ھېكمەت دۇردانىلىرى مەجمۇئەسى

سودا ـ سېتىق ھەققىدە

ھېكمەتلەر

شىنجاڭ گۈزەل سەنئەت ـ فوتو سۈرەت نەشرىياتى
شىنجاڭ ئېلېكترون ئۈن ـ سىن نەشرىياتى

ئۇيغۇر كىتاب تورى
www.uyghurkitap.com

ھېكمەت دۇردانىلىرى مەجمۇئەسى

سودا ـ سېتىق ھەققىدە

ھېكمەتلەر

پىلانلىغۇچى: مۇرات ئېلى
باش تۈزگۈچى: ئادىل مۇھەممەت
تۈزگۈچىلەر: ئېزىز ئاتاۋۇللا سارتېكىن
ئايشەمگۈل ئايۇپ
جۈرئەت نىياز
بېلىقىز مۇھەممەت

شىنجاڭ گۈزەل سەنئەت ـ فوتو سۈرەت نەشرىياتى
شىنجاڭ ئېلېكترون ئۈن ـ سىن نەشرىياتى

图书在版编目(CIP)数据

贸易格言:维吾尔文/阿迪力·穆罕默德主编.一乌鲁木齐:新疆美术摄影出版社:新疆电子音像出版社，2008.8
(经典格言系列丛书)
ISBN 978-7-80744-414-5

Ⅰ.贸... Ⅱ.阿... Ⅲ.格言一汇编一世界一维吾尔语(中国少数民族语言) Ⅳ.H033

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2008）第 122103 号

丛书名	经典格言系列丛书
本册书名	贸易格言
策划	穆拉提·伊力
主编	阿迪力·穆罕默德
编者	艾则孜·阿塔吾拉·萨尔特肯 阿依夏木古丽·阿尤甫 居来提·尼亚孜 贝丽克孜·穆罕默德
特约编辑	阿米娜·克奇克
责任编辑	艾尼瓦·库迪力克
责任校对	克尤木·吐尔逊
出版	新疆美术摄影出版社 新疆电子音像出版社
地址	830000 乌鲁木齐市西虹西路 36 号
发行	新疆新华书店
印刷	新疆新博文印刷有限责任公司
开本	880×1230mm 1/32
印张	3 印张
字数	51 千字
版次	2008 年 8 月第 1 版
印次	2008 年 8 月第 1 次印刷
书号	ISBN 978-7-80744-414-5
定价	9.90 元

（书中如有缺页,错页及倒装请与工厂联系）

www.uyghurkitap.com

تۈزگۈچىدىن

ھۆرمەتلىك ئوقۇرمەن، قايسى بىر دانىشمەن «دۇنيا دانىشمەنلەرنىڭ ئىلكىدىدۇر» دېگەن ئىكەن. دەرۋەقە دۇنيا دانىشمەنلەرنىڭ ئەقىل ـ پاراسەت جەۋھەرلىرى بىلەن ئۆز مەنىدارلىقىنى نامايان قىلىپ كەلمەكتە. تارىختا ئۆتكەن مەشھۇر مۇتەپەككۇرلارنىڭ كىشىلىك ھايات يەكۇنلىرى بولغان ھېكمەتلىك ئىبارىلەر زامان ـ زامانلارنىڭ ئۆتۈشى بىلەن قىممىتى يوقىماس گۆھەردەك نۇر چېچىپ، خەلقنىڭ مەنىۋىيىتىنى تويۇندۇرۇشىدىكى خورىماس بۇلاق بولۇپ كەلدى. ئىلگىرى ئۇلارنىڭ ھېكمەتلىك ئىبارىلىرى پارچە ـ پارچە مەنبەلەردە ئېلان قىلىنغان ياكى قىسقىچە توپلام ھالىتىدە نەشر قىلىنغان بولسىمۇ، ئەمما مەزمۇن بويىچە ئايرىم ـ ئايرىم توپلام قىلىنمىغان ئىدى. بۇ قېتىم بىز ھەرقايسى مەتبۇئاتلاردا ئېلان قىلىنغان ۋە تۈرلۈك ئەسەرلەردە تىلغا ئېلىنغان ھېكمەتلىك سۆزلەرنى توپلاپ، مەزمۇن بويىچە تۈرگە ئايرىپ «ھېكمەت دۇردانىلىرى مەجمۇئەسى» دېگەن نام ئاستىدا 50 يۈرۈش كىتاب قىلىپ تۈزۈپ چىقتۇق. ئىشىنىمىزكى، بىزنىڭ بۇ كىچىككىنە ئەمگىكىمىز خەلقىمىزنىڭ تارىختا ئۆتكەن ھەرقايسى ئەل مۇتەپەككۇرلىرىنىڭ دۇنيا قارىشى بىلەن تونۇشۇشىدا، شۇنداقلا ئۇنىڭدا ئېيتىلغان ھايات تەجرىبىلىرى ئارقىلىق ئۆز مەنىۋىيىتىدىكى بوشلۇقلارنى تولدۇرۇشىدا كۆۋرۈكلۈك رول ئوينايدۇ.

سودا ساھەسىدە جەڭ قىلىۋاتقان شىركەت خادىملىرىدىن ھەر يىلى شاللىنىپ چىقىرىۋېتىلىدىغانلارنىڭ سانى ئادەمنى ھەقىقە-تەن مەيۈسلەندۈرىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، مەيۈسلەندۈرىدۇكى، ئازراقلا ساداقەت، ئازراقلا ئىلگىرىلەش روھى، ئازراقلا قىزغىنلىق بولغان بولسا، ئاشۇ شاللىنىۋېتىلگەن ئەر - ئايال خادىملار ئۆزىنى مەغلۇبىد-يەتتىن ساقلاپ قالالايتتى، مۇۋەپپەقىيەتكە يول ئالاتتى. ھالبۇكى، مەغلۇپلار بۇنىڭ ئۇلارنىڭ مەغلۇپ بولۇشىدىكى سەۋەب ئىكەنلى-كىنى مەڭگۈ ئېتىراپ قىلمايدۇ.

دالى كارنېگ: «تىلدىكى بۆسۈش» تىن

تالاش - تارتىش قىلىش ھەقىقي مال سېتىش روھى ئەمەس. ئادەمنىڭ قەلبى تالاش - تارتىش قىلغانلىق بىلەنلا ئۆزگىرىپ قالمايدۇ.

دالى كارنېگ: «گۈزەل ھايات» تىن

مەيلى نېمىنى ساتماڭ، بىرىنچى بولۇپ قىلىدىغان ئىشىڭىز شۇكى، سىز بۇ بۇيۇمنى ئىمكانقەدەر ئوبدان چۈشىنىشىڭىز كېرەك.
دالى كارنېگ: «گۈزەل ھايات» تىن

سىز تاشقى قىياپىتىڭىزنى خېرىدارلارنىڭ ئوخشاش بولماسلىقىغا قاراپ ئۆزگەرتسىڭىز بولىدۇ ياكى ئۆزگەرتىپ تۇرۇشىڭىز كېرەك.

دالى كارنېگ: «گۈزەل ھايات» تىن

سىز خېرىدارلىرىڭىزنىڭ تىلىدا سۆزلىشىڭىز كېرەك. ئەگەر سىز ئىككى تەرەپنىڭ ھەممىسىنى چۈشەنسىڭىز، بۇنىڭ پايدىسى ناھايىتى كۆپ بولىدۇ.

دالى كارنېگ: «گۈزەل ھايات» تىن

كىشىلەر ئۆزىگە ئوخشاش بولغان ۋە بىللە بولسا ئۆزىنى ئەركىن ھېس قىلىدىغان كىشى بىلەن تىجارەت قىلىشنى ياخشى كۆرىدۇ.

دالى كارنېگ: «گۈزەل ھايات» تىن

ھەر قانداق بىر خېرىدارنى بوش چاغلىماسلىق كېرەك، ھەممە باينىڭ مەيدىسىگە ئالتۇن قەلەم، بىلىكىگە ئالتۇن سائەت تاقىۋېلىشى ناتايىن. سودىدا تېز كەتكۈزۈپ قويۇشنىڭ سەۋەبلىرىدىن بىرى، قارشى تەرەپنى بۇنىڭدىن يۇقىرى باھادا سېتىۋالالمايدۇ، دەپ قاراپ، باھانى تۆۋەن قويۇپ قويۇش.

دالى كارنېگ: «گۈزەل ھايات» تىن

ئۆزىنى تونۇتۇش دوستلار ئارىسىدا ئۆزىنى كۆرسىتىدىغان ھەرىكەت ئەمەس. سىز بىرەر بۇيۇمنى بازارغا سالغاندا، قارشى تەرەپكە مالنى ساتماقچى بولغانلىكەنسىز، ئۇنداقتا قارشى تەرەپ

سىزنى سەمىمىي، ئاق كۆڭۈل كىشى ئىكەن، دەپ قارىشى كېرەك، سىز مېنىڭ (سېنىڭ) ئۈستىدە گەپ ئاچقىنىڭىزدا، سىز بىلەن قارشى تەرەپ ئوتتۇرىسىدا بىر خىل شەكىلسىز خەندەك پەيدا بولىدۇ. شۇڭا، سىز كىشىلەرنى ۋۇجۇدىڭىزدا ئۇلارغا كېرەكلىك ئالاھىدە نەرسىنىڭ بارلىقىغا ئىشەندۈرەلىشىڭىز لازىم.

دالى كارنېگ: «گۈزەل ھايات» تىن

قانداق بېلىققا قانداق يەمچۈك ئىشلىتىشنى بىلىش كېرەك.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

جاھاندا بىرلا ئۇسۇل كىشىگە تەسىر كۆرسىتەلەيدۇ، ئۇ بولسىمۇ، باشقىلارنىڭ ئېھتىياجىنى تىلغا ئېلىش ھەمدە قانداق قىلغاندا ئۇنىڭغا ئېرىشكىلى بولىدىغانلىقىنى ئۇلارغا ئۇقتۇرۇشتىن ئىبارەت.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

خېرىدارلار ھامان پاسسىپ ھالدا ئەمەس، بەلكى تەشەببۇسكارلىق بىلەن سېتىۋېلىشنى ياخشى كۆرىدۇ. نۇرغۇنلىغان ساتقۇچى خادىملار ئىشقا ئۆمۈر بويى خېرىدارنىڭ نۇقتىسىدىن قاراشنى بىلمەيدۇ.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

بۇ دۇنيا بەس ـ تالاشقا، رىقابەتكە تولغان دۇنيا، شۇڭا شەخسىيەتسىز، باشقىلارغا ياردەم بېرىشنى خالايدىغان كىشىلەر ئىنتايىن چوڭ پايدىغا ئېرىشەلەيدۇ، چۈنكى بۇ جەھەتتە ئۇنىڭ بىلەن

رىقابەتلىشىدىغانلار كۆپ بولمايدۇ.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

ئۆزگىنىڭ ھالىغا يېتىپ ئۇنىڭ غېمىنى يەيدىغان، باشقىلارنىڭ ئارزۇسىنى چۈشىنىدىغان ئادەم كەلگۈسىدىن مەڭگۈ ئەندىشە قىلمىسىمۇ بولىدۇ.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

ئالدى بىلەن باشقىلارنىڭ ئارزۇسىنى قوزغاش كېرەك. مۇشۇنداق قىلالىغان كىشى ئىشنى ئوڭىدىن كەلتۈرەلەيدۇ، مەڭگۈ غېرىب بولۇپ قالمايدۇ.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

مەن كىشىلەرگە قىزغىن مۇئامىلىدە بولۇشنىڭ مال ساتقۇچىلاردا بولۇشقا تېگىشلىك خىسلەت ئىكەنلىكىنى ئەبەدىي ئۇنتۇمايمەن.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

كىشىلەرگە ھەقىقىي كۆڭۈل بۆلگەندە ئۇلار بىلەن سىرداش بولۇپلا قالماي، بەلكى شىركەت ئۈچۈنمۇ خېرىدار تاپقىلى بولىدۇ.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

سودا سۆھبىتىدە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا ھېچقانداق تەسىر مەۋجۇت ئەمەس ... قارشى تەرەپنىڭ سۆزىنى سەمىمىيلىك بىلەن ئاڭلاش سىز ئۈچۈن ئىنتايىن مۇھىم. باشقا ھېچقانداق نەرسە

www.uyghurkitap.com

قارشى تەرەپكە ئۇنچىلىك خۇشاللىق بەخش ئېتەلمەيدۇ.

دالى كارنىگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

سىز ئۇچراتقان كىشىلەرنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك بەزى جەھەتلەردە سىزدىن ئۇستۇن تۇرىدۇ. شۇڭا، ئۇلارنى تەسىرلەندۈرۈشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلى ئۇلارنى چىن كۆڭلىڭىزدىن مۇھىم ھېسابلايدىغانلىقىڭىزنى ئۇلارغا ئۇستىلىق بىلەن ئىزھار قىلىشتىن ئىبارەت.

دالى كارنىگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

باشقىلار بىلەن پاراڭلاشقاندا ئۇلار توغرۇلۇق سۆزلىسىڭىز، ئۇلار سۆزىڭىزنى بىرنەچچە سائەتلەپ ئاڭلاشنى خالايدۇ.

دالى كارنىگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

باشقىلارغا ئۆزىنىڭ مۇھىم ئەرباب ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدۇرۇڭ، بۇنى سەمىمىي قىلىڭ.

دالى كارنىگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

سەن باشقىلارغا ھېچ نەرسە ئۆگىتەلمەيسەن، پەقەت ئۇلارنىڭ ئۆزىنىڭ بايقىشىغا ياردەم قىلالايسەن.

دالى كارنىگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

رىقابەت كەسكىن بولۇۋاتقان بازاردا بىز خېرىدارلارغا تولىمۇ موھتاجمىز. خېرىدارلارنىڭ پىكرىگە قۇلاق سېلىپ، ئۇلارغا ھەر

جەھەتتىن ھۆرمەت بىلدۈرۈش — رىقابەتتە ئۇتۇپ چىقىشتىكى دەسمايە.

دالى كارنىگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

باشقىلارنىڭ پىكرىگە ھۆرمەت قىلىڭ، ھەرگىز خاتا قىلدىڭ، دېمەڭ.

دالى كارنىگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

باشقىلار بىلەن پاراڭلاشقاندا ئالدى بىلەن ئۆزىڭىز قوشۇلمايدىغان ئىش ئۈستىدە گەپ ئاچماي، ماقۇل كۆرىدىغان ئىشنى تەكىتلەڭ (بەلكى داۋاملىق تەكىتلەڭ). چۈنكى، سىلەر — ھەر ئىككى تەرەپ بىردەك خۇلاسىگە كېلىش ئۈچۈن تىرىشىسىلەر. شۇنىڭ ئۈچۈن، سىلەرنىڭ ئوخشاشماسلىقىڭلار ئۇسۇل جەھەتتىلا بولۇپ، مەقسەت ئەمەس.

قارشى تەرەپنى دەسلەپتىلا «توغرا، شۇنداق» دېگۈزۈڭ، ئىمكانىيەت يار بەرسە، ئەڭ ياخشىسى قارشى تەرەپكە «ياق» دېيىشكە پۇرسەت قالدۇرماڭ.

دالى كارنىگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

بىراۋنىڭ دېگىنىنى توغرا تاپمىسىڭىز ئۇنى توسۇشقا ئۇرۇنىسىز، لېكىن بۇنداق قىلماڭ، بۇ قاراملىق قىلغانلىق بولىدۇ. قارشى تەرەپ ئۆزىنىڭ نۇرغۇن پىكىرلىرىنى ئېيتىۋېلىشقا ئالدىراۋاتقاندا، سىزگە دىققەت قىلمايدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، ئۇنى ئۆز پىكرىنى تولۇق بايان قىلىۋېلىش ئۈچۈن سەممىي ئىلھاملاندۇرۇپ،

ئۇيغۇر كىتاب تورى www.uyghurkitap.com ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ يىگانە تورى

ئۇنىڭ سۆزىنى سەۋرچانلىق بىلەن كۆڭۈل قويۇپ، جىم تۇرۇپ ئاڭلاش كېرەك.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

كىشىلەرگە بىرنەرسە ساتىمەن دېمەستىن، ئۇنىڭ ئۆزلۈكىدىن ئالىمەن، دېيىشىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

بىز كەمتەر بولۇشىمىز كېرەك، بىزنىڭ كۆرەڭلىگۈدەك ھېچ يېرىمىز يوق، ھەممە ئادەم ئۆلىدۇ، ئۆلۈپ كەتسەك ئۇزاققا بارمايلا كىشىلەرنىڭ ئېسىدىن چىقىپ كېتىمىز. قىسقىغىنا ھاياتىمىزدا ئەرزىمەس ئۇتۇقلىرىمىزدىن ماختىنىپ، كىشىلەرنى بىزار قىلىپ يۈرمەي، باشقىلارنى سۆزلەشكە دەۋەت قىلىشىمىز كېرەك.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

باشقىلارنى پىكرىڭىزگە كۆندۈرەي دېسىڭىز، ئالىيجاناب مۇددىئا بىلەن ئىش كۆرۈڭ، ئۆز مۇددىئايىڭىزنى قىزىقارلىق قىلىپ ئىپادىلەڭ.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

ئەگەر سىزنى مەلۇم كىشى ھۆرمەتلىسە، سىز ئۇنىڭ مەلۇم ئىقتىدارىغا ھۆرمىتىڭىزنى بىلدۈرسىڭىز، بۇ ھالدا سىز ئۇنى ئاسانلا يېتەكلىيەلەيسىز.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

بىرىنى مەلۇم بىر جەھەتتە ئۆزگەرتمەكچى بولسىڭىز، ئۇنى خۇددى ئۇنىڭدا ئەنە شۇ ئالاھىدىلىك بۇرۇنلا باردەك قىلىپ كۆرسىتىشىڭىز كېرەك.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

ئەگەر سىز ئوغرى - بۇلاڭچىنى يېڭىمەن دېسىڭىز، ئۇنىڭغا ئابرۇيلۇق كىشى قاتارىدا مۇئامىلە قىلىڭ. ئەگەر ئۇ توۋا قىلىشنى خالىسا بۇ مۇئامىلىڭىزدىن ئۇيىلىپ، ماڭىمۇ ئىشىنىدىغان ئادەم بار ئىكەن، دەپ ئىپتىخارلىق ھېس قىلىپ قالىدۇ.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

ئادەم بىلەن مۇئامىلە قىلىش ئىقتىدارىمۇ خۇددى شېكەر ياكى قەھۋەگە ئوخشاش، بىر خىل سېتىۋېلىشقا بولىدىغان تاۋار، ۋەھالەنكى، مەن بۇنداق ئىقتىدار ئۈچۈن دۇنيادىكى باشقا ھەرقانداق نەرسىگە قارىغاندا كۆپ ھەق تۆلەشنى خالايمەن.

دالى كارنېگ: «جاھاندارچىلىق سەنئىتى» دىن

مەبلەغنى چوقۇم ئۆزلۈك تونۇش بولغان ساھەگە سېلىش لازىم. شۇنىڭدەك بارلىق مەبلىغىڭىزنى بىرلا تىجارەت تۈرىگە سېلىۋەتسىڭىزمۇ بولمايدۇ. مېنىڭچە بۇ تىجارەت پايدىسىغا كاپالەتلىك قىلىشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلى. ئىقتىسادىي ۋەزىيەتتىكى ئۆزگىرىشنى پەرەز قىلغىلى بولمايدۇ. قايسى ساھەنىڭ خارابلاشماي گۈللىنىشىگە ھېچكىم كاپالەتلىك قىلالمايدۇ. تونۇگۈن تازا پۇل

تاپقان تىجارىتىڭ، ئەتە بىر سىنىتقا ئەرزىمەي قېلىشى مۇمكىن. شۇڭا، كۆپ مەنبەلىك تىجارەت — سودا ئىشىدىكى ئەڭ ياخشى تاللاشتۇر.

لورد چېستېرفېلد: «ئەزىمەتلەردىن بول ئوغلۇم» دىن

مەبلەغ سېلىشتا ئېھتىيات قىلىش كېرەك؛ ئۇنىڭدىكى بار-لىق پۇل ئارقىلىق پۇل تاپىدىغان ئىشمۇ ئادەمنى ھەقىقەتەن پۇخا-دىن چىقىرىدۇ. بىراق، مەن بۇنى چەكتىن ئاشۇرۇۋېتىشكە بولماي-دىغان ئويۇن، دەپ قارايمەن. مال - دۇنيانىڭ مەلۇم مەنىدىن ئالغاندا بىر ئادەمنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدىغان ياكى قازىنالمايدىغانلى-قىنى ئىسپاتلاپ بېرىدىغانلىقى راست. چۈنكى يانچۇقۇڭدا پۇل بولسا، خىراجەتتە ئىككى بىقىنىڭغا قارىمايسەن. بىراق، مېنىڭچە پۇلنىڭ شۇنىڭدىن باشقا رولى بولمىسا كېرەك.

لورد چېستېرفېلد: «ئەزىمەتلەردىن بول ئوغلۇم» دىن

ئاتنى مىنىپ ئال،
مىلتىقنى ئېتىپ (ئال).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

ئاتنى ساتساڭ يۈگەننى قالدۇر.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

ئاتىسىغا يول قويغان سودىگەر پايدا تاپالماس.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

ئۇيغۇر كىتاب تورى www.uyghurkitap.com

ئارپا خاماندا پۇل،
كۈمۈش كاندا (پۇل).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئات بېدىكى ئاچ بولار.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئات ئالساڭ مىنىپ كۆر،
چىنە ئالساڭ چېكىپ كۆر.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئاتىنىڭ يورغىسىنى ئال،
كىيىمنىڭ يارىشىملىقىنى (ئال).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئالسا بازارى چىقتى،
ئالمىسا سازايى (چىقتى).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئال دېگەن مالدا پايدا بار.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئالدىڭ پۈتتى،
ساتتىڭ يىتتى.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئادەم بار يەردە بازار بار،
بازار بار يەردە مازار بار.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئاشلىق ئالساڭ تېرىق ئال،
چارۋا ئالساڭ تىرىك (ئال).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئالغۇچە ئالمان،
بەرگۈچە بەزگەك.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئالىدىغان مال ئالتۇن بولۇپ كۆرۈنەر.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئالماقنىڭ بەرمىكى بار،
چىقماقنىڭ چۈشمىكى (بار).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئالغۇچە بىسمىللا،
بەرگەندە ئەستاغپۇرۇللا.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئاستا كەلگەن پايدىدىن ئىلدام كەلگەن زىيان ياخشى.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئۇيغۇر كىتاب تورى www.uyghurkitap.com

ئالدى ـ بەردىدە ئادىل كىشىگە يول ئۇزۇن.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئات ئالساڭ ئىگەر ئال،
ئىشەك ئالساڭ توقۇم (ئال).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئاتام تاپقان بىكار پۇل،
ئۆزۈم تاپقان شېكەر (پۇل).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئالغان خاراب،
بەرگەن ساۋاب.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئادىمى يوق بازاردىن، تۇغى يوق مازار ياخشى.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئالتۇن بەرسەڭمۇ ماختاپ بەر.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئاناڭمۇ بازار، ئاتاڭمۇ بازار.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئاز يىغساڭمۇ ھالال يىغ.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئالاردا چاقچان،
بېرەردە قاچقان.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئالتىگە ئېلىپ، بەشكە سات، نامىڭ چىقسۇن سودىگەر.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئالماقلىق —زېرەكلىك،
بەرمەكلىك —نادانلىق.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئاتاڭنىڭ پۇلىغا ئالغاننى ئاتاڭ بىلەنمۇ ساتالمايسەن.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئالىمەن دېسەڭ، ئاۋۋال بەر.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئالىمەن دېسە قوشلاپ بېرىپتۇ.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئەتىگەنكى بازارنى ئۆتكۈزمە،
كەلگەن خېرىدارنى كەتكۈزمە.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

www.uyghurkitap.com
ئۇيغۇر كىتاب تورى
ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ يىغىندى تارمىقى

ئەخمەق سودا قىلار بازار كەتكەندە.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئەخمەقنىڭ چوڭ سودىسى تېرە ـ جۇۋا.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئەرزان ئىللەتسىز ئەمەس،
قىممەت ھېكمەتسىز ئەمەس.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئەرزان ئىللىتى بىلەن،
قىممەت ھېكمىتى بىلەن.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئەرزانچىلىق بولسا ئالغۇچىدا ئىنساپ يوق،
قىممەتچىلىك بولسا ساتقۇچىدا (ئىنساپ يوق).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئەرزىمەس تاۋار بەك پارقىرار.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئەل ھۆكمى — لىللا.

قۇلنىڭ پۇلى — تىللا.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بازاردا ئىككى نەرسە ئەرزان:
بىرى قېرى ئات، بىرى كونا كات.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بازارغا كىرگەن بۆز ئەرزان،
ئېغىزغا كەلگەن سۆز ئەرزان.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بازاردىكى ھەر ماتانىڭ نەرخى بار،
بىر ماتانىڭ بىر ماتادىن پەرقى (بار).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بازارنىڭ قېلىپى يوق.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بازاردا غوۋغا،
مازاردا سۈكۈت.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بازارنى ئاۋات قىلغان مال،

www.uyghurkitap.com
ئۇيغۇر كىتاب تورى
ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ پىدائى تارقاتقۇچىسى

هويلىنى ئاۋات قىلغان تال.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بازار چاققانىنىڭ،
ئولجا تاپقانىنىڭ.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بازارغا بۆرىنىڭ ئۆزى كەلمىسىمۇ تېرىسى كېلەر.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بازار تاپسا قاساپ بالىسىنىمۇ سويار.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بازار مېلى بىلەن،
بېدىك تىلى بىلەن.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

باققالنىڭ ئالدى،
قاساپنىڭ كەينى.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بارىدا قىممەت كۆرۈنمەس،

يوقىدا ئەرزان بىلىنمەس.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

باغ ئالساڭ قىشتا ئال،

باغ ساتساڭ يازدا سات.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بەرگەندىن سورىماق تەس.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بەرگەننىڭ بېشى ئالغاندا ئوڭلىنار.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بەرمەسنىڭ باھانىسى تولا.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بەرگەن خۇداغا يېقىن،

بەرمىگەن گۇناھقا (يېقىن).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بېدىك ئېشەككە ئامراق.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

بېرەرمەننىڭ بېشىنى ئالارمەن ئوڭلار.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

www.uyghurkitap.com
ئۇيغۇر كىتاب تورى

بىتىك بولسىمۇ، تېتىك تۇر.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

بىزنىڭ بازارغۇ بازار، نېمە ئالساڭ تېپىلار.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

بىر ئەخمەق ئالغاننى مىڭ ئەخمەقمۇ ساتالماس.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

بىر خېرىدار مال ئالغۇچە،
مىڭ خېرىدار مال كۆرەر.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

پايدا بىلەن زىيان بىر تۇغقان.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

پۇلنىڭ تىلى يوق.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

پۇلسىز يىگىت ئەمەن پۇرار.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

پۇلى بارنىڭ ئۆزى ئوينار،
پۇلى يوقنىڭ كۆزى (ئوينار).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

پۇلنىڭ قەدرىنى ھاجى بىلۇر،
قاننىڭ قەدرىنى سالجا (بىلۇر).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

پۇلنى يىغار مېنىڭ ئاتام،
سىرقىرايدۇ يوغان يوتام.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

پۇل ساقلىغۇچە زەر ساقلا.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

پۇلنى تاپار ئەرنىڭ ئېرى،
مېغىزىنى چاقار خوتۇننىڭ ئىككىنچى ئېرى.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

پۇل پۇلنى تاپار.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئۇيغۇر كىتاب تورى www.uyghurkitap.com

پۇلى ئازنىڭ غېمى ئاز.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

پۇل بار چاغدا ئون سەرگە ئەرزان،
پۇل يوق چاغدا بىر سەرگە قىممەت.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

پۇل بولدى — كۆل بولدى.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

پۇلى يوق تاللاشقا ئۇستا،
سېتىقچى داڭلاشقا (ئۇستا).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

پۇلى يوق قىممەت ئالار،
يوقسىز ئەرزان ساتار.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

پۇل بولسا جاڭگالدا شورپا.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

پۇلنى پۇل قىلغانمۇ سودا،

بىرنى ئون قىلغانمۇ سودا.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

پۇل —پىششىق ئاش.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

پۇلى بارغا بازار،
پۇلى يوققا جازا.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

پۇل دېگەن جانغا زىخ.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

تاۋۇز ئالساڭ چېكىپ ئال.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

تاۋۇزنىڭ خېمى — باقالنىڭ غېمى.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

توخۇنىڭ تارغىقى يوق،
بازارچىنىڭ باغىقى (يوق).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

ئۇيغۇر كىتاب تورى www.uyghurkitap.com

توخۇغا بېقىپ كاتەك سال،
پۇتقا بېقىپ ئۆتۈك ئال.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

تۇخۇمنى بويىغانغا تەمى تاتلىق بولۇپ قالماس.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

تۆگە تالغا تويماس،
سودىگەر مالغا (تويماس).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

جۇچەنگە ئۇنىماي، باچەنگە ئۇناپتۇ.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

چارۋىنى قوتاندا سات،
مېۋىنى باغدا سات.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

چۈشكىچە ئۆمرۈڭ بولسا، شۇنىڭغىچە ئوقەت قىل.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

چىراي كۆرۈپ ھال سورا،

بازار كۆرۈپ مال (سورا).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

خوتۇن ئالساڭ قىز ئال، دېدەك بولسىمۇ،
ئۇن ئالساڭ بۇغداي ئۇنى ئال، كېپەك بولسىمۇ.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

خۇرجۇندا بىر پۇلنىڭ تاغاردا بىر دەردى بار.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

خېرىدارغا يېلىنغۇچە، مېلىڭنى خىللا.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

داڭقاننى پايدا ئالىمەن دەپ قازاننى زىيان تارتىپتۇ.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

دارىن بولمىسا تۇڭچىسى بولماس،
گۆش بولمىسا شورپىسى (بولماس).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

دۇنيا پۇلدا چۆرگىلەيدۇ،
تۇگمەن سۇدا (چۆرگىلەيدۇ).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئۇيغۇر كىتاب تورى www.uyghurkitap.com
ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ يېڭى ئادرېسى

دۇمبە كۆرسىتىپ، ئۆپكە سېتىپتۇ.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

زىيان ئاچچىق،

پايدا تاتلىق.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ساتقۇچىنىڭ سۆزى بار،

ئالغۇچىنىڭ كۆزى (بار) .

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سالامدا دوستلۇق يوق،

سودىدا بوشلۇق (يوق).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ساتقۇچى مېلىنى داڭلار،

ئالغۇچىنى ئۆزىنى (داڭلار).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سالا قىل — ئالار قىل.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ساخاۋەت قىلغان مالنىڭمۇ ھېسابى بار.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سەھەر كەلگەن مۇشتتىن يانما.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سورىغان ئالۇر،
سورىمىغان قالۇر.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دى

سودىگەرنىڭ ئىمانى — پۇل.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سودىگەر زەر ساقلار،
ياخشى خوتۇن ئەر (ساقلار).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سودىگەرنىڭ يولى بىر، رىزقى باشقا.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سودىگەر بازارغا ئامراق،

سوپى مازارغا (ئامراق).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سودا قىلساڭ سودىگەر بىلەن قىل،
بىتىم ھەتتا بىلەن ئىش پۈتمەس.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سودىگەر مال تاللايدۇ،
سېۋەتچى تال (تاللايدۇ).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سودىگەر تۇغقىنىنى تونۇماس،
بۆجەن ئانىسىنى (تونۇماس).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سودا ـ سېتىق تىل بىلەن،
زىلچا ـ گىلەم قىل بىلەن.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سودىنىڭ ئالدى قىزىل تىل.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

www.uyghurkitap.com ئۇيغۇر كىتاب تورى

سۆزدىن سۆزنىڭ پەرقى بار،
ھەممە مالنىڭ نەرخى بار.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سۇ سايغا ئاقار،
پۇل بايغا (ئاقار).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

سۇنىڭ پۇلى سۇغا كەتتى، قالدى قېتىقنىڭ بەش پۇلى.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

شەيخ مازاردىن قالماس،
سودىگەر بازاردىن (قالماس).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

قازان ئالساڭ تۇۋاق ئال،
قوي ئالساڭ قۇلاق ئال.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

قاسساپ ماي قايغۇسىدا،
ئۆچكە جان (قايغۇسىدا).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئۇيغۇر كىتاب تورى ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ بىرگە ئادرېسى www.uyghurkitap.com

قاشتېشى سايدا تولا،
تېپىپ ساتسا پۇل بولار.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

قەلەمگە رەڭ ياخشى،
بازارچىغا دەڭ (ياخشى).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

قەرزدارنىڭ قەبرىسى يوق.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

قولى ئوچۇقنىڭ يۈزى ئوچۇق.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

قوغۇننى «شېكەر ـ تەمسىللىرى» دىن دەپ سات،
تاماكىنى «زەھەر ـ تەمسىللىرى» دىن دەپ (سات).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

قول بىلەن يانچۇقنىڭ ئارىلىقى مىڭ يىللىق.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

قويۇڭنى قىرقىپ ساتساڭ تاۋار،
قىرقىماي ساتساڭ چاۋار.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

قېرى كالىنى قاسساپقا بەر،
كاسات مالنى كاززاپقا (بەر).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

قېتىقىڭنى ساتساڭمۇ، تاۋىقىڭنى ساتما.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

كالىنى ساتقاندا ماختا،
سۈتىنى ساغقاندا (ماختا).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

كالا ئالساڭ ئالا ئال،
ئالا ئالمىساڭ قارا ئال.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

كاجنى بازار ئوڭشار.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئۇيغۇر كىتاب تورى بېكىتى
ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ يېڭى ئادرېسى
www.uyghurkitap.com

كەمبەغەل بولاي دېسەڭ، نەق ئېلىپ نېسى سات.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

كەپتەر ئالساڭ خىللاپ ئال سىدان ـ گۆرىدىن،

زېمىن ئالساڭ تاللاپ ئال ئېرىق بويىدىن.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

كەمبەغەل بولساڭ ئۈچ نەرسە ئال: بىرى مادا ئېشەك، بىرى مېكىيان، بىرى بايتال.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

كورغا بازارنىڭ نېمە ئىشى،

تۆگىگە مازارنىڭ نېمە ئىشى.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

كىرىشىنى سورىما، باھاسىنى سورا.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

گاچىنى سۆزلەتكەن ئۇننىڭ پۇلى.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

گۆش ئالساڭ قوي گۆشى ئال سۆڭەك بولسىمۇ،
ئوتۇن ئالساڭ ئۆرۈك ئوتۇنى ئال كۆتەك بولسىمۇ.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

گۆش بىلەن ياغنىڭ يۈزىدىن
ئۆپكە شالاقنى پۇل قىلىدۇ.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

گىلەم سودىسىمۇ سودا،
كىگىز سودىسىمۇ سودا.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

گىلەم ساتساڭ قوشناڭغا سات، بىر بۇرجىكىدە ئولتۇرىسەن.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

مازاردىن تىلىمەي، بازاردىن تىلە.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

مالنىڭ باھاسى سۆز بىلەن ئايرىلماس.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

www.uyghurkitap.com
ئۇيغۇر كىتاب تور بېكىتى
ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ يىگانە ئادرېسى

ماتا يارىمىسا ئىگەمگە، كۆزلۈكنىڭ توپىسىمۇ پۇل.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

مالدىن زېرىكمەك،
خېرىدارغا تېرىكمەك.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

مالنى ساتساڭ نەق سات،
راست گېپىڭنى دەپ سات.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

مال بازىرى دەللالسىز پۈتمەس.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

مەككارنىڭ مەككارلىقى ياغلىما تىلىدا.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

مىڭ سەرنى يوقاتقان بىر سەر.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

مىڭ نېسىدىن بىر نەق ئەلا.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

مىلتىق، مىلتىقنىڭ ئىچىگە پۇل تىق.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

نادانىنى بازار ئوڭلار،
ساراڭنى مازار ئوڭلار.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

نامازنىڭ شىڭچىسى يوق،
كەش بازىرىنىڭ جىڭچىسى (يوق).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

نەق سودا — پۈتكەن سودا،
نېسى سودا — يىتكەن سودا.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

نەق ئېلىپ نېسى سات،
نامىڭ چىقسۇن سودىگەر.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

نەقتىن ھەسەل چىقتى،

www.uyghurkitap.com
ئۇيغۇر كىتاب تورپېكىتى
ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ يىگانە ئادرېسى

نېسىدىن جېدەل (چىقتى).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

نەق ئىشنىڭ ھوسۇلى بولۇر،
نېسى ئىشنىڭ جېدىلى (بولۇر).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

نېسى گۆشكە بىر قېتىم تويىسەن.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

نېسى بەرگەننىڭ ھالى خاراب،
قالار دەپتەرگە قاراپ.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

نېسى ساتقان خاراب بولار،
دەپتىرىگە قاراپ قالار.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

نېسى ئاپىرىپ بەرسىمۇ، ھانناتتىن مال ئالما.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

نېسى —نەسىنىڭ،

ئوقىتى تەسنىڭ.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

نېنى كىچىك ناۋاي ھەممىدىن بەك توۋلار.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ھايان ماڭا بولسۇن،
زىيان ساڭا (بولسۇن).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ھازىر ئۆلىدىغاندەك ئىبادەت قىل،
ئۆلمەيدىغاندەك ئوقەت (قىل).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ھاكچىنىڭ پوستەكچىگە ئاچچىقى كەپتۇ.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ھەميىاندا پۇل بولمىسا،
سۇپراڭدا ئۇن بولماس.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ھەسەلدەك دوست بول،

ھەر ىدەك سودا قىل.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ھۆججىتىڭ كۆيدى — ھەققىڭ كۆيدى.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ھېسابىڭ سىرتىدا ئىش يوق،
كالپۇكىڭ سىرتىدا چىش (يوق).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ھېساب باغداتتىن يېنىپتۇ.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئوقەت، ئوقەتنىڭ يولى چۆپقەت.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئوڭ قولۇڭدا بەر، سول قولۇڭدا ئال.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئۈنى يوقنىڭ خۇنى يوق،
پۇلى يوقنىڭ جېنى (يوق).

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

www.uyghurkitap.com ئۇيغۇر كىتاب تورى ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ پىگى تارىيسى

ئۆي سالساڭ قوشنا ئال،
يەر ئالساڭ سۇ (ئال).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

ئۆتمىگەن تىزىدىن چۆنەكنىڭ پىيىزى ياخشى.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

ئۆيدە قىلغان گەپ بازارغا توغرا كەلمەپتۇ.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

ئۆتمەس ماتا،
زولارپ ساتا.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

ئۆيىنى ئىجارىگە بېرىپ، بۇرنىنى ئۇششۇتكەن قېرى.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

ئۆچكە تاغدا قىممەت،
شاپتۇل باغدا (قىممەت).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال - تەمسىللىرى» دىن

ئۇيغۇر كىتاب تورى www.uyghurkitap.com ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ يېڭى ئادرېسى

ئۆتۈك ئالساڭ قونچا ئال،
تېرەك ئالساڭ بولجا (ئال).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئېمىزگۈ سىلىپ بالاڭنى گول قىل،
بورداپ بېقىپ كالاڭنى پۇل قىل.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئېشىكى ئۈچ تەڭگە،
توقۇمى بەش تەڭگە.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئېلىشتا شەپىرەڭ،
بېرىشتە زەپىرەڭ.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ئېلىشتا تەزىم بىلەن،
بېرىشتە قازىم بىلەن.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

يالغۇز يۈرۈپ پۇل تاپقۇچە، چىشىڭ تۆكۈلەر.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

يازدا يېتىشقا كات ياخشى،
سودا ـ سېتىققا يات (ياخشى).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ياڭاق ئالساڭ چېقىپ ئال،
يىپ ئالساڭ بېقىپ (ئال).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

ياخشىغا بەرسەڭ نەپ تېگەر،
يامانغا بەرسەڭ گەپ (تېگەر).
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

يېنىدا بىر پۇلى يوق تۆگىنىڭ چىشىنى كۆرۈپتۇ.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

يىتكەن پىچاقنىڭ سېپى ئالتۇن.
«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

يول چاققانىنىڭ،
پۇل تاپقانىنىڭ.

«ئۇيغۇر خەلق ماقال ـ تەمسىللىرى» دىن

www.uyghurkitap.com
ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ ئەڭ ئاساسىي تور بېكىتى

تىجارەت بىزنىڭ مەنىۋى ھاياتىمىزنى ئۆز ئىچىگە ئالغان خەلق تۇرمۇشىنىڭ ئاساسىدۇر.

ۋىلسون

تىجارەتتە، بىرىنچى ئىش يۈرەكلىك بولۇش، ئىككىنچى، ئۈچىنچىسىمۇ يۈرەكلىك بولۇشتۇر.

فۇللىر

تىجارەتنىڭ قائىدىسى: «سەن ئاۋۋال باشقىلار ئۈچۈن قىل، باشقىلارمۇ سەن ئۈچۈن قىلىدۇ.»

دىكىنپس

تىجارەتتە ۋەيران بولغان دۆلەت يوق.

فرانكلىن

تىجارەت كىشىنىڭ خاراكتېرىنى سىنايدۇ.

سمايلىس

شۇنى بۇرۇنراق بىلىۋېلىڭ، ھاياتنىڭ ئىشلىرى تىجارەتتە ئەمەس، بەلكى تۇرمۇشتا.

فوربىس

تىجارەتكە مەنسۇپ بارلىق ئىشلاردا، بىز ناھايىتى ئەستايىد-

دىللىق بىلەن ئۇنى تۇرمۇشتىن ئايرىۋېتىشىمىز كېرەك، تىجارەت ئەستايىدىللىق ۋە چارە ـ تەدبىر تەلەپ قىلىدۇ. تۇرمۇش بولسا ئەركىن بولۇشى كېرەك.

گيوتى

تىجارەت قىلالامسىز؟ تىجارەت ناھايىتى ئاددىي، ئۇ باشقىلار- نىڭ پۇلىنى چاقىرىش دېگەنلىكتۇر.

دۇماس فىلس

ئەگەر ھەممە ئادەم ئۆز ئىشىغا كۆڭۈل بۆلىدىغان بولسا، ئۇن- داقتا دۇنيا ھازىرقىدىنمۇ تېز تەرەققىي قىلغان بولاتتى.

كاررول

تىجارەتتە غەلىبە قىلىش سەنئىتى — تىرىشىپ خىزمەت قىلىشتا، مەغلۇبىيەتتى ئەستايىدىل بولماسلىقتا.

خۇببارد

ئەرلەرنىڭ يۇرەكلىكى، ئاياللارنىڭ ئېھتىياتچانلىقى ئەڭ ياخشى سودا ھەمكارلىقىدۇر.

خۇببارد

سودىگەرنىڭ دۆلىتى بولمايدۇ.

توماس جېففېرسون

www.uyghurkitap.com

تىجارەت —خۇشاللىقتىن كۆرە، كىشى كۆڭلىنى رازى قىلىدىغان ئىشتۇر. ئۇ — كىشىنىڭ كۆڭلىنى ئۆزىگە مايىل قىلىدۇ، كىشى تەبىئىتىنى تېخىمۇ چوڭقۇر مەركەزلەشتۈرۈپ بېرىدۇ.

باگخوت

تىجارەت بىرخىل خەلق ئىشەنچىسىدۇر، تىجارەت ئىشلىرىدا مىللىي ئۆلچەمدە قەتئىي چىڭ تۇرۇشى كېرەك.

سۇرمان

تۇرمۇشتىكى ھەقىقىي تىجارەت باشقىلاردىن ئېشىپ كېتىش ئەمەس، بەلكى ئۆزىنى بېسىپ چۈشۈشتۇر.

مونسون

بىزنىڭ تىجارەتكە قارشى قانداق پىكرىمىزدە چىڭ تۇرۇشىمىزدىن قەتئىينەزەر، تىجارەت ھەقىقەتەن تەقدىر ئايال ئىلاھىنىڭ بىر قىزى، ئۇ ئانىسىغا ئوخشاش دائىم بولمايدۇ، ئۇنى تۇتۇش قىيىندۇر.

ساموئىل جونسون

سىز بىر شىركەتتىن ئادالەت كۈتەلمەيسىز، ئۇنىڭ مەھرۇم

قىلىدىغان روھى يوق، جازالايدىغان تېنى يوق.

سىدنى شىمىس

ئومۇملاشقان سودا تىجارەت — ئەتراپتىكى كىشىلەرنىڭ ما-قۇللىقىنى ئالغان ئالدامچىلىقتۇر.

فۇللىر

بىز تىجارەت قىلىدىغان كىشىلەرگە ئۇرۇش قىلىش — دۇ-كىنىمىزنىڭ ئىشىك ئالدىغا خېرىدارلىرىمىزنى چىشلەيدىغان ئىت قويۇپ بېرىش دېگەنلىكتۇر.

پەين

تىجارەتكە نىسبەتەن قول ئاستىدىكىلەردىن كېلىدىغان خەۋپ رىقابەتچىلىرىدىن كېلىدىغان خەۋپكە ئوخشاش كۆپتۇر.

خالىفاكس

زېمىندىكى ئەڭ ياخشى مەبلەغ زېمىندۇر.

گىلىكمان

پاي چېكى ئېلىپ سېتىش ۋە تېز سۈرئەتتە ئۆتۈنۈپ بېرىش — ئۆي - زېمىن ئېلىپ سېتىش ۋە ئۆتۈنۈپ بېرىشتىن كۆپ خەتەرلىك ئەمەس. شۇنداقلا، بىر ئادەمنىڭ پاي چېكى ۋە

www.uyghurkitap.com

ئۆي - زېمىنىنى كونترول قىلىپ تۇرغان ۋاقتىنىڭ ئۇزۇن - قىسقىلىقى، زور دەرىجىدە ئۇنىڭ مىجەزى ۋە ئىقتىدارىغا باغلىق.

كانون

ھەرقانداق جەمئىيەتكە نىسبەتەن ئېيتقاندا، بوۋاقلارنى ئېمىتىشتىنمۇ بەكرەك ئۈنۈملۈك مەبلەغ سېلىش بولغان ئەمەس.

چېرچىل

پاي چېكى سودىسىنىڭ بارلىق سىرلىرى ئىچىدە پاي چەكلىرىنى سېتىشنى ئويلىغان ھەربىر سودىگەر ئۈچۈن بىر سېتىۋالغۇچىنىڭ پەيدا بولۇشىدىنمۇ بەكرەك سىرلىقى يوقتۇر.

گالبرايىس

مەبلەغ سالغۇچى كارخانا تەرەققىياتى ئاساسىي ئېقىمىنىڭ دولقۇنىغا ئايلانغاندا، بەلكىم بۇ زىيانسىز. بىراق، كارخانا مەبلەغ سېلىش قايىنىمى ئىچىدىكى دولقۇنغا ئايلىنىپ قالغاندا، ۋەزىيەت ئىنتايىن ئېغىر.

كەينىس

ھەربىر كىشى ئۆز پۇلىنى ئۈچ قىسىمغا بۆلۈپ ئىشلىتىشى كېرەك. بۇ ئۈچتىن بىر قىسمىنى ئۆي - زېمىنغا، يەنە بىر ئۈچتىن بىر قىسمىنى سودىغا ئىشلىتىشى كېرەك. ئاخىر ئۈچتىن

بىر قىسمىنى يىغىپ ساقلىشى كېرەك.

ھېبرى ماقالى

بىر ئادەمنىڭ ھاياتىدا ئىككى قېتىم مەبلەغ سالمايدىغان پۇرسەت بولىدۇ. بىرى، ئۇنىڭ مەبلەغ سېلىش ئىقتىدارى يوق چېغىدا؛ يەنە بىرى ئۇ مەبلەغ سالسا بولىدىغان چېغىدا.

مارك تۋېن

ئەڭ ياخشى مەبلەغ — ھەمىشە مەبلەغ سالىدىغان چاغدا مۇتلەق خاتا دەپ قارىلىدۇ.

نامىسىز

گەرچە ئىقتىسادىي پىلان ماددىي مەبلەغنى ئۆز ئىچىگە ئالسىمۇ، مۇھىمى كىشىلەرگە مەبلەغ سېلىشتۇر.

نېھرۇ

تىجارەت ياخشى ۋاقىتتا، كىشىلەر ئېلان قىلىشنى ئويلىشىدۇ، تىجارەت كاسات ۋاقىتىدا كىشىلەر ئېلان قىلىشقا مەجبۇر بولىدۇ.

بىريۇس بارتون

ئېلان —كىشىلەر ئەقلىنى ئۇنىڭدىن پۇل سۇغۇرۇپ ئېلىشقا

ئۇيغۇر كىتاب تورى
www.uyghurkitap.com
ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ پىگى ئادرېسى

يەتكۈدەك ۋاقىت دائىرىسىدە كونترول قىلىش ئىلمى دەپ قارىلىدۇ.

لىككوك

ۋەدە، قەسەملەر — ئىلاننىڭ جىنى.

سامۇئىل جونسون

پاي چېكىدە تەۋەككۈل قىلمىغىن، ياخشى پاي چېكىنى سېتىۋالغىن. ئۇنىڭ باھاسى ئۆرلىگەندە ئۇنى تۇتۇپ تۇر. ئەگەر ئۇنىڭ ئۆرلەش ئىمكانىيىتى بولمىسا ئۇنى سېتىۋەتكىن.

روكىرس

خۇددى ئۇرۇشتا ئادەم كۆرۈپ باقمىغان كىشىلەر تەرىپىدىن ئۆلتۈرۈلگىنىگە ئوخشاش، پاي چېكى ئالماشتۇرۇشتىمۇ كىشىنىڭ مال ـ دۇنياسى ئۆزى بىلەلمەيدىغان كىشىلەر تەرىپىدىن بۇلاپ كېتىلىدۇ.

كاپۇس

كالامپاي سودىغا باش قاتۇرماڭ!

نىل

پۇلىڭىز كۆپ بولغانسېرى، ئۇنىڭ دەرىجىدىن تاشقىرى بازاردىكى كىرىم نىسبىتى ئىمپادىسى تېخىمۇ مۇرەككەپلىشىدۇ.

چۈنكى، بازارنىڭ ئومۇمىي كىرىم قائىدىسى بىزنى تار كوچىغا باشلايدۇ.

«سودا ھەپتىلىكى»

ياشلار —بىخەتەر پاي چېكى سېتىۋالماسلىقى كېرەك.

جىن كوكتىۋ

پۇل يىغىپ ساقلاش ناھايىتى ياخشى ئىش. بولۇپمۇ، سىزنىڭ ئاتا ـ ئانىڭىز سىزگە ساقلاپ بەرگەندە.

چېرچىل

ياخشى ساقلىغۇچى — ياخشى مۇلازىمەتچىدۇر.

غەرب ماقالى

خەتەردىن ساقلىنىش — خاتىرجەم بولۇش ئەمەس

فرانكلىن

تىجارەت سورۇنىدا كارخانىچى باشقىلار بىلەن باھا تالىشىشتىن خالىي بولالمايدۇ. ياكى ھەمكارلىشىش شەرتلىرى توغرىلىق سۆھبەتلىشىدۇ، ياكى باشقا سودا سۆھبەتلىرىنى ئۆتكۈزىدۇ. خېرىدار مال بىلەن تەمىنلىگۈچى سودىگەرلەر، ئېلان شىركەتلىرى، تارقىتىش شىركەتلىرى، ھەمكارلاشقۇچى شېرىكلەر، مەزكۇر كەسپتىكى ساھەگە مۇناسىۋەتلىك زاتلار قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى

بىلەن سودا سۆھبىتى ئۆتكۈزۈشۈپ بىردەك تونۇش ھاسىل قىلىش مۇمكىنچىلىكى مەۋجۇت.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىرى» دىن

كارخانىچى سۆھبەت ئۆتكۈزگەن چاغدا، قارشى تەرەپنىڭ «بەدەن تىلى» نى ئوبدان كۆزىتىپ، ئۇنىڭ ئىچىدە نېمە ئويلاۋاتقانلىقى، مەقسەت ـ نىشانى نېمە ئىكەنلىكىنى ۋە تېگى ـ تەكتىنىڭ قاندىقلىقىنى پەرەز قىلىپ بىلىشى كېرەك. قارشى تەرەپنىڭ «بەدەن تىلى» نى كۆزىتىشتىن باشقا، ئۆزىنىڭ چىراي ئىپادىسى، قول ـ پۇت ھەرىكەتلىرى، سۆز ئىنتوناتسىيىسى، پوزىتسىيە ۋە ئولتۇرىغان شەرتلىرى ئارقىلىق ئۆزىدىكى ئۇچۇرلارنى قارشى تەرەپكە بىلدۈرۈش، قانداق چاغدا ئۆزىنىڭ تېگى ـ تەكتىنى يوشۇرۇپ، قانداق چاغدا ئاشكارا قىلىشنى بىلىش ئۈچۈن بىر يۈرۈش ماھارەت پەم بولۇشى كېرەك.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

سودا سۆھبىتىدىكى ئەڭ كاتتا ماھارەت ئەسلىي ئاشۇ سەممىيەتتىن ئىبارەت. سەممىي بولسىڭىزلا قارشى تەرەپ چوقۇم قوبۇل كۆرىدۇ، تەسىرلىنىدۇ. ئىككى تەرەپنىڭ ھەمكارلىشىشى، كېلىشىم ھاسىل قىلىشىنىڭ پۇرسىتىمۇ زور دەرىجىدە ئاشىدۇ.

راۋاج تېپىپ باي بولاي دېگەن كىشى ئۈچۈن ئەنە شۇ سەممـ

مىلىك ھەرقانداق سۆھبەت ماھارىتىدىنمۇ مۇھىم نەرسىدۇر.
«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

تاسادىپىي مۇۋەپپەقىيەت مەلۇم مۇقەررەر سەۋەبنى تېرەك قىلغان، ئۇ بولسىمۇ تىجارەت ساپاسىدۇر. ھازىرقى زامان سودىگەرلىرى ئۆزى شۇغۇللىنىۋاتقان كەسىپتە ئۇتۇق قازىنىمەن دەيدىكەن چوقۇم تىرىشىپ ئۆز سەۋىيىسىنى ئۆستۈرۈپ بېرىشى، يېڭى بىلىملەرنى ئۆگىنىپ، ھەممىگە ماھىر ئىختىساسلىقلاردىن بولۇپ چىقىشى كېرەك.
«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

كەلگۈسىدىكى سودا مەيدانىدا مەدەنىيەت سەۋىيىسى تۆۋەن كىشىلەر ھەرگىزمۇ كۆپ پۇل تاپالمايدۇ.
«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

پەقەت بىلىدىغىنىڭىز باشقىلاردىن كۆپ، تەييارلىقىڭىز باشقىلاردىن ياخشى بولسىلا سىزنىڭ ئۇتۇق قازىنىش نىسبىتىڭىز باشقىلارنىڭكىدىن كۆپ چوڭ بولىدۇ.
«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

قانداق تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىشنى تاللىغاندا، ئالدى بىلەن ئۆزىنىڭ ئىقتىدارى ۋە خاراكتېر ـ مىجەزىنى ئويلىشىش كې-

رەك. مەزكۇر تىجارەت سىزنىڭ ئىقتىدارىڭىزنى تولۇق جارى قىلدۇرۇشقا ئىمكانىيەت بەرمىگەن بولسا، ئۇنداقتا دەرھال كەسىپنى ئالماشتۇرۇشقا جۈرئەت قىلىش كېرەك.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

مۇلازىمەت كەسپىدە چوقۇم خېرىدارلارنىڭ ئىسىم تىزىملىكى — ئالاقە دەپتىرى بولۇشى كېرەك. چۈنكى خېرىدارلارنى دۇكانغا دائىم جەلپ قىلىپ تۇرغاندا تىجارەت ئاندىن گۈللىنىدۇ.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

دائىملىق خېرىدارلارنى دۇكانغا دائىم كېلىپ تۇرۇشقا جەلپ قىلىش تىجارەتتىكى ئاساسىي ۋەزىپە، قاتتىق دېتال ئۈسكۈنىلىرىنى ھەر دائىم تولۇقلاپ تۇرۇش ئارقىلىق تېخىمۇ ياخشى شارائىتلار بىلەن يېڭى خېرىدارلارنى جەلپ قىلىپ، كونىلىرىنى زېرىكتۈرمەسلىكتىن باشقا، يەنە كەسپىي مۇلازىمەت پائالىيەتلىرىنى ئاكتىپ ھالدا ئېلىپ بېرىش كېرەك. ھالبۇكى مۇلازىمەت پائالىيىتى بولسا دەل خېرىدارلار تىزىملىكىگە ئاساسەن ئېلىپ بېرىلىدۇ.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

بىر سومنى كۆزگە ئىلمايدىغان كىشىلەر شۇ بىر سوم ئۈچۈن يىغلايدۇ.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

www.uyghurkitap.com ئۇيغۇر كىتاب تورى

سودا جەمئىيىتىدە مەبلەغنىڭ ئايلىنىشى ياخشى بولماس-لىقتەك بۇ مەسىلىنى ھەل قىلالايدىغان چارە قەرز ئېلىشتىن ئى-بارەت.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

تەرەققىي قىلىپ باي بولۇشنىڭ بىر پرىنسىپى پۇل بېرىدى-غانلار بىلەن ياخشى مۇناسىۋەت ساقلاشتىن ئىبارەت. ئەمما بۇنداق ياخشى مۇناسىۋەتكە قانداق ئېرىشكىلى بولىدۇ؟ بۇنىڭ ئۈچۈن كارخانىچى يۈكسەك سەمىمىيەتچىل روھ بىلەن كارخانا ئىناۋىتى-نى تىكلەپ، پۇل بېرىدىغانلارنىڭ ئىشەنچىسىنى قولغا كەلتۈرۈشى كېرەك. شۇندىلا پۇل بېرىدىغانلار ئۇنى يۆلەشنى خالايدۇ. پۇل بې-رىدىغانلارنىڭ قوللىشىنى قولغا كەلتۈرۈۋالسا تىجارەتتە نۇرغۇن مەسىلىلەرنى ھەل قىلغۇەتكىلى بولىدۇ.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

سودىگەرلەرنىڭ ھەممىسى ئوخشاش بىر خىل بۇيۇمنى ئوخ-شاش بولمىغان مىقدار ۋە باھادا ساتقىلى بولىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. بۇ بىر تەرەپتىن مەھسۇلاتنىڭ سېتىلىش يوللىرى بىلەن مۇنا-سىۋەتلىك بولسا، يەنە بىر تەرەپتىن، مەھسۇلات باھاسى بىلەن مۇ-ناسىۋەتلىك.

نەزەرىيە جەھەتتىن ئالغاندا، مەھسۇلاتنى ھەم تۆۋەن باھادا ئاز مىقداردا ساتقىلى بولىدۇ. ھەم يۇقىرى باھا بىلەن زور مىقداردا ساتقىلى بولىدۇ. بىراق ئادەتتىكى ئەھۋالدا، باھا بىلەن سېتىلىش مىقدارى تەتۈر تاناسىپ بولىدۇ. شۇنداقلا بۇ ئىككىسى ئارىسىدا بىر ئەڭ ياخشى مۇناسىۋەت نۇقتىسى مەۋجۇت. مۇشۇ ئەڭ ياخشى نۇقتىنى قانداق تۇتۇۋېلىش كارخانىچى ۋە ساتقۇچى خادىملار جەزمەن ئويلىنىشقا تېگىشلىك مەسىلە. لى جياچېڭ بۇنداق ئىشلارغا ماھىر بولۇپ، مەھسۇلاتنى بازارلىق قىلىۋېتەلەيدىغان جانلىق، ياخشى چارىلەرنى تاپالايدۇ.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

مۇۋەپپەقىيەت ھەققىدىكى سان ـ ساناقسىز پاكىتلار بىزگە شۇنى ئۇقتۇرىدۇكى، ئۆز تەقدىرىنىڭ خوجايىنى بولۇش ئۈچۈن، چوقۇم ئۆز ئارتۇقچىلىقى بار ساھە بىلەن شۇغۇللىنىشى كېرەك.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈچۈن سودا بىلەن شۇغۇللىنىش بىر ياخشى يول. چۈنكى سودا بىلەن شۇغۇللانسا كۆپلەپ بايلىققا ئىگە بولۇش پۇرسىتىمۇ بولىدۇ. ئېرىشىلگەن بايلىقلار شۇ شەخسنىڭ نەتىجىسىگە ۋەكىللىك قىلىدۇ. چۈنكى ئۇ ئۇلارنى شەخسىي قابىلىيىتى، جەبىر ـ جاپاسى ۋە كۈرەش ئىرادىسىگە تايىنىپ،

ئېگىلمەي ـ سۇنماي، ئوڭۇشسىزلىق ۋە قىيىنچىلىققا يولۇققاندا چىشىنى چىڭ چىشلەپ قىيىن ئۆتكەلدىن بىر ـ بىرلەپ ئۆتۈش ئارقىلىق تاپقان، ئىرادىلىك، روھلۇق ئادەملەر ئادەتتە ئاسانراق ئۇ-تۇق قازىنىدۇ.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

مەھسۇلاتنىڭ سېتىلىشى بارغانچە ناچارلىشىپ كەتكەندە، بازاردا كۆپىنچە يېڭى مەھسۇلات پەيدا بولۇپ، كونىسىنىڭ ئورنىنى ئالىدۇ، بۇ چاغدا كونا نۇسخىدىكى مەھسۇلات ئۆمۈر دەۋرىيلىكى «يوقىلىش باسقۇچى» غا يېتىپ بېرىپ بازاردىن يوقىلىدۇ.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

كەسپتە ئۈزلۈكسىز يېڭى مەھسۇلات ياكى مۇلازىمەتلەرنى بازارغا سېلىپ تۇرۇش كارخانىچىلارنىڭ مەڭگۈلۈك مۇۋەپپەقىيەت يولى.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

يېڭى مەھسۇلات رىقابىتى ئەمەلىيەتتە ئىختىساسلىقلار رىقابىتىدۇر.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

پەقەت سەۋرچانلىق بىلەن ئۆز كەسپىي ساھەيىمىزدە جان

ئۇيغۇر كىتاب تورى
ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ يېڭى ئادرېسى
www.uyghurkitap.com

پىدالىق كۆرسەتسەك ھەم ئىزچىل ئويلانساق، ئىرىشىپ ئۆگىنىپ ئۆزىمىزنى ئالغا باستۇرساق باي بولۇش نىشانىغا چوقۇم يېتەلەيمىز. ئەكسىچە ئاشۇ پۇرسەتپەرەسلەردەك دەم بېيىپ، دەم نامراتلىشىپ، بىر ئۆرلەپ بىر پەسلەپ يۈرسە شۇنداق بىر دولقۇن كەلگەندە كۆپىنچىسى بۇنىڭغا بەرداشلىق بېرەلمەي تۈگىشىدۇ. شۇڭا پۇرسەتپەرەسلىكتىن ياخشى نەتىجە چىقمايدۇ.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

سودا تىجارەت بىلەن شۇغۇللانغاندا، بىز ھەرقانداق بىرخىل تىجارەتنىڭ مەڭگۈ گۈللىنىش ھالىتىدە تۇرۇۋەرمەيدىغانلىقى، مەلۇم كەسىپكە مەبلەغ سېلىۋېرىپ باشقىسىغا بۇرۇلمىساق، چوقۇم ئۆزىمىز زىيان تارتىپ قالىدىغانلىقىمىزنى چۈشىنىشىمىز كېرەك. تىجارەتتىكى خەۋپ - خەتەرنى ئازايتىش ئۈچۈن كۆپ تەرەپلىمە مەبلەغ سېلىش ئىنتايىن مۇھىم.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

تىجارەتتە، كۆپ نۇقتىدىن تىجارەت قىلىش ۋە كېڭەيتىۋېتىشنى چەكلەش، ئالدىراقسانلىق بىلەن ئىش كۆرۈشتىن ساقلىنىش كېرەك. كۆپ نۇقتىدىن تىجارەت قىلىشتىن تېخىمۇ ساقلىنىش كېرەك، بولۇپمۇ تىجارەتنى كېڭەيتىپ، شىركەت كۆلىمىنى ئاشۇرغان چاغدا، جەزمەن ئالدى بىلەن شىركەتنىڭ تېخنىكا،

مەبلەغ، سېتىش قاتارلىق تەرەپلەردىن زادى قانچىلىك كۆچى بار-لىقىنى ئېنىق ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىپ، ئاندىن ئىقتىدار يار بەرگەن دائىرىدە كېڭەيتىش ئېلىپ بېرىش كېرەك. تىجارەتچىگە نىسبەتەن ئۆزى ۋە شىركەت خىزمەتچىلىرىنىڭ ئىقتىدارىنى بىلىش ئىنتا-يىن مۇھىم. مانا مۇشۇ بىلىش بولغاندىلا كارخانىچى ئۆزىنىڭ تى-جارەت ماھارىتىنى تېخىمۇ ئۈنۈملۈك ئىشقا سالالايدۇ.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

«ئۇنىڭ دوپپىسىنى بۇنىڭغا كىيدۈرۈش»، «باشقىلارنىڭ قو-لى بىلەن باشقىلارنى باپلاش» مۇۋەپپەقىيەت قازانغان سودىگەرلەر دائىم قوللىنىدىغان تىجارەت ۋاستىسى، بۇخىل ۋاستىسىنىڭ تۈپ مەقسىتى «باشقىلارنىڭ پۇلى بىلەن پۇل تېپىش» دىن ئىبارەت.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

مۇۋەپپەقىيەتلىك تىجارەتچىلەر مۇناسىۋەتلىك باشقۇرغۇچى ئورۇنلارنىڭ كونكرېت يېتەكچىلىكىنى رەت قىلمايدۇ. دۆلەتنىڭ ئىقتىسادنى باشقۇرۇش فۇنكسىيىسى ئادەتتە ھەر دەرىجىلىك باشقۇرغۇچى ئورۇنلارنىڭ كونكرېت باشقۇرۇش خىزمىتى ئارقىلىق ئەمەلىيلىشىدۇ. مەزكۇر كارخانىلار باشقۇرغۇچى ئورۇنلارنىڭ ئۆز-لىرى ئۈچۈن بېكىتكەن ھەر خىل ئىشلەپچىقىرىش پىلانى، كۆر-

www.uyghurkitap.com ئۇيغۇر كىتاب تورى ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ يىغىلىش ئادرېسى

سەتكۈچ ۋە تەدبىرلەر توغرىسىدا چوڭقۇر چۈشەنچە ھاسىل قىلغاندىن كېيىن، ئۆزلىرى ۋە بازارنىڭ ئەھۋالىغا ئاساسەن ئەڭ مۇۋاپىق ھالەتتە ئىجرا قىلىدۇ.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

سودا ساھەسىدە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىمەن دەيدىكەنمىز ئاۋۋال ئۆزىمىزنىڭ پۇلنى بىر تەرەپ قىلىشنى ئۆگىنىۋېلىشىمىز كېرەك. پۇلنىڭ ئاسان قولغا كەلمەيدىغانلىقىنى چۈشىنىشىمىز، ئۇنى ياخشى ئاسراپ، ياخشى باشقۇرۇشىمىز كېرەك، قالايمىقان پۇل خەجلەشنى چەكلەپ، ئورۇنلۇق ئىشلىتىشىمىز كېرەك، ئۇنداق بولمايدىكەن، ئۇ بىز بىلەن ئۇزاق بىرگە تۇرمايدۇ. چۈنكى پۇل دېگەن بۇ نەرسە خۇددى روھى بار نەرسىگە ئوخشاش، كارىڭ بولماي، ئاسرىماي يۈرسەڭ رەھىمسىزلىك بىلەن سېنى تاشلاپ كېتىپ قالىدۇ.

«باي كىشىنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشىدىكى سىر» دىن

سودا ساھەسىدە تۇنجى قېتىم خىزمەتكە ئورۇنلاشماقچى بولغاندا، ئادەم ئىشلەتكۈچى ئورۇن بىلەن يۈز كۆرۈشۈشتىن ئىبارەت تۇنجى سىناقنى ياخشى بېرىڭ. كۆزلىگەن خىزمەتكە ئېرىشىش ـ ئېرىشەلمەسلىكىڭىز كۆپ ھاللاردا تۇنجى تەسىراتنى ياخشى بېرىش ـ بېرەلمەسلىكىڭىزگە باغلىق، بۇ يەنە بۇندىن كېيىنكى

سودا پائالىيەتلىرىڭىزگىمۇ زور تەسىر كۆرسىتىدۇ، تۆۋەندىكى-لەرگە ئەمەل قىلسىڭىز تۈنجى سىناقتا چوقۇم ئۆتۈپ چىقىسىز.

1. ۋاقىتقا رىئايە قىلىڭ. كۆرۈشۈش ئورنىغا ئەڭ ياخشىسى دېيىشكەن ۋاقىتتىن بۇرۇنراق بېرىڭ. كېچىكىپ قالسىڭىز باش-قىلار سىزنى ۋاقىتقا رىئايە قىلمايدىكەن ياكى بۇ ئىشقا قىزىقماي-دىكەن، دەپ قارايدۇ.

2. تولدۇرۇپ بولالمىغان ئالاقىدار جەدۋەللەرنى ۋاقىتنى چىڭ تۇتۇپ مۇددەتتىن بۇرۇن ئېنىق، توغرا تولدۇرۇڭ ھەمدە ئالاقىدار مەسىلىلەرگە قانداق جاۋاب بېرىشنى ئويلىشىپ قويۇڭ. مۇبادا جەدۋەلنى قالايمىقان تولدۇرۇپ قويسىڭىز، قارشى تەرەپ سىزگە باشقىچە قاراشقا كېلىپ قالىدۇ.

3. قول ئېلىشىپ كۆرۈشكەندە سالماق، جانلىق بولۇڭ، لې-كىن قارشى تەرەپنىڭ قولىنى بەك چىڭ سىقىۋەتمەڭ، قارشى تە-رەپنىڭ سىز بىلەن كۆرۈشۈش ئۈچۈن ئىشخانىدىن چىققانلىقىنى كۆرسىڭىز، ئۇنىڭ بىلەن ئورنىڭىزدىن تۇرۇپ كۆرۈشۈڭ ـ دە، نەرسىلىرىڭىزنى يىغىشتۇرۇپ ئارقىدىن مېڭىڭ.

4. ئىشخانىغا كىرگەندىن كېيىن، پاراڭلىشىشقا تەقەززا بو-لۇۋاتقاندەك قىياپەتتە راۋۇرۇس ئولتۇرۇڭ. ئۈستەلگە يۆلىنىپ ياكى ئورۇندۇققا قىيسىيىپ، پۇتىڭىزنى سوزۇپ ئولتۇرماڭ، بىلىك-ڭىزنىمۇ گىرەلەشتۇرۇۋالماڭ.

5. مەلۇم خىزمەتكە نېمە ئۈچۈن شۇنچە قىزىقىپ قالغانلىقىڭىزنى ئىپادىلەپ بېرەلىسىڭىز، ئۆزىڭىزنىڭ شۇنچە خىزمەتنى قىلىشقا تازا باب كېلىدىغانلىقىڭىزنى چۈشەندۈرۈڭ. مەسىلەن، ئىش بېجىرگۈچى ياكى شىركەت خىزمەتچىسى بولماقچى بولسىڭىز، ئىش بېجىرىشكە ماھىرلىقىڭىزنى، كومپيۇتېر مەشغۇلاتى ۋە يېزىقچىلىققا پىششىق ئىكەنلىكىڭىزنى تەكىتلەڭ.

6. قىزغىن بولۇڭ، لېكىن تاقىتا - تۇققا سۆزلىمەڭ. سوئاللارغا ئوبدان قۇلاق سېلىپ، ئەستايىدىل جاۋاب بېرىڭ. بولمىسا، قارشى تەرەپ سىزدىن زېھنىنى يىغالمايدىكەن ياكى قۇلىقىغا گەپ كىرمەيدىكەن دەپ گۇمانلىنىپ قالىدۇ.

7. زۆرۈر تېپىلسا، قارشى تەرەپكە بۇرۇنقى خىزمەت تەجرىبىلىرىڭىزنى، بولۇپمۇ ئىجتىمائىي ئالاقە، مال سېتىش ۋە مالىيە ئىشلىرىنى باشقۇرۇش جەھەتتە نېمىلەرنى ئۆگىنىۋالغانلىقىڭىزنى چۈشەندۈرۈڭ.

8. ھە دېگەندىلا ئىش ھەققىدىن گەپ ئاچماڭ، پەقەت قارشى تەرەپ ئېغىز ئاچقاندىلا، تەلىپىڭىزنى ئوتتۇرىغا قويۇڭ. ئەگەر قارشى تەرەپ سىزنى خىزمەتكە قوبۇل قىلغان، لېكىن قانچىلىك ھەق بېرىدىغانلىقىنى ئېيتمىغان بولسا، ئۇنىڭدىن قانچىلىك ئىش ھەققى بېرىدىغانلىقىنى سوراپ كۆرۈڭ.

9. قارشى تەرەپ بىلەن خوشلاشقاندا، قول ئېلىشىشنى ھەمدە

www.uyghurkitap.com

رەھمەت ئېيتىشنى ئۇنتۇماڭ. قايتىپ بارغاندىن كېيىن ئۇنىڭغا دەرھال تېلېفون بېرىپ، مىننەتدارلىقىڭىزنى بىلدۈرۈڭ ھەمدە سىز قىلماقچى بولغان خىزمەت بىلەن سىز ئىشلىمەكچى بولغان شىركەتكە ئوتتەك قىزىقىپ قالغانلىقىڭىزنى ئېيتىڭ. ئەگەر ئىككى ھەپتىگىچە جاۋابقا ئېرىشەلمىسىڭىز، تېلېفون بېرىپ ئۆزىڭىزنىڭ قوبۇل قىلىنىش ئېھتىمالىنىڭ بار ـ يوقلۇقىنى سوراشتۇرۇڭ. ئەگەر ئورنىڭىزغا باشقىلار قوبۇل قىلىنغان بولسا، قارشى تەرەپتىن كېيىنكى قېتىمدا ئۆزىڭىزگە ئاتىدارچىلىق قىلىپ قويۇشنى ئۆتۈنۈڭ.

خەن چۈن: «ئەرلەرنىڭ كارامىتى» دىن

سودا سۆھبىتىدە، قارشى تەرەپكە تۇتۇق بەرمەڭ ھەم ئاجىزلىقىڭىزنى ئاشكارىلىماڭ، شۇندىلا يېڭىلمەس ئورۇندا تۇرالايسىز. ئارقىدىن قارشى تەرەپنىڭ ئاجىزلىقىنى تۇتۇۋېلىپ، ئۇنىڭغا تاكى سىزگە يول قويغۇچە توختىماي ھۇجۇم قىلىڭ. سۆھبەتتە تۆۋەندىكى ئۇسۇللارنى قوللانسىڭىز، چوقۇم زىيان تارتمايسىز:

1. كۈچلۈك قىياپەتكە كىرىۋېلىڭ، قارشى تەرەپنى ئەيمەندۈرۈشكە تىرىشىڭ. زۆرۈر تېپىلغاندا، يۇقىرى ئاۋازدا سۆزلەپ، قوللىرىڭىزنى شىلتىپ، پۇتىڭىزنى يەرگە ئۇرۇپ قويۇڭ. شۇنداق قىلسىڭىز قارشى تەرەپنى ئاز ـ تولا پەسكويغا چۈشۈرۈپلا

ئۇيغۇر كىتاب تورى
ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ يېڭى ئادرېسى
www.uyghurkitap.com

قالماستىن، ئۆز ھەيۋىڭىزنى كۆرسىتەلەيسىز.

2. چېكىنىشكە يول قالدۇرۇڭ. مۆلچەرىڭىزدىكىدىن يۇقىرىراق شەرت قويۇڭ، چېكىنىشكە يول قالدۇرۇڭ. ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، نىشانىڭىز يۇقىرى بولسا، نەتىجىڭىزمۇ كۆپ بولىدۇ.

3. يېخشىق قىياپەتكە كىرىۋېلىڭ، ئالدىراپ يول قويماڭ. چۈنكى سۆھبەتتە قانچە ئاز يول قويسىڭىز، شۇنچە كۆپ غەلىبىگە ئېرىشەلەيسىز.

4. «غوجامنىڭ غوجىسى بار، چامغۇرنىڭ ئورىسى» دېگەننى ئېغىزدىن چۈشۈرمەڭ. سۆھبەتتە قارشى تەرەپكە ئۆزىڭىزنىڭ ئاخىرقى قارارنى چىقىرىش ھوقۇقىڭىزنىڭ يوقلۇقىنى پات ـ پات ئەسكەرتىپ تۇرۇڭ. مۇشۇنداق قىلسىڭىز، قارشى تەرەپ يۈزىنى تۆكمەي يول قويۇش پۇرسىتىگە ئېرىشىدۇ؛ شۇنداقلا ھالىڭىزغا يېتىپ، سىز ئوتتۇرىغا قويغان شەرتلەرنى قوبۇل قىلىدۇ.

5. قارشى تەرەپكە مەخپىيىتىڭىزنى ئاشكارىلاپ قويماڭ. سۆھبەتتە، قارشى تەرەپ سىزنىڭ سۆھبەتلىشىش مۇددىئايىڭىز، ھوقۇق دائىرىڭىز ۋە سۆھبەتنىڭ ئاخىرقى چېكى قاتارلىقلارنى قانچە ئاز بىلسە شۇنچە ياخشى.

6. قارشى تەرەپنى ۋەسۋەسىگە سېلىڭ. بارلىق ئاماللار بىلەن قارشى تەرەپكە سۆھبەتكە ئالاقىدار قارار چىقىرىش ئالدىدا تۇرۇۋاتقانلىقىڭىزنى بىلدۈرۈپ، ئۇنى «قاراردىن يېنىۋالغۇچە، ئىشنى

تېزرەك پۈتتۈرۈۋالاي» دېگەندەك جىددىي تۈيغۇغا كەلتۈرۈڭ.

7. زوّروّر تېپىلغاندا سوّھبەتنى توختىتىڭ. سوّھبەت قاتمال ھالغا چۈشۈپ قالغاندا، قارشى تەرەپكە: «شېرىكلىرىم، باشلىقىم بىلەن مەسلىھەتلىشىش ئۈچۈن، سوّھبەتنى توختىتىپ تۇرساق» دەڭ. مۇشۇنداق قىلسىڭىز، قارشى تەرەپ سوّھبەت پۇرسىتىنى قولدىن بېرىپ قويماسلىق ئۈچۈن، شەرتنى قايتىدىن ئويلىشىشقا ھەمدە سىزگە ئاز - تولا يول قويۇشقا مەجبۇر بولىدۇ.

8. ھاپىلا - شاپىلا كېلىشىم ئىمزالاشتىن ساقلىنىڭ. سوّھبەتلىشىش سۈرئىتى تېز بولۇپ كەتسە، سوّھبەتكە ئالاقىدار ئىشلارنى تەپسىلىي مۇھاكىمە قىلىش ۋە ئەستايىدىل قارار چىقىرىشقا ئالدىراپ قالىسىز. تەييارلىقىڭىز پۇختا، قارشى تەرەپ تەييارلىقسىز تۇرغان بولسا، ئۇ باشقا گەپ.

9. قارشى تەرەپنىڭ كۈتمىگەن يېرىدىن چىقىڭ. سوّھبەت داۋامىدا، سوّھبەت ئۇسۇلىڭىز، قارىشىڭىزنى ئۇشتۇمتۇت ئوّزگەرتىپ، قارشى تەرەپنى قايمۇقتۇرۇش ئارقىلىق سىزگە يول قويۇشقا مەجبۇرلاڭ.

10. كۈچ كوّرسىتىپ، قارشى تەرەپنى مەجبۇرلاڭ. سوّھبەتتە قارشى تەرەپكە يۈرەكلىك بېسىم ئىشلىتىپ، ئۇنىڭ قانداق ئىنكاس قايتۇرىدىغانلىقىنى كوّزىتىپ بېقىڭ. بۇ ئۇسۇل قارىماققا تەۋەككۈلچىلىك قىلىۋاتقاندەك كوّرۈنسىمۇ، لېكىن قالتىس

ئۈنۈم بېرىدۇ.

11. «خام چوت ئىستراتېگىيىسى» نى يولغا قويۇڭ. مەسىلەن، قارشى تەرەپكە: «سىلەرنىڭ مەھسۇلاتىڭلار ماڭا بەكمۇ يارايدۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ھازىرنىڭ ئۆزىدىمۇ مەھسۇلاتىڭلارغا ئېھتىياجلىقمەن، شۇڭىنىسى دەرھال سېتىۋالاي دېسەم پۇلۇم سەل كەملەپ تۇرىدۇ» دېسىڭىز، قارشى تەرەپ بۇ سەممىيىتىڭىز ئۈچۈن بولسىمۇ، سىزگە ئاز ـ تولا يول قويىدۇ.

12. ئازغىنا پايدىنىمۇ قولدىن بەرمەڭ. ئاز ـ تولا يول قويۇش قارشى تەرەپكە ئېغىر كەلمىسىمۇ، لېكىن سىزگە ئېغىر كېلىشى مۇمكىن. شۇڭا، قارشى تەرەپ يول قويغان تەرەپلەردىن ماھىرلىق بىلەن پايدىلىنىڭ. پايدىنى ئاز كۆرۈپ، ئۇنىڭغا سەل قارايدىغان ئىشنى ھەرگىز قىلغۇچى بولماڭ.

13. سەۋرچان بولۇڭ. قارشى تەرەپنىڭ سىز ئوتتۇرىغا قويغان شەرتلەرنى دەرھال قوبۇل قىلىشىغا بەك ئۈمىدۋار بولۇپ كەتمەڭ. لېكىن سەۋرچان، قەيسەر بولسىڭىز، قارشى تەرەپ شەرتىڭىزنى مەيلى بۇرۇن، مەيلى كېيىن بولسۇن، بەربىر قوبۇل قىلىشى مۇمكىن.

14. قارشى تەرەپنى قارىسىغا قىستاۋەرمەڭ، ئۇلارنىڭ يۈزىنى قىلىپ بولسىمۇ، ئۇلارغا ئازراق چېكىنىش يولى قالدۇرۇڭ. مۇۋەپپەقىيەتلىك سۆھبەت شۇنداق بولىدۇكى، ئىككىلا تەرەپ سۆھبەت

ئۇستىلىدىن خۇشال ـ خۇرام ئايرىلىدۇ. سۆھبەتنىڭ تۇپ مىزانىدىن قارىغاندىمۇ، سۆھبەتتە يېڭىلگۈچى تەرەپ بولمايدۇ، ئىككىلا تەرەپ ئوخشاشلا غەلىبە قىلغۇچى ھېسابلىنىدۇ.

خەن چۈن: «ئەرلەرنىڭ كارامىتى» دىن

تىجارەتتە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۇنچىۋالا تەس ئىشمۇ ئەمەس، بۇنىڭدا تۆۋەندىكى ماھارەتلەرنى ئىگىلىۋالسىلا كۇپايە:

1. مەلۇم تاۋارنى تونۇشتۇرغاندا، خېرىدارنىڭ تاۋارنى قولغا ئالغاندىكى ئىنكاسىنى كۆزىتىڭ

خېرىدارنىڭ سىز تونۇشتۇرۇۋاتقان مەلۇم تاۋارنى قولغا ئالغاندىكى ئىنكاسىدىن ئۇنىڭ تاۋارنى ياقتۇرغان ـ ياقتۇرمىغانلىقىنى پەملىگىلى بولىدۇ.

2. كىيىنىشىڭىز سىز تونۇشتۇرۇۋاتقان تاۋارغا ماسلاشقان بولسۇن

مۇبادا سىز چەرچىنمال ساتىدىغان تىجارەتچى بولسىڭىز، ھەرگىز ئېسىل كىيىنىۋالماڭ، بولمىسا خېرىدارغا چاكىنا كۆرۈنۈپ قالىسىز. ئەگەر سىز مەلۇم داڭلىق شىركەتنىڭ ئەلا سۈپەتلىك مەھسۇلاتىنى ساتىدىغان تىجارەتچى بولسىڭىز، ئېسىلراق كىيىنىڭ، شۇنداق قىلسىڭىز خېرىدارغا سالاپەتلىك تۇيغۇ بېرەلەيسىز. شۇڭا، سېتىۋاتقان مەھسۇلاتىڭىزغا قاراپ كىيىنىشنى ئەستىن چىقارماڭ.

www.uyghurkitap.com

3. يېقىملىق سۆزلەڭ

ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، خېرىدارنىڭ سىز سېتىۋاتقان مەھسۇلاتقا بولغان ياقتۇرۇش تۇيغۇسى ئاۋۋال سىزنىڭ ئاۋازىڭىزدىن باشلىنىدۇ. خېرىدارغا يېقىملىق سۆزلىسىڭىز، ئۇنىڭغا قىزغىن سەمىمىي تۇيغۇ بېرەلەيسىز، ھېچبولمىغاندا ئۇنى ئۆزىڭىزدىن بىزار قىلىپ قويمايسىز. مۇبادا، گېپىڭىز تاققا - تۇققا، قوپال بولسا، ئۇ ھالدا ئەڭ ياخشىسى تىجارەت قىلىمەن دەپ ئاۋار بولماڭ.

4. خېرىدارنىڭ ئېھتىياجىنى ئاساس قىلىڭ

مال ساتقاندا، ئامال بار خېرىدارنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرۇشقا تىرىشىڭ. مەسىلەن، ئۇ ئادەتتىكىچە كىيىم سېتىۋالماقچى بولسا، ئۇنىڭغا ھەرگىزمۇ داڭلىق ماركىلىق كىيىملەرنى تونۇشتۇرماڭ، ئەكسىچە، بىرنەچچە خىل ئادەتتىكى كىيىمنى تونۇشتۇرۇپ، ئۇنىڭ ئۆزى خالىغانچە تاللىۋېلىشىغا ئىمكانىيەت قالدۇرۇڭ.

5. خېرىدارنىڭ ئىرادىسىنى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇڭ

بىلىشىڭىز كېرەككى، مېلىڭىزنى ئېلىش - ئالماسلىقنى خېرىدارىڭىز بەلگىلەيدۇ، سىز تىجارەتچى بولۇش سۈپىتىڭىز بىلەن ئۇنىڭغا پەقەت ئاز - تولا تەكلىپ بېرەلەيسىز، خالاس. مۇبادا سىز ئۇنىڭغا ئۇ ياقتۇرمايدىغان بىرەر نەرسىنى زورلاپ تۇرۇۋالسىڭىز، ئۇنى بىزار قىلىپ قويۇشتىن باشقا نەتىجىگە ئېرىشەلمەيسىز، خالاس.

6. خېرىدارنىڭ مىجەزىگە قاراپ مۇئامىلە قىلىش

خېرىدارلارنىڭ جىنسى، يېشى، كەسپى، ئىجتىمائىي ئورنى ئوخشاش بولمىغاچقا، ئۇلارنىڭ مىجەز ـ خاراكتېرىمۇ ئوخشاش بولمايدۇ، بەزىلەر يېقىشلىق كەلسە، بەزىلەر توڭ؛ بەزىلىرى گەپدان بولسا، بەزىلىرى كەم سۆز كېلىدۇ، كۆپ ساندىكى كىشىلەر ئوخ- شاش مىجەزدىكى كىشىلەر بىلەن ئارىلىشىشنى ياقتۇرغاندەك، خېرىدارلارمۇ ئوخشاش مىجەزدىكى تىجارەتچىلەردىن مال سېتىۋې- لىشنى ياخشى كۆرىدۇ.

7. خېرىدارغا تۇرقىغا قاراپ مۇئامىلە قىلماسلىق

شۇنى ھەر ۋاقىت ئېسىڭىزدە چىڭ تۇتۇڭكى، خېرىدارلا بولىدىكەن، ئۇلارغا ئوخشاش مۇئامىلە قىلىڭ، تۇرقىغا قاراپلا باھا بېرىشتىن، باي دەپ قارىغانلىرىڭىزغا سىلىق ـ سىپايە، نامرات دەپ قارىغانلىرىڭىزغا قوپال ـ توڭ مۇئامىلە قىلىشتىن ساقلى- نىڭ. ئىجتىمائىي تۇرمۇشتا، ھەركىمنىڭ ئۆز ئەھۋالىغا قاراپ ئىش كۆرۈشى بىر خىل ئومۇمىي قائىدە. ئەمەلىيەتتىمۇ، بايلار قىممەترەك، نامراتلار ئاددىيراق نەرسىلەرنى سېتىۋالىدۇ. باي خېرىدارلارنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرالىسالا تىجارەتتە يول تاپالاي- مەن، دەپ قارىسىڭىز پۈتۈنلەي خاتالاشقان بولىسىز. چۈنكى، كىممۇ نامرات كىشىلەرنى ھېچ نەرسە سېتىۋالالمايدۇ، دەپ ئېيتالايدۇ؟ ئۇنىڭ ئۈستىگە جەمئىيەتتە، ئوتتۇراھال سەۋىيىدە تۇرمۇش كە-

چۇرۇۋاتقان ۋە تۇرمۇشىنى ئاران - ئاران قامداپ كېتىۋاتقان كىشىلەر كۆپ سانىنى ئىگىلەيدۇ. شۇڭا، پايدىسى ئاز بولسىمۇ، كۆپرەك مال ساتالىسىڭىز، ئوخشاشلا كۆپ پۇل تاپالايسىز. لېكىن، «تامار - تامار، كۆل بولار» دېگەن ماقال بۇ قارىشىمىزغا بەكمۇ دەل كېلىدۇ.

خەن چۈن: «ئەرلەرنىڭ كارامىتى» دىن

ھەر ئادەمنىڭ ئۆزىگە خاس مىجەزى بولغىنىغا ئوخشاش بايلىققا ئىگە بولۇشىنىڭمۇ مىجەز بىلەن ناھايىتى زور مۇناسىۋىتى بولىدۇ.

«مېنىڭ كۈنۈم نېمە ئۈچۈن شۇنچە تەس بولىدۇ؟ ئەجەبا مەن زادى شۇنچە تەلەيسىزمۇ؟»

پۇل تېپىشنىڭ ئېپىنى بىلمەسلىك ئۆزىنىڭ خاراكتېرىگە قارىماي خىزمەت تاللاش بىلەن ئوخشاش.

مىجەز نۇقتىسىدىن ئالغاندا، ھەر ئىشنى ئۆز قائىدىسى بويىچە ئىشلەيدىغان، پۇختا، سالماق ئادەملەر بىلەن بىپەرۋا، ئىشنى قولىنىڭ ئۇچىدا ئىشلەيدىغانلار تۈپتىن ئوخشىمايدىغان ئىككى خىل ئادەمدۇر، شۇنداق ئىكەن بۇلار تاللايدىغان خىزمەتمۇ چوقۇم ئوخشاش بولمايدۇ. بۇنىڭ سەۋەبى شۇكى، ئۆزىنىڭ مىجەزىگە ماس كەلمەيدىغان خىزمەتنى تاللىغاندا، خىزمەت بىلەن ئىقتىدار ئوتتۇرىسىدىكى پەرق تۈپەيلى خىزمەتنىڭ ھۆددىسىدىن چىققىلى بولمايدۇ.

خىزمەتنى خاتا تاللاپ قويۇش نەتىجىسىدە شەخسىي بىسىم ئېشىپ كېتىپ، ئادەم دىمىنى ئالالمىغۇدەك دەرىجىدە چارچاپ كېتىدۇ. ئاخىر گويا تېگى يوق ھاڭغا چۈشۈپ كەتكەندەك ئورنىدىن تۇرالماي قالىدۇ، بۇنداق مىساللار ناھايىتى كۆپ.

ئۇنداقتا ئۆزىنىڭ مىجەزىنى چۈشىنىش ئاسانلا پۇل تېپىشقا، بايلىققا ئېرىشىشكە كاپالەتلىك قىلغانلىق بولامدۇ؟ ئەمەلىيەتتە ئۇنداق بولۇشىمۇ ناتايىن. پۇل تېپىش دېگەن سىزنىڭ تەسەۋۋۇرىڭىزدىكىدەك ئۇنداق ئاسان ئىش ئەمەس.

مەسىلەن، سودىگەرنى ئالساق، ئۇ ماللارنى سېتىشى ئۈچۈن خېرىدار بولۇشى كېرەك. سودىگەر مال كىرگۈزۈشى ئۈچۈن توپ تارقاتقۇچى سودىگەر بولۇشى لازىم. بۇلار ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت ناھايىتى زىچ. يەنە ئالايلۇق، شىركەتتە باشلىق بىلەن خىزمەتچىلەر ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتمۇ بىر خىل «پۇل تېپىش مۇناسىۋىتى» دۇر. ئەگەر سىز مۇدىرىيەت باشلىقى بولسىڭىز، روشەنكى سىزگە ھەرقايسى تەرەپتىن ياردەم بېرەلەيدىغان كۈچلۈك ياردەمچى بولۇشى زۆرۈر. ياردەمچىڭىز مۇدىرىيەت ئەزاسى بولمىغان تەقدىردىمۇ ئىككى تەرەپنىڭ «ماسلىشىش» ى ئوبدان بولسىلا، ئۇنى ئوخشاشلا خىزمەتتىكى كۆڭۈلدىكىدەك شېرىكىم دەپ قارىسىڭىز بولىدۇ. ئەكسىچە، بەزى كارخانا باشقۇرغۇچىلار دائىم: «شىركىتىمىزدە شۇنچە كۆپ قابىل ئادەم تۇرۇپ، ئىشلىرىمىز زادىلا ئالغا سىلجى-

www.uyghurkitap.com

مايۋاتىدۇ» دەپ خورسىنىدۇ.

لى جىن: «مىجەز ۋە تەقدىر»دىن

سودىگەرلەر ئىگىلىك يارىتىشتا سىياسىيونلاردەك بىر خىل ئىجتىمائىي كۈچنىڭ يەنە بىر خىل ئىجتىمائىي كۈچ بىلەن كەڭ كۆلەملىك، كەسكىن كۈرىشىنى باشتىن كەچۈرمىسىمۇ، لېكىن باشقا ھەرقانداق زور ئىشلاردىكىگە ئوخشاش خىلمۇخىل كۈچلۈك، ئۆزىنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش ۋە تەرەققىي قىلىشقا تەھدىت بولىدىغان كۈچكە دۇچ كېلىپ، كۆپ ھاللاردا خەتەرلىك ئەھۋالغا ئۇچرايدۇ ياكى ئۆزى مىڭ بىر جاپادا تەسەررۇپ قىلىپ كېلىۋاتقان ئىشلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇش - مەغلۇپ بولۇشىنى بەلگىلەيدىغان، ئەمما ئۆزگىرىشچان تاشقى ۋەزىيەتكە دۇچ كېلىدۇ، خەۋپ - خەتەر تۇيۇقسىز كېلىپ قالىدۇ. پەقەت كۆپ ھاللاردا ئېغىر زەربە ياكى ئېغىر ئۇ- ڭۇشسىزلىققا ئۇچرايدۇ، ھەتتا ئۇزۇل - كېسىل تۈگىشىدۇ. بۇنداق چاغدا ھەممىدىن بەك زۆرۈر بولىدىغىنى ئېگىلمەس - سۇنماس ئالغا ئىلگىرىلەش روھى، ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقارمىغۇچە بولدى قىلماسلىق جاسارىتىدۇر.

لى جىن: «مىجەز ۋە تەقدىر»دىن

كارخانىلار ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتلىرىنى سېتىش ئۈچۈن، مال ساتقۇچىلار ھەر خىل تەدبىرلەرنى قوللىنىپ، خېرىدارلارغا

مەھسۇلاتىنىڭ ئالاھىدىلىكىنى ۋە ئىشلىتىش قىممىتىنى تو- نۇشتۇرۇپ، ئۇلارنىڭ ئىشەنچىسىنى قولغا كەلتۇرۇپ، سېتىۋېلىش ئىستىكىنى قوزغاپ مال سېتىش مەقسىتىگە يېتىدۇ، شۇنىڭ ئۇ- چۇن سۆز قابىلىيىتى ئارقىلىق خېرىدارنى قايىل قىلىش رولىنى جارى قىلدۇرۇش كېرەك.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ سۆز ماھارىتى» دىن

مال ساتقۇچى جەزمەن ئوخشاش بىر شەيئىنىڭ كەينىدە يو- شۇرۇنغان ئوخشىمىغان مۇددىئانى بىلگەندىلا ئاندىن كېسەلگە قاراپ دورا بېرەلەيدۇ، مال سېتىشتىكى توسالغۇنى يېڭەلەيدۇ، بىراق خېرىدارنىڭ پسىخىكىسىنى بىلىشنىڭ ئاساسلىق مەنبەسى تىل سەنئىتىنى ئىشلىتىشتە، ھەر خىل ئۇنۇملۇك بولغان تىل سەن- ئىتى ئارقىلىق مال ساتقۇچى خېرىدارنىڭ پسىخىكا تىپىنى، پ- سىخىكا پائالىيىتىنى، مال سېتىشتىكى توسقۇنلۇقلارنى تەپسى- لىي، ئېنىق ئىگىلەپ چىقالايدۇ. ئۇلار بۇ ئارقىلىق توغرا بولغان مال سېتىش ماھارىتىنى قوللىنىپ خېرىدارلاردا مال سېتىۋې- لىشنىڭ دەسلەپكى ئاساسىنى تۇرغۇزۇشقا ھەيدەكچىلىك قىلىدۇ. تۆۋەندىكى مىساللاردىن تىل سەنئىتىنىڭ خېرىدارلارنىڭ پسىخى- كىسىنى ئىگىلەش، مال سېتىشتىكى توسالغۇلارنى يېڭىشتىكى مۇھىم رولىنى بىلىۋالغىلى بولىدۇ.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ سۆز ماھارىتى» دىن

مال ساتقۇچى جەزمەن خېرىدارنىڭ ئوي ـ خىيالى بىلەن ئۆزىنىڭ ئوي ـ خىيالىنىڭ بىردەك بولۇشىغا دىققەت قىلىشى كېرەك، ئەگەر بۇنداق بولمىغاندا سىز تەشەببۇسكارلىق ھوقۇقىنى يوقىتىپ قويۇش، مەسىلىلەرنى سىزگە پايدىلىق تەرەپكە بۇراشقا ئامالسىز قالىسىز، مۇشۇنداق داۋاملىشىۋېرىدىغان بولسا مال سېتىش خىزمىتىڭىز ھەمىشە مەغلۇبىيەت بىلەن ئاخىرلىشىدۇ، شۇڭا جەزمەن تەشەببۇسكارلىق ھوقۇقىنى ئىگىلەشنىڭ ئاچقۇچى سىزنىڭ ياخشى سۆز قابىلىيىتىڭىزدە.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ سۆز ماھارىتى» دىن

مال ساتقۇچىلار كۈندە ھەر خىل خېرىدارلار بىلەن يۈز كۆرۈشۈپ تۇرىدۇ، ھەر خىل، ھەر ياشتىكى ئىشلار مال ساتقۇچىلاردا جەزمەن ناھايىتى ياخشى ماسلىشىشچان سۆز قابىلىيىتى بولۇشىنى تەلەپ قىلىدۇ، ئۇنداق بولمىغاندا مال ساتقۇچىلار ئىشنى ئالدىغا بىرىپ مال ساتقاندا چۈشەنمەيدىغان ئوبيېكتىپ سورۇنلارنى ئۈچرىتىشى مۇمكىن، ماسلىشىشچان سۆز قابىلىيىتى كەمچىل بولسا ياخشى بىر پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ قويىدۇ.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ سۆز ماھارىتى» دىن

توغرا، ئەپچىللىك بىلەن ئېيتىلغان سۆزلەر بايلىقنى چىللاپ

كېلەلەيدۇ، قىيىنچىلىقتىن قۇتۇلدۇرالايدۇ. مال ساتقۇچىلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، ياخشى سۆز قابىلىيىتى خېرىدارنى قايىل قىلىدىغان ئۆتكۈر قورال بولۇپ، پۇل تېپىشنىڭ ئاساسى. تەشەببۇسكارلىق ھوقۇقنى ئىگىلەشنىڭ كاپالىتى.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ سۆز ماھارىتى» دىن

مال ساتقۇچى بىلەن بىلەن خېرىدارنىڭ سودا سۆھبىتىدە خېرىدارنىڭ چىرايىدىكى گۇمانلىنىش، ئويلىنىش ئىپادىسى تەدرىجىي ئوچۇق، ئەركىن چىراي ئىپادىسىگە ئۆزگىرىدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىرگە كۆزىدىكى ئويلىنىش، گۇمانلارنى مۇئەييەنلەشتۈرۈپ، ئوچۇق - يورۇق بولۇشقا ئۆزگەرگەندە ئومۇمەن سوراش، كۆڭلىدە ئويلىنىش ئارقىلىق مال سېتىۋېلىش قارارىنى چىقىرىدىغان پسخىك پائالىيەت جەريانى ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ. بۇ مال ساتقۇچىنىڭ پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ سودىنى ئىلگىرى سۈرۈشىنىڭ پايدىلىق پۇرسىتى.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ سۆز ماھارىتى» دىن

مال پۇلىنى سۈيلەش بىر تۈرلۈك ئىنتايىن جاپالىق خىزمەت. بۇنداق بولۇشتىكى سەۋەب ئۇ ئىنتايىن يامان ياكى بولمىسا مال پۇلىنى قايتۇرۇشقا ئامالسىز خېرىدارغا دۇچ كېلىدۇ. شۇنىڭ ئۇ-

چۈن مال ساتقۇچىلار پۇل يىغقاندا قولىنىدىغان ھەر خىل تىل ماھارىتىنى قوللىنىشقا ماھىر بولۇشى ھەمدە باشقىچە ئۇسلۇبقا ئىگە بولۇشى كېرەك.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ سۆز ماھارىتى» دىن

مال سېتىش خىزمىتى ئادەمنىڭ ئىقتىدارىنى ئەڭ قازىدىغان ھەم يەنە ئىقتىدار ۋە قىممىتىنى ئەڭ گەۋدىلەندۈرۈپ بېرىدىغان خىزمەت.

«مال سېتىشنى ئۆگىنىش» تىن

مال سېتىش دېگەن نېمە؟ مال سېتىش دېگىنىمىز، باشقىلارنىڭ رەت قىلىشى ئۈستىدىن غەلىبە قىلىش دېمەكتۇر. قايسى تەرەپلەردە سودا پۇرسىتى بار، قايسى خىل بازارلار بىزنىڭ ئېچىشىمىزنى كۈتۈپ تۇرىدۇ؟ بىز بازار ئېچىش ئۈچۈن خىزمەت قىلىمىز، مال ساتىمىز، بىزنى قانچە كۆپ رەت قىلغان يەرگە بىز شۇنچە كۆپ بېرىشىمىز كېرەك، مانا مۇشۇنداق قىلغاندا، ئاندىن بىر ياخشى مال ساتقۇچى بولغىلى بولىدۇ.

«مال سېتىشنى ئۆگىنىش» تىن

خېرىدارغا يېقىنلىششقا جۈرئەت قىلىش، خېرىدارنىڭ رەت قىلىشىغا سالماقلىق بىلەن مۇئامىلە قىلىش پەقەت مال سېتىش

خىزمىتىنى ياخشى ئىشلەشنىڭ ئالدىنقى شەرتى ۋە ئاساسى بولۇپلا قالماستىن، مۇنەۋۋەر مال ساتقۇچى بولۇشنىڭمۇ زۆرۈر شەرتىدۇر.

«مال سېتىشنى ئۆگىنىش» تىن

سېتىلىدىغان مەھسۇلات ۋە ماركېتىڭ سىياسىتىنى ئومۇم-يۈزلۈك ئىگىلەش مال سېتىش خىزمىتىنى ئىلگىرى سۈرۈشنىڭ ئالدىنقى شەرتى.

«مال سېتىشنى ئۆگىنىش» تىن

خېرىدار بولسا، مال ساتقۇچى خادىمنىڭ خىزمەت ئوبيېكتى-دۇر. ئەگەر خېرىدار تاپالمىسا مال سېتىش خىزمىتىنى قىلغىلى بولمايدۇ. نۇرغۇنلىغان مال ساتقۇچىلار مۇۋاپىق خېرىدار تاپالماي تىت - تىت بولىدۇ - دە، زىممىسىدىكى ئىشنى ئېلىپ بارالمايدۇ. يەنە بىر قىسىم مال ساتقۇچىلار خېرىدار ئىزدەشنىڭ پرىنسىپى ۋە ئامالىنى بىلمىگەچكە ھەمىشە قارىغۇچىلارچە ئۇياق - بۇياققا قات-راپ، ۋاقىتنى ئىسراپ قىلىپ قىلىپ، كۈچ ۋە ئىقتىسادنى خورىتىدۇ.

خېرىدار ئىزدەشنىڭ بىر يۈرۈش ئامال - چارىلىرى بولىدۇ. پەقەت خېرىدار بېكىتىلىپ بولۇنغاندىن كېيىن، مال ساتقۇچى ئاندىن چەكلىك ۋاقىتقا ۋە خېرىداردىن تولۇق پايدىلىنىپ، بولغان-

www.uyghurkitap.com

دىن پۈتۈن زېھنىنى مەركەزلەشتۈرۈپ، مال سېتىۋېلىش ئارزۇسى كۈچلۈك، سېتىۋېلىش مىقدارى زور بولغان خېرىدارلار ئۈچۈن مال ساتالايدۇ. بۇ قارىغۇلارچە مال سېتىشنى ئازايتىپ، سېتىش تەن-نەرخىنى تۆۋەنلىتىپ، مال سېتىشنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇش نىسبىتىنى يۇقىرى كۆتۈرگىلى، كارخانا ۋە ئۆزىنى پايدىغا ئې-رىشتۈرگىلى بولىدۇ.

«مال سېتىشنى ئۆگىنىش» تىن

ھازىرقى زامان سودا پائالىيىتىدە، مال سېتىش خىزمىتى ئادەم كۈچى ۋە مەبلەغ سېلىشنى تەلەپ قىلىدىغان خىزمەت. ئەگەر ئەتراپلىق تۈزۈلگەن مال سېتىش لايىھىسى بولمىغاندا، ئالدىراپ - تېنەپلا تۇتۇش قىلغاندا كۆڭۈلدىكىدەك مال سېتىش ئۈنۈمىگە ئې-رىشكىلى بولمايدۇ. ھەتتا مال سېتىش مەغلۇپ بولۇشى، ئادەم كۈچى ۋە مەبلەغ ئىسراپ بولۇشى مۇمكىن. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋا-قىتتا كارخانا رەھبەرلىكىنىڭ ۋە مال ساتقۇچىلارنىڭ مال سېتىش ئىشەنچىسىمۇ زەربىگە ئۇچرايدۇ. بازارنىڭ ئېھتىياجىغا نىسبەتەن خاتا چۈشەنچە پەيدا بولۇپ، كارخانىلارنىڭ بىر تۇتاش سېتىش - سېتىۋېلىش لايىھىسىمۇ تەسىرگە ئۇچرايدۇ.

«مال سېتىشنى ئۆگىنىش» تىن

خېرىدارلارنىڭ سېتىۋېلىش پائالىيىتى جەريانىدىكى سالا-

ھېيتى ئوخشاش بولمىغانلىقتىن، جارى قىلدۇرىدىغان رولىمۇ ئوخشاش بولمايدۇ. خېرىدارلار ئوخشاش بىر مەھسۇلاتنى سېتىۋال-غاندا، بۇ مەھسۇلاتتىن پايدىلىنىش ئارزۇ، ھەۋىسىمۇ ئوخشاش بولمايدۇ. شۇڭا، مال سېتىش جەريانىدا ئوخشاش بولمىغان مال سېتىش ئوبيېكتى ۋە ئوخشاش بولمىغان سېتىۋېلىش ئېھتىيا-جىغا ئاساسەن، مەھسۇلاتنىڭ خېرىدارلارغا ئېلىپ كېلىدىغان پاي-دىسى، ياخشىلىق تەرەپلىرىنى تەكىتلىگەندىلا، سودىنى ئوڭۇشلۇق ئېلىپ بارغىلى بولىدۇ.

«مال سېتىشنى ئۆگىنىش» تىن

ۋاكالەتچى سودىگەرلەر، توپ تارقاتقۇچى سودىگەرلەر، پارچە ساتقۇچى سودىگەرلەر ئىچىدىكى ئېلىپساتار سودىگەرلەر تاۋار ئال-ماشتۇرۇشتىكى مۇھىم ھالقا ھېسابلىنىدۇ.

«مال سېتىشنى ئۆگىنىش» تىن

مال ساتقۇچىلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، يۈز تۇرانە سۆزلىشىش دېگىنىمىز —مال ساتقۇچىنىڭ خېرىدارغا يېقىنلىشىپ ئۆزىنى نامايان قىلىشى ۋە خېرىدار بىلەن قوش لىنىيىلىك پىكىر ئال-ماشتۇرۇش جەريانىنى كۆرسىتىدۇ. بۇ جەرياندا مال ساتقۇچى ئۆ-زىنىڭ تەقى - تۇرقى، يۈرۈش - تۇرۇشى، گەپ - سۆزى قاتارلىق سىرتقى ئالاھىدىلىكلىرىنى قىلچىمۇ يوشۇرماستىن، خېرىدارغا

www.uyghurkitap.com ئۇيغۇر كىتابلىرىنىڭ يىغىلىش ئادرېسى

نامايان قىلىش بىلەن بىللە يەنە ئۆزىنىڭ ئىچكى دۇنياسىنىمۇ خېرىدارغا ھېس قىلدۇرالىشى كېرەك. يەنى پىسخىك ساپاسىنىڭ ياخشى - ناچارلىقى، بىلىمىنىڭ ئاز - كۆپلۈكى، خىزمەتتىكى قابىلىيەت ۋە ماھارىتىنىڭ يۇقىرى - تۆۋەنلىكى، مىجەز ئالاھىدىلىكى ۋە كىشىلىك پەزىلىتى قاتارلىقلار.

«مال سېتىشنى ئۆگىنىش» تىن

مۇنەۋۋەر مال ساتقۇچى ئۆزىدە بار بولغان تەجرىبىلەرنى يەكۈنلەشكە ئەھمىيەت بېرىپلا قالماستىن، بەلكى يەنە تارقاق ۋە تەتۈر يۆنىلىشلىك تەپەككۇرنى ئىشلىتىشكە ماھىر بولۇش، يېڭى ۋەزىيەتنى ئۈزلۈكسىز تەتقىق قىلىش، يېڭى مەسىلىلەرنى ئانالىز قىلىش، سېتىش سوممىسىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش يوللىرى ئۈستىدە ئىزدىنىش كېرەك.

«مال سېتىشنى ئۆگىنىش» تىن

مال ساتقۇچىلار بايلىق ياراتقۇچىلاردۇر!

بىزدە مال ساتقۇچىلار دېيىلسە نۇقۇل پىركازچىك ۋە بىۋاسىتە ساتقۇچىلار كۆزدە تۇتۇلىدۇ، بىراق مال ساتقۇچىلار كارخانىنى تەرەققىي قىلدۇرغۇچىلار، كارخانىنىڭ تەقدىرىنى ئۈزۈل - كېسىل بەلگىلىگۈچىلەر، ئىگىلىك تىكلىگۈچىلەر، كارخانا خو-

جايىنىلىرى قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى مال ساتقۇچىلاردۇر. يەنى باشقىلارغا مەلۇم قىممەتتىكى نەرسىنى ئۆتكۈزۈپ بايلىقنى ئايلاندۇرغۇچىلاردۇر.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

مال ساتقۇچى دادىل بولۇشى كېرەك. ھەر كۈنى نۇرغۇن خېرىدارلار ئارىسىدا تۇرغىنىڭىزدا، مەغلۇبىيەتنىڭ سايىسى سىزگە ئەگىشىپلا يۈرىدۇ. پەقەت سىزدە تىرىشىپ ئالغا ئىنتىلىدىغان، تىرىشچان، تەۋرەنمەس روھىي ھالەت بولسىلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايسىز.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

مال ساتقۇچىلار چوقۇم تۈنجى قەدەمنى بېسىشتىن قورقماسلىقى، ئاندىن قەدەممۇقەدەم ئىلگىرىلىشى كېرەك. بولمىسا، ۋاقىت ئىسراپ قىلىپ ھەرقانچە قۇرۇق خىيال قىلغان ۋە ئۆگەنگەننىڭ ھەممىسى بىكار. مال سېتىشتا روھىي ھالەتنى توغرىلاش ئۈچۈن، چوقۇم پاسسىپ روھىي ھالەتنىڭ بايلىقنى قولدىن چىقىرىۋېتىدىغانلىقىنى بىلىش كېرەك. ئاكتىپ روھىي ھالەت بايلىقنى جەلپ قىلىدۇ. ئەمما، پاسسىپ روھىي ھالەت ئۇنىڭ ئەكسىچە.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

ئۇيغۇر كىتاب تورى
www.uyghurkitap.com
ئۇيغۇرچە كىتابلارنىڭ پىگى ئادرېسى

ھەربىر مال ساتقۇچى قورقۇش ئالامىتىنى يېڭىپ، مۇۋەپپەقىيەت قازانماقچى بولىدىكەن، چەزمەن تۆۋەندىكى تەدبىرلەرنى قوللىنىش لازىم.

1. ئىرىشچان بولۇپ، ئۆزىنى توختىماي چېنىقتۇرۇپ ۋە تولۇقلاپ تۇرۇشى لازىم.

2. كارخانىنىڭ مەقسىتىنى چۈشىنىشى لازىم.

3. ئەتراپلىق بولغان سېتىش پىلانى ۋە سۆھبەت تەييارلىقى بولغاندا، ئاندىن سۆھبەت پىلانىنى ئوڭۇشلۇق ئىشقا ئاشۇرغىلى بولىدۇ.

4. ئۆزىنىڭ ساغلاملىقىنى ئاشۇرۇش لازىم. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بىر مال ساتقۇچى بولۇش ئۈچۈن ساغلام بەدەن بولۇش زۆرۈر شەرت.

5. ھەر كۈنلۈك تۇرمۇشنى قانۇنىيەتلىك ئۆتكۈزۈش لازىم.

6. پىلاننى چوقۇم ئىجرا قىلىدىغان ياخشى ئادەتنى يېتىلدۈرۈش لازىم.

مۇشۇ ئۇسۇللارنى ئەمەلىيەتتە قوللانسىڭىز، سۆھبەتلىشىشتىن قورقۇش ئالامىتىنى چوقۇم يېڭىپ، مۇنەۋۋەر بىر مال ساتقۇچى بولالايسىز.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

يوھن يىپىك: «مۇۋەپپەقىيەت قازانغان مال ساتقۇچى بولۇش ئۈچۈن ئوڭۇشسىزلىق ۋە مەغلۇبىيەتكە مەڭگۈ تەن بەرمەسلىك، ھەر قېتىم مەغلۇپ بولغاندا يەنە ئورنىدىن دەس تۇرۇپ، قايتىدىن ئىشقا كىرىشىش، غەلىبە قازانمىغىچە بولدى قىلماسلىق كېرەك».
«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

مال ساتقۇچىلىقتىن ئىبارەت بۇ ئىقتىسادىي پائالىيەت، پەل-سەپە ۋە دىنغا ئوخشاش ئۇنداق تۇراقلىق ۋە سىرلىق تېما ئەمەس، شۇڭا مال ساتقۇچىلار ئۈچۈن «مۇمكىن ئەمەس» دەيدىغان سۆز مەۋجۇت ئەمەس، ئاڭلىماققا، سىز بۇنىڭغا ئىشەنمەسلىكىڭىز مۇمكىن ئەمما، مەسىلىگە يولۇققاندا ئىنچىكىلىك بىلەن ئويلىنى-سىڭىزلا قىيىنچىلىقنى ھەل قىلىشنىڭ كۆپ خىل ئۇسۇلىنى تاپالايسىز.
«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

سىز توختىماي تىرىشىپمۇ نەتىجىسىنى كۆرەلمىگەندە «قۇ-دۇقنى يەنە بىر چى كولاپ باقايچۇ» دەپ ئويلاڭ. بۇ ئۇنداق تەس ئىشمۇ ئەمەس، پەقەت كىچىككىنە غەيرەت قىلسىڭىزلا بولىدۇ. مال سېتىشمۇ ئوخشاش، ھەر قېتىمدا بىر خېرىدار بىلەن ئارتۇقراق كۆرۈشسىڭىز ياكى كۈندە 15 پارچە خەت چەك، كىنىشكىدىكى ئى-

سىم ياكى ئادرېسنى كۆپرەك يازسىڭىز. بۇ ئانچە تەسكە توختىمايدۇ! زادى ۋاز كېچىش كېرەكمۇ ياكى داۋاملاشتۇرۇش كېرەكمۇ دېگەن مەسىلىنى ئويلاۋاتقان بولسىڭىز مۇشۇنداق قىلىڭ. پەقەت كېيىن چېكىنىشكە ئىرادە بولسىلا كۇپايە، سىزنىڭ داۋاملاشتۇرالىشىڭىزنى ئۈمىد قىلىمەن.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

بارلىق مال ساتقۇچىلار دېگۈدەك ئورتاق بىر تونۇش ۋە كەچۈرمىشكە ئىگە. ئۇ بولسىمۇ، مال ساتقۇچىلارنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى خېرىدارلارنىڭ رەت قىلىشىغا ئۇرغۇن قېتىم ئۇچراشتىن باشلانغان. رەت قىلىنىشقا قەيسەرلىك بىلەن يۈزلىنىش ۋە ئۇنىڭدىن ئۈزلۈكسىز تەجرىبە ـ ساۋاقلارغا ئىگە بولۇپ، بوشاشماي ئىلگىرىلەش مال ساتقۇچىلار ئۆگىنىۋېلىشقا تېگىشلىك تۇنجى دەرس.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

مال سېتىشتا توغرا بولغان پوزىتسىيە تۇرغۇزۇش مۇھىم، بىراق، تېخىمۇ مۇھىمى خېرىدارلارنىڭ رەت قىلىشىغا تاقابىل تۇرۇشنى ياكى رەت قىلىنغاندىن كېيىن، قانداق قىلىشنى ئۆگىنىۋېلىشى كېرەك. مال ساتقۇچىلار چوقۇم خېرىدارنىڭ ئېڭىدىكى ئۆزىنى چەتكە قېقىش ئىدىيىسىنى چىقىرىپ تاشلىشى، گېپى

باشتىن ـ ئاخىرى بىر خىل بولۇشى ھەمدە خېرىدارغا ياخشى تەسىر قالدۇرۇشى لازىم. خېرىدار سىزگە ئىشەنمىگەندە ۋە ياكى قارشى تۇرغاندا ئۆزىڭىزنىڭ مەھسۇلاتىڭىزنى تونۇشتۇرۇشقا ئالدى-رىماستىن، بەلكى ئىختىيارى پاراڭلىشىپ تۇرۇپ مايىل قىلىش تاكتىكىسى ئارقىلىق خېرىداردا ياخشى تەسىرات پەيدا قىلىپ، سىزگە بولغان قارشىلىق ھېسسىياتىدىن ۋاز كەچكەندىن كېيىن ئاندىن مەھسۇلاتنى تونۇشتۇرسىڭىز بولىدۇ.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

بىر مال ساتقۇچى بولغان كىشى، ئەگەر باشقىلارنىڭ مۇۋەپ-پەقىيىتىنى كۆرۈپلا بۇنىڭغا كۆز قىزارتسا، تەبىئىي ھالدا بىر قېتىم مەغلۇپ بولسىلا مەيۈسلىنىپ، ئۈمىدسىزلىنىپ قېلىشى مۇمكىن. ناۋادا ئۇ ئاۋۋال مۇۋەپپەقىيەتنىڭ كەينىدە سانسىز مەغ-لۇبىيەت ۋە تەجرىبە ساۋاقنىڭ بارلىقىنى چۈشەنسە، ئۇنداقتا ئۆزى-نىڭ شىجائىتىنى ئۇرغۇتۇپ، ئالدىن كۆرەرلىكىنى ئوبدان جارى قىلدۇرۇپ، ئۆزىنىڭ بۇنىڭدىن كېيىنكى مۇۋەپپەقىيىتى ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرالايدۇ.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

مال ساتقۇچىلار پەقەت تاۋارنىلا سېتىپ قالماستىن، بەلكى

www.uyghurkitap.com

تېخىمۇ مۇھىمى ئۆزىنى بازارغا سالغۇچى. مال ساتقۇچىلار پەقەت مۇناسىپ ئەدەپ ـ قائىدە، مول بىلىم، مۇكەممەل پەزىلەت، خېرىدارغا بولغان چوڭقۇر ھۆرمەتكە تايانغاندىلا، ئاندىن خېرىدارنى قولغا كەلتۈرەلەيدۇ. خېرىدار ئاندىن سىزدىن رازى بولىدۇ، سىزنى ياقتۇرۇپ قالىدۇ، شۇنىڭدىن كېيىن سىزنىڭ مەھسۇلاتىڭىزنى قوبۇل قىلىدۇ.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

كىشى سودا ئالاقىسىدە، ئەگەر ماھىرلىق بىلەن ئىش قىلسا جەزمەن كىشىلەرنىڭ قارشى ئېلىشىغا ئېرىشىدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن مۇھىم بولغىنى ئۆزىنىڭ ئىجتىمائىي ئالاقىدىكى ئورنىنى مۇۋاپىق بەلگىلەش، ھەربىر مال ساتقۇچى خېرىدارلار بىلەن ئالاقە قىلىشىنىڭ بەزى ئاساسىي بىلىملىرىنى ئۆگىنىۋېلىشى كېرەك.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

كىشى سودا ئالاقىسىدە، ئەگەر ماھىرلىق بىلەن ئىش قىلسا جەزمەن كىشىلەرنىڭ قارشى ئېلىشىغا ئېرىشىدۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن مۇھىم بولغىنى ئۆزىنىڭ ئىجتىمائىي ئالاقىدىكى ئورنىنى مۇۋاپىق بەلگىلەش، ھەربىر مال ساتقۇچى خېرىدارلار بىلەن ئالاقە قىلىشىنىڭ بەزى ئاساسىي بىلىملىرىنى ئۆگىنىۋېلىشى كېرەك.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

سودىگەرلەر بىلەن ئالاقە قىلغاندا، سۆھبەتتە مەغلۇپ بولۇپ، سودىدا پۇتۇشالمەي قېلىپ، ناھايىتى كەيپىمىز ئۇچۇپ، رايىمىز يېنىپ، مەيۇسلىنىپ كەتسەكمۇ، بۇنىڭلىق بىلەن ھەرگىزمۇ چىرايىمىزدا بىئاراملىق، كۆڭۈلسىزلىك ئىپادىلەشكە بولمايدۇ، شەرمەندە بولغانلىقتىن ئاچچىقلىنىپ (ئۇ يالغانلىقتىن ئىزا تار-تىپ)، باشنى قاتۇرۇۋېتىپ كېتىشكە تېخىمۇ بولمايدۇ، بۇنىڭدا دوستلۇقنى مۇھىم بىلىپ، بىردەملىك پايدا ـ زىيان بىلەن ھې-سابلىشىپ ئولتۇرماسلىقىمىز، خېرىدارلارغا يامان تەسىر بېرىپ قويۇشنىڭ ئالدىنى ئېلىشىمىز كېرەك. بۇ يەردىكى ئايرىلىش دەل دوستلىشىش بولۇپ، كېيەر ۋاقىتىدا كەلگەندىنمۇ بەك قىزغىن، ئەدەپلىك بولۇشىمىز، خوشلىشىدىغان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ گۈزەل ئوبرازىمىزنى يارىتىپ، كېلەر قېتىملىق ھەمكارلىقنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇشى ئۇچۇن پۇرسەت يارىتىشىمىز كېرەك.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

بىر مۇنەۋۋەر مال ساتقۇچى چوقۇم ئالىيجاناب ئەخلاقىي پە-زىلەتكە ئىگە بولۇشى كېرەك. بۇ خىل كىشىلىك خاراكتېر سېھ-رىي كۈچى، خېرىدارلارنى جەلپ قىلىپ، خېرىدارلارنىڭ قەلبىنى لەرزىگە سالالايدۇ، بۇ ۋاقىتتا خېرىدارلار ئالدىن سىزگە، سىزنىڭ

مەھسۇلاتىڭىزغا ئىشىنىدۇ، سىزمۇ شۇ ئارقىلىق سودىدا پۇتۇشۇش مەقسىتىگە يېتەلەيسىز.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

ئامېرىكىلىق داڭلىق كىيىم ـ كېچەك لايىھەلىگۈچى يوھان مولو، مال ساتقۇچىلار ئۈچۈن بىر قانچە تۈرلۈك كىيىم ـ كېچەك ئۆلچىمىنى بېكىتكەن. بۇ يەردە بىر قىسمىنى پايدىلىنىش ئۈچۈن ھۇزۇرۇڭلارغا سۇندۇق:

1. مال ساتقۇچىلار كاستۇم ـ بۇرۇلكا ياكى يېنىك ئاددىي كاستۇملارنى كىيىش كېرەك.

2. مال ساتقۇچىلارنىڭ كىيىم نۇسخىسى ۋە رەڭگى، يارىشىملىق ۋە سالماقلىقنى ساقلىشى كېرەك.

3. شەخسىي سالاھىيەتكە ۋەكىللىك قىلىدىغان ياكى تۇس ئالغان بەلگىلەرنى تاقىماسلىق كېرەك.

4. مال ساتقۇچىلار ئەڭ ياخشىسى مودا كىيىملەرنى كىيمەسلىكى، ھەددىدىن زىيادە كۆپ زىبۇ زىننەتلەرنى تاقىماسلىقى كېرەك.

5. قۇياش ئەينىكى ياكى رەڭ ئۆزگەرتىش ئەينەكلەرنى ئامال بار تاقىماسلىق كېرەك. خېرىدارلار پەقەت مال ساتقۇچىنىڭ كۆزىنى كۆرگەندىلا ئاندىن مال ساتقۇچىلارنىڭ گەپ ـ سۆزلىرى،

ئىش - ھەرىكەتلىرىگە ئىشىنەلەيدۇ.

6. سىرتقا چىققان ۋاقىتتا، ئالىي دەرىجىلىك ماي قەلەم ياكى سىياھ قەلەم، شۇنداقلا نەپىس خاتىرە دەپتەر، چوڭراق ئىش سومكىسى ئېلىۋېلىش كېرەك.

7. شىركەتكە ۋەكىللىك قىلىدىغان ئىزنەكلەرنى تاقاشقا ياكى شۇنداقلا مەھسۇلاتنىڭ ئوبرازىغا ۋەكىللىك قىلىدىغان كىيىملەرنى كىيىشكە بولىدۇ، بۇنداق قىلغاندا خېرىدارلار مال ساتقۇچىنىڭ ئىش - ھەرىكەت، گەپ - سۆزلىرىگە تېخىمۇ ئىشىنىدۇ.

8. مال ساتقۇچىنىڭ ئابرۇيى ۋە ھۆرمىتىنىڭ ئاجىزلاپ كېتىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈن، ئامال بار چاپىنىڭىزنى سېلىۋەتمەڭ. ھەممىمىز سىرتقى قىياپەتكە قاراپ ئادەم ئىشلىتىشنىڭ ياخشى ئەمەسلىكىنى بىلىمىز، لېكىن ھەرقانداق ئىش بۇنداق قىلىشتىن يەنى بىراۋنىڭ كۆرۈنۈشىگە قاراپ باھا بېرىشتىن ساقلىنالمايدۇ. بىز بىرىنچى تەسىرنىڭ دائىم توغرا چىقمايدىغانلىقىنى بىلىمىز، لېكىن ھەردائىم تۇنجى تەسىرگە ئاساسەن باشقىلارغا ھۆكۈم چىقىرىپ، باھا بېرىپ قويىمىز. مال ساتقۇچىلار بۇنداق ھەقىقەتنى ئۆزگەرتەلمەيدۇ، لېكىن ھەربىر مال ساتقۇچى بۇ ئەھۋالدىن تولۇق پايدىلانسا بولىدۇ، يەنى كىيىم - كېچەكتىن پايدىلىنىپ خېرىدارلارنىڭ رازىلىقىنى، ياخشى باھاسىنى قولغا كەلتۈرسە بولىدۇ.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

www.uyghurkitap.com

مال ساتقۇچىلار ئۈچۈن سۆزلەشنى بىلىشلا مۇھىم بولماستىن، «كۆڭۈل» قويۇپ سېتىشمۇ مۇھىم. سىز سېتىش ئىشىغا پۈتۈن ۋۇجۇدىڭىز بىلەن كىرىشكەندىلا، چوقۇم مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايسىز. «مىليونېرلار يۈملاق ئۈستەل يىغىنى» غا قاتناشقان ماھىر مال ساتقۇچىلارنىڭ ئىچىدە، قايسى بىرى كۆڭۈل قويۇپ «مال سېتىپ» مۇۋەپپەقىيەت قازانمىغان؟ ئېسىڭىزدە بولسۇنكى: كۆڭۈل قويۇشنى ئۆگىنىۋېلىڭ!

مال ساتقۇچى ھورۇنلىشىپلا قالىدىكەن، ئەقىل ـ ئىدراكى، ئەستايىدىللىقىمۇ تۆۋەنلەپ، ئۆزىگە قاتتىق تەلەپ قويمايدىغان بولۇپ قالىدۇ ۋە چېكىنىش كۆرۈلىدۇ. بۇ خۇددى سېۋەتتىكى ئاق چاشقاننىڭ ھەر كۈنى ئوخشاش سۈرئەتتە، سېۋەتنىڭ ئىچىنى چۆرگىلىگىنىگە ئوخشايدۇ. بۇنىڭدىن باشقا يەنە، مال ساتقۇچىنىڭ تۇرمۇشىمۇ ئەھمىيەتسىز ئۆتىدۇ. بۇنداق ھالغا كەلگەندە، مال ساتقۇچىنىڭ ئىقتىدارىمۇ كاردىن چىقىدۇ.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

كۆڭۈلدە ئويلىغان ئىشلار ھەرىكەتتە ئىپادىلىنىدۇ. مال ساتقۇچىلار خېرىدارنىڭ ھەرىكىتىدىن ئۇنىڭ كۆڭلىدىكىنى بىلىشكە ماھىر بولۇشى كېرەك. تۆۋەندە خېرىدارلارنىڭ بەزى بەدەن تىللىرى

پايدىلىنىش ئۇچۇن بېرىلدى.

1. خېرىدارنىڭ كۆز قارىچۇقىنىڭ يوغىنىغانلىقى سىزنىڭ سۆزىڭىزدىن تەسىرلىنىپ، سىزنىڭ تەكلىپىڭىزنى قوبۇل قىلىغانلىقىنى ياكى ئويلىنىۋاتقانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

2. خېرىدار سوئالىڭىزغا جاۋاب بەرگەندە، سىزگە ئۇدۇل قارىمىسا ياكى سىزدىن كۆزىنى قەستەن ئېلىپ قاچسا، بۇ ئۇنىڭ جاۋابىنىڭ راستچىل بولمىغانلىقىنى ياكى ئۇنىڭ باشقىچە خىيالدا ئىكەنلىكىنى بىلدۈرىدۇ.

3. خېرىدارنىڭ قوشۇمىسىنى تۈرگەنلىكى ئۇنىڭ سىزنىڭ قارىشىڭىزغا قوشۇلمىغانلىقىنى ياكى قارىشىڭىزدىن گۇمانلىنىدىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

4. خېرىدار بىلەن كۆرۈشكەندە، قولى كۈچسىز بىلىنسە، بۇ قارشى تەرەپنىڭ مۇز چىرايلىق ئىكەنلىكىنى بىلدۈرىدۇ؛ ئەگەر خېرىدار قولىڭىزنى چىڭ سىقىپ ئاغرىتىۋەتسە، بۇ ئۇنىڭ سەل ياسالمىراق ئىكەنلىكىنى بىلدۈرىدۇ؛ ئەگەر خېرىدار قولىڭىزنى نورمال سىققان بولسا، بۇ ئۇنىڭ سالماق ھەم قىزغىن ئىكەنلىكىنى بىلدۈرىدۇ؛ ئەگەر خېرىدارنىڭ ئالقىنى تەرلەپ كەتكەن بولسا، بۇ ئۇنىڭ ئەندىشە ئىچىدە ياكى تىت - تىتلىق ئىچىدە تۇرۇۋاتقانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

5. خېرىدار ئىككى قولىنى يانچۇقىغا سېلىپ تۇرسا، بۇ

ئۇنىڭ تىت ـ تىتلىق ياكى تەشۋىش ئىچىدە تۇرغانلىقىنى بىلدۈرۈشى مۇمكىن. ئۇنىڭدىن باشقا، قولىنى يانچۇقىغا شىلتىشقا ئامراق كىشىلەر سەل نېرۋا مىجەز كېلىدۇ.

6. خېرىدار قولىدا بىر نەرسە، جۈملىدىن قەلەم، سەرەڭگە، چاقماق ياكى نام كارتۇشكىسى دېگەندەك نەرسىلەرنى ئويناپ تۇرسا، بۇ ئۇنىڭ تىت ـ تىت بولۇۋاتقانلىقىنى ياكى گېپىڭىزگە قىزىقمىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

7. خېرىدار قولىنى گىرەلەشتۈرۈپ تۇرسا، بۇ ئۇنىڭ سىزنىڭ پىكرىڭىزگە قوشۇلمىغانلىقىنى ياكى گېپىڭىزگە قىزىقمىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

8. خېرىدارنىڭ چىرايىدا ھېچقانداق ئىپادە يوق، سوغۇق بولۇشى رەت قىلىنغانلىقىنىڭ كۈچلۈك ئالامىتى بولۇپ، گېپىڭىزنىڭ ئۇنىڭغا تەسىر كۆرسىتەلمىگەنلىكىنى بىلدۈرىدۇ.

9. خېرىدارنىڭ چىرايىدا كۈلكىنىڭ بولۇشى دوستانىلىق، خۇشاللىق، يۇمۇرستىكلىكنىڭ بولۇشىدىنلا ئەمەس، كەچۈرۈم سوراش ۋە چۈشىنىشكە ئېرىشىشنىڭ ئىپادىسىدۇر.

10. خېرىدارنىڭ قولى بىلەن بېشىنى چېكىپ قويۇشى ئويلىنىۋاتقانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

11. خېرىدارنىڭ گەدىنىنى قاشلىشى ئويلىنىۋاتقانلىقىنى ياكى جىددىيلىشىۋاتقانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

12. خېرىدارنىڭ بېشىنى قاشلىشى گاڭگىراپ قالغانلىقىنى ياكى بىر قارارغا كېلەلمەيۋاتقانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

13. خېرىدارنىڭ بېشىنى تۆۋەن سېلىپ تۇرۇشى ئۇنىڭ خىجىل بولۇۋاتقانلىقىنى ياكى چوڭقۇر ئويغا چۆككەنلىكىنى بىلدۈرىدۇ.

14. خېرىدارنىڭ پېشانىسىنى يېنىك تۇتۇپ قويۇشى گاڭگىراپ قالغانلىقىنى ياكى تەڭلىكتە قالغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

15. خېرىدارنىڭ ئېڭىكىنىڭ تۆۋەن تۇرۇشى ئۇنىڭ رايىش ئىكەنلىكىنى، شۇنداقلا مال ساتقۇچىنىڭ پىكىر ياكى تەكلىپىنى قوبۇل قىلىشنى خالايدىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

16. خېرىدارنىڭ ئېڭىكىنى يۇقىرى تۇتۇپ، بۇرنىنىڭ تۆشۈكى بىلەن بىراۋغا قارىغانلىقى بىراۋنى كەمسىتكەنلىكىنى بىلدۈرىدۇ.

17. خېرىدارنىڭ گەپ قىلغاندا، ئوڭ قولىنىڭ بىگىز بارمىقى بىلەن بۇرنىنى تۇتۇشى سىزنىڭ پىكىرىڭىزنى ئىنكار قىلغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

18. خېرىدارنىڭ كۆزىنى يۇمۇپ، بېشىنى تۆۋەن سېلىپ ئۇندىمەسلىكى ۋە قولى بىلەن بۇرنىنى تۇتۇشى سىزنىڭ سوئالىڭىزدىن ئىككىلىنىۋاتقانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

19. خېرىدارنىڭ ئېڭىكىنى تۇتۇپ ئويلىنىۋاتقانلىقىنى، پىكىر - خىيالىنىڭ بىر جايدا ئەمەسلىكىنى بىلدۈرىدۇ.

20. خېرىدارنىڭ گەپ قىلىۋاتقاندا بېشىنى تۆۋەن سېلىپ، يۈزىنى ئۇۋۇلىشى ئۇنىڭ يالغان ئېيتقانلىقىنى ياكى گېپىنىڭ

ئانچە راستچىل بولمىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

21. خېرىدارنىڭ بوينىنى قاشلىشى ئىككىلىنىۋاتقانلىقىنى بىلدۈرىدۇ؛ ئەگەر خېرىدار سۆزلىگەچ بوينىنى قاشلىسا، بۇ ئۇنىڭ سىزنىڭ گېپىڭىزگە ئىشەنمەيۋاتقانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

22. خېرىدارنىڭ زاڭىقىنى تۇتۇشى قارار چىقىرىشنى ئويلا- ۋاتقانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

23. سۆھبەتلىشىش جەريانىدا، خېرىدار پۇتىنى ئالماپ ئول- تۇرسا، بۇ ئۇنىڭ رەت قىلغانلىقىنى ياكى ئىنكار قىلغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

24. ھەمىشە پۇتىنى شىرەگە قويۇپ ئولتۇرىدىغان خېرىدار- لارنىڭ باشقۇرۇش ئىستىكى ناھايىتى كۈچلۈك بولىدۇ.

25. خېرىدارنىڭ سائەتكە پات - پات قاراپ تۇرۇشى ئۇنىڭ دا- ۋاملىق سۆزلىشىشنى خالىمىغانلىقىنى ياكى بىر ئىش سەۋەبىدىن ماڭماقچى بولغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ.

26. خېرىدارنىڭ تۇيۇقسىز ئىشىك تەرەپكە بۇرۇلۇشى ئۇنىڭ سۆھبەتنى بالدۇرراق ئاياغلاشتۇرماقچى ئىكەنلىكىنى بىلدۈرىدۇ.

ياخشى مال ساتقۇچىمۇ ياخشى كۆزەتكۈچى، ئۇلار گەپ - سۆزگە ۋە چىراي ئىپادىسىنى كۆزىتىشكە ماھىر بولۇپ، خېرىدار- نىڭ ئىچكى پائالىيىتىنى پەرەز قىلىپ، ئۇنىڭدىن سېتىۋېلىش توغرىسىدىكى ئۈچۈرنى ئىگىلىيەلەيدۇ.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

جايىدا ئېيتىلغان بىر ئېغىز سۆز، مىڭ ئېغىز سۆزنى بېسىپ

چۈشىدۇ. سۆزلەش بىر ئىلىم، شۇنداقلا بىر سەنئەت. ياخشى سۆزلەر خېرىداردا سېتىۋېلىش ئىستىكىنى قوزغايدۇ. مال ساتقۇچىلار بۇ خىل ماھارەتنى ئىگىلىسە، سېتىقچىلىق جەريانىدا جەزمەن غەلىبە قىلالايدۇ.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

خېرىدارنىڭ مال سېتىۋېلىشقا توسقۇنلۇق قىلىدىغان ئامىللارنى تۈگىتىش سېتىقچىلىقتىكى ئاساسلىق ۋەزىپىلەرنىڭ بىرى. تۈرلۈك خېرىدارلار سېتىقچىلىق جەريانىدا تۈرلۈك سەۋەبلەر تۈپەيلى سېتىۋېلىشنى رەت قىلىدۇ. مال ساتقۇچى خېرىدارنىڭ ھەقىقىي مۇددىئاسىنى چۈشەنگەندىلا، ئاندىن شۇنىڭغا قاراپ ئىش كۆرۈپ، توسالغۇنى تۈگىتەلەيدۇ.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

ئەستايىدىل قۇلاق سېلىپ ئاڭلىغان چاغدا، مال ساتقۇچى مۇۋاپىق پەيتتە مۇۋاپىق سوئاللارنى سوراپ، خېرىدارنىڭ ئۆز پىكرىنى ئېنىق بايان قىلىشىغا ياردەم بېرىشى ۋە خېرىدارنىڭ گېپىنى ھەرگىز ئۈزۈۋەتمەسلىكى كېرەك. بۇ، خېرىدارلارنىڭ سېتىۋېلىشتىكى باشقىچە پىكرىنى بىر تەرەپ قىلىشتا ئەستە تۇتۇشقا تېگىشلىك تۈنجى ئىشتۇر.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

يۈەن يىپىڭ مۇنداق دەيدۇ: «خېرىدار گەپ قىلماقچى بولغاندا، ئۇنىڭ ئالدىغا بېرىپ، گېپىنى ئاڭلاشقا تەقەززا ئىكەنلىكىڭىزنى

بىلدۈرۈشىڭىز كېرەك؛ سىز گەپ قىلغاندا بولسا، كۆزلىرىڭىزنى خېرىدارغا قارىتىشىڭىز كېرەك؛ خېرىدارنىڭ گېپىنى ئاڭلاۋاتقاندا، ئۇياق - بۇياققا قارىماستىن، ئۇنىڭ كالپۇكلىرىغا قارىشىڭىز كېرەك؛ ھەتتا سىز خېرىدارنىڭ سوئالىغا جاۋاب بەرگەندىمۇ ئىپادىڭىز تەبىئىي بولۇپ، باشتىن - ئاخىر خېرىدارغا تىكىلىپ تۇرۇشىڭىز كېرەك. كۆزىڭىزنىڭ خېرىدارنىڭ كۆزى بىلەن ئۇچرىشىشى ناھايىتى مۇھىم. بۇ سىزنىڭ ئۇنىڭ گېپىنى ئەستايىدىل ئاڭلاۋاتقاندلىقىڭىزنى بىلدۈرىدۇ».

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

سېتىقچىلىق بىر ئىلىم، شۇنداقلا بىر ھۈنەر، ئۇنىڭدا نۇرغۇن ماھارەتلەر بار، مال ساتقۇچىلار سېتىقچىلىق ماھارەتلىرىنى ئىگىلىگەندىلا، ئاندىن ياخشى ئۈنۈمگە ئېرىشەلەيدۇ. سېتىقچىلىقتىكى ياخشى ماھارەتلەرنى ئىگىلىگەن چېغىڭىزدىلا، سېتىقچىلىق سىز ئۈچۈن ئوڭاي ئىشقا ئايلىنىدۇ.

«مال ساتقۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى» دىن

سودىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ بىرىنچى مۇھىم ئېپى سەۋرچانلىق ھەمدە ھوسۇل يىغىش كۈنلىرىنىڭ ئاخىر يېتىپ كېلىدىغانلىقىنى بىلىشتۇر.

دالى كارنېگ: «تىلدىكى بۆسۈش» تىن

مەجمۇئە ئىسمى : ھېكمەت دۇردانىلىرى مەجمۇئەسى
كىتاب ئىسمى : سودا ـ سېتىق ھەققىدە ھېكمەتلەر
پىلانلىغۇچى : مۇرات ئىلى
باش تۈزگۈچى : ئادىل مۇھەممەت
تۈزگۈچىلەر : ئېزىز ئاتاۋۇللا سارتېكىن
ئايشەمگۈل ئايۇپ
جۇرئەت نىياز
بىلقىز مۇھەممەت
تەكلىپلىك مۇھەررىر : ئامىنە كىچىك
مەسئۇل مۇھەررىر : ئەنۋەر قۇتلۇق
مەسئۇل كوررېكتورى : قەييۇم تۇرسۇن
نەشرىيات : شىنجاڭ گۈزەل سەنئەت ـ فوتو سۈرەت نەشرىياتى
شىنجاڭ ئېلېكترون ئۈن ـ سىن نەشرىياتى
ئادرېسى : (830000 ئۈرۈمچى شەھىرى شىخۇڭ غەربىي يولى 36 ـ قورۇ)
تارقاتقۇچى : شىنجاڭ شىنخۇا كىتابخانىسى
زاۋۇت : شىنجاڭ شىنبوۋېن مەتبەئەچىلىك چەكلىك شىركىتى
فورماتى : 880×1230 مم 32/1
باسما تاۋىقى : 3 باسما تاۋاق
خەت سانى : 51 مىڭ خەت
نەشرى : 2008 ـ يىل 8 ـ ئاي 1 ـ نەشرى
بېسىلىشى : 2008 ـ يىل 8 ـ ئاي 1 ـ قېتىم بېسىلىشى
كىتاب نومۇرى : ISBN 978—7—80744—414—5
باھاسى : 9.90 يۈەن

(باسما ۋە بەت تۈپلەشتە خاتالىق كۆرۈلسە زاۋۇت بىلەن ئالاقىلىشىڭ)