۇلار شۇنچىلىك مېھرىبان، قىزغىن، كۆيۈملۈك. چۈنكى ئۇلار ئاشۇ ئادەملەرنى نەچچە يىل زېرىكمەي باقىدۇ، ھالىدىن خەۋەر ئالىدۇ. ئۇلارنىڭ بىر - بىرىنى سۆرىشىپ يۈرگەن ھالەتلىرى ئادەمگە ئاجايىپ بىز خىل يارقىن كارتىنىنى ھېس قىلدۇرىدۇ. ئۇلار ھەتتاكى شۇ بىر قېتىملىق ئاشۇنداق مېڭىشۋېلىشى، بىللە يۈرۈشىنى بەختىيارلىق تۇيغۇسى بىلەن قەدىرلەيدۇ. يەنە بىر جەھەتتىن شۇنداق قىلىشنى بىر خىل رازى قىلغانلىق دەپ قاراپ سۆيۈنىدۇ. بىراق كۆپ ھاللاردا بېشىغا ئاشۇنداق كۈن چۈشمىگەن نۇرغۇن كىشىلەر بۇنىڭغا توغرا باھا بەرمەيدۇ. بەزىلەر مۇنداق قىلىشنى مۇھەببەت ئۈچۈن دېسە، يەنە بەزىلەر مال - دۇنيا ئۈچۈن دەيدۇ. ئايرىم كىشىلەر بۇ كىشىلىك ئەدەپ - ھايا، دىيانەت، پەزىلەتنىڭ داۋاملاشقانلىقى دەپ قارايدۇ.

ئۇلار راستتىنلا مۇھەببەت، ئەدەپ - ھايا ئۈچۈن شۇنداق قىلامدۇ؟ بەلكىم شۇنداقتۇر. كىشىلەرنىڭ قەلبىدىكى مۇھەببەت ئىچكى ۋاسىتە بولۇپ، ئۇ ھېسسىياتنىڭ قارشى تەرەپكە بولغان ئىدىيەۋى خاھىشىدىكى ئېھتىياجىدىن شەكىللەنگەن تۇيغۇدىن ئىبارەت. بۇ تۇيغۇ ئىككىنچى بىر خىل باغلىنىشقا، يەنى قارشى تەرەپتىكى بىر ياكى بىرقانچە ئادەمنىڭ ھېسداشلىق قىلىشىغا، قوبۇل قىلىشىغا ئىگە بولۇشى كېرەك. ئۇ ئەڭ ئاۋۋال ناھايىتى خاس مۇھىت، ئالاھىدە شارائىت ئاستىدا ئىككىنچى بىر ئادەمنىڭ ئەنە شۇنداق ئىچكى باغلىنىش ئېھتىياجى بىلەن

بىرىكىش هاسىل قىلىپ، روھى تۈيغۇ باغلىنىشى بەرپا قىلىشى كېرەك. مانا مۇشۇنداق ئىچكى جەھەتتىكى باشلىنىشقا تاشقى جەھەتتىكى باغلىنىش بىرىكسە، شۇ چاغدا ئۇ مۇستەھكەملىنىپ، ئۆزىنىڭ ماھىيەتلىك قىممىتىنى تېپىش باسقۇچىغا كىرەلىگەن بولىدۇ. ئەگەر تاشقى جەھەتتىكى باغلىنىش مەۋجۇتلۇقى يوقالسا، ئېنىقكى، ئىچكى جەھەتتىكى باغلىنىشنىڭ كۈچى بولمايدۇ، ئۇ بارا - بارا يوقىلىشقا باشلايدۇ، ئەمەلدىن قالىدۇ. چۈنكى، ئۇ روھى تۈيغۇ ۋە ھېسسىياتتىكى ماھىيەت بولۇپ قالىدۇ، خالاس. مۇشۇ مەنىدىن ئالغاندا، ھېلىقىدەك ئادەملەرنىڭ بىر - بىرىنى شۇ قەدەر سەمىمىي بېقىشى، ھالىدىن خەۋەر ئېلىشىمۇ مۇھەببەت بىلەن تاشقى جەھەتتىكى باغلىنىشنىڭ، يەنى مۇلازىمەت جەھەتتىكى باغلىنىشنىڭ تەسىرىدىن زادىلا چەتتە قالمايدۇ. ھېلىقىدەك ئادەملەرنىڭ شۇ قەدەر سۆيۈملۈك ھەرىكەتلىرىنىڭ ئەسلىي ماھىيىتى بىرلا مۇھەببەتنىڭ مەھسۇلى بولۇپ كېتىشى ناتايىن. چۈنكى مۇھەببەتتىن كېيىنكى تاشقى باغلىنىش، يەنى بىللە ياشاش جەريانىدىكى بىر - بىرى ئۈچۈن قىلغان مۇلازىمەت ئۇلارنى ئاشۇنداق چەمبەرچەس باغلىغان، بىرىكتۈرۈپ قويغان. شۇنداق ھۆكۈم قىلىشقا بولىدۇكى، مېيىپ كىشى ئەينى چاغلاردا، يەنى، ساق چاغلاردا چوقۇم ئۆزىنىڭ مېيىپلىقى ئۈچۈن شۇ تاپتا خىزمەت قىلىۋاتقان كىشىگە ئۇزاق يىل سەمىمىي، خالىس مۇلازىمەت قىلغان، شۇ ئادەمنىڭ خىزمىتىنى قىلغان. بۇ خىزمەت ماھىيەتتە مۇلازىمەت بولۇپ، ئۇنى ناھايىتى قىزغىن، مىننەتسىز قىلغان بولىدۇ. يەنى، ھېچ نەرسىنى ئايىماي، راستچىللىق بىلەن ھەممىنى ئاشكارىلاپ، كۈچلۈك ھەمكارلىق روھى بىلەن بىرىككەن ھايات، تۇرمۇش، بەخت مۇنبىرىنى بەرپا قىلغان. مۇشۇ جەرياندا ئېنىقلا ئاشۇ كىشى بايىقىدەك مېيىپ بولۇپ قالغان. مېيىپ بولۇپ قالغاندا، ساق كىشى ئۇنىڭ ئەينى چاغدىكى ئۆزى ئۈچۈن قىلغان خالىس، سەمىمىي مۇلازىمىتىنىڭ بەدىلىگە ئۇنىڭغا مۇلازىمەت

قىلىشقا باشلىغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭغا شۇنداق كۆيۈنۈش، ئاسراش ئارقىلىق، ئۇنىڭ ئەينى يىللاردا ئۆزىگە قىلغان مۇلازىمىتىگە جاۋاب قايتۇرۇشقا باشلىغان بولىدۇ.

مەن كۆپ يىللىق زىيارەت، تەكشۈرۈش جەريانىدا، مېيىپ كىشىلەرنىڭ جورىلىرىنىڭ پىكرىنىڭ ئومۇمەن يۇقىرىدىكى نۇقتىغا مەركەزلەشكەنلىكىنى ھېس قىلدىم. ئۇلار: «ساق ۋاقتىدا ئىشقا سېلىپ، ئاغرىغاندا تاشلىۋەتسە ئادەمنىڭ ئىشى بولامدۇ» دېدى. دېمەك، باشقىلارغا قىلغان سەممىي، خالىس مۇلازىمەت ئادەمنىڭ ئۆمرىگە پاسىبان، ھەمدەم بولۇش رولىنى ئوينايدۇ.

2. ئەلا، سەمىمىي مۇلازىمەت كىشىلىك ساغلاملىقنى ئىلگىرى سۈرىدۇ. قېيىنئاتام مەردانە ياشىغان ئادەملەرنىڭ بىرى. ئۇ 90 نەچچە يىللىق ھاياتى داۋامىدا ناھايىتى نۇرغۇن ئىسسىق - سوغۇقنى بېشىدىن ئۆتكۈزگەن. «مەدەنىيەت زور ئىنقىلابى» مەزگىلىدە ئاجايىپ قىسمەتلەرنى بېشىدىن كەچۈرگەن. خىزمىتى ئەسلىگە كېلىپ، قەشقەر شەھىرىدىكى خىزمەت ئورنىغا قايتىپ كەلگەن. بۇ چاغدا ئۆزىگە ئازاپ سالغان نەچچىلىگەن چۇپرەندە ئادەم تۈرلۈك سەۋەب بىلەن ئۇنى ئىزدەپ بېرىپ، كېسىلىنى داۋالاتتى، بالىچاقىلىرىنىڭ ئالىي مەكتەپتە ئوقۇشى، خىزمەت تېپىشىغا ئىلتىپات تىلىدى. بىراق قېيىنئاتام ئىزچىل تۈردە ئۇلارنى ئۆيىدە ياتقۇزۇپ، ئىشلىرىنى قىلىپ بەردى، ئۇلارنىڭ ئىشلىرى ئۈچۈن كېچە - كېچىلەپ مۇلازىمەت قىلدى، نۇرغۇن ئىشلىرىنى ھەل قىلىپ بەردى، بۇنىڭ بەدىلىگە ھېچ نەرسە تەلەپ قىلمىدى، ئالمىدى.

— بۇنداق قىلىش ئاشۇلارغا بولغان ئىچ ئاغرىتقانلىقىمدىن، ئەينى چاغدا ئۇلارنىڭ ئالدىدا مەن بىچارە ئىدىم، مانا ئەمدى ئۇلار مېنىڭ ئالدىمدا بىچارە بولدى. بىراق ئۇلار قىلغاننى مەن قىلسام بولمايدۇ، ئادەمنىڭ قولىدىن يامان ئىش ئاسان كېلىدۇ، بىراق ياخشى ئىش ھەممە ئادەمنىڭ قولىدىن كەلمەيدۇ، ئۇلار

مېنىڭ ئادەم ئىكەنلىكىمنى ئىسپاتلاپ، يۈزى چىمىلدىسا، شۇنىڭ ئۆزى چوڭ بىر ئىش.

بۇ قېيىنئاتامنىڭ يۈرەك سۆزى ئىدى.

ئۇنىڭ ئۇلار ئۈچۈن قىلغان مۇلازىمىتى، بولۇپمۇ خالىس قىلغان مۇلازىمىتى بەك كۆپ. روھى ياردەم، ماددىي ياردەملىرىمۇ ئاز ئەمەس. خالىس مۇلازىمەت قىلغان ئادەمنىڭ نەتىجىسى باشقىچە ياخشى بولىدۇ. بىرىنچىدىن، يۈگۈرۈپ يۈرۈپ، تېنى ساغلام بولىدۇ؛ ئىككىنچىدىن، كۆڭلى - كۆكسى كەڭ، قولى ئوچۇق، سېخى بولىدۇ؛ ئۈچىنچىدىن، ئەقلىي قابىلىيىتى يۇقىرى، روھى كۆتۈرەڭگۈ، جانلىق بولىدۇ. مانا مۇشۇ بىرقانچە ئىش شۇ ئادەمنىڭ ئۆمرىنى ئۇزۇن، تېنىنى ساغلام، روھىنى ۋە ھەرىكىتىنى جەسۇر قىلدى.

3. ئەلا، سەمىمىي مۇلازىمەت كىشىگە ئىززەت - ھۆرمەت ئاتا قىلىدۇ. كىشىلىك تۇرمۇشتا ھەممىلا مۇلازىمەتنى پۇل ئۈچۈن قىلغىلى بولمايدۇ، پۇل ئۈچۈن قىلىدىغان مۇلازىمەتكە قارىغاندا، كىشىلەرنىڭ خالىس مۇلازىمەتكە بولغان ئېھتىياجى، تەلپۈنۈشى كۈچلۈك بولىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، ئەلا، سەمىمىي مۇلازىمەت قىلغان كىشى كەڭ ئاۋامنىڭ ئالقىشىغا سازاۋەر بولۇپ، مەڭگۈ ئىززەتلىك ھەم ھۆرمەتلىك ئادەم بولۇپ قالىدۇ. يەنى، خۇددى بىز يۇقىرىدا ئوتتۇرىغا قويغان رەيھانگۈلدەك كىشىلەر قەلبىنىڭ تۆرىدە ساقلىنىپ تۇرىدۇ.

4. ئەلا، سەمىمىي مۇلازىمەت قىلغۇچىنىڭ ئىشلىرىنى راۋان قىلىدۇ. باشقىلارغا خالىس ۋە يېتەرلىك مۇلازىمەت قىلغان ئادەم باشقىلارنى تەسىرلەندۈرگەن، شۇنداقلا قەرزدار قىلىپ قويغان ئادەم بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. بۇنداق ئادەمنىڭ ياردىمىگە ئېرىشكەن ھەربىر ئادەم مۇلازىمەت قىلغۇچىغا بىرەر ئىش قىلىپ بېرىشنى كۆڭلىگە پۈكىدۇ ياكى مۇناسىپ ئىش قىلىپ بېرىشكە تەشنا بولۇپ تۇرىدۇ. بۇ ھال مۇلازىمەت قىلغۇچىنىڭ ھەرقانداق ئىشىنى راۋان قىلىشقا

پۇرسەت يارىتىپ بېرىدۇ.

5. ئەلا، سەمىمىي مۇلازىمەت قىلغۇچىنىڭ نامى ئۆچمەيدۇ.

بىز ھەر يىلى 3 - ئايدا ئۆگىنىدىغان ئۈلگە لېي فىڭ — ئەلا مۇلازىمەت، خالىس مۇلازىمەت قىلىشنىڭ ئۈلگىسى، ئۇنىڭ ھەربىر ئىشىغا بىز ئېتىراپ قىلىدىغان خاسلىق، خالىسلىق، سەمىمىيەت ۋە ئەل - ۋەتەنگە بولغان ساداقەت سىڭگەن؛ ئۇ تاكى ئۆمرىنىڭ ئاخىرىغا قەدەر خالىس ئىش - مۇلازىمەت قىلدى. شۇڭا ئۇنىڭ نامى ئەل ئارىسىدا ساقلاندى، يادلاندى. بىز ياخشىلىققا نەقىل كەلتۈرىدىغان ھاتەممۇ دۇنيانى خالىسلىقى بىلەن كۈلدۈرگەن. بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈشكە بولىدۇكى، خالىس مۇلازىمەت قىلغان كىشىنىڭ نامى، تۆھپىسى مەڭگۈ ئۆچمەيدۇ.

6. ئەلا، سەمىمىي مۇلازىمەت باشقىلارغا ئۈلگە بولىدۇ.

ئېنىقكى، بۇ خىل مۇلازىمەت ياخشى بولغان كىشىلىك ئوبراز يارىتىدۇ، ماددىي ۋە مەنىۋى قەدىر - قىممەت ھاسىل قىلىدۇ، باشقىلارنىڭ ئىشلىرىنى راۋان قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، باشقىلارغا نۇرغۇنلىغان يېڭىلىقلارنى تەقدىم قىلىدۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ تەسىرلەندۈرۈش كۈچى كىشىلەرنىڭ تۇرغۇن ھالەتتىكى ئەقىدە، روھ، غۇرۇرنى تەڭ ئويغىتىپ، مۇلازىمەت قىزغىنلىقى، ئىشلەش قىزغىنلىقىغا تۈرتكە بولىدۇ.

مۆلازىمەتنىڭ شەكىللىنىشى ۋە تەرەققىي قىلىشى

نۇرغۇن تەرەپلەردىن بىز مۆلازىمەتنىڭ ئېھتىياجغا باغلىق ئىش ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدۇق. شۇنداق ئېيتىشقا بولىدۇكى، مۆلازىمەت تېگى - تەكتىدىن ئالغاندا ئېھتىياجغا قاراپ شەكىللىنىدىغان، ئېھتىياجغا قاراپ تەرەققىي قىلىدىغان ئىشلەپچىقىرىش ۋاستىسى. بىز يۇقىرىدا مۆلازىمەت بىر خىل تەبىئىي بولغان ماھىيەتلىك ئىجتىمائىي ھادىسە ۋە ئىقتىسادىي ھادىسىنىڭ مەنبەسى دېگەن قاراشنى ئوتتۇرىغا قويغانىدۇق. نېمىشقا شۇنداق دېيەلەيدۇق؟ چۈنكى مۆلازىمەتنىڭ مەۋجۇتلۇق ھالىتى تەبىئىي ھادىسە بولسا، ئۇنىڭ شەكىللىنىشى ئىجتىمائىي ھادىسە بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئۇنىڭ تەبىئىي ھادىسە بولۇشىدىكى سەۋەب: مۆلازىمەت ئادەم تۇرەلگەن ھامان بىللە مەۋجۇت بولىدۇ، بۇ خىل خاراكتېر ئۇنىڭ تەبىئىي ھادىسە بولۇشىنى بەلگىلىگەن بولسا، ئۇنىڭ ئىجتىمائىي ھادىسىلىقىنى كىشىلىك مۇناسىۋەتلەر داۋامىدىكى ئىجتىمائىي ئېھتىياجى ھەرقايسى تۇرلەرگە ماس ھالدا شەكىل، مەزمۇن ھاسىل قىلىپ، تەرەققىي قىلىش جەريانىدىكى ھالىتى ئارقىلىق بەلگىلىنىدۇ.

شۇنداق، مۆلازىمەت ئادەمنىڭ مەۋجۇتلۇقى بىلەن تەڭ مەۋجۇت بولىدۇ، ئۇ ئادەم بىلەن بىللە تۇرىدۇ، بىللە ياشايدۇ. لېكىن ئۆز نۆۋىتىدە شۇ ئادەم ۋە جەمئىيەتنىڭ ئىجتىمائىي ئېھتىياجى، تەرەققىياتى جەريانىدا خاسلىقى بىلەن شەكىللىنىدۇ، تەرەققىي قىلىدۇ. ئۇ بۇ جەرياندا ئىككى چوڭ ھالەتتە ئۆزىنىڭ قىممىتىنى يارىتىدۇ: بىرسى، ئەسلىدىكى ھالىتىنى ئەلالاشتۇرىدۇ، يەنە بىرسى، ئىجتىمائىي ھادىسىلەر

داۋامىدا ئېھتىياجغا ئاساسەن يېڭىلىنىپ بارىدۇ. يېڭىدىن يېڭى مەزمۇن، شەكىل ۋە تەرەققىياتقا ئىگە بولىدۇ. كىشىلىك مۇناسىۋەت ۋە جەمئىيەت ئېھتىياجىدىكى ھالقىلار، مەزمۇنلار ۋە شۇنىڭغا مۇناسىپ زۆرۈر تولۇقلاش ئېھتىياجى، يەنى مۇلازىمەت ئېھتىياجى قانچىكى ئاشسا، قانچىكى كۆپەيسە، ئۇنىڭ رولى شۇنچىلىك چوڭ، ئورنى شۇنچىلىك مۇھىم، قىممىتى شۇنچىلىك يۇقىرى بولىدۇ. شۇڭا مۇلازىمەت تۈرىنىڭ تەرەققىي قىلىشى ئۇنىڭ شەكىللىنىشىگە ئوخشاشلا ناھايىتى مۇھىم. چۈنكى مۇلازىمەت تۈرى شەكىللەنسىمۇ، تەرەققىي قىلىشى بولمىسا، ئۇنىڭ شەكىللىنىشىنىڭ ئەھمىيىتى، قىممىتى بولمايدۇ. شەكىللىنىشنىڭ نەتىجىسى تەرەققىي قىلىشتا كۆرۈلىدۇ. ئۇ شەكىللىنىپ تەرەققىي قىلمىسا، بىر ئىزىدا توختاپ قالىدۇ، يەنى ئۇنىڭ ئىجتىمائىي رولى، ئەھمىيىتى بولمايدۇ، ئۆلۈك، جانسىز نەرسە بولۇپ قېلىۋېرىدۇ. تەرەققىي قىلدۇرۇش ئۇنىڭ ئۇنۇمى بىلەن كىرىمىگە باغلىق بولىدۇ. مۇلازىمەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇشتا:

1. ئەسلىدىكى ھالىتىنى داۋاملىق ياخشىلاش، ئەلالاشتۇرۇش كېرەك. مۇلازىمەت تۈرى شەكىللەنگەندىن كېيىن، ئۇنىڭ ماھىيەتلىك تەرەپلىرىنى ياخشى ئىگىلەپ، شۇ تۈردىكى مۇلازىمەتنىڭ ئومۇمىي جەريانىنى خاسلىققا ئىگە قىلىش، ئىلمىي بولغان مەزمۇنلارنى كىرگۈزۈپ، شۇ تۈرنىڭ داۋاملىق يۇقىرى ئۇنۇمنى يارىتىشىنى تىرىشىپ قولغا كەلتۈرۈش كېرەك. مۇلازىمەتنى ئەلالاشتۇرۇش – مۇلازىمەت سۈپىتىنى، مۇلازىمەت ئۇنۇمى ۋە مۇلازىمەت كىرىمىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپ، تەرەققىيات يولىنى ئاچىدۇ، جەلپ قىلىش كۈچى، قىممەت يارىتىش، قىممەت تولۇقلاش ئىقتىدارىنى مۇستەھكەملەيدۇ. شەكىللەنگەن مۇلازىمەت پائالىيىتى داۋامىدا ئۇنىڭ بىردەكلىكىنى ساقلاپ، سوۋۇپ قېلىش، چېكىنىپ كېتىشنىڭ ئالدىنى ئېلىش كېرەك. چېكىنىپ كەتكەندە، ئۇنىڭ دائىمچانلىقى ۋە جانلىنىشىنى

بىردىنلا ئۆزگەرتىش بىلەن ئەمەس، بەلكى ئۆزىنىڭ ئەسلىدىكى ھالىتىنى تەدرىجىي كىشىلەرگە، ئېھتىياجغا مايىللاشتۇرۇش ئارقىلىق قايتا جانلاندۇرۇشنى كاپالەتكە ئىگە قىلىش كېرەك. بىراقلا چوڭ سەكرىگەندە، نۇرغۇن ئاۋارىچىلىك بولىدۇ. مەسىلەن، ئۇسكۇنىلەرنى يېڭىلاشتا ئەسلىدىكىنى بىكار قىلىشقا، تېخنىكا يېڭىلاش، ئۆزگەرتىشكە توغرا كېلىدۇ. ئۇ چاغدا، مۇلازىمەت كىرىمىنىڭ ئەسلىدىكى يىغىندىسى زور ھەجىمدە خوراپ كېتىدۇ. بىراقلا ئۆزگەرتىشكە توغرا كەلسە، ئەسلىدىكى ئاساسىدا تەدرىجىي ئېلىپ بارغاندا، مۇلازىمەتتە ئۆزۈكچىلىك يۈز بەرمەيدۇ، ئەسلىدىكى چىقىم ئاۋۇپ كەتمەيدۇ. بولۇپمۇ پۇل تېپىشنى مەقسەت قىلغان مۇلازىمەت تۈر، كەسىپلەردە بۇنىڭغا ئالاھىدە دىققەت قىلىپ، ئىش قىلىش كېرەك.

2. ئىلغار تەجرىبىلەر ئارقىلىق مۇلازىمەت مەزمۇنىنى بېيىتىش كېرەك. پۇل تېپىشنى مەقسەت قىلغان مۇلازىمەت تۈرلىرى بىلەن شۇغۇللانغاندا، باشقىلارنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇنۇم بەرگەن مۇلازىمەتتىكى ئارتۇقچىلىق، ئەۋزەللىكلىرىنى تەتبىقلاش، يولغا قويۇشقا سەل قارىماسلىق كېرەك. بولۇپمۇ كىشىلەرنىڭ ئېھتىياجىغا ئەڭ ماس كېلىدىغان، ئەڭ ياقتۇرىدىغان مەزمۇن، تۈرلەرنى قوللانغاندا، مۇلازىمەتنىڭ ئەسلىدىكى ھالىتىدە بىردىنلا يېڭىلىنىش، تەرەققىي قىلىش بارلىققا كېلىدۇ. بۇ مۇلازىمەت كىرىمىدە روشەن ئىپادىلىنىدۇ. شۇڭا مۇلازىمەت ئىلغارلىقىنى ناھايىتى مۇھىم بىر تۈرلۈك مۇلازىمەت تەرەققىيات مەزمۇنى قىلىش كېرەك.

3. پۇل تاپىدىغان مۇلازىمەتنى ئىشلەپچىقىرىش، تۇرمۇشقا يېقىن، كىشىلەرگە ئەڭ قولاي قىلىش كېرەك. تۈپ ماھىيەت جەھەتتىن ئالغاندا بۇ خىل مۇلازىمەت باشقىلار ئېھتىياجىنى ھەل قىلىشقا تەشنا بولىدىغان مۇھىم مەنبە. مانا مۇشۇ مەنبە پۇل تاپىدىغان مۇلازىمەتنىڭ تۈگىمەيدىغان ئالتۇن تۈپرىقى. ئۇ پەقەت كىشىلەرگە يېقىن، قولاي بولسىلا، ئۇنىڭ كىرىمى، ئۇنۇمى

مەڭگۈ تۈگەپ كەتمەيدۇ. شۇڭا پۇل تاپىدىغان مۇلازىمەت تۈرى بىلەن شۇغۇللانغاندا، دەل مۇشۇ خىل مۇلازىمەت تۈرىنى تۇتۇش، ئېچىش، شۇنداقلا، ئۇنى دائىملىق چىقىش قىلىدىغان تۈر، مەزمۇن قىلىش كېرەك. ئېھتىياج قانچىكى كۆپ بولسا، مۇلازىمەتكە بولغان ئېھتىياجمۇ شۇنچىكى كۆپ، كۈچلۈك بولىدۇ. مۇلازىمەت يارىتىدىغان قىممەت ۋە كىرىم ھېسابسىز بولىدۇ. ئۇنىڭ تەرەققىي قىلىشى مۇلازىمەت سۈپىتىنىڭ يۇقىرى - تۆۋەنلىكى بىلەن بىۋاستە مۇناسىۋەتلىك بولۇپ، مۇلازىمەت سۈپىتى قانچىكى يۇقىرى، كىشىلەرگە قانچىكى قولاي بولسا، ئۇنىڭ تەرەققىي قىلىش، راۋاجلىنىش ھالىتىمۇ شۇنچىلىك ياخشى، زور بولىدۇ.

4. مۇلازىمەتنىڭ سۈپىتى، ئۇنۇمى يۇقىرى، تەننەرخى تۆۋەن بولۇشى كېرەك. بۇ يەردىكى سۈپەت، ئۇنۇم، تەننەرخ مۇلازىمەت قىلغۇچى، مۇلازىمەت قىلدۇرغۇچىلارغا ئورتاق بولىدۇ. شۇڭا ئۇنىڭ بۇ جەھەتتىكى ھالىتى پۈتۈن مۇلازىمەتنىڭ تەرەققىي قىلىش، كىشىلەرنىڭ پايدىلىنىشىدا ناھايىتى مۇھىم ئورۇن تۇتىدۇ. مۇلازىمەت قىلغۇچى بۇ ئۈچ ئامىلنى يېتەكچى قىلىپ، ئۇنى مۇلازىمەت جەريانىغا سىڭدۈرۈپ، مۇلازىمەتنىڭ يۈرگۈزۈلۈش يولىغا يېشىل چىراغ يېقىشى كېرەك. بۇنىڭغا بىرسى مۇلازىمەت قىلىش جەريانىدىكى چىقىم تۆۋەن بولۇشى، يەنە بىرسى، مۇلازىمەت قىلغۇچىلار سەرپ قىلىدىغان، چىقىم قىلىپ تۆلەيدىغان مۇلازىمەت ھەققى تۆۋەن، مۇلازىمەت سۈپىتى يۇقىرى بولۇشى كېرەك.

ھەرقانداق مۇلازىمەت مەقسەتلىك بولىدۇ. مۇلازىمەتنىڭ بۇ خىل ئالاھىدىلىكى مۇلازىمەت تۈرلىرىنىڭ شەكىللىنىشىنى، مۇلازىمەت جەريانىنىڭ بارلىققا كېلىشىنى ئىلگىرى سۈرۈش رولىنى ئوينايدۇ. بولۇپمۇ ئۇنىڭ تەتبىقلىنىش قانۇنىيىتىدىكى ئەكس ئېتىشىدىن قارىغاندىمۇ ئۇ ئىجتىمائىي، ئىقتىسادىي ئېھتىياجنىڭ تەلىپىگە باغلىنىپ، كۆپ قاتلاملىق جەريانى

بارلىققا كەلتۈرۈپ، نېمە ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش، كىم ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش، قانداق مۇلازىمەت قىلىش، قانچىلىك مۇلازىمەت قىلىش ئىدىيەسىنى ھاسىل قىلىدۇ. بۇلارنىڭ ھەممىسى كۆپ تەرەپتىكى ئامىلغا، كۆپ تەرەپلىمە ئېھتىياجغا چېتىلىدۇ. مۇلازىمەتنىڭ مەقسەت جەھەتتىكى ئالاھىدىلىكىنى نەزەرگە ئالغاندىمۇ ئەڭ ئەقەللىيسى خالىس مۇلازىمەتمۇ مەلۇم مەقسەت، مەلۇم مۇددىئا بىلەن باغلىنىشلىق بولىدۇ، شۇڭا مۇلازىمەتنىڭ جەريانى، نەتىجىسى، شەكلى، خاسلىقى، ئۇمۇمىيلىقى بولىدۇ.

ھەقلىق مۇلازىمەتتە ۋەيران بولۇشتىن ساقلىنىشنىڭ تەرتىپ - چارىلىرى

ھەقلىق مۇلازىمەتنىڭ تۈرى تولىمۇ كۆپ، مەزمۇنى شۇقەدەر كەڭ بولۇپ، ئۇ ھەربىر ئادەمنىڭ تۇرمۇشىدا ناھايىتى كۈچلۈك ھەيدەكچىلىك رولىنى ئوينايدۇ. ئۇنىڭ مەنبەسى بىلەن ئەمەلىي قوللىنىشچانلىقى ئوتتۇرىسىدا بىردەكلىك بولىدۇ، ئەمما بەزىدە ئايرىم تۈرلەر دائىم دېگۈدەك تاشلىنىپ قالىدۇ، ئېچىلمايدۇ، تەرەققىي قىلمايدۇ، بۇ ئىككى خىل ئامىل بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ. ئۇنىڭ بىرسى، ئېھتىياجنىڭ كۈچلۈك بولماسلىقىدا؛ يەنە بىرسى، كىشىلەرنىڭ ئۇنى تەرەققىي قىلدۇرۇشى يېتەرسىز بولۇش، مۇلازىمەت بوشلۇقىنى بايقىماسلىق، كەسىپ قىلىپ بەرپا قىلماسلىقىدا. كۆپ ھاللاردا بۇنداق مۇلازىمەت بوشلۇقى يوشۇرۇن بولىدۇ، شۇڭا ئۇ كىشىلەرنىڭ نەزىرىگە دەمال چېلىقىپ كەتمەيدۇ. ھەقلىق مۇلازىمەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار كۆپ ھاللاردا باشقىلار قوللانغان ۋە دائىم بولۇۋاتقان، ئېقىۋاتقان مۇلازىمەت تۈرلىرىگە بەكرەك ئەھمىيەت بېرىدۇ ۋە ئۇنى ئۆزىنىڭ تۇرمۇشىدىكى پۇل تاپىدىغان، تىرىكچىلىك قىلىدىغان كەسىپ تۈرى قىلىپ تاللايدۇ، ئىشلەش جەريانىدا ئۇنى مۇكەممەللەشتۈرىدۇ ۋە تەرەققىي قىلدۇرىدۇ. بۇ جەرياندا ئۇنىڭ ھەقىقىي ماھىيىتى، ئىچكى قانۇنىيىتىنى چۈشىنىپ تەرەققىي قىلدۇرۇشىمۇ؛ ئەكسىچە، ئۇنىڭ ۋەسىلىگە ھەقىقىي يېتەلمەي، مۇلازىمەتنىمۇ، ئۆزىنىمۇ ۋەيران قىلىشى مۇمكىن. تېگى - تەكتىدىن ئالغاندا، ھەقلىق مۇلازىمەت بولسۇن ياكى ئىككىلەمچى ئۆزگە مۇلازىمەت بولسۇن، پەقەت زىيان تارتىدىغان،

ۋەيران بولىدىغان كەسىپ ئەمەس. بىراق بەزىلەر شۇقەدەر ياخشى تۈرنىمۇ ساپاسىزلىقى، نادانلىقى ياكى ئىقتىدارسىزلىقى سەۋەبلىك تەرەققىي قىلدۇرماي بەربات قىلىپ قويىدۇ. ھەقلىق مۇلازىمەتتە مۇشۇنداق ھالەتتىن ساقلىنىش ئۈچۈن مۇنداق بىرنەچچە ئىشنى ياخشى قىلىش كېرەك:

1. تەربىيەلەش. بۇ بىر خىل ياكى بىرنەچچە خىل مۇلازىمەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارغا ئورتاق قويۇلىدىغان تەلەپ بولۇپ، شۇ مۇلازىمەتنى قىلغۇچى، باشقۇرغۇچى، تەشكىللىگۈچى چوقۇم بىلىشى زۆرۈر بولغان نەزەرىيە ۋە ئەمەلىيەت جەريانىدۇر. سىز مەيلى قايسى خىل ھەقلىق مۇلازىمەت بىلەن شۇغۇللىنىڭ، قايسى خىل ئىشنى قىلىڭ، چوقۇم شۇ تۈر، ئىشنىڭ تەرتىپ - تۈزۈملىرى، ئۇسۇل - چارىلىرى ھەققىدە بىلىشىڭىز، ئەمەلىي بىلىم قوبۇل قىلىشىڭىز، مۇنتىزىم بىلىم ئاساسىغا ئىگە بولۇشىڭىز كېرەك. بۇ تەربىيە ئىككى خىل بولىدۇ: ئۇنىڭ بىرسى، نەزەرىيە بىلىملىرى تەربىيەسى، يەنە بىرسى ئەمەلىيەت بىلىملىرى تەربىيەسى. نەزەرىيەدە شۇ كەسىپ - تۈرنىڭ نەزەرىيەلەشتۈرۈلگەن بىلىملىرىنى ئۆگىنىش، ئەمەلىيەتتە شۇ كەسىپ - تۈرنىڭ ئەمەلىيەتتە قوللىنىش، تەتبىقلىنىش، مۇستەھكەملىنىش، تەرەققىي قىلدۇرۇلۇش ھالقىلىرىدىكى بىلىم، تەجرىبىلەرنى قوبۇل قىلىش كېرەك. نەزەرىيەدە مۇلازىمەت ئوبيېكتلىرىنىڭ پسىخىكىسىنى قانداق ئىگىلەشنى ئۆگەنسە، ئەمەلىيەتتە ئاشۇ پسىخىكىنى قانداق تەتبىقلاشنى بىلىدىغان بولۇش، گەپ - سۆزدە نېمىلەرنى دېيىش، ئىش - ھەرىكەتتە ئۇنى قانداق ماسلاشتۇرۇش، قېلىپلاشقان مۇلازىمەت مەزمۇنىنى قانداق قوبۇل قىلىش ۋە ئۇنى قانداق تەتبىقلاش، كىيىم - كېچەكنى قانداق كىيىش ۋە قانداق تەق - تۇرق ھازىرلاش كېرەك دېگەنلەرنى ناھايىتى ئەتراپلىق ئۆزلەشتۈرۈش كېرەك.

2. ساپا ھازىرلاش. مۇلازىمەت ساپاسى شۇ كەسىپ — تۈرنىڭ ناھايىتى مۇھىم مەنىۋى، ماددىي ئاساسى بولۇپ، كەسىپ —

تۆرىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنىڭ مۇھىم ئاساسلىرىدىن بىرى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. شۇ كەسىپنى يولغا قويغان ئادەم شۇ كەسىپنى بىلىدىغان، چۈشىنىدىغان، قىلىپ باققان بولۇشى كېرەك. شۇ چاغدا ئۇنىڭ شۇ كەسىپ - تۆرنى ماسلاشتۇرۇش ئىقتىدارى، بېيىتىش ئىقتىدارى، يېتەكلەش، ماسلاشتۇرۇش ئىقتىدارى بولىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىرگە مۇلازىمەت قىلغۇچىلاردا ۋە مۇلازىمەت پائالىيىتىگە قاتناشقۇچىلاردا شۇ تۆر - كەسىپنى قىلىشتىكى مەقسەتنىڭ ھەققىگە ئىگە بولۇش ئىمكەنلىكىنى تونۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش ئىمكەنلىكىنى تونۇش ئىقتىدارىنى ھازىرلاش كېرەك. مۇبادا شۇ ئادەمدە بۇنداق تۇيغۇ - بىلىم بولماي، ئەكسىچە ئۇنى ئۆزىنىڭ مەلۇم مىقداردىكى ھەققى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش دەپلا قارىسا، ئۇ چاغدا ئۆزىنىڭ شۇ مۇلازىمەتتىكى رولى جارى بولمايدۇ، تەرەققىي قىلىشى ئىشقا ئاشمايدۇ، مۇلازىمەت جەريانىغا سىڭدۈرگەن ئەمگىكى جانلىق بولمايدۇ، ۋايىغا يەتمەيدۇ - دە، ئۇ شۇ تۆر - كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارغا ئورتاق زىيان سالىدۇ، شۇڭا مۇلازىمەتنى ئالدى بىلەن ئۆزۈم ئۈچۈن قىلىۋاتىمەن، ئاندىن باشقىلار ئۈچۈن دەيدىغان قاراش ۋە چۈشەنچە بولۇش كېرەك. قىلىۋاتقان مۇلازىمەتنىڭ ئۆزى ئۈچۈن بولۇشتەك ئىچكى ماھىيىتىنى تونۇغان ۋە قوبۇل قىلغاندىلا، بېرىلىپ ئىشلەش روھى ۋە جاسارىتى بولىدۇ، ئىشنى كەينىگە سۈرەپ قويمايدۇ، ئىش تەرتىپىگە ھۆرمەت قىلىدۇ، بۇ يەنە كۆرگەن ھامان چۈشىنەلەيدىغان، كىرىشكەن ھامان قىلالايدىغان بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرالايدۇ. ئۇ چاغدا ھەم شۇ ئادەم ھەقىقىي بىر مۇلازىمەتچى، ھەم مۇلازىمەتنى باشقۇرغۇچى، نازارەت قىلىش بىلەن شۇغۇللانغۇچى بولالايدۇ.

3. ئىش ئورنىنى بېكىتىش. بۇ ھەربىر مۇلازىمەت قىلغۇچىنىڭ ئىش ئورنىغا قارىتىلغان بولۇپ، قىلغان ئىشى، ئىش تۈرى، مەزمۇنى ۋە مۇقىم، تۇراقلىق ئىش تەرتىپى بولۇشىنى

نەزەردە تۇتىدۇ. بىر مۇلازىمەتچى خادىم بىر كۈندە بىرنەچچە ئىشنىڭ ھۆددىسىدىن چىقىشى مۇمكىن، بىراق ئۇنىڭ دائىمچانلىقى يۇقىرى بولمايدۇ، شۇڭا مۇلازىمەتچى خادىملارغا نىسبەتەن ئىش ئورنىنى مۇقىم قىلىش، شۇ ئىشنىڭ ھۆددىسىدىن تولۇق چىقالايدىغان قىلىش كېرەك. مەسىلەن، بىر ئاشخانا مۇلازىمەتچىسىگە نىسبەتەنمۇ مەلۇم دائىرىدىكى مۇلازىمەت ۋەزىپىسىنى يۈكلەش، شۇ دائىرىدە پائالىيەت قىلىپ، باشقىلارنىڭ مۇلازىمىتىگە ماسلىشىشنى يولغا قويۇش كېرەك. قارىقويۇق ھەممىگە مۇلازىمەت قىلىشنى يولغا قويغاندا، مۇلازىمەتنىڭ سۈپىتىگە ئېغىر نۇقسان يېتىدۇ.

4. مۇلازىمەت ئۆلچىمىنى بېكىتىش. بۇنىڭدا ھەم مۇلازىمەت قىلغۇچىنىڭ قىلىدىغان مۇلازىمەت مىقدارىنى، دائىرىسىنى بېكىتىش، ھەم يولغا قويغان مۇلازىمەتنىڭ دائىرىسى، ئۆلچىمى، سۈپىتى، مەزمۇنى ۋە مۇلازىمەت پائالىيەت دائىرىسىنى بېكىتىش كېرەك. ئۇ قايسى تەرەپكە تەۋە بولۇشتىن قەتئىينەزەر دائىرىلىك ئۆلچەم، مىقدار بولۇشى كېرەك، يەنى قىلىدىغان مۇلازىمەتنىڭ دائىرىسى بولۇش، مۇلازىمەت قىلغۇچىلارنىڭ قىلىدىغان مۇلازىمىتىنىڭ دائىرىسى بولۇش، شۇ دائىرىدىكى ئالىدىغان ھەققىنىڭ ئۆلچىمى بولۇش، قىلىدىغان مۇلازىمەت دائىرىسىنىڭ چېكى بولۇش كېرەك.

5. مۇلازىمەت ۋاقتىنى مۇۋاپىق قىلىش. مەيلى ئىشلىگۈچىلەر بولسۇن، مەيلى مۇلازىمەت ئىستېمالىدىن بەھرىمەن بولغۇچىلار بولسۇن، مۇلازىمەت ۋاقىت چېكى مۇۋاپىق بولۇش كېرەك. بۇ تەلەپنى ئىستېمالچىلارغا تولۇق يۈرگۈزگىلى بولمىسىمۇ، ئىشلىگۈچىلەر، مۇلازىمەت خادىملىرىغا نىسبەتەن چوقۇم قوللىنىش كېرەك. مۇلازىمەتچىلەرنىڭ مۇلازىمەت قىلىش ۋاقىت چېكى مۇۋاپىق بولمىسا، كۈنبويى ئىشلەۋەرسە، چارچاش ۋە باشقا كېسەللىك، سەۋەبچى ئامىللار كېلىپ چىقىدۇ. مۇلازىمەت ۋاقتى ئۇزۇن بولسا، چوقۇم مۇلازىمەتنى يۈرۈشلەشتۈرۈش، ماسلاشتۇرۇش

بويىچە ئىسمېنا ئىش تۈزۈمىنى يولغا قويۇش كېرەك. بۇ تۈزۈم ئارقىلىق خادىملارنىڭ ئارام ئېلىشىنى ئىشقا ئاشۇرۇپ، مۇلازىمەت جەريانىدا چارچاپ ھالىدىن كېتىش تۈپەيلى مۇلازىمەتكە يېتىشەلمەسلىك، مۇلازىمەتنى ئۆكسىتىپ قويۇش، مۇلازىمەت تەرتىپلىرىگە، ئۆلچەملىرىگە رىئايە قىلالماسلىق قاتارلىق بىنورماللىقتىن ساقلىنىپ، مۇلازىمەت سۈپىتىنىڭ ناچارلىشىشىنى توسۇپ، سۈپەت ۋە ئۈنۈمنى يۇقىرى كۆتۈرۈش كېرەك.

6. ئىلھاملاندۇرۇش. مۇلازىمەت داۋامىدا مۇلازىمەتچى خادىملارنى تۈرلۈك ئۇسۇللار بىلەن ئىلھاملاندۇرۇش كېرەك. ياخشى ئىشلىگەنلەر، ۋەزىپىسىنى ئاشۇرۇپ ئادا قىلغانلار، مۇلازىمەتنى ئەلالاشتۇرۇپ، يېڭىچە مۇلازىمەت مۇھىتىنى بەرپا قىلغانلار، يېڭى تېخنىكا، يېڭى تۈرلەرنى ئىجاد قىلغان ۋە يولغا قويۇشتا تۆھپىسى بارلارنى مۇكاپاتلاش، تەقدىرلەش، ئۈلگە قىلىپ تىكلەش كېرەك. ئۇنداقلارنىڭ باشلامچىلىقى، تەشەببۇسكارلىقى ئارقىلىق باشقىلارنى يېتەكلەش، ئۇيۇشتۇرۇش كېرەك. مۇكاپاتلاشتا دەرىجە بېرىش، پۇل بېرىش، مەلۇم ئىمتىياز، ئېتىبارنى بېرىش كېرەك.

7. ياردەم بېرىش. مۇلازىمەتچى خادىملارنىڭ قىزغىنلىقىنى، ئىشلەش ئاكتىپچانلىقىنى ئاشۇرۇشتا ئۇلارنىڭ قىيىنچىلىقىغا ئەستايىدىل كۆڭۈل بۆلۈپ ھەل قىلىش، تۇرمۇش ۋە سالامەتلىك ئىشلىرى ھەمدە ئائىلە، ئۇرۇق - تۇغقانلار ئارىسىدىكى مەسىلىلەرنى مۇناسىپ ھەل قىلىشقا ئەمەلىي ياردەم بېرىش كېرەك، بۇ مۇلازىمەتچى خادىملارنىڭ ساداقىتى ۋە ئاكتىپچانلىقىنى قوزغاش رولىنى ئوينايدۇ.

8. ماسلاشتۇرۇش، بىرلىككە كەلتۈرۈش. بۇ مۇلازىمەت قىلىش پائالىيىتىدىكى ماسلاشتۇرۇش بىلەن شۇ مۇلازىمەتكە ئىستېمالچىلارنى، ئىستېمالنى ماسلاشتۇرۇشتىن ئىبارەت ئىككى چوڭ تەرەپنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئىچكى قىسمىدىكى مۇلازىمەت

ماسلاشمىسا، بىرلىككە كەلمىسە، ئۇ چاغدا، مۇلازىمەتنىڭ ئومۇمىي سۈپىتى، دەرىجىسى، ئۈنۈمىگە ئېغىر نۇقسان يەتكۈزىدۇ. شۇڭا ئالدى بىلەن ئىچكى قىسىمدىكى مۇلازىمەت قاتلاملىرىنى بىر - بىرىگە زەنجىرسىمان باغلاش، ماسلاشتۇرۇش تولىمۇ مۇھىم ئىش. ھەربىر ئىش ھالقىسى ۋە ھەربىر ئىش مەزمۇنى بىردەك بولۇش، خادىملار شۇنىڭغا بىردەك ماسلاشقان بولۇش ئىشقا ئاشسا، ئۇ چاغدا شۇ تۈردىكى مۇلازىمەت پائالىيىتى جانلىق، راۋان بولىدۇ. ئۇنىڭ ئىستېمالچىلارغا ماسلاشتۇرۇلۇشى ئاسان، قولاي بولىدۇ، ئىستېمالچىلارغا مۇلازىمەتنى ماسلاشتۇرۇشتا ئالدى بىلەن خادىملاردا مايىللىق بولۇش، ئىچكىرىلەش، ئېھتىياجنى قامداش ۋە ئۇنى كىشىلەرنىڭ رازى بولۇش دەرىجىسىگە كۆتۈرۈش كېرەك.

9. ئىش ئورنىنىڭ مۇھىتىنى ياخشىلاش. ئىش ئورنى مۇھىتى تولا چاغلاردا شۇ كەسىپ تۈرىنىڭ ئىناۋەت - ئوبرازىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش، جەلپ قىلىش كۈچىنى ئاشۇرۇش رولىنى ئوينايدۇ، بۇنىڭغا دائىم دېگۈدەك مەبلەغ سېلىپ، ياخشىلاش ئېلىپ بېرىش كېرەك. بۇ تۈردىكى ياخشىلاشقا مۇلازىمەتچىلەرنىڭ سۈپەت، پاكىزلىق ئىقتىدارى ۋە دەرىجىسىنى بىرلىكتۈرگەندە ئۈنۈمى ئالاھىدە ياخشى بولىدۇ. ئىش ئورنى مۇھىتىنى ياخشىلاش، بېزەش، گۈل - گىياھ بىلەن ئوراش، خادىملارنىڭ كىيىم - كېچىكىنى بىرلىككە كەلتۈرۈش ناھايىتى مۇھىم. ئىككىنچى بىر تەرەپتىن، خادىملارنىڭ مۇلازىمەت سۈپەت ساپاسىدىكى ئەدەپ - ھايالىق بولۇش، ئىللىق - سەمىمىي بولۇش، پاكىز - رەتلىك بولۇشنى ئالدىنقى ئورۇنغا قويۇش كېرەك. ئەتراپ مۇھىتىنى ياخشىلاشتىكى يەنە بىر تەرەپ تازىلىق سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش، شۇڭا، دائىم پاكىز ، رەتلىك، كۆركەم بولۇشنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك.

10. يېڭىچە مۇلازىمەت تۈرلىرىنى ئىش ئورنىغا ماسلاشتۇرۇش. بىر تۈرلۈك مۇلازىمەت تۈرى ئۈچۈن دائىم يېڭىلاپ

تۇرۇش، يېغىلىقنى ماسلاشتۇرغاندىن كېيىن، ئۇنى قىلىپ بولالىغۇدەك دەرىجىدە قوبۇل قىلىش، مۇلازىمەت مەزمۇنىنى بېيىتىش، جەلپ قىلىش كۈچىنى ئاشۇرۇشتا كەم بولسا بولمايدىغان مۇھىم تەرەپ. يېغىنچە مۇلازىمەت تۈرلىرىنى يولغا قويۇش ۋە ماسلاشتۇرۇشتا ئۇنىڭ باشقا جايلاردا يولغا قويۇلۇش، نەتىجە قازىنىش ئۇسۇلىغا قاراش بىلەن ئۇنى ئۆز ئورنىغا ماسلاشتۇرۇش ۋە كىشىلەرنىڭ قوبۇل قىلىش، مەنپەئەت ئېلىش ئەمەلىيىتى بىلەن بىرلەشتۈرۈش كېرەك، ھە دېگەندە يېڭى دەپلا قوبۇل قىلىپ ماسلاشتۇرۇلماي قېلىشتىن ساقلىنىش كېرەك.

11. تېنى ساغلام، روھى كەيپىياتى ياخشى بولۇش.

مۇلازىمەت ئورنىدا جۇشقۇن، ساغلام كەيپىيات بولۇش كېرەك، بۇنىڭ ئۈچۈن مۇلازىمەتچىلەرنىڭ تېنى ساغلام، روھى كەيپىياتى جانلىق، شۇ مۇلازىمەت تۈرىگە نىسبەتەن كۈچلۈك ئىشتىياقى، سۆيۈنۈش تۇيغۇسى بولۇش كېرەك. بۇ جەھەتتىمۇ ئۆزلۈك تۇيغۇسى بولۇش ۋە ئۇنى ئەمەلىيەت جەريانىدا سىڭدۈرۈپ نامايان قىلىش كېرەك. بۇ مۇلازىمەت ئورنىغا، مۇلازىمەت كەسپىگە جەلپ قىلىش پۇرسىتىنى يارىتىپ بېرىدۇ.

ئېھتىياج بىلەن مۇلازىمەتنىڭ ئىقتىسادقا كۆرسىتىدىغان تەسىرى

ھەممىگە مەلۇمكى، ئېھتىياج مۇلازىمەتنى شەكىللەندۈرىدۇ، شۇنداقلا ئىجتىمائىي ئېھتىياجنىڭ تەقەززاسى بىلەن مۇلازىمەتنىڭ شەكىللىرىمۇ كۆپ خىل بولىدۇ. ئېھتىياج كىشىلىك تۇرمۇشنىڭ دائىم مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدىغان تەقەززاسى ۋە تەلىپى. ئۇ تۇرمۇشتىكى ھەربىر ھالقا ۋە ھەربىر نىشاندا ئۆزىگە خاس مەزمۇن، شەكىل بىلەن ئىجرا قىلىنىشىنى تەلەپ قىلىدۇ. ئېھتىياجنىڭ مەۋجۇتلۇقىمۇ شەكىللىنىش ئارقىلىق پائالىيەت جەريانى ھاسىل قىلىپ، بىر ياكى بىرنەچچە ئىشنىڭ راۋاجلىنىشى، ماھىيەتلىك ئۇنۇم ۋە مەزمۇن ھاسىل قىلىشىنى ئىشقا ئاشۇرىدۇ.

ئېھتىياج كىشىلىك تۇرمۇشنى بېيىتىش رولىنى ئوينايدۇ. كۈندىلىك تۇرمۇش، ئىشلەپچىقىرىش پائالىيەتلىرى ۋە ئۆزىمىزنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، ھاياتىمىزنى بەختىيارلىققا ئىگە قىلىش، قىيىن مەسىلىلەرنى ھەل قىلىش، يېڭىلىقنى قوبۇل قىلىش ۋە كونا نەرسىلەرنى سۈپۈرۈپ تاشلاش قاتارلىق تۇرمۇشنىڭ ھەممە قاتلاملىرىدا ئېھتىياج بولىدۇ، شۇنداقلا ئۇ ئۆزىنىڭ ئاشۇ خىل شەكىل، مەزمۇنلىرى ئاساسىدا تۇرمۇشىمىزنىڭ ھەممە قاتلاملىرىنى ۋاستىلىك ھالدا باغلاش رولىنى ئوينايدۇ.

مەيلى كىم بولسۇن ئۇنىڭدا مەلۇم ئېھتىياج بولىدۇ، بۇ خىل ئېھتىياجنىڭ دائىرىسى، مەزمۇنى، شەكىللىرى بىر خىل بولماستىن كۆپ خىل، مۇرەككەپ بولىدۇ. ئېھتىياج بولغاچقىلا تەلەپ، ئۆلچەم، شەكىل، مەزمۇن، ھەممىدىن مۇھىمى ھەرىكەت،

پائالىيەت بولىدۇ. ھەرىكەت بىلەن پائالىيەت ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش رولىنى ئوينايدۇ ۋە ئۇنى كۆزلىگەن نىشانغا يەتكۈزىدۇ. مانا بۇنىڭ جەريانىغا مۇلازىمەت سىڭىدۇ. چۈنكى مۇلازىمەت ئېھتىياجنىڭ ئانىسى. مۇنداقچە قىلغاندا، مۇلازىمەت ئېھتىياج پائالىيىتىنىڭ جەريانى بولۇپ، ئېھتىياجنىڭ مەزمۇنى ۋە شەكلىنى ئەمەلىي ئىشلەپچىقىرىش، ھەرىكەتلەندۇرۇش ھالىتىگە كەلتۈرىدۇ. شۇڭا ئېھتىياج بىلەن مۇلازىمەتنىڭ مۇناسىۋىتى ئىنتايىن زىچ، باغلىنىشى ئىنتايىن جانلىق بولىدۇ. چۈنكى ئېھتىياج بولۇپ، مۇلازىمەت بولمىسا، ئۇ ھالدا تۇرمۇشتا شەكىللەنگەن ئاشۇ خىل ئېھتىياجنىڭ مەزمۇنى، جەريانى، نەتىجىسى جانسىز ياكى يوق بولىدۇ. تۇرمۇش ۋە باشقا تۈردىكى ھەرىكەتنىڭ جەريانى يۈرۈشتۈرۈلمەي، ئەسلىدىكى ماھىيەتلىك مەزمۇن، نىشان، نەتىجە يوققا چىقىدۇ، مۇنداقچە قىلغاندا، ئاشۇ بىر ئىشنىڭ تەرەققىياتى بولمايدۇ.

مەيلى قانداقلا دەيلى، مەلۇم نەرسە، مەلۇم ئىش بولغاندىلا، ئۇنىڭ ئېھتىياجى بولىدۇ، ئېھتىياج بولمىسا، بەلكىم ئاشۇ مەلۇم نەرسە، مەلۇم ئىش بولماسلىقى مۇمكىن. ئېھتىياج تېگى - تەكتىدىن ئالغاندا مەلۇم نەرسىنىڭ بارلىقىدىن، مەلۇم ئىشنىڭ مەۋجۇت بولۇۋاتقانلىقىدىن، ئۇنى يۈرگۈزۈش زۆرۈرىيىتىنىڭ بارلىقىدىن دېرەك بېرىدۇ. بۇ يەردىكى مۇلازىمەت بولسا، ئاشۇ نەرسە، ئاشۇ ئىشنى يۈرۈشلەشتۈرۈش ئۈچۈن خىزمەت قىلىشتىن، تۈرلۈك پائالىيەت، ھەرىكەت ئارقىلىق ئېھتىياجنى قاندۇرۇش رولىنى ئويناشتىن دېرەك بېرىدۇ. دېمەك، ئېھتىياج بولۇپ مۇلازىمەت بولمىسا، ئېھتىياجنى كەلتۈرۈپ چىقارغان نەرسىنىڭ، ئىشنىڭ ئۆزى بولسىمۇ، نەتىجىسى بولمايدۇ، ھەر ئىككىسى بولمىسا، ئۇ ھالدا ئەسلىدىكى ئىشمۇ، نەرسىمۇ بولمايدۇ. بۇ ئىككى ئامىلنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدىغان ئاساسىي ئامىل مەلۇم ئىش، مەلۇم نەرسە بولىدۇ. بۇ ئۈچ ئامىل بىر پۈتۈنلۈككە ئىگە بولۇپ، بىر - بىرىگە زىچ باغلىنىشلىق بولىدۇ. بۇنىڭدىن بىرسى

كەم بولسا، ئۇ هالدا ھەرقانچە زورۇققان بىلەنمۇ نەتىجە چىقمايدۇ، شۇ بىر نەرسىنىڭ مەۋجۇتلۇقى بىر پۈتۈن، يېتەرلىك بولمايدۇ.

بىز ئىنچىكىلىك بىلەن كۆزەتسەك، بۇ ئۈچ ئامىلنىڭ بىرىككەندىن كېيىنكى ئاخىرقى نەتىجىسى تولىمۇ ياخشى بولىدۇ. مەيلى بىز ئۇنى روھى جەھەتتىن بولسۇن، مەيلى ماددىي جەھەتتىن بولسۇن، ماسلاشتۇرۇش، بىرىكتۈرۈشكە ماھىر بولساقلا، كۆزلىگەن نىشان، قولغا كەلتۈرىدىغان ئۈتۈققا ئىگە بولۇش ئارزۇسىغا يېتەلەيمىز. بۇ يەردىكى ئۈتۈقنىڭ ئۆزى زادى نېمە؟ مەيلى بىز ئۇنى قايسى تەرەپتىن يورۇتۇپ بېرەيلى، ئۇنىڭ ئاخىرقى نەتىجىسى مەنپەئەت بولىدۇ. مەنپەئەتنىڭ ماھىيىتى ئىككى خىل بولىدۇ، بىرسى ئىقتىسادىي ئۈتۈق. بۇ كىشىنىڭ ماددىي پائالىيەت نىشانلىرىنى، تۇرمۇش مەئىشەتلىرىنى رېئاللىققا ئايلاندۇرۇش رولىنى ئوينايدۇ. يەنە بىرسى روھىي ئۈتۈق. بۇ ئادەمگە بەخت تۇيغۇسى ئاتا قىلىدۇ، يەنى قانائەت ھاسىل قىلىشتىن ئىبارەت تەمكىنلىكنى بېرىدۇ. يىغىنچاقلىغاندا، ئېھتىياج بىلەن مۇلازىمەت ئاخىرىدا ئىقتىسادتىن ئىبارەت ماددىي مەنپەئەت ۋە روھى قانائەتنى بارلىققا كەلتۈرۈپ بېرىدۇ.

سەلبىي مۇلازىمەت

بەزىلەر سەلبىي مۇلازىمەت دەيدىغان مۇلازىمەتمۇ بارمۇ؟ دەپ سورىشى مۇمكىن. مەن شۇنداق دەيمەنكى، ئەلۋەتتە، سەلبىي مۇلازىمەتمۇ بار. چۈنكى بىرىنىڭ ئىككىگە بۆلۈنۈش قانۇنىيىتى بويىچە مۇئامىلە قىلغاندا، بىر نەرسىنىڭ ياخشى تەرىپى بولۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۇنىڭ ئىككىنچى بىر خىل يامان، ناچار تەرىپىمۇ بولىدۇ، سەلبىي مۇلازىمەت قىلغۇچىغا بۇ خىل مۇلازىمەت يات تۇيۇلماسلىقى، يات تۇيۇلسىمۇ ئايرىم ئېھتىياج، تەقەززالىقىنى قاندۇرۇش ئۈچۈن كۆڭلى كۆتۈرۈپ، غۇرۇرى يول قويۇپ ئىختىيارىي ھالدا ئۆزى خالاپ قىلىشىمۇ مۇمكىن، ھەتتاكى بەزىلەرگە بۇ خىل مۇلازىمەت بىر خىل تاپاۋەت، تۇرمۇشتىكى چىقىش يولى، قىلىدىغان تىجارەت يولى، تىجارەت ۋاستىسى بولۇپ قېلىشىمۇ مۇمكىن. ئۇلار ئىنسانىي ئەخلاقنى قايرىپ قويىدۇ، دىيانەتنى يوقىتىدۇ، باشقىلارغا زىيان بولۇشىنى بىلىپ تۇرۇپ قىلىدۇ، ۋاستە تاللىمايدۇ، قىلىۋاتقان ئىشىنىڭ ناچار، يامان تەسىرلىك ئىش، قىلسا بولمايدىغان ئىش ئىكەنلىكىنى بىلىپ تۇرسىمۇ، ئۇنى ئۆزى ئۈچۈن توغرا ئىش دەپ قارايدۇ. مانا مۇشۇنداق ئەخلاق يەكلىسىمۇ قىلىدىغان، كۆپ سانلىق ئادەملەر ياقتۇرمىسىمۇ ئۆزى ياقتۇرىدىغان، قانۇن، نىزاملار چەكلىسىمۇ يوچۇق تېپىپ قىلىدىغان مۇلازىمەت سەلبىي مۇلازىمەت دەپ ئاتىلىدۇ. ئۇنىڭ كونكرېت ئىپادىسى بەك كۆپ.

1. خۇشامەت قىلىش. بىر خىزمەتدىشىم ئۆزىچە مۇنداق دېدى: جەمئىيەتكە خۇشامەتچى لازىمكەن، دەل ئاشۇ خۇشامەتچىلەر

جەمئىيەتنىڭ پۈتكۈل ھۆجەيرىسىگە سىڭىپ كىرىپ، كىمنىڭ نېمە ئىش قىلىشىنى، كىمنىڭ قانداق ئىشقا خۇشتارلىقىنى، كىمنىڭ نېمىگە ئېھتىياجى بارلىقىنى، كىمنىڭ قايسى ئىشقا قانداق مۇئامىلە قىلىشىنى بىلىدىكەن ھەم ئۇلارنىڭ شۇ خىل خاراكتېرىگە ئاساسەن، ئالدىن ئىش كۆرۈپ، ئۇلارنىڭ كىشىلەر بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىدىكى تەڭشىكىنى تەڭشەپ ماڭالايدىكەن، شۇڭا ئۇلار جەمئىيەتنىڭ ئەڭ دانالىرى بولالايدىكەن، خۇشامەت قىلمىغانلارنىڭ قايسى بىرسىنىڭ ئىشى ئاشۇ خۇشامەتچىنىڭكىدەك ئاقىدۇ؟ گەپ دەل مۇشۇ يەردە. دانا بولۇڭ، ئىقتىدارلىق بولۇڭ، يەنە شۇ خۇشامەتچىدەك ئىش قىلالىشىڭىز مۇمكىن ئەمەس ئىكەن.

بۇ بىر قىسىم كىشىلەرنىڭ نەزىرىدىكى قاراش، ئۇلارغا بەرگەن باھاسى، خۇلاسە قىلغان يەكۈنى، ھۆكۈمىمىش. بىراق بۇ راستىنلا خۇشامەتچىلەرنىڭ كارامەت ئىقتىدارلىق ئىكەنلىكىدىن ئەمەس. خۇشامەت قىلىشنىڭ تۈرلىرىمۇ بەك كۆپ ئىكەن: مەسىلەن، يۇقىرىغا خۇشامەت قىلىپ تۆۋەننى بېسىش، ھوقۇقى بارلارغا خۇشامەت قىلىپ، ھوقۇقى يوقلارنى كۆزگە ئىلماسلىق، ئۆتكەلدىن ئۆتۈۋېلىش ئۈچۈن قۇيرۇق شىپاڭلىتىش، يوقنى بار قىلىپ كۆرسىتىش، بىرەر مەنپەئەت، ئىمتىياز ئۈچۈن كۈندۈزنى قويۇپ، كېچىسى چىراغ يېقىش، ساختا مۇلازىمەت قىلىش، سوۋغا - سالام بېرىش، دېگەندەك. بىز تۇرمۇش، خىزمەت داۋامىدا خۇشامەتچىلەرنىڭ نۇرغۇن پەسكەشلىكلىرىنى كۆردۇق ۋە ئۇنىڭ يامان ئاقىۋىتىنى، سەلبىي تەسىرىنىمۇ ناھايىتى كۆپ ئۇچراتتۇق. لېكىن ھەممە ئىشنىڭ سورىقى بار دېگەندەك، خۇشامەتچىنىڭمۇ سورىقى بولىدۇ، بۇ خىل خاراكتېرگە مۇپتىلا بولغانلارنىڭ خۇشامەت قىلىپ ئالغان پايدىسى تارتقان زىيانلىرىدىن نەچچە ھەسسە تۆۋەن ياكى قەدىر - قىممىتى يوق بولىدۇ. دېمەك، خۇشامەت ئۈچۈن قىلىنغان مۇلازىمەت قارىماققا بولىدىغاندەك قىلسىمۇ، ئۇنىڭ ئاخىرقى نەتىجىسى تۈيۈق، يوق بولىدۇ.

2. يامان ئىش ئۈچۈن نەيرەڭۋازلىق قىلىش. بۇمۇ بىر خىل سەلبىي مۇلازىمەت تۈسىنى ئالغان ئىش. كىشىلىك تۇرمۇشتا ئادەملەر چوقۇم مەڭگۈ ئىناق ئۆتىمەن دېيەلمەيدۇ، تۇرمۇشنى يۇرۇشلەشتۇرۇش، ئىلغارلىقنى تالىشىش، رىقابەت بىلەن بەسلىشىش داۋامىدا ئادەم بىلەن ئادەم ئوتتۇرىسىدا ئۇنداق ياكى مۇنداق زىددىيەت يۈز بېرىپ تۇرىدۇ، بۇنداق بولمىغان تەقدىردىمۇ كىمدۇر بىرسى يەنە كىمدۇر بىرسىنىڭ ئىشلىرىنى كۆرەلمەيدۇ ۋە ياكى بىرەر نەرسىسىنى قولغا كەلتۈرۈپ، ئەدىپىنى بېرىش غەرىزىدە بولىدۇ. شۇ غەرەزنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن ياخشى ئىشنى قىلىشتىن كۆرە يامان ئىشنى ئويلايدۇ، يامان نىيەتتە بولىدۇ، شۇملۇق تىلەيدىغان ئىشلارنى پىلان قىلىدۇ. بۇ ئىشلارنى ئادا قىلىش ئۈچۈن چوقۇم ھەرىكەت قىلىدۇ، بۇ ئىش ماھىيەتتە بىر خىل مۇلازىمەت جەريانىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئاخىرىدا ئۇنىڭ تەسىرى باشقىلارغىمۇ، ئۆزىگىمۇ زىيان سېلىشتىن ئىبارەت ھەرىكەت ئومۇمىيلىقى ۋە سەلبىي نەتىجە جۇغلانمىسىنى پەيدا قىلىدۇ.

3. كىشىلەرنى زەھەرلەش. ئىنسان ھاياتلىقى بىردىنبىر ئۇلۇغ ھاياتلىق، ئۇنىڭغا زىيان سېلىش كەچۈرگىلى بولمايدىغان جىنايەت. ھالبۇكى، ئايرىم كىشىلەر ھەر خىل ۋاسىتىلەرنى قوللىنىپ، ئادەمنىڭ ئاشۇ بۈيۈك ھاياتلىقىغا زىيان سېلىش بەدىلىگە ئۆزى نەپ ئالىدىغان قىلمىشلارنى سادىر قىلىدۇ. بولۇپمۇ نادان، ئىرادىسى ئاجىز، چۈشەنچىسى خۇنۇك، قارىشى مۇجمەل بىر قىسىم ئادەملەر جەمئىيەتتىكى قارا نىيەتلەرنىڭ ئالدىشى، ناچار قىلمىشلارنىڭ تەسىر كۆرسىتىشى بىلەن يامان يولغا قەدەم بېسىپ قېلىپ، يامان نىيەتلىك ئادەملەر توپىغا كىرىپ كېتىدۇ. ئۇنداقلار ئاشۇ خىل يامان نىيەتتى بىلەن سەلبىي مۇلازىمەت قىلىش بەدىلىگە ئۆزىنىڭ تۇرمۇشتىكى چىقىش يولىنى ئاچماقچى بولىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ھەر خىل ۋاسىتىلەر بىلەن ئالدامچىلىق قىلىش، باشقىلارنى يەمچۈك

قىلىپ دامىغا چۈشۈرۈش، زەھەر سېتىش، زەھەر چېكىش، زەھەر يۆتكەش بىلەن شۇغۇللىنىدۇ. ئۇنداق كىشىلەر قانۇن چەكلەيدىغان، ئاۋام خەلق قاتتىق قارشى تۇرىدىغان پائالىيەت، ھەرىكەتلەرنى قىلىپ، باشقىلارنى زەھەر سېتىشقا، زەھەر چېكىشكە خۇمار قىلىپ قويىدۇ، مانا مۇشۇ جەرياندا ئۇلار ئۈزۈكسىز ھالدا باشقىلارنى بابلاش، قانۇنغا خىلاپ قىلمىشىنى يېپىش ھەققىدە تەدبىرلەرنى ئويلايدۇ، تاپىدۇ، دەسمى سالىدۇ، دائىم ھوشيار تۇرۇپ، پۇختا تەييارلىق قىلىدۇ، مانا مۇشۇ جەريانغا مۇلازىمەت سىڭىدۇ. بۇمۇ ئوخشاشلا سەلبىي مۇلازىمەت بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

4. **قانۇنغا خىلاپلىق قىلىش.** بەزىلەر مەقسەتلىك، پىلانلىق ھالدا قانۇن - تۈزۈمگە خىلاپ ئىشلارنى قىلىدۇ. بۇنىڭدىن بىرقانچە يىل ئاۋۋال بىر تۇغقىنىمىزنىڭ ئۈچ ياشلىق ئوغلىنى ئۆچ - ئاداۋەتلىشىپ قالغان قوشنىسىنىڭ ئوغلى قوناقلىققا ئاپىرىپ، يۈرىكىگە پىچاق تىقىش، ئاغزىغا ئىشتىنىنى تىقىپ قويۇش، ئاخىرىدا پۇتىدىن ساڭگىلىتىپ كۆتۈرۈش، سۆرەپ كېۋەزلىككە ئاپىرىپ كۆمۈش قاتارلىق رەزىللىكلەرنى قىلغان. بالىنىڭ جەسىتىنى كۆمۈش جەريانىدا قاتىل بالىنىڭ جېنىنىڭ چىقمىغانلىقىنى كۆرۈپ، بولۇشىغا دەسسەپ، قارنىنى يېرىپ، ئۈچەي - باغرىنى بەدەن سىرتىغا چىقىرىۋەتكەن. ئۇ ئاشۇ خىل قىلمىشى بىلەن ئۇزاقتىن بۇيانقى ئۆچىنى ئالماقچى بولغان. بىراق ئۇنىڭ قىلمىشى تېزلا پاش بولۇپ قانۇننىڭ قاتتىق جازاسىغا ئۇچراپ، ئۆلۈم جازاسى بېرىلدى. دەل مۇشۇنىڭغا ئوخشاش ئادەم ئۆلتۈرۈش، ئوغرىلىق، ئالدامچىلىق قىلىش، چەكلەنگەن بۇيۇملارنى سېتىش ۋە پىششىقلاپ ئىشلەش، ساقلاش قاتارلىق ئىشلارنىڭ ھەممىسى قانۇنغا خىلاپ قىلمىش بولۇپ، مۇلازىمەت جەريانى يەنىلا سەلبىي بولىدۇ.

5. **دەللاللىق قىلىش.** دەللاللىق قىلىپ قىزلارنى ئەرلەرگە، ئەرلەرنى قىزلارغا سولاپ بېرىش، تېپىشتۇرۇپ قويۇش،

كىملەرنىڭدۇر ئىشىنى قىلىش جەريانىدا نومۇسىنى سېتىش، ئىپپىتى بەدىلىگە نەپ ئېلىش، غەيرىي شەكىللىك كۆڭۈل ئېچىشقا تەشكىللەش، نومۇسىنى، ئەدەپ - ھايانى بىر چەتكە قايرىپ قويۇپ، بەتقىلىقلىق، بەچچىۋازلىق قىلىشقا يول ئېچىپ بېرىش قاتارلىقلارنىڭمۇ تەسىرى ئىنتايىن يامان، نەتىجىسى تولىمۇ ناچار بولۇپ، ئۇنىڭ مۇلازىمەت جەريانىمۇ سەلبىيلىك بىلەن باغلىنىپ تۇرىدۇ، سەلبىيلىك بىلەن يۇرۇشىدۇ.

6. ناشايان ئىشلارغا دەسمى سېلىش. ناشايان ئىش قانۇن - تۈزۈمگە خىلاپ ئىش بولۇپلا قالماستىن، يەنە ئەخلاقتا، غۇرۇر - ۋىجدانغا نۇقسان يەتكۈزىدىغان ئىشلار بولۇپ، ئۇنىڭ دائىرىسى بەك كەڭ. ئۇنداق ئىشلار بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار ئۆزىنى، جىسمىنى، مال - مۈلۈكىنى، ئورۇن، ئىمتىيازىنى دەسمى سېلىش بەدىلىگە نەپ ئالىدۇ. مەسىلەن، قىمار ئويناش دېگەندەك.

7. ساختىلىق قىلىپ، باشقىلارنى ئالداش. ناچار نەرسىنى ياخشى نەرسە قىلىپ سېتىش، كىچىك نەرسىنى پۇللۇق نەرسە قىلىپ سېتىش، كىشىلەرنى قىزىقتۇرۇپ، ئېھتىياجى يوق نەرسىلەرنى ئالداپ ئالدۇرۇش، ساختا كىنىشكا ياساش ۋە ئۇنى ئېلىم - سېتىم قىلىش، ئۇنى - بۇنى قىلىپ بېرىمەن دەپ پۇلىنى، مېلىنى ئېلىۋېلىش قاتارلىقلارنىڭ جەريانىمۇ سەلبىي مۇلازىمەت جەريانىغا تەۋە بولىدۇ.

سەلبىي مۇلازىمەت قىلىشنىڭ چەك - چېگراسى بولسىمۇ، ئۇنىڭ ئومۇمىي جەريانىغا سىڭگەن ئەجىر ۋە پائالىيەتنىڭ نەتىجىسى ياخشى بولمىغان ھەرىكەت ئۆلچىمىگە، ياخشى بولمىغان پائالىيەت مەزمۇنىغا ئىگە بولغانلىقتىن، ئۇنىڭ نەتىجىسىمۇ ئىنچىل ناچار بولىدۇ. نەتىجىسىنىڭ ناچار بولۇشىدىن ئاۋۋال ئايرىم ئادەملەر ئۇنىڭ دەماللىق كەلتۈرىدىغان پايدىسى، مەنپەئەتىنى نەزەردە تۇتۇپ، نادانلىق ۋە ئەخمەقلىق بىلەن بىلىپ - بىلمەي بۇ تۈردىكى مۇلازىمەتنىڭ قۇربانىغا

ئېلىنىپ قالىدۇ. قاراپ باقايلى، ئادەم ئۆلتۈرگەنلەرنىڭ قايسى بىرسى ئامان قالىدۇ؟ يامان ئىش قىلغانلاردىن قايسى بىرسىنىڭ تەرەققىي قىلغىنى، بەختلىك بولغىنى بار؟ زەھەر ساتقانلاردىن بەزىلەر دەمال زور پايدىغا ئىگە بولسىمۇ، ئۇلاردىن قايسى بىرى ئامان قالغان، بەختلىك، بەختىيار ئۆتكەن؟ قايسى بىرى خانىۋەيران بولمىغان؟ سەلبىي مۇلازىمەت ئۆزىنىڭ سەلبىي جەريانى ئارقىلىق سەلبىي نەتىجىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. كىشىلەرگە ئوخشاش بولمىغان دەرىجىدە زىيان سالىدۇ. ھەتتاكى شۇ خىل مۇلازىمەتنى قوبۇل قىلغان ئادەمنىڭ ئۆزىمۇ زىيان تارتقۇچىدۇر. شۇڭا ئۇنى ھەممە ئادەم چەكلەيدۇ، قارشى تۇرىدۇ، توسىدۇ. بىراق ئۇ پۈتكۈل جەمئىيەتنىڭ ئورتاق تاقابىل تۇرۇشى، چەكلىشى زۆرۈر بولغان ئىش. بۇنى ھەربىر ئادەم ئۆزىدىن باشلىشى كېرەك، شۇ چاغدا سەلبىي مۇلازىمەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارغا يوچۇق قالمايدۇ، ئۇلار ھامان ھالاك بولىدۇ.

مۇلازىمەتكە دەسمايە سېلىش

ئۆزى ۋە باشقىلار ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىش ۋە خالىس مۇلازىمەت قىلىش بىر ئىش، دەسمي سېلىپ مۇلازىمەت قىلىش ئۇ يەنە بىر ئىش. دەسمي سېلىپ مۇلازىمەت قىلىشنىڭ تۈرلىرى بەكمۇ كۆپ، ئەمما ئۇنىڭغا زادى قانچىلىك مەبلەغ سېلىش، قايسى دەرىجىدە تەرەققىي قىلدۇرۇش ۋە سالغان مەبلەغكە ئاساسەن قانچىلىك پايدا يارىتىش، مەنپەئەت ئېلىش قاتارلىق بىر قاتار ئىشلار دەسمي سېلىپ، ھەقلىق مۇلازىمەت قىلىشنىڭ بىر تۈرى ھېسابلىنىدۇ. مۇلازىمەت ئىشلىرىغا دەسمي سېلىپ تەرەققىي قىلدۇرۇش كۆپ تەرەپكە، كۆپ خىل ئامىلغا باغلىق بولۇپ، ئۇ شۇ ئادەمنىڭ پىلانى، كۆزلىگەن نىشانى ۋە ئالماقچى بولغان مەنپەئەتىنىڭ قانداق، قانچىلىك ئىكەنلىكى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ. ئېنىقكى، دەسمي سېلىپ يۈرۈشتۈرىدىغان مۇلازىمەت ئالدىن پىلانلانغان ۋە ئالدىن مۆلچەرلىنىدىغان مۇلازىمەت بولۇپ، دەسمي سېلىش ئارقىلىق تەرەققىي قىلدۇرۇش زۆرۈرىيىتى، ئېھتىياجى تۇغۇلغان بولىدۇ. ئۇنىڭ بەزىلىرى يولغا قويغان ئادەمنىڭ تەجرىبىسىنىڭ مەنبەسى بولىدۇ، شۇنداقلا باشقىلار قىلىپ نەتىجە قازانغان، باشقا جايدا تەرەققىي قىلغان، ئۆز جايىدا تەرەققىي قىلدۇرسا، يولغا قويسا بولىدىغان تۈر، كەسىپنى يېتەكچى قىلىدۇ. بەزىلەرنىڭ ئۈچۈرى توغرا، بەزىلەرنىڭ ناتوغرا ياكى ئۇنۇمى تۆۋەن، سەرپىياتى چوڭ بولىدۇ. دەسمي سېلىش ئارقىلىق قىلغان مۇلازىمەتنىڭ كۆپلىرى يەنىلا نەتىجىلىك، جانلىق بولىدۇ، دەل مۇشۇ جانلىقلىق ئۇنى دائىملىق تەرەققىياتقا ۋە ياخشى، ئەمەلىي ئۈنۈمگە ئىگە قىلىش رولىنى ئوينايدۇ. دەسمي

سىلىپ مۇلازىمەت قىلىشنى بارلىققا كەلتۈرۈپ، ئۇنى كۆلەم ۋە مەلۇم دائىرىدىكى ئىقتىدار، تېخنىكا ئاساسىغا ئىگە قىلىدۇ. دەسمىي سىلىش ئېھتىياجى نۇقتىسىدىن كۆپ ھاللاردا دەسلەپ ئازراق، كېيىن تەرەققىياتقا قاراپ كۆپەرەك سىلىش، مۇلازىمەت كىرىمىنىڭ بىر قىسمىنى ياكى كۆپ قىسمىنى سىلىش ئارقىلىق شۇ خىل مۇلازىمەتنىڭ ھەر تەرەپلىمە شەرت - شارائىتىنى، ئىمكان - پۇرسىتىنى تەييارلاپ، سۈپەت، ساپا، ئىقتىدار يولىنى ئاچىدۇ. بۇ چاغدا ئىككى خىل دەسمىي بولىدۇ: ئۇنىڭ بىرى، مۇلازىمەتنى ئېچىش، يولغا قويۇشقا، يەنە بىرسى، مۇلازىمەت خادىملىرىنىڭ مۇلازىمەت قىلىشتىن ئىبارەت ئاساسىي مەنبەسىنى تەتبىقلاشقا سىلىنىدۇ، ھەر ئىككىسىگە تەڭ ئېتىبار بەرگەندە، شۇ مۇلازىمەتنىڭ دائىمچانلىقى، تەرەققىياتى كۈچلۈك، جانلىق بولىدۇ. مۇلازىمەت قىلىش بىلەن مۇلازىمەتكە دەسمايە سىلىشنىڭ چوڭ پەرقىنىمۇ مۇشۇ ئىشقا قاراپ ئايرىغىلى بولىدۇ.

مۇلازىمەتكە زادى كونكرېت نېمىلەرنى دەسمايە قىلىپ سىلىش كېرەك:

بىرىنچىدىن، ئەقىل - پاراسەتنى دەسمايە قىلىپ سىلىش كېرەك. بۇ مۇلازىمەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنىڭ جان تومۇرلىرىدىن بىرى بولۇپ، ئۇ مۇلازىمەتنىڭ ئۇقۇم، بىلىم ۋە ساپاسى، دەرىجىسى قاتارلىق بىر بۆلۈك تەرەپلىرىنى بېيىتىش، يۈكسەلدۈرۈشتىكى ئاساس ھېسابلىنىدۇ. كۆپ سانلىق كىشىلەر، بولۇپمۇ مۇلازىمەت ساھەسىگە سىڭىپ كىرگەن، شۇنداقلا كەسپىنىڭ مۇلازىمەت دائىرىسىنى تولۇق بىلىدىغان كىشىلەر ئالدى بىلەن مۇشۇ ھەقتىكى بىلىمنى ئىشقا سىلىپ، شۇ بىلىم - پاراسەت ئارقىلىق مۇلازىمەت تۈرلىرىنى، مۇلازىمەتنىڭ ھەرقايسى تارماق، قەدەم - باسقۇچلىرىنى راۋانلاشتۇرىدۇ.

ئىككىنچىدىن، كۈچىنى دەسمايە قىلىپ سىلىش كېرەك. مۇلازىمەت يەككە ھالدىكى شەخسلەرنىڭ كونكرېت ھەرىكىتى شەكلىدە مەۋجۇت بولسا ياكى شەكىللىنىپ تەرەققىي قىلسا، ئۇ چاغدا يەككىنىڭ سالىدىغان دەسمايىسى ئەڭ ئاۋۋال ئۆزىنىڭ

كۆچ - قۇۋۋىتى، ئىرىشىپ ئىشلەش روھى بولىدۇ. بۇ چاغدا كىشى ئۆزىنىڭ جىسمانىي قۇۋۋىتى بىلەن مەنىۋى تەجرىبىسىنى تولۇق ئىشقا سالىدۇ.

ئۈچىنچىدىن، تەجرىبىلەرنى دەسمايە قىلىپ سېلىش كېرەك. مەلۇم كەسىپ تۈرى ئىچىدىكى مۇلازىمەتنى يولغا قويۇپ پايدىلانسا بولىدىغان بىلىش ئىقتىدارى، كەسپىي ساپانى شۇ مۇلازىمەتنىڭ دەسمايىسى قىلىسىمۇ بولىدۇ، ئۇ چاغدا ئۆزىنىڭ تەجرىبىسىدىن تاشقىرى باشقىلارنىڭ مۇشۇ تۈر ھەققىدە توپلىغان تەجرىبىسىنى دەسمايە قىلىسىمۇ بولىدۇ.

تۆتىنچىدىن، پۇل - مېلىنى، ئۇسكۇنىلىرىنى دەسمايە قىلىش كېرەك. ئۆزى يولغا قويۇشقا قادىر بولالمايدىغان، ئەمما باشقىلار قىلسا بولىدىغان، نەتىجىسى ياخشى مۇلازىمەت تۈرىگە ئۆزى بىۋاسىتە قاتنىشالمىسىمۇ، ئۇنىڭغا قىزىقسا، نەتىجە قازىنىشقا كۆزى يەتسە، باشقىلارنىڭ ئەقىل - پاراستىگە، ئىمتىيازىغا ئاساسەن، پۇل - مېلىنى، ئۇسكۇنىلىرىنى دەسمايە قىلىپ سالسا بولىدۇ.

بەشىنچىدىن، ئىمتىيازنى دەسمايە قىلىپ سېلىش كېرەك. بۇنىڭدا سىياسىي جەھەتتىكى ئەۋزەللىكنى، ئۆزىدە بار بولغان باشقىچە ئەۋزەللىكنى، ئېچىش جەھەتتىكى ئارتۇقچىلىقنى دەسمايە قىلىش، ئىمتىيازدىكى تولۇق بولغان پۇرسەتلەرنىمۇ دەسمايە قىلىش كېرەك.

ئالتىنچىدىن، زاپاس تۈرلەرنى، شۇنداقلا يانداش تۈرلەرنى دەسمايە قىلىش كېرەك. بۇنىڭدا ئىككىلەمچى ئارتۇقچىلىق، يەنى ئىشلىيەلەيدىغان تۈرۈپ پۇلى، شارائىتى يوق، ئىشلەشنى ئارزۇ قىلىدىغان كىشىلەرنىڭ ئىقتىدارىنى ئىشقا سېلىش كېرەك. چۈنكى بەزىلەرنىڭ ھەممە جەھەتتىن پۇرسىتى تولۇق بولسىمۇ مۇناسىپ ئادەم يوق بولىدۇ، بەزىلەرنىڭ مۇناسىپ ئادىمى بولسىمۇ، ھېلىقىدەك ياخشى پۇرسىتى بولمايدۇ. باشقىلارنى پۇرسەتكە ئىگە قىلىش ھەم ئۆزىگە، ھەم پۈتكۈل جەمئىيەتكە مەنپەئەت يەتكۈزۈش رولىنى ئوينايدۇ.

مۇلازىمەت تۈرلىرىنى بايقاشقا ماھىر بولۇش

ئۆزگە مۇلازىمەتتىن باشقا ھەقلىق مۇلازىمەت بىلەن شۇغۇللىنىشتا يەنىلا ئۇچۇرغا، مۇلازىمەت بوشلۇقىغا، يېڭى ھادىسە، يېڭى پائالىيەتلەرگە دىققەت قىلىشقا، ئۇنىڭدىكى ئۆزگىچىلىك، ئارتۇقچىلىقا ئەھمىيەت بېرىشكە توغرا كېلىدۇ. بۇ يەردە بىر نەرسىنى ئالاھىدە تەكىتلەش كېرەككى، ھەقلىق مۇلازىمەت قىلىدىغان تۈرنى بايقاشقا ئالاھىدە ماھىر بولۇش كېرەك. ئۇ نەدە، قانداق قىلغاندا ئۇنى بايقىغىلى، ئەمەلىي يۈرگۈزگىلى بولىدۇ؟ بۇنىڭغا مۇنداق بىرقانچە ئىش ئارقىلىق جاۋاب بەرگىلى بولىدۇ:

1. قايسى ئىش يېڭىدىن پەيدا بولدى؟ ئەلۋەتتە، ھەر كۈنى يۈز بېرىدىغان يېڭى ئىش بەك كۆپ. بۇنىڭ سەۋەبى، بىرىنچىدىن، كىشىلەرنىڭ تۇرمۇش سەۋىيەسى، مەدەنىيەت ساپاسى، تەپەككۇر ئىقتىدارىنىڭ يۇقىرى كۆتۈرۈلۈشىگە ئەگىشىپ، تۇرمۇشنى موللاشتۇرۇش ئېھتىياجى ئېشىپ بارىدۇ؛ ئىككىنچىدىن، ئۇچقاندەك تەرەققىي قىلغان سانائەت، پەن - تېخنىكا، ئىشلەپچىقىرىش ھەر كۈنى نەچچىلىگەن يېڭى مەھسۇلات، يېڭى تۇرمۇش، ئىشلەپچىقىرىش مەھسۇلاتلىرىنى بارلىققا كەلتۈرۈپ، كىشىلەرنىڭ ياشاش ئىمكانىيەتلىرىنى ياخشىلاش، تەرەققىي قىلدۇرۇش، ئاسانلاشتۇرۇش رولىنى ئويناۋاتىدۇ. مانا بۇلار كىشىلەرگە يېڭىدىن يېڭى يۈزلىنىشلەرنى بېرىۋاتىدۇ، بۇنىڭ ئارقىسىدا يەنە بىر خىل ياكى بىرنەچچە خىل مۇلازىمەت ھالىتى مەۋجۇت بولۇپ كېلىۋاتىدۇ. مەسىلەن، بىرقانچە يىلنىڭ ئالدىدا قەشقەر شەھىرىدە بولسۇن، باشقا شەھەر -

بازارلاردا بولسۇن، ماي بىلەن ھەرىكەتلىنىدىغان موتوسىكلىتلارنى ئەمەلدىن قالدۇرۇش سەۋەبىدىن كىشىلەر توكلۇق موتوسىكلىتلارنى مىنىشكە باشلىدى، بۇنىڭدىكى سەۋەب مۇھىت بۇلغىشىنى ئازايتىپ، كۆك ئاسمان ھەرىكىتىدە نەتىجە قازىنىپ، مۇھىت بۇلغىنىشنى چەكلەپ، ساپ ھاۋا، گۈزەل مۇھىت بەرپا قىلىشقا ئاساس سېلىش ئىدى. شۇنىڭ بىلەن كونا موتوسىكلىتلارنى سېتىش، يېڭى موتوسىكلىتلارنى سېتىۋېلىش دولقۇنى كۆتۈرۈلدى. بۇ چاغدا كونا موتوسىكلىتلارنى سېتىۋېلىش، يېڭىلاش، ئالماشتۇرۇش مۇلازىمىتى بىلەن يېڭى موتوسىكلىتلارنى سېتىش، رېمونت قىلىش، زاپچاس بىلەن تەمىنلەش مۇلازىمىتى بارلىققا كەلدى. نۇرغۇن كىشىلەر مۇشۇ خىل مۇلازىمەتلەرنى قانات يايدۇرۇپ، تېزلا زور ئىقتىسادىي پايدا ياراتتى. بۇنىڭدىن باشقا يېڭى موتوسىكلىتلارنىڭ يېلى چىقىپ كەتسە، ئۆز جايىدا يەملەپ بېرىش زۆرۈرىيىتى تۇغۇلدى، چۈنكى بۇ خىل موتوسېكلىتلارنى يېلى چىقىپ كەتسە يۆتكەش تولىمۇ قىيىن ئىدى، بۇ يەنە بىر خىل مۇلازىمەتنى تەقەززا قىلدى. شۇنىڭ بىلەن بىر تۈركۈم كىشىلەر سەييارە يۈرۈپ، تېلېفون قىلغان ھامان دېگەن جايغا بېرىپ، يېلى چىققان موتوسىكلىتلارنى يەملەپ بېرىدىغان مۇلازىمەت بارلىققا كەلدى. بۇ خىل مۇلازىمەت يازكۈنلىرى شۇ قەدەر كۆپەيدى، جانلاندى. قەشقەر قۇرغاق جاي بولغانلىقتىن، بۇ خىل موتوسىكلىتلارنىڭ كامېرى ئاسان ئۇپراش، ئاسان تېشىلىپ كېتىشتەك يېتەرسىزلىكتىن خالىي بولالمايدىكەن.

دېمەك، يېڭى ئىش پەيدا بولسا، ئۇنىڭغا ئەگىشىپ كۆپ تەرەپلىمە مۇلازىمەت ئېھتىياجى بارلىققا كېلىدۇ.

2. قايسى ئىشنىڭ مۇلازىمىتى كەمچىل؟ بۇمۇ بىر خىل ياكى بىرنەچچە خىل مۇلازىمەت تۈرلىرى قاتاردا مەۋجۇت بولىدىغان مۇلازىمەت بولۇپ، كۆپ ھاللاردا ئۇ يوشۇرۇن بولىدۇ، بۇنداق مۇلازىمەت — مۇلازىمەت ئىچىدىكى مۇلازىمەت ياكى مۇلازىمەت ئىچىدىكى يەنە بىر خىل مۇلازىمەت شەكلى، مەزمۇنى

ئارقىلىق كونا مۇلازىمەتنى بېيىتىدۇ ياكى كونا مۇلازىمەت تۈرىنى چېكىنىشكە مەجبۇر قىلىپ، تەرەققىي قىلىدىغان مۇلازىمەت شەكلى ھاسىل بولىدۇ. مەسىلەن، ئۈرۈمچى شەھىرىدە يېقىنقى يىللار مابەينىدە ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ تۇرمۇش سەۋىيەسى زور دەرىجىدە ئېشىپ، كىچىك ئاپتوموبىل ئالىدىغانلار كۆپەيگەن، بۇنىڭ بىلەن شوپۇرلۇق پىراۋىسى ئالىدىغانلار زىيادە ئاۋۇغان. بىراق ئۇلارنىڭ مەخسۇس تەربىيەلەش ئورۇنلىرىغا بېرىپ تەربىيەلىنىشكە ۋاقتى بولمىغانلىقتىن، يېقىن ئەتراپتا ياكى ئائىلىلەردە شوپۇرلۇق كۇرسىنى تاماملاپ، پىراۋا ئېلىشقا ئېھتىياجلىق بولغان، شۇنىڭ بىلەن بىر قىسىم كىشىلەر دەل مۇشۇنداق مۇلازىمەتنى يولغا قويۇپ ناھايىتى يۇقىرى ئۈنۈمنى قولغا كەلتۈرگەن. نەتىجىدە ھېلىقىدەك مەخسۇس تۈردىكى شۇ خىل مۇلازىمەت بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان ئورۇن ۋە شەخسلەرنىڭ مۇلازىمىتى بىرقەدەر سۇسلىشىپ قالغان. بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، مۇلازىمەت ئىچىدىن مۇلازىمەت بوشلۇقىنى تېپىش كىشىلەرگە قولايلىق ئېلىپ كېلىش بىلەن بىرگە شۇ مۇلازىمەتنى قىلغۇچىلارغا زور بايلىق توپلاپ بېرىدۇ.

3. قايسى خىل مۇلازىمەتنى يولغا قويسا، ئەمەلىي ئىشلىسە ئۈنۈملۈك بولىدۇ؟ بۇ يېڭى مۇلازىمەت تۈرىدىمۇ، كونا مۇلازىمەت تۈرىدىمۇ ئوخشاش مەۋجۇت بولىدۇ، يېڭى مۇلازىمەت تۈرلىرى پەيدا بولغاندا، ئۇنىڭدىكى ئەڭ مۇھىم ئېھتىياجلىق تەرەپكە نەزەر سېلىش، كونا مۇلازىمەت تۈرىگە نەزەر سالغاندا، شۇ مۇلازىمەت تۈرىدە كەم بولۇۋاتقان، كىشىلەرنىڭ ئارزۇسىغا ئەڭ ياقىدىغان ۋە كىشىلەر ئېھتىياجىغا ماس كېلىدىغان مۇلازىمەت بوشلۇقىغا نەزەر سېلىش كېرەك. مەسىلەن، بەزى تاماقخانا، ئاشخانىلارنىڭ ئورنى، مۇھىتى، تامىقى ياخشى بولسىمۇ، سودىسى تازا يۈرۈشمەيدۇ. دەل شۇنداق بولغاندا، ئۇنىڭ مۇلازىمەت قىلىشىدا مەسىلە بارلىقى ئېنىق بولىدۇ ياكى ماددىي ئەشيا ئوبوروتىدا مەسىلە بولىدۇ. بۇ چاغدا چوقۇم ئۇنى بايقاپ ۋاقتىدا ھەل

قىلىش كېرەك، ئۇنى ھەل قىلالمىسا، تاقاش زۆرۈرىيىتى تۇغۇلىدۇ. دەل شۇنداق چاغدا ئۇنى باشقىلار ئاچسا، ھېلىقى بوشلۇقنى تولۇق ھەل قىلىپ، شۇ ئورۇننى بىردىنلا جانلاندۇرۇپ پايدا ئالىدۇ. يېڭى مۇلازىمەت تۈرلىرىدىمۇ بايقىغان مۇلازىمەت تۈرلىرىنى دەرھال ئىشقا سېلىش، جۈرئەت قىلىپ ئەمەلىي قىلىش كېرەك. مۇلازىمەت بوشلۇقى ئازراقلا بولسا، ئۇنىڭغا ئەمەلىي قاتنىشىپ باقسىلا مەنپەئەت ئالالايدۇ، چۈنكى مۇلازىمەت دەسمىي ئاز كېتىدىغان، زىيان ئەڭ ئاز كۆرۈلىدىغان، پايدا ئەڭ زور بولىدىغان تىجارەت — تاپاۋەت تۈرى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

4. باشقىلار ھېس قىلمىغان مۇلازىمەت تۈرلىرى قايسىلار؟

ئىجتىمائىي تۇرمۇشنىڭ قاتلاملىرى ۋە ئىش تۈرلىرى شۇنچىلىك كۆپ. ئەلۋەتتە، بۇ تۈر ۋە قاتلاملاردا كىشى ھېس قىلىپ باقمىغان مۇلازىمەت تۈرلىرى مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدۇ. كۆپ ھاللاردا بۇ تۈرلەر دەسلەپ يوشۇرۇن، كېيىن ئومۇملىشىپ ئاشكارا بولىدۇ. مەسىلەن، شىركەت قۇرىدىغان ئادەم ئۆزى قۇرىدۇ، بىراق ئۇنى قۇرۇش جەريانىدا نۇرغۇن ماسلاشتۇرىدىغان، ھەل قىلىدىغان ئىش بار. ئۇلارنىڭ ھەممىسىنى شۇ كىشى بىلىپ كەتمەيدۇ، قىلىپ بولالمايدۇ، بۇ چاغدا ئارىلىقتا مۇشۇ خىل مۇلازىمەتكە ئېھتىياجلىق بولىدۇ، بۇ ئىشنى بىلىدىغان ياكى مۇشۇ مۇلازىمەتنى يولغا قويۇپ، ئارىدىن پايدا تاپىدىغان بىر ۋاسىتىچى بولۇشى كېرەك. يەنە مەسىلەن، نۇرغۇن كىشىلەر، بولۇپمۇ شەخسلەر كۆنىبويى ئالدىراش يۈرۈپ ئىشلەيدۇ، پۇلمۇ تاپالايدۇ، ئەمما ئۇنى ئۆزىنىڭ تەرتىپلىك باشقۇرۇش پۇرسىتى يوق، مۇنداقچە دېگەندە، بىرسى، ئۇنىڭ مۇشۇ ئىشنى بىلىپ قېلىپ كېتەلەيدىغان ئىقتىدارى يوق، يەنە بىرسى، شۇ ئىشنى قىلغۇدەك ۋاقتى يوق. دەل مۇشۇ ئارىلىقتىن بىر خىل مۇلازىمەت ئېھتىياجى شەكىللىنىدۇ، ئۇ ئائىلە ھېساباتىنى باشقۇرۇش، تەرتىپكە سېلىپ بېرىش مۇلازىمىتى بولىدۇ. بەزىلەرنىڭ تىجارەت قىلىش داۋامىدا دائىم دېگۇدەك پۇلى كەملەيدۇ. ئۇ ۋاقىتتا

جىددىي ھالدا پۇل قەرز ئېلىشى كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن بىر مەنبە بولۇشى كېرەك، يەنە بەزىلەرنىڭ پۇلى كۆپ، ئۇ شۇ پۇلنى بىرەر تۈرگە مەبلەغ قىلىپ سېلىپ يەنە پۇل تاپقۇسى بار، بىراق ئۇنىڭغا ۋاقتى يوق، ئۇ شۇ پۇلنى ۋاكالىتەن ئىشلىتىپ، پۇل تېپىپ بېرىدىغان بىر ئورۇننىڭ بولۇشىغا تەقەززا. مانا مۇشۇنداق ئېھتىياج شۇنىڭغا مۇناسىپ مۇلازىمەت تۈرىنىڭ بولۇشىنى تەلەپ قىلىدۇ.

5. كىمنىڭ مۇلازىمىتى ياخشى، كىمنىڭ ناچار بولۇۋاتىدۇ؟

جەمئىيەتتە يۈرگۈزۈلۈۋاتقان ۋە يېڭىدىن پەيدا بولۇۋاتقان مۇلازىمەت تۈرلىرى بەكمۇ كۆپ. ئەمما، ئۇنىڭ دەرىجىسى، سۈپىتى ئوخشاش ئەمەس. بۇ شۇ خىل مۇلازىمەتتىكى بوشلۇقنى تونۇشتا مۇھىم رول ئوينايدۇ. باشقىلار قىلىۋاتقان ئاشۇ خىل مۇلازىمەتنى بىرمۇبىر سېلىشتۇرۇش كېرەك، سېلىشتۇرۇشتا ئوخشاش تۈردىكى مۇلازىمەتنىڭ ئومۇمىي ئەھۋالىنى سېلىشتۇرۇش بىلەن شۇ خىل مۇلازىمەتتىكى بەھرىمەن بولغۇچىلارنىڭ ئېھتىياجى، تەلىپى، ئارزۇسىنى تەتبىقلاپ سېلىشتۇرۇش كېرەك. شۇ چاغدا ئارىلىقتىن پەرق چىقىدۇ - دە، شۇ خىل مۇلازىمەت تۈرىدىكى ئاجىز تەرەپتىن مۇلازىمەت بوشلۇقىنى بايقىغىلى بولىدۇ. بايقىغان مۇلازىمەت تۈرىدىكى بوشلۇقنى مۇلازىمەت تۈرى قىلىپ يولغا قويغاندا، باشقىلار قىلمىغان مۇلازىمەت مەزمۇنلىرىنى يۈرگۈزۈش، شۇ ئارقىلىق مۇلازىمەتنى نەتىجىگە ئىگە قىلىش كېرەك.

6. ئەتراپىڭىزدا يەنە قانداق مۇلازىمەت مەۋجۇتلۇقى بار؟

بۇ جەھەتتە سىز ئالدى بىلەن ئۆزىڭىزگە سوئال قويۇپ بېقىڭ: مەن زادى نېمىگە ئېھتىياجلىق، بۇنىڭغا يەنە كىملەر ئېھتىياجلىق؟ ئەلۋەتتە سىزنىڭمۇ نۇرغۇن ئېھتىياجىڭىز بار، باشقىلارنىڭمۇ شۇنداق، بىراق سىز ئۇنى ئۆزىڭىز قىلىپ كېتەلمەيسىز، ئۇنداق بولسا، شۇ ئېھتىياجدىن قايسىلىرىنى ئۆزىڭىز قىلىپ كېتەلەيسىز؟ قايسىلىرىنى قىلىپ

كېتەلمەيسىز؟ بەلكىم سىز قىلىپ كېتەلەيدىغان ئىشنى باشقىلار قىلىپ كېتەلمەسلىكى، سىز قىلالمىغان ئىشنى باشقىلار قىلىپ كېتەلىشى مۇمكىن: ئەمدى سىز ئەتراپىڭىزغا قاراپ بېقىڭ، ئەتراپىڭىزدا قانداق ئىش كەمچىل، ئۇ كىملەرگە لازىم؟ مانا بۇلار مۇلازىمەت بوشلۇقىنى تېپىشتىكى مۇھىم مەنبە، شۇنداقلا ئۇ بىر تۈرلۈك ياكى بىرنەچچە تۈرلۈك مۇلازىمەتنى يولغا قويۇشتا سىزگە تۈرىنى تېپىپ بېرىدىغان ياخشى ئۇسۇل.

7. بىرەر مەھسۇلاتنى سېتىش، ئىشلەپچىقىرىش بىلەن شۇغۇللانغانلاردا قانداق مۇلازىمەت بار؟ ئۇنىڭدا ئاشكارا بولىدىغىنى ۋاكالىتەن سېتىش مۇلازىمىتى، توشۇش - يەتكۈزۈپ بېرىش مۇلازىمىتى، رېمونت قىلىش مۇلازىمىتى، تەشۋىق قىلىش مۇلازىمىتى بولىدۇ. دەل مۇشۇ تۈرلەردە يەنە بىر قاتار قاتلاملىق مۇلازىمەتلەرمۇ يوشۇرۇن بولىدۇ. مەسىلەن، مەسلىھەت بېرىش، سىناپ بېرىش، سېتىش، مۇلازىمەت قىلىش يوللىرىنى راۋانلاشتۇرۇش قاتارلىق مۇلازىمەت تۈرلىرى بولىدۇ.

8. مەلۇم پۇرسەت، ئىمتىيازدا قانداق خاسلىق بار؟ بىز ھەرقايسى تەرەپلەردىكى باغلىنىش ۋە ئىش - پائالىيەتلەرگە قارايدىغان بولساق، ئۇنىڭدا نۇرغۇن بوشلۇق، ئارتۇقچىلىق، ئەۋزەللىكنىڭ بارلىقىنى ھېس قىلىمىز. ئۇنىڭدا مەلۇم دەرىجىدە پۇرسەت بولىدۇ، خۇددى «قار ياغقاندا قۇشقاچ تۇت» دېگەندەك، كىملەرنىڭدۇر قولىغا، ئالدىغا كەلگەن پۇرسەتلەردە شۇ ئىشقا مۇناسىۋەتلىك مۇلازىمەت خاسلىقى بولىدۇ، ئۇنى شۇ ئادەمنىڭ ئۆزى قىلىپ كېتىشى ناتايىن، بۇ پۇرسەتتىن كەلگەن مۇلازىمەت خاسلىقى بولۇپ، ئۇ بەزىلەرنىڭ ئىمتىيازى بولىدۇ، بۇ ئىمتىياز ئۇنىڭ قولىدىكى ھوقۇق، يۈرگۈزۈلۈۋاتقان سىياسەتتىن كەلگەن بولىدۇ. بۇ كىشىلەرنىڭ مۇلازىمەت تۈرى پۇرسىتىدىن پايدىلىنىپ يولغا قويۇشىدىكى مەنبەسى بولۇپ، دەل مۇشۇ تۈردىكى مۇلازىمەتنى قولغا كىرگۈزۈۋالغان كىشىلەرنىڭ تاپاۋىتى ئىنتايىن چوڭ، مۇقىم بولىدۇ، ئۇنى يولغا قويغان ئادەملەر

بايىقىدەك ئىمتىياز ۋە سىياسىي ئىمتىيازى بار ئادەملەرنىڭ مونوپول قىلىپ بىرىشىدىن بەھرىمەن بولىدۇ. مەسىلەن، مەلۇم كەسىپىي تارماقلاردىكى مۇھىم ئورۇنلارغا ئىچىۋالغان كۆپەيتىش ئورۇنلىرى، مەلۇم كەسپىي ئورگاننىڭ شەخسلەر ئېھتىياجلىق بولغان مۇھىم تۇرلەرنى بېجىرىش، لايىھەلەش، شىركەت ئورۇنلىرى، تامغا ئويۇش ئورۇنلىرى... دېگەندەك.

قىسقىسى، مۇلازىمەت قىلىش، مۇلازىمەت تۇرىنى يولغا قويۇشتىن ئاۋۋال قىلىدىغان ئىش ــ مۇلازىمەت تۇرىنى بايقاش بولۇپ، ئۇ ناھايىتى مۇھىم ئىش ھېسابلىنىدۇ. بايقىغان تۇرنىڭ ئۇنۇمى، سۇپىتى، دەرىجىسى ۋە ئەمەلىي يۇرگۈزۈش جەھەتتىكى خاسلىقى، ئالاھىدىلىكى جەھەتتىن ئۆزگىچىلىكى بارلىرى كىشىلەرگە قولايلىق ئېلىپ كېلىدۇ ۋە شۇ ئىشنى تېز روناق تاپقۇزىدۇ، تەرەققىي قىلدۇرىدۇ، بۇ نۇقتىغا ئالاھىدە دىققەت قىلىش كېرەك. مۇلازىمەت تۇرلىرىنى بايقاشتىمۇ كۆپ خىل يول مەۋجۇت، بەزىلەرنىڭ بۇ جەھەتتىكى تەجرىبىسى مول، ئۇتۇقىمۇ چوڭ. ئۇلار سەزگۈسى بىلەن ھېس قىلغانلىرىنى ئەمەلىيەت بىلەن تەتبىقلاپ، ئۆزىنىڭ شۇ تۇردىكى نىشانى ۋە چىقىش قىلغان مۇھىم مەزمۇنلىرىنى تولۇق نامايان قىلىپ، ياخشى، سۈپەتلىك بولۇشتەك ئارتۇقچىلىقى بىلەن باشقىلارنى يېڭىپ چىقىدۇ، مۇلازىمەتتە كوزىرغا ئىگە بولىدۇ.

مۇلازىمەتنىڭ ئىقتىساد بىلەن بولغان باغلىنىشى

ھەممىگە مەلۇمكى، ئىقتىساد پۈتكۈل ئىنسانىيەتنىڭ، جەمئىيەت ۋە تەرەققىياتنىڭ جان تومۇرى. پەقەت ئىقتىسادنىڭ ياردىمى بولغاندىلا، ئىشلەپچىقىرىش يۈرۈشىدۇ، كىشىلىك مۇناسىۋەتلەر جانلىق، روشەن ھەم ساغلام راۋاجلىنىدۇ. ئۇ كىشىلىك مۇناسىۋەتلەرنى ماددىي ۋە مەنىۋى ئاساس بىلەن تەمىن ئېتىپ، ئىنسانلارنىڭ تويۇنۇش، كىيىنىش، تەرەققىي قىلىشتىن ئىبارەت ئۇلۇغ نىشان، بۈيۈك مەقسەتلىرى ئۈچۈن تۈۋرۈك بولىدۇ، پايانداز سالىدۇ. ئىقتىسادنىڭ كىشىلىك تۇرمۇش، ھايات مۇساپىسىدىكى رولى ئىنتايىن چوڭ بولۇش بىلەن بىرگە بىر رايون، بىر دۆلەت، ھەتتاكى ھەرقانداق بىر پارتىيە، ھۆكۈمەتنىڭ قۇدرىتىنى يۇقىرى پەللىگە كۆتۈرۈپ، زۆرۈر بولغان ئېھتىياج - تەلەپلىرىنى قامدايدۇ، پۇرسەت، ئىمكانلارغا ئىگە قىلىدۇ. ئىقتىساد بىلەن مۇلازىمەتنىڭ مۇناسىۋىتىگە كەلسەك، بۇ ئىككىسى ئوڭ تاناسىپلىق مۇناسىۋەت بىلەن بىر - بىرىگە زىچ باغلىنىپ كەتكەن بولىدۇ. مۇلازىمەت بىر خىل جانلىق پائالىيەتنىڭ جەريانى بولۇپ، ئۇ ئاشۇ خىل مۇلازىمەت جەريانى ئارقىلىق نەرسىلەرنىڭ تۇرغۇن ھالىتىنى جانلاندۇرۇپ، ئوبوروت قىلىش، جانلىنىش، ئالماشتۇرۇلۇش جەھەتتىكى پائالىيەت، ھاسىلاتلىرىنى يۈرۈشلەشتۈرۈپ، ماددىنىڭ بولسۇن، ئىجتىمائىي، روھىي ھادىسىلەرنىڭ بولسۇن، ئايلىنىشىنى، جانلىق، ئەمەلىي ئوبوروت قىلىنىشىنى ئىشقا ئاشۇرىدۇ. شۇ جۈملىدىن مۇلازىمەتنىڭ ئىقتىسادنى ئوبوروت قىلىشىمۇ نىسبەتەن كۈچلۈك بولىدۇ، ئىقتىساد قانچىلىك تېز، كۆپ

ئوبوروت بولسا، ئېنىقكى، ئۇنىڭ يارىتىدىغان پايدىسى، قىممىتى شۇنچىلىك كۆپ، جانلىق بولىدۇ. ئىقتىسادنىڭ مۇلازىمەتنى ئىلگىرى سۈرۈش، جانلاندۇرۇش تەسىرى ئالاھىدە ياخشى بولسىمۇ، مۇلازىمەتنىڭ ئىقتىسادنى جانلاندۇرۇشتەك رولىغا سېلىشتۇرغاندا ئاجىز بولىدۇ. ئۇلارنىڭ بىر - بىرىنى گەۋدىلەندۇرۇش رولى ئاخىرىغا بارغاندا تەرەققىياتنى، بولۇپمۇ ئىقتىسادىي تەرەققىياتنى ۋۇجۇتقا چىقىرىدۇ، چۈنكى مۇلازىمەتنىڭ ئاخىرىدا يارىتىدىغىنىمۇ، ئىقتىسادنىڭ بەرپا قىلىدىغىنىمۇ يەنىلا ئىقتىساد، قىممەت ئاۋۇتۇش بولىدۇ ياكى ئەسلىدىكىسىنى مۇستەھكەملەپ كېيىنكى ئۈچۈن يول ئېچىش بولىدۇ.

مۇلازىمەتنىڭ ئىقتىسادنى بەرپا قىلىشتىن ئىبارەت رولىغىمۇ ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىش كېرەك. بىز يۇقىرىدا بايان قىلىپ ئۆتكەندەك، مۇلازىمەت دەسمايە كەتمەيدىغان، كەتسىمۇ ئاز كېتىدىغان بىر خىل كەسىپ بولۇپ، ئۇنىڭ ئاخىرقى نەتىجىسى مەلۇم ئېھتىياج بىلەن تەلەپنى قاندۇرۇش ئارقىلىق ئىقتىساد توپلايدۇ، ئىقتىساد بەرپا قىلىدۇ. شۇڭا ئىقتىسادنى تەرەققىي قىلدۇرۇش ئۈچۈنمۇ مۇلازىمەت قىلىش، ئىقتىسادنى مۇستەھكەملەش، كۆپەيتىش ئۈچۈنمۇ مۇلازىمەت قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. مۇلازىمەت ئىقتىسادنى يۇمشىتىدۇ، ئىقتىساد بولسا مۇلازىمەتكە خۇرۇج ھازىرلاپ بېرىدۇ. ئۇلارنىڭ ئىچكى - تاشقى باغلىنىشى بىر پۈتۈنلۈككە ئىگە بولغاندىلا، تەرەققىي قىلىدۇ. سۈپىتى، ئۈنۈمى ۋە گەۋدىسى روشەن، ئۈتۈقلۇق بولىدۇ. شۇنداق ئېيتىشقا بولىدۇكى، مۇلازىمەت بولمايدىكەن، ئىقتىسادنىڭ تەرەققىي قىلىشىغا نۇقسان يېتىدۇ.

ئىشلەپچىقىرىش بىلەن مۇلازىمەتنىڭ تەڭپۇڭلۇقى

ھەرقانداق بىر ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ئومۇمىي جەريانى ماھىيەت جەھەتتىن ئالغاندا مۇلازىمەت جەريانى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. مۇلازىمەت بولمايدىكەن، ئىشلەپچىقىرىش ھالىتى، ئىشلەپچىقىرىش جەريانى، ئىشلەپچىقىرىش نەتىجىسى بولمايدۇ. بەزىلەر ئىشلەپچىقىرىش جەريانى ئۆزىگە خاس بىر خىل ياكى بىرنەچچە خىل پائالىيەت تەرتىپلىرى بىلەن يۈرگۈزۈلىدىغان تەبىئىي ھادىسە، ئۇنى مۇلازىمەت جەريانى دېيىشكە بولمايدۇ دەپ قارايدۇ. ئەمەلىيەتتە، مۇلازىمەت بارلىق ئىشلەپچىقىرىش ھالقىلىرىنى يۈرۈشتۈرىدۇ، راۋانلاشتۇرىدۇ، ماسلاشتۇرىدۇ ۋە ئىلگىرى سۈرىدۇ. مۇنداقچە ئېيتقاندا، مۇلازىمەت بولمايدىكەن، ئۇ ھالدا ئىشلەپچىقىرىشنى يۈرگۈزگىلى بولمايدۇ.

ئىشلەپچىقىرىش كىشىلىك تۇرمۇشنىڭ ئايرىلماس بىر قىسمى، ئادەم ئىشلەپچىقىرىش ئارقىلىق تۇرمۇش كەچۈرىدۇ، تىرىكچىلىك قىلىدۇ، ئۆزىنىڭ قىممىتىنى يارىتىدۇ، ئىشلەپچىقىرىش جەريانىدا تاۋلىنىپ، روھىي، جىسمانىي جەھەتتىكى تەلەپ - ئېھتىياجىنى قاندۇرىدۇ؛ شۇنداقلا ئۇنى بېيىتىپ، ئاڭ ۋە ساپا جەھەتتىكى ئارتۇقچىلىقىنى جانلاندۇرىدۇ. ئىشلەپچىقىرىش بولمايدىكەن، ئۇ ھالدا ئادەملەرنىڭ مەۋجۇتلۇقى تەھدىتكە ئۇچرايدۇ، كىشىلىك جەمئىيەت تەرەققىي قىلمايدۇ، بايلىق كۆپەيمەيدۇ، ئىقتىساد توپلىنىپ بارمايدۇ. ئىشلەپچىقىرىش ئومۇمىي ئاتالغۇ بولۇپ، ئۇنىڭ قاتلام، بۆلەك، مەزمۇن، تۈرلىرى بىر - بىرىگە زادىلا ئوخشىمايدۇ، بۇ ئۇنىڭ ھالەت، شەكىل، تۈر، مەزمۇن قاتارلىق بىر

قاتار تەرەپلىرىدىكى موللىقى ۋە چېتىلىش دائىرىسىنىڭ شۇ قەدەر كەڭلىكىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ. يەنە بىر ئىشنى تەكىتلەش كېرەككى، بۇ يەردە دەۋاتقان ئىشلەپچىقىرىش يالغۇز ئېتىز - ئېرىقتىكى ئىشلەپچىقىرىش بولماستىن، پۈتكۈل جەمئىيەتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ھالىتىنى، ئىشلەپچىقىرىش مۇھىتىنى نەزەردە تۇتىدۇ. دېھقان - چارۋىچىلارنىڭ ئېتىز - ئېرىقتا ئىشلىشى، كادىرلارنىڭ ئىشخانىدا خىزمەت قىلىشى، ئىشچىلارنىڭ زاۋۇت - كانلاردا سانائەت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىشىنىڭ ھەممىسى ئىشلەپچىقىرىش تۈرلىرى بولۇپ، ئۇ ھەربىر ئادەمدىن ئىشلەشنى، مۇلازىمەت قىلىشنى تەقەززا قىلىدۇ. پەقەت ئۇنى ئىشلىگەن، بېرىلىپ ئادا قىلغاندىلا، ئۇنىڭ ھەربىر ئادەمگە يۈكلىگەن مەجبۇرىيىتى ئادا بولغان بولىدۇ.

مەيلى بىز دېھقان - چارۋىچى بولايلى، مەيلى كادىر، ئىشچى - خىزمەتچى بولايلى، ئۆزىمىزنىڭ ئىشلەپچىقىرىش پائالىيىتىمىزنى ئېلىپ بېرىپ تېگىشلىك مەجبۇرىيىتىمىزنى ئادا قىلىشىمىز كېرەك. بۇنى ئادا قىلىشنىڭ ئاساسىي ئامىلى مۇلازىمەت قىلىش. بىز مۇلازىمەتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ھالىتىدىكى ئورنىغا نەزەر سالىدىغان بولساق، ئىشلەپچىقىرىشنىڭ ھەربىر ھالقىسىنى راۋانلاشتۇرۇپ، يۈرۈشتۈرۈپ جانلاندۇرۇۋاتقان نەرسىنىڭ مۇلازىمەت ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىمىز. ئەمەلىيەتتىمۇ بىزنىڭ بارلىق ئىشلەپچىقىرىشىمىزغا مۇلازىمەت سىڭگەن، مۇلازىمەت ئىشلەپچىقىرىشنىڭ خاسلىقى، ئارتۇقچىلىقىغا ئاساسەن ماس قەدەمدە قانات يايدۇرۇلغان.

ئومۇمەن، پۈتكۈل ئىشلەپچىقىرىش مۇلازىمەت ئارقىلىق يۈرۈشلەشتۈرۈلىدۇ، مۇلازىمەتنىڭ ئىشلەپچىقىرىشنى ئىلگىرى سۈرۈشتىكى رولى بەكمۇ ئالاھىدە، مۇھىم بولۇپ، ئۇ ئىشلەپچىقىرىشنى ئىشلەپچىقىرىش ھالىتىگە كەلتۈرىدۇ. شۇڭا، مۇلازىمەت بىلەن ئىشلەپچىقىرىشنىڭ مۇناسىۋىتى ئىنتايىن زىچ، جانلىق بولىدۇ. ھەرقانداق ئىشلەپچىقىرىش مۇلازىمەت ئارقىلىقلا

ھاياتى كۈچكە، ھەقىقىي يۇقىرى ئۈنۈمگە ئېرىشەلەيدۇ. مۇلازىمەتنىڭ ئىشلەپچىقىرىشنى باغلاش، ھەيدەش، تۈرتكە بولۇش رولىلا ئىشلەپچىقىرىشنى ئۇتۇققا ئىگە قىلىدۇ. بولمىسا ئىشلەپچىقىرىش ئۆلۈك نەرسە بولۇپ قالىدۇ. مۇلازىمەت ئىشلەپچىقىرىشنى تەڭشەيدۇ، شۇنداقلا ئىشلەپچىقىرىش بىلەن شۇغۇللانغۇچىلارنىڭ ساپاسى، سۈپىتىنى ئۆستۈرۈشكە تۈرتكە بولۇپ، ئىشلەپچىقىرىشنى مۇلازىمەتكە، مۇلازىمەتنى ئىشلەپچىقىرىشقا بېرىكتۈرۈپ، تەڭپۇڭ، ئەمەلىي بولغان ئىجتىمائىي، ئىقتىسادىي ئۈنۈملەرنىڭ بارلىققا كېلىشىنى تېزلىتىدۇ.

مۇلازىمەتنىڭ كەڭلىكى ۋە مۇلازىمەت جۇغلانمىسى

مۇلازىمەتنىڭ كەڭلىكى ئىنسانلار ئومۇمىي پائالىيىتىنىڭ جەريانىغا تەڭ سىڭىپ، ماسلىشىپ ماڭىدىغانلىقتىن ئىبارەت ئورتاقلىقىدا ئىپادىلىنىدۇ، ئالەم شۇ قەدەر كەڭ بولغىنىغا ئوخشاش مۇلازىمەتنىڭ كەڭلىكىمۇ شۇ قەدەر چەكسىز بولىدۇ، ئۇ پەقەت مەلۇم كەسىپ، مەلۇم بۆلەكلەردە خاسلىقتا، چەك - چېگراغا ئىگە بولسىمۇ، تارقىلىش ۋە ئىش پائالىيەتلەرگە تەتبىقلىنىش ھالىتىدىن چەكسىز كەڭلىككە ئىگە. چۈنكى ئۇ ئىنسانلارنىڭ ھەربىر پائالىيىتىنىڭ جەريانىغا چەمبەرچاس باغلىنىپ، ئۇنى ھەقىقىي مەنىگە، ھەقىقىي قىممەتكە ئىگە قىلىدۇ، مۇلازىمەت بولمايدىكەن، بارلىق ھاياتلىق، مەۋجۇتلۇق پائالىيەتلىرى بولمايدۇ. ئۇنىڭ قولغا كەلتۈرىدىغانلىرى، يارىتىدىغانلىرى بەكمۇ كۆپ، مول بولىدۇ. ئىنسانلار پائالىيىتى كۆپ ھاللاردا پىلانلىق ۋە پىلانسىز بولىدۇ. پىلانلىق پائالىيەتلەرگە مۇلازىمەت پىلان بويىچە ماسلاشتۇرۇلىدۇ، پىلانسىز، تۇيۇقسىز يۈز بېرىدىغان پائالىيەتلەرگە مۇلازىمەت ھەرىكىتى ماسلاشتۇرۇلۇپ، ئەمەلىي ئەھۋالغا ئاساسەن ئېلىپ بېرىلىدۇ. مۇلازىمەتنىڭ كەڭلىكى ۋە چەكسىزلىكى دەل مۇشۇنداق پائالىيەتلەردە بىزمۇ سەزمىگەن ھالدا نامايان بولىدۇ. ئۇنى قاچان، قايسى چاغدا ئېلىپ بېرىشتا جەريان چەكلىمىسىز بولۇپ، مۇلازىمەت بايلىقىنىڭ تەكرارلىق ئىچىدە يارىلىشىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ. پىلانلىق پائالىيەتلەردە مۇلازىمەتنىڭ جەريانى، تەتبىقلىنىشىمۇ ئالدى بىلەن روھتا ئىپادىلىنىدۇ، ئاندىن ئەمەلىي ھەرىكەت شەكلىدە قانات يايدۇرۇلىدۇ. پىلانسىز

پائالىيەتلەردە ئۇنىڭ جەريانى ئالدى بىلەن روھتا ئىپادىلەنسىمۇ، پىلانلىق پائالىيەتلەردىكىدەك ئۇنچىلىك تەپسىلىي، جانلىق، ئەتراپلىق بولمايدۇ، پەقەت ئۇ شۇ پائالىيەتنىڭ تەرەققىياتىغا قاراپ ئېلىپ بېرىلىشتىن ئىبارەت تۇيغۇ بىلەن چەكلىنىپ قالىدۇ. شۇڭا، ئۇنىڭ كەلتۈرىدىغان پايدىسى، يارىتىدىغان قىممىتى پىلانلىق پائالىيەتكە تەتبىقلانغاندەك بولماسلىقى مۇمكىن.

بىز كىتابىنىڭ باش تەرىپىدە دەپ ئۆتكەندەك مۇلازىمەت بايلىقى ناھايىتى زور، خورىماس، تۈگىمەس بايلىق بولۇپ، ئۇ كىشىلەرنىڭ ئارزۇسى، نىشانىدىكى مەقسەتلىرىنى ئىشقا ئاشۇرۇشتا قوللانغان تەدبىرى، قىلغان ئەجرى، سەرپ قىلغان ئومۇمىي بەدىلىنىڭ چوڭ - كىچىكلىكىگە قاراپ، نەتىجىسىنى نامايان قىلىپ بېرىدۇ.

مۇلازىمەت جەھەتتىكى تەرەققىياتنىڭ قانداقلىقى ئۇنىڭ ياخشى بولغان - بولمىغانلىقىنى ئۆلچەپ بېرىدۇ. مۇلازىمەت قانچىكى جانلىق، سۈپەتلىك بولسا، ئۇنىڭ نەتىجىسى شۇنچە زور، ئۈنۈمى شۇنچە يۇقىرى بولىدۇ. ئۇ بايلىق توپلاشنى ئۇزاق مۇددەتلىك ئىجابىي مەنبە بىلەن تەمىن ئېتىدۇ. كىشىلىك مۇناسىۋەتلەر داۋامىدا ئادەملەرنىڭ مەقسەت قىلىدىغىنى كۆپ تەرەپلىمە بولىدۇ، ئەڭ قىسقا، يىغىنچاق مەقسەت تۇرمۇش ئېھتىياجىنى يېتەرلىك قامداش، بەختلىك، خاتىرجەم ياشاش، بارلىق ھاياتلىق پائالىيەتلىرىنى ساغلام، جانلىق ئېلىپ بېرىپ، ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرۈش. مانا مۇشۇ جەريانلارغا مۇلازىمەتنىڭ سىڭىشى قانچىلىك بولسا، ئۇنىڭ ئاشۇ مەقسەتلىرىگە يېتىش ۋە ئۇنى ئىشقا ئاشۇرۇش دەرىجىسى، مىقدارى شۇنچىلىك بولىدۇ. مەسىلەن، ھۇرۇنلارنىڭ مۇلازىمىتى يېتەرلىك بولمايدۇ، شۇڭا ئۇلار نامراتلىق، بىچارىلىك، نادانلىق ئىچىدە ئۆتىدۇ، ئىشچانلار تىرىشچانلىق، قەتئىيلىكى بىلەن دائىملىق پائالىيەتلەردە ئۆزىنىڭ پاراسىتىنى ئىشقا سېلىپ، ئىگىلمەي - سۇنماي

مۇلازىمەت قىلىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇلارنىڭ قولغا كەلتۈرىدىغىنى كۆپ بولىدۇ، نىشانىغا، ئۇتۇق ۋە شان ـ شەرەپكە ئېرىشىدۇ. يەنە مەسىلەن، بەزىلەر توختىماي چېنىقىدۇ، بۇ نېمە ئۈچۈن؟ بەزىلەر توختىماي مەشىق قىلىدۇ، بۇ نېمە ئۈچۈن؟ چېنىقىش، مەشىق قىلىش جەريانىنىڭ ئۆزى مۇلازىمەت قىلىش جەريانىدىن باشقا ئىش ئەمەس. چېنىقىشتىن مەقسەت ساغلام ياشاش ئۈچۈن، مەشىق قىلىشتىن مەقسەت كەسىپنى ئۆزلەشتۈرۈپ، شۇ كەسىپتىكى ئۇتۇقنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن بولىدۇ. دېمەك، مۇلازىمەتنىڭ جەريانى ماھىيەتتە كىشىنىڭ ئۆزىنى قۇتقۇزۇش، ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، مەقسەت، نىشانلىرىنى ئىشقا ئاشۇرۇش جەريانى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. مۇلازىمەتنىڭ ئومۇمىي نەتىجىسى، يەنى جۇغلانمىسى كىشىلەرنىڭ بەخت دەرۋازىسىنى ئاچىدىغان ئاچقۇچ، ئۇزاق مۇددەتلىك مەنبە ۋە مەڭگۈلۈك ئاساسىنى بەرپا قىلىپ بېرىدىغان كان ھېسابلىنىدۇ. ئۇنى بىر جۈملىگە يىغىنچاقلىغاندا، ئۇ ھاياتنىڭ خورىماس دەسمايىسى، خالاس.

مۇلازىمەتنىڭ تۇرمۇش، ئىشلەپچىقىرىشتىكى رولى

مۇلازىمەت مەيلى ئىشلەپچىقىرىش، تۇرمۇشتا بولسۇن، مەيلى مەۋجۇداتلارنىڭ ياشاش، تەرەققىي قىلىش جەريانىدا بولسۇن، پۈتكۈل پائالىيەت جەريانىغا ھەيدەكچىلىك قىلىدۇ. ئۇنىڭ بۇ جەھەتتىكى رولى تەڭداشسىز ۋە كۈچلۈك بولۇپ، پائالىيەت ھەرىكىتىنىڭ شەكىللىنىشىنى، تەرەققىي قىلىشىنى ماددىي ۋە مەنىۋى مەنبە بىلەن تەمىن ئېتىدۇ. مۇلازىمەتنىڭ مۇشۇ خىل رولى پائالىيەت ۋە ھەرىكەتلەرنى، نەتىجە ۋە ئۇتۇقلارنى، تۇرمۇش ۋە ئىشلەپچىقىرىش پائالىيەتلىرىنى ھەرىكەت قىلىش جەريانىغا ئىگە قىلىدۇ. ھەممىگە مەلۇمكى، ھەرقانداق بىر ئىشنىڭ، ئادەمنىڭ، نەرسىنىڭ ھەرىكەت قىلىش جەريانى بولمايدىكەن، ئۇ ھالدا ئاشۇ نەرسە، ئادەم ۋە باشقا مەۋجۇداتلارنىڭ ھاياتلىقى بولمايدۇ، ئۇتۇقى ۋە بەخت سائادىتىمۇ بولمايدۇ، بەلكى، ئۆلۈك، جانسىز نەرسە بولۇپ قالىدۇ.

مۇلازىمەت ئالدى بىلەن ئادەملەرگە ئەڭ مۇھىم بولغان تۇرمۇش پائالىيەتلىرىنى جانلاندۇرۇپ بېرىدۇ، ئۇ كىشىنى ياشاش ئىستەكلىرى بىلەن بىرىكتۈرىدۇ، ئادەمنىڭ تۈرلۈك پائالىيەت ۋە ئىشلەپچىقىرىش جەريانلىرىنى ھاسىل قىلىپ، ئىشلەپچىقىرىش مۇلازىمىتى ئارقىلىق، ياشاش ئىستەكلىرىدىكى ئېھتىياج، تەلەپلىرىنى قاندۇرىدۇ. شۇنىڭ بىلەن، تۇرمۇشقا باغلانغان ھاياتلىق پائالىيەتلىرى، ئىشلەپچىقىرىش جەريانلىرى شەكىللىنىدۇ - دە، ئۇلار بىر - بىرىگە باغلىنىپ، كىشىلىك تۇرمۇش تەقەززا قىلغان، ھاياتلىق ئېھتىياج قىلغان زور بىر تۈركۈم ماددىي ۋە مەنىۋى ۋاستىلەرنى يارىتىدۇ. تۇرمۇشنىڭ،

ئىشلەپچىقىرىشنىڭ پائالىيەت سورۇنلىرىنى يېتىلدۈرۈش جەريانىدا مۇلازىمەت ئۇنىڭ ئىچكى ـ تاشقى باغلىنىش سىستېمىسىنى ھاسىل قىلىدۇ. مۇلازىمەتنىڭ تۇرمۇش، ئىشلەپچىقىرىشنى بېيىتىشتىكى رولى بارلىق ھەرىكەت جەريانى بولغان ھادىسە، نەرسىلەرنىڭ تۇرغۇن ھالىتىنى توختاۋسىز جانلىنىپ تۇرىدىغان ھەرىكەت ھالىتىگە باشلاپ، ئىنكاس پەيدا قىلىپ، جانلىنىش ۋە يېڭى بىر خىل ھالەت، مۆجىزىسىنىڭ بارلىققا كېلىشىگە سەۋەب بولىدۇ.

مۇلازىمەت توختاۋسىز ھەرىكەتنىڭ جەريانىدۇر، شۇنداقلا ئۇ توختاۋسىز ھەرىكەتلەرنىڭ ئانىسىدۇر، ئۇ كىشىلىك تۇرمۇشنىڭ داۋانلىرىدا ئىشلەپچىقىرىشنىڭ بېسىمى ۋە غەلىبىسىنى يېڭىدىن يېڭى خاسلىقلارغا ئىگە قىلىدۇ، شۇنداقلا شۇ يېڭىلىققا مۇناسىپ بولغان ھەرىكەت ئۆلچەملىرىنى، پائالىيەت جەريانلىرىنى ھازىرلاپ بېرىدۇ. ئەگەر ئۇنىڭ ئاشۇ خىل خاراكتېرى بولمىسا، ئۇ ھالدا يېڭى نەرسىلەر بارلىققا كەلمەسلىكى، تەرەققىي قىلماسلىقى، كىشىلەرنىڭ بۇ ھەقتىكى تەلەپ، ئېھتىياجلىرى بوش قېلىشى ياكى مەڭگۇ قاندۇرۇلماسلىقى مۇمكىن. شۇڭا ھاياتلىق بىر ئۇلۇغ مۆجىزە بولسا، ھاياتلىقنى قايتا پىششىقلاپ ـ تاۋلاپ ياراتقۇچى، بېيىتقۇچى مۇلازىمەت يەنە بىر ئۇلۇغ مۆجىزە ھېسابلىنىدۇ. مۇلازىمەت بولمايدىكەن، تۇرمۇش توختاپ قالىدۇ، مۇلازىمەت بولمايدىكەن، ئىشلەپچىقىرىش پائالىيىتى يۈرۈشمەيدۇ ۋە قايتا مەۋجۇت بولمايدۇ. مۇلازىمەتلا تۇرمۇشنى، ھاياتنى، ئىشلەپچىقىرىشنى مەنىگە، ھاياتى كۈچكە، ئىستىقبال ۋە ئۇلۇغ مەقسەتلەرگە يەتكۈزىدۇ.

مۇلازىمەتنى ئۈزۈپ قويۇشنىڭ ئاقىۋىتى

مۇلازىمەتتە ئۈزۈلۈپ قېلىش (ئارىلىقتا توختاپ قېلىش)، يەنى مۇلازىمەتتە بوشاپ قېلىش ــ مۇلازىمەتتە سۇسلىشىپ چېكىنىشتىن كېيىن كېلىپ چىقىدۇ. بىراق بۇ مۇلازىمەتنىڭ پۈتۈنلەي توختىغانلىقىدىن دېرەك بەرمەيدۇ. دېمەك، ئۇنى يەنە ياخشىلىسا، يېڭىلاپ داۋاملاشتۇرسا بولىدۇ. ئەلۋەتتە، ئۇنىڭ پەيدا بولۇشى شۇ تۈردىكى ياكى شۇ كەسىپتىكى مەلۇم سەۋەب بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك بولسىمۇ، ئۇنىڭ مۇلازىمەت كەسپىگە، مۇلازىمەت سۈپىتىگە ۋە ئۈنۈمىگە كەلتۈرىدىغان زىيانلىرى ناھايىتى چوڭ بولىدۇ. بىر ئوبدان كېتىۋاتقان مۇلازىمەتنىڭ بىردىنلا توختاپ قېلىشى، ئۈزۈلۈپ بىردە بار، بىردە يوق بولۇپ قېلىشى ئېنىقلا مۇئامىلىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىنى، ئۈمىدىنى يوققا چىقىرىشقا سەۋەب بولىدۇ. ئۇ ھالدا شۇ مۇلازىمەتكە بولغان تونۇش، قايىل بولۇش تەسىرگە ئۇچراپ، مۇلازىمەتنىڭ قايتا جانلىنىشى، تەرەققىي قىلىشىغا بەلگىلىك نۇقسان يەتكۈزىدۇ.

مەھسۇلات ساتايلى ياكى مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرايلى، بىزدە ھامان مۇلازىمەتكە سەل قاراش، ئەھمىيەت بەرمەسلىك، مۇلازىمەتنى ئۇزاق يىل داۋاملاشتۇرماسلىق ئەھۋاللىرى مەۋجۇت. بىزنىڭ نۇرغۇن تىجارەتچىلىرىمىز دائىم دېگۇدەك سېتىۋاتقان مەھسۇلاتنىڭ مۇلازىمىتىنى دەسلەپ ناھايىتى ئوبدان قىلىدۇ، بىر مەزگىل ئۆتكەندىن كېيىن ئۇنى سۇسلاشتۇرىدۇ، بۇنىڭ بىر سەۋەبى: شۇ تۈر، شۇ مەھسۇلاتنى سېتىشتا ئۆز ئەتراپىدا ئۆزىنى بېسىپ چۈشىدىغان باشقا تىجارەتچى يوق بولغان بولىدۇ. بۇ شۇ كىشىنى تەكەببۇر، مەنمەنچى قىلىپ قويىدۇ ـ دە، كىبىر پەيدا

قىلىپ، مۇلازىمەت قىلىشتا مەن كىم؟ ئىدىيەسىنى شەكىللەندۈرۈپ، ھەقىقىي مۇلازىمەتنى ئەسلىدىكىدىن تۆۋەنلىتىپ، سۇسلاشتۇرۇپ، ئۆزۈكلۈك ھاسىل قىلىپ قويىدۇ؛ ئىككىنچى سەۋەبى، شۇ مەھسۇلاتنىڭ سۇسلاشقان بازىرىغا قاراپ، ئۆزلۈكىدىن بوشاپ، ساتقۇسى كەلمەي، مۇلازىمەتنى بىكارچىلا قىلامدىمەن دەپ چېكىنىپ ئۆزۈپ قويۇپ، ئۇنىڭ دائىمچانلىقىنى نەزەردىن ساقىت قىلىۋېتىدۇ؛ ئۈچىنچىدىن، باشقىلاغا باتناش بىلەن ئەسلىدىكى مۇلازىمەتنى ئۈزۈپ قويىدۇ. مەسىلەن، مەھسۇلاتنى سېتىشنى ھاۋالە قىلغان تەرەپنىڭ مەلۇم سەۋەنلىكى كەلتۈرۈپ چىقارغان سەلبىي ئۇقۇم، نازارەت قىلغۇچى، باشقۇرغۇچى تارماقلارنىڭ چەكلىمىسىدىن كېلىپ چىققان ۋاقىتلىق بېسىم؛ شۇ مەھسۇلاتنىڭ زىيان سېلىش ئېھتىماللىقى بولغان غەيرى نورمال ئامىل قاتارلىقلار.

مەيلى مەھسۇلات سېتىش، مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش بولسۇن، مەيلى بىر ياكى بىرنەچچە مۇلازىمەت تۈرى، كەسپى بولسۇن، ئاخىرلاشماي تۇرۇپ، مۇلازىمەتتە ئۆزۈلۈپ قېلىش يۈز بەرسە، كېيىن ئۇنى داۋاملاشتۇرۇشقا ناھايىتى زور نۇقسان، تەسىر يېتىدۇ. بۇنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدىغان ئامىل مۇناسىپ بولغان تەسىرنىڭ يەكلىشى بولۇپ، ئۇنى ھەل قىلىشنىڭ يولى يەنىلا ئىدىيەۋى يۈكلەرنى سۈپۈرۈپ تاشلاپ، يېڭى ئۇقۇم ۋە يېڭىچە قوبۇل قىلىش ئىقتىدارى ئارقىلىق، ئەسلىگە ۋارىسلىق قىلىش، قوغداش، يەنىمۇ ئىلگىرىلىگەن ھالدا ياخشىلاپ مۇستەھكەملەش بولىدۇ. مۇلازىمەت بىر ئادەمگە نىسبەتەن يەكلەش، تاشلاپ قويۇش خاھىشىغا دۇچار بولۇش ئېھتىماللىقى بىلەن داۋاملاشسىمۇ، ئۇنى ئۆزىنىڭ تۇرمۇش يولىدىكى نەتىجە قازىنىشنىڭ ئاساسىي قىلغان كىشىگە نىسبەتەن چەكلەش، تاشلاپ قويۇش ئۇيات بولىدىغان، ئۆزىگە - ئۆزى زىيان سالىدىغان بىر خىل غەيرىي خاھىش ھېسابلىنىدۇ. مۇلازىمەت ئارقىلىق ئۆزىگە يول ئاچىدىغان ئادەملەرگە مۇلازىمەتنىڭ چەكلەش سىزىقى

يوق، يەكلەش توسمىسىمۇ يوق بولىدۇ. بۇ نۇقتىدىن ھەرقانداق ئەھۋالدا مۇلازىمەتنى ئۈزۈپ قويۇشقا، سۇسلاشتۇرۇشقا بولمايدۇ. مۇلازىمەتنى ئۈزۈپ قويۇش شۇ مەھسۇلات، تاۋارغا تەسىر كۆرسىتىپلا قالماستىن، شۇ ئادەمنىڭ باشقا تۈردىكى مەھسۇلاتىغىمۇ تەسىر كۆرسىتىپ نۇقسان يەتكۈزىدۇ. بەزىلەر بۇنى توغرا قوبۇل قىلمايدۇ، ھېلىقى بىر قاتار تەرەپلىرى تۇرسا، يەنە نېمە دەپ ئۇنىڭ مۇلازىمىتىنى قىلىمەن، دەپ قاراپ، مۇلازىمەتنى سۇسلاشتۇرىدۇ. بۇنىڭ بىلەن ئىستېمالچىلارغا بەرگەن مۇلازىمەت ۋەدىلىرىنىڭ بىرسىمۇ ئادا بولمايدۇ. مانا بۇ شۇ تۈردىكى مۇلازىمەتنىڭ، شۇ ئادەم بىلەن يۇرۇشتۇرۇلىدىغان تۈرنىڭ ئومۇمىي جەريانىغا يامان تەسىر بېرىدۇ. بۇنداق چاغدا تۈرلۈك مۇلازىمەت ھالقىلىرى ئۆزىنىڭ ئەسلىدىكى رولىنى يوقىتىدۇ ۋە مۇلازىمەت ھازىرلاشقا تېگىشلىك شەرت ـ شارائىت ئەۋزەللىكىنى نابۇت قىلىدۇ.

«بولمىساڭ ئىللىق چىراي، ئاچمىغىن دۇكان - ساراي»

بۇ يەردە يەنە كۈندىلىك تۇرمۇشىمىزنىڭ مۇھىم بىر قىسمى بولغان يېمەك - ئىچمەك مۇلازىمەتچىلىكىمىز ھەققىدە توختىلىمىز.

بىر كۈنى كەچتە، ئۈرۈمچىدىن كەلگەن بىر دوستۇم ۋە كىچىك ئوغلۇم ئۈچىمىز قەشقەر ھېيتگاھ مەيدانىغا باردۇق. ئوغلۇم تېخى كەچلىك تاماق يېمىگەن ئىدى. ئۇنى ئەزەلدىن كىرىپ باقمىغان، تامىقىنىڭ قانداقلىقىنى بىلمەيدىغان ئۇدۇل كەلگەن بىر تاماقخانىغا ئېلىپ كىردۇق. تاماقخانا يەر ئاستىدىكى چوڭ زالغا ئورۇنلاشقان بولۇپ، ئۇنىڭ ئومۇمىي كۆرۈنۈشىدىن بىر خىل سۈرۈنلۈك، «دات چىراي» لىقلىقى مانا مەن دەپ چىقىپ تۇراتتى. ئاشخانىنىڭ ئىشىك ئالدىغا نۇرغۇن ئۇسكۈنىلەر قويۇلغان بولۇپ، مەينەت، قالايمىقانلىقى مانا مەنلا دەپ تۇراتتى، بىزنى ئىشىك ئالدىنىڭ ئىككى تەرىپىدىكى قارشى ئالغۇچى تۆت مۇلازىم تولىمۇ بىمەززە تەرىزدە ئاشخانىغا باشلىدى، بىزدە بىر خىل قىسىلىش، بىئاراملىق ئاشۇ يەردىن باشلاندى. نېمە ئامال؟ چىقىپ كەتكىلى بولمىدى. بىز ئىچكىرىلەپ كىرىپ، بىر ئورۇندا ئولتۇردۇق، تاماققا كىرگەن ئادەم 50 – 60 چە بولۇپ، كۆپ قىسمى موما بىلەن قورۇما يەۋاتقانلىرىدىن باشقىلىرى بۇيرۇغان تاماقلىرىنى ساقلاپ ئولتۇرغانىكەن. شۇ ئەسنادا ئاشخانىنىڭ مۇھىتىغا قارىدىم: تورۇس ۋە ئەتراپ تاملىرى بىر خىل ئىس، مەينەت چىراي ئىدى، تازىلانمىغان يەردىكى مەرمەر خىش، بىر تەرەپكە دۆۋىلەپ قويۇلغان چىنە -

قاچا، چوكا، يىغىپ قويۇلغان تاماق، قەغەز قالدۇقى قاتارلىقلار كىمنىڭدۇر بىر تەرەپ قىلىشىنى ساقلاۋاتقىنىغا بىرنەچچە كۈن بولغاندەك قىلاتتى، ئىچىگە بىر خىل پۇراق دىماققا ئۇرۇلۇپ، ئادەمنى بىئارام قىلىپ، تاماق يېگۈسى كەلمەيتتى. مۇلازىم ئالدىمىزغا كېلىپ:

— نېمە يەيسىلەر؟ — دەپ سورىدى. ئوغلۇمغا قارىسام، نېمە يېسەم بولاركىن دېگەندەك بىزگە قارىدى، دوستۇم: «تاماق يېمەيمەن، ئۆزۈڭلار دەڭلار» دېدى. بۇ چاغدا ھېلىقى مۇلازىم قاراپ تۇرۇشقا ۋاقتى يوقتەكلا بىر خىل نارازىلىق بىلەن چىرايىنى پۈرۈشتۈرۈپ كېتىپ قالدى. ئوغلۇم قورۇما ئاش — سومىيەن بۇيرۇماقچى بولۇپ، ھېلىقى مۇلازىمنى چاقىرىۋىدى، ئۇ ئۈنلۈك ئاۋازدا:

— توختاپ تۇرسىلا، باشقىلارنىڭكىنى يېزىپ بولۇپ بارىمەن، بايا بارسام دېيىشمىدىلە، مەن بىكار بولمىغاندىكىن ساقلىمىدىم، ئەمدى تەخىر قىلىپ ساقلاپ تۇرسىلا؟ — دېدى. ئۇنىڭ ئاۋازى ۋە ھەرىكىتى بەكمۇ قوپال ئىدى، بۇ ھال يۈرىكىمىزنى راستتىنلا مۇزلاتتى. چىقىپ كەتمەكچى بولغان بولساقمۇ يەنە بىر ئاشخانىغا كىرىپ تاماق بۇيرۇپ بولغۇچە ۋاقىت زايا بولاتتى. ئاخىرى ھېلىقى مۇلازىمنىڭ تاماق تىزىملىكىنى كۆتۈرۈپ كېلىپ تاماقنى خاتىرىلەپ كېتىشىنى ساقلىدۇق. ئۇ بىر ھازادىن كېيىن كەلدى ۋە ئوغلۇم بۇيرۇغان تاماقنى ئاز كۆرۈپ رەنجىپ، دوق قىلغان تەلەپپۇزدا: «كاۋاپ، مانتۇ، باچكۇ يېمەمسىلەر؟» دېدى، بىز ياق دېگەندىن كېيىن، «سومىيەن تەستىرەك چىقىدۇ، چىداپ ئولتۇرۇشالا، بولمىسا موما ئەكىلىپ بېرەي، يېگەچ تۇرۇشسىلا!» دېدى. بىز تەخىر قىلىشقا ماقۇل بولدۇق. تاماق چىققۇچە بولغان ئارىلىقتا 40 مىنۇت ئۆتتى، شۇ جەرياندا ئوغلۇم بەكلا جىلە بولدى. رەنجىپ ئاشخانا غوجايىنلىرىنى ئىزلاپ، باش مۇلازىمەت ئورنىغا بېرىپ سۆيلەپ، دەككىسىنى بېرىپ كەلدى... ئاشخانىنىڭ مۇلازىملىرى بەكمۇ

قاشاڭ بولۇپ، قەغەز دېسە، قەغەز، چاي دېسە چاي، چوكا دېسە چوكا، قوشۇق دېسە قوشۇقنى ۋاقتىدا ئاپىرىپ بەرمەيتتى، ئۇلار كىيگەن كىيىملەر بەكمۇ مەينەت، بولۇپمۇ ئاشخانا مۇلازىمەتچىلىرىنىڭ كىيىمىنى كىيىۋالغانلارنىڭ كىيىملىرى، خالاتلىرى شۇنچىلىك مەينەت بولۇش بىلەن بىرگە، بەزىلىرىنىڭ يەڭ ئۇچى يىرتىق، بەزىلىرىنىڭ پەش تەرەپلىرى يوق، بەزىلىرىنىڭ تۈگمىسى يوق، ئالدى ئوچۇق ئىدى، ئۇلار بىر - بىرىنى ئىشقا بۇيرۇسا، چاقىرسا بارلىق ئاۋازى بىلەن قوپال چاقىراتتى، بىر - بىرى بىلەن ئىش قىلمىدىڭ، قىلدىڭ دەپ تىللىشاتتى، ئۇلارنىڭ ئاغزىدىن شۇنداق سەت تىل ياغاتتى، بەزىلىرى بىر - بىرىنىڭ خېرىدارنىڭ ئالدىدا بوغۇپ، بېشىغا ئۇرۇپ، كاسسىسىغا تېپىپ ئىشقا ماڭغۇزاتتى. بۇ خىل قالايمىقان مۇلازىمەت بىلەن ھېچكىمنىڭ كارى يوق ئىدى. خېرىدارلارنىڭ پات - پات تامىقىم قېنى، چىقىپ كېتەمدىمەن دېگەن ساداسى ئاڭلىنىپ تۇراتتى.

ئاشخانىدىن چىقىپ كەتكۈچە كۆزىمىز تۆت بولدى، شۇ چاغدا بۇ ئاشخانىغا نېمىشقا يەنە ئادەم كىرىدىغاندۇ دەپ ئويلىنىپ قالدىم، بالام ھېلىقى تاماققا پۇل تۆلەپ كېلىپ، بۇ تاماق باشقا جايدىكى تاماققا قارىغاندا بىر يۈەن ئەرزان ئىكەن دېدى. بۇنىڭدىن مەن بۇ يەرگە شۇنچىلىك كۆپ ئادەمنىڭ كېلىشىدىكى سەۋەبنى بىلدىم. مۇلازىمەت ناچار، تاماق سۈپىتى ئانچە ياخشى بولمىسىمۇ، تاماق باھاسى ئەرزان بولغاچقا، كىشىلەر بۇ يەرگە تاماق يېگىلى كىرىدىكەن - دە؟!

كونىلار: «بولمىساڭ ئىللىق چىراي، ئاچمىغىن دۇكان - ساراي» دەپ بىكارغا ئېيتمىغان. ھالبۇكى، ماقال - تەمسىللىكنىڭمۇ ھەممىسىنىڭ توغرا بولۇپ كېتىشى، بۈگۈنكى دەۋرگە ماس كېلىشى ناتايىن، ئەمما «بولمىساڭ ئىللىق چىراي، ئاچمىغىن دۇكان - ساراي» دېگەن بۇ ماقال ناھايىتى ئورۇنلۇق، جانلىق بولۇپ، ئاتا - بوۋىلار ئۇزاق يىللىق تەجرىبىسى

ئاساسىدا ئۇنى يەكۈنلەپ بەرگەن ۋە بۇگۇنگە قەدەر ئۇ كىشىلەر ئارىسىدا دەستەك بولۇپ كەلگەن. بۇ بىزگە مۇلازىمەت قىلىشتا چوقۇم مۇلايىم، قىزغىن، ئەلا بولۇشنى، بولمىسا مۇلازىمەت كەسپى بىلەن شۇغۇللانماسلىقنى چۈشەندۈرۈپ يىغىنچاقلاپ بەرگەن.

بايىقى ئاشخانىنىڭ ئومۇمىي كەيپىياتىدىن قارىغاندا مۇلازىمەت سۈپىتى بىلەن تاماق سۈپىتىدە ھەل قىلمىسا بولمايدىغان خاھىشلار مەۋجۇت. ئۇنىڭ تامىقىنىڭ ئەرزان بولۇشى تۈۋەن كىرىملىك كىشىلەرنى ۋاقىتلىق جەلپ قىلسىمۇ، ئۇ بۇ تىجارەت ئورنىنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك چىقىش يولى بولالمايدۇ، شۇڭا ئۇنى ئۆزگەرتىش، ياخشىلاش، تەرەققىي قىلدۇرۇش ئارقىلىق ئاشۇنداق كۆزنەك ئورۇننىڭ ئەۋزەللىكىنى بىكار قىلىۋەتمەسلىك كېرەك.

تەۋسىيە ۋە ئاگاھلاندۇرۇش:

1. بۇ ئاشخانىنىڭ ئالدىنى ئازادە، پاكىز قىلىش كېرەك. ئاشخانا ئالدىنى ياخشى، جەلپكار ياساش، بېزەش، گۈل - گىياھلارنى تىزىش ئارقىلىق ئازادە، گۈزەل قىلىش، بايىقىدەك ھەممە نەرسىنى قويۇۋالماسلىق كېرەك. بۇ ئاشخانىنىڭ جەلپ قىلىش كۈچىنى، خېرىدار مەنبەسىنى ئاشۇرۇش رولىنى ئوينايدۇ.

2. بۇ ئاشخانىنىڭ ئالدىغا مۇلازىملارنى قاتار تىزىپ قويۇشقا بولمايدۇ. بىزدە ئۆيگە كەلگەن مېھماننى ئىشىك ئالدىغا چىقىپ كۈتۈش، ئۇزۇتۇپ قويۇش ئادىتى بولسىمۇ، ئاشخانىلارغا ئۆزلۈكىدىن كەلگەن، چاقىرمىغان مېھماننى ئالايىتەن ئىشىك ئالدىغا چىقىپ كۈتۈپ، چاقىرىپ ئەكىرىدىغان ئادەت يوق، ئەگەر بايىقىدەك نەچچە ئادەمنى قاتار قىلىپ ئىشىك ئالدىغا تىزىپ قويغاندا، ئۆزى كەلگەن خېرىدار بىلەن مېھماننىڭ پەرقى يوقغا چىقىپ، كىشىلەردە بىر خىل باغلىنىپ قېلىش، قورۇنۇش، گۇمانلىنىش تۇيغۇسىنى پەيدا قىلىپ قويىدۇ. خېرىدار بۇنداق

قىلىشنى ئانچە ياقتۇرۇپ كەتمەيدۇ، بۇ شۇ ئاشخانىنىڭ بىر ياكى بىرنەچچە خىل سەۋەنلىكىدىن دېرەك بېرىدۇ، ھەتتاكى تاماقلىرى سۈپەتسىز، مۇلازىمەتتى ناچار، خېرىدارى كەمچىل بولۇش قاتارلىق سەۋەنلىكلىرىنى ئېچىپ بېرىپ، خېرىدارنى بىزار قىلىدۇ.

3. بۇ ئاشخانىنىڭ ئىچىنى چىرايلىق بېزەش، ئاشخانا ئاستىنى پاكىز سۈرتۈش كېرەك. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا ئاشخانىدىكى شىرە، قاچا - قۇچىلارنى ماسلاشتۇرۇپ، پاكىز، رەتلىك قويۇش كېرەك، ئاشخانىنىڭ ھەرقايسى بۆلەكلىرىگە مەخسۇس ئادەم قويۇش، يەنى ئاستىنى تازىلاش، قاچا - قۇچىلارنى يۇيۇشتۇرۇش، بىر تەرەپ قىلىشقا ئايرىم ئادەم، تاماق يېزىش، توشۇشقا ئايرىم ئادەم قويۇش كېرەك. مۇلازىملار كىيىمىنى پاكىز، رەتلىك قىلىش، ناچار بولسا، ئىشتا كىيىمەسلىك، يېڭىلاش كېرەك. ئاشخانىدا ھېلىقىدەك نەرسىلەرنىڭ چېچىلىپ تۇرۇشىنى تۈگىتىش، قويغان نەرسىلەرنى خېرىدارلار كۆرمىگۈدەك يەرگە ئاپىرىپ قويۇش كېرەك.

4. ئاشخانا ئىچىدە مۇلازىملار رەتلىك بولۇشى، ۋارقىرىماسلىقى، ئۇرۇش - جېدەل قىلماسلىقى كېرەك. بۇ ھال تەكرارلانسا، خېرىدارلارنىڭ كەيپىياتىغا نۇقسان يېتىدۇ، مۇلازىمەت توختاپ قالىدۇ ياكى ئاقساپ قالىدۇ - دە، خېرىدارنىڭ تەلىپى قانماستىن يەردە قالىدۇ، نارازىلىقى كۈچىيىپ، قايتا غىزالىنىش نىسبىتى تۆۋەنلەيدۇ.

5. ئىللىق بولۇش، قوپاللىق قىلماسلىق كېرەك. مۇلازىملاردا ئىللىق چىراي، خۇشچىراي تۇرق - قىياپەت يارىتىپ، خېرىدارلارغا قىزغىنلىق بىلەن مۇلازىمەت قىلىپ، رازى قىلىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا بايىقىدەك قوپال گەپ - سۆزلەرنى قىلىشنىڭ ئورنىغا ئىلمىي، مۇۋاپىق، ئۆتۈنۈش بىلەن گەپ - سۆز قىلىدىغان ھالەتكە كەلتۈرۈش كېرەك، مۇلازىملارغا كىملەرگە قانداق مۇئامىلە

قىلىش، قانداق گەپكە قانداق گەپ بىلەن جاۋاب بېرىشنى ئۆگىتىش كېرەك.

6. تاماق سۈپىتىگە، تاماقنىڭ ۋاقتىدا چىقىشىغا كاپالەتلىك قىلىش كېرەك. تاماقنى ئاز ئالسىمۇ سۈپەتلىك، تېز، ۋاقتىدا چىقىرىپ بېرىش كېرەك.

مۇشۇ نۇقتىلار تولۇق ئەمەلىيلەشتۈرۈلسە، بايىقى ئاشخانىنىڭ ئورۇن ئەۋزەللىكى، مۇلازىمەت ئەۋزەللىكى نامايان قىلىنىپ، جەلپ قىلىش كۈچى، رازى قىلىش دەرىجىسى يۇقىرى كۆتۈرۈلىدۇ.

مۆلازىمەت ۋەدىسى ۋە مۆلازىمەت توختامى نېمىلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ؟

مەھسۇلات ئىشلەپچىقارغۇچىلار بولسۇن ۋەياكى مۆلازىمەت بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار بولسۇن، ئۇلارنىڭ ھەممىسىنىڭ ئۆز ئالدىغا مۆلازىمەت توختامى ياكى مۆلازىمەت ۋەدىسى بولىدۇ. بۇ بولمايدىكەن، ئۇنداقتا شۇ خىل ئىش - ھەرىكەت ۋە سودىنىڭ ئۇنۇمى يېتەرلىك بولمايدۇ. ئايرىم ئالاھىدە مەھسۇلاتلاردا سىرتقا قارىتا بۇنداق ئۆلچەمنىڭ بولۇش زۆرۈرىيىتى يوق دېيىلسىمۇ، ئاشۇ مەھسۇلاتنىڭ ئۆز دائىرىسىدىكى ئوبوروت ھالقىلىرىدا چوقۇم يەنىلا مۆلازىمەت مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدۇ. شۇنداق قاراشقا بولىدۇكى، مەيلى ئالاھىدە ئەتىۋارلىق، كەمدىن - كەم تېپىلىدىغان بۇيۇم، مەھسۇلات بولسۇن، مەيلى ئادەتتىكى - ئاددىي مەھسۇلات، بۇيۇم بولسۇن، مەيلى چوڭ ياكى كىچىك تىپتىكى سودا - سېتىق ئىشلىرى بولسۇن، مۆلازىمەت ۋەدىسى، مۆلازىمەت توختامى بولۇشى كېرەك. ئۇنىڭدا تۆۋەندىكىلەر گەۋدىلىنىشى كېرەك.

1. مۆلازىمەتنىڭ دائىرىسى، چەك - چېگراسى. بۇنىڭدا مۆلازىمەتنى قوبۇل قىلغۇچى بىلەن مۆلازىمەتنى قىلغۇچىنىڭ مەسئۇلىيەت، مەجبۇرىيىتى ئايرىم - ئايرىم، ئېنىق بېكىتىلىدۇ. مۆلازىمەت قىلغۇچى نېمىلەرنى قىلىدۇ، مۆلازىمەتنى قوبۇل قىلغۇچى - ئىستېمالچى نېمە - نېمىلەرنى قىلىپ پۇرسەت - شارائىت يارىتىپ بېرىدۇ، دېگەنلەر ئېنىق ئايرىلىدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا مەھسۇلاتنىڭ خاس مۆلازىمىتى، زاپچاس ۋە باشقا بۆلەك، تارماقلىرىنىڭ مۆلازىمەت دائىرىسىمۇ بېكىتىلىپ،

ئىستېمالچىدا مەھسۇلاتنىڭ مۇلازىمەت ئۇقۇمى پەيدا قىلىنىدۇ.

2. مۇلازىمەتنىڭ ۋاقتى - قەرەلى. مەلۇم مەھسۇلات، مەلۇم مۇلازىمەت تۈر - كەسىپلىرىگە يۈرگۈزۈلىدىغان ۋە مەلۇم مەزگىل ئۈزمەي داۋاملاشتۇرىدىغان مۇلازىمەت ۋەدىسى بولىدۇ. شۇڭا ھەربىر مەھسۇلات ۋە تۈرگە قارىتا مۇلازىمەت قىلىشنىڭ ۋاقتىنى ئېنىق قىلىش كېرەك، بىر خىل مەھسۇلاتقا قارىتا ھەرقايسى قۇرۇلما، بۆلەكلىرىدىكى خاسلىققا ئاساسەن، ئايرىم - ئايرىم ھالدا مۇلازىمەت قىلىش ۋاقتىنى، مىقدارىنى بېكىتىش كېرەك.

3. مۇلازىمەت جەريانىدىكى تەرتىپ، ئۆلچەملەر. ھەرقانداق مەھسۇلاتتا مۇلازىمەت قىلىشنىڭ تەرتىپى، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا شۇ تەرتىپنىڭ قانچىلىك، قايسى دەرىجىدە يۈرگۈزۈلۈشى بېكىتىلىدۇ. مۇلازىمەت قىلىش تەرتىپىدە ئىستېمالچىنىڭ تەلىپىنى قاندۇرۇشنى ئاساس قىلىپ، ئۆزى بېكىتكەن، مەھسۇلاتنىڭ مۇلازىمەت خاسلىقى گەۋدىلىنىدىغان مۇلازىمەت تەرتىپىنى يولغا قويۇشى كېرەك.

4. مۇلازىمەت ھەققى. بۇ ئىككى ئىشنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ، بىرسى، ئىستېمالچىغا مۇلازىمەت قىلىش ھەققىنى، يەنە بىرسى، مۇلازىمەت قىلغۇچىنىڭ ئىش ھەققىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئادەتتە كۆپ سانلىق مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەتنىڭ ئۆزىگە خاس مۇلازىمەت ئۆلچىمى بولىدۇ، ئىستېمالچى پەقەت شۇ دائىرىدىكى مۇلازىمەتتىن ھەقسىز بەھرىلىنىدۇ (ئادەتتە بۇ ئاتاشقا شۇنداق بولىدۇ، ئەمەلىيەتتە ئىستېمالچى مەھسۇلاتنى سېتىۋالغاندا ئۇنىڭ مۇلازىمىتىنىمۇ سېتىۋالغان بولىدۇ). ئۇنىڭدىن ئېشىپ كەتسە ئۇ چاغدا مۇناسىپ ھەق تاپشۇرۇشى، مۇلازىمەت مەسئۇلىيىتىنى ئۈستىگە ئېلىشى كېرەك. مۇلازىمەت قىلغۇچىمۇ قىلغان مۇلازىمىتىنىڭ مىقدارى، تۈرى، ئېغىر - يېنىكلىكى، ۋاقتىنىڭ ئۇزۇن - قىسقىلىقى قاتارلىقلارغا قاراپ ھەق ئېلىشى كېرەك. مۇلازىمەتتە مۇشۇ بىر قاتار ھەق ھېسابلاش، ھەق ئېلىش ئۆلچىمىنى ئېنىق بېكىتىش كېرەك.

5. مۇلازىمەت كاپالىتى. مەھسۇلات ساتقۇچى، مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلىگۈچى مۇلازىمەتنى تولۇق، جانلىق، راۋان يۈرگۈزۈش ئۇسۇلىنى تۇرغۇزىدۇ، بۇ ئارقىلىق شۇ تۈردىكى مۇلازىمەتنىڭ تولۇق ئادا بولۇپ، ئىككىنچى تەرەپنى رازى قىلىش مەقسىتىگە يېتىدۇ. مۇشۇ مەقسەتنى ئىشقا ئاشۇرۇشنىڭ جەريانى مۇلازىمەت كاپالىتى بولىدۇ.

6. مۇلازىمەتنى بېجىرگۈچى بېكىتىلىدۇ. بۇ مۇلازىمەتنى يۈرگۈزۈش، ئىشقا ئاشۇرۇشتا ناھايىتى مۇھىم ئامىل، مۇلازىمەتنى بېجىرگۈچىنى بېكىتمىگەندە، مۇلازىمەت قىلىشنىڭ ئومۇمىي جەريانى يۈرۈشمەيدۇ، شۇڭا بۇ تۈرگە بېكىتكەن ئادەم شۇ مەھسۇلاتنىڭ ئومۇمىي ئەھۋالىنى بىلىدىغان، چۈشىنىدىغان، رېمونت قىلالايدىغان، مەسىلە كۆرۈلسە، تولۇق، قانائەتلىنەرلىك جاۋاب بېرەلەيدىغان ئىقتىدارغا ئىگە بولۇشى كېرەك. ئۇ شۇ مەھسۇلاتنىڭ ئوبوروتىنى تېزلىتىشتە ناھايىتى مۇھىم رولىنى جارى قىلدۇرالايدىغان بولۇشى كېرەك.

7. مۇلازىمەتنى يۈرگۈزۈش شەرت - شارائىتىنى ياخشىلاش. مۇلازىمەت قىلىش يولغا قويۇلغان بولسىمۇ، مۇلازىمەت قىلىش شەرت - شارائىتى بولمىسا بولمايدۇ. مەسىلەن، مەھسۇلاتنى يۆتكەيدىغان ئاپتوموبىل، رېمونت قىلىدىغان ئەسۋاب - سايمان دېگەندەك مۇلازىمەت جەريانىدا ھازىرلىنىشى زۆرۈر بولغان ئەسلىھەلەر سەپلىنىشى كېرەك.

8. مۇلازىمەتنى يۈرگۈزۈشنىڭ بەلگىلىمىلىرىنى تۇرغۇزۇش. بۇ مۇلازىمەتچى خادىملار ۋە مەھسۇلات بىلەن تەمىنلىگۈچىلەرنىڭ مۇلازىمەتنى يۈرگۈزۈش تەرتىپ، ئۇسۇللىرىنى يولغا قويۇشنى كۆرسىتىدۇ، بۇ مۇلازىمەتچىلەرنىڭ خىزمەت ئۈنۈمىنى، سۈپىتىنى ئىلگىرى سۈرۈشتە ناھايىتى مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە.

9. مۇلازىمەتنى يۈرگۈزۈش تەرتىپلىرىنى نازارەت قىلىش ئۆلچىمى بولۇش. بۇ ئىچكى قىسىمدىكى باشقۇرۇشنىڭ بىر قىسمى بولۇپ، خادىملارنىڭ مۇلازىمەتنى قايسى دەرىجىدە

قىلغانلىقى، مۇئامىلىدارلارنى قانداق رازى قىلغانلىقى قاتارلىقلار ئۈستىدە نازارەت قىلىش بولۇپ، ئۇنىڭدىكى نەتىجىگە تايىنىپ، مۇلازىمەتچىنىڭ خىزمىتىگە باھا بېرىش، ياخشى بولسا مۇكاپاتلاش، ناچار بولسا جازالاش كېرەك.

مۇشۇ بىر قاتار تەرەپلەر شۇ بىر تۈردىكى مۇلازىمەتنىڭ ئومۇمىي جەريانىدىكى چەكسىزلىكىنى چەكلەپ، مۇلازىمەت سۈپىتى بىلەن مۇلازىمەت ئۈنۈمىنىڭ دەرىجىسىنى يۇقىرى كۆتۈرىدۇ. يەنى ئاز بولۇش، ساز بولۇش، جانلىق بولۇش، ھەقىقىي نەپ يەتكۈزىدىغان بولۇشنى ئىشقا ئاشۇرىدۇ.

مۇلازىمەت توختامى ئارقىلىق ئىشەنچ تۇرغۇزۇش، ئوبراز يارىتىش كېرەك

سودا - سېتىق ئىشلىرىدا بولسۇن ياكى مەھسۇلات سېتىش، مەھسۇلاتقا خېرىدار جەلپ قىلىش ئىشلىرىدا بولسۇن، مۇلازىمەت ۋەدىسىدە تۇرۇش، مۇلازىمەت توختامىغا ئەمەل قىلىش ناھايىتى مۇھىم ئىش، ئۇ مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەتنىڭ سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپ، ئىشەنچلىك بولۇش دەرىجىسىنى ئاشۇرىدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا مەھسۇلاتنىڭ سۈپەت دەرىجىسى ۋە ئىناۋەت دەرىجىسىنى ئىزچىل ساقلاش رولىنى ئوينايدۇ. بۇنىڭ يىغىنچاقلانغان نەتىجىسى مۇلازىمەت ۋە مەھسۇلات ئوبرازىدىن ئىبارەت بولىدۇ.

مۇلازىمەت ۋەدىسىدە تۇرماسلىق، مۇلازىمەت توختامىغا ئەمەل قىلماسلىق قانداق ئاقىۋەتلەرنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ؟

1. مۇلازىمەت ۋەدىسىدە تۇرماسلىق، مۇلازىمەت توختامىغا ئەمەل قىلماسلىق ئىستېمالچىنىڭ شۇ ئىش، شۇ مۇلازىمەت، شۇ مەھسۇلاتقا بولغان ئىشەنچىنى يوققا چىقىرىدۇ. بۇ يەردىكى مۇلازىمەت ۋەدىسى بىلەن مۇلازىمەت توختامى ئاساسەن بىر مەزمۇنغا ئىگە بولۇپ، ئىككىسىنىڭ چوڭ پەرقى بولمايدۇ، پەقەت مۇلازىمەت ۋەدىسى مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلەش جەريانىدىكى ئاغزاكى بايان قىلىنغان مۇلازىمەت تەرتىپلىرى بولۇپ، ئۇنىڭ ئىسپاتى پەقەت مۇلازىمەت قىلغۇچى تەرەپنىڭ ئاغزىدا دېيىلگىنى بويىچە بولىدۇ. مۇلازىمەت بىلەن تەمىنلىگۈچىنىڭ دېگىنى، ۋەدە قىلغىنى بىر جەھەتتىن ئاغزاكى توختام بولىدۇ، بۇنى شۇنداق دەپ قاراش تامامەن توغرا، چۈنكى مۆرىتى كەلگەندە ئۇ شۇنداق

ئېتىراپ قىلىنىپ، قانۇنىي جەھەتتىن قوغداش دائىرىسىگە كىرەلەيدۇ. مۇلازىمەت ۋەدىسىنىڭ ئىجرا قىلىنىشى شۇ مۇلازىمەتنى يولغا قويغۇچىنىڭ سەمىمىيلىكى، ئەستايىدىللىقى ۋە مۇئامىلىدارلارغا بولغان كۈچلۈك ئىززەت - ھۆرمىتىنىڭ چوڭ - كىچىكلىكى بىلەن زىچ باغلىنىشلىق بولىدۇ. بۇلاردىن بىرسى كەم بولۇپ قالسا، ئۇنىڭدىن يېنىۋالسىمۇ، تېنىۋالسىمۇ بولىدۇ، مۇلازىمەتنىڭ بۇنداق سەلبىيلىكى كىشىلىك مۇناسىۋەت، ئالماشتۇرۇشلاردا كۆپ ئۇچرايدۇ. مۇلازىمەت توختامى بولسا، بىرسى مۇلازىمەت قىلغۇچى بىلەن مۇئامىلىدار ئۆزئارا كېڭىشىپ تۈزگەن، يازما ھالەتتە قول قويغان مۇلازىمەت تۈرىنى، يەنە بىرسى، ساتقۇچى بىلەن مۇلازىمەت قىلغۇچى ئوتتۇرىسىدا تۈزۈلگەن توختامنى كۆرسىتىدۇ. بۇ خىل توختامنىڭ ھەيدەكچىلىك قىلىش، نازارەت قىلىش ۋە دەلمۇدەل تۈزۈپ ئادا قىلىشچانلىقى يۇقىرى بولۇپ، ئۇنىڭدىن يېنىۋېلىش، تېنىۋېلىش، چالا قىلىپ قويۇپ قۇتۇلۇش مۇمكىن ئەمەس. مەيلى قايسى بولسۇن، ئۇنىڭغا ئەمەل قىلماسلىق مۇلازىمەت قىلغۇچى بىلەن ئىستېمالچى ئوتتۇرىسىدا يوچۇق پەيدا قىلىپ، مۇلازىمەتكە ئىشەنمەسلىك، قايىل بولماسلىق، مەھسۇلاتقا ئىشەنمەسلىك كەيپىياتىنى شەكىللەندۈرۈپ، شۇ خىل مەھسۇلات، شۇ خىل مۇلازىمەتنىڭ چېكىنىشىگە سورۇن ھازىرلاپ قويىدۇ.

2. ئۆزئارا ھەمكارلىقنى يوقىتا چىقىرىدۇ. مۇلازىمەت ۋەدىسىدە تۇرماسلىق ۋە مۇلازىمەت توختامىغا ئەمەل قىلماسلىق مۇلازىمەت قىلغۇچى بىلەن ئىستېمالچىنى، مۇلازىمەت قىلغۇچى بىلەن مەھسۇلات يەتكۈزگۈچىنى يىراقلاشتۇرۇپ، ئارىلىقتىكى ئىززەت - ھۆرمەتنى يوقىتا چىقىرىپ، ئىشەنمەسلىك كەيپىياتىنى پەيدا قىلىدۇ، بۇ ئۇلار ئارىسىدىكى ئۆزئارا ھەمكارلىق ۋە باردى - كەلدى، ئېلىم - بېرىمدىكى كەڭ قورساقلىقنى يوقىتا چىقىرىدۇ.

3. مۇلازىمەت سۈپىتىنى تۆۋەنلىتىۋېتىدۇ. مۇلازىمەت ۋەدىسىدە تۇرماسلىق، مۇلازىمەت توختامىغا ئەمەل

قىلماسلىقنىڭ بىردىنبىر تەسىر كۆرسىتىدىغان مۇھىم تەرىپى مۇلازىمەت سەۋىيەسى، سۈپىتىنى يوققا چىقىرىش، چېكىندۇرۇش، تېخىمۇ ناچار قىلىپ قويۇشتىن ئىبارەت بولىدۇ.

4. مۇلازىمەت ۋەدىسىدە تۇرماسلىق، مۇلازىمەت توختامىغا ئەمەل قىلماسلىق مەھسۇلاتنىڭ ئوبوروتىنى تۆۋەنلىتىپ، چىقىمنى ئاشۇرۇۋېتىدۇ. مۇلازىمەت ھەرقانداق نەرسىنىڭ ھاياتىي كۈچىنى ئاشۇرىدۇ. ئەگەر مۇلازىمەت ھەقىقەتەن ناچار ياكى مۇلازىمەت ۋەدىسىگە، مۇلازىمەت توختامىغا ئەمەل قىلماسلىق ئەھۋالى كۆرۈلىدىغان بولسا، ئېنىقلا مەھسۇلاتنىڭ ئوبوروتىنى تۆۋەنلىتىپ، چىقىمنى ئاشۇرۇپ، زور زىيانلارنى ئېلىپ كېلىدۇ.

بۇ بىر قاتار سەلبىي تەرەپلەردىن قۇتۇلۇشتا مۇنداق بىرنەچچە ئىشنى قىلىشقا توغرا كېلىدۇ:

بىرىنچىدىن، مۇلازىمەت ۋەدىسى ۋە مۇلازىمەت توختامىنى ئەڭ دەسلەپىدە قانداق تۈزگەن بولسا، شۇ بويىچە تولۇق ئادا قىلىش كېرەك. چۈنكى بۇ ئىككىسىنىڭ تۈپ ماھىيىتى بىر ئىش ياكى بىرنەچچە خىل ئىشلەپچىقىرىش تەرتىپىنىڭ يولغا قويۇلۇش جەريانى، قىلىش زۆرۈر بولغان ئۆلچىمى، قېلىپى بولۇشتىن ئىبارەت. ئۇنى پۈتۈشكەن بويىچە ئادا قىلغاندا، ئۇنىڭدىن ھېچقانداق مەسىلە چىقمايدۇ، ئىش ئوبدان يۈرۈشىدۇ.

ئىككىنچىدىن، باھانە كۆرسىتىپ مۇلازىمەتنى ئۈزۈپ قويماسلىق كېرەك. ئەگەر شۇنداق بولسا، بۇنىڭ مۇلازىمەتكە كەلتۈرىدىغان زىيىنى ئىنتايىن يامان. ۋەدە قىلغان ياكى توختام تۈزگەن مۇلازىمەتنى يۈرگۈزۈش داۋامىدا ھەر خىل سەۋەب كۆرسىتىپ، ئىستېمالچىنىڭ ئورۇنلۇق تەلىپىنى راۋانلاشتۇرۇپ بەرمىگەندە، ۋەدىگە، توختامغا خىلاپلىق قىلىش شەكىللىنىدۇ، بۇ بەزىدە دەۋالىشىشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىش بىلەن بىرگە، كۆپ ھاللاردا ئىستېمالچىلارنىڭ كۈچلۈك ھېسسىي نارازىلىقىنى، تاشقى جەھەتتىن ئېتىراپ قىلماسلىقنى ئاساس قىلغان جەمئىيەت تەسىرىنى پەيدا قىلىدۇ. بۇ ئىككىسى شۇ مەھسۇلات

ۋە مۇلازىمەتنىڭ ئومۇمىيۈزلۈك ياخشى بولغان ئوبرازىنى خۇنۈكلەشتۈرۈپ قويىدۇ.

ئۈچىنچىدىن، مۇلازىمەت جەريانىدا كۆرۈلگەن مەسىلىلەرنى ۋاقتىدا، ياخشى ھەل قىلىش كېرەك. بۇ مەسىلە كىچىك ئىشلاردا كۆپرەك كۆرۈلىدۇ. مەسىلەن، زاپچاس سەپلەش، مەھسۇلات قوشۇمچە بۇيۇملىرى، زاپاس ئەسلىھەلىرىنى بېرىش، يەتكۈزۈپ بېرىش جەريانىدا يۈز بېرىدۇ. چوڭ جەھەتتىن كۆرۈلىدىغانلىرى بەك كۆپ بولمايدۇ، شۇڭا بەزىدە بەزى كىچىك ئىشلار نەزەرگە ئېلىنماي، كىچىك ئىش دەپ سەل قارىلىپ، ھەل قىلىنىشى ۋاقتىدا بولماي قالىدۇ، بۇ نارازىلىق كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، ھەتتاكى بەزى ئىستېمالچىلارنىڭ تۇيغۇسىدا كىچىك ئىش ناھايىتى چوڭ ئىش ھېسابلىنىپ داۋراڭ قىلىشقا سەۋەب بولىدۇ. شۇڭا بۇنداق ئەھۋال كۆرۈلسە، ۋاقتىدا بىر تەرەپ قىلىپ، ئىستېمالچىلارغا قولايلىق يارىتىپ بېرىش، تەلىپىنى ئادا قىلىپ ماختىنىشنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك.

تۆتىنچىدىن، مۇلازىمەت مەزمۇنى ۋە مۇلازىمەت دائىرىسى ئىچىدىكى بىر قىسىم تۈرلەرنى ياخشى ماسلاشتۇرۇش كېرەك. بەزى ئىستېمالچىلارنىڭ تۇرمۇش ئادىتى ۋە شەرت - شارائىت، مۇھىت جەھەتتىكى مۇناسىپ بولمىغان تەرەپلىرى سەۋەبلىك مەلۇم تۈردىكى مۇلازىمەت ۋە مەھسۇلات مۇلازىمىتى ئىستېمالچىلارغا ماس كەلمەسلىكنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. بۇ قىسمەنلىك بولۇپ، نەچچە ئون، نەچچە يۈز ئىستېمالچىدىن بىرسىدە كۆرۈلىدۇ. ئۇنى شۇ ئىستېمالچىنىڭ ئېھتىياجىنى چىقىش قىلىپ ھەل قىلىپ بەرگەندە، ئۇنىڭ تەسىرى ناھايىتى ياخشى بولىدۇ، بەزىدە دەل ئاشۇ خىل ئىستېمالچىلار ئۆزىنىڭ بۇ جەھەتتىكى يېتەرسىزلىكى سەۋەبلىك تۇرمۇشتا قولايسىزلىقلارغا ئۇچرايدۇ ھەمدە ئىستېمال ئېھتىياجىدىكى بەھرىمەن بولىدىغان مۇلازىمەتتىن رازى بولغۇدەك بەھرە ئالالمايدۇ. شۇ ۋەجىدىن، ئۇلار دائىم بىرەر ئىش قىلسا، مەھسۇلات سېتىۋالسا، مۇلازىمەت قوبۇل

قىلسا، دەككىسىنى يەپ قالىدۇ. مۇبادا ئۇلارنىڭ ئاشۇ خىل يېتىشسىزلىكى ماسلاشتۇرۇپ بېرىلسە، ئۇ چاغدا ئۇنىڭ ياخشى، ئىجابىي تەسىرى ناھايىتى كۈچلۈك بولىدۇ ـ دە، شۇ مۇلازىمەتنى ماسلاشتۇرغۇچىغا بولغان ھۆرمىتى زىيادە يۇقىرى بولىدۇ.

بەشىنچىدىن، مۇلازىمەت ۋەدىسى ۋە مۇلازىمەت توختامىغا ئەمەل قىلىش شۇ مۇلازىمەتنىڭ، مەھسۇلاتنىڭ دەرىجىسىنى ئاشۇرۇش رولىنى ئوينايدۇ. مەھسۇلات بىلەن مۇلازىمەت تۈرى ياخشى بولسىمۇ، ئۇنى يۈرگۈزۈش جەريانى ياخشى بولمىسا، ئۇ ھالدا مەھسۇلاتمۇ، مۇلازىمەت تۈرىمۇ ياخشى بولۇشتىن ئىبارەت خاسلىقىنى نامايان قىلالمايدۇ. ئۇ پەقەت مۇلازىمەت قىلىش ئارقىلىقلا ئۆزىنىڭ ماھىيىتىنى، قىممىتىنى تاپالايدۇ. مۇلازىمەت ۋەدىسى، مۇلازىمەت توختامىنىڭ ھەقىقىي ئىجراسى مانا مۇشۇ مۇھىم تەرەپنى تولۇق ئەكس ئەتتۈرۈپ بېرىدۇ.

ئۈنۈملۈك ئوبوروت ئەلا مۇلازىمەت قىلىشتىن كېلىدۇ

مەيلى تۈنجى تىجارەتكە كىرىشكەندىن كېيىن بولسۇن، مەيلى تىجارەت كۆلىمى كېڭەيگەندىن كېيىن بولسۇن، ھەر قايسى ھالقىلاردا سىناق قىلىشقا، تەتبىقلاپ بېقىشقا توغرا كېلىدۇ. سىنىماي، تەجرىبە قىلماي تۇرۇپ، قايسى ئىشنىڭ ياخشى، قايسى ئىشنىڭ ناچار بولىدىغانلىقىنى، قايسى ھالقىدا قانداق تەدبىرنى قوللانسا، ياخشى ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولىدىغانلىقىنى بىلگىلى بولمايدۇ. تىجارەت مەزگىلىدە تىجارەتچى ھەرخىل سىناقنى ئېلىپ بارمىغاندا، مۇلازىمەت بىلەن ئوبوروتنى ياخشىلاشنىڭ تەدبىرىنى ياخشى تۈزەلمەيدۇ. مۇشۇ ئىككى ھالقا ياخشى ھەل قىلىنمىغاندا، تىجارەتنىڭ ھەر تەرەپلىمە ئۈنۈمىنى تولۇق جارى قىلدۇرغىلى بولىدۇ.

1. تېتىپ بېقىش كېرەك. تېتىپ بېقىش — ئۆز مەھسۇلاتىدىن، قېلىپلىشىۋاتقان تاۋارلىرىدىن بىر قىسمىنى خېرىدارلارغا ھەقسىز تەقدىم قىلىشنى كۆرسىتىدۇ. تېتىش — ئاساسلىقى «ئېغىز تىجارىتى» بىلەن ياكى باشقا تۈردىكى ئىچىملىك تىجارىتى تۈرى بىلەن شۇغۇللانغاندا قوللانسا بولىدىغان ئۇسۇل، خېرىدارلار تېتىپ باھا بەرگەندىن كېيىن، ئۇلارنىڭ تەكلىپىنى قوبۇل قىلىش كېرەك. تەكلىپ يولغا قويغۇدەك ياخشى بولسا، شۇ دائىرىدە يولغا قويۇپ داۋاملاشتۇرۇش، مۇۋاپىق بولمىسا، مۇۋاپىق قىلىش ھەققىدىكى تەكلىپىنى قوبۇل قىلىپ، شۇ تەلەپكە يەتكۈزۈش، ئازراق مەسىلە بولسا، ئۇنى كۈزىتىش كېرەك. ئوششاق تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغانلار ئۆزلىرى سېتىۋاتقان مەھسۇلاتلاردىن ئۆرنەك ئېلىپ، ئۆزى بىۋاسىتە

ئىشلىتىپ كۆرۈش ئارقىلىق ئوبراز يارىتىش، خېرىدار جەلپ قىلىش ئېھتىياجىغا ئاساسەن، بىر قىسىم مەھسۇلاتلارنى قىسمەن ئىستېمال قىلدۇرۇش يولى بىلەن تەشۋىقات قىلىش ئۇسۇللىرىنى قوللانسا بولىدۇ.

2. پىكىر ئېلىش كېرەك. تىجارەت باشلىغاندىن كېيىن، تىجارەتچى بەكمۇ ئالدىراش بولۇپ كېتىدۇ، ئەمما خېرىدارلىرى، ئىشلىرى ھەرقانچە كۆپ بولسىمۇ، خېرىدارلاردىن، كەسىپداشلاردىن، ھەقەمسايىلاردىن ئۆزىنىڭ تىجارەت ئەھۋالى ياكى ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش ئەھۋالىدىن كىچىك، چوڭ دائىرىدە پىكىر ئېلىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش كېرەك. خېرىدارلار كۆپ بولسا، كۆپ بولۇشتىكى ئامىل توغرىلىق پىكىر ئېلىپ، ئۆزىدىكى باشقىلار ئېتىراپ قىلغان ۋە قوبۇل قىلغان، ئۈنۈمى ياخشى بولغان ئاشۇ تەدبىر، ئامىلنى ئەستايىدىل يەكۈنلەپ، ئۇنى تىجارەتكە ئەينەك قىلىش كېرەك. مۇبادا تىجارەتتە خېرىدار كەمچىل بولۇش ئەھۋالى كۆرۈلسە، بۇنىڭدىكى سەۋەب، يېتەرسىزلىك ھەققىدە پىكىر ـ تەكلىپ قوبۇل قىلىپ، تۈزىتىش تەدبىرىنى قوللانسا بولىدۇ. پىكىر ئېلىشتا يەنە، پىكىر ساندۇقى ئورنىتىش، پىكىر ئېلىش كارتىسى تارقىتىش، پىكىر قالدۇرۇش خاتىرىسى تۇرغۇزۇش كېرەك.

3. باھالىغۇچى تەكلىپ قىلىش كېرەك. ھەرقانداق بىر تىجارەت ئورنىغا باھالىغۇچى، نازارەتچى تەكلىپ قىلىشنىڭ ھەر تەرەپلىمە پايدىسى بار. ئۇ سودىنىڭ كېتىۋېتىش ئەھۋالى بىلەن بازار، خېرىدارلارنىڭ ئىستېمال ئەھۋالىنى ماھىرلىق بىلەن غوجايىنغا يەتكۈزۈپ، ئۇچۇر ۋە بازار پۇرسىتى بىلەن تەمىنلەيدۇ. ئۇلارنىڭ تىجارەتتىكى رولى ئىنتايىن زور. مۇشۇ خىل تەدبىرنى يولغا قويۇشنى ئادەتكە ئايلاندۇرۇش، داۋاملاشتۇرۇش كېرەك.

4. قانۇن ياردىمى بولۇشى كېرەك. سودا ـ تىجارەت جەريانىدا دائىم قانۇنىي مەسىلىلەر يۈز بېرىپ تۇرىدۇ، مەھسۇلاتلارنى بىر تەرەپ قىلىش، سېتىش، ساختا بىلەن

ھەقىقىيسىنى ئايرىش، خىزمەتچىلەرنىڭ تالاش - تارتىشلىرى، شۇنىڭدەك، ئىستېمالچىلارنىڭ ياكى ئۇنداق، ياكى مۇنداق ئاۋارىچىلىكلىرى يۈز بېرىپ تۇرىدۇ. بۇنى ئاددىيلا يول بىلەن ياكى ناتوغرا ئۇسۇل قوللىنىپ بىر تەرەپ قىلغىلى بولمايدۇ. مۇنداق ئەھۋاللارنى بىر تەرەپ قىلىش، ئالدىنى ئېلىشتا قانۇن مەسلىھەتى، قانۇن ياردىمى بولۇشى كېرەك. قانۇن ياردىمى بولغاندا، شۇ خىل تىجارەتنىڭ بىلىپ - بىلمەي سادىر قىلىدىغان يات ئىشلىرى ۋاقتىدا تۈزىتىلىپ، خېرىدارلار ۋە ئۆزىنىڭ مەنپەئەتى دەخلى - تەرۇزگە ئۇچرىمايدۇ. بۇ ھال شۇ تىجارەت ئورنىنىڭ خاتىرجەملىكى، بىخەتەرلىكىنى كاپالەتكە ئىگە قىلىپ، ئىناۋەت، ئىشەنچىسى ۋە ئوبرازىنى ئاشۇرۇپ؛ ئۈنۈملۈك تىجارەت مۇھىتى يارىتىشقا ئاساس سالىدۇ.

ئەلا مۇلازىمەت ۋە تەرەققىي قىلىش

ئەلا مۇلازىمەت يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك ئارتۇقچىلىقى بىلەن مۇلازىمەت قىلغۇچىلارنى، ھەم مۇلازىمەتنى قوبۇل قىلغۇچىلارنى كۆپ تەرەپلىمە پايدىلىق پۇرسەت، ئاسايىش ۋە يېتەرلىك ئىش ھەققى بىلەن تەمىن ئېتىدۇ.

. بىز ئالدىنقى مەزمۇنلاردا ئەلا مۇلازىمەتنى بارلىققا كەلتۈرۈشنىڭ بىر قىسىم تەدبىرلىرىنى بايان قىلدۇق، بۇ بىزنىڭ ئەلا مۇلازىمەت جەھەتتىكى ئومۇمىي ھالىتىمىزنى تەڭشەش، يولغا قويۇشىمىزدا يېتەكلەش رولىنى ئوينايدىغان قاراشلىرىمىز. ئەمدىكى گەپ ئەلا مۇلازىمەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇش بىلەن تەرەققىي قىلىش مەسىلىسى بولۇپ، بۇ ئىككىسىنىڭ مۇناسىۋىتى ناھايىتى زىچ، ئۇلاردىكى ئەلا مۇلازىمەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇش بولمىسا، ئېنىقكى تەرەققىي قىلىش مەۋجۇتلۇقى ئاز بولىدۇ، ئەلا مۇلازىمەت تەرەققىي قىلغاندىلا، ئۇنىڭ تەرەققىياتى، تەرەققىي قىلىشى بولىدۇ، يەنى مۇلازىمەت ئارقىلىق كەسىپ، تۇرنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنى ئىشقا ئاشۇرغىلى بولىدۇ. مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىشتا بولسۇن ياكى مەھسۇلاتنى سېتىشتا بولسۇن، شۇنىڭغا مۇناسىپ مۇلازىمەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا، دائىم مۇلازىمەت سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشكە توغرا كېلىدۇ. مۇلازىمەتنى داۋاملىق يۇقىرى كۆتۈرمىگەندە، تەرەققىياتنىڭ، بولۇپمۇ كىشىلىك مۇناسىۋەت، كىشىلىك تۇرمۇش تەرەققىياتىدىكى ئىستېمالنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرغىلى بولمايدۇ ياكى تەرەققىيات تەلىپىدىكى مۇلازىمەت ئېھتىياجىنىڭ ھۆددىسىدىن چىققىلى بولمايدۇ. مۇلازىمەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇش مۇلازىمەتتىكى ئىلغارلىقنى بارلىققا

كەلتۈرۈش، ئەسلىدىكى ئىلغارلىقنى تېخىمۇ ئىلمىيلاشتۇرۇش، ئۇنىڭ ئىش - ھەرىكەتكە ماس كېلىشىنى ئىشقا ئاشۇرۇش دېگەنلىك بولۇپ، ئۇ ئۇزۇكسىز ئىزدىنىشىنى، تەتبىقلاشنى، يېڭىلاشنى، قېلىپلاشتۇرۇش، مۇستەھكەملەشنى ئۆزىنىڭ چىقىش نۇقتىسى قىلىدۇ. مۇشۇ بىر قاتار جەريانلارنى تەكرار ئېلىپ بارغاندا ۋە ئۇنى ئۇزۇپ قويماي داۋاملاشتۇرغاندا، يېڭىدىن يېڭى مەزمۇنلارنى قوبۇل قىلغىلى، تەجرىبىدىن ئۆتكۈزگىلى بولىدۇ. بۇنداق تەجرىبە توپلاش ھەقىقىي ئىشقا ئاشقاندىلا، ئۆزىنىڭ ۋە جەمئىيەتنىڭ تەلەپ قىلغان ئېھتىياجىغا يېتەلەيدۇ. مۇشۇنداق يېتىش جەريانى مۇلازىمەتنىڭ تەرەققىي قىلىش جەريانى بولۇپ، ئۇ مۇرەككەپلىكتىن ئاددىيلىققا، قوپاللىقتىن سىلىقلىققا، ماس كەلمەسلىك ياكى يېرىم ماس كېلىشتىن پۈتۈن، تولۇق ماس كېلىشكە يۈزلىنىدۇ.

ئەلا مۇلازىمەتكە تايىنىپ تەرەققىي قىلىش مۇلازىمەتنىڭ ئاشۇ خىل ئارتۇقچىلىقى، ئەلالىقى ئارقىلىق، ئۆزىنىڭ ئىش - ھەرىكەتلىرىنى تەتبىقلاپ، ماس ھالدا يۈرگۈزۈلۈش جەريانىنى بارلىققا كېلىدۇ. ئەلا مۇلازىمەتنىڭ بارلىق مۇھىم ھالقىلىرى، تەرەپ ۋە ئومۇمىي جەريانىنى مۇلازىمەت ئېھتىياجىنىڭ ئومۇمىي جەريانىغا سىڭدۈرۈپ، ئادەتتىكى ئىشلەپچىقىرىش ھالىتىنى ياكى ئادەتتىكى ئېھتىياجىنى ئومۇمىي ئېھتىياجغا ئايلاندۇرۇپ، شۇ ئومۇمىي ئېھتىياجنى قاندۇرۇش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ تەرەققىي قىلىشىنى ئىشقا ئاشۇرىدۇ. مۇلازىمەتنىڭ ئەلالىقىنى شۇ قەدەر ماسلاشتۇرسا ۋە ئەمەلىيەتكە تولۇق تەتبىقلاپ ماڭالىسا، ئۇنىڭ تەرەققىيات پۇرسىتى تولىمۇ كەڭ، يولى بەكمۇ راۋان بولىدۇ. بۇنىڭدا ئالدى بىلەن مۇلازىمەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇش، تەرەققىي قىلغان مۇلازىمەت ئارقىلىق تەرەققىي قىلىشقا يول ئېچىش، تەرەققىي قىلىش كېرەك.

ئەلا مۇلازىمەت ۋە پاسسىپ مۇلازىمەت

بىز يۇقىرىدا دەپ ئۆتكەندەك مۇلازىمەت بايلىقى ناھايىتى زور خورىماس، تۈگىمەس بايلىق، شۇنداقلا ئۇ ھەم شۇنداق زور خورىماس، تۈگىمەس بايلىق يارىتىش، بەرپا قىلىش رولىغا ئىگە. ئۇ ئۆزىدىكى مۇشۇ خىل ئالاھىدە خۇسۇسىيەتنى مۇلازىمەت پائالىيىتى داۋامىدا ئىشقا ئاشۇرىدۇ؛ مۇبادا ئۇ پاسسىپ، ناچار، سۈپەتسىز مۇلازىمەت پائالىيىتىگە دۇچ كېلىدىكەن، ئۇ ھالدا ئىنىقلا، ئۇنىڭ بايىقىدەك خاسلىقى بولمايدۇ. بولغان تەقدىردىمۇ خوراپ كېتىشتەك ئىككىلەمچى نورمالسىزلىقنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. پەقەت ئەلا مۇلازىمەتلا مۇلازىمەتنىڭ بايلىق يارىتىشتەك ئەۋزەللىكىنى قوغدايدۇ، تەرەققىي قىلدۇرىدۇ.

ئۇنداقتا ئەلا مۇلازىمەت زادى قانداق مۇلازىمەت؟ قىسقا قىلساق، ئۇ كىشىلەرنى ھەقىقىي رازى قىلىدىغان، سۆيۈندۈرىدىغان مۇلازىمەتنى كۆرسىتىدۇ. ئەلا مۇلازىمەتنىڭ ئۆز ئىچىگە ئالىدىغان مەزمۇنلىرى كۆپ خىل بولىدۇ. بۇ يەردىكى بىردىنبىر گەۋدىلىك نەرسە، ئۇنىڭ ئىلغارلىقى ۋە يۈكسەك دەرىجىدە قولايلىق ھازىرلاپ بېرىشىدە بولىدۇ. ئۇ ئىستېمالنى، ئىستېمالچىنى ئۆزى ئارزۇ قىلغاندەك ياكى ئۇنىڭدىنمۇ ئارتۇق دەرىجىدە رازى قىلىدۇ. ئۇنىڭ ئىلغارلىقى ھەر تەرەپلىمە ئېھتىياجنى قاندۇرىدۇ، تەلەپ بىلەن ئېھتىياج ئوتتۇرىسىدىكى بوشلۇق، يوچۇقلارنى ئېتىدۇ. ئۇ ئۆزىدە بار بولغان ئىمكانىيەتنىڭ ھەممىسىنى ئىشقا سېلىپ، ھەم شۇ مۇلازىمەتنىڭ سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرىدۇ، ھەم مۇلازىمەتنى قوبۇل قىلغۇچىنىڭ ئېھتىياجىنىڭ ئادا قىلىنىش دەرىجىسى، سۈپىتىنى ئەلالىق

ئارقىلىق بېيىتىدۇ. ئۇنىڭ ئومۇمىيلىقى كۈچلۈك، ماسلىشىش
ئىقتىدارى جانلىق، ئىجرا قىلىنىشى تېز، ئىش ئۈنۈمى يۇقىرى
بولىدۇ. شۇڭا ئۇ ئىستېمالنى، ئىستېمالچىنى يېتەكلەپ،
ئۇلارنىڭ ئىچكى - تاشقى باغلىنىشىنى كۈچەيتىدۇ. قولايلىق
بولۇشتىكى جەلپكارلىقى ھەرقايسى ھالقىلارنىڭ
تەسىرچانلىقى، زەنجىرسىمان باغلىنىشىنى، تەڭ ھەرىكەت
قىلىش مېخانىزمىنى بارلىققا كەلتۈردۇ. شۇڭا ئۇنىڭ
كەلتۈرىدىغان پايدىسى، ئۈنۈمى غايەت زور بولىدۇ. بايلىق
يارىتىش رولى، جەريانى ئۇنىڭ مانا مۇشۇ خىل خاسلىقىدا بولىدۇ.
دېمەك، ئەلا مۇلازىمەت بايلىق يارىتىشتىكى ئەڭ چوڭ كوزىر،
ئەڭ چوڭ ئەڭگۈشتەردۇر.

ئەمما، ناچار، پاسسىپ مۇلازىمەت پۈتۈنلەي بۇنىڭ ئەكسىچە
بولۇپ، ئۇ قالاق، سۆرەلمە، ئىجابىيلىقى يوق، ئىستېمالنى،
ئىستېمالچىنى يېتەكلەش ئىقتىدارى ئاجىز مۇلازىمەت بولۇپ،
ئىشلەپچىقىرىش، تۇرمۇش جەريانىدا مۇناسىپ بولغان ھەرىكەت،
پائالىيەتنىڭ داۋامچانلىقى، تەرەققىي قىلىشىنى چېكىندۈرۈپ،
بايلىقنى خورىتىدۇ، بەرپا قىلىنىدىغان بايلىقنى ئىزىدا دۈملەپ
قويىدۇ. ئۇنىڭ سەلبىي تەسىر ۋە نەتىجىسى كىشىلىك ھاياتنىڭ
بارلىق ئىمكانىيەتلىرىنى، پۇرسەتلىرىنى بەربات قىلىدۇ، شۇڭا
بۇنداق مۇلازىمەت ھالىتىنى تېزدىن ئۆزگەرتىش، ياخشىلاش ياكى
ئەمەلدىن قالدۇرۇپ، ھاياتقا، كىشىلىك تۇرمۇشقا تەھدىت بولۇش
خاھىشىنى تۈگىتىش زۆرۈر.

مۇلازىمەتتىن كېيىنكى گادايلىق

بىزدە مۇلازىمەت كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىپ باي بولغانلار بەك كۆپ، شۇنداقلا مۇلازىمەت قىلىشنى تاشلاپ قويۇپ، ئاينىپ كېتىپ ۋەيران، گادايغا ئايلانغانلارمۇ ئاز ئەمەس.

مەھسۇلات بولغان بىلەن بازارنى باغلاش زۆرۈرىيىتى بىلەن جايلاردا ۋاسىتىچىلار پەيدا بولدى. بۇلارنىڭ كۆپ قىسمى دېھقان ۋاسىتىچىلار بولۇپ، ھۆكۈمەت ئەڭ زور كۈچ بىلەن قوللىدى، يېتەكلىدى، يېتىشتۈردى. ئۇلارنىڭ قىلىدىغان ئىشى بەك ئاددىي، ئەمما ئالىدىغان پايدىسى بەك كۆپ، ئاددىي دېگىنىمىز ئۇلار ئىككى تەرەپ ئارىسىدىكى ۋاسىتىچىلىك مۇلازىمىتى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ، بىرسىنىڭ مەھسۇلاتىنى يەنە بىرىگە — ئېھتىياجى بارلارغا سېتىشىپ بېرىدۇ. بۇ مۇلازىمەتنىڭ ئۇقۇمىدىمۇ ئېنىقكى، بۇ خىل مۇلازىمەت كەسپى بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار ساتقۇچى بىلەن سېتىۋالغۇچى ئارىلىقىدا بىر - بىرىنى تېپىشتۇرۇپ قويىدۇ. بۇ نەدىن كەلگەن؟ بازار ئىگىلىكى يولغا قويۇلغاندىن كېيىن، مەيلى يېزىلاردا بولسۇن، مەيلى كان - كارخانىلاردا بولسۇن، مەھسۇلات بېسىلىپ قېلىش ياكى بىر يەردە شۇ خىل مەھسۇلات كۆپ، ئېھتىياج ئاز، بىر يەردە شۇ خىل مەھسۇلات ئاز، ئېھتىياج كۆپ بولۇش بوشلۇقىدىن پەيدا بولغان. بۇنىڭ بىلەن بۇ ئىككى خىل ئەھۋالنى باغلاش زۆرۈر، باغلىغۇچى ئىككى تەرەپ ئۆزى بولۇشى ناتايىن، چۈنكى ئۇلاردا شۇ ئىككى تەرەپنىڭ ئۇچۇرى كەمچىل بولىدۇ ياكى بىرسىنىڭ يەنە بىرىگە مەلۇم بولمايدۇ، ئەمما ۋاسىتىچىلاردا بۇ خىل ئۇچۇر بىر قەدەر كۆپ، بىر قەدەر ئېنىق بولىدۇ، شۇنىڭ بىلەن ۋاسىتىچىلار

ئارىلىقتا تۇرۇپ، ئۇلارنى ئۇچراشتۇرۇپ، ئېھتىياج بىلەن تەلەپنى قاندۇرىدۇ. ۋاستىچى پەقەت مۇلازىمەت پائالىيىتىنى دەسمىي قىلىدۇ، مەھسۇلات ساتقۇچى مەھسۇلات بىلەن، مەھسۇلاتنى ئالغۇچى مەھسۇلات سېتىۋېلىش پۇلى بىلەن تەمىنلەيدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇلارنى ئۇچراشتۇرماي ئارىدىن باھا پۇلى قوندۇرۇش ياكى ئۆزئارا پۇتۇشۇپ، ئىككى تەرەپنىڭ رازىلىقى بىلەن نىسبەتلەشتۇرۇپ مۇلازىمەتچىلىك، ۋاستىچىلىك پۇلى ئېلىش كاپالىتى بارلىققا كېلىدۇ. بۇنداق مۇلازىمەتنى قىلغانلارنىڭ پايدىسى ئىنتايىن كۆپ بولىدۇ، چۈنكى ئۇلار دەسمىي سېلىپ پۇلىنى بېسىپ قويمايدۇ، ئالسا ساتىدۇ، ئالمىسا، ئالمىدى دەپ مەھسۇلاتى بېسىلىپ زىيان بولىدىغان ئىشى يوق، ئالسا، ساتسىلا نۇرغۇن پۇلغا ئىگە بولىدۇ.

بىر چاغلاردا ئۆي خىزمەتچىسى، ئۆي مۇلازىمەتچىلىرى ناھايىتى كۆپ پۇل تاپتى، ئۇلارنىڭ سالىدىغان دەسمايىسى بەك ئاز، بىراق ئالىدىغان، قولغا كەلتۈرىدىغان پايدىسى كۆپ، زىيىنى يوق دېيەرلىك بولدى.

بۇنداق ئىش بىلەن پۇل تاپقانلارنىڭ كۆپ قىسمى كۆپەيگەن پۇلىنى تېخىمۇ ياخشى تۈرگە سېلىپ، ئۇنىڭ ئوبوروتىنى، پايدىسىنى ئاشۇرۇش ئۈچۈن، ھەم شۇ قىلىۋاتقان مۇلازىمەت تۈرىنى تېخىمۇ تەرەققىي قىلدۇرۇشقا مەبلەغ سالدى، ھەم ئىككىنچى بىر خىل تۈرگە يۈزلىنىپ، شۇ يولغا قەدەم بېسىپ، مۇناسىپ يەنە بىر خىل مۇلازىمەت تۈرىگە قەدەم تاشلىدى. بۇ ئارقىلىق مۇلازىمەت دائىرىسىنى كېڭەيتىپ، ئۆزىنىڭ ئاشۇ جەھەتتىكى پاراسىتىنى تېخىمۇ نامايان قىلدى، بىراق ئايرىم كىشىلەر شۇ بىر خىل مۇلازىمەتنى كونا پېتىچە قىلىۋەردى ياكى مۇلازىمەتنى ئۆزى بىلمەيدىغان باشقا تۈرگە يۈزلەندۈردى. ئۆزىگە بايلىق توپلاپ بەرگەن مۇلازىمەتتىن زېرىكىپ، شۇ مۇلازىمەت تۈرىنىڭ چېكىنىشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپ، تۇرمۇش يولىنى توسۇپ قويدى. بەزىلەر مۇلازىمەت قىلغان كىرىمدىن ئۈنۈملۈك

پايدىلانماي، ئۆنى كۆز - كۆز قىلىشقا، قىمار ئويناش، كۆڭۈل ئېچىشقا بۇزۇپ - چېچىپ، كېيىن ۋەيران بولۇپ شۇمشىيىپ قالدى. بەزىلەر ھېلىقىدەك ۋاستە مۇلازىمىتى جەريانىدا ئايىنىپ كېتىپ، ساتقۇچىنىمۇ، سېتىۋالغۇچىنىمۇ قويۇشتەك ناچار ئىش بىلەن شۇغۇللىنىپ ۋەيران بولدى. سېسىق نامى پۇر كەتتى. ئۆلارنىڭ بەزىلىرى ئۆزىگە نان بەرگەن مۇلازىمەتنى قايتا ئىشلەش يولىغا قەدەم قويغاندا، باشقىلار ئۇنى ئىگىلەپ بولغان ھەم ئۆزىمۇ دەۋرنىڭ تەلىپىدەك مۇلازىمەت قىلىش ئىقتىدارىدىن قالغان. شۇڭا، مۇلازىمەت كەسپى بىلەن شۇغۇللانغاندا ئۇنىڭ يۆنىلىشىنى ياخشى ئىگىلەش، ئومۇمىيىتىنى تۇرمۇش ئەمەلىيىتى ۋە كىشىلىك مۇناسىۋەتلەر جەريانىغا تەتبىقلاشقا ماھىر بولۇش كېرەك.

مۇلازىمەت ئەخلاقى نېمىلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ

مۇلازىمەت ئەخلاقى ھەرقانداق بىر تۈردىكى پائالىيەت ۋە تەرتىپلەردىن ئالاھىدە پەرق قىلىپ تۇرىدۇ. مۇلازىمەت ئەخلاقى بولغاندىلا، مۇلازىمەت ۋەدىسى، مۇلازىمەت توختامىنىڭ ئىجراسى شۇنچىلىك ياخشى، تولۇق بولىدۇ. مۇلازىمەت ئەخلاقى بولمىسا ياكى ناچار بولسا، مولازىمەت ۋەدىسى، مۇلازىمەت توختامىنىڭ ئىجرا قىلىنىشى شۇنچىلىك ناچار، دەرىجىسى، سۈپىتى شۇنچىلىك تۆۋەن بولىدۇ. مۇلازىمەت ئەخلاقىنىڭ شۇ كەسىپ، تۈردىكى ھەيدەكچىلىك قىلىش، ماسلاشتۇرۇش، قوغداش، تەرەققىي قىلدۇرۇش رولى ئالاھىدە چوڭ بولىدۇ. ئۇ پۈتكۈل مۇلازىمەت ئىدىيەسى ساغلاملىقىنىڭ ئەمەلىي كاپالىتى بولۇپ، مۇلازىمەت ئومۇمىيلىقىنى تولۇق گەۋدىلەندۈرۈشتە ناھايىتى مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە.

مۇلازىمەت ئەخلاقى مۇنداق مەزمۇنلارنى ئۆز ئىچىگە ئېلىشى كېرەك:

1. مۇلازىمەتچى خادىملاردا ئەقىدە قىلىش روھى بولۇش كېرەك. بىر ئىشقا ئەقىدە قىلىش شۇ ئىشنىڭ تەرەققىي قىلىشىنىڭ باشلىنىش نۇقتىسى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئەقىدە قىلغاندىلا، شۇ ئىشقا بېرىلىش، شۇ ئىشنى قەدىرلەش، سۆيۈنۈش تۇيغۇسى شەكىللىنىپ، ئۇنىڭغا ئاسىيلىق قىلىش خاھىشى يوقىلىدۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭغا بارلىقىنى ئاتاش روھى شەكىللىنىدۇ.

2. ھەممە تەرەپنى ياخشى، تولۇق قىلىش كېرەك. مۇلازىمەت قىلغۇچىدا قىلىدىغان مۇلازىمەت تۈرىنىڭ ھەممە تەرتىپلىرىنى

ئىجرا قىلىش ئىقتىدارى بولۇش بىلەن بىرگە شۇ تەرتىپلەرنى تولۇق، مۇكەممەل قىلىدىغان روھ، ئەمەلىي ھەرىكەت، ئەمەلىي تەجرىبە بولۇش كېرەك.

3. بېرىلىپ ئىشلەش كېرەك. بېرىلىپ ئىشلەشتە ھەربىر ئىشنى تۇجۇپىلەپ قىلىش، تولۇق ۋايىغا يەتكۈزۈش، تولۇق ئادا قىلىش پوزىتسىيەسى بولۇش كېرەك. پوزىتسىيە ھەرىكەتنىڭ ئۇنۇمىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشتە كەم بولسا بولمايدۇ. بىر ئىشنى قىلىشقا تۇتقان تولۇق پوزىتسىيە ــ مۇئامىلە شۇ ئىشنىڭ ئۇتۇقىنى، نەتىجىسىنى زىيادە يۇقىرى قىلىدۇ.

4. ساداقەتمەن بولۇش كېرەك. ساداقەتمەن بولۇش شۇ مۇلازىمەتكە بارلىقىنى ئاتاش ئارقىلىق، ئۇتۇق قازىنىپ، ئۆزىنىڭ قىممىتىنى نامايان قىلىدۇ، ساداقەت بولغاندىلا، بىر ئىشنى ياخشى قىلىشقا پۇرسەت ئىزدەش، تەتقىق قىلىش، ئۇتۇق قازىنىشقا ھېچ نەرسىسىنى ئايىماي سەرپ قىلىش قىزغىنلىقى بولىدۇ، ئۆزىنى بېغىشلاش، بارلىقىنى تەقدىم قىلىشتەك قەتئىيلىك، جانلىقلىق ھاسىل بولىدۇ.

5. بىردەك تەرەققىي قىلىش ئىدىيەسىنى تۇرغۇزۇش كېرەك. مۇلازىمەت قىلغۇچى مۇلازىمەتنى ئۆزى ئۈچۈن قىلىشتەك ئىدىيەۋى تەييارلىق بىلەن قىلىشى كېرەك. باشقىلارغا قىلغان مۇلازىمەتنى ئۆزىنىڭ كىشىلىك تۇرمۇش، ھاياتىم ئۈچۈن قىلىدىغان مۇلازىمەت دەپ قاراپ، مۇلازىمەت ياراتقان ئۇتۇقىنى، مۇلازىمەت بارلىققا كەلتۈرگەن تەرەققىياتنى باشقىلارنىڭ تەرەققىي قىلىشى بىلەن بىرىكتۈرۈپ، باشقىلارنىڭ تەرەققىي قىلىشى ئۆزىنىڭ تەرەققىي قىلىشىنىڭ ئاساسىي دېيدىغان روھ بىردەكلىكىنى ساقلاش كېرەك.

6. سەمىمىيلىك بىلەن ئىقتىدارىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇش كېرەك. مۇلازىمەت داۋامىدا ئۆزىنىڭ ھەر تەرەپلىمە ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرۇش ــ ئۆزىنىڭ خىزمىتىنى، نەتىجىسىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش رولىنى ئويناپلا قالماستىن، بەلكى يەنە شۇ خىل

مۇلازىمەتنى يولغا قويغۇچىنىڭمۇ نەتىجىسىنى، ئارتۇقچىلىقىنى نامايان قىلىپ، ئوبرازىنى نۇرلاندۇرىدۇ. شۇڭا، مۇلازىمەت داۋامىدا ئۆزى يەكۈنلىگەن ۋە باشقىلار قوللىنىپ نەتىجە قازانغان تۈرلەرنى بىلىدىغان، چۈشىنىدىغان ئىقتىدار بولسا، ئۇنى جارى قىلدۇرۇش، تەشەببۇسكار بولۇپ تەقدىم قىلىپ باشقىلارنى يېتەكلەش، ئۈلگە بولۇش كېرەك.

7. كەسىپكە مۇخالىپ ئىشنى قىلماسلىق كېرەك. مەلۇم سەۋەب ۋە پايدا ـ مەنپەئەت ئالدىدا كەسىپنى قەدىرلەپ، كەسىپكە مۇخالىپ ھەرقانداق ئىشنى قىلماسلىق، توسۇش، ئالدىنى ئېلىش كېرەك. ھەرقانداق زىيان تارتىدىغان ئىش بولسىمۇ، شۇ كەسىپ ئەخلاقىغا يات ئىشنى قىلىشتىن قاتتىق ساقلىنىش كېرەك.

8. كەسىپ، مۇلازىمەتنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا كۈچ، پۇل چىقىرىش كېرەك. بىرەر كەسىپنىڭ تەرەققىي قىلىشى بىر تەرەپكە ئەمەس، كۆپ تەرەپنىڭ تەڭ كۈچ چىقىرىشىغا باغلىق بولىدۇ. شۇڭا مۇلازىمەت كەسىپى بىلەن شۇغۇللانغۇچىلار شۇ مۇلازىمەتنى تەشكىللىگۈچىگە يېقىندىن ماسلىشىپ، ئۇلارنىڭ ئىقتىسادىي، ئىجتىمائىي قىيىنچىلىقى، شەرت ـ شارائىت قىيىنچىلىقىنى ئازايتىشقا پۇل چىقىرىپ مەدەت بېرىشى، كۈچ چىقىرىپ قوللاشتىن باش تارتماسلىقى كېرەك.

مۇلازىمەت يارقىنلىقى ۋە ئىستېمال جەلپكارلىقىنى نېمىلەردىن تېپىش كېرەك

بىز بۇ كىتابىمىزنىڭ باش قىسمىدا تاكسى شوپۇرلىرى، يېمەك - ئىچمەك مۇلازىمەتچىلىكىنى ئاساس قىلغان مۇلازىمەتتىكى ئارتۇقچىلىق ۋە يېتەرسىزلىكلەر ھەققىدە، شۇنىڭدەك مۇلازىمەتچىلىك ھەققىدىكى بىلىملەر ۋە ئەمەلىي تەجرىبىلەر ھەققىدە توختالدۇق. بىز زادى قانداق قىلساق، تاكسىلارنىڭ ۋە مۇناسىۋەتلىك كەسىپلەرنىڭ مۇلازىمەت، ئىستېمال جەھەتتىكى ئارتۇقچىلىقىنى نامايان قىلىپ، مۇلازىمەتتە بۆسۈش ھاسىل قىلالايمىز؟ قانداق قىلغاندا مۇلازىمەت كەسپىنىڭ كوزىرلىق ئۇستۇنلۈكىنى گەۋدىلەندۇرۇپ، ئۇنى پۇل تېپىشتىكى مەنبەگە ئايلاندۇرالايمىز؟

1. تونۇشنى ئۆستۈرۈش كېرەك.

2. تەربىيەلەش، تەربىيەلىنىشنى پائال قانات يايدۇرۇش كېرەك.

3. مۇلازىمەت تەرتىپ - تۈزۈملىرى، قائىدە - نىزاملىرىنى تۈزۈش، يولغا قويۇش، ئەمەلىيلەشتۈرۈش، مۇلازىمەت ۋەدىسىدە تۇرۇش، مۇلازىمەت توختامىغا ئەمەل قىلىش كېرەك.

4. مەدەنىي بولۇش، سۆز - ھەرىكەت، يۈرۈش - تۇرۇشتا ئۆزىنىڭ ئوبرازىنى ساقلاش، ئىستېمالچىلارغا قىزغىن بولۇش كېرەك.

5. ئىستېمالچىلارنىڭ پسىخىكىسىنى ئىگىلەپ، رايىغا بېقىش، ھېسسىياتىغا يېقىنلىشىپ، كۆڭلىنى ئېلىش كېرەك.

6. ئىستېمالچىلارغا ياردەم بېرىش، ئۆزىنىڭ مۇلازىمەت مەجبۇرىيىتىنى تولۇق ئادا قىلىش كېرەك.
7. ئىستېمالچىلارغا مەسلىھەت بېرىش، سورىغان سوئاللىرىغا تولۇق جاۋاب بېرىش، ئۇلارنىڭ مۇلازىمەت ھەققىدىكى بىلىمىنى چوڭقۇرلاشتۇرۇش كېرەك.
8. سەممىي بولۇش، ئۆزگە، باشقىلارغا ئىشىنىدىغان بولۇش، باشقىلارنىڭ مەنپەئەتى بىلەن بىردەك قىلىش، ھەرقانداق ئەھۋالدا باشقىلارنىڭ نەرسە ـ كېرەكلىرىگە كۆز قىزارتماسلىق كېرەك.
9. تاكسى شوپۇرلىرى قاتناش قائىدە ـ تۈزۈملىرىگە بويسۇنۇشى، باشقا كەسىپتىكى مۇلازىمەتچىلەرمۇ مۇناسىپ قانۇن، قائىدىلەرگە، ئومۇمىي خەلق ئەخلاقىغا بويسۇنۇشى كېرەك.
10. قاقتى ـ سوقتى قىلىشتىن قاتتىق ساقلىنىش كېرەك.
11. مۇلازىمەت پائالىيىتى مەيدانلىرىنى چىرايلىق بېزەش، پاكىز تۈزەش، پاكىز كىيىنىش كېرەك.
12. ئاساسلىق رەسمىيەت، قوشۇمچە رەسمىيەتلەرنى تولۇق قىلىش، ئىستېمالچىلارغا بېرىشكە تېگىشلىك بىلەت قاتارلىقلارنى تەييارلاپ قويۇش كېرەك.
13. بىخەتەرلىكنى چىڭ تۇتۇش، بىخەتەرلىك قىلىپ ھادىسە كەلتۈرۈپ چىقىرىشتىن ساقلىنىش، بۇزۇلغان بۇيۇملار، ئەسلىھەلەرنى ۋاقتىدا رېمونت قىلىپ قويۇش كېرەك.
14. مۇلازىملاردا ھەرقانداق بىر جاي، سورۇندا قىلىدىغان تەكەللۇپ سۆزى، قارشى ئېلىش، ئۇزىتىش ھەققىدىكى تەشەككۇر سۆزلىرىنى بىلىدىغان، قىلالايدىغان بولۇش كېرەك.
15. مۇلازىمەت كارتىسى تارقىتىشقا ئەھمىيەت بېرىش، مۇلازىمەتكە دائىم ئېھتىياجلىق ئىستېمالچىلار توپىنى بەرپا قىلىش كېرەك.

16. ياخشى مۇلازىمەت ئىستىلى تۇرغۇزۇش، داۋاملاشتۇرۇش، ئىلمىي يوسۇندا قېلىپلاشتۇرۇش كېرەك.
17. مۇلازىمەت تەجرىبىلىرىنى ئۆرنەك قىلىش، پاسسىپ مۇلازىمەت قىلىش قىلمىشىنى توسۇش، ئۆزگەرتىش كېرەك.
18. ئىستېمالچىلار ئىدىيەسىدە پەيدا بولغان غەيرى قاراشتىكى مۇلازىمەتنى يېڭىلاش ئاساسىدا ئۆزگەرتىپ، ئۇلارنىڭ چۈشىنىشى، قوللىشىنى قولغا كەلتۈرۈشكە تىرىشىش كېرەك.
19. تەبەسسۇم بىلەن مايىل قىلىش، ئەمەلىي ھەرىكەت بىلەن قايىل قىلىش كېرەك.

خاتىمە

بۇ كىتابنى ۋۇجۇدقا چىقىرىشتا مۇلازىمەتكە ئائىت باشقا ھەرقانداق كىتاب، ماتېرىيالنى تەتقىقات تەپەككۇرۇمدىن مۇستەسنا قىلدىم، چۈنكى بىزدە ئۆزىمىزگە خاس، شۇنداقلا روھىيىتىمىز ۋە ئەنئەنىمىزگە تەتبىقلاپ يېزىلغان مۇلازىمەت ھەققىدىكى مەخسۇس كىتاب بولمىغانلىقتىن، بىز مۇلازىمەت قىلىش ئارقىلىق بايلىق توپلاشتىن ئىبارەت ياخشى ئىشنى ۋايىغا يەتكۈزۈپ قىلالماي كەلدۇق، بولسا ئىدى، ئۇنى تەتبىقلىساق، دەل كېلەتتى، تەرەققىي قىلدۇرالىساق، تولىمۇ جانلىق تەرەققىي قىلدۇرالايتتۇق، ئۇنداق مەنبە بولمىغانلىقتىن، بولسىمۇ تولىمۇ كەمچىل، يېتەرسىز بولغانلىقتىن، ھېلى بىر يەرنىڭ، ھېلى بىرلىرىنىڭ مۇلازىمەت ھەققىدىكى بىلىم، ئەقىدىلىرىنى تەتبىقلاپ، قوللىنىپ باققان بولساقمۇ، ئۇلارنىڭ كۆپ قىسمى ئۇنۇم بەرمىدى، بەرسىمۇ يېتەرلىك بولمىدى. بۇنىڭدىكى سەۋەب: ئۇلار بىزنىڭ ئەنئەنە، ئادەتلىرىمىزگە ماس كەلمىدى. كىتابتا ساپ، خاسلىقى بولغان مۇلازىمەت تەرتىپلىرىنى ئىپادىلەشتە پەقەت ئۆزىمىزگە خاس مۇلازىمەتنىڭ زادى قانداق بولۇشى لازىملىقى، ئۆزىمىزگە خاس مۇلازىمەتنى زادى قانداق قىلغاندا ياخشى نامايان قىلغىلى بولىدىغانلىقى، قانداق قىلغاندا روھىيىتىمىزنى ئېچىپ، ئېھتىياجىمىزغا سىڭىپ، تەرەققىي قىلدۇرغىلى بولىدىغانلىقىنى مەركەزلىك يورۇتۇشقا كۈچ سەرپ قىلدىم. شۇڭا، كىتابقا نۇرغۇن قىممەتلىك تەجرىبە، ئەمەلىي، جانلىق يەكۈنلەر، ئۇتۇقلار جەم قىلىندى. قىسقىسى 20 نەچچە يىللىق ئىزدىنىشىمنىڭ

ئومۇمىي بايانى، جەۋھىرى مەركەزلىك ھالدا يىغىنچاقلىنىپ، كىتابتىكى مەزمۇنلارنى قاچان تەتبىقلىسا، پايدىلانغىلى ۋە ئەمەلىيلەشتۈرگىلى بولىدىغان ھالەتتە بايان قىلدىم. بۇ يەردە ئالاھىدە بىر ئەسكەرتىپ قويىدىغان ئىش، بۇ كىتاب مۇلازىمەتتىن ئىبارەت كەسىپنىڭ ئومۇمىي جەريانىغا، يەنى تەتبىقلىنىش ئومۇمىيلىقىنى ئىپادىلەپ، يەككە تۈرلەردىكى ئۇنى قىلىش، بۇنى قىلىش، ئۇنداق قىلىش، بۇنداق قىلىش دېگەن مەزمۇنلار كىرگۈزۈلمىدى، پەقەت ئەقىللىك ئوقۇرمەن، پايدىلانغۇچى بۇنىڭدا ئوتتۇرىغا قويۇلغان مەزمۇنلارنى ھەربىر كەسىپكە، مۇلازىمەت تۈرىگە تەتبىقلاپ، يېڭىلىق شەكلىدە قوللانسا، ئۇ ئىشنىڭ مۇلازىمىتى مۇنداق بولىدۇ، بۇ ئىشنىڭ مۇلازىمىتى مۇنداق بولىدۇ دېگەندەك تەكرار ئۇقۇملاردىن قۇتۇلۇپ، مۇلازىمەتنىڭ ئاساسىي ئومۇملىقىنى، مۇلازىمەت يۆنىلىشىنى، مۇلازىمەت مەزمۇنىنى، مۇلازىمەت جەريانىنى ئەتراپلىق بىلىش ئىمكانىيىتىنى يارىتالايدۇ. كىتابنىڭ قىممەتلىك يېرىمۇ مانا مۇشۇ يەردە بولۇپ، ئۇ بىزنىڭ مۇلازىمەت جەھەتتىكى بارلىق كەمچىلىكىمىزنى، سەل قاراپ ئېغىر زىيان تارتىشتەك سەلبىيلىكىمىزنى ئىجابىيلىققا باشلاپ بېرىش رولىنى ئوينايدۇ. كىتابنى يېزىشنى باشلىغاندىن تارتىپ ئاخىرلاشتۇرغىچە ئۆزۈمنىڭ ئۇزۇن يىللىق مۇلازىمەت تەجرىبىسىنى ئاساس قىلدىم. شۇڭا، بۇ كىتابنى ئۆزىمىزگە خاس مۇلازىمەت كىتابى دېيىشكە بولىدۇ. ئوقۇرمەنلەر، پايدىلانغۇچىلارنىڭ ئەقىل كۆزى بىلەن مۇئامىلە قىلىشىنى تىلەيمەن، مۇلازىمەتنى بېيىتقۇچىلار، بولۇپمۇ نەزەرىيە جەھەتتىن بېيىتقۇچىلارنىڭ بۇ كىتابتىن پايدىلىنىپ مۇلازىمەت سەناسىغا يېشىل چىراغ يېقىشىنى تىلەيمەن.

2009 - يىل 12 - ئاينىڭ 19 - كۈنى، قەشقەر

策　　划：伊布拉音·色满
组　　稿：阿不都许库尔·伊敏
责任编辑：司马义·买买提
责任校对：呼里西旦·阿不里孜
封面设计：海米旦·塞达力木

致富丛书

营销之典（维吾尔文）

阿布来提·居马土谱热克　编著

新 疆 科 学 技 术 出 版 社 出 版 发 行
（乌鲁木齐市延安路255号　邮政编码：830049）
新疆新华书店经销　乌鲁木齐隆益达印务有限公司印刷
880mm×1230mm　32开本　5.75印张　插页2
2012年6月第1版　2012年6月第1次印刷

ISBN 978-7-5466-1312-3（民文）定价:15.00元

مۇقاۋىسىنى لايىھەلىگۈچى:

بېيىشقا يېتەكلەش مەجمۇئەسى

- ساغلام تاپاۋەت ، بېرەر ھىدايەت
- پۇل ھەققىدە ئاچچىق - چۈچۈك ھېكايىلەر
- پۇل تېپىشنىڭ ساغلام يولى
- پۇلغا ياندىشىقان بايانلار
- تېجەپ پۇل تېپىش
- ئۆزىڭىزگە قويمىچىلىق قىلىشتىن ساقلىنىڭ
- قەرز پۇلدىن پۇل تېپىش (1- ، 2 - قىسىم)
- بايلىق داستىخىنى - مۇلازىمەت
- سودا پۇرسىتىنى قەدىرلەڭ
- پۇل تېپىشقا ياندىشىقان خىرىس

ISBN 978-7-5466-1312-3
9 787546 613123 >
定价： 15.00元