جۇيۇشياڭ

36 تەدبىرنىڭ يېڭى بايانى

تەرجىمە قىلغۇچى: قادىر راخمان

شىنجاڭ ئۇنىۋېرسىتېتى نەشرىياتى

بۇ كىتاب جۇڭگو ساياھەت نەشرىياتى تەرىپىدىن نەشر قىلىنغان 1992 - يىل 2 - ئايدىكى 1 - نەشرى، 1 - باسمىسىغا ئاساسەن تەرجىمە ۋە نەشر قىلىندى.
该书根据中国旅游出版社 1992 年 2 月第 1 版,第 1 次印刷版本翻译出版.

جاۋابكار مۇھەررىرى : قەلبىنۇر مىجىت
جاۋابكار كوررېكتورى : ئىلياس رەھىمى

«36 تەدبىر»نىڭ يېڭى بايانى

تەرجىمە قىلغۇچى : قادىر راخمان

شىنجاڭ ئۇنىۋېرسىتېتى نەشرىياتى نەشر قىلدى
(ئۈرۈمچى شەھىرى غالىبىيەت يولى №14 ، پوچتا نومۇرى : 830046)
شىنخۇا كىتابخانىسى تەرىپىدىن تارقىتىلدى
شىنجاڭ چارۋىچىلىق باسما زاۋۇتىدا بېسىلدى
فورماتى : 850×1168 مم ، 1/32 ، باسما تاۋىقى : 6.5 ، قىستۇرما ۋارىقى :1
1999 - يىل 8 - ئاي 1 - نەشرى
1999 - يىل 8 - ئاي 1 - بېسىلىشى
تىراژى : 5000 — 0001

ISBN 7—5631—1098—4/I・183
باھاسى : 10.50 يۈەن

Abdulcelil TURAN
Yenidoğan Mh. 41. Sk. No: 7
Daire: 4 Zeytinburnu - IST.

«36 تەدبىر»نىڭ ئۇيغۇرچە تەرجىمىسىگە كىرىش سۆز

ئەبەيدۇللا ئىبراھىم

ئوقۇرمەنلەرنىڭ يادىدا بولسا كېرەك، بۇنىڭدىن بىرقانچە يىل بۇرۇن مەن شۋېتسارىيىلىك خەنزۇشۇناس فون سېنگېر يازغان «پەۋقۇلئاددە ۋە ئادەتتىكى چاغلاردا قوللىنىلىدىغان 36 تەدبىر» ناملىق بىر كىتابنى تەرجىمە قىلىپ شىنجاڭ ياشلار - ئۆسمۈرلەر نەشرىياتىدا نەشر قىلدۇرغانىدىم. ئۇيغۇر كىتابخانلىرىغا جۇڭگونىڭ پەم - پاراسەت ئىلمى ھېسابلىنىدىغان «36 تەدبىر» تۇنجى قېتىم سىستېمىلىق تونۇشتۇرۇلغان بۇ كىتاب نەشر قىلىنىپ تارقىتىلغان ھامان ئوقۇرمەنلەرنى مۆلچەردىكىدىنمۇ ئارتۇقراق قىزىقتۇردى. قايتا - قايتا بېسىلىپ بازارغا سېلىندى ۋە ئوقۇرمەنلەرنىڭ ئېھتىياجىنى قامداپ تۇردى. بۇ كىتابنى تارىخ، ئەدەبىيات ۋە مۇناسىۋەت مۇتەخەسسىسلىرى ياقتۇرۇپلا قالماي، ئادەتتىكى مەمۇرىي خادىملارمۇ، ھەتتا يۇقىرى دەرىجىلىك رەھبەرلەرمۇ ياقتۇرۇپ ئوقۇدى. مەزكۇر كىتابنى تەرجىمە قىلغىنىمدىن خەۋەر تاپقان نۇرغۇن دوست - بۇرادەرلەر، كاتتا ئەربابلار، كىتابخانلارنى ئارىلاشقا پۇرسەت چىقىرالمىغان، لېكىن مەزكۇر كىتابنىڭ ئۇيغۇر تىلىدا دۇنياغا كەلگەنلىكىنى، داڭقىنى ئاڭلىغان ئاقساقاللار مەندىن كىتاب سورىدى. شۇنىڭ بىلەن تەرجىمە قىلغان كىتابنىڭ خەلقىمىزگە ياراپ قالغانلىقىنىڭ خۇشاللىقىدا چۆنتىكىمنى كولاپ كىتاب سېتىۋالدىم ۋە ئۇلارنى دېگەن

مۇھلەتتە كىتابقا ئىگە قىلدىم. ئەپسۇسكى، نۇرغۇن كىشىلەر بۇ كىتابنى ئوقۇپ بولۇپلا داغدا قالغانلىقىنى مەلۇم قىلىپ، مەزكۇر كىتابتا تەبىر بېرىلگەن 18 تەدبىرنىڭ كېيىنكى 18 تەدبىرى قاچان نەشردىن چىقىدىغانلىقىنى، نېمە ئۈچۈن «36 تەدبىر»نىڭ پەقەت 18 گىلا تەبىر بېرىلگەنلىكىنى سۈرۈشتە قىلىشتى.

دەرۋەقە، خەنزۇشۇناس فون سېنگېر ئۆز كىتابىدا پەقەت 18 تەدبىرگىلا تەبىر بەرگەن، قالغان 18 تەدبىر ھەققىدە كىتاب يازىدىغان ـ يازمايدىغانلىقى توغرىسىدا بىرنېمە دېمىگەنىدى.

مەن مەزكۇر كىتابنىڭ داۋامى، يەنى قالغان 18 تەدبىرگە تەبىر بېرىدىغان 2 ـ كىتاب قاچان نەشردىن چىقاركىن دەپ تەرەپ ـ تەرەپتىن ئەھۋال ئۇقۇشتۇم، ھەتتا فون سېنگېر ئەپەندىنىڭ كىتابىنى خەنزۇچىغا تەرجىمە قىلىپ نەشر قىلغان شائخەي خەلق نەشرىياتىدىكى بۇرادەرلىرىمگە خەت يازدىم، تېلېفون قىلدىم. ئاخىرىدا فون سېنگېرنىڭ «36 تەدبىر»نىڭ داۋامىنى يازمىغانلىقى، يېزىپ چىقىش پىلانىنىڭمۇ يوقلۇقى مەلۇم بولدى. دېمەك، مەن «36 تەدبىر»نىڭ ئالدىنقى يېرىمىنى تەرجىمە قىلىپ كېيىنكى يېرىمىنى تەرجىمە قىلىش پۇرسىتىگە ئېرىشەلمىگىنىم، ئوقۇرمەنلەرنى «يېرىم ئاچ» قويغىنىم ئۈچۈن ئۆزۈمنى قەرزداردەك ھېس قىلماي قالمىدىم.

خەيرىيەت، 1998 ـ يىلىنىڭ ئاخىرىدا قولىمىزدىكى مۇشۇ كىتاب «36 تەدبىرنىڭ يېڭى بايانى» قولۇمغا چۈشۈپ قالدى. بۇ كىتاب فون سېنگېرنىڭ كىتابى بىلەن ئۇسلۇب جەھەتتە پەرقلىنىسىمۇ، لېكىن «36 تەدبىر»نىڭ ھەممىسى ئۆزگىچە ئۇسۇل بىلەن بايان قىلىنغانىدى. شۇنىڭ بىلەن مەندە «قەرز قايتۇرۇش» ئىستىكى تۇغۇلدى. ۋاقتىم تولىمۇ قىس بولۇپ كەتكىنى ئۈچۈن كىتاب تەرجىمىسىنى يېتىلگەن تەرجىمان قادىر

راخمانغا ھاۋاله قىلدىم ۋە تەرجىمىسىنى تەھرىرلەشكە ئۆزۈم قول تىقتىم .

«36 تەدبىر» مەخسۇسلا ھىيله ـ مىكىر ، پىلان ـ تەدبىر بايان قىلىنغان مەدەنىيەت مىراسى . ئۇنى ھەربىي ئىشلار ، سىياسىي ، دىپلوماتىيه ، تاشقى سودا ، سودا ـ تىجارەت ، كارخانا باشقۇرۇش ، كىشىلىك مۇناسىۋەت ، شەخسىي تۇرمۇش قاتارلىقلارغا تەتبىقلىغىلى بولىدۇ . بۇ تەدبىرلەر يەنه نېيتراللىق خاراكتېرىگە ئىگه بولۇپ ، ئۇنى يامان كىشىلەرمۇ ، ياخشى كىشىلەرمۇ ئوخشاشلا قوللىنىدۇ . يامان كىشىلەر ئۇنى يامان مەقسەت ئۈچۈن قوللانسا ، ياخشى كىشىلەر ئۇنى ئىلغارلىق ، مەرىپەت ئىشلىرى ئۈچۈن قوللىنىپ ، جەمئىيەت تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرىدۇ . بۈگۈنكى كۈنده ، ئېلىمىزنىڭ قەدىمكى دەۋرىدىكى ھەربىي ، ئىقتىساد ، مەدەنىيىتىگە ئائىت بۇ گۆھەرنى قېزىشىمىزدىكى مەقسەت ئۇنىڭ جەۋھەرلىرىنى تېخىمۇ جارى قىلدۇرۇپ زامانىۋىلاشتۇرۇش قۇرۇلۇشىنى ئىلگىرى سۈرۈش ، جۇڭخۇانى گۈللەندۈرۈشكه تۆھپه قوشۇشتىن ئىبارەت .

Abdulcelil TURAN
Yenidoğan Mh. 41. Sk. No:7
Daire: 4 Zeytinburnu - İST.

مۇندەرىجە

كىرىش سۆز .... ئەبەيدۇللا ئىبراھىم 1
1 ـ تەدبىر كۆز باغلاش ھىيلىسى 1
2 ـ تەدبىر ۋېي بەگلىكىنى قورشىۋېلىپ ، جاۋ بەگ-
لىكىنى قۇتقۇزۇش 6
3 ـ تەدبىر ئۇنىڭ قولى بىلەن بۇنى بابلاش 9
4 ـ تەدبىر ئارام ئېلىۋېلىپ ، ھالسىرىغان دۈشمەننى
كۈتۈش 14
5 ـ تەدبىر توپىلاڭدىن توغاچ ئوغرىلاش 18
6 ـ تەدبىر ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە
بېرىش 22
7 ـ تەدبىر يوق يەردىن پۇتاق چىقىرىش 29
8 ـ تەدبىر قۇيرۇق كۆرسىتىپ ئۆپكە سېتىش ... 33
9 ـ تەدبىر چەتتە تۇرۇپ تاماشا كۆرۈش 38
10 ـ تەدبىر يەڭ ئىچىدە پىچاق ساقلاش 42
11 ـ تەدبىر قۇربانلىق قوي ھىيلىسى 48
12 ـ تەدبىر پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ نەپ ئېلىش 54
13 ـ تەدبىر چېكىپ بېقىش ھىيلىسى 59
14 ـ تەدبىر ئۆلگەننىڭ ئەرۋاھىدىن پايدىلىنىش 64
15 ـ تەدبىر يولۋاسنى تاغدىن ئايرىۋېتىش 69
16 ـ تەدبىر ئارغامچىنى ئۇزۇن قويۇۋېتىش......... 74
17 ـ تەدبىر ئاز زىيان تارتىپ ، كۆپ نەپ ئېلىش ... 80
18 ـ تەدبىر ئوغرىنىڭ چوڭىنى تۇتۇش 85
19 ـ تەدبىر ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش... 91

20 ـ تەدبىر سۇنى لېيىتىپ ، بېلىق تۇتۇش 98
21 ـ تەدبىر كۆزىگە توپا چېچىپ قېچىپ كېتىش... 103
22 ـ تەدبىر ئىشىكىنى ئېتىۋېلىپ ، ئوغرىنى
دۇمبالاش 108
23 ـ تەدبىر يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن
بىلەن تېپىشىش 113
24 ـ تەدبىر ساختىپەزلىك ھىيلىسى 120
25 ـ تەدبىر لىمنى ئوغرىلاپ ، تۇۋرۇكىنى ئال-
ماشتۇرۇۋېلىش 125
26 ـ تەدبىر دارىتمىلاپ چېقىۋېلىش 131
27 ـ تەدبىر يالغاندىن گاللۋاك بولۇۋېلىش 139
28 ـ تەدبىر ئۆگزىگە چىقىرىپ قويۇپ ، شوتىنى
تارتىۋېلىش 149
29 ـ تەدبىر تېرە تاراقشىتىش 154
30 ـ تەدبىر تالا مۇشۇكى بولۇۋېلىپ ، ئۆي مۇ-
شۇكىنى قوغلاپ چىقىرىش.............. 160
31 ـ تەدبىر سەتەڭ ئايال ھىيلىسى 166
32 ـ تەدبىر شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى... 173
33 ـ تەدبىر ئارىنى بۇزۇش ھىيلىسى 177
34 ـ تەدبىر تەتۈر قىيناش ھىيلىسى............... 183
35 ـ تەدبىر زەنجىرسىمان ئىسكەنجىگە ئېلىش 189
36 ـ تەدبىر پەشىنى قېقىپ كېتىش ھەممىدىن
ئەلا 193

1 ـ تەدبىر كۆز باغلاش ھىيلىسى

قىسقىچە تەبىرى :

ئىنتايىن پۇختا بولغان ئالدىنى ئېلىش تەدبىرلىرىنى كۆردۈم دەپ قارىغاندا ، ئاسانلا بىخۇدلۇق ، بوشىشىش ھالەتلىرى كۆرۈلىدۇ . بەزى ئىشلار كۆزگە سىڭىپ قالسا ، كىشىدە قايتا گۇمان تۇغدۇرمايدۇ . مەخپىي پىلان ـ تەدبىر ناھايىتى ئاشكارا ئىشلارغا يوشۇرۇنغان بولىدۇ ، كۆپىنچە ئىنتايىن ئاشكارا ئىشلارغا ئىنتايىن مەخپىي بولغان نەرسىلەر يوشۇرۇنغان بولىدۇ .

بايانى :

بۇ تەدبىرنامى بىر رىۋايەتتىن كېلىپ چىققان . ئېيتىشلارغا قارىغاندا تاڭ سۇلالىسىنىڭ پادشاھى تەيزۇڭ 300 مىڭ لەشكەرنى باشلاپ چاڭئەندىن 5000 چاقىرىم يىراقلىقتىكى شەرقىي لياۋنىڭغا ھەربىي يۈرۈش قىلغان . چوڭ قوشۇن دېڭىز بويىغا يېتىپ كەلگەندە پادشاھ تەيزۇڭ يىراققا نەزەر سېلىپ ، ئۇپۇق بىلەن تۇتىشىپ كەتكەن دېڭىزنىڭ چېكى يوقلۇقىنى كۆرۈپ ، كۆڭلىدە ئەندىشە پەيدا بولۇپ ، دېڭىزدىن ئۆتۈشتە چارىسىز ئىكەنلىكىدىن قىينالغان . بۇ ھالنى كۆرگەن چوڭ سانغۇن شۆرىنگۈينىڭ كۆڭلىگە بىر ئەقىل كەلگەن : ئۇ پادشاھ تەيزۇڭنى دېڭىز بويىدىكى رەتلىك بىر چېدىرغا باشلاپ كىرىپ ، بارلىق ھەربىي ـ مۇلكىي ئەمەلدارلارغا ھاراق ئىچىپ ، كۆڭۈل ئېچىشقا بۇيرۇق چۈشۈرگەن . بىردىنلا ھەممە تەرەپتە ناخشا ـ

ساز ياڭراپ ، ئىسىل مەينىڭ پۇرىقى ئەتراپنى بىر ئالغان . بۇ ئەھۋالنى كۆرگەن پادىشاھ تەيزۇڭ غەم - ئەندىشىلىرىنى ئۇنتۇپ ، خۇشاللىق بىلەن مەي ئىچىشكە باشلىغان . راسا كەيپ بىلەن مەي ئىچىلىۋاتقاندا ، پادىشاھ تەيزۇڭ بىردىنلا سىرتتا غۇرقىراپ شامال چىقىۋاتقانلىقىنى ۋە شاۋقۇنلۇق دولقۇن ئاۋازىنى ئاڭلىغان ، شۇنىڭ بىلەن دەرھال چېدىرنىڭ پەردىسىنى قايرىپ سىرتقا قاراپ ، ئۆزىنىڭ 300 مىڭ كىشىلىك چوڭ قوشۇن بىلەن بىللە كېمىگە ئولتۇرۇپ دېڭىزدىن ئۆتۈۋاتقانلىقىنى ، قارشى قىرغاققا يېقىنلىشىپ قالغانلىقىنى كۆرگەن . ئەسلىدە ساتغۇن شۆرىنگۈي پادىشاھ تەيزۇڭنىڭ دېڭىزدىن ئۆتۈشتىن قورقۇپ شەرققە يۈرۈش قىلىشتىن ۋاز كېچىشىدىن ئەنسىرەپ ، يوشۇرۇنچە دېڭىزدىن ئۆتۈشكە قوماندانلىق قىلغانىكەن . پادىشاھ «تەڭرىقۇت» دەپ ئۇلۇغلىنىدىغانلىقى ئۈچۈن ، بەلگىلەنگەن مەقسەتنى يوشۇرۇش بىلەن ئورۇندايدىغان مۇنداق تەدبىرنى «تەڭرىقۇتتىن يوشۇرۇنچە دېڭىزدىن ئۆتۈش» دەپ ئاتىغان . كېيىن كىشىلەر يەنە ئۇنى يالغاننى كۆرسىتىپ ، راستقا ئايلاندۇرىدىغان قايمۇقتۇرۇش ھىيلىسىگە تەرەققىي قىلدۇرغان . بۇ ھىيلىنىڭ ماھىيىتى «كىشىلەرنىڭ كۆزىگە چېلىقىپ تۇرسىمۇ كارى بولماسلىق ، تولا كۆرۈۋەرگەچكە گۇمان قىلماسلىق»تەك پسىخىك ئاجىزلىقىدىن ئەپچىللىك بىلەن پايدىلىنىپ ، نىقابلاش شەكلى ئارقىلىق كۆتمىگەن مەقسەتكە يېتىشتىن ئىبارەت .

قەدىمدىن ھازىرغىچە ، جۇڭگودىن چەت ئەللەرگىچە ، كۆز باغلاپ يوشۇرۇن ھەرىكەت قىلىش تەدبىرىنى ئىشقا سېلىپ ، ئۇرۇشنىڭ غەلىبىسىنى قولغا كەلتۈرگەن مىساللار ھەددى - ھېسابسىز . شەرقىي خەن سۇلالىسىنىڭ ئاخىرقى يىللىرىدا ، بېيخەي ۋىلايىتىنىڭ ۋالىيسى كۇڭ رۇڭ دۈشمەنلەر تەرىپىدىن شەھەر سېپىلى ئىچىگە قورشىلىپ قالغان . ئۇ ئادەم ئەۋەتىپ

قورشاۋنى بۆسۇپ چىقىپ ياردەم تەلەپ قىلىش قارارىغا كەلگەن ، ياش سەركەردە تەي شىسى ئۆزى بىرىشنى تەلەپ قىلىپ ئوتتۇرىغا چىققان . بۇ ئىغىر ۋەزىپىنى قوبۇل قىلغاندىن كىيىن تەي شىسى دەرھال ھەرىكەتكە كەلمەي ، ئىككى لەشكەرنى ئىلىپ ، ئاتلىرىنى يىتىلەپ ، ئوقيالارنى ئىلىپ سىپىلنىڭ دەرۋازىسىدىن چىققان . بۇ ئەھۋالنى كۆرگەن سىپىل سىرتىدىكى دۈشمەنلەر دەرھال جەڭ تەييارلىقىغا كىرىشكەن . ئەمما ، تەي شىسى قاتارلىقلار ئاتلىرىدىن چۈشۈپ سىپىل يىنىدىكى خەندەككە كىرىپ ئوقيا ئىتىشنى مەشىق قىلىشقا كىرىشكەن . ئىككىنچى كۈنىمۇ يەنىلا شۇنداق قىلغان ، سىپىلنى قورشاپ ياتقان دۈشمەنلەرنىڭ بەزىلىرى بولارغا قاراپ تۇرۇشقان ، بەزىلىرى ئولتۇرۇپ پاراڭغا چۈشكەن ، بەزىلىرى ئۇخلىغان . ئۈچىنچى ، تۆتىنچى كۈنلىرىمۇ ئوخشاشلا شۇنداق بولغان ، دۈشمەنلەر ھەر كۈنى كۆرىۋەرگەچكە ، بۇنى ئادەتتىكى ئىش دەپ قاراپ ، قايتا پەرۋا قىلمىغان . بەشىنچى كۈنى ، تەي شىسى بارلىق تەييارلىقلارنى پۈتتۈرۈپ ، يەنە سىپىلنىڭ دەرۋازىسىدىن چىققان ، ئەمما بۇ چاغدا دۈشمەنلەر ئۇلارغا زادىلا دىققەت قىلمىغان . تەي شىسى بىردىنلا سەكرەپ ئاتقا مىنىپ ، ئاتنى ئوقتەك چاپتۇرۇپ ، قاتمۇ قات قورشاۋنى بۆسۇپ چىقىپ كەتكەن . دۈشمەنلەر ئىسىنى يىغقاندا ، تەي شىسىنىڭ قارىسى ئاللىقاچان كۆزدىن يوقالغان . تەي شىسى كىشىلەرنىڭ «تولا كۆرىۋەرگەچكە گۇمان قىلماسلىق» پسىخىكىسىدىن پايدىلىنىپ ، قورشاۋنى بۆسۇپ چىقىپ ياردەم تەلەپ قىلىشتىن ئىبارەت ئىغىر ۋەزىپىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ئورۇندىغان .

2 ــ دۇنيا ئۇرۇشى مەزگىلىدە ، گىتلىر فرانسىيىگە چاقماق تىزلىكىدە قىلىنىدىغان ھۇجۇمنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئىرىشتۈرۈش ئۈچۈن ، ھۇجۇم ۋاقتىنى ئارقا ــ ئارقىدىن 29 قىتىم ئۆزگەرتكەن ھەمدە ئامال قىلىپ ، فرانسىيە ھۆكۈمىتى

ۋە فرانسيە ئارمىيىسى باش شتابىنى بۇنىڭدىن خەۋەردار قىلغان، شۇنىڭ بىلەن ئۇلاردا تولا كۆرۈۋېرىپ ئادەتلىنىپ قېلىشتەك بىر ساختا ھالەتنى پەيدا قىلغان. نەتىجىدە گىتلېرنىڭ چاقماق تېزلىكىدە قىلغان ھۇجۇمى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن.

«كۆز باغلاش تەدبىرى»نىڭ يادروسى كىشىلەر تەپەككۇرىدىكى تۇرغۇنلۇقتىن پايدىلىنىپ، كىشىلەر ئادەتتە ھېچقانداق سەۋەنلىك چىقمايدۇ دەپ قارىغان ئەھۋالدا چارە - تەدبىرلەرنى ئۇستىلىق بىلەن ئىشقا سېلىپ غەلىبە قىلىشتىن ئىبارەت. سوتسىيال پسىخولوگلار بىزگە شۇنى ئۇقتۇرىدۇكى، كىشىلەر ھەمىشە ئاڭلىق ياكى ئاڭسىز ھالدا قىسمەن ئۇچۇرلار ئارقىلىق ئومۇمىيلىققا ھۆكۈم قىلىشقا ئادەتلىنىپ قالغان؛ ئەگەر قىسمەن ئۇچۇرلار ھەقىقىي بولسا، ئۇ ھالدا ئومۇمىيلىقنىمۇ ھەقىقىي دەپ قارايدۇ. شۇڭا، كۆز باغلاپ، يوشۇرۇن ھەرىكەت قىلىش ھېيلىسى ئىشقا سېلىنغاندا، ھەمىشە قىسمەن چىنلىق ئارقىلىق ئاشكارىلاشقا بولمايدىغان مەخپىيەتلىك يوشۇرۇلىدۇ. تاشقى سودىدا، بەزى قانۇنسىز ئۇنسۇرلار ۋە چەت ئەل سودىگەرلىرى ئەتكەس ماللارنى چېگرىدىن ئۆتكۈزۈشتە دەل مۇشۇنداق كۆز باغلاپ، يوشۇرۇن ھەرىكەت قىلىش ھېيلىسىنى ئىشلىتىدۇ. مەسىلەن، ياپونىيە تېپىتقۇلىرىنىڭ تېخى تازا بازىرى چىقمىغان ۋاقتىدا تېپىتقۇ سودىگەرلىرى تېپىتقۇ قۇتىسىنىڭ تۆشۈكىنى بىر مىللىمېتىردىن بىر يېرىم مىللىمېتىرغا چوڭايتىۋەتكەن. ئەمما، ئىستېمالچىلار بۇنى ئۇقمىغان، بۇنىڭ بىلەن تېپىتقۇ سېلىنغاندا، ئادەتتىكىدىن كۆپ سېلىنغان، بۇنىڭ بىلەن ئىستېمال مىقدارى كۆپەيگەچكە، سېتىلىش مىقدارىمۇ كۆپەيگەن.

«كۆز باغلاش تەدبىرى»، يەنە پىسىخىك ھۇجۇم تاكتىكىسىدۇر. پىسخىك ھۇجۇم قەلب ھۇجۇمىدۇر، جۇگې

لىياڭ بۇنىڭغا ئىنتايىن ئەھمىيەت بەرگەن . ئۇ «ھەربىي ئىشلار قانۇنىيىتىدە قەلبكە ھۇجۇم قىلىش بىرىنچى ئورۇندا ، شەھەرگە ھۇجۇم قىلىش ئىككىنچى ئورۇندا تۇرىدۇ ؛ پسىخىك جەڭ ئالدىنقى ئورۇندا ، ئەسكىرىي جەڭ ئىككىنچى ئورۇندا تۇرىدۇ » دەپ كۆرسەتكەن . بۇ سۇن زىنىڭ ئۇرۇش قىلىش ئىدىيىسىنىڭ تەرەققىياتىغا قوشۇلغان تۆھپىدۇر . بۇ تەدبىر كارخانا باشقۇرۇشتىمۇ كۆپلەپ قوللىنىلىدۇ . مەسىلەن ، بەزى مېھمانخانىلاردا ئەسلىدە بوش ياتاقلار بار ، چايخانىلىرى ۋە قاۋاقخانىلىرىدا ھەمىشە ئورۇنلار بوش قالىدۇ ، ئەمما ئۇلار قەستەن «مېھمانلار بىلىشكە تېگىشلىك ئىشلار» ، مېھمانخانىمىزغا چۈشمەكچى بولغان ياكى قاۋاقخانىغا كېلىپ كۆڭۈل ئاچماقچى بولغان خېرىدارلار ئالدىن تىزىملىتىشى ياكى ئۆچىرەتتە تۇرۇشى لازىم ، دېگەن ئېلاننى چاپلايدۇ ، بۇنىڭ بىلەن تىجارەت ئەھۋالى زور دەرىجىدە ياخشىلىنىدۇ . بۇنىڭدا كىشىلەر ئادەتلىنىپ قالغان «قانچىكى قىس نەرسىگە شۇنچە ئېرىشىش ئويىدا بولۇش» پسىخىكىسىدىن پايدىلىنىلغان . تىجارەتچىلەرنىڭ مۇنداق ھۇجۇم بىلەن مۇداپىئەلىنىش ، ساختىلىق ئارقىلىق ھەقىقىي مەقسەتنى ئىشقا ئاشۇرۇشتىن ئىبارەت كۆز بويامچىلىقى ئۇلارنى خېرىدارلارنى جەلپ قىلىپ ، پايدىنى كۆپەيتىش مەقسىتىگە يەتكۈزىدۇ .

«كۆز باغلاش تەدبىرى»دە كىشىلەرنىڭ «تولا كۆرىۋەرگەچكە گۇمان قىلماسلىق» پسىخىكىسىدىن پايدىلىنىلغانىكەن ، تەبىئىي ھالدا ئۇنى بىلىۋېلىش چارىسىمۇ مەيدانغا كەلگەن . بۇ رەقىبىنىڭ تەبىئىتىنى تەھلىل قىلىپ ، تاشقى ھادىسىلەردىن ئۆتۈپ ، ئۇنىڭ ئىچكى ماھىيىتىنى كۆزىتىشتىن ئىبارەت . بۇنداق قىلغاندا ، ئالدىنىپ قېلىش ۋە سەۋەنلىك ئۆتكۈزۈشتىن ساقلىنىپ قالغىلى ، شۇنداقلا يەنە ئۆز كۈچىنى يوشۇرۇپ ، رىقابەتتە يېڭىپ چىقىش مەقسىتىگە يەتكىلى بولىدۇ .

2 ـ تەدبىر ۋېي بەگلىكىنى قورشىد-
ۋېلىپ ، جاۋ بەگلىكىنى
قۇتقۇزۇش

قىسقىچە تەبىرى :

توپلاشقان ، كۈچلۈك دۈشمەنگە بىۋاستە ھۇجۇم قىلىش ، ئۇلارنى پارچىلاپ ، بىر ـ بىرلەپ يوقىتىشقا يەتمەيدۇ . ئالدى بىلەن ھۇجۇمغا ئۆتۈش كېيىن ھۇجۇمغا ئۆتۈشكە يەتمەيدۇ .

بايانى :

يېغىلىق دەۋرىنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە (مىلادىيىدىن ئىلگىرىكى 353 ـ يىلى) ، ۋېي بەگلىكىنىڭ بېگى خۇياڭ پاڭ جۈەنىي 80 مىڭ كىشلىك كۈچلۈك قوشۇن بىلەن جاۋ بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلىشقا بۇيرۇيدۇ . 2 ـ يىلى پاڭ جۈەن جاۋ بەگلىكىنىڭ ئاستانىسى خەندەنگە ھۇجۇم قىلىپ كېلىدۇ . دۈشمەن قىستاپ كەلگەندە ، جاۋ بەگلىكىنىڭ بېگى دەرھال چى بەگلىكىدىن ياردەم سورايدۇ . چى بەگلىكىنىڭ بېگى ۋېي ۋاڭ سەركەردە تيەن جى ، مۇشاۋىر سۇن بىننى ئەسكەر باشلاپ جاۋ بەگلىكىنى قۇتقۇزۇشقا بۇيرۇيدۇ . تيەن جى مۇشاۋىر سۇن بىننىڭ ۋېي بەگلىكىنىڭ مۇداپىئەسىز قالغان ئاستانىسى دالياڭغا قورشاپ ھۇجۇم قىلساق ، پاڭ جۈەن چوقۇم ئەسكەرلىرىنى قايتۇرۇپ ياردەمگە كېلىدۇ ، بۇ چاغدا ھەربىي يۈرۈشتە ھالىدىن كەتكەن ۋېي قوشۇنلىرىنى سەپەر ئۈستىدىلا يوقاتقىلى بولىدۇ ، شۇنداق بولغاندا ، جاۋ بەگلىكىنى قورشاش ئۆزلۈكىدىن بىكار قىلىنىدۇ ، دېگەن پىلانىنى قوبۇل قىلىدۇ . بۇ تەدبىر ھەقىقەتەن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ ، ۋېي قوشۇنلىرى

پۈتۈنلەي يوقىتىلىدۇ. كېيىنكىلەر بۇ تارىخىي پاكىتقا ئاساسەن، «ۋېي بەگلىكىنى قورشىۋېلىپ، جاۋ بەگلىكىنى قۇتقۇزۇش» تەدبىرىنى ئوتتۇرىغا قويغان.

«ۋېي بەگلىكىنى قورشىۋېلىپ، جاۋ بەگلىكىنى قۇتقۇزۇش» تەدبىرى، دۈشمەن كۈچلۈك، ئۆزى ئاجىز بولغان شارائىتتىكى ئەڭ ياخشى تاكتىكا. بۇ يەردىكى مۇھىم نۇقتا ئۈچ: پارچىلاپ بويسۇندۇرۇش، كېيىن ھۇجۇمغا ئۆتۈش ۋە نىشاننى بۇراپ، دۈشمەننىڭ ئەجەللىك يېرىگە ھۇجۇم قىلىش. قەدىمكىلەر: دۈشمەننى يوقىتىش ئۇنى تىزگىنلەشكە ئوخشايدۇ، ھەيۋەت بىلەن كېلىۋاتقان كۈچلۈك دۈشمەنگە قارىتا پارچىلاش چارىسىنى قوللىنىپ، ئۇنىڭ كۈچلۈك قىسمىدىن ئۆزىنى قاچۇرۇپ، ئاندىن ئۇلارنى پارچىلاپ قورشىۋېلىپ، بىر - بىرلەپ يوقىتىش كېرەك، دەپ قارىغان.

بۇ تەدبىرنىڭ مۇھىم نۇقتىسى قۇتقۇزۇش، يادروسى نىشاننى بۇراش. بۇ مۇشكۈللۈكتىن قۇتۇلۇش، قىيىن ئەھۋالدا ھايات يولى تېپىشتىكى ئەڭ ياخشى ئۇسۇل.

«ۋېي بەگلىكىنى قورشىۋېلىپ، جاۋ بەگلىكىنى قۇتقۇزۇش» تەدبىرىنى تەيپىڭ تيەنگو قوماندانى لى شيۇچىڭ ئىنتايىن ئۇستىلىق بىلەن قوللانغان. 1860 - يىلى مەنچىڭ قوشۇنلىرى تەيپىڭ تيەنگونىڭ پايتەختى تيەنجىڭنى قورشىۋالىدۇ، ۋەزىيەت ئىنتايىن خەتەرلىك ھالدا قالىدۇ. بۇ ئەھۋالدا، لى شيۇچىڭ قوشۇننى باشلاپ، دۈشمەننىڭ چاڭجياڭنىڭ جەنۇبىدىكى چوڭ قارارگاھىنىڭ ئاشلىق كانى خاڭجۇغا ھۇجۇم قىلىدۇ، چىڭ قوشۇنلىرى بۇنىڭدىن چۆچۈپ كېتىپ، دەرھال $\frac{2}{5}$ قىسىم ئەسكىرىي كۈچىنى يۆتكەپ خاڭجۇغا ياردەمگە ئەۋەتىدۇ، شۇنىڭ بىلەن تيەنجىڭ قورشاۋدىن قۇتۇلىدۇ.

«نىشانىنى بۇراش چارىسى» يەنە تاۋار رىقابىتىدە غەلىبە قىلىشتىكى ئەڭگۈشتەر . مەلۇم كىچىك زاۋۇتنىڭ باشلىقى ئۆزلىرىنىڭ مەبلەغ ، ئۈسكۈنە ، ئىختىساس ئىگىلىرى قاتارلىق جەھەتلەردىن ئۆزلىرىدىن ئۈستۈن تۇرىدىغان چوڭ زاۋۇت ئۈستىدىن غالىب كېلىپ ، بازارلارنى ئۇزاق مۇددەت ئىگىلەپ تۇرالىشىدىكى سىر توغرىسىدا توختالغاندا مۇنداق دېگەن : ئالدى بىلەن بازارنى ياخشى مۆلچەرلەپ ، باشقىلاردىن بىرقەدەم بۇرۇن تۇتۇش قىلىش كېرەك . تىجارەت نىشانىنى ئۆزلۈكسىز ئۆزگەرتىپ تۇرۇش ، «باشقىلار تېخى قىلمىغاندا تۇتۇش قىلىش ، باشقىلار قىلغاندا تاۋارلارنى ئەلالاشتۇرۇش ، باشقىلار ئەلالاشتۇرغاندا باھاسىنى ئەرزانلىتىش ، باشقىلار ئەرزانلاتقاندا تىجارەتنى يۆتكەش كېرەك .»

«نىشانىنى بۇراش» ، ھۇجۇم ئارقىلىق مۇداپىئەلىنىش يەنە شەخسىيلەرنىڭ ئۆزىنى مۇشكۇل ئەھۋالدىن قۇتۇلدۇرۇشتىكى ئەپچىل چارە . ئامېرىكىنىڭ كىنتوككى شتاتىدىكى داڭلىق ئادۋوكات ماركېل بىر قېتىملىق چوڭ يىغىندا نۇتۇق سۆزلىگەندە ، تۆۋەندىكى بىر ئېرلاندىيىلىك ئاغزىنى بۇزۇپ ، ئۇنى يولسىزلىق قىلدى دەپ ئەيىبلەپ قاتتىق تىللىغان . ماركېل ھېچ ئىش بولمىغاندەك : پۇخادىن چىققۇچە تىللىۋېلىڭ ، مەن يىغىن قائىدە - تەرتىپلىرىنى زادىلا بىلمەيدىغان بىر ئادەممەن ، ـــ دېگەن . پەستىكى نۇتۇق ئاڭلىغۇچىلار دەرھال قاتتىق كۈلۈشۈپ كەتكەن ھەمدە ھېلىقى يىغىن قائىدە - تەرتىپلىرىنى ئۇقمايدىغان ئادەمنى يىغىندىن قوغلاپ چىقارغان . يەنە ئالايلۇق ، گېنېرال جېكسون بىر جەڭدە دۈشمەنگە ئەسىرگە چۈشۈپ قېلىپ ، ھەربىي سوتقا تاپشۇرۇلۇپ سوراق قىلىنغان ، سوتچى ئۇنىڭغا : ھەربىي ئىشلارغا دائىر ئەھۋاللارنى راستچىللىق بىلەن ئېيتىڭ ، ـــ دېگەن . جېكسون : بولىدۇ ، سوتچى ئەپەندى ، ئەمما مەن بۇلارنى ئېيتىپ بەرگەندىن كېيىن

سىز بۇنى ئاشكارىلىغۇەتمەسلىككە ھۆددە قىلالامسىز ، —
دېگەن . سوتچى : ئەلۋەتتە ، مەن ئۇنى ئاشكارىلىغۇەتمەسلىككە
ھۆددە قىلالايمەن ، — دېگەن . جېكسون كۈلۈمسىرەپ تۇرۇپ :
ئۇنداق بولسا ، مەنمۇ ئۇنى ھەرگىز ئاشكارىلاپ قويماسلىققا
ھۆددە قىلالايمەن ، — دېگەن . نىشاننى بۇراش خاراكتېرىدىكى
بۇ يۇمۇرلۇق جاۋاب بىلەن سوتچى پىخىلداپ كۈلۈپ كەتكەن .
جېكسونمۇ بۇ قىيىن ئۆتكەلدىن ئەپچىللىك بىلەن ئۆتۈۋالغان .

3 ــ تەدبىر ئۇنىڭ قولى بىلەن بۇنى بابلاش

قىسقىچە تەبىرى :

دۈشمەن ئەھۋالى ئوچۇق بولغان ، ئەمما دوست ئارمىيىنىڭ
پوزىتسىيىسى تېخى ئارىسالدى ھالەتتە تۇرغاندا ، ئۆز كۈچۈڭنى
ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن ، دوست ئارمىيىنى دۈشمەننى يوقىتىشقا
ئۈندەش كېرەك .

بايانى :

ئەمىنىيە دەۋرىدە ، چى بەگلىكى لۇ بەگلىكىگە ھۇجۇم
قىلغان ، كۇڭ زى ئۆز دۆلىتىنى قۇتقۇزۇش ئۈچۈن ناھايىتى
سۆزمەن شاگىرتى زىگوڭنى باشقا بەگلىكلەرگە ۋەز ئېيتىشقا
ئەۋەتكەن . زىگوڭ ئالدى بىلەن چى بەگلىكىگە بېرىپ ، چى
بەگلىكى ئارمىيىسىنىڭ باش قوماندانىنى لۇ بەگلىكىگە ھۇجۇم
قىلىۋاتقان قوشۇنلىرىنى يۆتكەپ ، ۋۇ بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلىشقا
قايىل قىلغان . ئۇنىڭدىن كېيىن يەنە كېچىلەپ ۋۇ بەگلىكىگە
بېرىپ ، ۋۇ بېگىنى ئەسكەر چىقىرىپ لۇ بەگلىكىنى قۇتقۇزۇپ ،
چى بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلىشقا كۆندۈرگەن . ۋۇ ، چى ئىككى

بەگلىك ئارىسىدا ئۇرۇش پارتلىغاندىن كېيىن زىگوڭ يەنە جىن بەگلىكىگە بېرىپ ، جىن بېگىگە قوشۇنلارنى تەرتىپكە سېلىپ ، ئۇرۇش تەييارلىقىنى كۈچەيتىپ ، ۋۇ بەگلىكىنىڭ ھۇجۇم قىلىشىدىن ساقلىنىش توغرىسىدا نەسىھەت قىلغان . ئۇزۇن ئۆتمەي ، جىن ، ۋۇ ئىككى بەگلىك ئوتتۇرىسىدا ئۇرۇش بولۇپ ، جىن بەگلىكى غەلىبە قىلغان . بۇ زىگوڭنىڭ ھەرقايسى بەگلىكلەر ئارىسىدىكى زىددىيەتلەردىن پايدىلىنىپ ، باشقا دۆلەتلەرنىڭ كۈچىدىن ئۈستىلىق بىلەن پايدىلىنىپ ، چى بەگلىكىنى قالايمىقانلاشتۇرۇپ ، ۋۇ بەگلىكىنى يېڭىلدۇرۇپ ، جىن بەگلىكىنى كۈچەيتىپ ، لۇ بەگلىكىنى ساقلاپ قېلىش مەقسىتىگە يەتكەنلىكىنىڭ نەتىجىسى ئىدى . زى گوڭ ئىشلەتكەن بۇ تەدبىر «ئۇنىڭ قولى بىلەن بۇنى بابلاش» تەدبىرى دەپ ئاتىلىدۇ . كۆرۈنۈپ تۇرۇپتۇكى ، بۇ چارە باشقىلارنىڭ قولى ئارقىلىق ، ئۆزگىلەرنىڭ كۈچىنى خورىتىپ ، دۈشمەن ئۈستىدىن غالىب كېلىش ، ئۆزىنى ساقلاپ قېلىش مەقسىتىگە يېتىش تەدبىرىدۇر . بۇ سىياسىي ۋە ھەربىي تاكتىكىدۇر . ئۇنىڭدا تەكىتلىنىدىغىنى باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىش بولۇپ ، بۇ پايدىلىنىشنىڭ مەزمۇنى كۆپ جەھەتلەرنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ : دۈشمەننى ئالداپ كونترول قىلىش ، كۈچ توپلاپ ، ھالسىرىغان دۈشمەننى كۈتۈش دۈشمەننىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىشتۇر . دۈشمەندە خاتا تۇيغۇ پەيدا قىلىپ ، ئۇلارنى ئۆز ئارا قىرغىنچىلىققا سېلىش دۈشمەننىڭ قورالىدىن پايدىلىنىشتۇر . دۈشمەندىن پايدىلىنىپ ، دۈشمەنگە تاقابىل تۇرۇش دۈشمەننىڭ نەرسىلىرىدىن پايدىلىنىشتۇر . دۈشمەن قوماندانلىرىنىڭ ئارىسىغا بۆلگۈنچىلىك سېلىپ ، ئۇلارنى ئۆزئارا ئۇرۇشقا سېلىش دۈشمەن قوماندانلىرىدىن پايدىلىنىشتۇر . دۈشمەننىڭ پىلانىنى بىلىۋېلىپ ، ئۆزىنىڭ ئۇسۇلى بىلەن ئۆزىنى بابلاش دۈشمەننىڭ پىلانىدىن پايدىلىنىشتۇر .

ئۈچ پادىشاھلىق دەۋرىدە، چىبى جىڭدىن كېيىن شۇ پادىشاھلىقىنىڭ سانغۇنى گۇەن يۈي ۋېي پادىشاھلىقىنىڭ فەنچېڭ، شياڭياڭ شەھەرلىرىگە قورشاپ ھۇجۇم قىلىپ، ۋېي پادىشاھلىقىنىڭ ئاستانىسى لوياڭغا ناھايىتى چوڭ تەھدىت سالىدۇ. ساۋساۋ بۇنىڭدىن قاتتىق چۆچۈپ، ئاستانىنى يۆتكەپ، گۇەن يۈينىڭ تەھدىتىدىن قۇتۇلۇش نىيىتىگە كېلىدۇ. بۇ چاغدا، سىمايى ئۇنىڭغا ئەقىل كۆرسىتىپ: سۇن چۇەن بىلەن ليۇبېي گەرچە تۇغقانلاردىن بولسىمۇ، ئەمما ئۇلار چىن كۆڭلىدىن ئەپ ئەمەس. ئەگەر گۇەن يۈي مۇرادىغا يەتسە، تەبىئىيكى سۇن چۇەن بۇنىڭدىن ھەرگىز خۇشال بولمايدۇ، بىز ئۇلارنىڭ زىددىيىتىدىن پايدىلىنىپ، سۇن چۇەننى گۇەن يۈينىڭ ئارقا سېپىگە ھۇجۇم قىلدۇرۇشىمىز كېرەك، — دېگەن. ساۋساۋ سىمايىنىڭ تەكلىپىنى قوبۇل قىلغان، نەتىجىدە گۇەن يۈي مەيچېڭ شەھىرىدە مەغلۇپ بولۇپ، ۋۇ پادىشاھلىقىنىڭ سانغۇنى ماجۇڭغا ئەسىرگە چۈشۈپ قالغان. ئېلىمىزنىڭ تارىخىدا، «ئۇنىڭ قولى بىلەن بۇنى بابلاش»قا دائىر ھېكايىلەر ناھايىتى كۆپ.

«ئۇنىڭ قولى بىلەن بۇنى بابلاش» ھىيلىسى ھازىرقى زاماندىكى ھەربىي، سىياسىي ئىشلاردا كەڭ قوللىنىلغان. 1936 - يىلى، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىدا ئەكسىلئىنقىلابچىلارنى تازىلاش ئېلىپ بېرىلىۋاتقاندا، گىتلېر كېلەچەكتىكى ئۇرۇشتىكى ئاساسىي رەقىبلىرىنى يوقىتىش ئۈچۈن جاسۇسلۇق ئورگانلىرىغا بۇيرۇق چۈشۈرۈپ، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىنىڭ تۇخاچېۋسكىي قاتارلىق يۇقىرى دەرىجىلىك گېنېراللىرىنىڭ ئاسىيلىق قىلماقچى بولغانلىقىغا دائىر ساختا ئىسپاتلارنى ياساپ چىققان. بۇلار مۇنۇلاردىن ئىبارەت: ئۇلارنىڭ گېرمانىيىنىڭ يۇقىرى دەرىجىلىك گېنېراللىرى بىلەن بىر - بىرىگە ئەۋەتىشكەن خەتلىرى،

گېرمانىيە ئاخبارات ئورگانلىرىغا ئاخبارات سېتىپ بەرگەنلىكىگە دائىر ئەھۋاللار ۋە بۇنىڭ بەدىلىگە ئالغان زور مىقداردىكى پۇلنىڭ ھۆججەتلىرى بولۇپ، بۇ ساختا ئىسپاتلار بىر ئامالللار بىلەن سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى باش قوماندانلىق شتابىغا ئەۋەتىپ بېرىلگەندى. سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى باش قوماندانلىق شتابى بۇنىڭغا راست دەپ ئىشىنىپ، 12 سائەت ئىچىدە تۇخاچېۋسكىي قاتارلىق سەككىز نەپەر يۇقىرى دەرىجىلىك گېنېرالنى قولغا ئېلىپ سوراق قىلدى ۋە ئېتىپ تاشلىدى، بۇنىڭ بىلەن سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئارمىيىسىنىڭ قوماندانلىق كۈچى ئىنتايىن ئېغىر زىيانغا ئۇچرىدى. بۇنىڭدىن شۇنداق خۇلاسە چىقىرىشقا بولىدۇكى، دۈشمەننىڭ ئىچكى قىسمىدىكى زىددىيەتلەردىن ئۇستىلىق بىلەن پايدىلىنىش ۋە زىددىيەت پەيدا قىلىش، «ئۈچىنچى كۈچ» بىلەن دۈشمەننىڭ زىددىيىتىدىن ئۇستىلىق بىلەن پايدىلىنىش ۋە زىددىيەت پەيدا قىلىش ھەربىر قوماندان ئىگىلەشكە تېگىشلىك ھەربىي تاكتىكىدۇر.

«ئۇنىڭ قولى بىلەن بۇنى بابلاش» تەدبىرىدىكى «قول» ۋە «بابلاش» كەڭ مەنىگە ئىگە. مەسىلەن، ياپونىيىنىڭ مەلۇم بىر زىننەت بۇيۇملىرى كارخانىچىسى جۇڭگونىڭ مىس نەقىش بۇيۇملىرىنى تەقلىد قىلىپ ياسىماقچى بولغان بولسىمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىغان. شۇڭا، ئېلىمىزنىڭ جۇڭگو مۇھاجىرلىرىغا قارىتىلغان ئالاھىدە ئېتىبار بېرىش سىياسىتىدىن پايدىلىنىپ، بىر مۇھاجىر مۇناپىقنى سېتىۋېلىپ، جۇڭگوغا ئەۋەتىپ تېخنىكا ئوغرىلاتقان. بۇ مۇھاجىر ئېلىمىزگە كەلگەندىن كېيىن «ۋاكالەتچى سودىگەر» نامى بىلەن ئېلىمىزدە زاۋۇتنى ئېكسكۇرسىيە قىلىپ، ھۈنەر - سەنئەتنىڭ بارلىق ئىش - تەرتىپلىرىنى رەسىمگە تارتىۋالغان. ئۇزاق ئۆتمەي، ياپونىيىنىڭ بۇ زاۋۇتى مىس نەقىش

بۇيۇملىرىنى ياساپ ، ئۇنىڭغا ياپونىيە ماركىسىنى چاپلاپ ، خەلقئارا بازارغا سالغان ۋە جۇڭگونىڭ مىس نەقىش بۇيۇملىرى بىلەن رىقابەتلەشكەن . بۇ يەردىكى «قول» جۇڭگو مۇھاجىرى ، «بابلاش» خەلقئارا بازار .

«ئۇنىڭ قولى بىلەن بۇنى بابلاش» تەدبىرىنى كىشىلىك مۇناسىۋەتنى تەڭشەش ۋە ئۇنى ياخشىلاشتىمۇ پايدىلىنىشقا ۋە ئۆرنەك قىلىشقا بولىدۇ . بۇ ئاساسلىقى تاشقى كۈچلەردىن پايدىلىنىپ ، كۆز ئالدىدىكى توسالغۇلارنى تۈگىتىپ ، پاسسىپ ئامىللارنى ئاكتىپ ئامىللارغا ئايلاندۇرۇشتىن ئىبارەت . مەسىلەن ، جىنايەتچى ئۇنسۇرلارنىڭ مۇمكىنقەدەر تېزرەك يامان يولدىن قايتىپ ، توغرا يولغا مېڭىشى ئۈچۈن باشقۇرۇش - تەربىيىلەش خادىملىرى سىياسەت بىلەن ئۇلارنىڭ روھىي دۇنياسىغا ھۇجۇم قىلغاندىن سىرت ، جىنايەتچىلەرنىڭ تۇغقانلىرى ۋە دوست - بۇرادەرلىرىنى نەسىھەت قىلدۇرۇش ياكى ئۆزگىرىپ توۋا قىلغان جىنايەتچىلەرگە ئۆز تەسىراتلىرىنى سۆزلەتكۈزۈش ئارقىلىق ، ناھايىتى زور تەسىرلەندۈرۈش ئۈنۈمىگە ئېرىشىدۇ . باشقىلارنى قايىل قىلماقچى بولغاندا ، ئادەتتىكى ھالدا قارشى تەرەپنى ئۆزى ئۆزىنى قايىل قىلىشقا يېتەكلەش كېرەك . قايىل قىلماقچى بولغان مەزمۇنلارنى چۆرىدىگەن ھالدا ھەرخىل سوئاللارنى قويۇش كېرەك . مەسىلەن ، ئەمەلىيەتتە ، مەنمۇ بۇ مەسىلىنى تازا چۈشەنمەيمەن ، سىز بۇنىڭغا قانداق قارايسىز ؟ دەپ سوئال قويۇش كېرەك . مۇنداق سوئال قويۇلغاندا قارشى تەرەپ مەجبۇري ھالدا قايىل قىلغۇچىنىڭ ئورنىغا چىقىرىپ قويۇلىدۇ . ئۇ ئۆزىنىڭ كۆز قارىشىنى سۆزلەپ بولغاندىن كېيىن ئۇنىڭ قارىشى تولۇقلانسا ، تۈزىتىلسە ۋە يېتەكلەنسە ، ئەڭ ئاخىرى قارشى تەرەپ قايىل بولماي قالمايدۇ .

بۇ تەدبىرنى ئۆگىنىشتە قوللىنىشقىمۇ بولىدۇ . ئۇلۇغ

ئالىم نيۇتون ئۆزىنىڭ ئىختىرا قىلالىشى ، كەشىپ قىلالىشى ، ئىجاد قىلالىشىدىكى سەۋەبنى «ئۆزىنىڭ بۈيۈك كىشىلەرنىڭ مۈرىسىگە چىقىۋالغانلىقىدىن» دەپ چۈشەندۈرگەن . لۇشۇن ئەپەندى تەشەببۇس قىلغان «ئېلىپ كەلگۈچىلىك»مۇ ئەنە شۇ قائىدىگە كىرىدۇ . ئەنگلىيىنىڭ بۈيۈك ئەدىبى مۇنداق بىر داڭلىق تەمسىلنى كەلتۈرگەن : «ئەگەر سىزنىڭدە بىر پىكىر بولسا ، مەندىمۇ بىر پىكىر بولسا ، ھەر ئىككىلىمىز بۇ پىكىرلىرىمىزنى ئۆزئارا ئالماشتۇرساق ، ھەر ئىككىمىزدە ئىككى خىل پىكىر بولىدۇ .» بۇنىڭدىن بىر ئادەمنىڭ ئۇستاز ۋە دوستلىرىدىن بىلىم ئۆگىنىۋېلىشىنىڭ نەقەدەر مۇھىم ئىكەنلىكىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ . كۆڭ زى : ئۆگىنىشتە بىر كۇنمۇ دوستسىز قېلىشقا بولمايدۇ ، — دېگەن . دېمەك ، ھازىرقى زامان ئىلمىي تەتقىقات ئىشلىرى بارغانسېرى سىرتقا يۈزلەنمەكتە بارغانسېرى سىرتقا يۈزلەنمەكتە . شۇڭا ، ئۆزىنىڭ ئۆگىنىش سىستېمىلىرىدىكى قاتماللىقنى بۇزۇپ تاشلاش ، ھەرخىل ئۇچۇر يوللىرىنى بەرپا قىلىش ، ئۆگىنىش قاتلاملىرىنى ئۈزلۈكسىز چوڭقۇرلاشتۇرۇش ، ئۆگىنىش پەللىسىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش كېرەك .

4 — تەدبىر ئارام ئېلىۋېلىپ ، ھال-سىرىغان دۈشمەننى كۈتۈش

قىسقىچە تەبىرى :

كۈچلۈك دۈشمەننى قىيىن ئەھۋالدا قالدۇرۇش ئۈچۈن چوقۇم بىۋاستە ھۇجۇم قىلىش ۋاستىسىنى قوللىنىش ھاجەتسىز ، بەلكى ئۇنىڭ جەڭگىۋارلىقىنى خورىتىپ ، ئاجىزلاشتۇرۇش كېرەك ، شۇنداق قىلغاندا مۇقەررەر ھالدا ناچار ھالەتتىن ئۈستۈنلۈككە ئېرىشكىلى بولىدۇ .

بايانى :

«ئارام ئېلىۋېلىپ ، ھالسىرىغان دۈشمەننى كۈتۈش» دېگەن بۇ ئىدىيە «سۇن زى» ناملىق كىتابنىڭ ھەربىي ئىشلار بابىدىن ئېلىنغان . بۇ ئىدىيەنىڭ ئەسلى مەنىسى : دۈشمىنىمىزنى قالايمىقان بولۇپ كەتكەن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ يوقىتىش ئۈچۈن قوشۇنىمىز چوقۇم قاتتىق ئىنتىزامنى ساقلىشى ، قارامىلىق قىلماسلىقى ، «قاتتىق ئىنتىزام بىلەن دۈشمەننىڭ قالايمىقان بولۇشىنى كۈتۈشى كېرەك» ، دۈشمىنىمىزنىڭ قورقۇش روھىي ھالىتىدىن پايدىلىنىپ ، ئۇنىڭ ئۈستىدىن غالىب كېلىش ئۈچۈن قوشۇنىمىز تەمكىن ھالەتنى ساقلاپ ، «خاتىرجەملىك بىلەن دۈشمەن قوشۇنىدا پاراكەندىچىلىك يۈز بېرىشىنى كۈتۈشى كېرەك» ، ئۇزاق يۈرۈش قىلىپ ھالسىرىغان دۈشمەننى يېڭىش ئۈچۈن قوشۇنىمىز ئارام ئېلىۋېلىپ ، ئۆزىنى ئوڭشىۋېلىشى ، كۈچ توپلىشى ، «دەم ئېلىپ ، كۈچ توپلاپ ، ھالسىرىغان دۈشمەننى كۈتۈشى كېرەك» دېگەندىن ئىبارەت .

«ئارام ئېلىۋېلىپ ، ھالسىرىغان دۈشمەننى كۈتۈش»تىكى مۇھىم نۇقتا «كۈتۈش»تە . ئەمما ، بۇ ھەرگىز پاسسىپلىق بىلەن جەڭ پۇرسىتىنى كۈتۈش بولماي ، بەلكى ئاكتىپلىق بىلەن دۈشمەننى لاگېرىدىن قوزغاپ ، دۈشمەننىڭ بۇرنىدىن يېتىلەپ ، ھالسىراپ ماغدۇرىدىن كەتكەندە ئۇنى يوقىتىش بولۇشى لازىم . بۇ ئۇرۇشتىكى تەشەببۇسكارلىقنى قولغا ئېلىپ ، مۇداپىئەدىن ھۇجۇمغا ئۆتۈشتىكى بىر جەڭ تاكتىكىسى . بۇنى كونكرېت قوللىنىشتا ، ئاز كۈچ بىلەن كۆپنى بويسۇندۇرۇش ، ئاددىيلىق ئارقىلىق مۇرەككەپلىكنى ئىدارە قىلىش ، ئۆزگەرمەسلىك ئارقىلىق ئۆزگىرىشكە تاقابىل تۇرۇش ، كىچىك ئۆزگىرىش ئارقىلىق چوڭ ئۆزگىرىشكە تاقابىل تۇرۇش ، ھەرىكەت قىلماسلىق ئارقىلىق ھەرىكەتكە تاقابىل تۇرۇش ، كىچىك ھەرىكەت ئارقىلىق چوڭ ھەرىكەتكە تاقابىل تۇرۇشنى ئەمەلگە

ئاشۇرۇش كېرەك . كىچىككىنە قايمۇقتۇرۇش ئارقىلىق دۈشمەننى ھەربىكەتكە كەلتۈرۈپ ، ھالسىرىتىش ، تەشەببۇسكارلىقنى قولغا ئېلىپ ، ۋەزىيەتنىڭ تەرەققىياتىنى كونترول قىلىش كېرەك . ئۇرۇش ۋاقتىدا ، جەڭ مەيدانىغا ئالدى بىلەن بېرىپ ، پەيت كۈتۈپ دۈشمەننى تارمار قىلىپ ، تەمكىنلىك بىلەن غەلىبە قىلىش كېرەك . كېيىن يېتىپ كەلگەن دۈشمەن چوقۇم ئالدىراشلىق ئىچىدە جەڭگە كىرىدۇ ، بۇنىڭ بىلەن ھالسىراپ ، روھى چۈشۈپ چوقۇم يېڭىلىدۇ . شۇڭا ، دۈشمەننى ئورنىدىن قوزغىلىشقا مەجبۇر قىلىش ، ئارام ئېلىۋېلىپ ، ھالسىرىغان دۈشمەننى كۈتۈش ، تارىختىن بۇيان ھەربىي ئالىملار تەرىپىدىن «ھەر جەڭدە يېڭىلمەس تەدبىر » دەپ قارىلىپ كەلگەن .

1930 - يىلىنىڭ ئاخىرىدىن 1931 - يىلىنىڭ باشلىرىغىچە جۇڭگو ئىشچى - دېھقان قىزىل ئارمىيىسى بىرىنچى قېتىملىق قورشاپ يوقىتىشقا قارشى تۇرغاندا ، ئاساسىي قوشۇنىمىز مۇددەتتىن بۇرۇن لۇڭگاڭ ئەتراپىدىكى ئالدىن بەلگىلەنگەن بازىدا دۈشمەننى كۈتۈپ تۇرغان ، ھەم كىچىك قوشۇن ئەۋەتىلىپ ، دۈشمەننى ئالداپ مۇھاسىرە چەمبىرىكى ئىچىگە كىرگۈزگەن ، شۇنىڭ بىلەن 9000 دىن ئارتۇق دۈشمەن بىراقلا يوقىتىلغان . 1947 - يىلى ئارمىيىمىز خۇزۇڭنەننىڭ ماتورلاشقان قىسىملىرىنىڭ بۇرنىدىن يېتىلەپ ، شىمالىي شەنشىدىكى تاغلىق جايلاردا ئايلاندۇرۇپ يۈرگەن . دۈشمەنلەر تازا ھالسىرىغان چاغدا چىڭخۇابيەن دېگەن يەردە بۆكتۈرمە قۇرۇپ ، بىر سائەتتىلا 3000 دىن كۆپرەك دۈشمەننى يوقىتىپ زور غەلىبىگە ئېرىشكەن . بۇلار «كۆچ توپلاپ ، ھالسىرىغان دۈشمەننى كۈتۈش» تەدبىرىنى ئىجادىي قوللىنىشقا دائىر مىساللاردۇر .

«ئارام ئېلىۋېلىپ ، ھالسىرىغان دۈشمەننى كۈتۈش»

تەدبىرى يەنە دىپلوماتىيە ۋە تاشقى سودا سۆھبەتلىرىدە مۇھىم تاكتىكا قىلىنىدۇ. بەزى مەشھۇر دىپلوماتلار كۆپىنچە خاتىرجەملىك بىلەن ئاۋۋال باشقىلارنىڭ سۆزلىشىنى كۈتۈپ، كېيىن قول سېلىش ئۇسۇلىنى قوللىنىدۇ. ئۇلار ئاۋۋال رەقىبىنى ھەدەپ قۇرۇق گەپ سېتىشقا قىزىقتۇرىدۇ، رەقىبى كارامىتىنى كۆرسىتىپ بولۇپ، كانىيى يىرتىلغۇچە سۆزلەپ ھارغاندىن كېيىن ئۇنىڭ سۆزلىرىدىن ئاجىزلىقلار ۋە چاندۇرۇپ قويغان يەرلەرنى بايقىۋالىدۇ. بۇنىڭ بىلەن ئۆزىنى قاچۇرۇش، قەستەن كولدۇرلىتىش ئۇسۇلىنى قوللىنىدۇ، بەزىدە رەقىبى قوبۇل قىلالمايدىغان قاتتىق تەلەپلەرنى قويۇپ، ئۇنىڭ بىلەن قارشىلىشىدۇ، بىرقانچە قېتىملىق تىركىشىشتىن كېيىن رەقىبىنىڭ جاسارىتى تۈگەيدۇ، بۇنىڭ بىلەن سۆھبەتتە پاسسىپ ھالەتتىن تەشەببۇسكار ھالەتكە، مۇداپىئەدىن ھۇجۇمغا ئۆتىدۇ. ئۇنىڭدىن كېيىن ۋاقىتنى قولغا كەلتۈرۈپ، قارشى تەدبىرلەرنى تاللاپ، تەمكىن ھالدا نىشانلىق ئوق ئېتىپ ئۆزىنىڭ تەشەببۇسلىرىنى شەرھلەيدۇ، رەقىبىنى ئۆز تەشەببۇسىدىن ۋاز كېچىشكە، ھەرقايسى پىكىرلەرنى قوبۇل قىلىشقا يېتەكلەيدۇ ياكى مەجبۇر قىلىدۇ، شۇنىڭ بىلەن سۆھبەتنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرىدۇ.

«ئارام ئېلىۋېلىپ، ھالسىرىغان دۈشمەننى كۈتۈش» تەدبىرىنى سودا، تىجارەتكىمۇ كەڭ تەتبىقلاشقا بولىدۇ. 500 ئامېرىكا دوللىرىغا يەتمىگەن دەسمايە بىلەن ئىگىلىك تىكلىگەن، ئاخىر يىللىق تىجارەت سوممىسى نەچچە مىليارد ئامېرىكا دوللىرىلىق «خەلقئارا باشقۇرۇش ئىلمى مەسلىھەتچىلەر شىركىتى»نىڭ خوجايىنى بولۇپ قالغان ئامېرىكىلىق مەيكمارك ئۆزىنىڭ بىردىنلا بېيىپ كېتىشى ھەققىدىكى سىرى ئۈستىدە توختالغاندا: ئۆز تەسىر دائىرىسىنىڭ ئەۋزەللىككە ئىگە ئىكەنلىكى، بۇنىڭ بىلەن «دۈشمەننى ھالسىرىتىپ، يېڭىش

مەقسىتىگە يەتكىلى بولىدىغانلىقىنى ئېيتقان . مەسىلەن ، مال سېتىۋالغۇچىلار سىرتقا مال سېتىۋالغىلى بارغاندا ، رىقابەتچى شېرىكلىرىنى سىقىپ چىقىرىپ ، ساتقۇچى تەرەپنىڭ ئەڭ يۇقىرى ئورنىنى ئىگىلىگەندىن كېيىن بىر ئامال قىلىپ مال ئىگىسىنى ئورنىدىن قوزغاپ ، ھەر تەرەپكە چاپتۇرۇپ ھالسىرىتىشقا بولىدۇ . ئەۋرىشكە ماللارنىڭ سۈپىتىنى تەكشۈرۈشنى باھانە قىلىپ ، ئۇنىڭغا ماللارنى قايتا ـ قايتا ، بىر ـ بىرلەپ ئالغۇزۇپ كۆرۈپ ، يەنە بىر ـ بىرلەپ ئورنىغا قويدۇرغىلى بولىدۇ ، شۇنداقلا يەنە مال مەنبەسىنى ئەمەلىيلەشتۈرۈشنى باھانە قىلىپ ، ئۇنى ھەر تەرەپكە بېرىپ ماللارنى تەكشۈرۈپ كۆرۈشكە ئالدىرىتىشقا بولىدۇ . ئەگەر سەندە سەۋر ـ تاقەت ۋە ۋاقىت بولسا ، باھا تالىشىشقا پايدىلىق بولسۇن ئۈچۈن ماللاردىن ھەدەپ قۇسۇر ئىزدەپ ، مال ئىگىسىدە ئۆز ماللىرىغا نىسبەتەن مەلۇم دەرىجىدە ئىشەنچسىزلىك پەيدا قىلغىلى بولىدۇ . ئومۇمەن قىلىپ ئېيتقاندا ، مال ئىگىسىنىڭ ۋاقتىنى قانچە كۆپ ئالغان ، ئۇنىڭ كۈچ ـ قۇۋۋىتىنى قانچە كۆپ خوراتقاندا ، «ئارام ئېلىۋېلىپ ، ھالسىرىغان دۈشمەننى كۈتۈش» تەدبىرىنى غەلىبىگە ئېرىشتۈرۈشتىكى ئىشەنچ شۇنچە كۆپ بولىدۇ .

5 ـ تەدبىر توپىلاڭدىن توغاچ ئوغرىلاش

قىسقىچە تەبىرى :

دۈشمەن قىيىن ئەھۋالغا دۇچ كەلگەندە ، پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ھۇجۇم قىلىپ ، غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك . بۇ كۈچلۈكلەر پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، مۈشكۈل ئەھۋالدا

قالغان دۈشمەننى مەغلۇپ قىلىشتىكى بىر تاكتىكا .

بايانى :

«توپىلاڭدىن توغاچ ئوغرىلاش»نىڭ ئەسلى مەنىسى كىشىلەر ئوت ئاپىتىگە ئۇچراپ ، پاتىپاراقچىلىقتا چۇشكەن ، ئۆز غېمىنى قىلىشقا چولىسى تەگمىگەن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ئۇنىڭ مال ـ مۈلكىنى ئوغرىلاش ياكى بۇلاشتىن ئىبارەت . كېيىنكىلەر بۇنىڭ مەنىسىنى كىشىلەر مۈشكۈللۈككە ۋە قىيىنچىلىققا ئۇچرىغان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ئۇلاردىن پايدا ئۇندۇرۇۋالىدىغان ئەخلاقسىزلىققا كېڭەيتكەن . ئەمما ، «توپىلاڭدىن توغاچ ئوغرىلاش»نى ئەجابىي مەنىدىن ئېلىپ ئېيتقاندا ، دانا ۋە باتۇر كىشىلەرنىڭ ئىستراتېگىيىسى ۋە تاكتىكىسى دەپ چۈشىنىشكە بولىدۇ .

بۇ تەدبىردىكى مۇھىم نۇقتا «توپىلاڭدىن پايدىلىنىش» ، پۇرسەتنى قولدىن بەرمەي قويماسلىق . بۇ قوماندانلار ۋە قارار چىقارغۇچىلاردىن پۇرسەت تاللاش ، پۇرسەتنى قولدىن بەرمەسلىك ، پۇرسەت يارىتىش ۋە پۇرسەتتىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇشنى تەلەپ قىلىدۇ .يېغىلىق دەۋرىدە ، يۆ بەگلىكىنىڭ بېگى گۇجيەن ۋۇ بەگلىكىنىڭ بېگى فۇچەي تەرىپىدىن مەغلۇپ قىلىنغاندىن كېيىن شاخ ـ شۇمبا ئۈستىدە يېتىپ ، ئوت يالاپ قىساس ئېلىشقا نىيەت قىلغان ، يوشۇرۇن ئۇرۇشقا تەييارلىنىپ ، «ئون يىل كۈچ يىغىش ، ئون يىللىق ساۋاق» ئارقىلىق ، كۈچىنى زورايتىپ ، قۇدرەت تاپقان . كېيىن يۆ بېگى ۋۇ بەگلىكىنىڭ داڭلىق سانغۇنى ۋۇ زىشۈي زىيانكەشلىككە ئۇچراپ ئۆلتۈرۈلگەن ، ۋۇ بەگلىكى ئېغىر قۇرغاقچىلىق ئاپىتىگە ئۇچرىغان ، فۇچەي ئوتتۇرا تۈزلەڭلىكتىكى ھەرقايسى بەگلىكلەر بىلەن خۇاڭچىدا ئىتتىپاق تۈزۈش ئۈچۈن شىمالغا كەتكەن ، دۆلىتىنىڭ ئىچى مۇداپىيەسىز قالغان پۇرسەتتىن

پايدىلىنىپ ، زور كۈچ بىلەن ھۇجۇم قىلىپ ، ۋۇ بەگلىكىنى ناھايىتى تېزلا مۇتەرز قىلغان . جۇڭگونىڭ ھازىرقى زامان تارىخىدا ، جاھانگىرلارنىڭ «ئەپيۇن ئۇرۇشى» ، «جاۋۇ ئۇرۇشى» ، «7 - ئىيۇل ۋەقەسى» قاتارلىق كۆپ قېتىملىق جۇڭگوغا تاجاۋۇز قىلىش ئۇرۇشلىرى جاھانگىرلارنىڭ چىڭ ھۆكۈمىتى ۋە گومىنداڭ ھۆكۈمىتىنىڭ چىرىكلىكى ، دۆلەتنىڭ ئاجىزلىقى ، خەلقنىڭ نامراتلىقىدىن پايدىلىنىپ ، توپىلاڭدىن توغاچ ئوغرىلاپ ، ئېلىمىزگە تاجاۋۇز قىلىپ ، مۇقەددەس زېمىنىمىز كۈچلۈك جاھانگىرلار تەرىپىدىن بۆلۈۋېلىنغان ، دۆلەت خارابلاشقان ، خەلق ئازاب - ئوقۇبەت ئىچىدە قالغان ، تۇرمۇشى ئىنتايىن قىيىنلاشقان ھالەتنى كەلتۈرۈپ چىقارغان . بىز بۇ تارىخىي ئار - نومۇسنى ھەرگىز ئۇنتۇپ قالماسلىقىمىز كېرەك .

سودا رىقابىتىدە ، «توپىلاڭدىن توغاچ ئوغرىلاش» تەدبىرىنى تەتبىقلاشنى پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ ، ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش ، رىقابەتتە غەلىبە قىلىش دەپ چۈشىنىشكە بولىدۇ . 1968 - يىلى يىل بېشىدا ، تەيۋەننىڭ سەنياڭ پاراۋوز زاۋۇتى ھەرقايسى رىقابەتچى زاۋۇتلار چاغان مۇناسىۋىتى بىلەن دەم ئالغان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، كوچىلارغا «چاغان مەزگىلىدە يۇرۇتقىغا ئوخشاشلا مۇلازىمەت قىلىمىز ، ھەرقانداق بۇيرۇتمىلار بىردەك قارشى ئېلىنىدۇ» دېگەن پلاكاتلارنى ئېسىپ ، كوچىلاردا مۇلازىمەت قىلغان ۋە پاراۋوزلارنى بىخەتەر ھەيدەش قوللانمىسىنى ھەقسىز تەقدىم قىلغان . ئۇلار گەرچە جۇڭگولۇقلار ئەڭ قەدىرلەيدىغان چاغانلىق دەم ئېلىشنى قۇربان قىلغان بولسىمۇ ، ئەمما پۈتۈن تەيۋەن بويىچە «پاراۋوز چەۋەندازلىرى» دېگەن شۆھرەتكە ئېرىشىپ ، ئالدىنقى يېرىم يىلدا 87 مىڭدىن كۆپرەك پاراۋوز سېتىپ ، پۈتۈن تەيۋەن بويىچە ھەرقايسى داڭلىق تاۋارلار ئىچىدە ئەڭ يۇقىرى رېكورت

ياراتقان. سودا جېڭى كۆنسېرى كەسكىنلىشىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە، «توپىلاڭدىن توغاچ ئوغرىلاش» تەدبىرى ھەمىشە پۈرسەتتىن پايدىلىنىپ نەپ ئېلىش، باھانى چۈشۈرۈپ مال سېتىۋېلىش بولۇپ ئىپادىلىنىدۇ. 1983 - يىلى، ئېلىمىزدە يېڭىدىن قۇرۇلغان شياڭگاڭ شىركىتى چىلىدىكى بىر ۋەيران بولغان مىس كېنىنىڭ قەرزلىرىنى تۆلەش ئۈچۈن ئەمدىلا ئىمپورت قىلغان 1500 يېڭى ئاپتوموبىلنىڭ باھاسىنى چۈشۈرۈپ ساتماقچى بولغانلىقىدىن خەۋەر تاپىدۇ. ئېلىمىزنىڭ «تۆتنى زامانىۋىلاشتۇرۇش» قۇرۇلۇشىدا جىددىي ئېھتىياجلىق بولۇۋاتقان قاتناش ئىقتىدارىنى ئاشۇرۇش، دۆلىتىمىزنىڭ تاشقى پېرېۋوت چىقىمىنى تېجەپ قېلىش ئۈچۈن G شىركىتىنىڭ مۇدىرىيەت باشلىقى دەرھال كەسكىن قارارغا كېلىپ، باشقا چەت ئەل ئاپتوموبىل سودىگەرلىرىدىن ئاۋۋال ئادەم ئەۋەتىپ، چىلىدىكى مىس كېنى خوجايىنى بىلەن سۆھبەت ئۆتكۈزگەن. جىددىي باھا تالىشىش ئارقىلىق، ئاخىر ئەسلى باھاسىدىن 38% ئەرزان باھا بىلەن بۇ يېڭى ئاپتوموبىللارنى سېتىۋېلىپ، دۆلەت ئۈچۈن 25 مىليون ئامېرىكا دوللىرىنى تېجەپ بەرگەن. تاشقى سودا جېڭىدە غەلىبە قىلىش ئۈچۈن قارشى تەرەپنىڭ بارلىق ئاجىزلىقلىرىدىن پايدىلىنىش، پۈرسەتتىن پايدىلىنىپ ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرىنى جارى قىلدۇرۇشقا ماھىر بولۇش كېرەك. مەسىلەن، پورتۇگالىيە ئۆز دۆلىتى ئېھتىياجلىق بولغان ئىستانوكلارنى ئىشلەپ چىقىرالمايدۇ، ئىمپورت قىلىشقا تايىنىدۇ. شۋىڭا، ئامېرىكا، ياپونىيە، چېخ قاتارلىق دۆلەتلەر بۇ بازارنى ئىگىلەش كويىدا بولغان، ئەمما ئۇلارنىڭ ئىستانوكلىرى ئالىي دەرىجىلىك مەھسۇلاتلار بولغاچقا، پورتۇگالىيىدە بازىرى ياخشى بولمىغان، ئەكسىچە ئېلىمىزنىڭ ئىستانوكلىرى خەلقئارا بازاردا ئوتتۇرا دەرىجىلىك مەھسۇلات بولۇپ، ئىقتىدارى، باشقۇرۇش تەلىپى، باھاسى ۋە سۈپەت

جەھەتتە پورتۇگالىيىنىڭ تەلپىــــگە بەكرەك ماس كەلگەن . شۇڭا ، ئىلىمىز پورتۇگالىيە ئىستانوك بازارلىرىدىكى جىددىي ئېھتىياجىدىن پايدىلىنىپ ، «توپىــلاڭدىن توغاچ ئوغرىلاپ» ، پورتۇگالىيە تەرەپ بىلەن جىددىي سۆھبەت ئۆتكۈزۈپ ، جۇڭگو ئىستانوكلىرىنى بىراقلا پورتۇگالىيە بازارلىرىغا كىرگۈزدى .

6 ـ تەدبىر ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش

قىسقىچە تەبىرى :

دۈشمەننىڭ قوماندانلىقى قالايمىقانلىشىپ ، تۇيۇقسىز يۈز بەرگەن ئىشلارغا ئېنىق ھۆكۈم قىلالماسلىقى ۋە ئۇنىڭغا تاقابىل تۇرالماسلىقى خۇددى دەريا سۈيى قاشتىن ئېشىپ كېتىپ ، ھەر ۋاقىت يار ئېلىپ كېتىش خەۋپى تۇغۇلغاندەك بىر ئىش . دۈشمەن ئارمىيىسىنىڭ ئۆز كونتروللۇقىنى يوقىــــتىــپ قالايمىقانلىشىپ كەتكەن پەيتىدىن پايدىلىنىپ ، ئۇنى يوقىتىش كېرەك .

بايانى :

ھەربىي ئىشلار دەستۇرلىرىدا «ئۇ ياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» ، «شەرقتىن زەربە بېرىشكە شەپە بېرىپ قويۇپ ، ئــەمــەلــيــەتتــە غــەربتــىــن زەربــە بېــرىــش» دەپ چۈشەندۈرۈلىدۇ . بۇنىڭدىن مەقسەت دۈشمەننىڭ نىشانىنــــى بۇراپ ، دۈشمەننى مۇداپىئە كۆرۈشتە بىخۇدلاشتۇرۇپ ، ئۇنىڭ كۈتمىگەن يېرىدىن چىقىپ ھۇجۇم قىلىشتىن ئىبارەت . چۈنكى ، مەيلى قانداق ئىش بولۇشىدىن قەتئىــــيــنەزەر ، سۈنئىــــي قارشىلىقلارنى تۇگىتىش ، زىياننى ئازايتىش ئۈچۈن چوقۇم بىر

ئامال قىلىپ دۈشمەننىڭ كۈچىنى بۆلۈۋېتىش ، ئۇنىڭ ئىرادىسىنى بوشاشتۇرۇش كېرەك ، شۇنداق قىلغاندىلا ، يوچۇق تېپىپ كىرىپ ، مەقسەتكە يەتكىلى بولىدۇ .

«ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» تاكتىكىسىنى كىشىلەر قەدىمدىلا تەشەببۇس قىلغان . مەسىلەن ، خەن دەۋرىدىكى ليۇئەن «خۇەينەنزى» ناملىق كىتابىدا : ئۇرۇش قىلىشتا چوقۇم دۈشمەنگە يالغاندىن ئۆزىنى ئاجىز كۆرسىتىپ ، ئاندىن ئۇنىڭغا قۇدرەتلىك كۈچ بىلەن زەربە بېرىش كېرەك . زېمىننىڭنى كېڭەيتەي دېسەڭ ، يالغاندىن زېمىنىڭنى كىچىكلەتمەكچى بولغان قىياپەتكە كىرىۋېلىشىڭ كېرەك . كۈنپېتىشقا يۈرۈش قىلماقچى بولساڭ ، كۈنچىقىشقا يۈرۈش قىلماقچى بولغان قىياپەتكە كىرىۋېلىشىڭ كېرەك ، دېيىلگەن . بۇ يەردىكى «كۈنپېتىش» ، «كۈنچىقىش» دېگەن سۆزلەر ئېنىق بولغان تەرەپنى ئەمەس ، بەلكى بىر - بىرىگە پۈتۈنلەي قارىمۇ قارشى بولغان ئىككى شەيئىنى كۆرسىتىدۇ .

بۇ تەدبىر ھەربىي ئىشلاردا تەتبىقلانغاندا ، مەلۇم تەرەپكە ھۇجۇم قىلماقچى بولغان قىياپەتكە كىرىۋېلىپ ، دۈشمەندە خاتا تۇيغۇ پەيدا قىلىپ ، دۈشمەننىڭ كۈتمىگەن يېرىدىن چىقىپ غەلىبە قىلىشتا ئىشلىتىلىدۇ . بۇ تەدبىر ناھايىتى جانلىق ، ھەرىكەتچان بولۇپ ، ھېلى شەرقتىن ، ھېلى غەربتىن شەپە بېرىشكە ، چېكىنىپ تۇرۇپ زەربە بېرىشكە بولىدۇ . ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياققا زەربە بېرىشكە ، ئىلگىرىلىمەكچى بولغاندەك بولۇپ ، چېكىنىشكە بولىدۇ . ھۇجۇم قىلمايدىغان بولسىمۇ ، ئەمما ھۇجۇم قىلىدىغاندەك ئالامەت كۆرسىتىلىدۇ ، ھۇجۇم قىلماقچى بولسىمۇ ، ھۇجۇم قىلمايدىغاندەك ئالامەت كۆرسىتىلىدۇ . نىشان ئېلىنىدىغاندەك كۆرۈنسىمۇ ، ئېلىنمايدۇ ، ئېلىنمايدىغاندەك كۆرۈنسىمۇ ، ئەمما ئېلىنىدۇ . مۇقەررەردەك كۆرۈنگەندە ئۇنداق بولمايدۇ ، ئۇنداق ئەمەستەك

كۆرۈنگەندە چوقۇم شۇنداق بولىدۇ ، بۇنىڭ بىلەن دۇشمەننى يۈزەكى ئەھۋالغا ئاساسەن خۇلاسە چىقىرىشقا مەجبۇر قىلغىلى بولىدۇ ، بىز بولساق ئەھۋالغا قاراپ تەدبىر قوللىنىپ ، دۈشمەننىڭ كۈتمىگەن يېرىدىن چىقىپ غەلىبە قىلالايمىز .

«ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» تەدبىرى تارىختا ھەربىي ئالىملار تەرىپىدىن قوللىنىلغان . شەرقىي خەن دەۋرىنىڭ ئاخىرقى مەزگىللىرىدە ، خەن سانغۇنى جۇجۈن قوشۇنغا قوماندانلىق قىلىپ ، ۋەنچىڭ (ھازىرقى خېنەن ئۆلكىسىنىڭ نەنياڭ شەھىرى) دېگەن جايدا سېرىق ياغلىقلار قوزغىلاڭچىلىرىغا قورشاپ ھۇجۇم قىلىدۇ ، ئۇ بىر تەرەپتىن دۇمباق چېلىپ ، شەھەرنىڭ غەربىي جەنۇبىغا يالغاندىن ھۇجۇم قىلىشقا بۇيرۇق چۈشۈرىدۇ ، بۇنىڭ بىلەن سېرىق ياغلىقلار قوشۇنى ئالدىنىپ شەھەرنىڭ غەربىي جەنۇبىنى قوغداشقا ئاتلىنىدۇ . ئەمما ، يەنە بىر تەرەپتىن ئۆزى 5000 قاۋۇل قوشۇنغا قوماندانلىق قىلىپ ، شەھەرنىڭ مۇداپىئەسىز قالغان شەرقىي شىمالىغا تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىپ ، شەھەرگە بېسىپ كىرىدۇ .

سودا سۆھبەتلىرىدە ، «ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن ھۇجۇم قىلىش» تەدبىرىنى تەتبىقلاش بىز تەرەپنىڭ ئېھتىياجى بويىچە مەقسەتلىك ھالدا سۆھبەتنى ئىككىنچى ئورۇندىكى مەسىلىلەرگە يۆتكەپ ، ئىككىنچى ئورۇندىكى مەسىلىلەرنىڭ قارشى تەرەپنىڭ نەزىرىدىكى ئورنىنى كۆتۈرۈپ ، ئۇنىڭ دىققەت نەزىرىنى بۇراشتا ئىپادىلىنىدۇ . بىز تەرەپ ئىككىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان قارالمىلار ئۈستىدە قارشى تەرەپنى رازى قىلالىسىلا ، بىز تەرەپ ئاساسىي مەسىلىلەر جەھەتتە پايدىغا ئېرىشىدۇ ياكى بولمىسا ، ئاساسىي مەسىلىلەر توغرىسىدىكى قارالمىلارنى ۋاقىتىنچە قويۇپ ، ئۇنى تېخىمۇ چوڭقۇر چۈشەنگەن ، تېخىمۇ كۆپ ئۇچۇر ۋە ماتېرىياللارنى ئىگىلىگەندىن كېيىن بۇنىڭغا

قارىتا باشقا چارە ـ تەدبىر ئىزدەيدۇ. دىققەت قىلىشقا ئەرزىيدىغىنى شۇكى، قارشى تەرەپمۇ بىزگە دەل شۇ تەدبىرنى ئىشلىتىپ بىزگە تاقابىل تۇرۇۋاتامدۇ، بۇنى ئېنىقلاش كېرەك. ئەگەر شۇنداق قىلغان بولسا، دەرھال قارشى تەدبىرنى تەڭشەش كېرەك.

مۇنازىرىدە بۇ تەدبىرنى قوللانغاندا، كۆپىنچە قارشى تەرەپنىڭ ساختا قىياپىتىنى ئېچىپ تاشلىغىلى بولىدۇ. بىر قېتىم سوتتا، مەلۇم بىر دەۋاگەر جاۋابكار مېنى ئۇرۇپ جاراھەتلەندۈردى، شۇنىڭ بىلەن سول قولۇمنى كۆكسۈمدىن يۇقىرى كۆتۈرەلمەس بولۇپ قالدىم، دەپ شىكايەت قىلدى. جاۋابكارنىڭ ئادۋوكاتى دەۋاگەردىن: سول قولىڭىزنى راستىلا ئاران كۆكسىڭىزگىچىلا كۆتۈرەلەيدىغان بولۇپ قالدىڭىزمۇ، — دەپ سورىدى. دەۋاگەر مەردانە ھالدا: ئىشەنمىسىڭىز قاراپ بېقىڭ، — دەپ سول قولىنى ناھايىتى تەسلىكتە كۆكسىگىچىلا كۆتۈردى. ئادۋوكات: ئۇنداقتا سىز زەخىملەندۈرۈلۈشتىن ئىلگىرى سول قولىڭىزنى قانچىلىك ئېگىزلىككە كۆتۈرەلەيتتىڭىز؟ — دەپ سورىدى. دەۋاگەر دەرھال سول قولىنى بېشىدىن ئېگىز كۆتۈردى، سورۇندا ئاڭلاپ ئولتۇرغانلار قاتتىق كۈلۈشۈپ كەتتى. «ئۇياقتىن شەپە بېرىپ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» تەدبىرى يەنە سۈھبەتلەردىمۇ قوللىنىلىدۇ. جۇڭگودا قەدىمكى زاماندىكى مۇنازىرىچى يەن زى بۇ تەدبىر بىلەن بىر ئادەمنى ئۆلۈمدىن قۇتۇلدۇرۇپ قالغان. چى بەگلىكىنىڭ بېگى جىڭگۇڭ شىكارغا چىقىشقا خۇشتار بولغاچقا، نۇرغۇن بۈركۈت ۋە ئوۋ ئىتى باقتۇرىدىكەن. بىر قېتىم، بۈركۈت باققۇچى جۇزۇ ئېھتىياتسىزلىقتىن بىر بۈركۈتنى قاچۇرۇپ قويۇپتۇ، چى جىڭگۇڭ قاتتىق غەزەپلىنىپ، جۇزۇنى ئۆلتۈرمەكچى بوپتۇ. يەن زى بۇنى ئاڭلىغاندىن كېيىن دەرھال: جۇزۇ ئۈچ چوڭ گۇناھ ئۆتكۈزدى، مەن بۇ ئۈچ چوڭ گۇناھنى كۆرسىتىپ

ئۆتكەندىن كېيىن ئاندىن ئۆلتۈرسىلە، — دەپتۇ. يەن زى چى بېگىنىڭ ئالدىدا جۇزۇنى كۆرسىتىپ تۇرۇپ: جۇزۇ، سەن پادىشاھنىڭ بۇركۇتىنى بېقىۋاتقان ئادەم، ئۇنى قاچۇرۇپ قويدۇڭ، بۇ بىرىنچى چوڭ گۇناھىڭ. سەن پادىشاھنى بىر قۇش سەۋەبىدىن ئادەم ئۆلتۈرۈشكە مەجبۇر قىلدىڭ، بۇ ئىككىنچى چوڭ گۇناھىڭ. سېنى ئۆلتۈرگەنلىكى سەۋەبىدىن جاھاندىكى بەگ - تۆرىلەرنىڭ ھەممىسى پادىشاھىمىزنىڭ بىر قۇشنى ئەزىزلەپ، ئادەمنى پەس كۆرگەنلىكىدىن خەۋەر تاپىدۇ، بۇ سېنىڭ ئۈچىنچى گۇناھىڭ! بۇ ئۈچ گۇناھىڭ ئۈچۈن سېنى ئۆلتۈرمىسە ھەرگىز بولمايدۇ، دەپتۇ. چى جىڭگۇڭ بۇ گەپنىڭ مەنىسىنى ئۇقۇپ: مەقسىتىڭىزنى ئۇقتۇم، ئۇنىڭ گۇناھىدىن كەچتىم، — دەپتۇ. بۇنىڭدا مەقسەت گەپ ئەگىتىش يولى بىلەن ئۇقتۇرۇلىدۇ ھەم مەنە ئېنىق سۆزلىنىدۇ، باشقىلارنىڭ ئىززەت - ھۆرمىتى قوغداپ قېلىنىدۇ، بۇ ئىنتايىن ياخشى تىل ماھارىتىدۇر.

«ئۇياقتىن شەپە بېرىپ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» تەدبىرىنى قوللانغاندا، كىشىنى ھەمىشە مۇشكۇل ھالەتتىن قۇتۇلدۇرۇپ، خەتەرنى ئامانلىققا ئايلاندۇرغىلى بولىدۇ. مەسىلەن، ئەمىنىيە ۋە يېغىلىق دەۋرىدە ۋۇزىشۇي جېڭ بەگلىكىدىن ۋۇ بەگلىكىگە قېچىۋاتقاندا، جېڭ بېگى 10 مىڭ سەر كۇمۇش ئىنئام بىلەن ئۇنى تۇتۇشقا بۇيرۇق چۈشۈرىدۇ. ۋۇزىشۇي ئېھتىياتسىزلىقتىن قاراۋۇللار تەرىپىدىن تۇتۇۋېلىنىدۇ، جېڭ بەگلىكىگە ئېلىپ كېتىلىۋاتقاندا، ئەقىللىق ۋۇزىشۇي ئۆزىنى نەزەربەند قىلىپ ئېلىپ كېتىۋاتقان ئەسكەرلەرگە: دۆت، قاپاقۋاشلار، بېشىڭلارغا چوڭ بالا - قازا كېلىۋاتسىمۇ بىلمەيۋاتىسىلەر. سىلەر جېڭ بېگىنىڭ مېنى نېمىشقا تۇتماقچى بولغانلىقىنى بىلەمسىلەر؟ — دەيدۇ. ئەسكەرلەر بېشىنى چايقىشىپ: بىلمەيمىز، — دەيدۇ.

ۋۇزىشۈي : سىلەرگە ئېيتىپ بېرەي ، مەن ئۇردىدىكى تەۋەررۇك گۆھەرنى ئوغرىلىغانلىقىم ئۈچۈن جېك بېگى مېنى تۇتماقچى بولغان ، ئەمما مەن دەريادىن ئۆتۈۋاتقاندا ، ئېھتىياتسىزلىقتىن گۆھەر سۇغا چۈشۈپ كەتتى ، ھازىر يېنىمدا ھېچنېمە يوق . ئەگەر جېك بېگىنىڭ ئالدىغا بارغاندا ، مەن گۆھەرنى بۇلار بۇلىۋالدى دېسەم ، سىلەرنىڭ جېنىڭلار ئامان قالامدۇ ؟ ـــ دەپتۇ . قاراۋۇللار بۇ گەپنى ئاڭلاپلا قورقۇپ تىترىشىپ ، شۇئان ۋۇزىشۈينى قويۇپ بېرىپتۇ . ۋۇزىشۈي بۇ يەردە ئۆياقتىن شەپە بېرىش ـــ قاراۋۇللارنىڭ بېشىغا بالا ـ قازا كەلگەنلىكىنى بىلدۈرۈش ـ ئارقىلىق ، بۇياقتىن زەربە بېرىپ ، قاراۋۇللارنىڭ قولىدىن بوشىنىپ قېچىپ كەتكەن .

«ئۆياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» تەدبىرى باشقا تەدبىرلەر بىلەن بىرلىكتە قوللىنىلسا ، تېخىمۇ ياخشى ئۈنۈم بېرىدۇ . مەسىلەن ، تارىختا ليۇباڭ يالغاندىن تەسلىم بولۇشنى نىقاب قىلىپ ، «ئۆياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» تەدبىرىنى ئەپچىللىك بىلەن ئىشقا سېلىپ قېچىپ قۇتۇلغان . ئەينى يىلى ، شياڭ يۈي ليۇباڭنى شىڭياڭدا قورشىۋالىدۇ ، ليۇباڭ يارىشىپ قېلىشنى تەلەپ قىلىدۇ ، شياڭ يۈي بۇنىڭغا ئۇنىمايدۇ . ليۇباڭنىڭ قول ئاستىدىكى جى شىن ليۇباڭغا بىر ياخشى تەدبىر كۆرسىتىدۇ . تۈن كېچىدە ، سېپىل دەرۋازىسى تۇيۇقسىز چوڭ ئېچىلىدۇ ، 2000دىن كۆپرەك ئايال ۋاي ئاللا ، ۋاي كاللا دەپ ۋارقىراپ سېپىل دەرۋازىسىدىن چىقىدۇ . چۇ قوشۇنلىرى خەن قوشۇنلىرى قورشاۋنى بۆسۈپ چىقماقچى بولسا كېرەك دەپ ئويلاپ ، پۈتۈن قوشۇننى سېپىلنىڭ شەرقىي دەرۋازىسىغا توپلايدۇ . بۇ چاغدا ، خەن پادىشاھى ئات ھارۋىسىغا سېرىق بايراقنى ئېسىپ ، شەھەر ئىچىدىن ئاستا چىقىپ كېلىدۇ . بەزىلەر : خەن پادىشاھى تەسلىم بولغىلى

چىقتى ، — دەپ ۋارقىرايدۇ . چۇ قوشۇنلىرى قاتتىق خۇشال بولۇشۇپ ، خەن پادىشاھىنىڭ تەسلىم بولغانلىقىنى كۆرۈش ئۈچۈن دەرھال شەرقىي دەرۋازىغا يۈگۈرۈشىدۇ . خەن پادىشاھىنىڭ ھارۋىسى يېقىنلاپ كەلگەندىن كېيىن شياڭ يۈي ھارۋىدىكى كىشىنىڭ ليۇباڭ ئەمەس ، بەلكى شاھلىق كىيىمىنى كىيىۋالغان جى شىن ئىكەنلىكىنى كۆرۈپ : خەن پادىشاھى ليۇباڭ قېنى؟ دەپ سورايدۇ . جى شىن ئالدىرىماستىن : خەن پادىشاھى شەھەردىن چىقىپ كەتتى ، — دەپ جاۋاب بېرىدۇ . ئەسلىدە جى شىن سېپىلنىڭ شەرقىي دەرۋازىسىدا خان سىياقىدا يالغاندىن تەسلىم بولۇۋاتقاندا ، ليۇباڭ 10 نەچچە باتۇرنىڭ مۇھاپىزىتىدە غەربىي دەرۋازىدىن چىقىپ قېچىپ كەتكەنىدى .

«ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» تاكتىكىسىنى قوللانغان چاغدا ، ئىككى نۇقتىغا دىققەت قىلىش كېرەك : بىرى ، ئۇياقتىن شەپە بېرىشنىڭ پەقەت بىر ۋاستە ، بۇياقتىن زەربە بېرىشنىڭ مەقسەت ئىكەنلىكىنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىش كېرەك . مەسىلەن ، بۇ تەدبىرنى قوللىنىپ ئېلان بەرگەندە ، «ئۇياقتىن شەپە بېرىش» چوقۇم ئاشكارا ۋە يوشۇرۇن ئىپادىلىنىشى ، بۇنىڭ بىلەن ئىستېمالچىلاردا تەسەۋۋۇر قوزغىتىلىپ ، ئالدىن كۈتۈلگەن ئۈنۈمگە ئېرىشىلىشى لازىم . يەنە بىرى ، تەجرىبىلەر بىزگە شۇنى ئۇقتۇرىدۇكى ، بەش قولنى تەڭلا ئېغىزغا سالغىلى بولمايدۇ . كىشىلەر زېھنىنى مەركەزلەشتۈرۈپ مەلۇم بىر ئىش بىلەن مەشغۇل بولۇۋاتقاندا ، ھەممىشە يەنە بىر ئىشقا بىپەرۋالىق قىلىدۇ . مانا بۇ «ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» تەدبىرىنىڭ ھەممىشە ئۈنۈم بېرىشتىكى سەۋەب . بۇ قائىدىنى چۈشىنىۋالغاندىن كېيىن رەقىبىڭىزنىڭ سۇيىقەستىگە قانداق تاقابىل تۇرۇشنى بىلىۋالالايسىز .

7 ـ تەدبىر يوق يەردىن پۇتاق چىقىرىش

قىسقىچە تەبىرى :

ساختا قىياپەت بىلەن دۈشمەننى قايمۇقتۇرۇش ، ئەمما بۇ ساختىلىق ئاخىرغىچە داۋاملىشىپ كېتىۋەرمەسلىكى ، بەلكى ئەپچىللىك بىلەن ساختىلىقتىن راستلىققا ئۆتۈپ ، يالغان بىلەن راستنى نىقابلاش ، دۈشمەندە خاتا تۇيغۇ پەيدا قىلىپ ، دۈشمەننىڭ كۈتمىگەن يېرىدىن چىقىپ ئۇنىڭغا زەربە بېرىش كېرەك .

بايانى :

«يوق يەردىن پۇتاق چىقىرىش» دېگەن بۇ ئىدىئوم لاۋزىنىڭ «دۇنيادىكى شەيئىلەرنىڭ ھەممىسى يوقلۇقتىن پەيدا بولغان» دېگەن سۆزىدىن كېلىپ چىققان . «يوق يەردىن پۇتاق چىقىرىش»تىن شۇنداق مەنىلەر كېلىپ چىقىدۇكى ، ساختا قىياپەت بىلەن قارشى تەرەپنى ئالدىغاندا ، قارشى تەرەپتە خاتا تۇيغۇ پەيدا قىلغىلى ، شۇنىڭ بىلەن ھەقىقىي ئەھۋالنى يوشۇرۇپ قالغىلى بولىدۇ . شۇڭا ، «يوق يەردىن پۇتاق چىقىرىش» تەدبىرى قۇرۇقتىن ـ قۇرۇق ئويدۇرۇپ چىقىرىش ، تۆھمەت چاپلاپ زىيانكەشلىك قىلىش ئەمەس . بۇ تەدبىرنى ئۇرۇش ۋە رىقابەتتە قوللانغاندا ، يالغاننى راست قىلىپ كۆرسىتىش ، ئاۋۋال يالغان ، ئارقىدىن راست قىلىش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ ، ساختا قىياپەت بىلەن ئالدامچىلىق قىلىپ ، ھەقىقىي ھەرىكەتنى نىقابلاش ئارقىلىق ، رەقىبكە راست بىلەن يالغاننى پەرق ئېتىش ئىمكانىيىتى بەرمەسلىك ، ئۇنى ھۆكۈم قىلىش ۋە

ھەرىكەتتە خاتالىشىدىغان مۇشكۇل ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويۇش كېرەك. بۇنىڭدىكى «يوق يەر» دۈشمەننى قايمۇقتۇرىدىغان ساختا قىياپەت، «پۇتاق» ساختا قىياپەتنىڭ كەينىگە يوشۇرۇلغان ھەقىقىي ھەرىكەت. بۇ تەدبىر كاللىسى ئاددىي، بىر نەرسىگە ئاسانلا ئىشىنىپ كېتىدىغان ياكى بەك ئېھتىياتچان، ھەممە ئىشتىن گۇمانلىنىدىغان كىشىلەرگە قوللىنىلسا ناھايىتى چوڭ ئۈنۈمى كۆرۈلىدۇ.

قەدىمدىن ھازىرغىچە، جۇڭگودىن چەت ئەللەرگىچە «يوق يەردىن پۇتاق چىقىرىش» تەدبىرىنى قوللىنىپ، ئالدامچىلىق قىلىپ غەلىبىگە ئېرىشىلگەن مىساللار ناھايىتى كۆپ بولغان. تاڭ سۇلالىسىدىكى ئۆڭلۈك - سۆيگۈن توپىلىڭى ۋاقتىدا، ئۆڭلۈكنىڭ قول ئاستىدىكى سانغۇن لىڭ خۇچاۋ يۇڭچيۇ (ھازىرقى خېنەن ئۆلكىسىنىڭ چىشيەن ناھىيىسى) شەھىرىنى قورشىۋالغان. شەھەرنى قوغدىغۇچى ئامبال جاڭ شۈن دۈشمەن كۈچلۈك، ئۆزى ئاجىز بولغان ۋەزىيەتتە، كېچە قاراڭغۇلۇقىدىن پايدىلىنىپ، شەھەر سېپىلىدىن قارا كىيىم كىيگۈزۈلگەن 1000 دىن ئارتۇق قارانچۇق تاشلاتقۇزغان، لىڭ خۇچاۋنىڭ ئەسكەرلىرى بەزىلەر سېپىلدىن چۈشۈپ قورشاۋنى بۆسۈپ چىقمىشقا ئۇرۇنۇۋاتقان ئوخشايدۇ دەپ قاراپ، يادىن ھەدەپ ئوق ئاتقان، بۇنىڭ بىلەن جاڭ شۈن 100 مىڭ تالدىن ئارتۇق ئوقيا ئوقىغا ئېرىشكەن. ئۇنىڭدىن كېيىن جاڭ شۈن يەنە كېچىدە 500 ئەسكەرنى سېپىلدىن چۈشۈرگەن، لىڭ خۇچاۋنىڭ ئەسكەرلىرى بۇلارنى يەنىلا جاڭ شۈن چۈشۈرگەن «قارانچۇقلار» دەپ قېلىپ پەرۋا قىلمىغان، شۇنىڭ بىلەن بۇ 500 ئەسكەر كۈتۈلمىگەندە دۈشمەن لاگېرىغا بۆسۈپ كىرىپ، دۈشمەنلەرنى سۈر - توقاي قىلىۋەتكەن. بۇ يەردە، «يوق يەر» قارا كىيىم كىيگۈزۈلگەن قارانچۇق، ساختا قىياپەت، بۇنىڭدىن چىقىرىلغان «پۇتاق» 100 مىڭ تال يائوقى ۋە 500 ئەسكەر. ئامېرىكىغا

قارشى تۇرۇپ، چاۋشيەنگە ياردەم بېرىش ئۇرۇشىدىكى شياڭگەنلىڭ ئۇرۇشىدا، پىدائىي قىسىم مەلۇم قىسىمنىڭ 8 ـ روتىسى ئاكوپ ئۇرۇشىدا ھەمىشە تۈن كېچىدە دۈشمەنلەر ھېرىپ ـ چارچاپ كەتكەن پەيتتىن پايدىلىنىپ، دۈشمەنگە ھۇجۇم قىلاتتى. ئۇلار ئاۋۋال دۈشمەننىڭ يورۇتقۇچ بومبىلىرىنىڭ يورۇقىدىن پايدىلىنىپ، ھۇجۇم قىلىدىغان نىشان ۋە ھۇجۇم يولىنى تاللىۋالاتتى، ئاندىن دۈشمەن تەرەپكە كونسېرۋا قۇتىسى قاتارلىق نەرسىلەرنى ئېتىپ، دۈشمەنلەرنى ئاۋاز چىققان تەرەپكە قارىتىپ ئوت ئېچىشقا قىزىقتۇراتتى. بىرقانچە قېتىم شۇنداق قىلىنغاندىن كېيىن دۈشمەنلەر ھالسىزلىنىپ، ئاستا ـ ئاستا ھوشيارلىقىنى بوشاشتۇراتتى. بۇ چاغدا، بىزنىڭ ھۇجۇم قىلغۇچى گۇرۇپپىمىز دەرھال ئۆڭكۈردىن چىقىپ، دۈشمەنلەرنىڭ پوتەيلىرىنى پارتلىتىپ تاشلايتتى، دۈشمەنلەر ئەھۋالنى ئېنىقلىغان ۋاقىتتا، پىدائىي قىسىملىرىمىز ئاللىقاچان بىخەتەر ھالدا قايتىپ بولاتتى.

يالغان بىلەن راستنى ئارىلاشتۇرۇۋېتىدىغان ئاخبارات «يوق يەردىن پۇتاق چىقىرىش»تىكى ئالدىنقى شەرت. جاھانكەزدى تېۋىپلار يالغان دورا سېتىشتا ئادەتتىكىدەك بىر پەس چامباشچىلىق ھەرىكەتلىرىنى قىلغاندىن كېيىن پىچاق بىلەن پاقالچىكىنى تىلىپ قان چىقىرىدۇ، ئاندىن ئۇ يەرگە بىر دورىنى سۈرتىدۇ، دورا سۈرتۈلگەن ھامانلا قان توختايدۇ، شۇ يەردىلا ئۈنۈمى كۆرۈلىدۇ، ئەمما ئۇلار كىشىلەرگە ساتقان دورىنىڭ ئۈنۈمى كۆرۈلمەيدۇ. كىشىلەرنىڭ ئالدىنىپ قېلىشىدىكى سەۋەب، ئۇلارنىڭ ئالدامچىلارنىڭ ئويۇن كۆرسەتكەن چاغدىكى كارامەتلەرگە ئىشىنىپ قالغانلىقىدا.

سودىدا قىسمەن قانۇنسىز ئۇنسۇرلار دائىم «يوق يەردىن پۇتاق چىقىرىش»تەك ۋاستىلەر بىلەن ئالدامچىلىق قىلىدۇ. ۋۇشىدا ئۆزىنى «چەت ئەللىك سودىگەرنىڭ ۋاكالەتچىسى» دەپ

ئاتىۋالغان «دۇ خوجايىن» ئاتلىق بىر كىشى نىلون تالا ۋە پولات ماتېرىياللىرى ئىمپورت قىلدىم دەپ ئۆزىنى ماختاپ، 3% شېرىنكانە بېرىشنى يەمچۈك قىلىپ، نەچچە مىلىيون پۇلنى ئالداپ ئېلىۋالغان. ئەسلىدە ئۆزىنى «دۇ خوجايىن» دەپ ئاتىۋالغان بۇ ئادەم ۋۇشى پولات زاۋۇتىنىڭ ئىشچىسى دۇ شۆمىڭ بولۇپ، ئۇنىڭ قولىدا ھېچقانداق نىلون تالا ۋە پولات ماتېرىياللىرى يوق ئىدى.

تاۋار تىجارىتىدە، بىر مەھسۇلاتنىڭ ئىقتىدارى ئەسلىدە خېلى كۆپ بولۇشى مۇمكىن. ئەمما، ئىستېمالچىلارنىڭ ئادىتى ۋە تىجارەتچىلەرنىڭ ئېگى جەھەتتىكى سەۋەبلەر بىلەن تاۋار ئوبوروتى ئىدىيىسى ھەمىشە بوغۇپ قويۇلۇشى مۇمكىن. شۇڭا، كارخانا «يوقنى تېپىش» روھى بويىچە تاۋارلارنىڭ يېڭى ئىشلىتىلىش يوللىرىنى ئېچىشى، يېڭى ئېھتىياجلارنى يارىتىشى، شۇنىڭ بىلەن يېڭى بازارلارنى ئېچىشى لازىم. مەسىلەن، ياز كۈنلىرى ئىسسىق بولغاچقا، ئادەمنىڭ ئىسسىقى ئېشىپ كېتىدۇ، شۇڭا قۇۋۋەت دورىلىرىنى ئىچىش، قۇۋۋەت تولۇقلاش مۇۋاپىق ئەمەس. ئەمما، بەزى زاۋۇتلار ئىلگىرىكى قائىدىلەرنى بۇزۇپ تاشلاپ، «تۆت پەسىلنىڭ ھەممىسىدە مۇۋاپىق كېلىدىغان قۇۋۋەت تولۇقلاش مەھسۇلاتى» دېيىلگەن ھەسەل جەۋھىرى، ئادەمگىياھ ئىچىملىكى، چەت ئەل ئادەمگىياھىنى بازارغا سالغاندىن كېيىن قىزغىن قارشى ئېلىنغان.

«يوق يەردىن پەيدا قىلىش» كۈندىلىك تۇرمۇشتا دائىم ئۇچراپ تۇرىدۇ. مەسىلەن، بازار سودىسىدا ساتقۇچى، ئالغۇچى ھەر ئىككى تەرەپ بۇ تاكتىكىنى ئىشلىتىدۇ. ساتقۇچى تەرەپ ئۆزىنىڭ ماللىرىنى ئىچكى بازارغا سېلىنغان ئېكسپورت مال، پۈتۈن شەھەر بويىچە ئەڭ تۆۋەن باھا دەپ داڭلايدۇ، بۇنىڭدىكى مەقسەت خېرىدارلاردا باھاسى ئەرزان ياخشى مال دېگەن

تەسىراتنى پەيدا قىلىشتىن ئىبارەت . خېرىدار مالنىڭ قىممىتىنى كۆچىنىڭ بارىچە چۈشۈرىدۇ ، ئۇلار مالنىڭ سۈپىتى ، چوڭ - كىچىكلىكى ، رەڭگى قاتارلىق جەھەتلەردىن قۇسۇر ئىزدەيدۇ . يەنە بۇ دۇكاندىكى مالنىڭ باھاسى ھېلى كۆرگەن دۇكاندىكى مالنىڭ باھاسىدىن قىممەت ئىكەن دەيدۇ . خېرىدارنىڭ مەقسىتى تىجارەتچى بىلەن باھا تالىشىپ ، ئۆزىنىڭ مالنى ئالغۇسى بولمىسىمۇ زورىغا ئېلىۋاتقانلىقىنى بىلدۈرۈش ، تىجارەتچىنى مالنى ئەرزانراق بېرىشكە مەجبۇرلاش . تاۋار رىقابىتى يالغۇز تاۋار ۋە پۇل رىقابىتى بولۇپلا قالماستىن ، ئەڭ مۇھىمى ئەقىل - پاراسەت رىقابىتىدۇر . تاۋار ، پۇل ۋە ئەقىل - پاراسەت رېئال سودا پائالىيىتىدىكى ئۈچ مۇھىم ئامىلنى تەشكىل قىلغان . شۇڭا ، «يوق يەردىن پەيدا قىلىش» تەدبىرى ، ھازىرقى زامان سودا جېڭىدىكى بىر مۇھىم تەدبىردۇر .

8 - تەدبىر قۇيرۇق كۆرسىتىپ ئۆپكە سېتىش

قىسقىچە بايانى :

ئۇدۇل تەرەپتىن يالغان ھۇجۇم قىلىپ ، دۈشمەن نىشاننى جان تىكىپ ساقلىماقچى بولغان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، يوشۇرۇنچە دۈشمەننىڭ ئارقا تەرىپىگە ئۆتۈپ تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىپ ، دۈشمەننىڭ كۈتمىگەن يېرىدىن چىقىپ غەلىبە قىلىش كېرەك .

بايانى :

چىن سۇلالىسىنىڭ ئاخىرقى يىللىرىدىكى دېھقانلار قوزغىلىڭىدىن كېيىن ليۇباڭ بىلەن شياڭ يۈي ھەرقايسىسى ئۆز

قوشۇنلىرىنى باشلاپ ھۇجۇم قىلىش، كىم چىن ئاستانىسى شىيەنياڭغا بۇرۇن بېسىپ كىرسە شۇ پادىشاھ بولۇش توغرىسىدا كېلىشكەن. ئۇزاق ئۆتمەي، ليۇباڭ ئالدى بىلەن شىيەنياڭغا بېسىپ كىرگەن، ئەمما ئۇ شياڭ يۈينىڭ قۇدرىتىدىن قورقۇپ، ئۇنىڭ بىلەن تۆھپە تالىشىشقا جۈرئەت قىلالماي قوشۇنلىرىنى باشلاپ باشاڭغا چېكىنىشكە مەجبۇر بولغان. چىن سۇلالىسىنىڭ تەسلىم بولغان سانغۇنى جاڭ خەننىڭ ھۇجۇمىدىن ساقلىنىش ھەمدە شياڭ يۈي بىلەن ھاكىمىيەت تالىشىش ئويىنىڭ يوقلۇقىنى بىلدۈرۈش ئۈچۈن ليۇباڭ ئىچكىرى جايلارغا ئۆتىدىغان ئاسما يولنى كۆيدۈرۈپ تاشلاشقا بۇيرۇق چۈشۈرگەن. بىر قانچە يىلدىن كېيىن ليۇباڭ مىليون كىشىلىك قوشۇنغا ئىگە بولغان. ئۇ خەن شىننى چوڭ سانغۇنلۇققا تەيىنلەپ، لەشكەر تارتىپ شياڭيۈيدىن ئوتتۇرا تۈزلەڭلىكنى تالىشىشقا بۇيرۇغان. خەن شىن دۈشمەننى قايمۇقتۇرۇش ئۈچۈن كۆرۈنۈشتە ئادەم ئەۋەتىپ، ئاسما كۆۋرۈكنى قايتىدىن ياساشتەك ساختا ھالەت پەيدا قىلغان، ئەمما يوشۇرۇنچە لەشكەر تارتىپ، چىغىر يوللار بىلەن چېنساڭغا قايتىپ كېلىپ، ئۇشتۇمتۇت ھۇجۇم قىلىپ، جاڭ خەننىڭ قوشۇنلىرىنى مەغلۇپ قىلغان، خەنجۇڭدىكى يۇڭ ۋاڭ، سەي ۋاڭلارنى ئۆلتۈرۈپ، خەنجۇڭنى ئىشغال قىلغان، بۇنىڭ بىلەن شياڭ يۈي بىلەن ئېلىپ بېرىلىدىغان ھەل قىلغۇچ جەڭنىڭ پەردىسى ئېچىلغان. «كۆرۈنۈشتە ئاسما كۆۋرۈكنى ياساپ، يوشۇرۇنچە چېنساڭدىن ئۆتۈش» تەدبىرىنىڭ نامى شۇنىڭدىن كەلگەن.

«قۇيرۇق كۆرسىتىپ ئۆپكە سېتىش» ئەمەلىيەتتە ئايلىنىپ كېلىپ تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىش چارىسىدۇر. بۇ تەدبىر تاكتىكىدا قوللىنىلغاندا، چوقۇم «كۆرۈنۈشتە ئاسما كۆۋرۈكنى ياساش» بىلەن بىرلەشتۈرۈلۈشى لازىم. چۈنكى، «كۆرۈنۈش بىلەن»، «يوشۇرۇن ھەرىكەت» ھەربىي ئىشلاردىكى

«نورماللىق» بىلەن «پەۋقۇلئاددىلىك»نىڭ مۇناسىۋىتىنى ئەكس ئەتتۇرۇپ بېرىدۇ. دۈشمەننىڭ كۈتمىگەن يېرىدىن چىقىپ غەلىبە قىلىشتىن ئىبارەت ئۇرۇش تاكتىكىسى ئادەتتىكى نورمال ئۇرۇش پرىنسىپلىرىدىن ئېلىنغان، دۈشمەننى پەقەت ئادەتتىكى نورمال ئۇرۇش قىلىش تاكتىكىسى بويىچە ھۆكۈم قىلىشقا قىزىقتۇرغاندىلا، ئاندىن دۈشمەننىڭ كۈتمىگەن يېرىدىن چىقىپ غەلىبە قىلىش مەقسىتىگە يەتكىلى بولىدۇ.

قەدىمدىن ھازىرغىچە، جۇڭگودىن چەت ئەللەرگىچە نۇرغۇنلىغان ھەربىي ئالىملار دۈشمەننىڭ ئارقىسىدىن ئايلىنىپ كېلىپ غەلىبە قىلىش تاكتىكىسىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا قوللانغان.

«ئۈچ پادىشاھلىق ھەققىدە قىسسە»دىكى جۇگې لياڭنىڭ «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى» ئايلىنىپ كېلىپ غەلىبە قىلىشتىكى بىر مىسالدۇر. بۇ يەردە «قۇيرۇق كۆرسىتىپ ئۆپكە سېتىش» تەدبىرىنى ئىشلەتكەندە بەزىدە ئۇنىڭ ئەكسىچە ئىش قىلىشقا دىققەت قىلىش كېرەك. 1979 ـ يىلى ئەتىيازدا، ئارمىيىمىز ئۆزىمىزنى قوغداپ ۋېيتنامغا قايتۇرما زەربە بېرىش ئۇرۇشىنى قوزغىغاندا، دۈشمەننىڭ بازىسىنى قوغداش ئۇرۇشىدا بىزگە ئارقىدىن ئايلىنىپ كېلىپ ھۇجۇم قىلىش تاكتىكىسىنى ئىشلەتكەنلىكى بايقالدى. شۇڭا، ئۇلار مۇداپىئە بازىسىنىڭ يان تەرىپىگە قارىتىلغان ئوت كۈچىنى كۈچەيتتى، مىنا ئورۇنلاشتۇردى، ئۇدۇل تەرەپكە پەقەت ئازراقلا ئوت كۈچى ئورۇنلاشتۇردى. ئەمما، ئارمىيىمىز بىردىنلا ئىلگىرىكى ئادىتىنى ئۆزگەرتىپ، زەربىدارلىق بىلەن ھۇجۇم قىلىش نىشانىنى ئۇدۇل تەرەپكە ئۆزگەرتىپ ئاجايىپ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتى.

تەنتەربىيە مۇسابىقىلىرىدە بۇ تەدبىر قوللىنىلسا ئاجايىپ ئۈنۈملەرگە ئېرىشكىلى بولىدۇ. خەلقئارا شاھمات مۇنبىرىدە،

كىشىلەر سېكۇنتىغا 40 مىليون قېتىم ھېسابلاش ئېلىپ بارالايدىغان كومپيۇتېرغا ئالاھىدە تەرتىپلەرنى كىرگۈزۈپ، ئۇنى «خەلقئارا شاھمات پادىشاھى»غا ئايلاندۇرغان. بۇ «كومپيۇتېر شاھمات پادىشاھى» ھەرخىل شاھمات ماھارىتى ۋە ئۇنىڭ ئۆزگىرىش يوللىرىنى پىششىق بىلگەچكە، نۇرغۇن شاھمات ئۇستىلىرىنى قاتتىق مەغلۇپ قىلغان. ئەمما، شوتلاندىيىلىك شاھمات ماھىرى رايۋى بۇ كومپيۇتېر شاھمات پادىشاھىنى كۆپ قېتىم مەغلۇپ قىلغان، بەزىلەر، ئۇنىڭ سىرىنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى سورىغاندا، ئۇ: ئارقا ـ ئارقىدىن ئاجايىپ ماھارەتلەرنى ئىشقا سېلىپ، ئۇنىڭ قائىدە ـ تەرتىپلىرىنى قالايمىقانلاشتۇرۇۋېتىش، دەپ جاۋاب بەرگەن.

خەلقئارا بازاردىمۇ كىشىلەر دائىم بۇ تەدبىرنى قوللىنىدۇ. تەيۋەن تاۋارلىرىنى ئېكسپورت قىلغاندا، ھەمىشە ئۆز تاۋارلىرىنىڭ 3 ـ دۇنيا ئەللىرىنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرالمايۋاتقانلىقى ھەققىدە ھەدەپ ماختىنىدۇ، ئەمما ئەمەلىيەتتە ئاستىرتىن كۆپلەپ ناچار تاۋارلارنى چەتكە چىقىرىدۇ. شاڭخەي گەزلىمە ماللار پونكىتى 1983 ـ يىلى 1 ـ ئايدىن 9 ـ ئايغىچە شياڭگاڭ ئارقىلىق ئېكسپورت قىلىنغان تەيۋەننىڭ بازىرى ئىتتىك گەزلىمە ماللىرىدىن 32 تۇركۇم مالنى ئەۋرىشكە ئېلىپ تەكشۈرگەن، بۇ ماللارنىڭ 9 تۇركۇمىدە روشەن ھالدىكى نېپىز، شالاڭلىق مەسىلىلىرى، داغ ۋە تۆشۈكلەر بارلىقى بايقالغان. 1984 ـ يىلى يەنە تەيۋەندىن ئىمپورت قىلىنغان 515 تاي دىلون رەختىدىن 96 توپى ئەۋرىشكە قىلىنىپ تەكشۈرۈلگەندە، بۇنىڭ ئۆلچەمگە لايىق بولغىنى پەقەت تۆت توپىلا بولغان.

ئۇرۇشتا، «قۇيرۇق كۆرسىتىپ ئۆپكە سېتىش» تەدبىرى قوللىنىلغاندا، دۈشمەن تەييارلىقسىز تۇرغان ۋاقىتتا ھۇجۇم قىلىپ، غەلىبە قازانغىلى بولىدۇ. ئادەتتە بۇ تەدبىر قوللىنىلسا خەتەرنى ئامانلىققا ئايلاندۇرغىلى، ھەتتا ئىگىلىكنى

گوللەندۇرۇپ بېيىغىلى بولىدۇ . مەلۇم بىر ئىشنى قىلماقچى بولغان، ئەمما يەنە باشقىلارنىڭ ھەسەت قىلىشى ۋە زاڭلىق قىلىشىدىن ئەنسىرىگەن ۋاقىتتا، بىھۇدە ئاۋارىچىلىكلەر ۋە قارشىلىقلارنى ئازايتىش ئۈچۈن ئەڭ ياخشى چارە خۇددى ئۆردەك سۇدا لەيلەپ ئۈزگەندەك، كۆرۈنۈشتە جىم تۇرۇش، ئەمەلىيەتتە تېز ئۈزۈش، داۋراڭ قىلماي، تۈيدۇرماي ئىلگىرىلەش ئارقىلىق مەقسەتكە يېتىشتۇر . بۇ تەدبىر ئارقىلىق ئىگىلىك تىكلەپ، روناق تېپىشقا دائىر مىساللار ناھايىتى كۆپ . ئەڭ تىپىك مىسال جۇڭگو ۋە چەت ئەللەردىكى قىسمەن سودا ـ سانائەت كارخانىلىرىنىڭ بەس ـ بەس بىلەن تەنتەربىيە ئالاقە پائالىيەتلىرىگە قاتنىششىدۇر . سودا نۇقتىسىدىن ئېيتقاندا، كارخانا بىلەن تەنتەربىيىنىڭ ئەسلىدە ھېچقانداق بىۋاسىتە ئالاقىسى يوق، ئەمما تەنتەربىيە مۇسابىقىلىرىنىڭ ئاممىنى ئۆزىگە جەلپ قىلىش كۈچىنى سودا ـ سانائەت كارخانىلىرىنىڭ پايدا ئېلىشتىكى كاپىتالىغا ئايلاندۇرۇشقا بولىدۇ . دۆلىتىمىز مەركىزىي تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىنىڭ «تەنتەربىيە كۆزنىكى» پروگراممىسىغا ماددىي ياردەم بەرگەن ياپونىيە ئېلېكتر سايمانلىرى شىركىتى (NEC) 1982 ـ يىلىدىن باشلاپ ھەر يىلى تەنتەربىيە پائالىيەتلىرىگە ماددىي ياردەم بېرىپ، ئاممىۋى مۇناسىۋەت تەشۋىقاتىنى قانات يايدۇرۇشقا ئىشلەتكەن چىقىم 1 مىليارد ياپونىيە يېنىغا يەتكەن، ئەمما ئۈچ يىل ئىچىدە بۇ شىركەتنىڭ ساپ كىرىمى 24 مىلياردتىن ئاشقان، ئېكسپورت نىسبىتى 15% تىن بىراقلا 32% كە كۆتۈرۈلگەن . مۇنداق «كۆرۈنۈشتە ئاسما كۆۋرۈكنى ياساش»، يەنى تەنتەربىيە پائالىيىتىگە ماددىي ياردەم بېرىش، ئەمەلىيەتتە «قۇيرۇق كۆرسىتىپ ئۆپكە سېتىش»، يەنى كارخانىنىڭ شان ـ شۆھرىتى ۋە تاۋارلىرىنىڭ بازىرىنى كېڭەيتىش چارىسى ھازىرقى زامان كارخانىلىرىنىڭ روناق تېپىپ، گۈللىنىشىدىكى ئەڭ ئېسىل تاكتىكا .

«قۇيرۇق كۆرسىتىپ ئۆپكە سېتىش» تەدبىرىنى يەنە ئىنتايىن مۇھىم تىل ماھارىتىدۇر . شائخەيدىكى مەلۇم بىر ئالىي مەكتەپتە مۇنداق بىر ئىش بولغان : بىر مۇئەللىم سىنىپتا فرانسۇز تىلىدىن دەرس ئۆتىۋاتاتتى ، بۇ چاغدا ھاۋا ئىنتايىن ئوچۇق ، كۈن نۇرى چاقناپ تۇراتتى ؛ ئەمما سىنىپتا ئالتە دانە چىراغ ياندۇرۇلغانىدى . مۇئەللىم سىنىپقا بىر قۇر كۆز يۈگۈرتۈپ چىقىپ ، بىرنەرسىنى ئويلىنىۋاتقاندەك گەپ قىلماي تۇرۇپ قالدى . ئوقۇغۇچىلار مۇئەللىمنىڭ بۇ قىياپىتىنى كۆرۈپ ، بەكمۇ ھەيران قېلىشىپ : نېمە بولغاندۇ ؟ دەپ ئويلاشتى . بۇ چاغدا مۇئەللىم ئوقۇغۇچىلاردىن فرانسۇزچە : ساۋاقداشلار ، دۆلىتىمىز ھازىر بېيىپ كەتتىمۇ ؟ دەپ سورىدى . بۇ كۈتۈلمىگەن ئاددىي سوئال بىلەن ساۋاقداشلار تېخىمۇ ھەيران قالدى . ساۋاقداشلار ھەممىسى تەڭلا : تېخى بېيىپ كەتمىدى ، دەپ جاۋاب بەردى .

— ئۇنداقتا نېمىشقا شۇنچە يورۇقتا مۇنداق كۆپ چىراغلارنى يېقىپ قويىمىز ، — دېدى . ساۋاقداشلار شۇندىلا ھەممىنى چۈشىنىپ ، چىراغلارنى ئۆچۈرۈۋەتتى . بىرقانچە ئاي ئۆتكەندىن كېيىن ساۋاقداشلار بۇ ئىشنى ئەسلەپ : مۇئەللىمنىڭ شۇ كۈنكى ئاددىي سوئالى كاللىمىزغا خۇددى مۆھۈردەك بېسىلدى ، دېدى . بۇ «ئەگىتىپ سوئال سوراش»تىن ئىبارەت تىل ئىشلىتىش ماھارىتىگە بولغان مەدھىيىدۇر .

9 - تەدبىر چەتتە تۇرۇپ تاماشا كۆرۈش

قىسقىچە تەبىرى :

دۈشمەننىڭ ئىچكى قىسمىدا بۆلۈنۈش ، قالايمىقانچىلىق

پەيدا بولغان چاغدا ، ئۇنىڭ توپىلاڭغا ئايلىنىشىنى جىمجىت كۈتۈپ تۇرۇش كېرەك . دۈشمەننىڭ ئىچكى قىسمىدىكى زىددىيەت تەرەققىي قىلىپ قەبىھلىك دەرىجىسىگە يەتكەن ، ئۆزئارا قىرغىنچىلىق يۈز بەرگەن چاغدا ، ئۇلار چوقۇم ئۆزلۈكىدىن يوقىلىدۇ . ئۇ چاغدا ناھايىتى سىلىق ۋاسىتىلەر بىلەن ئەھۋالغا قاراپ ئىش كۆرۈپ ، پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك .

بايانى :

بۇ تەدبىرنى قوللانغاندا شۇنىڭغا دىققەت قىلىش كېرەككى ، دۈشمەننىڭ ئىچكى قىسمىدىكى زىددىيەت كۈچەيگەن ، ئۇلار ئۆزئارا پۈت تېپىشىۋاتقان ، ۋەزىيەت كۆنسېرى ئۆتكۈرلىشىۋاتقاندا ، ئۇلارغا قاراپ قىستاپ كېلىشكە بولمايدۇ . ئەگەر بەك ئالدىراپ كەتكەندە ئۇلار ۋاقىتلىق بولسىمۇ بىرلىشىۋېلىپ ، بىرلىكتە قايتۇرما ھۇجۇمغا ئۆتىدۇ . ئەگەر شەپە چىقارماي جىم تۇرۇپ ئۇنىڭدا ئۆزگىرىش يۈز بېرىشىنى كۈتكەندە ، دۈشمەننىڭ ئىچكى قىسمىدىكى قالايمىقانچىلىق كۈچىيىدۇ . ئۈچ پادىشاھلىق دەۋرىدە ، ساۋساۋ ئاز ئەسكىرىي كۈچ بىلەن كۈچلۈك قوشۇن ئۈستىدىن غەلىبە قىلىپ ، بىر مەھەل كۈچىيىپ كەتكەن يۈەن شاۋنى مەغلۇپ قىلغان . يۈەن شاۋ ئۆلگەندىن كېيىن ئۇنىڭ ئوغۇللىرى يۈەن شاڭ ، يۈەن شى ئىككىسى نەچچە مىڭ ئەسكەرنى باشلاپ ، شەرقىي لياۋنىڭ ۋالىيسى گوڭ سۈنكاڭ قېشىغا قېچىپ كەتكەن . گوڭ سۈنكاڭ ئۆزىنىڭ چەتتە ۋە يىراقتا تۇرۇۋاتقانلىقىغا تايىنىپ ساۋساۋغا بويسۇنۇشنى رەت قىلغانىدى . شۇ چاغدا بەزىلەر دەرھال گوڭ سۈنكاڭغا قارشى يۈرۈش قىلىپ ، يۈەن ئاكا ـ ئۇكىلارنى تۇتۇشنى تەكلىپ قىلغان . بۇنى ئاڭلاپ ساۋساۋ قاقاقلاپ كۈلۈپ كېتىپ : مەن ھازىر گوڭسۈن كاڭنىڭ يۈەن ئاكا ـ ئۇكىلارنىڭ كاللىسىنى ئېلىپ ماڭا ئەكېلىپ

بىرىشنى كۈتۈۋاتىمەن، — دېگەن. ئۇزاق ئۆتمەي، گۇڭ سۇنكاڭ دېگەندەك ئادەم ئەۋەتىپ، يۈەن ئاكا - ئۇكىلارنىڭ كاللىسىنى ساۋساۋغا تاپشۇرغان. سانغۇنلار ساۋساۋدىن بۇ يەردىكى سىرنى ئېيتىپ بېرىشنى سورىغاندا، ساۋساۋ: گۇڭ سۇنكاڭ بۇرۇندىن يۈەن شاۋ، يۈەن شى ئاكا - ئۇكىلارنىڭ ئۆزىنى يۇتۇپ كېتىشىدىن قورقاتتى، بۈگۈنكى كۈندە ئۇلار ئىككىسى ئۆزىدىن پاناھ ئىزدەپ كەلدى، ئۇ ئەلۋەتتە بۇنىڭدىن گۇمانلىنىدۇ. ئەگەر بىز ئالدىراپ ئۇلارغا ھۇجۇم قىلغان بولساق، ئۇلار چوقۇم بىرلىشىپ قارشىلىق كۆرسىتەتتى: ئەگەر بىز ئۇلارنى ئۆز ئىختىيارىغا قويۇپ بەرسەك، ئۇلار چوقۇم ئۆزئارا بىر - بىرىنى قىرىدۇ، — دېگەن.

دۈشمەنگە قارشى كۈرەشتە، چەتتە تۇرۇپ تاماشا كۆرگەندە ئاساسلىقى ھەربىي، ئىقتىسادىي كۈچ ئارقا تىرەك قىلىنىدۇ، ئەگەر بۇنىڭغا يەنە سىياسىي ھۇجۇم قوشۇلسا غەلىبىگە تولۇق كاپالەتلىك قىلغىلى بولىدۇ. 1948 - يىلى، ئارمىيىمىز چاڭچۈننى ساقلاۋاتقان دۈشمەننى مۇھاسىرىگە ئېلىۋالغاندا، دەل دۈشمەننىڭ ئىچكى قىسمىدىكى زىددىيەتتىن تولۇق پايدىلىنىپ، جياڭ جيېشىنىڭ ئۆز گۇرۇھىغا قاراشلىق قوشۇن بىلەن يۈننەن قوشۇنلىرىنىڭ ئارىسىدىكى زىددىيەتنىڭ يەنىمۇ كۈچىيىشىنى كۈتكەن. ئارمىيىمىزنىڭ ھەربىي بېسىمى ھەمدە يەر ئاستى پارتىيە تەشكىلاتىمىزنىڭ سىياسىي ھۇجۇمى ئاستىدا يۈننەن قوشۇنلىرى 60 - كورپۇسىنىڭ كوماندىرى زېڭ زېشىڭ قوزغىلاڭ كۆتۈرگەن، ئارمىيىمىز قان تۆكمەيلا چاڭچۈننى ئازاد قىلغان. بۇ يولداش ماۋ زېدۇڭنىڭ «چەتتە تۇرۇپ تاماشا كۆرۈش» تەدبىرىنى قوللانغانلىقىدىكى پارلاق جەڭ نەتىجىسىدۇر.

«چەتتە تۇرۇپ تاماشا كۆرۈش» تەدبىرىدىكى مۇھىم نۇقتا «چەتتە تۇرۇش». چۈنكى، ئۇرۇش ۋە رىقابەتلەر ھەممىسى

قانچىلىك ئەمەلىي مەنپەئەتكە ئېرىشىشنى ئۆلچەم قىلىدۇ. شۇڭا، ئۇرۇش باشلاشتا ئېھتىياتچان بولۇش، يېنىكلىك بىلەن ئۇرۇش قىلىشتىن ساقلىنىش كېرەك. ئەمما، ھەرگىز پۇتۇنلەي «چەتتە قاراپلا تۇرۇۋالماي»، بەلكى جىم تۇرۇپ ۋەزىيەتنى كۆزىتىش، پۇرسەت كەلگەندە، «چەتتە قاراپ تۇرۇش»تىن دەرھال «ھۇجۇمغا ئۆتۈپ» دۈشمەننى بىراقلا يوقىتىش كېرەك. ئەلۋەتتە، رەقىبلەرنىڭ ئۆزىمىزگە چەتتە تۇرۇپ تاماشا كۆرۈش ھىيلىسىنى ئىشلىتىشىدىن ئېھتىيات قىلىش كېرەك. ئېلىمىزنىڭ تاشقى سودا تۈزۈلمىسىنىڭ مۇكەممەل بولماسلىقى، خەلقئارا سودا بازارلىرىنىڭ نەرخ - ھاۋا ئىشلىرىنى ياخشى بىلمىگەنلىكى سەۋەبىدىن دۆلىتىمىزدىكى ھەرقايىسى جايلار تاشقى سودا خىزمىتىدە چەت ئەللەر بىلەن ئۆز ئالدىغا ئالاقە قىلىپ، بەس - بەس بىلەن باھانى تۆۋەنلىتىپ، بىر - بىرىگە قىلتاق قويغان، چەت ئەل سودىگەرلىرى بۇ ئەھۋالدىن پايدىلىنىپ، قالايمىقانچىلىق ئىچىدە پايدا ئالغان. مەسىلەن، ئېلىمىزنىڭ شاڭخەي خىمىيە سانائىتى ئىمپورت - ئېكسپورت شىركىتى ئىشلەپ چىقارغان ناترىيلىق شېكەر جەۋھىرى ياۋروپا ئورتاق گەۋدىسى بازارلىرىدا بەلگىلىك ئورۇننى ئىگىلىگەن بولۇپ، ئامېرىكا، كورىيە مەھسۇلاتلىرى بىلەن ئۇستۇنلۇك تالىشالايتتى. ئەمما، ياۋروپا ئورتاق گەۋدىسى بازىرىنىڭ: ناترىيلىق شېكەر جەۋھىرى ئىمپورت باھاسىنىڭ ھەركىلوگرامى 6.8 ئامېرىكا دوللىرىدىن تۆۋەن بولماسلىقى كېرەك. بولمىسا، ئەرزان باھادا سېتىشقا قارشى تۇرۇش بېجى ئېلىنىدۇ، دېگەن بەلگىلىمىسى بار ئىدى. ئېلىمىز تاشقى سودا خىزمەتچىلىرى بۇ جەھەتتە تەجرىبىسىز بولغاچقا، ھەدەپ بازار تالاشتى. تيەنجىن ھەر كىلوگرامغا 5.4 ئامېرىكا دوللىرى، جياڭسۇ ھەر كىلوگرامغا 5.07 ئامېرىكا دوللىرىدىن باھا قويۇپ، چەت ئەل سودىگەرلىرى بىلەن 65 تونىلىق سودا

قىلدى ، نەتىجىدە كۆپ زىيان تارتتى ، باھانى تۆۋەنلىتىپ دۆلەتنى 100 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىغا يېقىن زىيانغا ئۇچراتقاندىن سىرت ، ياۋروپا ئورتاق گەۋدىسىنىڭ بازىرى يەنە ئەرزان باھادا سېتىشقا قارشى تۇرۇش بېجى ئالدى . ئېلىمىز ياۋروپا ئورتاق گەۋدىسىنىڭ بازىرىدىكى ناتىرىيلىق شېكەر جەۋھىرى سودىسىدىن مەھرۇم قالدى ، ئامېرىكا ۋە كورىيە پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ھىيلە ئىشلىتىپ پايدا ئالدى . شۇڭا ، ئېكسپورت نىسبىتىنى مۇۋاپىق تەقسىملەپ ، چەتكە بىرلىكتە تاقابىل تۇرۇش ئېلىمىز تاشقى سودا تۈزۈلمىسىنى ياخشىلاشتىكى ئەڭ مۇھىم ۋەزىپە بولۇشى كېرەك .

10 ـ تەدبىر يەڭ ئىچىدە پىچاق ساقلاش

قىسقىچە تەبىرى :

دۈشمەننى ساتا ئىشىنىپ ، ھەرىكەتتە كەلمەي جىم تۇرغۇزۇش ، بىخۇدلاشتۇرۇش ، ئۆزۈڭ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، يوشۇرۇنچە دۈشمەننى يېڭىپ غەلىبە قىلىش پىلانىنى تۈزۈش ، تولۇق تەييارلىق قىلىۋالغاندىن كېيىن پۇرسەتنى غەنىيمەت بىلىپ ئۇشتۇمتۇت ھەرىكەتكە كېلىش ، دۈشمەنگە سېزىلىپ قېلىپ ، ئۆزىنى ئوڭشىۋېلىش ۋە تەدبىر قوللىنىش ئىمكانىيىتى بەرمەسلىك كېرەك . بۇ كۆرۈنۈشتە ئەپ بولۇپ يوشۇرۇنچە قەست قىلىش تاكتىكىسىدۇر .

بايانى :

سۇڭ سۇلالىسى دەۋرىدە ، ۋېيجۇ ۋىلايىتىنىڭ ۋالىيسى ساۋۋي قوشۇنغا قوماندانلىق قىلىپ ، غەربىي شيا

ھاكىمىيىتىنىڭ تاجاۋۇزىغا قارشى تۇرغان، ئۇ ئەقىل - پاراسەت ۋە باتۇرلۇقتا كامالەتكە يەتكەن، قوشۇنىنىڭ ئىنتىزامى قاتتىق بولۇپ، غەربىي شىيالىقلار ئۇنىڭدىن ئىنتايىن قورقاتتى. بىر كۈنى، شاۋۋېي قول ئاستىدىكى سانغۇنلىرى بىلەن ھاراق ئىچىۋاتقاندا، بىردىنلا ئايغاقچىلار كېلىپ، نەچچە مىڭ سۇڭ قوشۇنىنىڭ ئاسىيلىق قىلىپ، غەربىي شىيالىقلارغا ئۆتۈپ كەتكەنلىكىنى خەۋەر قىلىدۇ. بۇنى ئاڭلاپ سانغۇنلار بىر - بىرىگە قارىشىپ چىرايلىرى تاتىرىپ كېتىدۇ، ئەمما شاۋۋېي يەنىلا بۇرۇنقىدەك بەخىرامان ھالدا خۇشال ئولتۇرىۋېرىدۇ. ئۇ ئالدىرىماي ئايغاقچىغا: ئۇلار مېنىڭ بۇيرۇقۇم بويىچە ئىش قىلىۋاتىدۇ، داۋراڭ قىلىنمىسۇن، — دەيدۇ. غەربىي شىيالىقلار بۇ ئىشنى ئۇققاندىن كېيىن بۇ ئىسيان كۆتۈرۈپ قېچىپ كەلگەن لەشكەرلەرنى شاۋۋېي ئەۋەتكەن جاسۇسلار ئىكەن دەپ قاراپ ھەممىسىنى ئۆلتۈرۈۋېتىدۇ. شۇنداق قىلىپ، شاۋۋېي كۈلۈپ تۇرۇپ ئادەم ئۆلتۈرۈش ھىيلىسىنى ئىشلىتىدۇ.

ئېلىمىزدە قەدىمكى زاماندا، بەزى خان، پادىشاھ، ۋەزىر، لەشكەر باشلىرى ھەمىشە «يەڭ ئىچىدە پىچاق ساقلاش» تاكتىكىسىنى قوللىنىپ، ئۆز كۈچىنى كۈچەيتكەن ۋە ياتلارنى يوقاتقان. مەسىلەن، سۇڭ سۇلالىسىنىڭ تەيزۇ پادىشاھى خۇشال - خۇرام ھالدا ھاراق ئىچىپ، سۆھبەتلىشىپ ئولتۇرۇپ، قول ئاستىدىكى سەركەردىلىرىنىڭ ھەربىي ھوقۇقىنى ئەپچىللىك بىلەن بىكار قىلىپ تاشلاپ، پۈتۈن ھوقۇقنى ئۆز قولىغا ئېلىش مەقسىتىگە يەتكەن. سۇڭ تەيزۇ ھاكىمىيەتنى قولىغا ئالغاندىن كېيىن ئۇزاق ئۆتمەي، جاۋپۇدىن: تاڭ سۇلالىسىنىڭ ئاخىرقى دەۋرلىرىدىن بۇيان نەچچە ئون يىل ئىچىدىلا ئون نەچچە پادىشاھ ئالماشتى، ھەربىي ئۇرۇشلار توختىمىدى، بۇنىڭ سەۋەبى زادى نېمە؟ — دەپ سورىغان.

جاۋپۇ : بۇنىڭ سەۋەبى يەرلىك بەگلىكلەر كۇچىنىڭ بەك كۇچىيىپ كەتكەنلىكىدىندۇر . پادىشاھنىڭ كۇچى ئاجىز ، ئەمەلدارلارنىڭ كۇچى كۇچلۇك بولغاندا ، ئەلۋەتتە ۋەزىيەتنى كونترول قىلىپ تۇرغىلى بولمايدۇ . ھازىرقى كۇندە ئۇلارنىڭ كۇچىنى ئاجىزلاشتۇرغاندىلا جاھان ئاندىن تىنچلىنىدۇ ، — دېگەن . ئۇزاق ئۆتمەي ، پادىشاھ تەيزۇ كونا دوستلىرى ، سانغۇنلىرىدىن شى شۇشىن قاتارلىق كىشىلەر بىلەن بىللە ھاراق ئىچكەن ، سورۇننىڭ كەيپى تازا ئۆرلىگەندە ، پادىشاھ ئۇلارغا : ئەگەر سىلەرگە تايانمىغان بولسام ، مېنىڭ بۇگۈنكى كۇنۇم بولمىغان بولاتتى ، مەن سىلەرنىڭ شەپقىتىڭلارنى ھەرۋاقىت ئېسىمدە ساقلايمەن ، مەڭگۈ ئۇنتۇمايمەن . ئەمما ، پادىشاھ بولۇشمۇ ئىنتايىن قىيىن بىر ئىش ، كىم مۇنداق ئورۇندا تۇرغان ئادەمنى جايلىۋېتىشنى ئويلىمايدۇ ؟ شۇڭا ، مەن ھازىر كېچىلىرى خاتىرجەم ئۇخلىيالمايمەن ، — دېگەن . شى شۇشىن قاتارلىق كىشىلەر قاتتىق ۋەھىمىگە چۈشۈپ ، پادىشاھ تەيزۇغا باش ئۇرۇپ : ئالىيلىرى نېمىشقا بۇنداق گەپنى قىلىدىلا ؟ — دېيىشكەن . پادىشاھ تەيزۇ ئۇلارغا : شۇنداق ئەمەسمۇ ؟ سىلەردە ئەلۋەتتە مۇنداق قارا نىيەت يوق ، ئەمما سىلەرنىڭ قول ئاستىڭلاردىكىلەر باي بولۇشنى ئويلايدۇ - دە ! ئەگەر كۇنلەرنىڭ بىرىدە ئۇلار شاھلىق تونىنى ئۇستۇڭلارغا كىيگۈزسە ، پادىشاھ بولمايمەن دېسەڭلارمۇ ئامال بولمايدۇ - دە ! — دېگەن . شى شۇشىن قاتارلىق كىشىلەر : باش ئۇرۇپ يىغلاپ تۇرۇپ : بىز ھەرقانچە دۆتلىشىپ كەتكەن بولساقمۇ تېخى ئۇ دەرىجىگە بېرىپ قالمىدۇق ، ئالىيلىرىنىڭ بىزگە رەھىم قىلىشىنى تىلەيمىز ، بىزگە ھاياتلىق يولى كۆرسىتىپ بەرگەيلا ، — دېيىشكەن . پادىشاھ تەيزۇ : باي بولۇشنى كۆزلەشنىڭ مەقسىتى كۆپرەك پۇلغا ئېرىشىپ ، باياشات ، راھەت تۇرمۇش كەچۈرۈش ، ئەۋلادلىرىغا نامراتلىقنىڭ دەردىنى تارتقۇزماي ، ئۇلارنى ياخشى

كۈنگە ئېرىشىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىش . سىلەر نېمىشقا قولۇڭلاردىكى ھەربىي ھوقۇقتىن ۋاز كېچىپ ، ياخشى ئۆي ـ جاي ، يەر سېتىۋېلىپ ، ئەۋلادلىرىڭلار ئۈچۈن مەڭگۈلۈك ئىگىلىك تىكلەپ بېرىشنى ئويلىمايسىلەر ؟ نېمىشقا ئويۇنچى ، ناخشا ـ ئۇسسۇلچى قىزلارنى سېتىۋېلىپ ، ئۆمرۈڭلارنىڭ ئاخىرىغىچە ئەيش ـ ئىشرەت ، كەيپ ـ ساپا بىلەن كۈن ئۆتكۈزمەيسىلەر ؟ ئەگەر شۇنداق قىلغان بولساڭلار ئارىمىزدا شۈبھە ـ گۇمانلارمۇ پەيدا بولماي ، بەك ياخشى ئىش بولاتتى ئەمەسمۇ ؟ ـــ دېگەن . شى شۇشىن قاتارلىق كىشىلەر يەنە بىر قېتىم پادىشاھ تەيزۇغا تەشەككۈر بىلدۈرۈپ : ئالىيلىرى قۇللىرى ئۈچۈن مۇشۇلارنى ئويلاپتىلا ، ھەقىقەتەن بىزنى ھايات ـ ماماتتا بىللە بولىدىغان قېرىنداشتەك كۆرىدىكەنلا ! ـــ دېيىشكەن . ئىككىنچى كۈنى ئۇلار بىرقانچەيلەن ھەممىسى كېسەلمەن بولۇپ قالدۇق ، يەنە داۋاملىق ۋەزىپە ئۆتىيەلمەيمىز دەپ ، پادىشاھتىن ئۆزلىرىنى ھەربىي ۋەزىپىلەردىن ئازاد قىلىشنى تەلەپ قىلىشقان . شۇنىڭ بىلەن سۇڭ سۇلالىسى خانىدانى ئەمەلدارلارنىڭ بەك كۆچىيىپ كېتىشىدەك ئاپەتنى تۈگەتكەن .

خەت مەنىسىدىن قارىغاندا ، «يەڭ ئىچىدە پىچاق ساقلاش» دېگەن بۇ ئىدىئوم كۆرۈنۈشتە يېقىملىق تەبەسسۇم قىلىش ، كۆڭلىدە زەھەرخەندىلىك قىلىشنى بىلدۈرىدۇ . ئەمما ، سىياسىي ، ھەربىي ۋە دىپلوماتىيە ئىشلىرىدا ئۇ بىر تەدبىر بولۇش سۈپىتى بىلەن ساختا ۋاسىتىلەر بىلەن رەقىبلەرنى ئالداپ ، بىخۇدلاشتۇرۇپ ، قارشى تەرەپنىڭ ئىشەنچىسىنى قولغا كەلتۈرۈپ ، ئاندىن قارشى تەرەپنىڭ پۈتۈنلەي كۈتمىگەن يېرىدىن چىقىپ غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈش بولۇپ ئىپادىلىنىدۇ . ئۇرۇشقاق بەگلىكلەر دەۋرىدە ، جىڭ بەگلىكىنىڭ بېگى ۋۇ ۋاڭ خۇ بەگلىكىنى بېسىۋېلىش نىيىتىگە كېلىپ ،

ئاۋۋال ئۆزىنىڭ قىزىنى خۇ بەگلىكىنىڭ بېگىگە ياتلىق قىلىدۇ . بىر كۈنى ، ئۇ ۋەزىر ۋە ئەمەلدارلىرىنى يىغىپ : باشقا بەگلىكلەرگە ھۇجۇم قىلسام دەيمەن ، ھازىر قايسى بەگلىكنى ئاسانراق ئالغىلى بولار ، — دەپ سورايدۇ . ۋەزىر گۇەن چىسى : مېنىڭچە خۇ بەگلىكىنى ئەڭ ئاسان ئالغىلى بولىدۇ ، — دېگەن . ۋۇ بېگى قاتتىق غەزەپلىنىپ ، ئۇنى ئەيىبلىگەن ۋە : خۇ بەگلىكى بەگلىكىمىز بىلەن قېرىنداش بەگلىك ، سېنىڭ مېنى خۇ بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلىشقا دەۋەت قىلىشىڭدا زادى نېمە غەرىزىڭ بار ؟ — دەپ ، شۇ يەردىلا ئۇنىڭ كاللىسىنى ئېلىشقا بۇيرۇق بەرگەن . خۇ بېگى بۇ خەۋەرنى ئاڭلاپ ، جېڭ بەگلىكىنىڭ دوستانىلىكىگە تېخىمۇ ئىشىنىپ ، ھوشيارلىقىنى بوشاشتۇرۇپ قويغان . كېيىن ۋۇ بېگى خۇ بەگلىكىنى بىراقلا يوقاتقان . يېغىلىق دەۋرىدە ، شاڭياڭ ۋېي بەگلىكىدە ئەتىۋارلىنىشقا ئېرىشەلمىگەچكە ، چىن شياۋگۇڭدىن پاناھ ئىزدەپ ، ئۇنىڭ قېشىغا كەتكەن ھەمدە چىن قوشۇنلىرىغا قوماندانلىق قىلىپ ، ۋېي بەگلىكىگە يۈرۈش قىلغان . ۋۇچېڭ شەھىرىنى مۇداپىئە قىلىۋاتقان گۇڭ زىماۋ شاڭياڭنىڭ قەدىناس دوستى ئىدى ، شاڭياڭ ئۇنىڭغا خەت يېزىپ ، كونا دوستلۇقنى سېغىنىپ ، ئۇنىڭ بىلەن كۆرۈشمەكچى بولغانلىقىنى ئېيتقان . گۇڭ زىماۋ بۇنىڭغا ئىشىنىپ ، ئاز مۇھاپىزەتچى بىلەنلا كۆرۈشكىلى كەلگەن ، شۇئا شاڭياڭنىڭ بۆكتۈرۈپ قويغان ئەسكەرلىرى تەرىپىدىن تۇتۇلغان ، شۇنىڭ بىلەن ۋۇچېڭ ۋە شىخې شەھەرلىرى ئېلىنغان . ۋېي‌خۇيۋاڭ ئوردىنى تاشلاپ قېچىپ كېتىشكە مەجبۇر بولغان . كېيىنكىلەر بۇنى «يەڭ ئىچىدە پىچاق ساقلاش» تەدبىرىنى ئىشلىتىشتىكى ئەڭ بۇرۇنقى تىپىك مىسال دەپ ئاتىغان .

ھازىرقى زامان ئۇرۇشلىرىدا ، «يەڭ ئىچىدە پىچاق ساقلاش» تەدبىرى ناھايىتى گەۋدىلىك ھالدا قوللىنىلغان . 2 ـ دۇنيا

ئۇرۇشى ۋاقتىدا ياپونىيە ئۇلۇغ ئوكيان ئۇرۇشىنى قوزغاشتىن ئىلگىرى ، ئامېرىكىنى بىخۇدلاشتۇرۇش ، تۇيۇقسىز ئۇرۇش قىلىش مەقسىتىگە يېتىش ئۈچۈن ياپونىيە ۋە ئامېرىكىنىڭ ئۇلۇغ ئوكياندىكى مەنپەئىتىنى ئايدىڭلاشتۇرۇشنى باھانە قىلىپ ، ئامېرىكا بىلەن ئارقا ـ ئارقىدىن سۆھبەت ئۆتكۈزگەن . «يېقىنلىق تەبەسسۇم» ۋە «سەممىي نىيەت» بىلەن ئۇچرىشىپ تۇرۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا يوشۇرۇنچە ئۇرۇش تەييارلىقىنى كۈچەيتكەن ، 1941 ـ يىل 12 ـ ئاينىڭ 7 ـ كۈنى پېيورىل خاربورغا تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىپ ، ئامېرىكىنىڭ يىراق شەرقتىكى دېڭىز ئارمىيە بازىسىنى ھالاكەتلىك زەربىگە ئۇچراتقان .

خەلقئارا سوددىمۇ ، بەزى چەت ئەللىك سودىگەرلەر يوشۇرۇن غەرىزىنى ناھايىتى ئەپچىللىك بىلەن كۈلكە ئىچىگە يوشۇرىدۇ . ياپونىيە كارخانىلىرىنىڭ بەزى باشقۇرغۇچىلىرى چەت ئەل شىركەتلىرىنىڭ ئىگىلىك باشقۇرغۇچى خادىملىرىنى كۈتۈۋالغاندا ، ئامېرىكا دىرېكتورلىرى مېھمانلار بىلەن كۆرۈشۈشنى رەت قىلغان ياكى ئەپلەپ ـ سەپلەپ ئىشنى تۈگەتكىنىنىڭ پۈتۈنلەي ئەكسىچە ، مېھمانلارنى قىزغىن كۈتۈۋالىدۇ ، تىنچلىق سورايدۇ ، «مېھماندوستلۇق»نى يەتكۈزىدۇ ، بۇنىڭدىن مەقسەت قارشى تەرەپتىن ئاخبارات ئىگىلەش . ھازىرقى زاماندىكى بەزى قىزىل كۆز سودىگەرلەر «يەڭ ئىچىدە پىچاق ساقلاش» ھىيلىسىنى ئىشلىتىشكە ناھايىتى ماھىر كېلىدۇ ، نەپ قوغلاشقۇچىلار ئۇلارغا ناھايىتى ئاسانلا ئالدىنىپ قالىدۇ .

«يەڭ ئىچىدە پىچاق ساقلاش» ھىيلىسىنى ئىشلىتىش ئەسلىدە پاسسىپ چارە ، ئەمما ئۇنىڭدىكى پاسسىپ تەرەپلەرنى چىقىرىپ تاشلاپ ، ئۇنى ئۆزگەرتكەندە ، ئۇنىڭدىن (كۈلۈمسىرەش)تىن ئىبارەت بۇ ئاكتىپ تەرەپنى ھاسىل

قىلغىلى بولىدۇ . ئىجتىمائىي ئالاقىلەردە خۇش چىراي ، ئاغزى ھەسەل بولغاندا ، دەسلەپ ئۇچراشقان چاغدىكى جىددىيلىك ، خاتىرجەمسىزلىك ۋە ئېھتىيات قىلىشلارنى تۈگىتىپ ، مۇناسىۋەتنى يېقىنلاشتۇرغىلى ، قەلب ۋە ھېسسىياتلارنى ئالماشتۇرغىلى بولىدۇ . ئىجتىمائىي ئالاقىلەردە خۇش چىراي بولغاندا ، مۇۋەپپەقىيەت يوللىرىنى كېڭەيتكىلى بولىدۇ . خۇش چىراي بىلەن بېيىغىلى بولىدۇ ، كىشىلەر خۇش چىراي بىلەن قارشى ئالىدىغان تىجارەتچىلەرنىڭ ماگىزىنىدىن كۆڭلىدىكىدەك ماللارنى ئېلىشنى خالايدۇ . خۇش چىراي بىلەن مۇلازىمەت قىلىش ، ھازىرقى زاماندا جۇڭگو ۋە چەت ئەللىك كارخانىچىلارنىڭ كارخانا باشقۇرۇشىدىكى ياخشى چارىسى . خۇش چىراي بىلەن مۇئامىلە قىلىش يەنە قارشىلىشىشنى تۈگىتىپ ، توقۇنۇشنى پەسەيتىشكە پايدىلىق . ماقالىلەردە : ئەسكى ئادەم كۈلۈپ تۇرغان كىشىگە قول سالماپتۇ ، دېگەن گەپ بار . ئىللىق چىراي نەسىھەت قىلغان ، يۇمۇرلۇق سۆزلەر بىلەن كېلىشتۈرگەندە قاتتىق غەزەپ ئىچىدە تالىشىۋاتقانلارنى پەسكويغا چۈشۈرگىلى بولىدۇ . باشقىلارنى ئىللىق چىراي بىلەن تەنقىد قىلغاندا ، ئۇلار تەنقىدنى ئاسان قوبۇل قىلىدۇ . باشقىلارنىڭ پىكرىنى خۇش چىراي بىلەن رەت قىلغاندا ئۇلارنىڭ ئەپۇ قىلىشىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ .

11 ـ تەدبىر قۇربانلىق قوي ھىيلىسى

قىسقىچە تەبىرى :

ۋەزىيەتنىڭ تەرەققىياتىدا چوقۇم زىيان كۆرۈلۈش ئېھتىمالى بولغاندا ، قىسمەن زىيانغا قارىماي ، ئومۇمىي ۋەزىيەت

ئۇچۇن پايدىلىق بولغان ئەۋزەللىكنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك .

باياني :

بۇ سۆز «ئوردا نەزمىلىرى توپلىمى . توخۇنىڭ چىللىشى» دىن كېلىپ چىققان . شېئىردا مۇنداق يېزىلغان : قۇدۇق بېشىدا شاپتۇل بار ، يېنىدا ھەمراھ ئۇنىڭغا ئالۇچا . قۇرۇق كەلدى شاپتۇلغا قاراپ ، تارتار ئالۇچا ئۇنىڭ دەردىنى . كۆكلەر دەرەخلەر ئەۋلادمۇ ئەۋلاد ، ئۇنۇتار قانداق قېرىنداشلار بىر ـ بىرىنى . كېيىنكىلەر «ئالۇچىنىڭ شاپتۇل ئۈچۈن دەرد تارتىشى» دىن ئىلھام ئېلىپ ، بىر شەيئىنىڭ باشقا بىر شەيئى ئۈچۈن زىيان ـ زەخمەتكە ئۇچراپ ، ئومۇمىيلىق دۆچ كېلىۋاتقان خەۋپ ـ خەتەرنى ئامانلىققا ئايلاندۇرۇشتەك بۇ تەدبىرنى ئىپادىلەشتە ئەنە شۇ نامنى ئىشلەتكەن .

جەڭ مەيدانىدا ، ھەربىر قەدەمدە غەلىبە قازىنىش ناتايىن ، ئومۇمىي جەھەتتە غەلىبىگە ئېرىشىلا بۇنىڭ ئۆزى مۇۋەپپەقىيەت بولىدۇ . ئۇرۇش ھەم ئوبيېكتىپ ھەربىي كۈچلەرنىڭ ئېلىشىشى ، ھەم سۇبيېكتىپ قوماندانلىق ئىقتىدارىنىڭ رىقابىتىدۇر . ئۈچ پادىشاھلىق دەۋرىدە ساۋساۋ بىلەن يۈەن شاۋ ئوتتۇرىسىدا ئېلىپ بېرىلغان نەنپو ئۇرۇشىدا مۇشۇ تەدبىرگە تايىنىپ غەلىبە قازىنىلغان . ئۇ چاغدا ، يۈەن شاۋنىڭ قوشۇنى كۆپ ، ساۋساۋنىڭ قوشۇنى ئاز ئىدى ، يۈەن شاۋنىڭ چوڭ سانغۇنى ۋېن چۇ ساۋساۋ قوشۇنىنى نەنپوغا قوغلاپ بارغاندا ، ساۋساۋ بۇ تەدبىرنى ئىشقا سېلىپ ، قەستەن يول بويىغا نۇرغۇن ئاشلىق ، كىيىم ـ كېچەك ، لازىمەتلىكلەرنى تاشلاپ قاچقان ، يۈەن شاۋ قوشۇنلىرى بۇ نەرسىلەرنى تالىشىش بىلەن بولۇپ كەتكەندە ، ساۋساۋ قوشۇنلىرى پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ قايتۇرما ھۇجۇمغا ئۆتۈپ ، زور غەلىبىگە ئېرىشكەن . نەنپو ئۇرۇشىدا ، ساۋساۋ قوشۇنلىرى ئاشلىق ۋە كىيىم ـ كېچەكنىڭ

زىيىنى بىلەن پاسسىپ ھالەتتىن قۇتۇلۇپ ، مەغلۇبىيەتنى غەلىبىگە ئايلاندۇرغان . شۇڭا ، بۇ تەدبىر ئاز بەدەل ھېسابىغا قىيىن ئەھۋالنى پايدىلىق ئەھۋالغا ئايلاندۇرۇپ ، مەغلۇبىيەتتىن غەلىبىگە ئۆتىدىغان تەدبىردۇر .

بۇ تەدبىرنى قوللانغاندا ، ھەم ئۇنىڭ ئۆزگىرىشچان تەدبىر ئىكەنلىكىنى ھېسابقا ئېلىش ، ھەم پايدا - زىيان ھېساباتىنى قىلىشنى بىلىش كېرەك ، مانا بۇ «تەدبىرى ياخشى بولغان غەلىبە قىلار» دېگەن سۆز . يىغىلىق دەۋرىدە ، چى بېگى تيەن جى سۇن بىننىڭ پىلانى بويىچە ئات بەيگىسى قىلىش ھىيلىسىنى ئىشلىتىپ غەلىبە قىلغاندىن كېيىن ئېلىپ بېرىلغان گۇيلىڭ ئۇرۇشىدا ، ۋېي قوشۇنلىرى سول ، ئوتتۇرا ، ئوڭدىن ئىبارەت ئۈچ يولغا بۆلۈنۈپ ، ئۆز زېمىنىنى قوغداپ قېلىش ئۈچۈن ئاتالغان . بۇنىڭ ئىچىدە سول يول قوشۇن ئەڭ كۈچلۈك ، ئوتتۇرا يول قوشۇن ئۇنىڭدىن ئاجىزراق ، ئوڭ يول قوشۇن ئەڭ ئاجىز ئىدى . سۇن بىن قوشۇنلار سېپىنىڭ خەرىتىسىنى تەتقىق قىلغاندىن كېيىن چى بېگى تيەن جىگە ئۆزلىرىنىڭ ئاجىز قوشۇنى بىلەن دۈشمەننىڭ كۈچلۈك قوشۇنىغا ، ئۆزلىرىنىڭ ئوتتۇراھال قوشۇنى بىلەن دۈشمەننىڭ ئوتتۇراھال قوشۇنىغا تاقابىل تۇرۇش تەكلىپىنى بېرىدۇ . ئالدىنقىسىدا دۈشمەن كۈچلۈك ، ئۆز قوشۇنى ئاجىز ، كېيىنكىسىدە ئىككى قوشۇننىڭ كۈچى تەڭ ئىدى . سۇن بىننىڭ بۇ ئىككى قوشۇننىڭ پايدىلىق يەر شارائىتىدىن ئوبدان پايدىلىنىپ ، دۈشمەننى ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە تۇتۇپ تۇرۇش ، ۋاقىتنى كەينىگە تارتىپ ، دۈشمەننى ئىسكەنجىگە ئېلىش ، دۈشمەن بىلەن جان تىكىپ قاتتىق ئېلىشماسلىقنى تەلەپ قىلىدۇ . بۇنىڭ بىلەن ھەربىر قىسمەنلىكتە كۈچ نىسبىتى جەھەتتە مۇتلەق ئۈستۈنلۈكنى ئىگىلەپ ، زور غەلىبىنى قولغا كەلتۈرىدۇ . سۇن بىننىڭ «ئاۋۋال ئاجىز دۈشمەنگە ، ئاندىن كۈچلۈك دۈشمەنگە ھۇجۇم

قىلىپ، بىر ـ بىرلەپ يوقىتىش» تاكتىكىسى ۋە ئىستراتېگىيىلىك ئىدىيىسىنى يولداش ماۋ زېدۇڭ «ئۈستۈن ئەسكىرىي كۈچنى توپلاپ، يوقىتىش جېڭى قىلىش»تىن ئىبارەت مەشھۇر ھەربىي تاكتىكىغا تەرەققىي قىلدۇرغان.

ئىقتىسادىي سەپتىمۇ بۇ تەدبىر كەڭ قوللىنىلىدۇ. تاشقى سودىدا بەزى قانۇنسىز چەت ئەل سودىگەرلىرى ھەمىشە ئۆزىنىڭ ئورنىغا بۇنى دەسسىتىش ۋاستىسى بىلەن كۆپ پايدىغا ئېرىشىدۇ. ئۇلار ھەمىشە ناچار تاۋارلارنى ياخشى تاۋار دەپ، ئۇنى داڭلىق ماركىلىق تاۋار قىلىپ ساتىدۇ. 60 ـ يىللاردا، شياڭگاڭدىكى بەزى كىچىك قول سائەت زاۋۇتلىرى ئۆرغۈن قول سائىتىنى شۋېيتسارىيىنىڭ داڭلىق ماركىلىق سائىتى دەپ ئەرزان باھادا چوڭ قۇرۇقلۇققا كىرگۈزگەن. ئېلىمىزنىڭ فۇجيەن ۋۇلۇڭ چېيى خەلقئارا بازارلاردا قىزغىن ئالقىشقا ئېرىشىپ كېلىۋاتاتتى. ئۇ يالغۇز پۇراقلىق، تەملىك بولۇپلا قالماي، يەنە تېببىي ساھەدە خولېستېرىننى چۈشۈرۈش رولى بارلىقى ئىسپاتلىنىپ، غەربلىكلەرنىڭ ئورۇقلاش ئېھتىياجىغا ناھايىتى ماس كېلەتتى. شۇنىڭ بىلەن چەت ئەللەر ئارقا ـ ئارقىدىن ساختا ماللارنى ئوتتۇرىغا چىقاردى، بۇ خەلقئارا بازارنىڭ جىددىي دىققەت ـ ئېتىبارىنى قوزغىدى. ياپونىيىنىڭ خاررىس سېغىز كەمپۈت شىركىتى ئېتېن سىمولىسىنى ئامېرىكا سېغىز كەمپۈتلىرىدە ئەزەلدىن ئىشلىتىلىپ كېلىۋاتقان ساخارىدلىق دەرەخ يېلىمىنىڭ ئورنىدا سېغىز كەمپۈتنىڭ ئاساسىي ئارىلاشتۇرۇلىدىغان خۇرۇچى قىلىپ ئىشلىتىپ، سېغىز كەمپۈتنىڭ ئەسلىدىكى كۆل رەڭلىك ھالىتىنى ئاپئاق ھالەتكە كەلتۈرۈپ، يېمەكلىك بوياقلىرىنى قوشۇش ئىمكانىيىتى يارىتىپ، ئاجايىپ رەڭدار بولغان سېغىز كەمپۈتلەرنى ئىشلەپ چىقىرىپ، خېرىدارلارنىڭ قىزغىن ئالقىشىغا ئېرىشكەن، شۇنىڭ بىلەن ئامېرىكا سېغىز

كەمپيۇتېرلىرىنىڭ ياپونىيە بازارلىرىدىكى ئورنىنى تارتىۋالغان. مانا بۇلار «قۇربانلىق قوي» تاكتىكىسىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ئىشلىتىشتىكى ئەڭ ياخشى مىساللاردۇر.

«قۇربانلىق قوي» تەدبىرى، «زىياندىن ساقلىنىپ، پايدىنى قولغا كەلتۈرۈش»، «ئىككى پايدا ئالدىدا كۆپرەك پايدىنى تاللاش، ئىككى زىياننىڭ ئالدىدا ئازراق زىياننى تاللاش» تىن باشقا نەرسە ئەمەس. بۇنىڭ ئۈچۈن ھەرقايسى يوللار بىلەن ئېرىشىلگەن ئۇچۇرلارنى ئىلمىي، ئەتراپلىق تەھلىل قىلىپ، ئەڭ ياخشى لايىھىنى بېكىتىش كېرەك. مەسىلەن، مەلۇم بىر كارخانا كەسىپداشلىرى بىلەن بولغان جىددىي رىقابەت جەريانىدا ئالدىنقى پايدا ۋە شۆھرەتنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن، تىرىشىپ باھاسى يۇقىرى ئالىي مەھسۇلاتلار ۋە ئوتتۇرا دەرىجىلىك مەھسۇلاتلارنى تەتقىق قىلىپ ياسىغان، ئەمما ئۇلارنىڭ ئالىي دەرىجىلىك ۋە ئوتتۇرا دەرىجىلىك مەھسۇلاتلىرىنىڭ بازىرى ياخشى بولماي، ئەسلىدىنلا بازارنى ئىگىلەپ كېلىۋاتقان تۆۋەن دەرىجىلىك مەھسۇلاتلىرىنىڭ بازىرى يەنىلا ئىتتىك بولغان. بۇ چاغدا كارخانا تەرەققىياتىنىڭ مۇھىم نۇقتىسى زادى نېمىدىن ئىبارەت بولۇشى كېرەك دېگەن مەسىلە، بۇ كارخانا رەھبەرلىرىنىڭ قارار قىلىپ بېكىتىشىگە تېگىشلىك قىيىن مەسىلىگە ئايلانغان. ئەستايىدىل تەكشۈرۈپ، تەتقىق قىلىش ئارقىلىق، كارخانا رەھبەرلىكى «مەھسۇلات سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش ئاساسىدا، تۆۋەن دەرىجىلىك مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپ چىقىرىش مۇۋاپىق ئازايتىلىپ، كۈچنى مەركەزلەشتۈرۈپ، ئوتتۇرا، يۇقىرى دەرىجىلىك مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپ چىقىرىش كۆپەيتىلىدۇ» دېگەن قارارنى چىقارغان. ئىشلەپچىقىرىشنىڭ مۇھىم نۇقتىسى ئۆزگەرتىلگەن بۇ مۇھىم قارار بىر يىل يولغا قويۇلغاندىن كېيىن، بۇ كارخانىنىڭ ئىجتىمائىي ئۈنۈمى ۋە ئىقتىسادىي ئۈنۈمى زور دەرىجىدە ياخشىلانغان، ئۇزاق مۇددەت

سوپىتى تۆۋەن ، باھاسى ئەرزان تاۋارلار تىجارىتىنى قىلغانلىقتىن ئىناۋىتى تۆۋەن بولۇشتەك ئوبرازى تېز ياخشىلىنىپ ، ئوتتۇرا ، يۇقىرى دەرىجىلىك مەھسۇلاتلىرىنىڭ بازىرى چىققان ، كارخانىنىڭ پايدىسى ھەسسىلەپ ئاشقان . بۇ كارخانا بازىرى ئىتتىك بولغان تۆۋەن دەرىجىلىك مەھسۇلاتلىرىنىڭ مىقدارىنى ئازايتىش بىلەن ئوتتۇرا ، يۇقىرى دەرىجىلىك مەھسۇلاتلىرىنىڭ بازىرىنىڭ ئىتتىك بولۇشىنى قولغا كەلتۈرگەن ، بۇ دەل كارخانا رەھبەرلىرىنىڭ ئۇنىڭ ئورنىغا بۇنى دەسسىتىش قارارىنى چىقىرىپ قولغا كەلتۈرگەن خۇشاللىنارلىق نەتىجىسىدۇر . ئەلۋەتتە ، ھەرقانداق قارارنىڭ مەلۇم خەتىرى بولىدۇ ، ئەمما 60% ئىشەنچ بولىدىكەن ، قارار چىقىرىشقا ، ئۇنى يولغا قويۇشقا بولىدۇ . مەسىلەن ، يېزىلاردا ئىقتىسادىي ھۆددىگەرلىك مەسئۇلىيەت تۈزۈمى يولغا قويۇلغاندىن كېيىن لوياڭ تراكتور زاۋۇتى بۇرۇندىن ئىشلەپ چىقىرىپ كېلىۋاتقان «شەرقىقىزاردى 54» تىپلىق تراكتورنىڭ سېتىلىشى تۆۋەنلەپ كەتكەن . شۇڭا ، زاۋۇت مەھسۇلات تۈرىنى ئۆزگەرتىش ياكى ئۆزگەرتمەسلىك ، ھازىرقى پاسسىپ ھالەتنى قانداق ئوڭشاش قاتارلىق جىددىي مەسىلىلەرگە دۇچ كەلگەن . بەزىلەر كونا مەھسۇلاتنىڭ چوقۇم يەنە بازىرى چىقىدۇ دەپ ، يەنىلا كونا مەھسۇلاتنى ئىشلەۋېرىشنى تەشەببۇس قىلغان . بەزىلەر 12 ئات كۈچىگە ئىگە قول تراكتورى ئىشلەپ چىقىرىشنى قوۋۋەتلىگەن ، يەنە بەزىلەر 14 ئات كۈچىگە ئىگە تۆت چاقلىق كىچىك تراكتور ئىشلەپ چىقىرىشنى قوۋۋەتلىگەن ، ئۇلار ھەم يەر ھەيدەشكە ئىشلەتكىلى ، ھەم قاتناش ئىشلىرىغا ئىشلەتكىلى بولىدۇ دەپ ئاساس كۆرسەتكەن . بۇنىڭغا قارشى تۇرغۇچىلار ھازىر بۇ ئىككى مەھسۇلاتنى ئىشلەپ چىقىرىۋاتقان ئىككى زاۋۇت بار ، بۇ مەھسۇلاتلارنى ئىشلەشكە بولمايدۇ ، دېگەن . بۇ زاۋۇت رەھبەرلىرى تەھلىل قىلىش ، مۇزاكىرە قىلىش ، ئومۇميۈزلۈك

ھېسابات قىلىپ كۆرۈش ئارقىلىق ، يۇقىرىقى ئىككى مەھسۇلاتنى ئىشلەپ چىقارغاندا 60% ئۈمىد بار دېگەن قارارغا كەلگەن ، شۇنىڭ بىلەن دەرھال ئىش باشلانغان . ئەمەلىيەت ، بۇ قارارنىڭ توغرا بولغانلىقىنى ئىسپاتلىغان ، يېڭى ئىشلەنگەن مەھسۇلاتلارنىڭ بازىرى ناھايىتى ياخشى بولۇپ ، زاۋۇتنىڭ ئىشلەپچىقىرىشىدىكى پاسسىپ ھالەت بىراقلا ئۆزگەرتىلگەن .

12 ـ تەدبىر پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ نەپ ئېلىش

قىسقىچە تەبىرى :

ئازراق يوچۇقنىمۇ قولدىن كەتكۈزۈۋەتمەي ، ئۇنىڭدىن پايدىلىنىش كېرەك . كىچىككىنە پايدا بولغان تەقدىردىمۇ ئۇنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك . قارشى تەرەپنىڭ كىچىككىنە سەۋەنلىكىنى ئۆزىڭىزنىڭ ئازراق بولسىمۇ مۇۋەپپەقىيىتىڭگە ئايلاندۇرۇشىڭىز كېرەك .

بايانى :

بۇ تەدبىر «دۈشمەن ئىچىدىكى يوچۇقتىن پايدىلىنىپ غەلىبە قىلىش» دېگەن سۆزدىن كېلىپ چىققان . كېيىنكىلەر بۇ سۆزنى پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ باشقىلارنىڭ نەرسىسىنى ئېلىۋالىدىغان ، پايدىغا بېرىلىپ كەتكەن ئەخلاقسىزلىققا تەمسىل قىلىنغان . ئەمما ، ئۇ بىر تەدبىر سۈپىتىدە ، خۇددى سىرتتا باشقىلارنىڭ نەرسىسىنى ئېلىپ كېتىپ ، پايدىغا ئېرىشكەندەك ، دۈشمەن ئىچىدىكى يوچۇقتىن پايدىلىنىپ ، دۈشمەننىڭ ئاجىز تەرىپىگە ھۇجۇم قىلىشنى كۆرسىتىدۇ . ئەمەلىيەتتە بۇ پەيت كۈتۈپ ، پۇرسەت يارىتىش ۋە جەڭ پۇرسىتىنى قولغا كەلتۈرۈش

تەدبىردۇر . ئۇ بىزگە : جەڭ مەيدانىدا كىچىككىنە پۇرسەت بولۇشىدىن قەتئىينەزەر ئۇنى ھەرگىز قويۇۋەتمەسلىكنى ، ئۆزىمىزگە پايدىلىقلا بولىدىكەن ، ئۇنىڭدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇشنى ، دۈشمەن قىلچىلىك سەۋەنلىك ئۆتكۈزگەن تەقدىردىمۇ ئۇنى غەلىبە قىلىشىمىزدىكى بىر پۇرسەت دەپ بىلىشنى ئۇقتۇرىدۇ . شۇڭا ، بۇ تەدبىردىكى مۇھىم ھالقا «پەيت كۈتۈش» ، ئۇنىڭ يادروسى «پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، غەلىبىگە ئېرىشىش» تۇر .

ھازىرقى زامانىۋىلاشقان ئۇرۇشلاردا ، تانكا ، ئاپتوماتىك زەمبىرەك ، پىيادە قىسىملار ، ئۇرۇش ماشىنىلىرىدىن تەشكىللەنگەن زور زەربىدار قوشۇن جىددىي ئىلگىرىلەش جەريانىدا ، ئۇرۇش سېپى ئۇزىراپ كەتكەنلىكى ، قوشۇندىكى ھەرقايسى قىسىملارنىڭ ھەرىكەت سۈرئىتىنىڭ ئوخشاش بولماسلىقى سەۋەبىدىن ناھايىتى ئاسانلا ھەرقايسى قىسىملار ئارىسىدىكى ماسلىشىشنىڭ بۇزۇلۇشى ، ئارقا سەپ تەمىناتى يېتىشەلمەسلىك ۋە يان تەرەپ مۇداپىئەسىز قېلىشتەك ئەھۋاللار يۈز بېرىدۇ ، بۇلار قارشى تەرەپكە پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ كېتىش ئىمكانىيىتى بېرىپ قويىدۇ . سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىنىڭ ۋەتەننى قوغداش ئۇرۇشى مەزگىلىدە ، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئارمىيىسى زەربىدارلىق بىلەن ئىلگىرىلەپ بېرلىنغا 60 كىلومېتىر قالغان جايدىكى ئودېر دەرياسىغا كەلگەندە ، ئارقا سەپ تەمىناتى يېتىپ كېلەلمەي ، كۆپلىگەن تانكىلار ۋە ئەسكەرلەر ئىلگىرىلىيەلمەي توختاپ قېلىشقا مەجبۇر بولىدۇ . بۇ چاغدا مارشال ژۇكوف ئۇرۇشنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە گېرمانىيە ئارمىيىسى موسكۋاغا 30 كىلومېتىر قالغاندا ئۆزىنىڭ مۇنداق بىر توغرا ھۆكۈمنى چىقارغانلىقىنى ئېسىگە ئالىدۇ . ئۇ : ھازىر دۈشمەننىڭ ئۇرۇش سېپى بەك ئۇزىراپ كەتتى ، ئارقا سەپ تەمىناتى ئۈزۈلۈپ قېلىپ ، ھېرىپ

قالغان ئوق شايىدىن ئۆتەلمەيتۇ دېگەندەك ھالغا كېلىپ قالدى ، ئۇنىڭ يان تەرىپىدە چوقۇم مۇداپىئەسىز قالغان بوشلۇق بار ، دەپ ھۆكۈم قىلدى . شۇنىڭ بىلەن ئۇ قوشۇنلارنى يۆتكەپ يان تەرەپتىن قايتۇرما ھۇجۇمغا ئۆتۈپ دۈشمەننى بىراقلا مەغلۇپ قىلدۇ ، شۇنىڭ بىلەن ئۇرۇش ۋەزىيىتىنى ئوڭشىۋالدۇ . ھازىر ئەھۋال دەل ئۇنىڭ ئەكسىچە بولۇپ ، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئارمىيىسى بىرلىنغا بىۋاسىتە خەۋپ سالدى ، ئەمما ئۆزىمۇ شايىدىن ئۆتەلمىگەن ئوق ھالىتىگە چۈشۈپ قالدى ، دۈشمەنمۇ چوقۇم پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، يان تەرەپتىن قايتۇرما ھۇجۇمغا ئۆتۈپ ، قارامىلىق بىلەن ئىلگىرىلەۋاتقان يېگانە ئارمىيىنى قورشىۋېلىشى مۇمكىن . شۇڭا ، ئۇ بىر تەرەپتىن قوشۇنلارنى تەرتىپكە سېلىپ ئارام ئالدۇرسا ، يەنە بىر تەرەپتىن تانكا قىسىملىرىنى شىمالغا قاراپ جىددىي ئىلگىرىلەشكە بۇيرۇدى ، دېگەندەك بۇ قوشۇن گېرمانىيىنىڭ يان تەرەپتىن قايتۇرما ھۇجۇم قىلىشقا كەلگەن قىسىملىرى بىلەن ئۇچرىشىپ قالدى . سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئارمىيىسى يان تەرەپتىكى بوشلۇقنى ئالدىن تولدۇرۇۋالغانلىقى ئۈچۈنلا بېرلىننى ئوڭۇشلۇق ھالدا ئالالىدى .

خەلقئارا بازارلاردا ، رىقابەتچىلەر ئۆز رەقىبلىرىنى مەغلۇپ قىلىش ئۈچۈن ھەمىشە رەقىبلەر سەل قارىغان كىچىككىنە يوچۇقتىنمۇ پايدىلىنىپ ، رەقىبلىرىنىڭ ئىناۋىتىنى تۆكۈپ ، ئوڭۇشلۇق ھالدا بازارلارنى ئىگىلەيدۇ . مەسىلەن ، ئېلىمىزنىڭ ئېكسپورت ئىشلىرىدا ھەمىشە مال ماگدۇرۇش قەرەلىنى ئۆتكۈزۈۋېتىش ، ۋەدىگە ئەمەل قىلىش نىسبىتى تۆۋەن بولۇش ، باھا پەرقى چوڭ بولۇش قاتارلىق يوچۇقلار پەيدا بولۇپ تۇرىدۇ . بەزى ئورۇنلار يەنە يوشۇرۇنچە شېرىنكانە تۈتۈپ قېلىش قاتارلىق ناتوغرا ۋاسىتىلەرنى قوللىنىدۇ . بۇلار چەت ئەل سودىگەرلىرىگە يوچۇقتىن ، پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ كېتىش ئىمكانىيەتلىرىنى

بېرىپ قويىدۇ. بۇ تاشقى سودا خادىملىرىنىڭ قاتتىق دىققەت قىلىشىغا تېگىشلىك ساۋاقلاردۇر.

بېيجىڭ شەھىرى شۇنىي ناھىيىسى بەيگېجۇاڭ چوڭ ئەترىتىنىڭ باشلىقى شياۋجى 1982 - يىلى يازنىڭ بىر كۈنى بېيجىڭ شەھىرىگە بىر ئىش بېجىرگىلى كىرىپ، كەچ سائەت 6 - 7 لەردە بەك ئۇسساپ، گېلى قۇرۇپ كېتىپ، بىر كوچىنى ئايلىنىپ چىقىپمۇ بىرتال بىگۇر تاپالمايدۇ. شۇ چاغدا، ئۇ بىزنىڭ بىگۇرلىرىمىزنى بېيجىڭ شەھىرىگە ئېلىپ كىرىپ ساتساق قانداق بولار؟ دېگەن مەسىلىنى ئويلايدۇ. ئۇزاق ئۆتمەي، ئۇلارنىڭ پۇرسەتتىن پايدىلىنىشى بىلەن بۇ زاۋۇتنىڭ نامىدىكى بىگۇرلار ھەقىقەتەن بېيجىڭ شەھىرىگە كىرىدۇ.

«پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ نەپ ئېلىش» تاكتىكىسى كىشىلەرگە شۇنى ئۇقتۇرىدۇكى، جاھاندارچىلىق قىلىشتا، ئاز نەپلەرگە نەزەر سالمايدىغان ئىشلارنى قىلماسلىق كېرەك، بىلىش كېرەككى، ئاز يىغىلىپ كۆپ بولىدۇ، تاما - تاما كۆل بولىدۇ. ئۇلۇغ مۇۋەپپەقىيەتلەر ھەمىشە ئۇششاق ئىش، تامچىلاردىن باشلىنىدۇ. بۇ تەدبىرنىڭ ئۆگىنىشتە قوللىنىلىشى ئاساسلىقى، ئۆزىگە ئېھتىياجلىق ۋە كېرەكلىك بولغان نەرسىلەرنى ھەر ۋاقىت خاتىرلەپ مېڭىش، پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ نەپ ئېلىشتۇر. بۇ خاتىرلەپ ماڭغان نەرسىلەر، مۇھىم مەسىلە، قىيىن مەسىلە، شۈبھىلىك مەسىلىلەر بولۇشى ياكى تەسىرات، كۆز قاراش بولۇشى مۇمكىن. ئەمما ئۇلار ئارقىلىق ئۆزىڭىزگە ئېھتىياجلىق بولغان نەرسىلەرنى ناھايىتى ئاسانلا تاپقىلى بولىدۇ. ئۇنىڭدىن تاشقىرى، بىرەر دوكلات ئاڭلىغان، بىرەر مەسىلە ھەققىدە ئويلانغان ياكى كىنو كۆرگەن، ماشىنىدا كېتىۋاتقان، پاراڭلاشقان، يول ماڭغان پۇرسەتتە كىشىنىڭ تەسەۋۋۇرىنى قوزغايدىغان بىرەر سۆزنى ئاڭلىغاندا، بىرەر مۇھىم، قىممىتى بار ئۇچۇر، ئاخباراتقا ئىگە بولغاندا

شۇنى ئەستىن چىقارماسلىق كېرەككى، بۇلار پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ، نەپ ئالىدىغان ئىشلار بولۇشى لازىم. چۈنكى، بۇلار كېرەكلىك نەرسىلەر بولۇپ، ئۇلارنى چوقۇم خاتىرىلىۋېلىش كېرەك. قەدىمدىن ھازىرغىچە، جۇڭگودىن چەت ئەللەرگىچە بولغان بەزى ئۇلۇغ زاتلار ۋە ئالىملارغا، مەسىلەن، ماركس، تولستوي، مىندېلېيېف ھەمدە ئېلىمىزنىڭ قەدىمكى شائىرلىرىدىن لى خې، مول ھوسۇللۇق يازغۇچى خاۋرەنلەر مانا مۇشۇنداق «پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ نەپ ئېلىش»نى ئۆزلىرىنىڭ ئىختىساس ئىگىلىرىگە ئايلىنىش ۋە ئىجادىيىتىنىڭ ئاساسي ۋاستىسى قىلغان.

بۇ تەدبىرنى قوللىنىش قارىماققا ناھايىتى ئاساندەك كۆرۈنىدۇ. ئەمما، ناھايىتى تېزلا ئۆتۈپ كېتىدىغان پۇرسەت ئالدىدا چوقۇم كىچىككىنە بەلگىسىنى كۆرۈپلا تېگىگە يېتەلەيدىغان كۆزىتىش ئىقتىدارى ۋە شەپىسىنى ئاڭلاپلا ھەرىكەتكە كېلىدىغان ماسلىشىش ئىقتىدارىغا ئىگە بولۇش كېرەك. ئەقىللىق كىشىلەر كىچىككىنە پۇرسەتنىمۇ چىڭ تۇتۇپ، مول نەتىجىلەرگە ئېرىشەلەيدۇ. كاللىسى گال، ئېغىر كىشىلەر پۇرسەتنى سېزىۋالالمايدۇ ياكى پۇرسەت ئالدىدا نېمە قىلىشنى بىلەلمەي قالىدۇ، نەتىجىدە قاراپ تۇرۇپ پۇرسەتنى قولدىن بېرىۋېتىدۇ. ئەڭ مۇھىمى، پۇرسەت كەلگەن ھامان ئۇنى تونۇش، بىلىش، ھەر ۋاقىت ئۇنى چىڭ تۇتۇشتۇر. ئەمدى قانداق قىلىپ بۇ پۇرسەتنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئايلاندۇرۇشتا پۈتۈنلەي ئۇزاقتىن بۇيان ھاسىل قىلغان ھەقىقىي ماھارەتكە تايىنىشقا توغرا كېلىدۇ، ھەرقانداق بىر تەدبىر بۇ ماھارەتنىڭ ئورنىنى باسالمايدۇ. كۈندىلىك تۇرمۇشتا، بىر چاقناپلا ئۆتۈپ كېتىدىغان ئىلھامنى ئۆز ۋاقتىدا تۇتۇۋېلىپ، ئۇنى مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئاچقۇچىغا ئايلاندۇرۇشمۇ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ نەپ ئېلىشنىڭ ئېپىدۇر. ئامېرىكىدا بىر جۈپ ياش

ئەر ـ ئايال ئىمىزگۈ بوتۇلكىسى بىلەن بوۋاققا سۈت ئىمىتكەن چاغدا، بازاردا سېتىلىۋاتقان ئىمىزگۈ بوتۇلكىلىرىنىڭ بەك چوڭ ئىكەنلىكىنى، سەككىز ئايلىقتىن كىچىك بوۋاقلارنىڭ ئىمىزگۈ بوتۇلكىسىنى ئۆزى تۇتۇپ ئىمەلمەيدىغانلىقىنى سەزگەن. ئايالنىڭ دادىسى بىر زاۋۇتتا پاياتلانغان مەھسۇلاتلارنىڭ سوپەت تەكشۈرگۈچىسى ئىدى، ئۇ بالىلىرىنىڭ نارازىلىقلىرىنى ئاڭلاپ: ياخشىسى ئىمىزگۈ بوتۇلكىسىنى بوۋاق بالىلارنىڭ چىڭ تۇتۇپ تۇرۇپ سۈت ئىمىشى ئۈچۈن بوتۇلكىنىڭ ئىككى يېنىغا تۇتقۇچ ئورنىتىش كېرەك، دېگەن. بۇ سۆز بۇ ياش ئەر ـ خوتۇنلارنى ئىلھاملاندۇرغان. ئۇلار سىلىندىر شەكىللىك بوتۇلكىنى ئىككى تۇتقۇچلۇق بوتۇلكا قىلىپ ياساپ بازارغا سالغان. نەتىجىدە 60 كۈن ئىچىدە 50 مىڭ ئىمىزگۈ بوتۇلكىسى سېتىلىپ، تىجارەت باشلىغان بىرىنچى يىلىدىكى كىرىمى 1 مىليون 500 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن. بۇ يەردە ئۇلارنىڭ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ئېرىشكىنى كىچىككىنە نەپ ئەمەس، بەلكى بايلىق ئىلاھى بولغان.

13 ـ تەدبىر چېكىپ بېقىش ھىيلىسى

قىسقىچە تەبىرى:

گۇمان تۇغۇلغانىكەن، ھەقىقىي ئەھۋالنى ئېنىقلاش، كۆزىتىپ، ئېنىقلىغاندىن كېيىن ئاندىن ھەرىكەتلىنىش كېرەك. قايتا ـ قايتا رازۋېدكا قىلىش يوشۇرۇنغان دۈشمەننى تېپىشتىكى مۇھىم ۋاستە.

بايانى:

«چېكىپ بېقىش» تەدبىرى ماھىيەتتە رازۋېدكا

خاراكتېرلىك يالغان ھەرىكەت ئارقىلىق، يوشۇرۇنۇۋالغان رەقىبىنى ئۆزىنىڭ ئەسلى قىياپىتىنى ئاشكارىلاشقا مەجبۇرلاش تەدبىرىدۇر. ھەربىي ئىشلاردا ئۇرۇش باشلانغان، ئەمما دۈشمەننىڭ ئاساسىي كۈچى تېخى ئۆزىنى ئاشكارىلىمىغان چاغدا، ئۇلارنىڭ مەخپىيىتى چوقۇم ئاشكارىلانمىغان بولىدۇ، بۇ چاغدا ھەرگىز قارىمىلىق بىلەن ئىلگىرىلەشكە بولمايدۇ. ھەل قىلغۇچ جەڭ ئالدىدا، بىر كىچىك ئەترەتنى دۈشمەن پوزىتسىيىسىگە يوشۇرۇن ئەۋەتىپ، قۇرۇق تېرە تاراقشىتىپ، دۈشمەننى قايتۇرما زەربە بېرىشكە قىزىقتۇرۇش ئارقىلىق ئومۇمىي ھۇجۇمغا ئۆتكەندە دۈشمەننىڭ ئوت كۈچىنى ۋەيران قىلىش ئۈچۈن دۈشمەن ئوت كۈچىنىڭ جايلىشىش ئەھۋالىنى ئىگىلىۋېلىش كېرەك. ئۇرۇشتا قوللىنىلىدىغان بۇنداق «ئوت كۈچىنى رازۋېدكا قىلىش تەدبىرى» ئەمەلىيەتتە «چېكىپ بېقىش» تەدبىرىدۇر. ئەمەلىي ئۇرۇشتا، دۈشمەننىڭ تۇزىقىغا دەسسەشتىن ساقلىنىش ئۈچۈن قايتا ـ قايتا رازۋېدكا قىلىپ، راست ـ يالغىنىنى ئېنىق ئايرىۋېلىش كېرەك. ھەربىر قوماندان شۇنى بىلىش كېرەككى، بۆكتۈرمىنى يوقىتىش دۈشمەن ئۈستىدىن غەلىبە قىلىشتىكى ئاساسىي ۋاستە. تارىختا، دۈشمەن ئەھۋالىنى ئېنىق ئىگىلىمەي، يېڭىكلىك بىلەن ھەرىكەت قىلىپ زىيان تارتقان مىساللار ناھايىتى كۆپ بولغان. مىلادىيىدىن ئىلگىرىكى 627 ـ يىلى، چىن بەگلىكى جىڭ بەگلىكىگە تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىدۇ. پېشقەدەم ۋەزىر جيەن شۇ ئارىلىق يىراق، تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىش مەقسىتىگە يېتىش تەس دەپ، چىن مۇگۇڭغا بۇ ئۇرۇشنى قىلماسلىق توغرىسىدا كۆپ نەسىھەت قىلىدۇ. ئەمما، چىن مۇگۇڭ بۇ نەسىھەتنى ئاڭلىمايدۇ. جيەن شۇ يۇرۇشكە ئاتلانغان قوشۇنلارنى يىغلاپ تۇرۇپ ئۇزىتىدۇ ھەمدە باش سەركەردە مېڭ مىڭشىنى:

شىياۋشەن تېغىدىن ئۆتكەندە جىن قوشۇنلىرىنىڭ بۆكتۈرمىسىدىن هوشيار بولسىلا، دەپ ئاگاھلاندۇرىدۇ. ئەمما، مېڭ مىڭشى تەكەببۇرلۇق ۋە باشباشتاقلىق قىلىپ، دۈشمەننى سەل چاغلايدۇ، جېڭ بەگلىكىگە هۇجۇم قىلالمىغاننىڭ ئۈستىگە قايتىش سەپىرىدە شىياۋشەن تېغىدىن ئۆتكەندە دۈشمەن ئەھۋالىنى ئوبدان رازۋېدكا قىلماي، قىسىملارنى تۆتكە بۆلۈپ، ئارىلىق قالدۇرۇپ ماڭدۇرىدۇ. ئالدىدا ماڭغان قىسىملار دۈشمەننىڭ ئاز ساندىكى بۆكتۈرمە قوشۇنلىرىنى چېكىندۈرگەندىن كېيىن ئۇ يەنە بۇنىڭ دۈشمەننىڭ قىلتاقتا چۈشۈرۈش ھىيلىسى ئىكەنلىكىنى سېزەلمەي، قوشۇنلارنى باشلاپ، داۋاملىق خەتەرلىك تاغ، جىلغىلارغا قاراپ ئىلگىرىلەۋېرىدۇ. دۈشمەننىڭ بۆكتۈرمىسىگە چۈشۈپ، ئالدى تەرەپتە «جىن» خەتلىك چوڭ تۇغنىڭ شامالدا لەپىلدەپ تۇرغانلىقىنى كۆرگەندىمۇ، مېڭ مىڭشى يەنىلا دۈشمەن قانداقتۇر بىر نەيرەڭ ئىشلىتىۋاتىدۇ دەپ قاراپ، تۇغنى يىقىتىپ تاشلاپ داۋاملىق ئىلگىرىلەشكە بۇيرۇق بېرىدۇ. تۇغ يىقىتىپ تاشلىنىشى بىلەنلا جىن بەگلىكىنىڭ بۆكتۈرمىدە ياتقان ئەسكەرلىرى تۆت تەرەپتىن هۇجۇم قىلىپ، چىن قوشۇنلىرىنى تىرىپىرەن قىلىۋېتىدۇ، باش سەركەردە مېڭ مىڭشىمۇ ئەسىرگە چۈشۈپ قالىدۇ.

بۇ تەدبىرنى قوللانغاندا، ئادەتتە يالغان هۇجۇم قىلىش ياكى كىچىك هۇجۇم بىلەن رازۋېدكا قىلىپ، شەپە بېرىش ئارقىلىق دۈشمەننى ئاساسىي كۈچىنى ئاشكارىلاپ، «ئۇۋىسىدىن چىقىش»قا مەجبۇر قىلىپ، كۈچنى توپلاپ يوقىتىش مەقسەت قىلىنىدۇ.

1982 ـ يىلى ئىسرائىلىيە سۇرىيىنىڭ بىكا جىلغىسىدىكى باشقۇرۇلىدىغان بومبا بازىسىغا هۇجۇم قىلىدۇ. ئىسرائىلىيە ئارمىيىسى ئالدىدا ئۇچقۇچىسىز رازۋېدكا ئايروپىلانى بىلەن سۇرىيە قوشۇنلىرىنى رادارلىرىنى ئېچىش ۋە باشقۇرۇلىدىغان

بومبا قويۇپ بېرىشكە مەجبۇر قىلىدۇ، ئاندىن كاشىلا پەيدا قىلغۇچى ئايروپىلان بىلەن كۈچلۈك كاشىلا پەيدا قىلىپ، سۈرىيە قوشۇنلىرىنىڭ رادارلىرى ۋە باشقۇرۇلىدىغان بومبىلىرىنىڭ كونترول سىستېمىلىرىنى ئىشلىمەس قىلىپ قويىدۇ. ئارقىدىنلا، ئىسرائىلىيە بومباردىمانچى ئايروپىلانلىرى دەرھال پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ، ھاۋادىن يەرگە قويۇپ بېرىلىدىغان باشقۇرۇلىدىغان بومبا تاشلاپ، ئىككى مىنۇت ئىچىدىلا سۈرىيىنىڭ باشقۇرۇلىدىغان بومبا بازىسىنى پۈتۈنلەي ۋەيران قىلىپ تاشلايدۇ. بۇ يەردە ئىسرائىلىيە ئارمىيىسى «چېكىپ بېقىش» تەدبىرىنى ئەپچىللىك بىلەن ئىشقا سالغان: ئاۋۋال ئۇچقۇچىسىز ئايروپىلان چىقىرىپ، «چېكىپ باققان»، بۇنىڭ بىلەن سۈرىيە ئارمىيىسىنى ئۆزىنىڭ رادار، باشقۇرۇلىدىغان بومبا بازىسىنى ئاشكارىلاشقا مەجبۇر قىلغان، «چېكىپ باققان»دىن كېيىن تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىپ، دۈشمەننى بىراقلا يوقىتىشتەك ئۈنۈمنى قولغا كەلتۈرگەن.

«چېكىپ بېقىش» تەدبىرىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك قوللىنىش ئۈچۈن دۈشمەندە خاتا تۇيغۇ پەيدا قىلىش ماھارىتىنى بىلىش كېرەك. مەسىلەن، بەش دەۋر ۋاقتىدا، خۇەينەن ئەسكەرلىرى سۈجۈنى مۇھاسىرىگە ئېلىۋالغان، ۋۇيۈ بېگى چيەنليۇ ياردەمگە ئەسكەر ئەۋەتكەن. ئۇ چاغدا شەھەر ئىچىگە كىرىدىغان پەقەت بىرلا چوڭ يول بار ئىكەن. خۇەينەن ئەسكەرلىرى كۆلگە چوڭ مىس قوڭغۇراق ئېسىلغان تور تارتىپ قويۇپتۇ، ھەتتا تورغا بېلىقلار ئۇرۇلۇپ كەتسىمۇ قوڭغۇراقلار جاراڭلاپ كېتىدىكەن. سەر لەشكەر سىما فۇ شەھەرگە يوشۇرۇن كىرىپ خەۋەر يەتكۈزمەكچى بولۇپ، «چېكىپ بېقىش» تەدبىرىنى ئىشلەتكەن، ئۇ قەستەن بامبۇك تاياق بىلەن تورنى مىدىرلاتقان، دۈشمەنلەر قوڭغۇراق ئاۋازىنى ئاڭلاپ، تورنى تارتىپ قاراپ باققان، سىما فۇ دەرھال پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ، توردىن ئۆتۈۋېلىپ، سۈجۇ

شەھىرىگە كىرگەن . ئۇ سۇك قوشۇنلىرى بىلەن ئالاقە باغلاپ ، چوڭ قوشۇن بىلەن شەھەر ئىچىدىكى ياردەمچى قوشۇننى ئۆزئارا ماسلاشتۇرغان . دۈشمەنلەر بۇنى زادىلا چۈشىنەلمەي ، ئۇلارغا پەرىشتىلەر ياردەم بېرىۋاتقان ئوخشايدۇ دەپ قالغان .

ھازىرقى كەسكىن بازار رىقابىتىدە ، يوشۇرۇن بازارلارنى ئېچىش ئۇنچە ئاسان ئىش ئەمەس ، بۇ بازاردىن پايدىلىنىپ پايدا ئېلىش تېخىمۇ ئاسان ئەمەس . شۇڭا ، «چېكىپ بېقىش» تاكتىكىسى نۇرغۇن زاۋۇت ، سودىگەرلەرنىڭ بازارنى ھەرىكەتلەندۈرۈپ ، يوشۇرۇن بازارلانى ئۆزلۈكىدىن ئۆزىنى كۆرسىتىشكە مەجبۇرلايدىغان ۋاستە بولۇپ قالدى . بولۇپمۇ كارخانىلار يېڭى مەھسۇلاتلارنى بازارغا سالغاندا ، كۆپىنچە «سىناپ سېتىش» شەكلى ئارقىلىق «چېكىپ بېقىش» تاكتىكىسىنى ئىشقا سالىدۇ .

بۇ تەدبىر راست ـ يالغاننى كۆزىتىپ ، رازۋېدكا قىلىش ھەرىكىتىگە كىرىدۇ . «چېكىپ بېقىش»نى ئىشقا ئاشۇرغاندىن كېيىن چوقۇم ئوخشىمىغان ئەھۋالغا ئاساسەن يېڭى ئەھۋالغا لايىقلىشىش قارارىنى چىقىرىش كېرەك . كۈندىلىك تۇرمۇشتا ، قارشى تەرەپنىڭ سىرىنى بىلىش ئۈچۈن «چېكىپ بېقىش» تەدبىرىنى سىناپ كۆرۈشكە بولىدۇ : ئەگىتىش ئۇسۇلى بىلەن قارشى تەرەپنىڭ مەخپىيىتىگە دائىر بەزى گەپلەرنى چىقىرىپ ، ئاندىن قارشى تەرەپنىڭ روھىي ھالىتى ۋە گەپ ـ سۆز ، ھەرىكىتىدىكى ئۆزگىرىشلەرنى ئىنچىكىلىك بىلەن كۆزەتكەندە ، كۆپىنچە بىلمەكچى بولغان ئىشنى ئاساسەن پەرەز قىلغىلى بولىدۇ .

بۇ تەدبىرنىڭ كەڭ قوللىنىلىش شەكىللىرى بار ، شۇنداقلا ئۇ يەنە مەقسەتنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن ئالدىنقى شەرت ۋە بىرەر سەۋەب ھازىرلاپ بېرىدۇ ، بۇ بىز ئادەتتە دائىم ئېيتىدىغان

«شەرت ـ شارائىت ھازىرلاش ، يەنە بىر ھالەتنى ئۆزگەرتىشنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشتۇر .» ئىلىمىزنىڭ ماۋتەي ھارىقىنىڭ دۇنيادىكى داڭلىق ھاراقلار قاتارىغا كىرەلىشى بىر ياخشى مىسالدۇر . بىر قېتىملىق دۇنيا ھاراق باھالاش كاتتا يىغىلىشىغا ھەرقايسى ئەللەرنىڭ ھاراق باھالاش مۇتەخەسسىسلىرى توپلانغانىدى . ئىلىمىزنىڭ ئەلا سۈپەتلىك ماۋتەي ھارىقى قاچىلىنىشىنىڭ بەك ئاددىي بولغانلىقىدىن ھېچكىمنىڭ دىققىتىنى ئۆزىگە تارتالمىغان . ئىلىمىزنىڭ ۋەكىلى جىددىي پەيتتە ئەقىل تېپىپ ، قەستەن بىر بوتۇلكا ھاراقنى يەرگە تاشلاپ چېقىۋېتىدۇ ، شۇئان ھاراقنىڭ خۇش پۇرىقى ئەتراپنى بىر ئالىدۇ ، ئولتۇرغانلار ھەممىسى ھەيران قېلىپ ، مۇتەخەسسىسلەر بەس ـ بەس بىلەن كېلىپ تېتىپ بېقىپ ، ياخشى ھاراقكەن ، ياخشى ھاراقكەن دەپ ماختىشىدۇ . بۇ «چېكىپ بېقىش» ھەرىكىتى بىلەن ماۋتەي ھارىقى دۇنيادىكى داڭلىق ھاراقلار قاتارىدىن ئورۇن ئالغان .

14 ـ تەدبىر ئۆلگەنىنىڭ ئەرۋاھىدىن پايدىلىنىش

قىسقىچە تەبىرى :

ئۆز ئالدىغا بىرەر ئىش قىلالايدىغان ئادەمدىن پايدىلانغىلى بولمايدۇ . قولىدىن ئىش كەلمەيدىغان ئادەم ھەمىشە سەندىن ياردەم سورايدۇ . قولىدىن ئىش كەلمەيدىغان ئادەمدىن پايدىلىنىش ۋە ئۇنى ئۆز ئىلكىگە ئېلىۋېلىش ، سېنىڭ ئۇنىڭدىن پايدىلانغانلىقىڭ ئەمەس ، بەلكى ئۇنىڭ ساڭا تايانغانلىقى .

بايانى :

1851 ـ يىلى 12 ـ ئاينىڭ 2 ـ كۈنى ، ناپولېئوننىڭ جيەنى ، فرانسىيە جۇمھۇرىيىتىنىڭ زۇڭتۇڭى لۇئىز بوناپارت سىياسىي ئۆزگىرىش قوزغاپ ، جۇمھۇرىيەتنى بىكار قىلىپ ، تەختكە ئولتۇرۇپ ئۆزىنى پادىشاھ دەپ ئاتىغان ، ئۇ ناپولېئون III دەپ ئاتىغان . لۇئى بوناپارت تاغىسى ناپولېئوننىڭ شانلىق نامىنى سۇيىئىستېمال قىلىپ ، ئىنقىلابنى باستۇرىدىغان بىر كومېدىيىگە قوماندانلىق قىلغان . ئۇ ئىشلەتكەن ھىيلە «36 تەدبىر» ئىچىدىكى «ئۆلگەننىڭ ئەرۋاھىدىن پايدىلىنىش» تەدبىرىدۇر . بۇ تەدبىر ھەربىي ئىشلار ، ئىقتىسادىي ئىشلاردا ئاجىز دۆلەتلەرگە ئۆز ۋاقتىدا ياردەم بېرىپ ، ئۇنىڭ ھاياتىي كۈچىنى ئەسلىگە كەلتۈرۈپ ئۆزى ئىگىلىۋېلىش بولۇپ ئىپادىلىنىدۇ ، يەنى بۇ باشقىلارغا ياردەم بېرىش پۇرسىتىدىن پايدىلىنىپ ، باشقىلارنىڭ ئورنىنى كونترول قىلىش ۋە ئىگىلىۋېلىشتۇر . قەدىمدىن ھازىرغىچە ، جۇڭگودىن چەت ئەللەرگىچە ، مەيلى ئەكسىيەتچىل شەخسلەر بولسۇن ياكى ئىلغار شەخسلەر بولسۇن ھەممىسى ئوخشىمىغان مەزمۇن بىلەن «ئۆلگەننىڭ ئەرۋاھىدىن پايدىلىنىش» تەدبىرىدىن پايدىلانغان . ماركس ناھايىتى مەنىلىك قىلىپ : ئۆلگەن ئادەمنى تىرىلدۈرۈش يېڭى كۈرەشنى مەدھىيىلەش ئۈچۈندۇر» ، «ئۆلگەن بارلىق ئەجدادلارنىڭ ئەنئەنىسى خۇددى غەپلەت ئۇيقۇسىدىكى ھايات كىشىلەرنىڭ كاللىسىنى چىڭ چىرمىۋالىدۇ ... ئەرۋاھلارنىڭ ئۆزلىرىگە ياردەم بېرىشنى تىلەپ ، ئۇلارنىڭ ئىسمىدىن ، جەڭگىۋار شوئارلىرىدىن ۋە كىيىملىرىدىن پايدىلىنىپ ، ئۇزاق مۇددەت ھۆرمەتكە سازاۋەر بولغان كىيىملەرنى كىيىپ ، ئۇلارنىڭ تىلىنى قوللىنىپ ، دۇنيا تارىخىي سەھنىسىدە يېڭى ئويۇنلار ئوينىلىدۇ .» قىسقىسى ، بۈگۈن تۈنۈگۈنكى ئاساس ئۈستىگە بەرپا قىلىنغان . ئىلگىرىكى نەرسىلەر ھازىر ئۈچۈن

يەنىلا چوڭقۇر تەسىرلەرنى كۆرسەتمەكتە . شۇڭا ، ئىلگىرىكى تەسىرلەر ئارقىلىق بۈگۈننى قۇرۇش ، ئەتىنى كۈتۈۋېلىشقا توغرا كېلىدۇ . شۇنى بىلىش كېرەككى ، قەدىمكىدىن پايدىلىنىشتىكى مەقسەت ، ئۇنى ھازىرقى ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرۇشتىن ئىبارەت . كىشىلەر ئۆزىنىڭ روھىنى ئاسانلىقچە قوبۇل قىلالمايۋاتقان چاغدا ، كىشىلەر ئىلگىرىدىن ئېتىقاد قىلىپ كېلىۋاتقان قەدىمكى نەرسىلەردىن پايدىلىنىشقا توغرا كېلىدۇ .

«ئەرۋاھتىن پايدىلىنىش» ئۆلگەن نەرسىلەردىن پايدىلىنىش شەكلىدىمۇ ، شۇنداقلا يەنە باشقىچە شەكىللەردە پايدىلىنىش ھالىتىدىمۇ مەيدانغا چىقىشى مۇمكىن . بۇ تەدبىردىكى «پايدىلىنىش» سۆزى يادرو بولۇپ ، ئۇ ئىنتايىن كەڭ مەنىگە ئىگە ، ئۇنىڭدا ئادەمدىن ، نەرسىدىن ياكى نوپۇز ئىگىلىرى ، داڭلىق كىشىلەردىن پايدىلىنىش مۇمكىن . ئۇچ پادىشاھلىق دەۋرىدە ، چېبى ئۇرۇشىدا «شەرق شاملى»دىن پايدىلىنىلغان ؛ ئوت - چۆپ بېسىلغان كېمە ئارقىلىق ئوقيا يىغىۋېلىشتا ، «سەھەردىكى تۇمان»دىن پايدىلىنىلغان ؛ «يالغان جۇگې لياڭ»دىن پايدىلىنىپ ، سىمايى قورقۇتۇپ قاچۇرۇلغان . ساۋساۋ تەڭرىقۇت نامىدىن بەگلەرگە بۇيرۇق چۈشۈرۈپ ، ئۇستۇنلۈككە ئىگە بولۇۋالغان . مىڭ سۇلالىسىنىڭ ئاخىرلىرىدىكى دېھقانلار قوزغىلاڭچىلىرىنىڭ «باھادىر شاھ»ى گاۋ يىڭشياڭ ئۇرۇشتا ئۆلگەندىن كېيىن لى زىچېڭ ئۇنىڭ شان - شۆھرىتىدىن پايدىلىنىپ ، «باھادىر شاھ» بايرىقىنى كۆتۈرۈپ چىقىپ ، كۈچىنى تېزدىن ئۇلغايتىپ ، نۇرغۇن جايلارنى ئۆز قولىغا ئالغان . ھازىرقى زامان ئۇرۇشلىرىدىمۇ دائىم «دۇشمەن» ئەسكەرلىرىنىڭ كىيىمىنى كىيىپ» نىقابلىنىپ ، دۇشمەننىڭ بازىلىرى ۋە ئارقا سەپلىرىدە ھەرىكەتلىنىپ ، ئالاھىدە ۋەزىپىلەر ئورۇندىلىدۇ . كاپىتالىستىك دۆلەتلەردىكى بەزى شىركەتلەرمۇ ھەمىشە سودا ماركىسىنى ئۆتۈنۈپ بېرىش ،

داڭلىق ماركىلىرىدىن پايدىلىنىش ئارقىلىق مەھسۇلاتلارنىڭ خام ئەشياسى، ھۈنەر - سەنئىتى، سۈپىتى قاتارلىقلارنى ئۆزگەرتىپ، دەرىجىسىنى چۈشۈرۈپ كۆپ پايدا ئالىدۇ، مانا بۇلار «ئەرۋاھتىن پايدىلىنىش» تەدبىرىدىكى پايدىلىنىشنى كۆپ خىل شەكىلدە قوللىنىشتۇر.

«ئۆلگەننىڭ ئەرۋاھىدىن پايدىلىنىش» تەدبىرىنى يەنە ھازىرقى زامان كارخانا ئىگىلىكىدە قوللىنىشقا بولىدۇ. مەسىلەن، مەلۇم كارخانا باشقۇرۇشنىڭ ياخشى بولمىغانلىقى سەۋەبىدىن تاقىلىپ قېلىش خەۋپىگە دۇچ كەلگەندە، يەنە بىر كارخانا ئۆز ۋاقتىدا ياردەم بېرىپ، ئىختىساس ئىگىلىرى ۋە مەبلەغ بىلەن تەمىنلىسە، بۇ كارخانا قايتىدىن ئەسلىگە كېلىش بىلەن بىللە يەنە ياردەم قىلغۇچىنىڭ قوماندانلىقىنى قوبۇل قىلىدۇ. يەنە ئالايلۇق، بۇگۈنكى كۈندە، نۇرغۇنلىغان كارخانىلار، ماگىزىنلار ئارقا - ئارقىدىن بۇرۇن شۆھرەت قازانغان كونا ۋىۋىسكىلارنى، كونا ماركىلارنى قايتىدىن ئوتتۇرىغا چىقارماقتا، ھەتتا ئاللىقاچان يوقىلىپ كەتكەن مەخپىي رېتسېپلار ۋە ماھارەتلەرنى قېزىپ چىقارماقتا، بۇنىڭدىكى مەقسەت، كىشىلەرنىڭ كونا ناملارنىڭ شۆھرىتىگە بولغان ھۆرمىتى ۋە سېغىنىشى، كونا تۇرمۇش شەكلىگە بولغان سېغىنىشى ۋە ھەۋەسلىرىدىن پايدىلىنىپ، ئۆزلىرىنىڭ يېڭى مەھسۇلاتلىرىنىڭ بازىرىنى چىقىرىشتىن ئىبارەت. بەزىدە ئۇلار كونا مەھسۇلاتلارنىڭ تاشقى شەكلىدىن پايدىلىنىپ، مەھسۇلاتلارنىڭ زاپچاسلىرى ياكى خام ئەشيالىرىنى ئۆزگەرتىپ، سۈپىتىنى ئۆستۈرۈپ، تەننەرخنى تۆۋەنلىتىدۇ. بۇ تەدبىر يەنە ئىشلەپچىقىرىش شەكلى شاللىنىپ كېتىش گىرگىلىگە بېرىپ قالغان، ھەتتا ئاللىقاچان ئىشلەپچىقىرىلىشتىن توختىغان مەھسۇلاتلارغا يېڭى ھاياتلىق بېغىشلىيالايدۇ. مەسىلەن، ھازىر تەيۋەندە خەلق ئىگىلىكى كىرىمىنىڭ

ئۆسۈشكە ئەگىشىپ ، قاتناش قورالى بولغان ۋېلىسىپىتنىڭ ئورنىنى موتسىكلىت ئالدى ، پۈتكۈل ۋېلىسىپىت بازىرى كەڭ كۆلەمدە كاساتلىشىپ كەتتى . ئەمما ، نېفىت باھاسىنىڭ ئۆرلەپ كېتىشى بىلەن ۋېلىسىپىتچىلىك كەسپى قايتىدىن باش كۆتۈردى ، ئىلگىرىكى تاقىلىپ قالغان نەچچە ئون ۋېلىسىپىت زاۋۇتلىرى ئىچىدە نۇرغۇنلىرى يەنە ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشتى ، ۋېلىسىپىت يالغۇز قاتناش قورالى بولۇپلا قالماستىن ، يەنە ھەرىكەت قورالىغا ئايلاندى .

ئادەتتە ، بۇ تەدبىردىن پايدىلىنىشتا ئۈچ خىل يول بار : پەيتتىن پايدىلىنىش (مەسىلەن ، ئېقىم ، يۈزلىنىش ، ئىجتىمائىي كەيپىيات قاتارلىقلار) ، ئېھتىياجدىن پايدىلىنىش (مەسىلەن ، بەدەننى ساغلاملاشتۇرۇش ئېھتىياجى ، پسىخىك ئېھتىياج قاتارلىقلار) ، بازاردىن پايدىلىنىش (مەسىلەن ، مەھسۇلاتلار بازىرى ، خەلقئارا بازار قاتارلىقلار) .

«ئەرۋاھتىن پايدىلىنىش» تەدبىرى ئۆگىنىشتە كەڭ تۈردە قوللىنىلىدۇ . بۇنىڭدىكى ئەڭ ئۈنۈملۈك يول ۋە ۋاستە پايدىلىنىشقا بولىدىغان بارلىق نەرسىلەردىن پايدىلىنىشتۇر . خۇددى سۇن زى ئېيتقاندەك : «ئالىيجانابلار نەرسىلەردىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇشى كېرەك .» بولۇپمۇ ھازىرقى بىلىم قۇرۇلمىسى چوڭ پارتلاش ، چوڭ بىرىكىش ، چوڭ سىڭىشىش ، چوڭ ئۆتۈشۈش بولىۋاتقان دەۋرىدە ، «ئۆلگەننىڭ ئەرۋاھىدىن پايدىلىنىش» تەدبىرىدىن پايدىلىنىش بارلىق مۇتەخەسسىسلەر ، ئالىملارنىڭ ئەڭ كۈچلۈك ئۆگىنىش ئۇسۇلى ، تەتقىقات ئۇسۇلى ۋە ئىجاد قىلىش ئۇسۇلى بولۇپ قالدى . ھازىر ئۈزلۈكسىز مەيدانغا كېلىۋاتقان ئالاقىدار پەنلەر ، ئۈنىۋېرسال پەنلەر ، گىرەلەشمە پەنلەرنىڭ ھەممىسى «پايدىلىنىش» تەدبىرىنىڭ مەھسۇلاتىدۇر .

15 ـ تەدبىر يولۋاسنى تاغدىن ئايرىۋېتىش

قىسقىچە تەبىرى :

تەبىئىي شەرت ـ شارائىتلاردىن پايدىلىنىپ ، دۈشمەننى مۈشكۈل ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويۇش ، ساختا كۆرۈنۈش ئارقىلىق دۈشمەننى ئالدام خالتىغا چۈشۈرۈش كېرەك . ھۇجۇم قىلىش خەتەرلىك بولسا ، دۈشمەننى قىزىقتۇرۇپ ھۇجۇم قىلدۇرۇش كېرەك ، مۇنداق قىلىش ئۆزىمىزگە پايدىلىق .

بايانى :

«يولۋاسنى تاغدىن ئايرىۋېتىش» تەدبىرى ئادەتتە قارشى تەرەپنى ئۆز بازىسىدىن ئالداپ چىقىرىشنى كۆرسىتىدۇ . بۇ يەردىكى «يولۋاس» دۈشمەن ، «تاغ» دۈشمەنگە پايدىلىق بولغان ئورۇندۇر . ئۇرۇشنى دۈشمەننىڭ تەسىر دائىرىسى ئىچىدە قىلماي ، ئۆزىمىزنىڭ تەسىر دائىرىسى ئىچىدە قىلىش ئۆزىمىزگە تېخىمۇ پايدىلىق . «تەبىئىي شەرت ـ شارائىتلاردىن پايدىلىنىپ ، دۈشمەننى مۈشكۈل ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويۇش ، ساختا كۆرۈنۈش ئارقىلىق دۈشمەننى ئالدام خالتىغا چۈشۈرۈش» ، يەنى تەبىئىي شەرت ـ شارائىت يامانلاشقان ، مەسىلەن ، قىشتىكى قەھرىتان سوغۇق ، قاتتىق ۋە ئۇزاق داۋاملاشقان قۇرغاقچىلىق ، ئارقا ـ ئارقىدىن كەلگەن قەھەتچىلىك ، ئىقتىسادىي كرىزىسلاردە دۈشمەن سىرتقا چىقىپ ئۆزىگە پاناھ جاي ئىزدەيدۇ ، بۇ چاغدا ئادەم چىقىرىپ دۈشمەننى ئازدۇرۇش كېرەك ، مەسىلەن ، ئاشلىقلارنى دۈشمەن ئاسان

ئىگىلىۋالالايدىغان جايغا قويۇش ، قەستەن ئىچكى قالايمىقانچىلىق بولغان ھالەتنى پەيدا قىلىش كېرەك ، بۇنداق قىلغاندا دۈشمەننى ئالداپ يوقىتىش مەقسىتىگە يەتكىلى بولىدۇ . ماقالىلەردە : «ئەمەلدار ھوقۇقتا تايىنىدۇ ، يولۋاس تاغقا» دېگەن گەپ بار . ئەگەر يولۋاس ئۆزى تايىنىپ ياشاۋاتقان ئېگىز تاغ ۋە قويۇق ئورمانلىقتىن ئايرىۋېتىلسە ، ھەيۋىسى سۇنۇپ ، ناھايىتى ئوڭايلا ھۇجۇمغا ئۇچرايدۇ . يولۋاس تۈزلەڭگە چۈشسە ئىتقا بوزەك بوپتۇ ، دېگەندەك پاجىئەلىك ھالغا چۈشۈپ قالىدۇ . دېمەك ، كۈچلۈك دۈشمەن ئەگەر ياخشى يەر شارائىتىغا ئېرىشىۋالسا ، خۇددى يولۋاسقا قانات چىققاندەك بولۇپ كېتىدۇ . دېمەك ؛ بۇ تەدبىرنىڭ يادروسى «ئايرىۋېتىش» . دۈشمەننىڭ خاتا تۈيغۇسىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇپ ، ئۇستىلىق بىلەن ساختا كۆرۈنۈش پەيدا قىلىپ ، ئەھۋالغا قاراپ ئىش كۆرۈپ ، دۈشمەننىڭ بۇرنىدىن يېتىلەش كېرەك . جەڭ مەيدانى ۋە رىقابەت سەھنىلىرىدىكى قوماندانلار ۋە قارار چىقارغۇچىلارنىڭ سۇبيېكتىپ پائالىيەتچانلىقىنىڭ ئاجايىپ ماھىرلىق بىلەن جارى قىلدۇرۇلۇشى دۈشمەن تەرىپىدىن تىزگىنلىنىش ئەمەس ، بەلكى دۈشمەننى تىزگىنلەش . 1944 - يىلى ئەنگلىيە ، ئامېرىكا ئىتتىپاقداشلار ئارمىيىسى نورماندىيىدە قۇرۇقلۇققا چىققاندا ، ئامېرىكىنىڭ ئىككى پاراشوتچىلار دىۋىزىيىسى دېڭىز تاشقىنى رايونىنىڭ سىرتىدا گېرمانىيە ئارمىيىسى تەرىپىدىن قورشىۋېلىنىدۇ ، ئۇلارنىڭ ئەھۋالى ئىنتايىن خەتەر ئىچىدە قالىدۇ . ئىتتىپاقداشلار ئارمىيىسى باش قوماندانلىق شتابى بۇنىڭدىن خەۋەر تاپقاندىن كېيىن دەرھال 300 ئايروپىلان چىقىرىپ ، ساينىتلونىڭ غەربىگە ئايروپىلان بىلەن نۇرغۇنلىغان نىقابلانغان قورچاقلارنى تاشلايدۇ . بۇنىڭ بىلەن گېرمانىيە ئارمىيىسىنىڭ مارشالى روممېل بۇنى ئىتتىپاقداشلار ئارمىيىسىنىڭ ئاساسىي قوشۇنى ئىكەن ، ئۇلار بۇ يەردە كەڭ

كۆلەمدە قۇرۇقلۇقتا چىقماقچىكەن دەپ قاراپ، گېرمانىيە ئارمىيىسىگە دەرھال ساينىتلوغا يۆتكىلىشكە بۇيرۇق بېرىپ، پۈتۈن زاپاس قوشۇنلارنىڭ ھەممىسىنى شۇ يەرگە يۆتكەيدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئامېرىكا پاراشۇتچىلار دىۋىزىيىسى خەۋپتىن قۇتۇلىدۇ.

«يولۋاسنى تاغدىن ئايرىۋېتىش» تەدبىرى ھەمىشە يالغان ھالەت بىلەن دۈشمەننى ئورنىدىن يۆتكەپ، ئۆزىنى خەتەرلىك ئەھۋالدىن قۇتۇلدۇرىدۇ.

«يولۋاسنى تاغدىن ئايرىۋېتىش» تەدبىرى يالغۇز جەڭ ۋە ئۇرۇش ئوپېراتسىيىلىرىدىلا قوللىنىلىپ قالماستىن، بەلكى ئىستراتېگىيىدىمۇ قوللىنىلىدۇ. مەسىلەن، ئازادلىق ئۇرۇشىنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە، گومىنداڭ ئارمىيىسى بىزنىڭ شەندۇڭ، غەربىي شىمال بازىلىرىمىزغا نۇقتىلىق ھۇجۇم قىلىپ، ئىككى سەپكە بۆلۈنۈپ شەرقىي جۇڭگو، غەربىي شىمال دالا ئارمىيىلىرىمىزنى يوقىتىپ، ئاندىن سەنشى، خېبېي، شەندۇڭ، خېنەن قىسىملىرىمىزغا ھۇجۇم قىلماقچى بولىدۇ. دۈشمەننىڭ بۇ غەرىزىگە قارىتا ئارمىيىمىز ئۆز يولى بىلەن ئۆزىنى بابلاش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ، بىر تەرەپتىن، شەرقىي جۇڭگو دالا ئارمىيىسىگە شەندۇڭ يېرىم ئارىلىدا دۈشمەنگە تاقابىل تۇرۇش ۋەزىيىتى شەكىللەندۈرۈپ، دۈشمەننىڭ ئوڭ تەرەپتىكى سېپىنى دېڭىز بويىغا جەلپ قىلىشقا بۇيرۇق بېرىدۇ. يەنە بىر تەرەپتىن، غەربىي شىمال دالا ئارمىيىسىگە يۇيلىنگە تەشەببۇسكارلىق بىلەن ھۇجۇم قىلىپ، دۈشمەننىڭ سول سېپىنى غەربىي شىمالغا تارتىشقا بۇيرۇق بېرىدۇ. دۈشمەننىڭ ئىككى سېپى تەڭ ئىشقا سېلىنىپ، ئوتتۇرىسى بوش قالغان پەيتتە، ئارمىيىمىزنىڭ ليۇبوچېڭ، دېڭ شياۋپىڭ قىسىملىرى پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ، دابيېشەن تېغىغا يۈرۈش قىلىپ، خۇددى ئۆتكۈر قىلىچتەك دۈشمەننىڭ يۈرىكىگە ئۇرۇلۇپ،

پۈتۈن مەملىكەتنىڭ ئۇرۇش ۋەزىيىتىنى ئۆزگەرتكەن، بۇنىڭ بىلەن ئارمىيىمىز پاسسىپ ھالەتتىن تەشەببۇسكار ھالەتكە ئۆتۈپ، ئىستراتېگىيىلىك مۇداپىئە ھالىتىدىن ئىستراتېگىيىلىك ھۇجۇمغا ئۆتۈش ئىمكانىيىتىگە ئىگە بولغان.

تاشقى سودا رىقابەتلىرىدە چەت ئەل سودىگەرلىرى ھەمىشە بۇ تەدبىردىن پايدىلىنىدۇ. مەلۇم بىر سودىگەرنىڭ مەلۇم بازاردىكى رىقابەت كۈچى قارشى تەرەپكە يېتەلمەي قالسا، يالغان ئاخبارات ئويدۇرۇپ چىقىرىپ، يەنە بىر بازاردا قەستەن باھانى ئۆرلىتىپ، رەقىبىنى ئالداپ، ئۇنىڭ دىققىتىنى ئۇ بازارغا بۇرايدۇ. ئەگەر رەقىبى قىلتاققا چۈشۈپ، ماللىرىنى ئۇ بازارغا يۆتكىسە، ئۇ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ بۇ بازارنى يالغۇز ئىگىلىۋالىدۇ. مەسىلەن، كوكاكولا ۋە پېپسى كولالار ئامېرىكىدا بازىرى ئەڭ ئىتتىك ئىككى چوڭ ئىچىملىك. ئۇلارنىڭ ھەر ئىككىلىسىلا سۇ ۋە شېكەر ماتېرىياللىرى، يەنە ئاز مىقداردا كولا تالقىنى قوشۇپ ياسىلىدۇ، شۇنداقلا ھەر ئىككىلىسىلا ئامېرىكىنىڭ جەنۇبىدىكى ئىچىملىك ئۇستىلىرى تەرىپىدىن تەييارلىنىدۇ. شۇڭا، ئىككى تەرەپنىڭ مەھسۇلات رىقابىتى پەقەت مەھسۇلاتلارنىڭ ئوراش - قاچىلىنىشىدىكى پەرقتىلا ئىدى. پېپسى كولا شىركىتى مەبلەغ ئوبوروتى جەھەتتىكى مۇشكۇللۇكتىن كېيىن كوكاكولانىڭ ئىستېمالچىلارنىڭ قارشى ئېلىشىغا ئېرىشىشىدىكى تەرەپلىرىنى ئۇقۇۋالغاندىن كېيىن ئىككى چوڭ ئۆزگەرتىش قىلدى: بىرىنچىسى، چوڭ شەھەردىكى ئىستېمالچىلارغا تېخىمۇ يېقىنلىشىش ئۈچۈن كالىفورنىيىدىكى باش شتابىنى نيۇ - يورك شتاتىغا كۆچۈردى. ئىككىنچىسى، ئىچىملىك بوتۇلكىسىنىڭ شەكلىنى ئۇزلۇكسىز ئۆزگەرتىپ، ئىستېمالچىلار ياخشى كۆرىدىغان بۇرما سىزىقلىق بوتۇلكىغا ئۆزگەرتتى، شۇنداقلا بىرىنچى بولۇپ ئائىلىلەر بوتۇلكىسىنى بازارغا چىقاردى، بۇنىڭ

بىلەن پېپسى كولا قايتىدىن يېڭى ھاياتلىققا ئېرىشىپلا قالماي، بەلكى سېتىلىش مىقدارىنىڭ ئېشىشى كوكاكولادىن ئېشىپ كەتتى.

«يولۋاسنى تاغدىن ئايرىۋېتىش» تەدبىرى رېئال تۇرمۇشتىمۇ قوللىنىلىدۇ. مەسىلەن، ناتوغرا ئىستىللار بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان كىشىنى ئۆزى ئىگىلەپ تەسىر كۈچى پەيدا قىلىۋالغان ئورۇن، مۇھىت ۋە مۇناسىۋەت توردىن ئايرىپ تاشلاش. رېئال تۇرمۇشتا، گۇرۇھ بولۇۋالىدىغان، ھوقۇق، مەنپەئەت تالىشىپ بىر - بىرى بىلەن تېپىشىدىغان ھادىسىلەر ئاز ئەمەس. گېزىت - ژۇرناللاردا زاۋۇت باشلىقى پارتكوم سېكرېتارىنى خىزمەتتىن چىقىرىپ تاشلايدىغان، پارتكوم سېكرېتارى زاۋۇت باشلىقىنىڭ پارتىيىگە كىرىشىگە يول قويمايدىغان كۆلكىلىك ئىشلار خەۋەر قىلىنغان. بىرقانچە كىشى ئۆزئارا باش سوقۇشتۇرۇپ، ھەمىشە پۈتكۈل ئىدارە، ئورۇن ھەمدە دۆلەتنى ئىقتىسادىي جەھەتتىن زىيانغا ئۇچرىتىدۇ، بۇنىڭ بىلەن ئاممىنىڭمۇ روھى چۈشۈپ، خىزمەت ئاكتىپچانلىقى تۆۋەنلەپ كېتىدۇ. بۇنداق ئۆز ئىچىدە تېپىشىدىغان ئەھۋاللارنى بىر تەرەپ قىلىشنىڭ ئۇسۇللىرىدىن بىرى «يولۋاسنى تاغدىن يۆتكىۋېتىش»، كىچىك گۇرۇھنىڭ مۇھىم كاتتىۋېشىنى ئۆزى ئىگىلەپ ئالتوپىلاڭ كۆتۈرۈۋاتقان ئورنىدىن يۆتكىۋېتىپ، ئۇنى ھوقۇقى ۋە قولچوماقلىرىدىن مەھرۇم قىلىپ، تاغ - ئورمانلاردا تەنھا يولۋاسقا ئايلاندۇرۇپ قويۇشتىن ئىبارەتتۇر. ئەلۋەتتە مۇنداق ھادىسىلەرنى تۈپ يىلتىزىدىن تۈگىتىشنىڭ چارىسى «قانۇن بىلەن ئىدارە قىلىش»نى «ئادەم بىلەن ئىدارە قىلىش» ئورنىغا ئىگىلىتىشتۇر، شۇنداق قىلغاندىلا پارتىيە ئىنتىزامى، دۆلەت قانۇنىغا خىلاپلىق قىلىدىغان قانۇنسىز قىلمىشلارنى تۈپتىن تۈزەتكىلى بولىدۇ.

يۇقىرىقىلاردىن ئوبيېكتىپ شارائىت، ئىچكى - تاشقى

مۇھىت ، پەيت ۋە جۇغراپىيىلىك ئەۋزەللىكىنىڭ ئورۇش ۋە رىقابەتتە غەلىبە قىلىش ياكى مەغلۇپ بولۇشتا قانچىلىك مۇھىم ئىكەنلىكىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ . پايدىلىق يەر شارائىتىغا ئىگە بولۇۋالغان دۈشمەننى بىر ئامىللار بىلەن ئۆز ئورنىدىن ئايرىپ ، ئۇنىڭ كۈچىنى ئاجىزلىتىپ ، خۇددى سۇدىن ئايرىلغان بېلىق ھالىتىگە چۈشۈرۈپ قويۇش كېرەك . دېمەك ، «يولۋاسنى تاغدىن ئايرىۋېتىش» تەدبىرى كۈچلۈك دۈشمەن ئۈستىدىن غالىب كېلىش ۋە رىقابەتچىلەرنى يېڭىشتىكى مۇھىم تاكتىكا ۋە ئۇسۇلدۇر .

16 ـ تەدبىر ئارغامچىنى ئۇزۇن قويۇۋېتىش

قىسقىچە تەبىرى :

دۈشمەننى بەك قىستاۋەرسەڭ ، ئۇ ساڭا قايتۇرما ھۇجۇم قىلىدۇ ، غەرەزلىك ھالدا دۈشمەننىڭ قىسىشىغا يول قويغاندا ، ئۇنىڭ ھەيۋىسىنى ئاجىزلاتقىلى بولىدۇ . دۈشمەننىڭ ئارقىسىغا كىرىۋېلىپ ئۇنىڭ ئىزىدىن قوغلىغان ، ئەمما ئۇنى بەك قىستىمىغاندا ، ئۇنىڭ ئەمەلىي كۈچىنى خوراتقىلى ، ئۇنىڭ جەڭگىۋارلىقىنى سۇندۇرغىلى بولىدۇ ، دۈشمەن تىرىپىرەن بولۇپ كەتكەندە ھۇجۇم قىلغاندا قان تۆكمەي غەلىبە قىلغىلى بولىدۇ . ئېھتىياتچانلىق بىلەن ئىش قىلىپ دۈشمەننى پارچىلىغاندا ئىستىقبال ئاجايىپ پارلاق بولىدۇ .

بايانى :

قارماق يىپىنى ئۇزۇن قويۇپ بېرىپ ، بېلىقنىڭ چوڭىنى تۇتۇشقا ماھىر ئادەم چوڭ بېلىقنىڭ قارماققا ئىلىنغانلىقىنى

كۆرگەندىن كېيىن قارماقنى تارتىۋېلىشقا ئالدىرىماستىن ، بەلكى قارماقنىڭ يىپىنى بىرقانچە قېتىم تارتىپ قويۇپ ، بېلىقنى قىرغاققا ئاستا تارتىپ ئەكېلىدۇ . چوڭ بېلىق بەك سەكرەپ تىركىشىپ كەتسە ، يەنە قارماقنىڭ يىپىنى قويۇپ بېرىپ ، بېلىقنى بىرقانچە قېتىم ئايلاندۇرىدۇ ، ئاندىن قارماقنى ئاستا - ئاستا تارتىدۇ . مۇشۇنداق بىر قويۇپ بېرىپ ، بىر تارتىپ ، چوڭ بېلىق تازا ھالسىراپ ، قايتا سەكرىيەلمىگەندە ، ئاندىن بېلىقنى قىرغاققا تارتىپ چىقىرىدۇ . بېلىق تۇتقۇچىلار ئىشلىتىدىغان بۇ چارە يىپنى ئۇزۇن قويۇپ بېرىپ ، ئاندىن تۇتۇش دېيىلىدۇ . بۇ تەدبىردە ، «تۇتۇش» مەقسەت ، «قويۇپ بېرىش» ۋاستە ، ۋاستە مەقسەت ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ . شۇڭا ، «قويۇپ بېرىش» يولۋاسنى تاغقا قويۇپ بېرىش ئەمەس ، بەلكى مەقسەتلىك ھالدا بىرئاز قويۇپ بېرىپ ، رەقىبنىڭ قورقۇپ ئاۋۋال مۇشت كۆتۈرۈشىنىڭ ، قايتۇرما ھۇجۇمغا ئۆتۈپ جان تىكىپ ئېلىشىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈندۇر . دۈشمەنگە ئازراق ھاياتلىق يولى كۆرسىتىپ قويۇپ ، ئۇنى جان تىكىپ ئېلىشىش نىيىتىدىن مەھرۇم قىلىش كېرەك . دۈشمەن ئارمىيىسى ھالسىرىغان ، كۈرەش ئىرادىسىنى يوقاتقاندا ، ئۇ ئۆزلۈكىدىن پارچىلىنىدۇ ، بۇ چاغدا ئۇنىڭغا ھۇجۇم قىلغاندا ئاسانلا غەلىبە قىلغىلى بولىدۇ . بۇ تەدبىر بىزگە شۇنىڭدىن بېشارەت بېرىدۇكى ، ئەگەر پۈتۈن خىيالى بىلەن دۈشمەنگە قوغلاپ زەربە بېرىش بىلەنلا بولۇپ كېتىپ ، پۈتۈن كۈچى بىلەن ھەرىكەتكە كىرىشىپ كەتكەندە ، تېخىمۇ مۇھىم بولغان مەسىلىگە ئېتىبارسىز قارىلىدۇ ، ئۇدۇل ھۇجۇم قىلغاندا ھەمىشە پايدا زىياننى تولدۇرالماي قالىدۇ ، ئەكسىچە ، ئايلىنىپ ھۇجۇم قىلغاندا گەرچە كۆپرەك يول يۈرۈشكە توغرا كەلسىمۇ ، كۆپرەك ۋاقىت كەتسىمۇ ، ئەمما نۇرغۇن كۈچ تېجەپ قېلىنىدۇ ، دۈشمەننى يوقىتىش ئاسانراق بولىدۇ . «ئارغامچىنى ئۇزۇن

قويۇۋېتىش» تەدبىرى ئېلىمىزدە قەدىمكى دەۋردە ئەڭ بالدۇر قوللىنىلغان تەدبىرلەرنىڭ بىرى. لاۋزى تەشەببۇس قىلغان «قولغا كەلتۈرىمەن دېسەڭ، چوقۇم ئۇنى مۇقىملاشتۇر» دېگەن ئىدىئوم ئەنە شۇنىڭدىن كەلگەن. تەيپىڭ تيەنگو قوماندانلىرىنىڭ «تۇتۇش ئۈچۈن ئاۋۋال قويۇپ بېرىش، جىددىي ئەھۋالدا ئالدىراڭغۇلۇق قىلماسلىق، دۈشمەن ھالسىرىغاندا ھۇجۇم قىلىش ئارقىلىق بارلىق جەڭدە غەلىبە قىلغىلى بولىدۇ» دېگەن ئورۇش تەجرىبىسى مۇشۇ تەدبىردىكى مەقسەتنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ. «دۈشمەن ھالسىرىغاندا ھۇجۇم قىلىش» ئاۋۋال دۈشمەننى بىخۇدلاشتۇرۇپ، ئاندىن ھۇجۇم قىلىپ، ئۇنى يېڭىشتۇر. بۇ تەدبىرنى قوللىنىشتىكى تىپىك مىسال جۇگې لياڭنىڭ مېڭ خونى يەتتە قېتىم تۇتۇۋالغانلىقى ھەققىدىكى ھېكايىدۇر. ئۈچ پادىشاھلىق دەۋرىدە، يۈننەندىكى ئاز سانلىق مىللەت سەردارى مېڭخو ليۇبېي ئۆلۈپ كەتكەن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ، سىچۈەن دىيارىغا بېسىپ كىرىشكە ئۇرۇنىدۇ، بۇنىڭ بىلەن جۇگې لياڭ جەنۇبقا يۈرۈش قىلىشقا مەجبۇر بولىدۇ. جۇگې لياڭ «قەلبكە ھۇجۇم قىلىشنى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇش» تاكتىكىسىنى قوللىنىپ، مېڭ خونى يەتتە قېتىم تۇتۇۋېلىپ، يەتتە قېتىم قويۇپ بېرىدۇ، قويۇپ بېرىپ، يەنە ئۇنىڭغا ئىز قوغلاپ زەربە بېرىدۇ، شۇ زەربە بىلەن مېڭ خونىڭ قىسىملىرىنى چەت تاغلىق رايونغا سۈرۈپ ئاپىرىۋېتىدۇ. نەتىجىدە، شۇ بەگلىكنىڭ زېمىنى كېڭىيىدۇ، خەلقىنىڭ ھىمايىسىگە ئېرىشىدۇ، بۇ ئاخىر مېڭ خونى چىن كۆڭلىدىن قايىل بولۇپ: «جەنۇبلۇقلار ئەمدى قايتا ھۇجۇم قىلمايمىز» دېيىشكە مەجبۇر قىلىدۇ. بۇنىڭ بىلەن شۇ بەگلىكنىڭ ئارقا سېپى مۇستەھكەملىنىدۇ، ئۇ ھېچقانداق غەم - ئەندىشىسىز ئوتتۇرا تۈزلەڭلىككە، شىمالغا يۈرۈش قىلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە بولىدۇ.

ئىقتىسادىي ساھەدە، ئېچىۋېتىش ۋە رىقابەتلەردە بۇ تەدبىر «ئېلىش ئۈچۈن ئاۋۋال بېرىش» تاكتىكىسى قىلىپ قوللىنىلىدۇ. «باھانى زور دەرىجىدە چۈشۈرۈش»، «باھاردا x% ئېتىبار بېرىش» دېگەندەك خېرىدارلارنى ئۆزىگە جەلپ قىلىش، ئەمەلىيەتتە تۇتۇش ئۈچۈن قويۇپ بېرىش تەدبىرىنىڭ سودا تىجارىتىدە قوللىنىلىشىدۇر. ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىكى سىرى خېرىدارلاردا ئەرزان ئېلىۋالدىم دېگەن قانائەت تۇيغۇسى پەيدا قىلىپ، ئاخىر كېلىپ تىجارەتچىلەر ئۆزى چوڭ پايدا ئېلىشتىن ئىبارەت. ئەگەر ۋاقىت ئۆزىراپ كەتسە ئۇ قوشۇمچە تەسىرلەرنى پەيدا قىلىپ، خېرىدارلاردا «ئەرزان گۆشنىڭ شورپىسى يوق» ئىكەن دېگەن ئوينى پەيدا قىلىدۇ. خېرىدارلارنىڭ مۇنداق ئويىغا تاقابىل تۇرۇش ئۈچۈن بەزى تىجارەتچىلەر تاۋارلارنىڭ باھاسىنى ئۆستۈرۈپ، سودا پۈتكەندىن كېيىن خېرىدارلارغا يەنە بەزى سوۋغاتلارنى تەقدىم قىلىدۇ. بۇ چارە خېرىدارلارنىڭ «قىممەت مالنىڭ سۈپىتى چوقۇم ياخشى» دېگەن ئويىدىن چىقىپ، يەنىلا ئۇلارنىڭ پايدا ئېلىش ئارزۇسىنى قاندۇرىدۇ. مۇنداق يېڭى تىجارەت شەكلى ئىستېمالغا روشەن دەرىجىدە ئىلھام بېرىپ، تاۋارلارنىڭ بازىرىنى كېڭەيتىپ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىدۇ. بۇ ئەمەلىيەتتە «ئارغامچىنى ئۇزۇن قويۇۋېتىش» تەدبىرىنىڭ يەنە بىر خىل شەكلىدۇر. يەنە ئالايلۇق، چەت ئەللەرنىڭ بەزى چوڭ كارخانىلىرى مەلۇم بازارلارنى ئىگىلەش ئۈچۈن كۆپ ھاللاردا ئالاھىدە ئېتىبار بېرىش چارىلىرىدىن پايدىلىنىپ، بۇ بازاردىكى توپ مال ئالغۇچى سودىگەرلەرنى ھەدەپ ئۆزىگە تارتىدۇ، بۇ ئۇسۇل كۆپىنچە ناھايىتى ئۈنۈم بېرىدۇ.

«ئارغامچىنى ئۇزۇن قويۇۋېتىش» تەدبىرى ئەگەر كىشىلەرنىڭ پسىخىك ئالاھىدىلىكى بىلەن بىرلەشتۈرۈلسە، كۆپىنچە تېخىمۇ ياخشى ئۈنۈم ھاسىل قىلغىلى بولىدۇ.

قىزىقىش ۋە ھەۋەس ئىنسانلارنىڭ تەبىئىتى، ئەگەر ئىستېمالچىلارنىڭ بۇ پىسخىك ئادىتى قوزغىتىلسا، چوقۇم ئاز كۈچ بىلەن كۆپ ئىش قىلىش ئۈنۈمىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ. مەسىلەن، ئامېرىكىنىڭ نيۇ - يورك شەھرىدىكى بىر بانكا ئەمدىلا تىجارەت باشلىغاندا، تېزدىن نام چىقىرىش ئۈچۈن ئۆزگىچە بىر يول تۇتۇپ، نيۇ - يورك شەھرىدىكى ھەرقايسى رادىئو ئىستانسىلىرىنىڭ ئاخىرقى 10 سېكۇنتلۇق «جىملىق ۋاقتى»نى سېتىۋېلىپ، ئېلان ئاڭلاتقان. دېكتور ئېلان باشلىنىش بىلەنلا: ھازىردىن باشلاپ شەھىرىمىزدىكى خەلقئارا بانكىنىڭ «جىملىق ۋاقتى»نى ئاڭلىتىمىز دەپ، پۈتۈن ئاڭلىتىشنى 10 سېكۇنت توختىتىۋالغان. رادىئو ئاڭلىغۇچىلار ھېچنېمىنى ئاڭقىرالماي 10 سېكۇنت كولدۇرلىتىلغاندىن كېيىن تەبىئىي ھالدا ئارقا - ئارقىدىن غۇلغۇل پەيدا قىلغان. شۇنىڭ بىلەن بىرقانچە كۈنلۈك «جىملىق» نيۇ - يورك شەھەر خەلقىنىڭ بوش ۋاقتىدىكى ئاساسلىق پاراڭغا ئايلانغان شۇنداق قىلىپ بۇ بانكا داڭق چىقارغان. يەنە ئالايلۇق، 1982 - يىللىق كۈزلۈك گۇاڭجۇ سودا يەرمەنكىسىدە، جەنجياڭ شەھەرلىك ئائىلە ئېلېكتر سايمانلىرى شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى ئۆزى ئۆمەك باشلاپ سودا سۆھبىتىگە قاتناشقان، شۇنداق كېلىپ ئۇ «ئارغامچىنى ئۈزۈن قويۇۋېتىش» تەدبىرىدىن پايدىلىنىپ، بەش كۈنلۈك سودا سۆھبىتىنى ناھايىتى ئەپچىللىك بىلەن ئورۇنلاشتۇرغان: 1 - كۈنى ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ مال زاكاز قىلىش ئىشخانىسىنىڭ ئىشىكىگە «بىرىنچى پەسىللىك زاكاز توشتى» دېگەن تاختىنى ئاسقان، 2 - كۈنى يەنە «ئىككىنچى پەسىللىك مال زاكاز قىلىنىپ بولدى» دېگەن تاختىنى ئاسقان، 3 - كۈنى «كەچۈرۈڭ، 1983 - يىللىق مال تۈگىدى» دېگەن تاختىنى ئاسقان، 4 - كۈنى «1984 - يىللىق ماللارنى زاكاز قىلىشقىلارنى ئۈمىد قىلىمىز» دېگەن تاختىنى ئاسقان.

بىردىنلا، جەنجياڭ ئائىلە ئېلېكتر سايمانلىرى شىركىتىنىڭ كېڭىشىش ئورنى خۇددى بازاردەك قىزىپ كەتكەن، خېرىدارلار بەس - بەس بىلەن مال زاكاز قىلغان. شۇنىڭ بىلەن بۇ شىركەت يالغۇز 1983 - ، 1984 - يىللىق زاكازلارنى تولۇق قوبۇل قىلىپلا قالماي، بەلكى شياڭگاڭدىكى مەلۇم ماگىزىننىڭ 800 مىڭ دانە فوتو لامپا پاترونى سودىسىغىمۇ ئېرىشكەن.

«ئارغامچىنى ئۇزۇن قويۇۋېتىش» تەدبىرى كۈندىلىك تۇرمۇشتا ناھايىتى كەڭ قوللىنىلىدۇ. مەسىلەن، باشقىلارنى ئۇنداق ياكى مۇنداق خاتالىقلارنى ئۆتكۈزمەسلىككە ئاگاھلاندۇرغان ياكى تەنقىد قىلغاندا، كىشىلەرنىڭ ئالدىدىلا باشقىلارنى بىرمۇ توغرا يېرى يوق دېيىشكە، باشقىلارنى بىلىمسىز، ئىقتىدارسىز، يولسىز دەپ ئەيىبلەشكە بولمايدۇ، باشقىلارنى مۇنداق قىستاۋەرگەندە، ئاسانلا باشقىلارنىڭ ئىززەت - ھۆرمىتىگە زەرەر يېتىپ، باشقىلارنىڭ قارشىلىقى ۋە نارازىلىقىنى قوزغاپ قويىدۇ. كىشىلەرنىڭ ھالىغا يېتىش پوزىتسىيىسى بىلەن سوئال قويۇش ئۇسۇلى ئارقىلىق باشقىلارنى خاتالىق ئۆتكۈزۈش سەۋەبى ۋە تەجرىبە - ساۋاقلار ئۈستىدە ئويلىنىشقا ئۈندەش كېرەك. يەنە ئەيىبلەش ئورنىغا خۇشخۇي مۇئامىلە قىلىش، كىشىلەرنىڭ ئالدىدىلا جازالاش ئورنىغا سۈكۈت قىلىش چارىلىرىنى قوللانغاندا، ھەمىشە قارشى تەرەپنى ئويغاتقىلى، توۋا قىلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلغىلى بولىدۇ. سۈكۈت قىلىشنى ئەپچىللىك بىلەن ئىشلەتكەندە ئۇنىڭ رولى ناھايىتى زور بولىدۇ. قارشى تەرەپنى سۆزلەشكە دەۋەت قىلغان، ئۇنىڭ ئۈستىگە سۆزلىمىسە بولمايدىغان ھالغا كەلتۈرۈپ قويغاندا، كىشىلەر ھەمىشە ئۆزىنىڭ تەبىئىي تۇيغۇسى بويىچە ئۆزلۈكىدىن سۆھبەت ئارىلىقىدىكى بوشلۇقتىن پايدىلىنىپ سۆزلەيدۇ، شۇنىڭ بىلەن سۆزلىگۈچىنىڭ ئويى ۋە ئاجىزلىقىنى بىلىۋالغىلى بولىدۇ، سۈكۈت قىلىش يەنە زېھنىنى يىغىپ يۈز

بەرگەن ئەھۋالغا ماسلىشىش چارىلىرى ئۈستىدە ئويلىنىشقا ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىدۇ .

«ئارغامچىنى ئۈزۈن قويۇۋېتىش» يەنە ئىنتايىن مۇھىم مۇنازىرىلىشىش ماھارىتىدۇر ، ئۇ ئادەتتە تەتۈر ئىسپاتلاش ئۇسۇلى بولۇپ ئىپادىلىنىدۇ ، يەنى قارشى تەرەپ بىمەنە قارىشىنى ئوتتۇرىغا قويغاندا ، ئاۋۋال ئۇنى ئاساسى بار دەپ پەرەز قىلىپ تۇرۇپ ، ئاندىن ئۇ نۇقتىئىنەزەرنىڭ مەنتىقىسى بويىچە بىمەنە خۇلاسە چىقىرىپ قارشى تەرەپنى مات قىلىشتىن ئىبارەت .

17 ـ تەدبىر ئاز زىيان تارتىپ ، كۆپ نەپ ئېلىش

قىسقىچە تەبىرى :

پۈتۈنلەي ئوخشىشىپ كېتىدىغان نەرسە بىلەن دۈشمەننى ئازدۇرۇش ، دۈشمەننى گاڭگىرىتىپ ئالدام خالتىغا چۈشۈرۈش كېرەك .

بايانى :

قەدىمكى زاماندا ئۇرۇش ۋاقتىدا ، دۈشمەننىڭ مۇھىم جايلىرىنى قولغا ئېلىش ئۈچۈن ئاۋۋال ئۆزىنىڭ غەلىبە قىلىش ياكى مەغلۇپ بولۇشىغا تەسىر يەتمەيدىغان ئانچە مۇھىم بولمىغان كىچىك شەھەرلەر دۈشمەنگە كېسىپ بېرىلگەن ، بۇنىڭ بىلەن دوستلۇق بىلدۈرۈلۈپ ، ئۆز دۆلىتىنىڭ ئامانلىقى كاپالەتكە ئىگە قىلىنغان ، ئاندىن يوشۇرۇنچە دۆلەتنى قۇدرەت تاپقۇزۇش ، خەلقنى بېيىتىش سىياسىتى يولغا قويۇلغان ، دۆلەت كۈچەيگەندىن كېيىن پۈتۈن ئاماللار بىلەن ئۆزىنىڭ كۈچ -

قۇدرىتى نامايان قىلىنىپ، دۈشمەندە قورقۇنچ پەيدا قىلىنغان؛ شۇنىڭ بىلەن دۈشمەن مۇھىم شەھەرى ياكى مۇنبەت زېمىنلىرىنى كېسىپ بېرىشكە مەجبۇر بولغان. شۇنىڭغا ئوخشاش، بېلىق تۇتۇش ئۈچۈن يەمچۈك كېرەك بولىدۇ، مەرۋايىت ئېلىش ئۈچۈن قۇم چېچىلىدۇ، چوڭ پايدىغا ئېرىشىش ئۈچۈن كىچىك پايدىدىن ۋاز كېچىلىدۇ. «ئاز زىيان تارتىپ، كۆپ نەپ ئېلىش» تەدبىرىنىڭ ھەربىي ئىشلاردا قوللىنىلىشى «ئۆز تاكتىكىسىنى نىقابلاپ، دۈشمەننى ئاز پايدا بىلەن ئالداش» تىن ئىبارەت. دۈشمەننى ئازراق پايدا بىلەن ئازدۇرغاندىلا، ئاندىن ئۇنى چوڭ زىيان تارتقۇزغىلى بولىدۇ. ئېلىمىزنىڭ قەدىمكى زاماندىكى ھەربىي ئالىملىرى بۇ تەدبىرنى كۆپ قوللانغان. مىلادىيىدىن بۇرۇنقى 207 ـ يىلى، ھونلارنىڭ تەڭرىقۇت قەبىلىسىدە شاھزادە باتۇر ئەمدىلا تەختكە ئولتۇرغاندا، ئۇلارنىڭ شەرقىي تەرىپىدىكى تەيخۇ قەبىلىسىنىڭ ھەربىي كۈچى كۈچىيىپ كەتكەچكە، ئۇلارغا ئاچ كۆزلۈك بىلەن خىرىس قىلىشقا باشلىغان. شۇڭا، باتۇر تەڭرىقۇت ئۆزىنىڭ ئەتىۋارلىق تۇلپارىنى ئۇلارغا سوۋغات قىلىپ، ئىناق قوشنىدارچىلىقنى بىلدۈرگەن. تەيخۇ قەبىلىسىنىڭ باشلىقى باتۇرنى كۆزىگە ئىلماي، يەنە ساھىبجامال قىز بېرىشنى تەلەپ قىلغان، باتۇر تەڭرىقۇت ۋەزىرلەرنىڭ قارشى تۇرۇشىغا قارىماي، گۈزەل قىز سوۋغات قىلغان، بۇنىڭ بىلەن تەيخۇ قەبىلىسىنىڭ باشلىقى تېخىمۇ كېرىلىپ، ئۆزىنىڭ ھوشيارلىقىنى بوشاشتۇرغان، باتۇر تەڭرىقۇت قوشۇن تارتىپ تەيخۇ قەبىلىسىگە ئۇشتۇمتۇت ھۇجۇم قىلىپ، بىراقلا غەلىبە قىلىپ، ھونلارنى بىرلىككە كەلتۈرگەن.

تاۋار رىقابىتىدە بۇ تەدبىر تېخىمۇ كۆپ شەكىللەردە قوللىنىلىدۇ. ياپونىيىنىڭ «سېيكو» ماركىلىق قول سائىتى سودىگەرلىرى ئاۋستراليىدە ئۆز سائىتىنىڭ بازىرىنى ئېچىش،

داڭقىنى چىقىرىش ئۈچۈن كىشىلەرنىڭ خىيالىغا كەلمىگەن ئىشنى قىلىپ ، سائەتلەرنى ئېگىز ھاۋا بوشلۇقىدىن تىك ئۇچار ئايروپىلان بىلەن بەلگىلەنگەن مەيدانغا تاشلىغان ، سائەتنى كىم تېپىۋالغان بولسا ، ئۇ كىشىگە سوۋغات قىلىنغان . بۇ تەدبىر كۈچلۈك زىلزىلە پەيدا قىلىپ ، مىڭلىغان - تۈمەنلىگەن تاماشىبىنلار مەيدانغا قاراپ سەلدەك ئاققان ، ئۇلار نۇرغۇن سائەتلەرنىڭ ئېگىز ھاۋا بوشلۇقىدىن يەرگە چۈشۈپمۇ يەنىلا ھېچنېمە بولمىغانلىقىنى كۆرگەچكە ، بۇ خەۋەر ناھايىتى تېزلا قۇلاقتىن قۇلاققا يېتىپ «سىيكو» ماركىلىق سائەتنىڭ داڭقى شۇئان كەڭ تارالغان ، سائەت سودىگەرلىرى «ئاز زىيان تارتىپ ، كۆپ نەپ ئېلىش» مەقسىتىگە يەتكەن . «زىيان تارتىش پايدىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن» دېگەن بۇ سۆز ھازىرقى زاماندا غەرب دۆلەتلىرىدىكى جاھاندارچىلىق تىلتۇمارى بولۇپ قالدى . ئازادلىقتىن ئىلگىرى مېيفۇ شىركىتى شاڭخەيدە چەت ئەلنىڭ كىرسىنىنى ساتقاندا بۇ چارىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك قوللىنىپ كۆپ پايدىغا ئېرىشكەن . بۇ شىركەت : بىر كىلو كىرسىن سېتىۋالغۇچىلارغا «مېيفۇ شىركىتىنىڭ كىرسىنىنى ئىشلىتىڭ» دېگەن خەت بېسىلغان كىرسىن چىرىغىدىن بىرى سوۋغات قىلىنىدۇ دەپ بەلگىلىمە چىقارغان . ئۇ چاغدا كىرسىن بەك ئەرزان بولغاچقا ، كىشىلەر بەس - بەس بىلەن كىرسىن سېتىۋالغان ، قىسقىغىنا بىر يىل ئىچىدە مېيفۇ شىركىتى 800 مىڭ چىراغنى سوۋغات قىلىپ بېرىۋېتىپ چوڭ زىيان تارتقان . ئەمما ، ئۆيدە چىراغ بولغاندىكىن كىرسىن سېتىۋالىدىغان گەپ ، ئاخىرىدا چىرىغى بار كىشىلەرنىڭ ھەممىسى مېيفۇ شىركىتىنىڭ خېرىدارلىرى بولۇپ قالغان . شۇنىڭدىن كېيىن مېيفۇ شىركىتى مايلىرىنىڭ بازىرى زادىلا كاساتلاشماي نۇرغۇن پايدىغا ئېرىشكەن .

«ئاز زىيان تارتىپ ، كۆپ نەپ ئېلىش» تەدبىرى سودا

سۆھبەتلىرىدىكى ئىنتايىن مۇھىم ماھارەت. بۇنىڭ ئۇسۇلى ئاۋۋال بەزى سۆزلىشىش ئاسان بولغان غەيرىي كەسپىي تېمىلاردىن گەپ باشلاپ، قارشى تەرەپ ئۆزىنىڭ سەمىمىي دوستلۇق پوزىتسىيىسىدىن تەسىرلەنگەندىن كېيىن ئاندىن سۆھبەتلىشىشتىكى مەقسىتىنى ئوتتۇرىغا قويغاندا سۆھبەتتە كۆپىنچە غەلىبە قازانغىلى بولىدۇ. تۆۋەندىكى سۆھبەتنىڭ باشلىنىشىغا قاراپ باقايلى:

— سىزنى قارشى ئالىمەن، سىزنى كۆرگەنلىكىمدىن ئىنتايىن خۇشالمەن.

— مەنمۇ سىزنىڭ كەلگەنلىكىڭىزدىن ئىنتايىن خۇشالمەن، يېقىندىن بۇيان سودىڭىز قانداقراق؟

— بۇ سودا سىز ئۈچۈنمۇ، مەن ئۈچۈنمۇ ئىنتايىن مۇھىم. ئەمما، ئاۋۋال مېنىڭ سىزنىڭ سالامەت يېتىپ كەلگەنلىكىڭىزنى تەبرىكلىشىمگە رۇخسەت قىلغايسىز. سەپىرىڭىز كۆڭۈللۈك بولدىمۇ؟

— ناھايىتى كۆڭۈللۈك بولدى. مال تاپشۇرۇشتا يەنە بىرەر قىيىنچىلىق بارمۇ؟

— بۇ مەسىلىنى ئىككىمىز بۇ نۆۋەت مۇزاكىرە قىلىمىز. سەپەر ئۈستىدە يېمەك - ئىچمەكتىن قىينالمىغانسىز؟

مانا مۇشۇنداق ئادەمگەرچىلىككە باي بولغان ئازادە پاراڭلىشىش ھەمىشە سۆھبەت ئالدىدىكى توسالغۇنى ئوڭۇشلۇق تەرەپكە بۇرايدۇ.

«ئاز زىيان تارتىپ، كۆپ نەپ ئېلىش» تاكتىكىسى كارخانا باشقۇرۇش ۋە تاشقى سودىدا قوللىنىلغاندا ھەمىشە «ئاز پايدا ئېلىپ، كۆپ سېتىش» بولۇپ ئىپادىلىنىدۇ. ئاز پايدا ئېلىپ كۆپ سېتىش تاكتىكىسى ياپونىيە ئىگىلىكىنىڭ گۈللىنىشىدە غايەت زور رول ئوينىغان. 2 - دۇنيا ئۇرۇشىدىن كېيىن ياپونىيە ئەرزان باھا سىياسىتىنى يولغا قويۇپ، تاۋارلىرىنى

كۆپلەپ ساتقان ، نەتىجىدە خېرىدارلار ئارىسىدا «ياپونىيە ماللىرى ئەرزان» دېگەن قاراشنى شەكىللەندۈرۈپ ، كەڭ بازارلارنى ئىگىلىگەن . ئۆز ۋاقتىدا ياپونىيىنىڭ قوللانغىنى دەل مانا مۇشۇ «ئاز زىيان تارتىپ ، كۆپ نەپ ئېلىش» تاكتىكىسى ئىدى . ئۇلار ۋاقتىنچە ئازراق پايدا ئېلىپ ، ئېكسپورتنى كۆپەيتكەن ، بۇنىڭ بىلەن كەڭ خەلقئارا بازارلارنى ئىگىلەپ ، هازىرقى دۇنيادىكى ئىقتىسادى كۈچلۈك دۆلەتكە ئايلانغان .

«ئاز زىيان تارتىپ ، كۆپ نەپ ئېلىش» تاكتىكىسى كۈندىلىك تۇرمۇشتا كەڭ قوللىنىلىدۇ ، ئۇنى كىشىلەردىن تەلىم ئېلىش تاكتىكىسى قىلىشقا بولىدۇ . هەرقانداق ئىشنى قىلىشتا مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىش ئۈچۈن بىلىملىك ، تەجرىبىلىك كىشىلەردىن مەسلىھەت سوراشقا توغرا كېلىدۇ . مەسلىھەت سوراشتىن بۇرۇن ، ئاۋۋال ئۆزىنىڭ ئەھۋالىنى تونۇشتۇرۇپ ، بەزى يۈزەكى قاراشلىرىنى سۆزلەش كېرەك . ئادەتتە ، ئەگەر پوزىتسىيە سەمىمىي ، باشقىلارنى قىممەتلىك پىكرىنى ئوتتۇرىغا قويۇشقا جەلپ قىلىش ئەقىلغا مۇۋاپىق ، ئاساسى بار بولسىلا ، باشقىلارنىڭ قىممەتلىك پىكرىنى ئوتتۇرىغا چىقارماسلىقىدىن غەم قىلىش هاجەتسىز . بۇنىڭدا «ئاز زىيان تارتىپ ، كۆپ نەپ ئېلىش»قا توغرا كېلىدۇ . قارشى تەرەپ ئەڭ قىزىقىدىغان مەسىلە هەققىدە سۆزلىمەكچى بولغاندا ، ئەگەر پەيتى كەلمىگەن بولسا ، ئاۋۋال هاۋارايى ، مال باهاسى ، كىنو ــ تىياتىر ، توپ مۇسابىقىسى دېگەندەك كۈندىلىك تۇرمۇشتىكى ئىشلار هەققىدە پاراڭلىشىش كېرەك ، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا قارشى تەرەپنىڭ قىزىقىشى ۋە ئويلىنىۋاتقان مەسىلىسىنى كۆزىتىش ۋە ئۇنىڭغا هۆكۈم قىلىش كېرەك . قىسقىغىنا گەپ ئەگىتىشتىن كېيىن قارشى تەرەپ سەن بىلمەكچى بولغان مەلۇم مەسىلە ئۈستىدە گەپ باشلايدۇ ، بۇ چاغدا ئۇنىڭ ئۆز پىكىرلىرىنى

ئوتتۇرىغا چىقىرىشى ئۈچۈن ئۇنى داۋاملىق جەلپ قىلىش، بەلكى تېخىمۇ جەلپ قىلىپ قىزىقتۇرۇش كېرەك. شۇنداقلا يەنە ئۇنىڭ ھەۋەسلىرى ۋە ئوي - قاراشلىرىنى ماختاش، ئۆزىڭىزنىڭمۇ ئوخشاش ھەۋىسىڭىزنىڭ بارلىقى ۋە ئوخشاش ھېسسىياتتا ئىكەنلىكىنى بىلدۈرۈشىڭىز كېرەك. سۆھبەتتە گەپ تازا بىر يەردىن چىقىۋاتقان پەيت دەل دوستانىلىككە ئېرىشىۋاتقان پەيت بولىدۇ. بۇ چاغدا قارشى تەرەپنىڭ تېخىمۇ كۆپ، تېخىمۇ قىممەتلىك پىكىر، قاراشلىرىنى ئوتتۇرىغا چىقىرىشىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن، تۆمۈرنى قىزىقىدا سوقۇپ، ئۇنىڭ بۇ مەسىلىگە بولغان پىكرىنى ئېلىش، ئۇنىڭ قوللىشى ۋە ياردىمىنى تەلەپ قىلىش كېرەك. ئادەتتىكى ئەھۋالدا كىشىلەرنىڭ بۇنداق تەلەپنى رەت قىلىشى ئاسان ئەمەس. بولۇپمۇ سۆھبەت قارشى تەرەپنىڭ قىزىقىشى ۋە ياكى ئۇ ئويلىنىۋاتقان مەسىلە ئۈستىدە ئۇستىلىق بىلەن ئېلىپ بېرىلىدىغانلا بولسا، ھەممىشە ناھايىتى ئاسانلا قارشى تەرەپنىڭ قوشۇلۇشى ۋە ماختىشىغا سازاۋەر بولغىلى بولىدۇ.

18 - تەدبىر ئوغرىنىڭ چوڭىنى تۇتۇش

قىسقىچە تەبىرى:

دۈشمەننىڭ ئاساسىي كۈچىنى تارمار قىلىش ئۈچۈن ئۇنىڭ باشلىقىنى تۇتقاندىلا، ئۇنىڭ ئاساسىنى گۇمران قىلغىلى بولىدۇ. بۇ خۇددى دېڭىزدىكى ئەجدىھا قۇرۇقلۇققا چىققاندا كارامىتىنى كۆرسىتەلمەي قىيىن ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغىنىغا ئوخشاش ئىش.

بايانى :

بۇ تەدبىرنىڭ نامى «ئوغرى تۇتساڭ چوڭىنى تۇت» دېگەن ئىدىئوم بىلەن قويۇلغان. جەڭ مەيدانىدا غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن دۈشمەننىڭ ئەجەللىك يېرىگە زەربە بېرىپ، دۈشمەننىڭ قوماندانىنى ئۆلتۈرگەن، دۈشمەننىڭ ئاساسىي كۈچىنى ۋەيران قىلىپ، دۈشمەننىڭ ئەمەلىي كۈچىنى يىمىرىپ تاشلىغاندىلا ئۇزۇل - كېسىل غەلىبىنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ. بۇ خۇددى «ئاتلىق دۈشمەننى ئېتىش ئۈچۈن ئاۋۋال ئاتنى ئاتقان، يىلاننى ئۆلتۈرۈش ئۈچۈن ئاۋۋال يىلاننىڭ بېشىنى كەسكەن»گە ئوخشاش ئىش. بۇ تەدبىر كىشىلەرگە شۇنى ئۇقتۇرىدۇكى، ئۇرۇشتا ھەرگىز دۈشمەننىڭ سەركەردىسىنى تۇتۇش ھاجەتسىز، دۈشمەن تارمار قىلىنسىلا غەلىبە دېگەن شۇ دەپ قارىماسلىق كېرەك، بۇ ئەمەلىيەتتە يولۋاسنى تاغقا قويۇپ بەرگەنلىك، ئۇنىڭ ئاپىتى ناھايىتى چوڭدۇر. «ئوغرى تۇتساڭ چوڭىنى تۇت»دىكى «چوڭ» قەدىمكى دەۋردە دۈشمەن ئارمىيىسىنىڭ سەركەردىسىنى كۆرسىتەتتى، ھازىر ئۇنى دۈشمەن ئارمىيىسىنىڭ قوماندانلىق شتابى ۋە قوماندانلىرى دەپ چۈشىنىشكە بولىدۇ. شۇڭا، ئۇرۇشتا دۈشمەننىڭ قوماندانلىق ئورگىنىغا ئۇشتۇمتۇت ھۇجۇم قىلغان، دۈشمەننىڭ قوماندانلىرىنى ئۆلتۈرگەن، ئەسىرگە ئالغاندا، دۈشمەننى شۇئان باشسىز ئورۇنغا چۈشۈرۈپ قويغىلى، جەڭ قىلمايلا تارمار بولۇش ھالىتىگە چۈشۈرۈپ قويغىلى بولىدۇ. بۇ دۈشمەننى يېڭىپ، غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈشتىكى ئەڭ ياخشى چارە. ئوغرىنىڭ چوڭىنى تۇتۇشتا، ئوغرىنىڭ «چوڭ»نى بىلىۋېلىش ئالدىنقى شەرت. قەدىمكى زاماندا، ئۇرۇشتا ئىككى قوشۇن بىر - بىرىگە قارشى سەپ تارتىپ، قىلىچ - نەيزىلىرىنى بىر - بىرىگە تەڭلىشىپ تۇرغاندا، ئادەتتە

دۈشمەننىڭ باش سەركەردىسى باش سەركەردە بايرىقىنى كۆتۈرۈپ ماڭغانلار ئارىسىدا بولاتتى. ئەمما، دۈشمەن قوشۇنى تارمار بولغاندىن كېيىنكى قالايمىقان ئۇرۇشتا دۈشمەننىڭ باش سەركەردىسى ھەمىشە يوشۇرۇنۇۋالغاچقا، ئاسانلىقچە تاپقىلى بولمايتتى. بۇنىڭ ئۈچۈن بىر ئامال قىلىپ ئۇنى ئوتتۇرىغا چىقىرىش كېرەك. تاڭ سۇلالىسىدىكى سۇزۇڭ خان دەۋرىدە جاڭ شۈن بىلەن يىن زىچى ئۇرۇش قىلىدۇ. جاڭ شۈن لەشكەر تارتىپ دۈشمەن لاگېرىغا بېسىپ كىرىدۇ ھەمدە دۈشمەننىڭ 50 نەچچە سەركەردىسى، 5000 لەشكىرىنى ئۆلتۈرىدۇ، بۇنىڭ بىلەن دۈشمەن لاگېرى پۈتۈنلەي قالايمىقانلىشىپ كېتىدۇ. جاڭ شۈن يىن زىچىنى ئۆلتۈرمەكچى بولغان بولسىمۇ ئۇنى تونۇمىغاچقا، ئەسكەرلەرگە ئەمەن شېخىنى ئۇچلاپ ئوق قىلىپ ئېتىشقا بۇيرۇق بېرىدۇ. دۈشمەن قوشۇنىدىكى ئوق تەگكەن ئەسكەر ناھايىتى خۇش بولۇپ كېتىپ، جاڭ شۈن قوشۇنىنىڭ ئوقى تۈگىگەن ئوخشايدۇ دەپ دەرھال يىن زىچىغا خەۋەر قىلىدۇ. شۇنىڭ بىلەن جاڭ شۈن دۈشمەننىڭ باش سەركەردىسىنى تونۇۋېلىپ، دەرھال قول ئاستىدىكى سەركەردىسى نەن چيۇنگە ئوقيا ئېتىشقا بۇيرۇق بېرىدۇ. ئوق دەل يىن زىچىنىڭ سول كۆزىگە تېگىدۇ، يىن زىچى دەرھال قوشۇنلىرىنى باشلاپ چېكىنىدۇ.

بەزىدە نىشاننى ئېنىقلاش ئۈچۈن «ئوغرى تۇتساڭ چوڭىنى تۇت» تاكتىكىسىنى كۆپ قېتىم ئىشلىتىشكە توغرا كېلىدۇ، شۇ چاغدىلا مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ. ئۇرۇشقاق بەگلىكلەر دەۋرىنىڭ ئاخىرقى مەزگىللىرىدە، لۇي بوۋېينىڭ بىر سودىگەردىن بىردىنلا چىن بەگلىكىنىڭ ۋەزىرى بولۇپ قالغانلىقى بۇنىڭ ئەمەلىي مىسالىدۇر. لۇي بوۋېي ھەمىشە خەندەنگە بېرىپ سودىگەرچىلىك قىلاتتى، بىر تاسادىپىي پۇرسەتتە ئۇ چىن بەگلىكىنىڭ جاۋ بەگلىكىدە تۇرغاقلىقتا

تۇرۇۋاتقان شاھزادىسى زىچۇ بىلەن ئۇچرىشىپ قالىدۇ ھەمدە زىچۇنىڭ جاۋ بەگلىكىدە ناھايىتى نامراتلىقتا ياشاۋاتقانلىقىدىن خەۋەر تاپىدۇ. پۇرسەتنى تۇتۇش سودىگەرلەرنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىكى ئاساسى، لۈي بۇۋېينىڭ چېچەنلىكى ھەمىشە ئاجايىپ ماللارنى سېتىش بىلەن يېتىلگەن. لۈي بۇۋېي بۇ ئاجايىپ ئېسىل مال زىچۇنى ئوتتۇرىغا چىقىرىش ئۈچۈن دەرھال چىن بەگلىكىگە قاراپ يول ئالىدۇ. يولغا چىقىشتىن ئىلگىرى ئۇ پۈتۈن مال ـ مۈلكىنى سېتىپ، 500 جىڭ ئالتۇننى ئۆزىنىڭ خىراجىتى ئۈچۈن ئېلىپ قالىدۇ. ئۇ زىچۇنىڭ كەلگۈسىدە ئۆزىنىڭ تەقدىرىگە مۇناسىۋەتلىك ئادەم ئىكەنلىكىنى بىلگەچكە شۇنچە كۆپ بايلىقنىڭ مېھرىدىن كەچكەنىدى. ئۇ چاغدا چىن بەگلىكىدە جاۋۋاڭ تەختتە ئولتۇرۇۋاتاتتى، زىچۇنىڭ دادىسى ئەن گوجۇن شاھزادە ئىدى. ئەن گوجۇننىڭ 20 نەچچە ئوغلى بولۇپ، زىچۇنىڭ ئانىسى شياجى ئەن گوجۇننىڭ نەزىرىدىن قالغان توقال بولغاچقا، زىچۇ جاۋ بەگلىكىگە تۇرغاقلىققا ئەۋەتىلگەن، شۇ چاغدىكى ۋەزىيەت زىچۇ ئۈچۈن ئىنتايىن پايدىسىز ئىدى. لۈي بۇۋېي چىن بەگلىكى ئوردىسىغا ئائىت تولۇق ئاخباراتلارنى توپلىغاندىن كېيىن ئارقا ـ ئارقىدىن «ئوغرى تۇتساڭ چوڭىنى تۇت» تاكتىكىسىنى ئىشلىتىدۇ. ئەن گوجۇننى قولغا كىرگۈزۈش ئۈچۈن ئالدى بىلەن ئەن گوجۇننىڭ چوڭ خانىشى خۇاياڭ خانىمنى قولغا كىرگۈزۈش كېرەك دەپ قارىغان، چۈنكى ئەن گوجۇن پۈتۈن مېھىر ـ شەپقىتىنى بىر خۇاياڭ خانىشقىلا بېغىشلىغانىدى. ئۇ يەنە خۇاياڭ خانىشنى ئۆزىگە رام قىلىش ئۈچۈن چوقۇم خۇاياڭ خانىشنىڭ ئوغلى يوقلۇقىدەك بۇ ئاجىزلىقىنى چىڭ تۇتۇۋېلىش كېرەكلىكىنى بىلگەن. شۇڭا، لۈي بۇۋېي «ئاتلىقنى ئېتىش ئۈچۈن ئاۋۋال ئاتنى ئېتىش» تاكتىكىسىنى قوللىنىپ، كۆپ پۇل بىلەن ئاۋۋال خۇاياڭ خانىشنىڭ ئاچىسىنى ئۆزىگە تارتىپ، ئاچىسىنىڭ

ئاغزى بىلەن خۇاياڭ خانىشقا ھازىر ئۆزىنىڭ ياش، چىرايىنىڭ بارىدا ئامال قىلىپ ئۆزىنىڭ ئورنىنى مۇستەھكەملىۋېلىشقا قىزىقتۇرىدۇ. بولمىسا، كېيىن ھۆسن ـ جامالىدىن كېتىپ، ئېتىباردىن قالغاندا پۇشايمان قىلىسمۇ ئورنىغا كەلمەيدىغانلىقىنى ئەسكەرتىدۇ، يەنە ئەن گوجۇننىڭ بىر ئوغلىنىڭ جاۋ بەگلىكىدە تۇرغاق بولۇپ تۇرۇۋاتقانلىقىنى، ئۇنىڭ ئىسمى زىچۇ بولۇپ، ناھايىتى ئەقىللىق ئىكەنلىكىنى، ئۇنىڭ ئۈستىگە ھەمىشە دادىسى ۋە خۇاياڭ خانىشنى سېغىنىپ ياش تۆكىدىغانلىقىنى، ئەگەر زىچۇ ئوڭۇشلۇق ھالدا ۋارىس بولىدىغان بولسا، كۆڭلىنىڭ ئەمىن تاپىدىغانلىقىنى، خۇاياڭ خانىشنىڭ بۇ قىممەتلىك پۇرسەتنى ھەرگىز قولدىن بېرىپ قويماسلىقى كېرەكلىكىنى ئۇقتۇرىدۇ. ئاجىزلىقى تۇتۇۋېلىنغان خۇاياڭ خانىشنى ئاچىسىنىڭ بۇ سۆزلىرى پۈتۈنلەي قايىل قىلىدۇ. شۇڭا، ئۇ مۇۋاپىق بىر پۇرسەت تېپىپ، ئەن گوجۇنگە دەرد تۆكىدۇ: «سىزنىڭ قەدىرلىشىڭىزگە مۇيەسسەر بولغانلىقىمدىن ئۆزۈمنى چەكسىز بەختلىك ھېس قىلىمەن. ئەمما، مېنىڭ ئۆز ۋۇجۇدۇمدىن تۇغۇلغان ئوغلۇم يوق، مەن سىزنىڭ زىچۇنى ئۆزىڭىزنىڭ ۋارىسى قىلىپ بېكىتىشىڭىزنى تەلەپ قىلىمەن، بۇنداق بولىدىغان بولسا مەنمۇ كېيىنكى ئۆمرۈمدىن خاتىرجەم بولغان بولاتتىم» ــ دەيدۇ. ئەن گوجۇن خانىشنىڭ تەلىپىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ئۇزاق ئۆتمەي، زىچۇنى جاۋ بەگلىكىدىن قايتۇرۇپ كېلىپ، زىچۇنىڭ ئۆزىنىڭ ئورنىغا ۋارىسلىق قىلىدىغانلىقىنى جاكارلايدۇ. كېيىن زىچۇ ئەن گوجۇننىڭ ئورنىغا ۋارىسلىق قىلىپ تەختكە ئولتۇرىدۇ، ئۇ جۇاڭ شياڭۋاڭ ئىدى. جۇاڭ شياڭۋاڭنىڭ ئوغلى چىن شىخۇاڭدۇر. لۈي بۇۋېي شۇ سەۋەبتىن تەبىئىي ھالدا جۇاڭ شياڭۋاڭ ۋە چىن شىخۇاڭنىڭ باش ۋەزىرى بولۇپ، ناھايىتى چوڭ ھوقۇققا ئېرىشىدۇ.

هازىرقى زاماندا ، ئۇرۇشنىڭ شەكلى ، ئۇرۇش قىلىش ئۇسۇلى جەھەتتە ئىلگىرىكىگە قارىغاندا تولۇپ ئۆزگىرىشلەر بولدى ، شۇڭا «ئوغرى تۇتساڭ چوڭىنى تۇت» تەدبىرى ھەمىشە دۈشمەن قوماندانلىق ئورنىغا ئۇشتۇمتۇت ھۇجۇم قىلىشتەك يۈرۈنكىگە ھۇجۇم قىلىش تاكتىكىسىنى قوللىنىپ ، رەسمىي جەڭگە ماسلىشىش بولۇپ ئىپادىلىنىدۇ . بولۇپمۇ ئۇرۇشتا پاراشوت بىلەن سەكرەش ، تىك ئۇچار بىلەن تاشلاش بارلىققا كەلگەندىن بۇيان ، ئۇ ئادەتتىكى تاكتىكىدىن ئىستراتېگىيىلىك ھەرىكەتكە تەرەققىي قىلدى ، كىچىك كۆلەملىك تۇيۇقسىز ھۇجۇمدىن كەڭ كۆلەملىك ئۇشتۇمتۇت زەربىگە تەرەققىي قىلدى ، شۇنداقلا دۈشمەن قوماندانلىق شتابىغا تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىشتىن دۈشمەن دۆلەتنىڭ پايتەختى ۋە ئىستراتېگىيىلىك ئورۇنلىرىغا ئۇستۇن ئەسكىرىي كۈچ بىلەن ھاۋادىن بېسىپ كىرىشكە تەرەققىي قىلدى . 2 ـ دۇنيا ئۇرۇشىدا گىتلېر پاراشوتچىلار قىسمى بىلەن نورۋېگىيىنى بېسىۋالغانلىقى ، 70 ـ يىللارنىڭ ئاخىرىدا سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئارمىيىسى قوشۇنلىرىنى ئايروپىلان بىلەن كابۇلغا تاشلاپ ئافغانىستاننى بېسىۋالغانلىقى ئۇرۇشتا ئاۋۋال يۈرەككە ھۇجۇم قىلىشتىكى مەخسۇس تاكتىكا بولۇپ قالدى .

«ئوغرى تۇتساڭ چوڭىنى تۇت» تەدبىرىنى ئۆگىنىشتە قوللانغاندا ، ئۇ ئەڭ قىممەتلىك بار نەرسىلەرنى تۇتۇپ ئۆگىنىش بولۇپ ئىپادىلىنىدۇ . ئۇ تەدبىر بىزگە ، ئۆگىنىشتە ئەڭ مۇھىمى بىلىمنىڭ سانىنىڭ كۆپلۈكى ئەمەس ، بەلكى ئۇنىڭ سۈپىتى ئىكەنلىكىنى ئۇقتۇرىدۇ . بەزىلەرنىڭ بىلىدىغانلىرى ناھايىتى كۆپ بولسىمۇ ، ئەمما ئەڭ كېرەكلىك نەرسىلەرنى بىلمەيدۇ ، شۇڭا بىرەر ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرالمايدۇ . بىلىم ھەرقانچە كۆپ بولسىمۇ ، ئۆگىنىشتە مەقسەت بولمىسا ، مۇھىم نۇقتا بولمىسا ، ئۆگەنگەنلىرى كېرەكسىز بولغان بىلەن باراۋەر .

قەدىمدىن ھازىرغىچە ھەقىقىي بىلىم ئىگىلىرى كۆپىنچە ھەرگىز ئەڭ كۆپ كىتاب ئوقۇغان كىشىلەر ئەمەس ، بەلكى ئەڭ كېرەكلىك كىتابلارنى ئوقۇغانلاردۇر . ھازىرقى دۇنيادىكى ئەڭ ئۇلۇغ ئالىم ئېينشتېين بۇ ئۆگىنىش تاكتىكىسىنى ناھايىتى ئۇنۇملۇك ھالدا ئىگىلىگەن ۋە ئۆگەنگەنلىرىنى ئىشلەتكەن . ئۇ : ئوقۇغان كىتابلار ئىچىدە ئۆزۈڭنى ئېخىمۇ چوڭقۇرلۇققا يېتەكلىيەلەيدىغان نەرسىلەرنى تۇتۇۋېلىش ، قالغان ھەممە نەرسىلەرنى چۆرۈپ تاشلاش ، يەنى مېڭىنىڭ يۈكىنى ھەددىدىن زىيادە ئېغىرلاشتۇرۇۋېتىدىغان ۋە ئۆزۈڭنى مۇھىم نۇقتىدىن چەتلەشتۈرۈۋېتىدىغان بارلىق نەرسىلەرنى چۆرۈپ تاشلاش كېرەك ، ــ دېگەن .

19 ـ تەدبىر ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش

قىسقىچە تەبىرى :

كۈچلۈك دۈشمەننى بېسىپ چۈشەلمىگەندە ئۇنىڭ جاسارىتىنى سۇندۇرۇش ، ئەۋرىشىملىك بىلەن مۇستەھكەملىكنى يېڭىش چارىسى بىلەن ئۇنى بويسۇندۇرۇش كېرەك .

باياني :

«ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش» دېگەن بۇ ئىدىئوم ئوچاقتا ئوت راسا كۆيۈۋاتقان ، سۇ قايناۋاتقان پەيتتە ، ئوتنى تارتىۋەتكەندە ، قايناۋاتقان سۇنىڭ توختاپ قالىدىغانلىقىنى كۆرسىتىدۇ . بۇ ئەۋرىشىملىك بىلەن قاتتىقلىق ئۈستىدىن غالىب كېلىدىغان ، مەسىلىنى تۈپتىن ھەل قىلىدىغان بىر چارە . كېيىنكىلەر بۇنى «ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش» دەپ

ئاتىغان . بۇ تەدبىر قەدىمكى ۋە ھازىرقى زاماندىكى ئۇرۇشلاردا دائىم قوللىنىلغان ، بۇ ئۇرۇشنىڭ مۇۋەپپەقىيەت - مەغلۇبىيىتىنى بەلگىلەيدىغان تۈپ مەسىلىنى تۇتۇۋېلىشتىن ئىبارەت . «ئارمىيە ئاشلىقتىن ئايرىلسا ھالاك بولىدۇ» ، شۇڭا تارىختىن بۇيان ھەربىي ئالىملار ئاشلىق ، تەمىناتتىن پايدىلىنىپ نۇرغۇن ئىشلارنى قىلغان . شەرقىي خەن دەۋرىنىڭ ئاخىرقى يىللىرىدىكى گۇەندۇ ئۇرۇشىدا ، يۈەن شاۋنىڭ ئەسكىرى 100 مىڭ ، ئوزۇق - تۈلۈك ، ئوت - سامانلىرى تولۇق ئىدى ، ساۋساۋنىڭ ئەسكىرى ئاران 20 مىڭ بولۇپ ، ئاشلىق ، ئوت - سامانلىرى كەمچىل ئىدى . ساۋساۋ ئىككى تەرەپنىڭ كۈچىنىڭ ناھايىتى كۆپ پەرقلىنىدىغانلىقىنى نەزەرگە ئېلىپ ، شۈي يۇنىڭ «ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش» پىلانىنى قوبۇل قىلغان ، ئۇ ئۆزى 5000 ئاتلىق ئەسكەرنى باشلاپ ، يۈەن شاۋ ئاشلىق ، ئوت - چۆپ ساقلاۋاتقان ۋۇچاۋغا تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلغان ، بۇنىڭ بىلەن يۈەن شاۋنىڭ قوشۇنى پاتىپاراق بولۇپ كېتىپ ، ئۇرۇش قىلمايلا ئۆزلىكىدىن قالايمىقانلىشىپ كەتكەن ، ئاندىن ساۋساۋ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ھۇجۇمغا ئۆتۈپ ، يۈەن شاۋ قوشۇنىنى قاتتىق مەغلۇبىيەتكە ئۇچراتقان . بۇ ئېلىمىز تارىخىدىكى «ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش» تەدبىرىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك قوللىنىشتىكى داڭلىق مىسالدۇر .

«ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش»تىكى قائىدە كىشىلەرگە كۈچلۈك دۈشمەننى يېڭىش تاكتىكىسىنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ : ھەيۋىسى ئۈستۈن كۈچلۈك دۈشمەنگە دۇچ كەلگەندە ، ئۇنىڭ ھۇجۇمىنى بىراقلا توسۇپ قېلىشقا بولمىسىمۇ ، ئەمما بىر ئامىللار بىلەن ئۇنىڭدىكى غەلىبە قىلىش ئاساسى بولغان ھەرخىل ئامىللارنى تۈگەتكىلى ، بۇنىڭ بىلەن دۈشمەننى تۈپتىن يىمىرىپ تاشلىغىلى بولىدۇ . دۈشمەننىڭ ھەيۋىسىنى قانداق قىلغاندا ئەڭ

ئۇنۇملۇك هالدا ئاجىزلاشتۇرغىلى بولىدۇ؟ بۇنىڭ چارىسى قەدىمكى ھەربىي ئالىملار ئېيتقان جاسارىتىدىن مەھرۇم قىلىش، قەلبىگە ھۇجۇم قىلىش بولۇپ، بۇ بۈگۈنكى زاماندىمۇ يەنىلا ئاقىلانە پىكىردۇر. سۇڭ سۇلالىسى ۋاقتىدا خەنجۇ ۋىلايىتىدە بىرقانچە يۈز ئەسكەر توپىلاڭ كۆتۈرۈپ، گازارمىلارنى كۆيدۈرۈپ تاشلاپ، ۋالىي ۋە قوۋۇق ياساۋۇللىرىنى ئۆلتۈرمەكچى بولىدۇ. بۇ چاغدا يانداش ئايماق بېگى شۆچاڭرۇ كۆكرەك كېرىپ ئوتتۇرىغا چىقىپ، پايدا - زىيان، بەخت - سائادەت ۋە ئاپەت ھەققىدە سۆزلەپ، توپىلاڭچى ئەسكەرلەرگە نەسىھەت قىلىپ: ھەممىڭلار ئاتا - ئاناڭلار، خوتۇن - بالىلىرىڭلار بار ئادەملەر، نېمىشقا مۇشۇنداق ئىشنى قىلىسىلەر؟ مۇشۇنداق قىلىشتا چىڭ تۇرۇۋالساڭلار بۇنىڭدىن نېمە پايدا چىقىدۇ. ئېھتىياتچانلىق بىلەن ئويلىنىپ، دەرھال بىر قارارغا كېلىشىڭلارنى ئۈمىد قىلىمەن، — دېگەن. ئۇ يەنە: توپىلاڭ كۆتۈرگەنلەر سول تەرەپكە ئۆتۈڭلار، مەجبۇرىي ئەگەشكەنلەر ئوڭ تەرەپكە ئۆتۈڭلار، — دەپ ۋارقىرىغان. شۇنىڭ بىلەن باشقىلارغا ئەگىشىپ توپىلاڭغا قاتناشقان نەچچە يۈز ئەسكەر ئوڭ تەرەپكە ئۆتكەن، توپىلاڭغا باشچىلىق قىلغان 13 ئەسكەرلا شۇئان سىرتقا قاراپ قاچقان، ئۇزاق ئۆتمەي ھەممىسى تۇتۇپ كېلىنىپ، جازاغا تارتىلغان، شەھەر بىر قېتىملىق چوڭ بالا - قازادىن ئامان قالغان.

«ئوتنى تارتىۋېتىپ، قازاننى توختىتىش» ئادەتتە ھەمىشە مۇزەككەر، مۇئەننەس ئەلىماتى بىلەن چۈشەندۈرۈلىدۇ. دۈشمەننىڭ كۈچلۈك، قۇدرەتلىكلىكى مۇزەككەرلىك بولىدۇ، ئەمما ئۇنىڭ كەينىگە مۇئەننەسلىك يوشۇرۇنغان بولىدۇ. ئۇدۇل تەرەپتىن ھۇجۇم قىلىش مۇزەككەرلىك بولىدۇ، ئۇنىڭ خەپ - خەتىرى كۆپ بولىدۇ. ئەمما، دۈشمەننىڭ مۇئەننەسلىك تەرىپى ئاجىز، خەۋپ - خەتەر ئازراق بولىدۇ. شۇڭا، دۈشمەننىڭ بۇ

تەرىپىنى تالىلاپ ھۇجۇم قىلغاندا، ئوڭۇشلۇق ھالدا دۈشمەننىڭ كۈچىنى ئاجىزلاشتۇرغىلى بولىدۇ. بۇنىڭ ئۆرۈشتىكى ئىپادىسى دۈشمەن (ياكى رەقىب) نىڭ ئەجەللىك ئاجىزلىقىنى تۇتۇۋېلىشتۇر. 2 ـ دۇنيا ئۇرۇشىنىڭ ئاخىرقى مەزگىللىرىدە ئامېرىكا ئارمىيىسى تىنچ ئوكيان ئۇرۇشىنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈش ئۈچۈن ياپونىيىنىڭ تەبىئىي بايلىقىنىڭ كەمچىللىكى، كۆپلىگەن نېفىت، كۆمۈر، تۆمۈر رۇدىسى، ئاشلىق قاتارلىق جەھەتلەردە ئىمپورت قىلىشقا تايىنىدىغانلىقىدەك ئاجىزلىقىغا قارىتا ئوتنى تارتىۋېتىپ، قازاننى توختىتىش تاكتىكىسىنى قوللانغان: ياپونىيىگە كەڭ كۆلەمدە سۇ مىناسى بىلەن قامال قىلىش پىلانىنى يۈرگۈزۈپ، ناھايىتى تېزلا ياپونىيىنىڭ چەت ئەللەر بىلەن بولغان دېڭىز قاتنىشىنى ئۈزۈپ تاشلىغان، بۇنىڭ بىلەن ياپونىيىدە جىددىي ئېھتىياجلىق بولغان بەزى ئىستراتېگىيىلىك ماددىي ئەشيالار ئېغىر دەرىجىدە ئۆكسۈپ قېلىپ، نۇرغۇنلىغان ئايروپىلانلار ئۇچالمىغان، پاراخوتلار قاتناشتىن توختاپ قالغان، ھەربىي زاۋۇتلار، پاراخوت ياساش زاۋۇتلىرى ئىشتىن توختىغان، پۈتۈن مەملىكەتنىڭ سانائەت ئىشلەپچىقىرىشى پالەچ ھالەتكە چۈشەيلا دەپ قالغان، ئاشلىق بىلەن تەمىنلەش كۈنسېرى جىددىيلىشىپ، خەلق ئاچارچىلىق خەۋپىگە دۇچ كەلگەن، بۇنىڭ بىلەن ياپونىيە ئىمپېرىيالىزمىنىڭ ئۈزۈل ـ كېسىل ۋەيران بولۇشى تېخىمۇ ئىلگىرى سۈرۈلگەن.

خەلقئارا بازاردا، مەلۇم تاۋارنىڭ مال مەنبەسى كۆپ بولغاندا تەبىئىي ھالدا ئۇنىڭ باھاسى چۈشۈپ كېتىدۇ. مونوپول كاپىتالىستلار تاۋارنىڭ يۇقىرى باھاسىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن ھەمىشە ئوتنى تارتىۋېتىپ، قازاننى توختىتىش تاكتىكىسىنى قوللىنىپ، بەزى تاۋارلارنى بۇزۇپ تاشلايدۇ، مەسىلەن، سۈتلەرنى دېڭىزغا تۆكۈۋېتىدۇ. گېزىتلەردە خەۋەر

قىلىنىشچە ، ياۋروپا ئورتاق گەۋدىسى 500 مىڭ تونىنا مېۋە ـ چېۋە ۋە كۆكتاتنى بىراك قىلىۋەتكەن ، بۇنىڭ بىلەن ياۋروپا ئورتاق گەۋدىسى 150 مىليون مارك زىيان تارتقان ، ئەمما دېھقانچىلىق مەيدانى خوجايىنلىرىنىڭ يۇقىرى پايدىسىغا كاپالەتلىك قىلىنغان ، بۇ كاپىتالىستلار ئۈچۈن يەنىلا پايدىلىق . ئېلىمىزنىڭ تاشقى سودا ئىشلىرىدا گاھىدا بۇ تەدبىر جانلىق ئىشلىتىلىدۇ ، مەسىلەن ، يېڭى تاۋارلارنىڭ بازىرىنى ئېچىش ئۈچۈن ۋاقتى ئۆتكەن تاۋارلار سېتىشتىن توختىتىلىدۇ . مەسىلەن ، ئىلگىرى تەرەققىي قىلىۋاتقان دۆلەتلەردە ئېلىمىزنىڭ ئېلېكترون لامپىلىق رادىئو قوبۇللىغۇچلىرىنىڭ تېخى يەنىلا بازىرى بولسىمۇ ، ئەمما كرىستال لامپىلىق رادىئو قوبۇللىغۇچلىرىنىڭ بازىرىنى يەنىمۇ كېڭەيتىش ئۈچۈن ئېلېكترون لامپىلىق رادىئو قوبۇللىغۇچلارنى سېتىشتىن توختىتىپ ، كرىستال لامپىلىق رادىئو قوبۇللىغۇچلارنى بازارغا سالغان ، دەرۋەقە ئۇ تەرەققىي قىلىۋاتقان دۆلەتلەرنىڭ قارشى ئېلىشىغا ئېرىشكەن .

كەسكىن ئىجتىمائىي رىقابەتلەردە ، «ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش» تەدبىرى ھەمىشە رەقىبلەرنى يېڭىشتىكى مۇھىم تاكتىكا قىلىنىدۇ . ئۇنىڭ ئالاھىدىلىكى رىقابەتلەشكۈچى رەقىبنىڭ ئەمەلىي كۈچىنى ئۈزۈل ـ كېسىل يوقىتىشتىن ئىبارەت . ئازادلىقتىن ئىلگىرى ، بىر بانكا ئىگىلىك باشقۇرۇشنىڭ ياخشى بولغانلىقىدىن ئامانەت قويۇلغان پۇلى سانى جەھەتتە باشقا بانكىلاردىن ئېشىپ كەتكەن ، بۇ بانكىنىڭ خوجايىنى بۇنىڭدىن قانائەتلىنىپ كېرىلىۋالغان ، مەنمەنلىك ، چوڭچىلىق قىلغان ، بۇ مەلۇم بىر بانكىنىڭ ھەسەتخورلۇقىنى قوزغىغان . شۇنىڭ بىلەن ئۇ بىر ئاماللار بىلەن بۇ بانكىنى ۋەيران قىلغان . ئۇ بانكا 100 مىڭ يۈەن پۇل چىقىم قىلىشتىن باش تارتماي ، ئادەم ياللاپ بۇ بانكىدا قەرەلسىز ھېساب ئاچقان .

ئاندىن ئۇلار بىلەن ۋەدىلىشىپ بىرلا ۋاقىتتا ھېرىپ بۇ بانكىدىن بىراقلا پۇل ئالغان ، بۇنىڭ بىلەن بۇ بانكىدا بەس - بەس بىلەن پۇل ئېلىش دولقۇنى شەكىللىنىپ ، بۇ بانكا بۇنداق زەربىگە بەرداشلىق بېرەلمەي ۋەيران بولغانلىقىنى جاكارلىغان . بۈگۈنكى غەرب دۆلەتلىرىدىكى سودا جېڭىدە ، «ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش» ھىيلىسى دائىم ئىشلىتىلىدۇ . مەسىلەن ، بىر ئاماللار بىلەن قارشى تەرەپنىڭ خام ئەشيا تەمىناتىنى ئۈزۈپ قويۇش ، قارشى تەرەپنىڭ پەن - تېخنىكا خادىملىرىنى تارتىپ كېتىش ھەمدە قارشى تەرەپنىڭ پەن - تېخنىكا ئاخباراتلىرىنى ، ئىگىلىك باشقۇرۇشتىكى مەخپىي تەدبىرلىرىنى ئوغرىلاش قاتارلىقلار . بۇنى بىر جۈملىگە يىغىنچاقلىغاندا ، قارشى تەرەپنىڭ گۈللىنىش ، تەرەققىي قىلىشىغا ئالاقىدار بولغان ھەرخىل ئاكتىپ ئامىللار ھەممىسى كۆزىتىپ ئىگىلىنىش ، بۇزغۇنچىلىققا ئۇچرىتىش دائىرىسىدەدۇر .

«ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش» تەدبىرى بۈگۈنكى كۈندىكى نورمال كىشىلىك مۇناسىۋەتتە توقۇنۇشنى پەسەيتىش ، زىددىيەتلەرنى ھەل قىلىشتىكى مۇھىم ئۇسۇل . دەرغەزەپكە كەلگەن ئەيىبلىگۈچىگە دۇچ كەلگەندە ، ئوت ئۈستىگە ياغ چاچقاندەك ئۇنىڭ بىلەن ھەدەپ ئېيتىشىپ ، زىددىيەتنى ئۇلغايتماي ، ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش تەدبىرى بويىچە ، سىلىق سۆزلەر بىلەن تاقابىل تۇرۇش ، ئىللىق چىراي بىلەن ئۇنىڭ سۆزىنى ئاڭلاش ئارقىلىق ئامال قىلىپ ، ئەيىبلىگۈچىنىڭ ئاچچىقىنى بېسىش ، ئۇنى ئەقلىنى يوقاتماسلىققا ئۈندەش ، قارشى تەرەپنىڭ قاتتىق سۆزلىرىگە سەۋرچانلىق بىلەن قۇلاق سېلىپ ، ھەق - ناھەقنى ئايرىش ، قارشى تەدبىر ھەققىدە ئويلىنىش پۇرسىتىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك . ئەگەر ئۆزىنىڭ سەۋەنلىكى قارشى تەرەپنى ئاشۇنداق غەزەپلەندۈرگەن بولسا ، مۇمكىنقەدەر ئۇنىڭغا ناماقۇللۇق

بىلدۈرۈش ، ئۆزىنىڭ بۇ ھەرىكىتى بىلەن سەۋەنلىكىنى تولۇقلايدىغانلىقىنى بىلدۈرۈش كېرەك .

«ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش» يەنە دىئالېكتىكىلىق ئۇسۇل بىلەن غەلىبە قىلىش تەدبىرىدۇر . قارشى تەرەپنىڭ ناتوغرا كۆز قاراشلىرىغا كۆرسەتكەن دەلىل - ئاساسلىرىنى چىڭ تۇتۇپ ، پۈتۈن كۈچ بىلەن ئۇنى ئاغدۇرۇۋېتىش كېرەك . ئۇنىڭ دەلىل - ئىسپاتلىرى رەت قىلىنسىلا ، كۆز قاراشمۇ ئۆزىنىڭ مەۋجۇتلۇقىدىن قالىدۇ . مەسىلەن ، چىن بەگلىكىدىكى خاننىڭ ئانىسى شۈەن تەيخۇ تۇل قېلىپ ئوردىدا تۇرۇۋاتقاندا بەتبەشىرە ئەر ۋېي چۇفۇنى ياخشى كۆرۈپ قالغان ، ئىككىيلەن ئاشكارا ۋە يوشۇرۇن مۇناسىۋەت قىلىپ ، ناھايىتى ئاپاق - چاپاق بولۇپ كەتكەن . ئۇزاق ئۆتمەي خاننىڭ ئانىسى قاتتىق كېسەل بولۇپ قالغان ، ئۇ ئۆلۈم ئالدىدا ۋېي چۇفۇنى تاشلاپ ، ئۆزىلا ئۇ دۇنياغا كېتىشكە كۆزى قىيماي ، ئۇنى ئۆزى بىلەن بىللە قوشۇپ دەپنە قىلىشقا بۇيرۇق چۈشۈرگەن . ۋېي بۇنىڭدىن قورقۇپ كېتىپ چىرايىدا قان قالمىغان . ۋەزىر يۇڭ رۈي ئوتتۇرىغا چىقىپ ، ئوردىغا كىرىپ ئۇنىڭ ئۈچۈن ھال ئېيتقان ، ئۇ شۈەن تەيخۇغا :

— ئادەم ئۆلگەندىن كېيىن ئۇنىڭدا يەنە سېزىم بولامدۇ ؟ — دېگەن .

— سېزىم بولمايدۇ ، — دەپ جاۋاب بەرگەن خاننىڭ ئانىسى .

— شۇنداق ئىكەن ، نېمىشقا ئۆزلىرى ھايات ۋاقتىدا ياخشى كۆرگەن بىر ئادەمنى تىرىك پېتى گۆرگە دەپنە قىلماقچى بولىدىلا ؟ ئۇنىڭ ئۈستىگە ، ئەگەر ئۆلگەن ئادەمدە بىرەر ئاڭ - سېزىم بولىدىغان بولسا ، مەرھۇم پادىشاھ ئۇزاقتىن بۇيان سىلىنىڭ ئىشلىرىغا ئۆچ - ئاداۋەت ساقلاپ كەلگەن بولىدۇ ، ئۆزلىرى ئۇ دۇنياغا بارغاندا گۇناھلىرىغا تۆۋا قىلىسىلا پايدىسى

بولمايدۇ ، ئۇ چاغدا سىلىنىڭ ۋېي چۇفۇ بىلەن يەنە ئاپاق - چاپاق بولۇپ يۈرۈشكە قانداق چولىلىرى تېگىدۇ ؟

يۇڭ رۇينىڭ سۆزلىرى ناھايىتى يوللۇق ، ئەقىلغا مۇۋاپىق ئىدى . خانىنىڭ ئانىسى جاۋاب بېرەلمەي خېلى ئۇزاققىچە ئۇندىمەي تۇرۇپ قالدى ، ئاندىن ئارانلا : ئۇنداق بولسا بوپتۇ ، — دەيدۇ . بۇ يەردە ، يۇڭ رۇي : ئۆلگەن ئادەمدە يەنە ئاق - سېرىم بولامدۇ ؟ — دېگەن نۇقتىئىنەزەرنى چۆرىدىگەن ھالدا ، ئەجابىي ۋە سەلبىي جەھەتتىن شۇەن تەيخۇنىڭ قارىشىنى پۈتۈنلەي رەت قىلىدۇ . ئۆلگەن ئادەمدە مەيلى ئاق - سېرىم بولسۇن ياكى بولمىسۇن ، شۇەن تەيخۇنىڭ ۋېي چۇفۇنى ئۆزىگە قوشۇپ دەپنە قىلدۇرۇشىغا ھەرگىز بولمايتتى ، شۇڭا شۇەن تەيخۇ ئۆز قارىشىدا يەنە چىڭ تۇرۇۋېلىشقا ئامالسىز قالىدۇ .

20 - تەدبىر سۇنى لېيىتىپ ، بېلىق تۇتۇش

قىسقىچە تەبىرى :

دۈشمەننىڭ ئىچكى قىسمىدا قالايمىقانچىلىق يۈز بەرگەن ، ئۇنىڭ ئاجىز ۋە ئېنىق پىكىرگە كېلەلمىگەن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، خۇددى كىشىلەر ۋاقىت بويىچە مەشغۇلات ئېلىپ بېرىپ ، كېچىدە ئۇخلىغانغا ئوخشاش دۈشمەننى ئۆزىگە بويسۇندۇرۇشىڭىز كېرەك .

بايانى :

بۇ سۆزنىڭ ئۆزىدىنلا كۆرۈنۈپ تۇرۇپتىكى ، بۇ ئىدىئومنىڭ مەنىسى سۇنى لېيىتىپ ، بېلىق نىشانىنى پەرق ئېتەلمىگەن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ئۇنى تۇتۇۋېلىش

دېمەكتۇر . كېيىن كىشىلەر ئۇنىڭ مەنىسىنى رەقىب پاراكەندە بولۇپ ، گاڭگىراپ قالغان ، ئېنىق بىر پىكىرگە كېلەلمەي تەمتىرەپ قالغان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ئوتتۇرىدىن پايدا ئالىدىغان تەدبىرگە كېڭەيتكەن . ھەربىي ئىشلاردا قوللىنىلغاندا ، ئۇ قالايمىقانچىلىقتىن پايدىلىنىپ ، غەلىبە قىلىش تەدبىرىدۇر . «سۇنى لېيىتىپ ، بېلىق تۇتۇش» ئادەتتە ئىككى خىل شەكىلدە ئىپادىلىنىدۇ : بىرخىلى ئوبيېكتىپ ۋەزىيەت ئەسلىدىلا «لاي سۇ» بولۇپ ، مۇنداق چاغدا پەيتنى تۇتۇپ ، «بېلىق تۇتۇش» كېرەك . يەنە بىر خىلى ئوبيېكتىپ ۋەزىيەت «سۈزۈك سۇ» بولۇپ ، بۇنىڭدا تەشەببۇسكارلىق بىلەن ھەرىكەتلىنىپ ، سۇنى لېيىتىپ ، ئاندىن بېلىق تۇتۇشقا توغرا كېلىدۇ . بۇ تەدبىر ئاساسلىقى كېيىنكى شەكىلنى كۆرسىتىدۇ . ئىقتىسادىي سەپتە ، بەزى قانۇنسىز سودىگەرلەر ھەمىشە سۇنى لېيىتىپ بېلىق تۇتىدۇ . شۇڭا ، بەزى چەت ئەللىك سودىگەرلەر بىلەن ئۇچراشقاندا ، ھەر ۋاقىت ھوشيار بولۇش كېرەك . ئەگەر بىپەرۋالىق قىلىنىپ ، ھوشيارلىق بوشاشتۇرۇپ قويۇلسا ، ئالدىنىپ قالىدىغان گەپ . شياڭگاڭدىكى «چاڭجياڭ دەرياسىنىڭ جەنۇب - شىمالىنى ساياھەت قىلىش چەكلىك شىركىتى» جۇڭگونىڭ ھەرقايسى جايلىرىنى ئېكسكۇرسىيە قىلىش كەسپىي ئىشلىرىنى ئۇيۇشتۇرىدىغان ، تەشكىللەيدىغان شىركەت ئىدى . بۇ شىركەت دۆلىتىمىزدىكى ئاۋئاتسىيە شىركىتى ، ساياھەت ئىدارىسى قاتارلىق 20 نەچچە ئورۇن بىلەن كەسپىي مۇناسىۋەت ئورناتقانىدى ، ھەمىشە دۆلىتىمىزنىڭ شياڭگاڭ ئىش باشقارمىسىنىڭ ئايروپىلانلىرىنى زاكاز قىلىپ ئىشلىتەتتى . بۇ شىركەتنىڭ مۇدىرىيەت باشلىقى لياۋ سۈيلەن كەينىگە سۆرەش ، ئالدامچىلىق ۋاستىلىرىنى قوللىنىپ ، ئىلگىرى - كېيىن بولۇپ ئېلىمىزدىكى 17 ئورۇننىڭ 700 مىڭ يۈەندىن كۆپرەك تاشقى پېرېۋوتىنى بەرگىلى ئۇنىمىغان . ئۇلار چاغان مەزگىلىدە

شياڭگاڭ بانكىلىرىنىڭ دەم ئالدىغانلىقى، بىز تەرەپنىڭ ئۇلار كېسىپ بەرگەن چەكنىڭ ئىناۋەتلىك ياكى ئىناۋەتسىز ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلاشقا ئامالسىز ئىكەنلىكىدىن پايدىلىنىپ، سۇنى لېيىتىپ بېلىق تۇتۇپ، بىز تەرەپكە ئىناۋەتسىز قۇرۇق چەك بېرىپ، ئالدامچىلىق بىلەن بەش ئايروپىلاندا ساياھەتچىلەرنى ئېلىپ كېلىپ، ئېلىپ كېتىۋالغان. مۇشۇ ئىشتىلا دۆلىتىمىزنىڭ ئاۋىئاتسىيە، ھەرقايسى جايلاردىكى جۇڭگو ساياھەت ئىدارىسى قاتارلىق توققۇز ئورۇننىڭ 400 مىڭ يۈەندىن ئارتۇق پۇلىنى ئالداپ كەتكەن.

«سۇنى لېيىتىپ، بېلىق تۇتۇش» تەدبىرى ئۇرۇشلاردا ھەممىشە يالغاننى راست قىلىپ كۆرسىتىش، يەنى دۈشمەن ئارمىيىسى قىياپىتىدە ياسىنىپ، دۈشمەننىڭ ئىچىگە كىرىپ، ئاساسىي قىسىمنىڭ ھۇجۇمىغا ماسلىشىدىغان ياردەمچى ۋاستە قىلىشتا قوللىنىلىدۇ. 2 - دۇنيا ئۇرۇشىنىڭ ئاخىرقى مەزگىلىدە، گىتلېر ئۆزىنى مەغلۇبىيەتلىك ۋەزىيەتتىن قۇتۇلدۇرۇش ئۈچۈن بىر تەۋەككۇلچى گېرمان ئوفىتسېرىغا ئىنگلىزچىنى ياخشى بىلىدىغان 2000 ئەسكەرنى تاللاپ، ئامېرىكا ئارمىيىسىنىڭ فورمىسىنى كىيگۈزۈپ، ئولجا ئېلىنغان ئامېرىكا تانكىلىرىنى ھەيدەپ، ئامېرىكا ھەربىي ماشىنىلىرى ۋە جىپلىرىغا ئولتۇرۇپ، گېرمانىيە ئاساسىي قوشۇنى ئامېرىكا ئارمىيىسىنىڭ ئاجىز سىپىنى بۆسۈپ تاشلىغان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ، ئامېرىكا ئارمىيىسىنىڭ ئارقا سېپىگە سۇقۇنۇپ كىرىشكە بۇيرۇق بەرگەن. بۇ گېرمانىيە قوشۇنى ئامېرىكا ئارمىيىسىنىڭ ئىچكى قىسمىدا قاتناش لىنىيىلىرىنى ئۈزۈپ تاشلاپ، توك سىملىرىنى كېسىۋەتكەن، ئامېرىكا ئارمىيىسىنىڭ ھېچبىر تەييارلىقسىز تۇرغان تارقاق خادىملىرىغا ھۇجۇم قىلغان. بەزىدە ئۆزلىرى تەرىپىدىن ئۆلتۈرۈلگەن ئامېرىكا ئەسكەرلىرىنىڭ ئورنىدا ياسىنىپ، قاتناش ئاچاللىرىدا

ماشىنا ئەترەتلىرىگە قوماندانلىق قىلىپ ، ئامېرىكا ئارمىيىسىنىڭ قاتنىشىنى قالايمىقانلاشتۇرۇۋەتكەن . ئۇلار ماس دەرياسى بويلىرىغا يوشۇرۇن كىرىپ ، كۆۋرۈكلەرنى ئىگىلەپ ، ئاساسىي قوشۇننى كۈتۈۋالىماقچى بولغان . يەنە ئالايلۇق ، 1973 - يىلى 10 - ئايدا پارتلىغان 4 - قېتىملىق ئوتتۇرا شەرق ئۇرۇشىدا ئىسرائىلىيە زەربىدار قىسىملىرى قايتۇرما ھۇجۇمغا ئۆتكەندە دەل مۇشۇ تەدبىردىن پايدىلىنىپ ، يوشۇرۇنچە سۇۋەيش قانىلىدىن ئۆتۈپ ، قانالنىڭ غەربىدە يوشۇرۇنۇپ ، چوڭ قوشۇنغا ماسلىشىپ قورغان قۇرۇپ ، ئۇرۇش ۋەزىيىتىنى ئۆزگەرتكەن .

بۇ تەدبىر ئۇستىدە تەھلىل يۈرگۈزۈشتىن مەقسەت ، ھەم رەقىبنىڭ پىلانىنى بۇزۇش ، ھەم ئۆزى ھىيلە ئىشلىتىشتىن ئىبارەت . شۇڭا مۇۋاپىق ، شۇنداقلا زۆرۈر ئەھۋالدا ، رەقىبنىڭ ھۆكۈم جەھەتتىكى سەۋەنلىكىدىن پايدىلىنىپ ياكى دۇشمەنىنىڭ ھۆكمىدە سەۋەنلىك پەيدا قىلىپ ، ئۆز مەقسىتىگە يەتكىلى بولىدۇ . مەسىلەن ، سودا سۆھبەتلىرىدە ، ھەر ئىككى تەرەپ بارلىق ئاماللار بىلەن قارشى تەرەپكە مۇناسىۋەتلىك مۇھىم ئاخباراتلارنى ئىگىلەشكە تىرىشىپ ، ھەمىشە قارشى تەرەپ قويماقچى بولغان ھەقىقىي باھا ۋە قارشى تەرەپنىڭ باھانى قانچىلىك چۈشۈرۈپ بېرەلەيدىغانلىقى بويىچە سودىدا پۈتۈشىدۇ . مۇنداق ئەھۋالدا ئەگەر ئۇ ناھايىتى يۇقىرى ئۇستۇنلۇككە ئىگە بولمىسىلا ھېچكىممۇ ئالدى بىلەن سەمىمىي ھالدا باھانى ئېيتمايدۇ . رەقىبنىڭ سۆھبەتتە تەشەببۇسكارلىق ئورنىنى ئىگىلىۋېلىشىغا ئىمكانىيەت بەرمەسلىك ئۈچۈن مەقسەتلىك ياكى قەستەن غەرەزسىز ئىش قىلىۋاتقاندەك ئۆزى تەلەپ قىلىدىغان ھەقىقىي باھانى يوشۇرىدۇ . مۇنداق غەرەزلىك ياكى غەرەزسىز ھالدا رەقىبىنى خاتالاشتۇرىدىغان ئۇسۇل ئاقىلانىلىكتۇر ، بۇنىڭدىكى مەقسەت سۇنى لېيىتىپ ، پايدىدىن ئىبارەت بۇ

بىلىقنى رەقىبىدىن بۇرۇن تۇتۇۋېلىش ئۈچۈندۇر . ئادەتتە ، سودىلاشقاندا ، هەر ئىككى تەرەپ ئالدى بىلەن رەقىبى تەلەپ قىلىدىغان باهادىن كۆپ تۆۋەن ياكى ئۆزى تەلەپ قىلىدىغان باهادىن كۆپ يۇقىرى بولغان باهانى ئوتتۇرىغا قويىدۇ . ئاندىن ئاستا ـ ئاستا بىر ـ بىرىگە يول قويۇشۇپ ، باهادا يېقىنلىشىپ ، ئاخىر هەر ئىككى تەرەپ تەلەپ قىلىشۋاتقان هەقىقىي باها چېكىدە توختاپ ، قارشى تەرەپنىڭ مۇرەسسە قىلىشىنى ، سودىدا ئۆزئارا پۈتۈشۈشنى كۈتىدۇ . بۇ قانۇنىيەتكە ئاساسەن ، ئىككى تەرەپ باها تالىشىۋاتقاندا هەقىقىي باها چېكىنى قالايمىقانلاشتۇرۇپ ، باهانى هەقىقىي باها چېكىدىن يىراق بولغان بىر نۇقتىدا توختىتىپ ، ئاۋۋال قارشى تەرەپتىن مۇرەسسەلىشىپ پۈتۈشۈش نىشانىنى ئوتتۇرىغا قويۇشنى تەلەپ قىلىش پايدىلىق . ئادەتتە ، ئەگەر قارشى تەرەپ سۆھبەتنىڭ بۇزۇلۇشىنى خالىمايدىغانلا بولسا ، هەمىشە ئەستايىدىل ئويلىنىپ كۆرىدۇ . ئەگەر يەنىمۇ كۆپرەك پايدا ئېلىشنى ئويلىغاندا ، باهانى يەنە ئازراق ئۆرلەتكەندە ، ئۇنىڭ ئۆزىگە كۆپ زىيىنى بولمايدۇ ، شۇنداقلا يەنە قارشى تەرەپنىڭ مۇرەسسە قىلىپ ، سودىدا پۈتۈشۈشنى ئىلگىرى سۈرگىلى بولىدۇ .

«سۇنى لېيىتىپ ، بېلىق تۇتۇش» تەدبىرى تەنتەربىيە مۇسابىقىلىرى ۋە باشقا رىقابەتلەردە كەڭ قوللىنىلىدۇ . ئۇنىڭ ئىپادىسى ئالدىدا غەرەزلىك هالدا قارشى تەرەپنى قالايمىقانلاشتۇرۇپ ، قارشى تەرەپنى قارىغۇلارچە هۇجۇم قىلىشقا مەجبۇر قىلىپ ، ئۆزى ئەهۋالغا قاراپ ئىش كۆرۈپ ، پەيتنى قولدىن بەرمەي ئۇزۇل ـ كېسىل غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈشتىن ئىبارەت .

كۇندىلىك تۇرمۇشتا ، «سۇنى لېيىتىپ ، بېلىق تۇتۇش» هادىسىسى كۆپ ئۇچرايدۇ . كىشىلەر قىستا ـ قىستاڭچىلىق بولىدىغان پويىز ئىستانسىسى ، كوچا ئاپتوبۇس بېكىتى ،

ماگىزىنلار ، كىنو ـ تىياتىرخانىلار ھەمىشە يانچۇقچىلارنىڭ كىشىلەرنىڭ ھەميانلىرىنى ئوغرىلاپ كېتىدىغانلىقىنى ، ئۇنىڭ ئۈستىگە بۇ پۇرسەتپەرەسلەرنىڭ ھەمىشە يانچۇقچىلىق قىلىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغانلىقىنى بىلىدۇ . يانچۇقچىلارنىڭ سۇنى لېيىتىپ ، بېلىق تۇتۇشتا مۇۋەپپەقىيەت قازىنالىشى ئۇلارنىڭ قالايمىقانچىلىق پەيدا قىلالىغانلىقى ياكى قالايمىقانچىلىقتىن پايدىلىنىپ كەتكەنلىكىدىندۇر . ئەگەر كىشىلەر ھەممىسى مەدەنىيەتلىك ، ئەدەپلىك بولۇپ ، ئاممىۋى سورۇنلاردا تەرتىپلىك ، ئاڭلىق بولسا ، ئالدىنى تالاشمىسا ، يۇكسەك دەرىجىدە ھوشيار بولسا ، يانچۇقچىلارنىڭ دېلو سادىر قىلىش شارائىتىنى ئازايتقىلى بولىدۇ .

21 ـ تەدبىر كۆزنگە توپا چېچىپ قېچىپ كېتىش

قىسقىچە تەبىرى :

جەڭ مەيدانىنىڭ ئەسلى ھالىتىنى ساقلاپ ، كۆچلۈك ھالەت پەيدا قىلغاندا ، دوست قوشۇنلارنىڭ گۇمانىنى قوزغالمايدۇ ، دۈشمەن ئۆز مەيلىچە ھەرىكەت قىلىشقا جۈرئەت قىلالمايدۇ ، ئەمما ئۆزىمىز ئاساسىي كۈچنى مەخپىي يۆتكەپ ، دۈشمەننى قايمۇقتۇرالايمىز .

باياني :

«كۆزنگە توپا چېچىپ قېچىپ كېتىش» پايدىسىز ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغاندا ، كۆرۈنۈشتە ئەسلىي ھالەتنى ساقلاپ ، ئاستىرتىن يۆتكىلىپ قۇتۇلۇش تەدبىرىدۇر . ھەربىي ئىشلاردا ئۇ يالغان قىياپەت بىلەن دۈشمەننى قايمۇقتۇرۇپ ، بىخەتەر ھالدا

چېكىنىپ چىقىپ كېتىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش تەدبىرىدۇر . بۇ تەدبىردىكى مۇھىم نۇقتا «قۇتۇلۇش»تۇر . «قۇتۇلۇش»قا ماھىر بولۇش ، مەزمۇن ئۆزگەرسىمۇ ، شەكىلنى ساقلاپ قېلىش كېرەك ، ئاللىقاچان كەتكەن بولسىمۇ ، مىدىرلىمىغاندەك بولۇۋالغاندىلا دۈشمەننى تىنچلاندۇرغىلى ، دۈشمەندىن قۇتۇلۇپ كەتكىلى بولىدۇ . سۇڭ سۇلالىسى دەۋرىدە ، سۇڭ سانغۇنى بى زەيىيۈي لەشكەر تارتىپ جىن قوشۇنلىرىغا تاقابىل تۇرغان ، ئەمما غەلىبە قىلالماي چېكىنىشنى قارار قىلغان . سۇڭ قوشۇنلىرى چېكىنىپ ماڭغاندا ، تۇغ - ئەلەملىرىنى يەنىلا جەڭ مەيدانىغا قاداپ قويغان ، ئۆچكىنى ئارقا پۇتىدىن ئېسىپ ، ئالدى پۇتىنى دۇمباق ئۈستىگە قويۇپ قويغان ، ئۆچكە دۇمباق ئۈستىدە ئېسىلىپ ، تېپىرلاپ تۇرىۋەرگەچكە ، دۇمباق ئاۋازى توختىمىغان ، جىن قوشۇنلىرى سۇڭ قوشۇنلىرى يەنىلا ئۆز بازىسىنى ساقلاۋېتىپتۇ دەپ قېلىپ ، بىرقانچە كۈنلەرگىچە ئىلگىرىلەشكە پېتىنالمىغان . ھەقىقىي ئەھۋالنى سەزگەندە سۇڭ قوشۇنلىرى ئاللىقاچان يىراقلاپ كەتكەن . «ئۆچكىنى ئارقا پۇتىدىن ئېسىپ قويۇپ ، دۇمباق چالغۇزۇش» دېگەن بۇ ھېكايە «كۆزىگە توپا چېچىپ قېچىپ كېتىش»تىكى مىساللارنىڭ بىرى .

دۈشمەن قوغلاپ كېلىپ ، قۇتۇلۇشقا ئامال بولمىغاندا ، ئەپچىللىك بىلەن نىقابلىنىش قېچىپ قۇتۇلۇشتىكى ياخشى چارە . ئەمما ، ئۆزىلا يالغۇز نىقابلانغاندا ئاسانلا بايقىلىپ قالىدۇ ، شۇڭا قوغلىنىۋاتقان ئادەمنىڭ ياردەمچىسى ئۆزىنىڭ سىياقىغا كىرىۋالغاندا ، دۈشمەننىڭ دىققىتىنى بۇراپ ، مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ . چۇ بەگلىكىنىڭ بېگى پىڭۋاڭ ۋۇ شېنىڭ پۈتۈن ئائىلىسىنى قىرىپ تاشلىغان . پەقەت ئۇنىڭ ئىككىنچى ئوغلى ۋۇزىشۈيلا پۇقراچە ياسىنىپ قېچىپ قۇتۇلغان . بىر كۈنى ، ۋۇزىشۈي چېگرىدىكى ئۆتكەلگە كەلگەندە غەم - قايغۇدىن

بىر كېچىدىلا چېچى ئاقىرىپ كەتكەن ، بىردىنلا بوۋاي سىياقىغا كىرىپ قالغان . بۇنى كۆرگەن دۇڭ فاڭگاۋنىڭ كۆڭلىگە بىردىنلا بىر ئەقىل كەلگەن . ئۇ ۋۇزىشۈيگە ئوخشايدىغان دوستى خۇاڭ فۇنانى چاقىرىپ كېلىپ ، ئۇنى ۋۇزىشۈينىڭ قىياپىتىدە ياساندۇرغان . ۋۇزىشۈي ئۇنىڭ مالىيى قىياپىتىدە ياسانغان ، ئاندىن ئۇلار بەخىرامان ھالدا غادىيىپ ئۆتكەلگە قاراپ ماڭغان . جاۋگۇەن ئۆتكىلىدە قاراۋۇللار يوپۇرۇلۇپ كېلىپ ، خۇاڭ فۇنانى ۋۇزىشۈي دەپ تۇتۇۋالغان . بۇ چاغدا قاراۋۇللار ۋۇزىشۈينى تۇتۇۋالدۇق دەپ قاراپ ، تەكشۈرۈشنى بوشاشتۇرۇپ قويغان ، ۋۇزىشۈي پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ئۆتكەلدىن كۆز بوياپ ئۆتۈۋالغان . ئۇ ۋۇ بەگلىكىگە قېچىپ بېرىپ ، سۇن ۋۇ بىلەن بىرلىكتە ۋۇ بەگلىكىنىڭ دۆلەتنى بېيىتىش ، لەشكەرلىرىنى كۈچەيتىشىگە ياردەملەشكەن ، كېيىن لەشكەر تارتىپ چۇ بەگلىكىنى گۇمران قىلىپ ، پۈتۈن ئائىلىسى ئۈچۈن ئىنتىقام ئالغان . بۇ ئادەمدىن پايدىلىنىپ ، كۆزگە توپا چېچىپ قېچىپ كېتىشتىكى بىر ياخشى مىسالدۇر . بۇنىڭدىن باشقا يەنە «نەرسە» ئارقىلىق كۆزگە توپا چېچىپ قېچىپ كېتىدىغان چارىمۇ بار . مەسىلەن ، دۈشمەن قوغلاپ كەلگەندە ، ئۆزىنىڭ مۇھىم بەلگىسى بولغان نەرسىنى كۆزگە كۆرۈنەرلىك يەرگە ئېسىپ قويغاندا ، دۈشمەننى باشقا ياققا يولغا سېلىپ قۇتۇلۇپ كەتكىلى بولىدۇ . شەرقىي خەن دەۋرىنىڭ ئاخىرقى يىللىرىدا ، ساۋ ساۋ ، يۈەن شۇ ، يۈەن شاۋ ، سۇن جيەنلەر لەشكەر تارتىپ ، دۇڭ جوغا جازا يۈرۈشى قىلىدۇ . يۈەن شاۋ ئاتا بەگ ، سۇن جيەن ھۇجۇمچى بولۇپ ، ئاستانە لوياڭغا يۈرۈش قىلىدۇ . دۇڭ جو بىر تەرەپتىن ئاستانىنى چاڭئەنگە يۆتكىسە ، بىر تەرەپتىن چوڭ سانغۇن خۇاشيۇڭنى سىشۈينى ساقلاشقا ئەۋەتىپ ، مۇھىم ئۆتكەلنى توسۇۋالىدۇ . سۇن جيەن خۇاشيۇڭ بىلەن قاتتىق جەڭ قىلىدۇ . خۇاشيۇڭ ناھايىتى باتۇر بولغاچقا ، بىرنەچچە قېتىم

ئېلىشا ـ ئېلىشمايلا سۇن جيەن مەغلۇپ بولۇپ قاچىدۇ. خەن بەگلىكىنىڭ ئەسكەرلىرى سۇن جيەننىڭ دۇبۇلغىسىغا قادالغان قىزىل پۆپۈكنى كۆرۈپ، باش سەركەردە شۇكەن دەپ جەزملەشتۈرۈپ، ئارقىسىدىن توختىماي قوغلايدۇ، ئەھۋال ئىنتايىن جىددىيلىشىپ كېتىدۇ. سۇن جيەننىڭ قول ئاستىدىكى سەركەردە زۇماۋ ئۇنىڭ دۇبۇلغىسىنى ئېلىپ بېشىغا كىيىپ، باشقا بىر نىشانغا قاراپ قاچىدۇ. قوغلاپ كېلىۋاتقان ئەسكەرلەر بۇ ھىيلىنى ئۇقالماي، ئۇنىڭ ئارقىسىدىن قوغلاپ كېتىۋېرىدۇ، شۇنىڭ بىلەن سۇن جيەن قۇتۇلۇپ قالىدۇ. زۇماۋ قويۇق بىر ئورمانلىققا بېرىپ، دۇبۇلغىنى دەرەخكە ئىلىپ قويۇپ، ئورمانلىققا كىرىپ قېچىپ قۇتۇلىدۇ. خۇا شيۇڭنىڭ ئەسكەرلىرى يېتىپ كېلىپ، يىراقتىلا دۇبۇلغىنىڭ دەرەختە پۇلاڭلاپ تۇرغانلىقىنى كۆرۈپ، بۆكتۈرمە بار ئىكەن دەپ قارايدۇ، شۇنىڭ بىلەن خۇاشيۇڭ ئوقيا ئېتىشقا بۇيرۇق بېرىدۇ. بىر ھازا ئوق ئېتىلغان بولسىمۇ، يەنىلا بىرەر شەپە بولمايدۇ، دۇبۇلغا يەنىلا پۇلاڭلاپ تۇرىۋېرىدۇ. خۇاشيۇڭ يېقىن بېرىپ كۆزىتىشكە ئادەم ئەۋەتكەندىلا ئاندىن ئالدانغانلىقىنى بىلىدۇ.

بۇ تەدبىردىكى قۇتۇلۇش چارىلىرى ناھايىتى كۆپ. ھازىرقى زامان ئۇرۇشلىرىدا، يالغان بۇيرۇق ياساش، يالغان تېلېگراما بېرىش قاتارلىق دۈشمەننى قايمۇقتۇرۇش ۋاستىلىرى تېخىمۇ يېڭىلىنىپ، تۈرى تېخىمۇ كۆپەيدى. ئەمما، ماھىيەتتە ئۇ ئۇستىلىق بىلەن ھىيلە ئىشلىتىپ، ساختا قىياپەت پەيدا قىلىش، دۈشمەننى قايمۇقتۇرۇش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ھەقىقىي قىياپىتىنى يوشۇرۇشتىن ئىبارەت. 1943 ـ يىلى كۈزدە، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئارمىيىسى دنېپر ھەل قىلغۇچ جېڭىنى قوزغايدۇ. ئالىي قوماندانلىق شتابىنىڭ

بۇيرۇقى بويىچە ۋورونېژ يۆنىلىش ئارمىيىسى دەريادىن ئۆتۈپ كىيېفنىڭ شەرقىي جەنۇبىي تەرىپىدىكى شىكلىننى ئىگىلەيدۇ. بۇ چاغدا گېرمانىيە ئارمىيىسى كۈچلۈك قوشۇن بىلەن قايتۇرما ھۇجۇمغا ئۆتىدۇ، ئىككى قېتىملىق ئېلىشىشتىن كېيىن سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئارمىيىسىنىڭ ھۇجۇمى توسالغۇغا ئۇچرايدۇ. مارشال ژۇكوف ئاساسىي ھۇجۇمنى دۈشمەننىڭ مۇداپىئە كۈچى ئاجىزراق بولغان كىيېفنىڭ شىمالىغا يۆتكەشنى قارار قىلىدۇ. ئەمما، مۇنداق قىلغاندا ماتورلاشقان چوڭ قىسىمنىڭ دۈشمەننىڭ كۆز ئالدىدىلا يۆتكىلىشى قىيىن ئىدى. شۇڭا، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئارمىيىسى باش قوماندانلىق شتابى ھۇجۇمنى ۋاقىتلىق توختىتىش، ئۆز ئورنىنى مۇداپىئە قىلىش توغرىسىدا بىر يالغان بۇيرۇق ياساپ، غەرەزلىك ھالدا ئۇنى ئالدىنقى سەپتە قۇربان بولغان بىر ئوفىتسېرنىڭ سومكىسىغا سېلىپ قويىدۇ، گېرمانىيە ئارمىيىسى ئۇنى ئولجا ئالىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئارمىيىسى 2 - سەپكە چېكىنگەندە، 1 - سەپتىكى قوماندانلىق ئورنىنىڭ راتسىيىسىنى يۆتكەپ كەتمەي داۋاملىق ئىشلىتىدۇ، چوڭ قوشۇن قايتىدىن توپلىنىۋاتقان، بازىنى چىڭ ساقلاپ، ھۇجۇمغا تەييارلىنىۋاتقان بىر يالغان ھالەتنى پەيدا قىلىدۇ. گېرمانىيە ئارمىيىسى سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئارمىيىسىنىڭ ئاساسىي كۈچى يەنىلا شىكلىندا دەپ قاراپ، كۆپ ئايروپىلان چىقىرىپ بۇ يالغان بازىنى بىر ھەپتە ئۇدا بومباردىمان قىلىدۇ ھەمدە زاپاس قوشۇننى كۆپلەپ يۆتكەپ، ھەل قىلغۇچ جەڭ قىلىشقا تەييارلىنىدۇ. ئۇلار سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئارمىيىسىنىڭ ئاساسىي كۈچىنىڭ ئاللىقاچان چېكىنىپ كېتىپ، كىيېفنىڭ شىمالىدىن كۈچلۈك ھۇجۇم قوزغايدىغانلىقىنى نەدىن بىلسۇن؟

22 ـ تەدبىر ئىشكنى ئېتىۋېلىپ ، ئوغرىنى دۇمبالاش

قىسقىچە تەبىرى :
ئاجىز دۈشمەننى قورشاپ يوقىتىش كېرەك ، ئاز ساندىكى تارقاق دۈشمەننىڭ كۈچى ئاجىز بولسىمۇ ، ئەمما ھەرىكىتى جانلىق ، ھىيلىگەر بولۇپ ، ئۇنىڭدىن مۇداپىئەلىنىش قىيىن ، شۇڭا ئارقىسىدىن ئۇزۇنغىچە قوغلاش پايدىلىق ئەمەس .

باياني :
بۇ ئىدىئومنىڭ مەنىسى ئوغرى ئۆيگە كىرىپ ئوغرىلىق قىلىۋاتقاندا ، ئىشكنى ئېتىۋېلىپ ئوغرىنى دۇمبالاشتىن ئىبارەت . بۇ چارە بىلەن ھەمىشە ئوغرىنى قېچىشقا ئامالسىز قالدۇرۇپ ، قولغا چۈشۈرگىلى بولىدۇ . كىشىلەر بۇنىڭدىن ئىلھام ئېلىپ ، ئۇنى ھەربىي ئىشلاردا قوللىنىپ ، ئاز دۈشمەننى قورشىۋېلىپ يوقىتىش تەدبىرىگە تەرەققىي قىلدۇرغان . بۇ تەدبىردىكى «ئوغرى» ئاساسلىقى ھەرىكىتى سىرلىق ، تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىدىغان ، ھېلى پەيدا بولۇپ ، ھېلى يوقاپ كېتىدىغان ئالاھىدە خىزمەت خادىملىرىنىڭ كىچىك ئەترەتلىرىنى كۆرسىتىدۇ . بۇنداق دۈشمەننىڭ ئالاھىدىلىكى : ھېلى ئۇياقتىن ، ھېلى بۇياقتىن پەيدا بولۇش ، يۇرۇش - تۇرۇشىنى بىلگىلى بولماسلىق ؛ ھۇجۇم قىلسا چېكىنىش ، چېكىنسە ، يېقىنلاپ كېلىش ، پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، تەييارلىقسىز تۇرغاندا ھۇجۇم قىلىش ؛ سانى ئاز ، ئەمما رولى زور بولۇشتىن ئىبارەت . بۇنىڭدىكى سەۋەب ، ئەگەر ئوغرى ـ قاراقچىغا قېچىپ كېتىشكە پۇرسەت بولسىلا ، ئۇ چوقۇم جان تىكىپ ئېلىشىدۇ ،

ئەگەر ئۇنىڭ ئارقىسىدىن توختىماي قوغلىغاندا، ئاسانلا ئۇنىڭ ئازدۇرۇش ھىيلىسىگە ئۇچرايدىغان خەۋپ تۇغۇلىدۇ. شۇڭا، ئوغرىنى تۇتقاندا، چوقۇم ئۇسۇلغا ئەھمىيەت بېرىش، ئۇنىڭ چېكىنىش يولىنى ئۈزۈپ تاشلاپ، كۈچ توپلاپ ئاندىن يوقىتىش كېرەك.

قەدىمدىن ھازىرغىچە، جۇڭگودىن چەت ئەللەرگىچە بولغان ئۇرۇش تارىخىدا، «ئىشىكنى ئېتىۋېلىپ، ئوغرىنى دۇمبالاش» تەدبىرىنىڭ قوللىنىلىشى ئۆزگىرىشچان ۋە كۆپ خىل بولغان. بۇنداق دۈشمەننى قورشاپ يوقىتىش تەدبىرى يالغۇز «ئاز دۈشمەن»نى يوقىتىشقىلا باب كېلىپ قالماستىن، بەلكى يەنە ئۇرۇشتا تەشەببۇسكارلىق ھوقۇقىنى قولغا ئالغان شارائىتتا، تارقاق، يېتىم ھالەتكە چۈشۈپ قالغان دۈشمەننى دىۋىزىيە، پولك بويىچە بۆلۈپ تاشلاپ، قورشىۋېلىپ، تاشقى ياردەمنى، چېكىنىش يولىنى ئۈزۈپ تاشلاپ، ئاساسىي كۈچىنى ئالداپ بويسۇنۇشقا مەجبۇر قىلىشقىمۇ باب كېلىدۇ. دۈشمەن بىزگە ھۇجۇم قىلغاندا «ئىشىكنى ئېتىۋېلىش»قا، شۇنداقلا يەنە تەشەببۇسكارلىق بىلەن «تاغار» تەييارلاپ، پىلانلىق ھالدا دۈشمەننى ئالداپ، ئۆزىگە ئىتائەت قىلدۇرۇپ، ئاندىن تاغارنىڭ ئاغزىنى بوغۇپ، دۈشمەننى يوقىتىشقا بولىدۇ، مانا بۇ مەشھۇر «تاغارغا سولاپ يوقىتىش تاكتىكىسى»دۇر. ئۇرۇشقاق بەگلىكلەر دەۋرىدىكى چىن بەگلىكى بىلەن جاۋ بەگلىكى ئوتتۇرىسىدا بولغان چاڭپىڭ ئۇرۇشىدا جاۋكو ليەنپونىڭ مۇداپىئە تەدبىرىگە قارشى يول تۇتۇپ، جاۋ بەگلىكىنىڭ 400 مىڭ لەشكىرىگە قوماندانلىق قىلىپ، چىن بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلغان. چىن بەگلىكىنىڭ سانغۇنى بەي چى جاۋكونىڭ ئۇرۇش تەجرىبىسىنىڭ يوقلۇقى، ئاغزىدىلا شەھەر ئالىدىغان ئاجىزلىقىدىن پايدىلىنىپ، دۈشمەننى ئالداپ ئىچكىرى كىرگۈزىدىغان «ئىشىكنى ئېتىۋېلىپ ئوغرىنى تۇتۇش»

تەدبىرىنى قوللانغان . ئۇ ئاۋۋال جاۋكونى قورغىنىدىن ئالداپ چىقىرىپ ، چىن بەگلىكىنىڭ بۆكتۈرمە قويۇلغان چاڭبى دېگەن يېرىگە ئېلىپ كەلگەن . چىن قوشۇنى 25 مىڭ ئەسكەر بىلەن تۇيۇقسىز جاۋ بەگلىكىنىڭ ھۇجۇمچى قىسىملىرىنىڭ ئارقىسىدا پەيدا بولۇپ ، ھۇجۇمچى قىسىم بىلەن ئۇلارنىڭ قورغىنىنىڭ ئالاقىسىنى ئۈزۈپ تاشلىغان ، ھەم 5000 ئاتلىق ئەسكەر چىقىرىپ ، دەرھال جاۋ قوشۇنى بىلەن ئۇلارنىڭ قورغىنىنىڭ ئوتتۇرىسىغا كىرگۈزۈپ ، جاۋ بەگلىكىنىڭ ھۇجۇمچى قىسىملىرى بىلەن قورغاننى ساقلاۋاتقان قىسىملىرىنى بۆلۈپ قورشىۋالغان ، ئارقىدىن بەي چى تەييارلىنىپ تۇرغان قىسىملىرىغا جاۋ قوشۇنلىرىغا توختاتماي ھۇجۇم قىلىپ ، قورشاۋنى بارغانسېرى تارايتىشقا بۇيرۇق چۈشۈرگەن . جاۋ قوشۇنلىرى بىرقانچە قېتىملىق ئېلىشىشتىلا ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچراپ ، ئۆزلىرىنى مۇداپىئە قىلىشقا ئۆتكەن . بۇ چاغدا چىن قوشۇنلىرى «مۇھاسىرىگە ئېلىش ، ھۇجۇم قىلماسلىق» تاكتىكىسىنى قوللىنىپ ، جاۋ قوشۇنلىرىنى ئاشلىقى ئۈزۈلگەن ، ياردەممۇ ئۈزۈلگەن ئىنتايىن مۇشكۈل ھالغا چۈشۈرۈپ قويغان . نەتىجىدە جاۋكو ئۆلۈپ ، 400 مىڭ كىشىلىك جاۋ قوشۇنى باش سەركەردىسىدىن ئايرىلىپ ، ھەممىسى قوراللىرىنى تاشلاپ ، چىن قوشۇنلىرىغا تەسلىم بولغان .

«ئىشكنى ئېتىۋېلىپ ، ئوغرىنى دۇمبالاش» تەدبىرىنى ئىشلىتىشتە ئومۇمىيەتنى نەزەردە تۇتۇش ، «ئىشكنى ئېتىۋېلىش» ھەم «ئىشكنى ئېچىش» ۋاقتى ۋە ئورنىنى مۇۋاپىق تاللاش ، ئەھۋالغا قاراپ تەدبىر قوللىنىش ، ۋەزىيەتنىڭ ئۆزگىرىشىگە قاراپ تەدبىرنى جانلىق قوللىنىش كېرەك . ئازادلىق ئۇرۇش دەۋرىدە ، ئارمىيىمىز ئىستراتېگىيىلىك ھۇجۇم باسقۇچىغا ئۆتكەندىن كېيىن «دۈشمەننىڭ بىرقانچە بارمىقىنى زەخىملەندۈرگەندىن بىر بارمىقىنى ئۈزۈپ تاشلىغان ئارتۇق»

دېگەن ئىستراتېگىيىلىك پرىنسىپ بويىچە، كۆپ قېتىم «ئىشكنى ئېتىۋېلىپ، ئوغرىنى تۇتۇش» تاكتىكىسىنى قوللىنىپ، شانلىق غەلىبىلەرنى قولغا كەلتۈرگەن. 1947 ـ يىلى 6 ـ ئاينىڭ ئاخىرى، ليۇبوچېڭ، دېڭ شياۋپىڭ قىسىملىرى خۇاڭخې دەرياسىدىن ئەپچىللىك بىلەن ئۆتۈپ، سەنشىنىڭ غەربىي جەنۇبىغا كىرىدۇ. ئۇرۇش پىلانىغا ئاساسەن، ئاۋۋال يۇنچېڭ، دىڭتاۋ ناھىيىلىرىدە دۈشمەننىڭ ئۈچ برىگادىسىنى يوقاتقاندىن كېيىن دەرھال تۆت كالوننا ئەسكەر بىلەن دۈشمەننىڭ ليۇجېيىڭ، دۈشەنجىدىكى ئۈچ دىۋىزىيىسىنى قورشىۋالىدۇ. 7 ـ ئاينىڭ 14 ـ كۈنى ئارمىيىمىزنىڭ 1 ـ، 6 ـ كالوننىسى دۈشمەننىڭ ئىككى دىۋىزىيىسىنى پەقەت 200 ئۆيلۈكلا ئاھالىسى بولغان ليۇجېيىڭدا قورشىۋالىدۇ. دۈشمەننىڭ تېرىككەن ئىت ئادەمگە ئېتىلىپتۇ دېگەندەك ئاۋۋال ھۇجۇم قىلىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈن ئارمىيىمىز مەقسەتلىك ھالدا 1 ـ كالوننىنى ليۇجېيىڭنىڭ شەرقىدىكى تۈزلەڭلىككە چېكىندۈرۈپ، بۆكتۈرمە قۇرۇپ، دۈشمەنگە زەربە بېرىشكە تەييارلىنىپ تۇرىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا دۈشمەننىڭ قورشاۋنىڭ «بوش» تەرىپىدىن بۆسۈپ چىقىشى ئۈچۈن دۈشمەنگە قەستەن بىر يالغان «ھاياتلىق يولى» قالدۇرۇپ قويۇلىدۇ. 6 ـ كالوننا ئەسلىدە بەلگىلەنگەن پىلان بويىچە ئۈچ تەرەپتىن دۈشمەنگە ھۇجۇم قىلىدۇ (غەرب تەرەپتىكىسى ئاساسىي ھۇجۇم)، دېگەندەك دۈشمەن ئالاقزادىلىككە چۈشۈپ، شەرققە قاراپ قېچىپ، جىنىڭدىكى دۈشمەنلەرگە يېقىنلاشماقچى بولىدۇ. نەتىجىدە، دۈشمەننىڭ بۇ ئىككى دىۋىزىيىسى بىز قۇرغان قاپقانغا چۈشۈپ، پۈتۈنلەي يوقىتىلىدۇ. ئارمىيىمىزنىڭ چوڭ بىكتۈەنلەر ئۇرۇشىدا، بولۇپمۇ 1948 ـ يىلى 9 ـ ئايدىن 1949 ـ يىلى 1 ـ ئايغىچە ئېلىپ بېرىلغان خۇەيخەي، لياۋنىڭ ـ شېنياڭ، بېيجىڭ ـ

تېيەنجىن ئۇرۇش ئوپېراتسىيىلىرىدە، ئارمىيىمىز «ئىشىكنى ئېتىۋېلىپ، ئوغرىنى دۇمبالاش» تەدبىرىنى تېخىمۇ ئۇستىلىق بىلەن قوللانغان.

كۈندىلىك تۇرمۇشتا، «ئىشىكنى ئېتىۋېلىپ، ئوغرىنى دۇمبالاش» تەدبىرى كىشىلەرنىڭ تىرىكچىلىك يولىدا ئەھۋالغا ماسلىشىشى، كىشىلەرنى قايىل قىلىش ۋە باشقىلارنىڭ ئالدىمىغا چۈشۈپ قېلىشتىن ساقلىنىشىغا ياردەم بېرىدۇ. مەسىلەن، سودا سۆھبەتلىرىدە ساتقۇچى ئاۋۋال يۇقىرى باھا قويۇش ياكى ئالغۇچى ئاۋۋال تۆۋەن باھا قويۇش ئارقىلىق باشقا رىقابەتچىلەرنى بۇ سودىدىن مەھرۇم قىلىپ، بۇ سودىنى مونوپول قىلىۋېلىش ئورنىغا چىقىۋالىدۇ. ئاندىن سودىدا پۈتۈشىدىغان ھالقىلىق پەيتكە كەلگەندە، تۇيۇقسىز ھەر خىل باھانىلەرنى تېپىپ، باھانى زور دەرىجىدە چۈشۈرۈپ (ياكى ئاشۇرۇپ)، قارشى تەرەپنى تۇيۇقسىزلا سودىلىشىدىغان 3 - بىر تەرەپ بولمىغان ئەھۋال ئاستىدا دەردىنى ئىچىگە يۇتۇپ سودىدا پۈتۈشۈشكە مەجبۇر قىلىدۇ. بۇنداق يالغان باھا بىلەن تۇزاق قۇرۇپ، كىشىلەرنى باش ئېگىشكە مەجبۇرلايدىغان تەدبىر «ئىشىكنى ئېتىۋېلىپ، ئوغرىنى دۇمبالاش» تەدبىرىنىڭ جانلىق قوللىنىلىشىدۇر. ياپونىيىنىڭ بەزى سودىگەرلىرى ھەمىشە مۇشۇ تەدبىر بىلەن باشقا دۆلەتلەرگە ئۆز ماللىرىنى ساتىدۇ. ئۇلار ئالدىدا ئەرزان باھا بىلەن قارشى تەرەپنى ئۆزى بىلەن سودا قىلىشقا قىزىقتۇرىدۇ، مال تاپشۇرۇلغاندىن كېيىن مال ئالغۇچى تەرەپ ھەمىشە قانداقتۇر، يەنە بەزى زاپچاسلار، بۆلەكلەرنىڭ كەملىكىنى ھېس قىلىدۇ، شۇنىڭ بىلەن يەنە ئۇلاردىن ئېلىشقا مەجبۇر بولىدۇ. بۇ چاغدا ئۇلار ناھايىتى يۇقىرى باھا قويۇۋالىدۇ، نەتىجىدە مال ئالغۇچى تەرەپ مالنى قايتۇرۇشقا ئامالسىز قېلىپ، دەردىنى ئىچىگە يۇتۇپ بۇ ماللارنى سېتىۋالىدۇ. بۇ تەدبىرنىڭ ئۈنۈملۈك بولۇشىدىكى مۇھىم

سەۋەب ، ئۇنىڭ بىر ئامالىلارنى قوللىنىپ ، قارشى تەرەپنىڭ يالغۇز ئۆزى بىلەنلا سودا قىلىشىدەك ئورۇنىنى قولغا كەلتۈرۈۋالغانلىقى ، قارشى تەرەپنى 3 ـ بىر تەرەپ بىلەن سودا قىلالمايدىغان مۇشكۈل ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويغانلىقى ، ئۇنىڭدىن كېيىن قارشى تەرەپنىڭ ئۆزىچە پايدا ئالىدىغان بولدۇم دېگەن ئۈمىدلىرىنى يوققا چىقىرىپ ، قارشى تەرەپنى باشقىلاردىن ياردەم تەلەپ قىلالمايدىغان ، يېنىۋالاي دېسىمۇ يېنىۋالالمايدىغان ، ئاخىر دەردىنى يۇتۇپ باش ئېگىشكە مەجبۇر قىلىپ قويغانلىقىدىن ئىبارەت . بۇ سىر ئاشكارىلانغاندىن كېيىن بۇ تەدبىرگە قارشى تەدبىر قوللانغىلى بولىدۇ : ئۆز ـ ئۆزىگە خوجا بولۇش ، ئەركىنلىك ئورنىنى ساقلاش ، باشقىلارنىڭ كونتروللۇقىغا چۈشۈپ قالماسلىق . قارشى تەرەپ پۇشايمان قىلىپ مۇناسىۋەتنى ئۈزگەن تەقدىردىمۇ ، باشقا يول ئېچىشقا ئىمكانىيەت يارىتىش ئۈچۈن باشقا مال ئىگىلىرى بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى داۋاملىق ساقلاش .

23 ـ تەدبىر يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش

قىسقىچە تەبىرى :

ۋەزىيەتنىڭ تەرەققىياتى جۇغراپىيىلىك شارائىتنىڭ چەكلىمىسىگە ئۇچرىغاندا ، يېقىندىكى دۈشمەنگە ھۇجۇم قىلىش ئۆزىڭىزگە پايدىلىق ، يىراقتىكى دۈشمەنگە ھۇجۇم قىلىش ئۆزىڭىزگە پايدىسىز بولىدۇ . ئوت يۇقىرىغا ئۆرلەيدۇ ، سۇ تۆۋەنگە ئاقىدۇ ، ئوخشاشلا دۈشمەنگە تاقابىل تۇرۇش بولسىمۇ ، تەدبىر ئوخشاش بولمايدۇ .

بايانى :

«يىراق بىلەن ئەپلىشىپ، يېقىن بىلەن تېپىشىش» ئەسلى جاھاننى مالىمانچىلىق قاپلاپ كەتكەندە قوللىنىشقا باب كېلىدىغان بىر خىل تاكتىكا. يىراقتىكى دۆلەتكە ھۇجۇم قىلىشقا بولمايدۇ، بۇنداق قىلغاندا يېڭى زېمىنغا ئېرىشىشكە مۇمكىن بولسىمۇ، لېكىن ئۇنى ساقلاپ قېلىش ئاسان ئەمەس. شۇڭا، ئۇنى مەنپەئەت بىلەن قىزىقتۇرۇپ، ئۇنىڭ بىلەن ئىتتىپاق تۈزۈش كېرەك. ئەمما، قوشنا دۆلەتلەر بىلەن دوستلۇق مۇناسىۋىتىدە بولۇشقا بولمايدۇ، ئىتتىپاق تۈزۈشكە تېخىمۇ بولمايدۇ، بولمىسا، ئۇرۇش پارتلاپ قالسا، ئۇرۇش ئوتى ئۆز دۆلىتىگە تۇتىشىدۇ. شۇڭا، «يىراق بىلەن ئەپلىشىش» ئەمەلىيەتتە «يېقىن بىلەن تېپىشىش»نىكى بىر ۋاستە، «يېقىندىكىسىگە ھۇجۇم قىلغان»دا ئۆز دۆلىتىگە كېلىدىغان كۈتۈلمىگەن بالا - قازالارنىڭ ئالدىنى ئالغىلى بولىدۇ. شۇنىڭغا دىققەت قىلىش كېرەككى، بۇ يەردىكى «يېقىندىكىسىگە ھۇجۇم قىلىش» ھەرگىز كونكرېت ھۇجۇم قىلىش ئەمەس، بەلكى يېقىندىكىسى بىلەن مەلۇم ئارىلىق ساقلاشنى كۆرسىتىدۇ. بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، «يىراق بىلەن ئەپلىشىپ، يېقىن بىلەن تېپىشىش» تەدبىرى ئەمەلىيەتتە قارشى تەرەپنىڭ زىددىيەتلىرىدىن پايدىلىنىپ، دۈشمەننىڭ ئىتتىپاقىنى پارچىلاش ياكى ئىتتىپاق تۈزۈشنىڭ ئالدىنى ئېلىش، ھەرقايسى دۆلەتلەرنىڭ مۇناسىۋىتىنى بۇزغۇنچىلىققا ئۇچرىتىپ، بىر - بىرلەپ تارمار قىلىش مەقسىتىگە يېتىش تەدبىرىدۇر. بۇ تەدبىر «يېغىلىق دەۋرى تەدبىرلىرى. چىن بەگلىكى تەدبىرلىرى. — ئۈچىنچى»دىن ئېلىنغان. يېغىلىق دەۋرىدە فەن جۈي ۋېي بەگلىكىدىن چىن بەگلىكىگە بارغاندىن كېيىن چىن بەگلىكىنىڭ ۋەزىرى ۋېي زەندىن خەن ۋە ۋېي بەگلىكلىرىدىن ئۆتۈپ، چى بەگلىكىگە

ھۇجۇم قىلىنىدىغانلىقىنى ئاڭلاپ ، چىن بېگىگە تەكلىپ بېرىپ : يىراقتىكى بەگلىكلەر بىلەن دوست بولۇپ ، يېقىندىكى بەگلىكنى بويسۇندۇرۇش تەدبىرىنى قوللانغاندا ، ھەم يېنىمىزدىكى ئاپەتنى تۈگەتكىلى ، ھەم باشقىلارنىڭ زېمىنىدىن ئۆتۈپ ئۇرۇش قىلىشتىكى مۈشكۈللۈكتىن ساقلانغىلى بولىدۇ ، شۇنداقلا يەنە بۇ ئىگىلىگەن زېمىننى مۇستەھكەملەشكىمۇ پايدىلىق ، ئاخىر كېلىپ ، ھامان يەنە يېقىندىكىنىمۇ ، يىراقتىكىنىمۇ ئىگىلىگىلى بولىدۇ ، دېگەن . چىن بېگى ئۇنىڭ تەدبىرىنى قوبۇل قىلىپ ، شەرقتىكى ئالتە بەگلىكنىڭ ئىتتىپاقلىقىنى بۇزۇپ تاشلاپ ، ئاۋۋال خەن بەگلىكىنى ، ئاندىن جاۋ بەگلىكىنى ، ئۇنىڭدىن كېيىن يەنە ۋېي ، چۇ ، يەن بەگلىكلىرىنى ، ئاخىرىدا چى بەگلىكىني يوقىتىپ ، جۇڭگونى بىرلىككە كەلتۈرۈش ئۇلۇغۋار ئىشنى ئورۇندىغان .

«يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش» تاكتىكىسىنى قوللىنىش كۈچنى مەركەزلەشتۈرۈپ ، كۆز ئالدىدىكى دۈشمەنگە تاقابىل تۇرۇشقا ، شۇنداقلا دۈشمەننى يېتىم قالدۇرۇش ، ئۇنى ياردەمسىز ئورۇنغا چۈشۈرۈپ قويۇشقا پايدىلىق . بۇ يەردە ئېيتىلغان يىراقتىكى بىلەن دوست بولۇش ھەرگىز مەڭگۈ ئىتتىپاق بولۇش ، ئەۋلادتىن ئەۋلادقا تالاش ـ تارتىش قىلماي ئۆتۈش ئەمەس ، بەلكى ئۇ دۈشمەننى ھەددىدىن ئارتۇق كۆپەيتىۋېلىشتىن ساقلىنىش ئۈچۈن قوللىنىلىدىغان بىر دىپلوماتىيە ئالدامچىلىقى بولۇپ ، ئۇنىڭدىكى مەقسەت يېقىن قوشنىنى يېتىم قالدۇرۇپ ، «بۆلۈپ ئىدارە قىلىش» ، «يېقىن بىلەن تېپىشىش» مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ھامان ، «يىراقتىكى دوست»مۇ يېڭى ھۇجۇم ئوبيېكتىغا ئايلىنىدۇ . 2 ـ دۇنيا ئۇرۇشى مەزگىلىدە ، گېرمانىيە فاشىستلىرى بۇ تەدبىرنى قوللىنىپ ، نۇرغۇن ياۋروپا دۆلەتلىرىنى ئالداپ كەتكەن . گىتلېر ياۋروپانى يۇتۇۋېلىش ، دۇنياغا خوجا بولۇشنى

قەستلىگەن ، ئەمما يەنە ياۋروپادىكى ھەرقايسى دۆلەتلەرنىڭ بىرلىشىپ ئۆزىگە تاقابىل تۇرۇشىدىن ئەنسىرەپ ، غەربىتىكى ئىتتىپاقداش دۆلەتلەر يۈرگۈزۈۋاتقان مادارا چىلىق سىياسىتىدىن پايدىلىنىپ ، سىياسىي ، دىپلوماتىيە قاتارلىق جەھەتلەردە بىرقاتار ساختىلىق ، ئالدامچىلىق ھەرىكەتلىرىنى ئېلىپ بارغان ، گىتلېر يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش تەدبىرىنى ئىشقا سېلىپ ، ھەتتا شەرقتىكى سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى بىلەنمۇ «سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى - گېرمانىيە ئۆزئارا تاجاۋۇز قىلىشماسلىق شەرتنامىسى»نى تۈزگەن . تاكى پولشاغا بېسىپ كىرگۈچە ، يەنى 1939 - يىل 8 - ئاينىڭ 1 - كۈنىگىچە ، يەنىلا موسسولىنى ئارقىلىق ئەنگلىيە ، فرانسىيە بىلەن دىپلوماتىيە پائالىيەتلىرىنى ئېلىپ بارغان . 9 - ئاينىڭ 1 - كۈنى ، گېرمانىيە فاشىستلىرى پولشاغا تۇيۇقسىز «چاقماق ئۇرۇشى»نى قوزغىغان . ئۇزاق ئۆتمەي ، گىتلېر غەربتىكى ئىتتىپاقداش دۆلەتلەرنىڭ پولشاغا ياردەم بەرمەيدىغانلىقىنى بىلگەندىن كېيىن تېخىمۇ تەپتارتماستىن ، ئوچۇقتىن - ئوچۇق پولشاغا كىرگۈزۈلگەن ئەسكەرنى كۆپەيتكەن . پولشانى ئىشغال قىلغاندىن كېيىن داۋاملىق ھالدا غەربكە قوشۇن تارتىپ ، ئىلگىرى - كېيىن بولۇپ دانىيە ، نورۋېگىيە ، گوللاندىيە ، بېلگىيە ھەمدە ليۇكسېمبۇرگ قاتارلىق دۆلەتلەرنى ئىشغال قىلغان ھەمدە بېلگىيەدىن ئۆتۈپ فرانسىيەگە بېسىپ كىرگەن ، ئاندىن ئۇدۇل ئەنگلىيە بوغۇزىغا يېتىپ بارغان ··· ئۇنىڭدىن كېيىن ئىبلىس چاڭگىلىنى شەرققە سوزۇپ ، ئاشكارا ھالدا «سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى - گېرمانىيە ئۆزئارا تاجاۋۇز قىلىشماسلىق شەرتنامىسى»نى يىرتىپ تاشلاپ ، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىغا تۇيۇقسىز ھۇجۇم قوزغاپ ، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىنى ھايات - ماماتلىق ۋەتەننى قوغداش ئۇرۇشى ئېلىپ بېرىشقا مەجبۇر قىلغان ، ئۇرۇش ئاخىر بېرلىننىڭ ئىشغال

قىلىنىشى ، گېرمانىيىنىڭ تەسلىم بولۇشى بىلەن ئاخىرلاشقان . ئەلۋەتتە ، شۇنى كۆرسىتىپ ئۆتۈش كېرەككى ، «يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش» تەدبىرىنىڭ ھەممىسىلا تاجاۋۇزچىلىق ئۇرۇشىغا ئىشلىتىلىۋەرمەيدۇ . مەسىلەن ، ھازىر 3 ـ دۇنيا ئەللىرىدىكى قىسمەن دۆلەتلەرمۇ ئۆز دۆلىتىنىڭ مەنپەئىتىنى قوغداش ئۈچۈن قوشنا دۆلەتلەر بىلەن تىركىشىپ ، يىراقتىكى دۆلەتلەر بىلەن دوستانە ئۆتىدىغان تاشقى سىياسەت ۋە ھەربىي تاكتىكىنى قوللانماقتا .

«يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش» تەدبىرى ئۆگىنىش ۋە ئىختىساس ئىگىسىگە ئايلىنىشتا زور يېتەكچى ئەھمىيەتكە ئىگە . بىر ئالىمنىڭ ئۆگەنگەن كەسپى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولغان پەنلەر ناھايىتى كۆپ ، ئۇ چوقۇم «يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش» تاكتىكىسىنى ياخشى ئىگىلەپ ، ئۆزىنىڭ ئېھتىياجى بويىچە ، ئۆزىگە يېقىن ھەم يىراق بولغان پەنلەرنى ئېنىق ئايرىپ ، ئۇلارنى بىر ـ بىرلەپ ئىگىلىشى لازىم . جىمىس ۋات ئەسلىدە مېخانىكا مۇتەخەسسىسى ئىدى . ئۇ گرايىست ئۇنىۋېرسىتېتىدىكى پروفېسسور برايكنىڭ «يوشۇرۇن ئىسسىقلىق» قانۇنىيىتى ھەققىدىكى لېكسىيىسىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ئۇنىڭدىن زور دەرىجىدە ئىلھام ئېلىپ ، پار ماشىنىسىنى كەشىپ قىلغان . ئەگەر جىمىس ۋات ھەدەپ «يېقىن بىلەن تېپىشىش» ، ئۆزىنىڭ مېخانىكا ئىلمى بىلەنلا بولۇپ كېتىپ ، «يىراقتىكى» ئىسسىقلىق دىنامىكا ئىلمى بىلەن دوست بولمىغان بولسا ، ئاخىر كېلىپ ، يەنىلا پەقەت بىر مېخانىكا مۇتەخەسسىسى بولۇپ قالىۋەرگەن بولاتتى . چوڭ دائىرىدىن ئېلىپ ئېيتقاندا ، تەبىئىي پەنلەر بىلەن ئىجتىمائىي پەنلەر بىر ـ بىرى بىلەن زىچ باغلىنىپ كەتكەن ، ئىككىسىنىڭ قانۇنىيەت ، پرىنسىپلىرى ئوخشاش بولۇپ ، ئۇلار بىر گەۋدىلىشىپ كەتكەن . 16 ـ ئەسىردە نۇۋەتلىك دۇنيا

پەلسەپە ئىلمى مۇھاكىمە يىغىنىدا زور بىر تۈركۈم تەبىئىي پەن ئالىملىرى يېڭى ئاجايىپ چوڭقۇر بولغان نۇرغۇن پەلسەپە تېمىلىرىنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، يىغىنغا قاتناشقان پەلسەپە ئالىملىرىنى يېڭىچە كۆز قاراشقا ئىگە قىلدى. نەزەرىيە ۋە ئەمەلىيەت بىرگە شۇنى ئوقتۇرىدۇكى، ھەرقايسى پەنلەرنىڭ ئۇچقاندەك تەرەققىي قىلىشى ۋە يۇكسەك دەرىجىدە ئۇنىۋېرساللىشىشى بىلەن ھەرقانداق بىر ئالىمنىڭ يالغۇز ئۆزى تەتقىق قىلىۋاتقان پەننى چوڭقۇر ئىگىلىشى زۆرۈر بولۇپلا قالماي، يەنە ئۇنىڭ بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولغان باشقا پەنلەر بىلەنمۇ كەڭ تۇردە ئۇچرىشىشى زۆرۈر بولۇپ قالدى، يەنى ئۇلار يالغۇز «يېقىن بىلەن تېپىشىش»كە ماھىر بولۇپلا قالماستىن، بەلكى يەنە «يىراق بىلەن ئەپلىشىش»كىمۇ ماھىر بولۇشى كېرەك. كونىلاردا: ئارتۇق دۆلەت باشنى يارماس، دېگەن سۆز بار. كېرەكلىك بولغان بىر ئىلمنى ئارتۇق ئىگىلەش بىر ئادەمنىڭ كېلەچەكتىكى مۇۋەپپەقىيىتى ئۈچۈن مۇھىم ئاساس يارىتىدۇ. شۇڭا، ھەرقانداق بىر ئىلمنى ئۆگەنگەندە، ئاڭلىق ھالدا ئۇنىڭ باشقا بىلىملەر بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىنى تەتقىق قىلىپ، ئۆگەنگەن بىلىملەردىن بىر تور ھاسىل قىلىش لازىم. «يىراق بىلەن ئەپلىشىپ، يېقىن بىلەن تېپىشىش»تىكى مەقسەت، ئۆگىنىش ھەم ئىشلىتىشكە پايدىلىق بولغان بىلىم تورىنى قۇرۇشتىن ئىبارەت. ئوخشاش بولمىغان پەنلەرنىڭ سىڭىشىشى، ئارىلىشىپ كېتىشى، ئۇنىۋېرساللىشىشى كېلەچەكتىكى پەنلەر تەرەققىياتىنىڭ ئاساسىي ھۇجۇم يۆنىلىشى بولىدۇ.

رېئال ئىجتىمائىي تۇرمۇشتا، كىشىلەر ئارىسىدىكى بارغانسېرى كۆپىيىۋاتقان بېرىش - كېلىشلەر بىر تەرەپتىن، ئۆزئارا چۈشىنىش ۋە دوستلۇقنى كۈچەيتسە، يەنە بىر تەرەپتىن، ئارزۇ - ھەۋەسلىرىنىڭ ئوخشىماسلىقى سەۋەبىدىن

ئۆزئارا سۈركىلىش ۋە توقۇنۇشنى كۆپەيتىپ ، ھەتتا كەسپداشلارنى رەقىبلەرگە ، قېرىنداشلارنى ياتلارغا ، قېينانا بىلەن كېلىننى ئوت بىلەن سۇغا ، قوشنىلارنى دۈشمەنلەرگە ئايلاندۇرۇپ قويۇپ ، ئەسلىدە ناھايىتى ئىناق بولۇشقا تېگىشلىك بولغان كىشىلىك مۇناسىۋەتنى ئەكسىچە يېقىنلىشىش سەۋەبىدىن تېخىمۇ يىراقلاشتۇرۇپ قويماقتا . بۇ ئەھۋال نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ «يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش» تاكتىكىسىنى قوللىنىشىغا تۈرتكە بولماقتا : ئۇلار تونۇشمايدىغان يات كىشىلەرگە خۇش چىراي بىلەن مۇئامىلە قىلىپ ، ئۇلارغا ياردەم بېرىشنى خالايدۇكى ، ئەمما ئۆزى بىلەن تەتۈر قارىشىپ قالغان تۇغقانلىرى ، دوستلىرى ، كەسپداشلىرى ، قوشنىلىرىغا گەپ قىلىشنى ، ياردەم بېرىشنى خالىمايدۇ . سىرتلاردا كىشىلەرگە قىزغىن ، ناھايىتى دوستانە مۇئامىلە قىلىدۇ ، كىشىلەر بىلەن بولغان مۇناسىۋىتى ناھايىتى ياخشى ، ئەمما ئۆيگە كەلسىلا ئەسلى قىياپىتى ئاشكارىلىنىدۇ . سىرتتىن كەلگەن خېرىدارلار ، بولۇپمۇ شياڭگاڭ سودىگەرلىرى ، چەت ئەللىك سودىگەرلەرگە ناھايىتى ئېتىبار بېرىدۇ ، خوشلىشىدىغان چاغدا تېخى ئايرىلىشقا كۆزى قىيمايدۇ . ئۆز جايىدىكى كەسپداشلىرى ۋە خېرىدارلارغا ھاكاۋۇرلۇق قىلىدۇ ، يىپىدىن ـ يىڭنىسىگىچە ھېسابلىشىدۇ ، ھەممە جايدا ئۇلاردىن ئېھتىيات قىلىدۇ . پەقەت شەخسلەر ئارىسىدىكى ، كەسپداشلار ئارىسىدىكى زىددىيەت ، جېدەل بولسىمۇ ، ئەمما ئۇنى رايون ، كەسپلەردىن ھالقىپ يېيىۋېتىدۇ ، ياردەم سورايدۇ . بۇ «يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش» تاكتىكىسى ئىچكى زىددىيەتنى تېخىمۇ كۈچەيتىۋېتىدۇ . بۇنىڭ نەتىجىسىدە ، «كەسپتە غەيرىي كەسپ ئەھلى بولۇپ قېلىش ، كەسپ ئەھلىلىرى ئۆزئارا سوقۇشۇش» كېلىپ چىقىپ ، «يېقىندىكىگە ھۇجۇم قىلىش» بىلەن ھەر ئىككى تەرەپ زىيان تارتىدۇ ، «يىراقتىكى بىلەن دوست بولۇش»

بىلەن ياتلار ئارىدىن پايدا ئالىدۇ . بۇ قانۇنىيەتنى ئۇقۇۋالغاندىن كېيىن چوقۇم مۇنداق «يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش» خاتا تەدبىرىدىن قۇتۇلۇپ ، ئادىل رىقابەتلىشىپ ، ئۆزلۈكسىز ئالغا بېسىش كېرەك .

24 ـ تەدبىر ساختىپەزلىك ھىيلىسى

قىسقىچە تەبىرى :

دۈشمەن ۋە دوستتىن ئىبارەت ئىككى چوڭ دۆلەت ئوتتۇرىسىدىكى كىچىك دۆلەتكە دۈشمەن تەھدىت سېلىپ ، ئۇنىڭغا ھۇجۇم قىلماقچى بولغاندا ، دوست دۆلەت دەرھال ئەسكەر چىقىرىپ ، دوست دۆلەتكە ياردەم بېرىشى ، شۇ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ساختىپەزلىك قىلىپ ئۆز كۈچىنى كۈچەيتىۋېلىشى كېرەك . مۇشكۈلات ئىچىدە قالغان دۆلەتكە ئەمەلىي ياردەم بەرمەي ئېغىزدا قۇرۇق ياردەم بېرىمىز دېگەن بىلەن ئۇنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشكىلى بولمايدۇ .

بايانى :

ساختىپەزلىك تەدبىرى ، يەنى «يۇي بەگلىكىدىن يول سوراپ ، گو بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلىش» تەدبىرى ئەسلىدە بۇ دۆلەتنىڭ زېمىنىدىن ئۆتۈشنى باھانە قىلىپ ، شۇ دۆلەتنىڭ ئۆزىنى يوقىتىدىغان بىر تەدبىر . باشقا دۆلەتنىڭ زېمىنىدىن ئۆتۈش ۋاستە ، زېمىنىنى كېڭەيتىش ھەقىقىي مەقسەت .

بۇ تەدبىرنىڭ يادروسى «يول سوراش» ، ئۇنىڭدىكى ئاساسىي ئىدىيە رەقىبتىن پايدىلىنىپ ، رەقىبىنى يوقىتىش . بۇ يەردىكى «يول سوراش»نىڭ مەنىسى ناھايىتى كەڭ ، مەزمۇنى

ناھايىتى كۆپ . شۇڭا ، بۇ تەدبىر ھەربىي ئىشلاردا قوللىنىلىپلا قالماستىن ، بەلكى يەنە ھەرخىل رىقابەتلەر ۋە تەنتەربىيە مۇسابىقىلىرىدىمۇ قوللىنىلىدۇ . مەسىلەن ، تىكتاك توپ مۇسابىقىلىرىدە رەقىبنى يېڭىش نىشانى بېكىتىلگەندىن كېيىن چوقۇم ئۇنى تەھلىل قىلىش ، تەتقىق قىلىش ، چۈشىنىش ، شۇ ئارقىلىق ئۇنى مەغلۇپ قىلىشنىڭ يوللىرى ۋە ئۇسۇلىنى بېكىتىش كېرەك . 25 ـ نۆۋەتلىك تىكتاك توپ مۇسابىقىسىدە جۇڭگو ئەرلەر كوماندىسى كوللېكتىپ مۇسابىقىدە 3:5 نەتىجە بىلەن ۋېنگرىيىگە ئۇتتۇرۇپ قويىدى . ياۋروپا ئۆتكىلىدىن ئۆتۈش ئۈچۈن ، جۇڭگو ھۆكۈمىتى يېرىم يىلدىن كېيىن ، يەنى 1959 ـ يىلى 10 ـ ئايدا ياش تىكتاك توپچىلار B كوماندىسىنى ياۋروپاغا زىيارەتكە ئەۋەتتى ، ئۇلار بىر تەرەپتىن مۇسابىقىگە قاتنىشىپ ، بىر تەرەپتىن ، شارائىتقا لايىقلىشىپ ، يەنە بىر تەرەپتىن تەجرىبىلەرنى يەكۈنلىدى ، ئەمەلىي كۈچىنى ۋە تەجرىبىلىرىنى ئۈزلۈكسىز كۆپەيتتى . زىيارەتنىڭ ئاخىرىدا ئۇلار سكاندىنوۋىيىدە ئۆتكۈزۈلگەن خەلقئارا تەكلىپ مۇسابىقىسىگە قاتنىشىپ ، بىراقلا ئەرلەر كوللېكتىپ ئويناش ، يەككە ئويناش ، جۈپ ئويناش تۈرلىرى بويىچە چېمپىيونلۇقنى ئالدى . كوللېكتىپ ئويناش ۋە يەككە ئويناشتا ياۋروپادىكى ئەڭ داڭلىق ماھىر بىلچىكنى مەغلۇپ قىلدى . ئۇنىڭدىن كېيىن 26 ـ نۆۋەتلىك مۇسابىقىدە ياۋروپادىكى بارلىق داڭلىق ماھىرلارنى يەڭدى . بۇ يەردە ، ياۋروپانى زىيارەت قىلىش ، مۇسابىقىگە قاتنىشىش ، تىكتاك توپچىلىرىمىزغا ياۋروپا ئۆتكىلىدىن ئۆتۈش شەرت ـ شارائىتىنى ھازىرلاپ بەردى . ئۇلار ياۋروپا سەپىرى ئارقىلىق ياۋۋوپانى يەڭدى .

سودا رىقابەتلىرىدە ، «ساختىلىق قىلىش» ، يەنى «يۈي بەگلىكىدىن يول سوراپ ، گو بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلىش» تەدبىرى باشقا كارخانىلارنى كونترول قىلىش ۋە ئۆزىگە

قوشۇۋېلىشتىكى چارىدۇر. پاي قوشۇش، بىرلىشىپ مەبلەغ سېلىش ياكى قەرز بېرىش، خام ئەشيا، تېخنىكا، ئۈسكۈنىلەر بىلەن تەمىنلەش قاتارلىق ۋاستىلەر ئارقىلىق قارشى تەرەپ كارخانىسىنىڭ بىر قىسىم ياكى پۈتۈن ئىشلەپچىقىرىش تەرتىپىنى ئۆز كارخانىسىنىڭ ئىگىلىك باشقۇرۇش ئىزىغا كىرگۈزۈپ، ئۆز گۇرۇھىنىڭ ئىقتىسادىي كۈچىنى زورايتىش سودا جېڭىدىكى باشقا كارخانىلارنى ئۆزىگە قوشۇۋېلىش، مونوپول قىلىۋېلىش ئارقىلىق ئۆز تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈش، رىقابەت جەريانىدا مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشتىكى ئاجايىپ تەدبىردۇر. چەت ئەلدىكى بەزى چوڭ سودا - سانائەتچىلەرنىڭ تارىخى مانا مۇشۇ تەدبىرلەرنى ئىشقا سېلىش بىلەن روناق تاپقان تارىخ. بۈگۈنكى كۈندە، دۆلىتىمىزنىڭ كارخانىلىرى ساھەسىدىمۇ گۇرۇھلار بىر - بىرىنى قوشۇۋېلىش ھادىسىلىرى مەيدانغا كەلمەكتە، بۇ ئىگىلىك جانلانغاندىن كېيىن مەيدانغا كەلگەن ئەقىلغا مۇۋاپىق بولغان يېڭى شەيئىدۇر. ئەگەر بۇ مەسىلىلەر مەمۇرىي ۋاستىلەر بىلەن ئەمەس، بەلكى ئىقتىسادىي مەسىلىلەر بىلەن ھەل قىلىنسا، ئۆزىگە قوشۇۋالغۇچىلار «يۈي بەگلىكىنىڭ زېمىنىدىن پايدىلىنىپ، گو بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلىش» تەدبىرىنى قوللىنىپ، ۋەيران بولۇشقا يۈز تۇتقان ياكى ياخشى باشقۇرۇلمىغان كارخانىغا ئۆز كۈچىنى كۆرسىتىش، يەنى قوشۇۋېلىنىدىغان كارخانىغا بىرلىشىپ تىجارەت قىلىشنىڭ پايدىسىنى كۆرسىتىپ قويۇش بىلەنلا مۇنداق كارخانىلارنى ئۆز كونتروللۇقىدىكى گۇرۇھنىڭ ئىشلەپچىقىرىش تەسىر دائىرىسى تەركىبىگە كىرگۈزۈۋالالايدۇ. مۇنداق سىرتتىكى كارخانىلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، تېخنىكا، سېتىش ھالقىلىرى يادرو كارخانىغا بارغانسېرى بېقىنغان چاغدا، ئۇ كارخانىنى ئۆزىگە قوشۇۋېلىش پەيتى پىشىپ يېتىلگەن بولىدۇ. ئۇنىڭ ئەكسىچە، باشقىلارنىڭ

ئۆزىنى قوشۇۋېلىشنى خالىمايدىغان كارخانا قارشى تەرەپنىڭ پىلانلىرىغا تاقابىل تۇرغاندا، ئۇلارنىڭ ئۆزىنىڭ يولى بىلەن ئۆزىنى بابلاش يولىنى تۇتۇپ، پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ، يادرولۇق كارخانىنىڭ تېخنىكىسى، مەبلىغى ۋە باشقۇرۇش تەدبىرلىرىدىن پايدىلىنىپ، مۇشكۇل ئەھۋالدىن قۇتۇلۇشى كېرەك. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا ئۆزىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، ئىگىلىك باشقۇرۇشتىكى مۇستەقىللىقىنى تىرىشىپ قوغداپ، قانات - قۇيرۇقى يېتىلگەندە كۆكرەك كېرىپ چىقىپ، ئۆزى مۇستەقىل ئىگىلىك تىكلەش، ھەتتا مېھماندىن ساھىبخانىغا ئايلىنىپ، ئۆزىنى قوشۇۋالماقچى بولغۇچىنى ئۆزىگە قوشۇۋېلىشى كېرەك.

بۇ تەدبىر كۈندىلىك تۇرمۇشتىمۇ دائىم ئۇچرايدۇ. بولۇپمۇ، ئالاھىدە كۆرسىتىپ ئۆتۈشكە تېگىشلىكى شۇكى، ئۇ سەپسەتىلەرگە رەددىيە بېرىپ غەلىبە قىلىشتىكى بىر ماھارەت. قارشى تەرەپنىڭ ئەقلىي خۇلاسە چىقىرىش ئۇسۇلىدىن پايدىلىنىپ، قارشى تەرەپنىڭ قاراشلىرىنى رەت قىلىپ، ھەمىشە قارشى تەرەپنى ئۆزىنى ئاقلىيالمايدىغان ھالغا كەلتۈرۈپ قويغىلى بولىدۇ. شەرقىي خەن دەۋرىدە، شۈي رۇزى 11 ياش چېغىدا چوڭقۇر بىلىملىك گولىنزۇڭ بىلەن ئالاقىدە بولغان. گولىنزۇڭ ئائىلىسىنىڭ قورۇسىدا بىر تۈپ دەرەخ بولۇپ، گولىنزۇڭ ئۇنى كېسىۋەتمەكچى بولغان. ئۇ شۈي رۇزىغا: قورۇ - جايىمىز چىلىك تۆت چاسا سىېلىنغاچقا، بەئەينى « 口 » خېتىگە ئوخشاپ قالغان. ئۇنىڭ ئوتتۇرىسىدا بىر « 木 » بولغاچقا، ئۇ « 困 » (مۇھاسىرىگە چۈشۈپ قېلىش) بولۇپ قالغان. بۇ ياخشىلىقنىڭ ئالامىتى ئەمەس، شۇڭا ئۇنى يەنىلا كېسىۋەتكىنىم ياخشىكەن، دېگەن. شۈي رۇزى دەرەخنى كېسىۋېتىشكە قوشۇلماي، ئۇنىڭغا رەددىيە بېرىپ: قورۇ -

جايىڭىز ھەقىقەتەن « 口 » خېتىگە ئوخشايدىكەن ، ئۇنىڭ ئىچىدە ئادەم تۇرىدىغان بولغاچقا ، ئۇ « 囚 » (مەھبۇس) خېتىگە ئايلىنىپ قالغان ، بۇ تېخىمۇ ياخشىلىقنىڭ ئالامىتى ئەمەس . ئەگەر ھويلىڭىزدا دەرەخ بولمايدىغان بولسا، قورۇ - جايىڭىزدا يەنە ئادەم تۇرۇشقا بولامدۇ ، دېگەن . گولىنزۇڭ گەرچە چوڭقۇر بىلىملىك ئادەم بولسىمۇ ، ئەمما بۇ سوئال بىلەن بىر ئېغىزمۇ گەپ قىلالماي قالغان . يەنە ئالايلۇق، مىڭ سۇلالىسى ۋاقتىدا ، بىر ئادەم ھەممە يەردە چېپىپ يۈرۈپ ، ئاتالمىش ئۆلگەندىن قايتا تىرىلىپ تارتقۇلۇقىنى تارتىش سەپسەتىسىنى تارقاتقان . ئۇ : ئادەملەر مەخلۇقاتلارنى خالىغانچە ئۆلتۈرسە بولمايدۇ . كالا ئۆلتۈرگەن كىشىلەر قايتا تۆرەلگەندە كالىغا ئايلىنىپ قالىدۇ ، چوشقا ئۆلتۈرگەنلەر چوشقىغا ئايلىنىپ قالىدۇ ، چۈمۈلىنى دەسسەپ ئۆلتۈرۈپ قويغۇچىلار قايتا تۆرەلگەندە چۈمۈلىگە ئايلىنىپ قالىدۇ ، دېگەن . شۇي ۋېيمۇ ئىسىملىك ئوقۇمۇشلۇق بىر زات ئۇنىڭ سۆزىگە رەددىيە بېرىپ : سېنىڭ گېپىڭگە قارىغاندا ، مەن ئەڭ ياخشىسى ئادەم ئۆلتۈرسەم بولىدىكەن ، دېگەن . ئۇ ئادەم نېمىشقا مۇنداق قىلىدىغانلىقىنى سورىغاندا ، شۇي ۋېيمۇ : كالا ئۆلتۈرگەنلەر كالىغا ئايلىنىپ قالىدىكەن ، چوشقا ئۆلتۈرگەنلەر چوشقىغا ئايلىنىپ قالىدىكەن ، نېمە قىلسا كەلگۈسىدە شۇنىڭ جازاسىنى تارتىدىغان گەپكەن ، شۇڭا ئادەم ئۆلتۈرسەم قايتا تۆرەلگەندە ئادەم بولۇپ تۆرەلمەمدىمەن ، دېگەن . ئۇ ئادەم ئۇسال بولغىنىدىن ئۆزىنى قويىدىغان يەر تاپالماي قالغان . بۇ ئىككى ھېكايىدىكى سەپسەتىنى رەت قىلىش ئۇسۇلىدا قارشى تەرەپنىڭ ئەقلىي خۇلاسىدىكى خاتا نۇقتىئىنەزەرلەردىن پايدىلىنىپ ، قارشى تەرەپنىڭ سەپسەتىلىرى رەت قىلىنغان، بۇ ھەقىقەتەن دەل جايىدىكى تەڭداشسىز مۇنازىرىدۇر .

25 ـ تەدبىر لىمنى ئوغرىلاپ ، تۈۋرۈكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش

قىسقىچە تەبىرى :

دۈشمەننى ئۆز سېپىنى ئارقا ـ ئارقىدىن يۆتكەشكە مەجبۇر قىلىپ ، پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ دۈشمەننىڭ ئاساسىي كۈچىنى يۆتكىۋېتىش ، ئۇ ئۆزلۈكىدىن مەغلۇبىيەتكە قاراپ ماڭغاندا ، پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ئۇنى كونترول قىلىش كېرەك . بۇ خۇددي چاقنىڭ چۆرگىلىشىنى توختىتىۋالسا ، هارۋا ماڭالماي قالغاندەك بىر ئىش .

بايانى :

«لىمنى ئوغرىلاپ ، تۈۋرۈكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش»نىڭ ئەسلى مەنىسى ئۆينىڭ لىم ، تۈۋرۈكلىرى يوشۇرۇنچە ئالماشتۇرۇۋېتىلسە ياكى ئوغرىلاپ كېتىلسە ، ئۆينىڭ ئۆرۈلۈپ كېتىدىغانلىقىنى كۆرسىتىدۇ . ئۇنىڭ كۆچمە مەنىسى مەزمۇن ۋە ماهىيىتىنى يوشۇرۇنچە ئۆزگەرتىۋېتىپ ، تاشقى كۆرۈنۈشى بىلەن كىشىلەرنى ئالداشتىن ئىبارەت . ئۇ بىر ئامال قىلىپ دۈشمەننى ئاساسىي كۈچى ۋە سەرخىللىرىنى ئالماشتۇرۇۋېتىپ ، ئۇنىڭ ئورنىغا ئادەتتىكىچە ۋە يارىماس كۈچىنى ئورۇنلاشتۇرۇشقا مەجبۇر قىلىپ ، دۈشمەننىڭ مەغلۇپ بولۇۋاتقان پەيتىدىن پايدىلىنىپ ، بىراقلا غەلىبە قىلىدىغان تەدبىرنى كۆرسىتىدۇ .

پەن ـ تېخنىكىنىڭ ئۈچقاندەك تەرەققىي قىلىشى بىلەن پەن ـ تېخنىكا ئاپپاراتلىرى ، پەن ـ تېخنىكا مۇئەسسەسەلىرى ، بولۇپمۇ پەن ـ تېخنىكا باشقۇرۇش خادىملىرى بۈگۈنكى دەۋر

ئىگىلىكىدىكى مۇھىم نىشان بولۇپ قالدى . مەسىلەن ، ياپونىيە ئامېرىكىنىڭ يۇقىرى پەن - تېخنىكا ئاخباراتلىرىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن ھەر يىلى زور بىر تۈركۈم ئوقۇش نەتىجىسى ئەلا بولغان ئوقۇغۇچىلارنى ئامېرىكىغا ئوقۇشقا ئەۋەتىپ ، ئوقۇش پۈتتۈرگەندىن كېيىن ئۇلارنى ئامېرىكىدىكى ھەرقايسى چوڭ شىركەتلەرگە كىرىپ ئىشلەشكە ئىلھاملاندۇرغان ، مۇشۇ يول بىلەن تېخنىكىلىق ئاخباراتلار ۋە سودا مەخپىيەتلىكلىرىنى ئوغرىلىغان . بۇ كىشىلەر بۇ يەردە مول نەتىجىلەرگە ئېرىشكەندىن كېيىن خىزمەتلىرىدىن «ئىستېپا» بېرىپ ، ياپونىيىنىڭ ھەرقايسى چوڭ سودا شىركەتلىرىدە ئىشلىگەن . ياپونىيە دەل مانا مۇشۇنداق «لىمنى ئوغرىلاپ ، تۇۋرۇكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش» ئۇسۇلىدىن پايدىلىنىپ ، غەربنىڭ تاشقى سودا رىقابىتىدە ئارقا - ئارقىدىن غەلىبە قىلىپ كەلمەكتە . ھازىرغا قەدەر ياپونىيە ئامېرىكا پىكاپ بازارلىرىنىڭ 23%ى ، رادىئو قوبۇللىغۇچ بازارلىرىنىڭ 50%ى ھەمدە ياۋروپا ئورتاق گەۋدىسى كىچىك ماشىنا بازارلىرىنىڭ 70%ى ، تېلېۋىزور بازارلىرىنىڭ 80%ىنى كونترول قىلىپ تۇرۇۋاتىدۇ . لېنىننى كۆرگەن ، «قىزىل كاپىتالىست» دەپ نام ئالغان ئامېرىكا غەرب نېفىت شىركىتى مۇدىرىيىتىنىڭ باشلىقى ئارماند ھامېرمۇ «لىمنى ئوغرىلاپ ، تۇۋرۇكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش» تەدبىرىنى ئىشقا سېلىشقا ماھىر كىشىدۇر . ئۇ چىقىم تارتىشتىن ئايانماي ، ھەرقايسى يەرلەردىكى ئىختىساس ئىگىلىرىنى ئۆز يېنىغا توپلىغان . ئۇ بىر ئاماللار بىلەن تەكلىپ قىلىپ ئەكەلگەن ئاممىۋى مۇناسىۋەتكە مەسئۇل يۇقىرى دەرىجىلىك ئىختىساس ئىگىلىرى ئىچىدە ئامېرىكىنىڭ سابىق زۇڭتۇڭى جونسوننىڭ يۇقىرى دەرىجىلىك ياردەمچىسى ، سابىق زۇڭتۇڭ كاتىنىڭ دۆلەت بىخەتەرلىكى يىغىنىنىڭ باياناتچىسى ، ھەتتا ئەنگلىيىنىڭ سابىق باش مىنىستىرى ساچىرخانىمنىڭ ئاممىۋى مۇناسىۋەت

مەسلىھەتچىسىمۇ بار. دېڭ شياۋپىڭ ئامېرىكىنى زىيارەت قىلىۋاتقان مەزگىلدە ئامېرىكا دۆلەت ئىشلىرى كومىسسارى ئامېرىكا خەلقئارا سودا ئاپپاراتلىرى شىركىتىنىڭ كومپيۇتېر مۇتەخەسسىسى چېن لىجيانى ۋاقىتلىق تەرجىمان قىلىپ ئىشلەتكەنىدى. كېيىن جۇڭگو نېفىت ۋەكىللەر ئۆمىكى ئامېرىكىنى زىيارەت قىلغاندا، ئامېرىكىدىكى بىرقانچە شىركەت يەنە ئۇنى تەرجىمانلار مەسلىھەتچىلىكىگە تەكلىپ قىلغان. ھامىير چېن لىجياننىڭ كېرەكلىك ئىختىساس ئىگىسى ئىكەنلىكىگە ھۆكۈم قىلغاندىن كېيىن دەرھال «لىمنى ئوغرىلاپ، تۇۋرۇكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش» تەدبىرىنى ئىشقا سېلىپ، ئۇنىڭغا ئامېرىكىنىڭ شەرقىدىكى ياخشى خىزمەت ۋە قورۇ - جايلىرىدىن ۋاز كېچىپ، پۈتۈن ئائىلىسى بىلەن غەربكە كۆچۈپ كېلىپ، غەرب نېفىت شىركىتىدە ۋەزىپە ئۆتەشكە، نېفىت شىركىتىنىڭ جۇڭگو تىجارەت بۆلۈمىنى قۇرۇشقا نەسىھەت قىلغان. بىرقانچە يىللاردىن كېيىن چېن لىجيا نېفىت شىركىتىنىڭ مۇئاۋىن لىدېرلىقىغا ئۆستۈرۈلگەن. ھامىير ئۆزگە كىشىلەرنىڭ ياراملىق ئىختىساس ئىگىلىرىنى جەلپ قىلىپ، ئۆزىگە خىزمەت قىلدۇرغانلىقى ئۈچۈن ئامېرىكىدا ئۇزاقتىن بۇيان روناق تېپىۋاتقان داڭلىق بايلاردىن بولۇپ كەلدى. قارشى تەرەپنىڭ پەن - تېخنىكا تايانچلىرىنى تارتىپ كېتىشنى مەقسەت قىلغان «لىمنى ئوغرىلاپ، تۇۋرۇكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش» ھىيلىسى ئېلىمىزنىڭ ئىگىلىك رىقابەتلىرىدىمۇ كۆپ ئىشلىتىلگەنلىكى ھەممىشە خەۋەر قىلىنىۋاتىدۇ. «ئىختىساس ئىگىلىرى تارماقلار ئىلكىدە بولۇش» تۈزۈمىنى بۇزۇپ تاشلاش ئۈچۈن ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ ئەركىن ئالمىشىشىنى ئىشقا ئاشۇرۇش، ئىختىساس ئىگىلىرىنى قەدىرلەش، ئىختىساس ئىگىلىرىنى ئەتىۋارلاپ ئىشلىتىش تۈيغۇسىنى قوزغىتىش ئۈچۈن كادىرلار

ئىشلىرى ئىنتىزامىغا خىلاپتەك كۆرۈنگەن مۇنداق «نورمالسىز
ھەرىكەت»نى چۈشىنىشى ۋە ئۇنى ئەپۇ قىلىشى كېرەك.
كىشىنى چوڭقۇر ئويغا سالىدىغىنى شۇكى، ھازىر ئادەتتىكى
سەۋىيىدىكى ماددىي شارائىت ياكى ئۇنىڭدىن سەل يۇقىرىراق
ماددىي شارائىت يارىتىپ بېرىلسىلا، ياكى كۆڭۈل ئازادىلىكى
بولغان خىزمەت شارائىتى يارىتىپ بېرىلسىلا، نۇرغۇنلىغان
ئىختىساس ئىگىلىرىنى ئۆز خىزمىتىنى ئۆزلۈكىدىن تاشلاپ،
باشقا يېڭى خىزمەتكە جەلپ قىلغىلى بولىدۇ. بۇ ھادىسە بۇ
يەن - تېخنىكا تايانچلىرىنىڭ مۇشكۈل ھالىتىنى ۋە ئۇلارنىڭ
ئارزۇسىنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ. ئۇلارنىڭ مۇشكۈل ئەھۋالى ۋە
ئارزۇسىنى چۈشەنگەندە، ئۇلارنىڭ نېمىشقا ئۆزلۈكىدىن
يۆتكىلىپ كېتىشنى ئارزۇ قىلغانلىقىنى چۈشەنگىلى بولىدۇ.
شۇنداقلا يەنە، ئۇلارنى «لىم، تۇۋرۇك» بولۇشقا رازى بولۇپ،
«ئوغرىلاپ كېتىش»نىڭ ئالدىنى ئېلىشقا يېتەكلەشتىكى ئاقىلانە
تەدبىرنىمۇ چۈشەنگىلى بولىدۇ.

ئىقتىسادىي ساھەدە، «لىمنى ئوغرىلاپ، تۇۋرۇكنى
ئالماشتۇرۇۋېلىش» تەدبىرىنىڭ ھىيلە - نەيرەڭلىرى كۈنسېرى
يېڭىلىنىپ، ئارقا - ئارقىدىن مەيدانغا چىقىپ تۇردى.
مەسىلەن، ئامېرىكا سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىنىڭ تەلىپى بىلەن
ياردەم بېرىپ قۇرۇپ بەرگەن يۈك ئاپتوموبىل زاۋۇتى
كۆرۈنۈشتە سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىنىڭ ئىقتىسادىي كۈچىنى
ئاشۇرۇش، شەرق - غەربنىڭ سودىسىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش
ئۈچۈن دېيىلگەنىدى. ئەمما، ئەمەلىيەتتە بۇ زاۋۇتتا ئىشلەپ
چىقىرىلغان يۈك ئاپتوموبىللىرى سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى
ئافغانىستانغا تاجاۋۇز قىلغاندا ناھايىتى مۇھىم روللارنى
ئوينىدى. يەنە ئالايلۇق، «ئامېرىكا - ئەنگلىيە» ۋە «جەنۇبىي
ئوكيان» ئىككى چوڭ تاماكا شىركەتلىرىنىڭ ئېلىشىشىدا،
«ئامېرىكا - ئەنگلىيە» شىركىتى «لىمنى ئوغرىلاپ، تۇۋرۇكنى

ئالماشتۇرۇۋېلىش» تەدبىرىنى ئىشقا سېلىپ، تاماكىنىڭ ماركىسىنى كۆپەيتىش ۋە ئۈزلۈكسىز ئالماشتۇرۇش چارىسىنى قوللىنىپ، «جەنۇبىي ئوكيان» شىركىتىنى بازىرى ئىتتىك داڭلىق تاماكىنىڭ ماركىسىنى قايتا ئالماشتۇرۇشقا مەجبۇر قىلغان. «ئامېرىكا - ئەنگلىيە» شىركىتى يەنە ئۆزىنىڭ مەبلىغىنىڭ كۆپلۈكى، ئاساسىنىڭ كۈچلۈكلۈكىگە تايىنىپ، «جەنۇبىي ئوكيان» شىركىتىنىڭ تاماكىسىنى كۆپلەپ سېتىۋېلىپ بېسىپ قويۇپ، تاماكىلار كۆكىرىپ سۈپىتى ئۆزگىرىپ كەتكەندىن كېيىن بازارغا سېلىپ ساتقان ھەمدە تاماكا سودىگەرلىرىنى «جەنۇبىي ئوكيان» شىركىتىگە بېرىپ، بۇزۇلغان تاماكىلارنى ئالماشتۇرۇۋېلىشقا كۈشكۈرتكەن. ئۇنىڭ ئۈستىگە يەنە «جەنۇبىي ئوكيان» شىركىتىنىڭ جاكارتادىكى ئىسكىلاتچىسىنى سېتىۋېلىپ، «جەنۇبىي ئوكيان» شىركىتىنىڭ تاماكىلىرىنى ۋاقتىدا ئىسكىلاتتىن چىقارماي، كۆكىرىپ بۇزۇلغاندىن كېيىن ئاندىن ئىسكىلاتتىن چىقىرىشقا كۆندۈرگەن. «ئامېرىكا - ئەنگلىيە» شىركىتى يەنە ناچار تاماكىلارنى «جەنۇبىي ئوكيان» شىركىتىنىڭ داڭلىق مەھسۇلاتى «كىچىك ئەجدىھا»نىڭ ئىچىگە ئارىلاشتۇرۇپ، قالايمىقانچىلىق پەيدا قىلىپ، «جەنۇبىي ئوكيان» شىركىتىنىڭ ئىناۋىتىگە تەسىر يەتكۈزگەن.

«لىمنى ئوغرىلاپ، تۈۋرۈكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش» تەدبىرى تاۋار سودىسىدىمۇ دائىم قوللىنىلىدۇ. ئىقتىسادىي تەرەققىيات دەرىجىسىنىڭ ئۆسۈشىگە ئەگىشىپ، مال باھاسىمۇ تەڭلا ئۈزلۈكسىز ئۆسۈپ كەتتى، شۇڭا ئىستېمالچىلار ھەمىشە پۇلنىڭ كۈچىنىڭ ئىلگىرىكىگە يەتمەيدىغانلىقىنى ھېس قىلغاچقا، ئۇلاردا تەبىئىي ھالدا مۇداپىئە خاراكتېرلىك سېتىۋېلىش روھىي ھالىتى شەكىللىنىپ، ئەمەلىي چىقىمنى قىسىش خاھىشى پەيدا بولدى، بۇ زاۋۇت، كارخانىلارنىڭ

تاۋارلىرىنىڭ سودىسىغا بىۋاسىتە تەسىر كۆرسەتتى، بۇنىڭ بىلەن زاۋۇت، كارخانىلار ھەرخىل سېتىشنى ئىلگىرى سۈرۈش ھەرىكەتلىرىنى ئېلىپ باردى. تەيۋەندە، باھانى پىرسەنت بويىچە چۈشۈرۈپ سېتىش ناھايىتى ئومۇملىشىپ كەتكەن. ئەمما، بۇ ئىش يەنە خېرىدارلاردا «باھاسى چۈشۈرۈلگەن مالنىڭ ياخشىسى يوق» دەيدىغان روھىي ھالەتنى پەيدا قىلغان. مۇنداق ئەھۋالغا تاقابىل تۇرۇش ئۈچۈن ياپونىيىنىڭ سەنيۆ تۈرلۈك ماللار شىركىتى «پۇلدىكى خاتا تۇيغۇ»دىن پايدىلىنىپ، 100 يۈەنلىك مالنى 110 يۈەنگە سېتىشتەك «لىمنى ئوغرىلاپ، تۈۋرۈكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش» تەدبىرىنى ئىشقا سالغان. 100 يۈەنلىك مالنى 90 يۈەنگە سېتىشتىن ئىبارەت باھانى 10 پىرسەنت چۈشۈرۈپ سېتىش ئۇسۇلى خېرىدارلاردا باھانى چۈشۈرۈپ سېتىپتۇ دېگەن تەسىرنى پەيدا قىلىدۇ. ئەمما، 100 يۈەنلىك مال 110 يۈەنگە سېتىلغاندا كىشىلەردە ئاسانلا پۇلنىڭ قىممىتى ئۆسۈپتۇ دېگەن تۇيغۇنى پەيدا قىلىدۇ، يەنى مال باھاسى 10% ئۆسسە، كىشىلەردە 20% ئەرزان ئېلىۋالدىم دەيدىغان خاتا تۇيغۇ پەيدا بولىدۇ. شۇڭا، سەنيۆ شىركىتى بۇ تەدبىرنى تۇنجى قېتىم قوللىنىپ مال ساتقاندىن كېيىن 1- ئايدىكى تىجارەت سوممىسى بىراقلا ئاشقان. بۇ ھەقىقەتەن «لىمنى ئوغرىلاپ، تۈۋرۈكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش» تەدبىرىنىڭ تاۋار تىجارىتىدە مۇۋەپپەقىيەتلىك قوللىنىلىشىدۇر.

رېئال تۇرمۇشتا، كىشىلەر دائىم ئىشلىتىدىغان «يالغاننى راستقا ئايلاندۇرۇش»تەك ئالماشتۇرۇۋېتىش ھىيلىسى «لىمنى ئوغرىلاپ، تۈۋرۈكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش» تەدبىرىنىڭ بىر تۈرىدۇر. «قىزىل راۋاقتىكى چۈش»تىكى ۋاڭ شىفېڭنىڭ دەي يۈينىڭ ئورنىغا شۆ باۋچەيىنى ئالماشتۇرۇپ، باۋيۈي بىلەن توي قىلدۇرۇپ قويغانلىقى بۇنىڭ بىر مىسالىدۇر.

26 ـ تەدبىر دارىتمىلاپ چىقىۋېلىش

قىسقىچە تەبىرى :

«دارىتمىلاپ چىقىۋېلىش» ، يەنى «قىزىم ساڭا ئېيتاي ، كېلىنىم سەن ئاڭلا» دېگەن بۇ ئىدىئوم ئاشكارا ھالدا «ئەمەت» نى تىلغا ئېلىپ ، ئەمەلىيەتتە «سەمەت»نى تىللاشقا تەمسىل قىلىنىدۇ ، ئۇ مەسخىرە قىلىش ۋە ئاگاھلاندۇرۇش مەنىسىگە ئىگە . كېيىنكىلەر يەنە ئۇنى قول ئاستىدىكىلەرگە ۋاستىلىك ھالدا تەنبىھ بېرىپ ، ئۇنى قايىل قىلىدىغان تەدبىرگە تەرەققىي قىلدۇرغان . ئۇ «توخۇنى ئۆلتۈرۈپ ، مايمۇننى قورقۇتۇش ؛ تاغدا سۇرەن سېلىپ ، يولۋاسنى ئۈركۈتۈش»تىن ئىبارەت ئاگاھلاندۇرۇش ۋاستىسى بىلەن ھەربىي ئىنتىزامنى چىڭىتىش ، ئۆزىنىڭ نوپۇزىنى تىكلەشكە ئىمكانىيەت يارىتىدۇ . ئارمىيە ئۇرۇش قىلغاندا پۈتۈن قوشۇننىڭ كۈچىنى جارى قىلدۇرۇشقا ، بىرلىككە كەلگەن ھەرىكەت ، بىر نىيەتتىكى ئىرادىنىڭ بولۇشىغا موھتاج ، ئۇ پولاتتەك قاتتىق ئىنتىزام بىلەن ئىشقا ئاشۇرۇلىدۇ . بولمىسا ، ئارمىيە باشباشتاق بىر كىشىلەر توپىغا ئايلىنىپ قالىدۇ . قاتتىق ئىنتىزام ئورنىتىش ئۈچۈن مۇكاپاتلاش ۋە جازالاش قاتتىق بولۇش كېرەك ، يەنى مۇكاپاتلاشتا بىر ئەسكەرنى ، جازالاشتا بىر سەركەردىنى قالدۇرۇپ قويماسلىق كېرەك . بۇ يەردە ئومۇمىي ۋەزىيەتكە زور تەسىرى بولغان تىپىك ئىش ۋە كىشىلەرنى ئالاھىدە تۇتقاندىلا ، ئاندىن نوپۇزنى تىكلىگىلى بولىدۇ ، بۇ «سۇر بولمىسا ئاۋامنى بويسۇندۇرغىلى بولمايدۇ» دېگەنلىكتۇر .

بايانى :

ئېلىمىزنىڭ ئۇرۇش تارىخىدا ، قانۇن قاتتىق ئىجرا
قىلىنغان مىساللار تارقىلىپ كەلمەكتە . مەسىلەن ، سۇن ۋۇنىڭ
قوشۇنغا ئىبرەت قىلىش ئۈچۈن ۋۇجىنى ئۆلتۈرۈشى ، كۆڭ
مىڭنىڭ ياش تۆكۈپ تۇرۇپ ماسۇنىڭ كاللىسىنى ئېلىشى
قاتارلىقلار . بولۇپمۇ راڭ جۇيىنىڭ بارگاھ قوۋۇقىدا جۇاڭ
گۇنىڭ كاللىسىنى ئالغانلىقى قەدىمدىن بۇيان ئېغىزدىن ئېغىزغا
تارقىلىپ كېلىۋاتقان ئاجايىپ ۋەقەدۇر . ئەمىنىيە دەۋرىنىڭ
ئاخىرقى مەزگىللىرىدە چى جىڭگۇڭ يەن يىڭ تۆرىنىڭ
تەكلىپىنى قوبۇل قىلىپ ، راڭ جۇيىنى باش سەركەردە قىلىپ ،
لەشكەر تارتىپ ، جىن ، يەن بەگلىكلىرى بىرلەشمە قوشۇنىنىڭ
ھۇجۇمىغا تاقابىل تۇرۇشقا بۇيرۇيدۇ . شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا
ئۆزىنىڭ ئەتىۋارلىق ۋەزىرى جۇاڭ گۇنى ھەربىي نازىر قىلىپ
ئەۋەتتى . راڭ جۇي جۇاڭ گۇ بىلەن ئەتىسى چۈشتە بارگاھ
قوۋۇقىدا ئۇچرىشىپ ، لەشكەرلەرنى سەپەرۋەر قىلىش توغرىسىدا
كېلىشتى . ئەتىسى چۈشتە راڭ جۇي بارگاھقا كىرىپ ، ئۆز
ھوقۇقىنى يۈرگۈزۈپ ، قوشۇننى تەرتىپكە سالدى ، ھەربىي
پەرمانلارنى ئېلان قىلدى ، گۇگۇم چۈشكەندىلا جۇاڭ گۇ ئاندىن
مەستلىكتىن يۈزلىرى قىزارغان ھالدا كېلىپ ، تۇغقانلار
ئۇزىتىش زىياپىتى بەرگەنىدى ، شۇڭا كېچىكىپ قالدىم دەپ
باھانە كۆرسەتكەن . راڭ جۇي ئۇنى ئۆزىنىڭ ھۇزۇر -
ھالاۋىتىنى دەپ ، دۆلەتنىڭ ئىشىنى مۇھىم بىلمىگەن دەپ
ئەيىبلەپ ، ھەربىي دادخاھنى چاقىرىپ كېلىپ : ھەربىي قانۇن
بويىچە جەڭ ۋاقتىغا دەخلى يەتكۈزگەن ئادەم قانداق جازالىنىدۇ ،
دەپ سورىغان . دادخاھ : كاللىسى ئېلىنىدۇ ، دەپ جاۋاب
بەرگەن . جۇاڭ گۇ بۇنى ئاڭلاپ ، قاتتىق قورقۇپ كېتىپ ،
دەرھال چى جىڭگۇڭغا خەۋەر يەتكۈزۈشكە ئادەم ئەۋەتىپ ، ئۇنىڭ
ئۆزىنى قۇتۇلدۇرۇپ قېلىشىنى ئۈمىد قىلغان . خەۋەر

يەتكۈزۈشكە كەتكەن ئادەم قايتىپ كەلگۈچە راڭ جۇي جۇاڭ گۇنىڭ كالللىسىنى ئېلىپ خالايىققا سازايى قىلغان، پۈتۈن قوشۇندىكى لەشكەرلەر بۇنى كۆرۈپ چۆچۈپ كەتكەن. بۇ چاغدا، چى جىڭگۇڭ ئەۋەتكەن ئەلچى بارگاھقا ئات چاپتۇرۇپ كىرىپ، چى جىڭگۇڭنىڭ جۇاڭ گۇنىڭ گۇناھىنى كەچۈرگەنلىكى توغرىسىدىكى پەرمانىنى يەتكۈزگەن. راڭ جۇي: سەركەردە ئۇرۇش ئۇستىدە بۇ پەرمانىنى قوبۇل قىلالمايدۇ، دېگەن. ئۇ يەنە دادخاھتىن: بارگاھ ئىچىدە قالايمىقان ئات چاپتۇرغۇزغان ئادەم قانداق جازالىنىدۇ، دەپ سورىغان. دادخاھ: كالللىسى ئېلىنىدۇ، دەپ جاۋاب بەرگەن. راڭ جۇي: خانىڭ ئەلچىسىنى ئۆلتۈرۈشكە بولمايدۇ دەپ، ئەلچىنىڭ ھەمراھلىرى ۋە مەپىكەشنى ئۆلتۈرۈشكە بۇيرۇق چۈشۈرۈپ، ئەلچىنى چى جىڭگۇڭغا خەۋەر يەتكۈزۈشكە بۇيرۇپ، لەشكەر تارتىپ جەڭگە ئاتلانغان. ئۇ ھەربىي يۈرۈشتە لەشكەرلەر بىلەن جاپا - مۇشەققەتتىمۇ، ھالاۋەتتىمۇ بىللە بولغان، بۇ لەشكەرلەرنىڭ قىزغىنلىقىنى زور دەرىجىدە يۇقىرى كۆتۈرگەن، قوشۇنىنىڭ ھەيۋىسىنى ئۆستۈرگەن. جىن، يەن بىرلەشمە قوشۇنى بۇنى ئاڭلىغاندىن كېيىن دەرھال خۇاڭخې دەرياسىدىن ئۆتۈپ چېكىنىپ كەتكەن. راڭ جۇي چى بەگلىكىنىڭ قولدىن كەتكەن يەرلىرىنى قايتۇرۇۋالغان.

بۇ تەدبىرنىڭ يادروسى ئۆزىنىڭ كۈچ - قۇدرىتى ۋە ھەيۋىسى بىلەن رەقىبىگە تەھدىت سېلىپ ئۇنى بويسۇندۇرۇش، قان ئاققۇزماي غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۇنۇمىنى قولغا كەلتۈرۈشتىن ئىبارەت.

«دارىتمىلاپ چېقىۋېلىش» ھىيلىسى، يەنى «قىزىم ساڭا ئېيتاي، كېلىنىم سەن ئاڭلا» تەدبىرى بۈگۈنكى دۇنيادىكى سودا جەڭلىرىدە قوللىنىلىدىغان بىر قورال بولۇپ قالدى. ئۇ ئاشكارا رىقابەتلىشىشتىن ئۆزىنى قاچۇرۇپ، دارىتمىلاش شەكلى بىلەن

ئۆزىنىڭ ماللىرىنى سېتىش مەقسىتىگە يېتىدۇ . تەيۋەننىڭ «ۋېيچۇەن» سۈت زاۋۇتى دەل «قىزىم ساڭا ئېيتاي ، كېلىنىم سەن ئاڭلا» دېگەن ئېلان شەكلى بىلەن ئىستېمالچىلارنىڭ ياخشى باھاسىغا ئېرىشكەن . ئۇلار 1969 - يىلى 5 - ئايدىكى ھەرقايسى سۈت شىركەتلىرىنىڭ سېتىۋالغان سۈت ستاتىستىكا ماتېرىيالى ۋە «ۋېيچۇەن» سۈتى ئەڭ ساپ دېگەن ئېلانلار بىلەن ئۆزلىرىنىڭ سۈتىنىڭ ئەڭ ساپ ئىكەنلىكىنى بىلدۈرگەن ، ھەم ئۇلار ئېلانىغا «ۋېيچۇەن» سۈت زاۋۇتى مەمۇرىي پالاتا سەھىيە مەھكىمىسىنىڭ «ئەلا سۈپەتلىك يېمەكلىك سەھىيە مۇكاپاتى»غا ئېرىشتى ، سۈت يېڭى ، پاكىز ، سۈپىتى ئىشەنچلىك دېگەن مەزمۇنلارنى كىرگۈزگەن . يەنە «ۋېيچۇەن» سۈتى تەيبېي قاتارلىق تۆت رايون بازارلىرىنى ئىگىلىدى ، رايون ئاتلاپ سېتىلىۋاتقان باشقا سۈتلەر «ۋېيچۇەن» سۈتىدەك يېڭى ئەمەسلىكىنى تەكىتلىگەن . بۇ يەردە گەرچە قايسى زاۋۇتنىڭ سۈتى ئۆزلىرىنىڭكىدەك ساپ ئەمەسلىكىنى ئېنىق ئېيتمىغان بولسىمۇ ، بۇ يەردىكى بېشارەت «ۋېيچۇەن» سۈتى ئەڭ ساپ دېيىشتىن ئىبارەت . مۇنداق «قىزىم ساڭا ئېيتاي ، كېلىنىم سەن ئاڭلا» دېگەن سېلىشتۇرۇش خاراكتېرىدىكى ئېلانلار ھەرخىل ئوبيېكتىپ ئۆلچەملىك سېلىشتۇرۇش ، ئاشكارا ياكى يوشۇرۇن ئىپادىلەر ئارقىلىق خېرىدارلارغا ئۆز مەھسۇلاتلىرىنىڭ ئەۋزەللىكلىرىنى تونۇتىدۇ . تەكشۈرۈشلەرگە قارىغاندا ، مۇنداق ئېلانلار ھەقىقەتەن ئىستېمالچىلارنى جەلپ قىلىدۇ .

كارخانا باشقۇرۇشتا مۇكاپاتلاش ۋە جازالاشنىڭ ئېنىق بولۇشى ئۈچۈن «قىزىم ساڭا ئېيتاي ، كېلىنىم سەن ئاڭلا» تەدبىرىنى قوللانغاندا ياخشى ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ . فۇجۇ قېرىنداش زاۋۇتىدىكى ئايرىم ئىشچى - خىزمەتچىلەردە ئومۇمنىڭ مال - مۈلكىنى ئوغرىلايدىغان ئەھۋال بار ئىدى .

شۇڭا، زاۋۇت «ئومۇمنىڭ مال - مۈلكىنى ئوغرىلىغۇچىلار ئەھۋالنىڭ ئېغىر - يېنىكلىكىگە قاراپ زاۋۇتتا قالدۇرۇپ سىناپ ئىشلىتىلىدۇ، مائاش دەرىجىسى چۈشۈرۈلىدۇ ياكى خىزمەتتىن قوغلاپ چىقىرىلىدۇ» دەپ ئېنىق بەلگىلىمە چىقاردى. بۇ بەلگىلىمە چىقىرىلغاندىن كېيىن ۋەقە سادىر قىلغۇچى بىرىنچى قېتىم قاتتىق بىر تەرەپ قىلىنىدۇ، بۇ تەتۈر شامال شۇنىڭ بىلەن توسۇۋېلىندى. زاۋۇت يەنە «زاۋۇت ئىچىدە تاماكا چەككۈچىلەرگە ھەر قېتىمدا 40 يۈەن جەرىمانە قويۇلىدۇ» دەپ بەلگىلىمە چىقاردى، بۇ بەلگىلىمە بىرىنچى قېتىم ئىجرا قىلىنىپ، راستىتىنلا جەرىمانە قويۇلغاندىن كېيىن بۇ ھادىسىلەر تۈگىتىلدى.

«قىزىم ساڭا ئېيتاي، كېلىنىم سەن ئاڭلا» تاكتىكىسى يەنە سۆزلەشتىكى مۇھىم بىر ماھارەتتۇر، ئۇ ئادەتتە ئاۋۋال ھاياجانلاندۇرۇش، ئاندىن ئاشكارىلاش، دارىتمىلاش ئارقىلىق سۆزنى تەسىرلىك، قىزىقارلىق تۈسكە ئىگە قىلىدۇ. مەسىلەن، ئامېرىكىنىڭ مەشھۇر رومان يازغۇچىسى مارك تۋېن بىر قېتىم مەلۇم جايدىكى بىر سارايغا كېلىپ قونغان. ئۇ خېلى بۇرۇنلا بۇ يەردە پاشىنىڭ كۆپ ئىكەنلىكىنى، ئادەمنى بەك چېقىپ كېتىدىغانلىقىنى ئاڭلىغان، كۈتكۈچى دەل ياتاقتا تىزىملاۋاتقاندا بىر پاشا ئۇچۇپ كەلگەن. مارك تۋېن كۈتكۈچىگە: خېلى بۇرۇنلا بۇ يەرنىڭ پاشىلىرى ناھايىتى ئەقىللىق دەپ ئاڭلىۋىدىم، ھەقىقەتەن شۇنداقكەن، ئۇ كېچىدە كېلىپ راسا تويغۇچە بىر چېقىۋالاي دەپ، ئاۋۋال كېلىپ مېنىڭ ياتقان ياتىقىمنىڭ نومۇرىنى كۆرۈۋالماقچى بوپتۇ - دە، دېگەن. ئەمما، مارك تۋېن بۇ كېچىدە ناھايىتى تاتلىق ئۇخلىغان، چۈنكى كۈتكۈچى ئۇنىڭ ياتقان ياتىقىنى بىلىدىغان بولغاچقا، مۇلازىمەت خىزمىتىنى ناھايىتى ياخشى ئىشلىگەنىدى. بىر قېتىم، ناپولېئون ئۆزىنىڭ كاتىپىغا: بىرىئانت، شۇنى بىلىشىڭ

كىرەككى ، سەنمۇ مەڭگۈ ياشايدىغان بولدۇڭ ! ــ دېدى . بىرىئانت ناپولېئوننىڭ نېمە دېمەكچى بولغانلىقىنى چۈشەنمىدى . ناپولېئون چۈشەندۇرۇپ : سەن مېنىڭ كاتىپىم ئەمەسمۇ ؟ ــ دېدى . ئۇنىڭ دېمەكچى بولغىنى مەن مەشھۇر كىشىنىڭ نامى بىلەن بىللە سېنىڭمۇ نامىڭ چىقىدىغان بولدى دېگەندىن ئىبارەت ئىدى . بىرىئانت ناپولېئوننىڭ بۇ سۆزىگە ئىشەنمىدى ، «مەڭگۈ ياشايسەن» دېگەن بۇ شۆھرەتلىك نامغىمۇ ئېتىبار بېرىپ كەتمىدى ، شۇڭا كۈلۈپ قويۇپ ، شەيتانلىق بىلەن : شۇنى سوراپ باقاي ، ئالېكساندرنىڭ كاتىپى كىم ئىدى ؟ دەپ سورىدى . ناپولېئون بۇنىڭغا جاۋاب بېرەلمەي ، بارىكاللا ئېيتىپ : بۇنى ياخشى سورىدىڭ ! ــ دېدى .

ئەسلى «قىزىم ساڭا ئېيتاي ، كېلىنىم سەن ئاڭلا» تەدبىرىدىن كېلىپ چىققان ۋاستىلىك تەنقىد قىلىش چارىسى ھازىر رەھبىرىي كادىرلار قوللىنىدىغان تەنقىد قىلىش سەنئىتى بولۇپ قالدى . ئۇنىڭ ئىپادىلىنىش شەكلى ئاشكارا تەنقىد قىلغاندا ، ئىشنى تەنقىد قىلىش ، ئادەمنى تەنقىد قىلماسلىق ، تەنقىد قىلغاندا ئىسمىنى ئاتىماسلىقتۇر . گەرچە تەنقىد قىلغۇچى ، تەنقىدكە ئۇچرىغۇچى ۋە ئىچكى ئەھۋالنى بىلىدىغان باشقا كىشىلەرگە ھەممە ئايان بولسىمۇ ، ئەمما تەنقىدكە ئۇچرىغۇچىنىڭ ئىسمى ئاشكارا ئاتالمىغاچقا ، ئۇنىڭ ئىززەت ــ ھۆرمىتى ساقلاپ قېلىنىدۇ . تەنقىدكە ئۇچرىغۇچىنىڭ شۇ سورۇندىلا قارشىلىشىشى ياكى كېيىن روھسىزلىنىپ ئۆزىنى تاشلىۋېتىشىدىن ساقلانغىلى بولىدۇ ، شۇنىڭ بىلەن خاتالىقىنى تونۇش ، پۇشايمان قىلىشى ۋە خاتالىقىنى تۈزىتىشىگە ئىمكانىيەت قالدۇرۇلىدۇ . بۇنداق ئۈنۈملۈك بولغان ۋاستىلىك تەنقىد قىلىش تاكتىكىسىدا دەل «قىزىم ساڭا ئېيتاي ، كېلىنىم سەن ئاڭلا» تەدبىرىدىكى يادرولۇق ئىدىيە : «ئاگاھلاندۇرۇش ئارقىلىق ئۆزىگە تارتىش»تىن پايدىلىنىلغان ، شۇڭا بۇنىڭدا

ئادەتتە كۆپىنچە ياخشى ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ. ئەمما، شۇنىڭغا دىققەت قىلىش كېرەككى، «قىزىم ساڭا ئېيتاي، كېلىنىم سەن ئاڭلا» تەدبىرىنى قوللىنىش ھەرگىز كىشىلەرنى قىيىن ئەھۋالدا قالدۇرۇش، كىشىلەر قەلبىنى دەككە ـ دۈككىگە سېلىش، كىشىلەردە ئۆزئارا گۇمان تۇغدۇرۇش بولۇپ قېلىپ، 3 ـ بىر ئادەمگە خاتا زەربە بېرىش بولۇپ قالماسلىقى، گۇناھسىز كىشىلەر چېتىلدۇرۇلۇپ، كىشىلەرنىڭ كۆڭلىنى سوۋۇتۇپ، ئۆزىنىڭ ئىناۋىتىگە زىيان يەتكۈزىدىغان ئىشنى تېخىمۇ قىلىنماسلىقى لازىم.

ئۇدۇل، توغرىدىن ـ توغرا قىلىنغان ئۇرۇنۇشلار ئۈنۈم بەرمىگەندە، «قىزىم ساڭا ئېيتاي، كېلىنىم سەن ئاڭلا» تەدبىرىدىن پايدىلىنىپ، دارىتمىلاش، گەپنى ئەگىتىش بىر ياخشى چارىدۇر. مەسىلەن، ۋېي شاڭ يۈنجۇڭ ۋىلايىتىنىڭ ۋالىيسى بولۇپ تۇرغان مەزگىلدە، ھونلار دائىم چېگرىغا تاجاۋۇز قىلغان، ھەر قېتىمدا ئۇ ھونلارغا قاتتىق زەربە بەرگەچكە بىر مەزگىلگىچە ئۇلار يېنىكلىك بىلەن خالىغانچە ھۇجۇم قىلىشقا جۈرئەت قىلالمىغان. بىر قېتىم، ھونلار يەنە پۇرسەت كەلدى دەپ تونۇپ، يۈنجۇڭ ۋىلايىتى چېگرىسىغا بېسىپ كىرگەن. ۋېي شاڭ ئۇلارغا زەربە بەرگەن ھەمدە تولۇق غەلىبىگە ئېرىشكەن. ئەمما، بېپەرۋالىق قىلىنغانلىقتىن، جەڭ نەتىجىسى مەلۇم قىلىنغاندا، ئۆلتۈرۈلگەن دۈشمەندىن ئالتىسى ئارتۇق مەلۇم قىلىنغان. خەن پادىشاھى ۋىندى بۇنىڭدىن خەۋەر تاپقاندىن كېيىن تۆھپىسىنى چوڭ قىلىپ كۆرسەتمەكچى بولغان دېگەن نام بىلەن ئەمەلدىن ئېلىپ تاشلاپ ئۇنى جازالىغان. ۋەزىرلەر ۋېي شاڭغا ئۇۋال بولدى دەپ قاراپ، بىر ئاماللار بىلەن خەن ۋىندىگە نەسىھەت قىلماقچى بولغان. بىر كۈنى، خەن ۋىندى فېڭ تاڭغا: سىز جاۋ بەگلىكىدىن، ئىلگىرى جاۋ بەگلىكىدىكى لى چى ناھايىتى باتۇر ئادەم ئىكەن، جۇيلۇ

ئۇرۇشىدا دۈشمەنلەرنى قورقۇتۇپ يۈرىكىنى چىقىرىۋەتكەنىكەن .
مەن مۇنداق سانغۇنلارنى بەكمۇ ياخشى كۆرىمەن ، ھەتتا غىزا
يەۋېتىپمۇ ئۇنى ئويلايمەن ، دېگەن . فېڭ تاڭ : جاۋ بەگلىكىدىكى
لىيەن پو ، لى مۇلار ئۇنىڭدىنمۇ باتۇر ئىدى ، دېگەن . خەن ۋېندى
ئەپسۇسلانغان ھالدا : ئەپسۇسكى ، مەن ئۇلاردەك قابىلىيەتلىك
سەركەردىلەرگە ئېرىشەلمىدىم ، ئەگەر ئاشۇنداق كىشىلەر ماڭا
ياردەمچى بولغان بولسا ، ھونلاردىن ھەرگىز قورقمىغان
بولاتتۇق ، دېگەن . فېڭ تاڭ ئەمدى ۋېي شاڭ ئۈچۈن گەپ قىلىش
پۇرستى كەلگەنلىكىنى كۆرۈپ ، گەپنى ئەگىتىپ : ئالىيلىرى ،
لىيەن پو ، لى مۇدەك ئىقتىدارلىق سەركەردىلەرگە ئېرىشىسىلىمۇ
ئۇلارنى ئىشلەتمەسلىكلىرى مۇمكىن ، دېگەن . خەن ۋېندى بۇ
گەپنى ئاڭلاپ ئاچچىقلىنىپ : سىز مېنىڭ ئىشلەتمەيدىغان-
لىقىمنى قانداق بىلىسىز ، دېگەن . فېڭ تاڭ ئالدىرىماي : قەدىمدە
خان - پادىشاھلار سانغۇنلارنى ئۇرۇشقا ئەۋەتكەندە ، ھەمىشە :
مەن ئوردىنىڭ ئىچىدىكى ئىشلارنى باشقۇرىمەن ، سىز ئوردىنىڭ
تېشىدىكى ئىشلارنى باشقۇرىسىز ، دېگەن . قوشۇن ئىچىدىكى
تۆھپىنى بېكىتىش ، مۇكاپاتلاش ئەسلى سانغۇنلارنىڭ
ۋەزىپىسى ، ئۇلار ئۆزلىرى قارار قىلغاندىن كېيىن ئاندىن
ئوردىغا يەتكۈزگەن . لى مۇ سانغۇن بولغان چېغىدا باج -
سېلىقلارنىڭ ھەممىسىنى ئۆزى ئىشلەتكەن ، ئەمما جاۋ بېگى
ئۇنى زادى ئەيىبلىمىگەن . ئىشەنچ ئۇنى ئىقتىدارى ۋە ئەقىل -
پاراسىتىنى ئەڭ زور دەرىجىدە جارى قىلدۇرۇش ئىمكانىيىتىگە
ئىگە قىلىپ ، جاۋ بەگلىكى گۈللىنىپ كۈچەيگەن . ئەمما ، ھازىر
ئالىيلىرى ۋېي شاڭ كاللىسى ئېلىنغان دۈشمەننىڭ سانىدىن
ئالتىنى كۆپ مەلۇم قىلغانلىقى سەۋەبىدىن ئۇنى مەنسىپىدىن
ئېلىپ تاشلاپ زىندانغا تاشلىدىلا . بۇ ئىككى ئىشنى
سېلىشتۇرساق ، مېنىڭچە ئۆزلىرى لى مۇدەك كىشىلەر قايتا
تىرىلىپ كەلسىمۇ ئىشلەتمەيدىغان ئوخشايدىلا ، دېدى . خەن

ۋىندى بۇنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ناھايىتى تەسىرلىنىپ، دەرھال قىلىچنى تاڭنى دەستەك بىلەن يۇنجۇك ۋىلايىتىگە ئەۋەتىپ، ۋېي شاڭنى گۇناھتىن كەچۇرۇم قىلىپ، ئەمىلىنى ئەسلىگە كەلتۇردى.

27 - تەدبىر يالغاندىن گاللۋاڭ بولۇۋېلىش

قىسقىچە تەبىرى:

يالغاندىن گاللۋاڭ بولۇۋېلىپ، جىم يېتىۋېلىش كېرەككى، ھەرگىز ئۆزىچە ئەقىللىقلىق قىلىپ يېنىكلىك بىلەن قارىسىغا ھەرىكەت قىلماسلىق كېرەك. خۇددى چېقىش ئالدىدا تۇرغان چاقماقتەك يوشۇرۇنچە پىلان تۈزۈش، مەخپىيەتلىكنى ئاشكارىلاپ قويماي ھەر ۋاقىت تەييار تۇرۇش كېرەك.

بايانى:

«يالغاندىن گاللۋاڭ بولۇۋېلىش» ئەسلى ئەخمەق بولۇۋېلىش، يەڭگىللىك، ئىنتىكلىك قىلماسلىق، قارىسىغا ھەرىكەت قىلماسلىقنى كۆرسىتىدۇ. ئەمما، ئۇ بىر تەدبىر سۈپىتىدە كۆرۈنۈشتە گاللۋاڭ بولۇۋېلىش، ئەمما پىلان - تەدبىرلىرىنى يوشۇرۇپ، ئېھتىياتچانلىق بىلەن ھەرىكەت قىلىشتىن ئىبارەت. ئۈچ پادشاھلىق دەۋرىدىكى سىمايى «يالغاندىن گاللۋاڭ بولۇۋېلىش» تەدبىرىنى ئىشلىتىشنىڭ ماھىرى ئىدى. جۇگې لياڭ لەشكەر تارتىپ شىمالغا يۈرۈش قىلىپ، ۋۇجاڭيۈەن تۈپىلىكىگە كەلگەندە سىمايى شۇ بەگلىكى قوشۇنلىرىنىڭ ئاشلىق ئوت - چۆپىنىڭ ئازلىقىنى، ئۇزۇن ئۇرۇش قىلىشقا بەرداشلىق بېرەلمەيدىغانلىقىنى پەملەپ،

ئىستىھكامنى پۇختىلاپ، جەڭگە چىقماي، ھالسىزلانغان دۈشمەنگە زەربە بېرىش ئۈچۈن كۈتۈپ ياتىدۇ. جۇگې لياڭ كۆپ قېتىم ئەسكەر ئەۋەتىپ، ئۇلارنى جەڭگە چاقىرىپ، تىللايدۇ، ئەمما سىمايى گاس - گاچا بولۇۋېلىپ، ئۇنىڭغا پەرۋا قىلمايدۇ. كېيىن جۇگې لياڭ يەنە سىمايىغا ئاياللارنىڭ كىيىم - كېچەكلىرى ۋە بېزەكلىرىنى ئەۋەتىپ، ئۇنى ئاياللارغا ئوخشاش قورقۇنچاقلىق قىلىپ، جەڭگە چىقماي يېتىۋالدى دەپ مەسخىرە قىلىدۇ. ۋېي بەگلىكىنىڭ سانغۇنلىرى بۇنى كۆرۈپ قاتتىق غەزەپكە كېلىپ، بەس - بەس بىلەن جەڭگە چىقىشنى تەلەپ قىلىدۇ. سىمايى جۇگې لياڭنىڭ ئۆزىنى جىلە قىلىپ، جەڭگە چىقىرىشتىكى چارە - تەدبىرلىرىنىڭ تۈگىگەنلىكىنى كۆرۈپ يېتىپ، سەركەردە - لەشكەرلەرنىڭ كۆڭلىگە تەسەللى بېرىش ئۈچۈن يەنىلا ئىستىھكامنى پۇختىلاپ، جەڭگە چىقماي، قارشى تەرەپنى ھالسىرىتىش تاكتىكىسىنى ئىشلىتىدۇ، يەنە تېخى غەرەزلىك ھالدا ئۆزىنىڭ مۇداپىئە ھۇجۇم تەدبىرلىرى توغرىسىدا ۋېي بېگىگە مەكتۇپ يوللاپ، ئۇنىڭدىن يوليورۇق سورايدۇ. مۇشۇنداق مەكتۇپ يوللاش، مەكتۇپنى كۈتۈش ئارقىلىق بىر مۇنچە ۋاقىتنى ئۆتكۈزىدۇ، سىمايى ئاخىر ئىستىھكامنى چىڭ ساقلاش تەدبىرى ئارقىلىق ئۇزاق تىركىشىشكە بەرداشلىق بېرەلمىگەن شۇ قوشۇنلىرىنى چېكىنىشكە مەجبۇر قىلىدۇ. بۇ يەردە سىمايى جۇگې لياڭنىڭ دەيدەيگە سېلىش تەدبىرىگە تاقابىل تۇرۇشتا دەل «يالغاندىن گالۋاڭ بولۇۋېلىش» سىياسىي نەيرىڭىنى ئىشلەتكەن. قەدىمكى جەڭ دەستۇرلىرىدا مۇنداق دېيىلگەن: جەڭ پەيتى پىشىپ يېتىلمىگەندە ئېغىر - بېسىقلىق بىلەن پۇرسەت كۈتۈش كېرەك. قارامىلىق بىلەن ھەرىكەت قىلغاندا مەخپىيەتلىك ئاشكارا بولۇپ قېلىپ، گۇمان قوزغىلىپ، مەغلۇبىيەت كېلىپ چىقىدۇ. سىمايى يەنە پايدىسىز شارائىتتا، يالغاندىن گالۋاڭ، دۆت بولۇۋېلىپ، قورسىقىدىكى

سىياسىي غەرىزىنى يوشۇرۇشقا، رەقىبىنىڭ ئۆزىگە بولغان ھوشيارلىقىنى قوزغاپ قويۇشتىن ساقلىنىشقا ناھايىتى ماھىر. ئۈچ پادىشاھلىق دەۋرىنىڭ ئاخىرقى مەزگىلىدە، ۋېي پادىشاھلىقىدا ساۋ فاڭ تەختكە چىقىپ، سىمايىنى ئەمىر لەشكەرلىككە كۆتۈردى، ئەمما ئەمەلىي لەشكىرىي ھوقۇق چوڭ سانغۇن ساۋ شۇاڭنىڭ قولىغا چۈشۈپ كەتكەنىدى. سىمايى لەشكىرىي ھوقۇقنى تارتىۋېلىش ئۈچۈن يالغاندىن قېرىغان، ئېغىر كېسەلچان بولۇۋېلىپ، ساۋ شۇاڭنىڭ ئۆزىگە بولغان ھوشيارلىقىنىڭ قوزغىلىپ قېلىشىدىن ساقلىنىش ئۈچۈن يۇرۇش - تۇرۇشىدىن ئىز قالدۇرمايدۇ. ساۋ شۇاڭ بۇنىڭغا ئىشىنىپ قېلىپ، سىمايىغا بولغان ھوشيارلىقىنى بوشاشتۇرۇپ قويىدۇ. بىر كۈنى، سىمايى ساۋ شۇاڭ ۋېي پادىشاھى ساۋ فاڭغا ھەمراھ بولۇپ ئوۋغا چىققان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ، ئۇشتۇمتۇت ھەربىي ئۆزگىرىش قىلىپ، ساۋ شۇاڭنى ئۆلتۈرۈپ، لەشكىرىي ھوقۇقنى تارتىۋالىدۇ.

بۇ تەدبىر ھەربىي ئىشلاردا ئۆزىنى يالغاندىن كەمتەر تۇتۇش، قىلالايدىغان ئىشنىمۇ قىلالمايدىغان قىلىپ كۆرسىتىش، چېكىنىش ئارقىلىق ئىلگىرىلەش، كېيىن ھۇجۇمغا ئۆتۈش بولۇپ ئىپادىلىنىدۇ، بۇ «يالغاندىن گالۋاڭ بولۇۋېلىش»نىڭ مۇھىم ئالاھىدىلىكىدۇر. ئەمىنىيە دەۋرىدىكى ۋۇ بەگلىكىنىڭ داڭلىق سەركەردىسى ۋۇزىشۈينىڭ قەدىناس دوستى ياۋلى گەرچە بويى پاكار، ئورۇق بولسىمۇ، ئەمما تەڭداشسىز قىلىچۋاز ئىدى. ئۇ باشقىلار بىلەن قىلىچۋازلىق قىلغاندا ھامان مۇداپىئە ھالىتىدە تۇراتتى، قارشى تەرەپ ھۇجۇم قىلىپ، ئۇنىڭ قىلىچى ئۆزىگە ئۇرۇلاي دېگەندىلا، ياۋلى ئەپچىللىك بىلەن ئۆزىنى چەتكە ئېلىپ، قارشى تەرەپنىڭ قىلىچىدىن ئۆزىنى قاچۇراتتى ـ دە، تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىپ، قارشى تەرەپنى جاراھەتلەندۈرەتتى. ۋۇزىشۈي ئۇنىڭ غەلىبە

قىلىش سىرلىرىنى سۆزلەپ بېرىشنى مۇراجىئەت قىلغان . ياۋلى : مەن دۈشمەن بىلەن ئېلىشقاندا ئاۋۋال ئۆزۈمنى ئۇنىڭغا چارىسىزدەك كۆرسىتىپ ، ئۇنى تېخىمۇ كۆرەڭلەشكە قىزىقتۇرىمەن . ئاندىن ئۇنىڭغا يەنە پۇرسەت تۇغدۇرۇپ بېرىپ ، ئۇنىڭ نەپسىنى تېخىمۇ يوغىنىتىمەن . ئۇ تەقەززالىق بىلەن ھۇجۇمغا ئۆتۈپ ، ئۆزىنى مۇداپىئە قىلىشنى ئۇنتۇغاندا ، مەن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، تۇيۇقسىز ھۇجۇمغا ئۆتىمەن ، دېگەن .

چارە ـ تەدبىر ئەقىل ـ پاراسەتتىن كېلىدۇ ، مەخپىيەتلىك ئىچىدە ۋۇجۇدقا چىقىدۇ ، ئاشكارىلىنىپ قالغانلىقتىن مەغلۇپ بولىدۇ . جەڭ پەيتى يېتىپ كەلگەندە ، تەمكىن ، سالماق بولۇش ، ئۆزىنى تۇتۇۋېلىش ، كىرىچتىكى ئوقتەك تەييار تۇرۇش ، لېكىن شەپە چىقارماسلىق ، سىرنى ئاشكارىلاپ قويماسلىق ، خۇددى قىشتىكى بۇلۇت كۈچ يىغىپ ، باھار كېلىشى بىلەن كۈچلۈك چاقماق پەيدا قىلغاندەك بولۇش كېرەك ، بۇ دۈشمەننى بىخۇدلاشتۇرۇپ ، تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىپ غەلىبە قازىنىشتىكى ياخشى تەدبىردۇر . 1805 ـ يىلى ، ناپولېئون فرانسىيىگە قارشى 3 ـ ئىتتىپاق بىلەن ئۇرۇش قىلىدۇ ، ئۇ رۇسىيە ئەسكەرلىرىنى غەلىبىسىرى قوغلاپ ئولوموۋسقا كەلگەندە ، چار پادىشاھ ئالېكساندىرنىڭ گۋاردىيىسى ۋە ياردەمچى قىسىملىرى يېتىپ كېلىدۇ . بۇ چاغدا ئالېكساندىر ئەمدى فرانسىيە ئارمىيىسى بىلەن ھەل قىلغۇچ جەڭ قىلىش پەيتى كەلدى ، دەپ قارايدۇ ، ئەمما ئەمەلىيەتتە ئەسكەرلىرىنىڭ جەڭگىۋارلىقى تېخى ئېسىگە كېلەلمىگەن ، كۈچى تېخى يېتەرلىك ئەمەس بولغاچقا ، ھەل قىلغۇچ جەڭ قىلىشتىن ساقلىنىپ ، داۋاملىق مۇداپىئە ۋەزىيىتىنى ساقلىشى كېرەك ئىدى . ئەگەر ئالدىراپ ـ سالدىراپلا ھەل قىلغۇچ جەڭگە كىرىدىغان بولسا ، جەزمەن پۈتۈن ئارمىيىسى بىلەن يوقىتىلاتتى . ناپولېئون چار پادىشاھ ئالېكساندىرنى ھەل قىلغۇچ

جەڭ قىلىشقا قىزىقتۇرۇش ئۈچۈن قوشۇنغا دۈشمەننىڭ ئارقىسىدىن قوغلاشنى توختىتىشقا، ئالدىنقى سەپ قاراۋۇللىرىنى كەينىگە چېكىنىشكە بۇيرۇق بېرىدۇ ھەمدە رۇسلاردىن ئۇرۇشنى توختىتىپ، سۈلھى قىلىشنى تەلەپ قىلىدۇ، رۇسلار بىلەن سۆھبەتلىشىشكە دەرھال ئادەم ئەۋەتىدۇ. بۇ چاغدا ناپولېئون يالغاندىن تەمتىرەپ ھودۇقۇپ قالغان، ئاجىز، بولۇپمۇ ھەل قىلغۇچ جەڭ قىلىشتىن قورقۇۋاتقان ئادەم قىياپىتىگە كىرىۋېلىپ، چار پادىشاھ ئالېكساندىرنى ھازىر دەل فرانسىيە ئارمىيىسىنى يوقىتىشنىڭ ئەڭ ياخشى پەيتى دېگەنگە ئىشەندۈرىدۇ. شۇڭا، چار پادىشاھ دەرھال ياردەمچى قوشۇننى باشلاپ، فرانسىيە ئارمىيىسى بىلەن ھەل قىلغۇچ جەڭ قىلىدۇ، نەتىجىدە ناپولېئوننىڭ تۇزىقىغا چۈشۈپ، فرانسىيە ئارمىيىسى تەرىپىدىن قاتتىق مەغلۇپ قىلىنىدۇ.

كەسكىن سودا رىقابىتىدە داڭلىق ماركىلىق بىرخىل تاۋار بازىرى ئىتتىك مەھسۇلاتقا ئايلىنىپ ئۇزۇن ئۆتمەي، بازاردا ھەمىشە شۇ ماركىلىق ساختا ماللارمۇ پەيدا بولىدۇ. تەيۋەندىكى بەزى داڭلىق زاۋۇتلار ھەمىشە بۇنى بىلىپ تۇرۇپ، بىلمەس بولۇۋالىدۇ، ئۇنى سۈرۈشتۈرمەيدۇ. بۇنىڭ سەۋەبى، ساختا مەھسۇلاتلارنىڭ ئالىدىغان پايدىسى بەك كۆپ، قانۇنغا خىلاپلىق قىلىپ ئۇچرايدىغان جازاسى بەك يېنىك بولغاچقا، ساختا ماللارنى ئىشلەپ چىقارغۇچىلارنىڭ خورىكى ئۆسۈپ كەتكەن. يەنە بىر تەرەپتىن، داڭلىق مەھسۇلاتلارنى ساتقۇچى سودىگەرلەر ساختا مالنىڭ بازارنى ئىگىلىگەنلىكىدىن پايدىلىنىپ، بازاردا مەھسۇلاتنىڭ نامى چىققاندىن كېيىن سودا ماركىسى پاتېنتىنى باھانە قىلىپ، بازارنى زورلۇق بىلەن ئىگىلەپ، ئىستېمالچىلارنىڭ ھەقىقىي ۋە ساختا تاۋارلارنى پەرق ئېتىش ئىقتىدارىغا تايىنىپ، ساختا ماللارغا زەربە بېرىپ، ئۆز

ماللىرىنىڭ نامىنى يەنىمۇ چىقىرىدۇ .
هازىرقى زاماندىكى كىشىلىك مۇناسىۋەتلەرنى بىر تەرەپ قىلىشتىمۇ «يالغاندىن گالۋاڭ بولۇۋېلىش» تەدبىرىدىن پايدىلىنىش ، ئۇنى ئەينەك قىلىشقا بولىدۇ . مەسىلەن ، هازىرقى كۈندىكى «گالۋاڭ ، گاس بولۇۋالمىساڭ ، هۆرمەتلىك قېرى بولالمايسەن» دېگەن سۆز دەل مۇشۇ تەدبىردىن كەلگەن . ياشانغانلار ئائىلىدە بالىلارنىڭ هۆرمەتلىشىگە سازاۋەر بولۇشى كېرەك ، ئەمما ياشانغانلار ياشلارنىڭ تۇرمۇشى ۋە خىزمىتى بىلەن يېپىدىن ـ يىڭنىسىگىچە هېسابلاشسا ، هەممە نىمىسىدىن قۇسۇر چىقارسا ، بىر ياش ۋاقتىمىزدا ئۇنداق قىلغان ، سەنمۇ شۇنداق قىل دېسە ، بالىلارنىڭ هۆرمىتىگە ئېرىشىشى ناهايىتى قىيىن . ئۇنىڭدىن كۆرە ، ئۆزىنىڭ ياشانغانلىقىنى پەش قىلماي ، ئۆزلىرىنىڭ هۆرمەتكە سازاۋەر ، ئىززەتلىك هالىتىنى ساقلىشى لازىم . ياڭجۇدىكى غەلىتە سەككىز كىشىنىڭ بىرى بولغان جېڭ بەنچاۋنىڭ جاهاندارچىلىق توغرىسىدىكى «گالۋاڭ بولۇۋېلىش ئەلا» دېگەن هېكمەتلىك سۆزىمۇ «يالغاندىن گالۋاڭ بولۇۋېلىش» دائىرىسىگە كىرىدۇ .
«يالغاندىن گالۋاڭ بولۇۋېلىش» تەدبىرى يەنە كىشىنىڭ يارامىلىق ئادەم بولۇپ چىقىشىغا ياردەم بېرىدۇ . رۇسىيە ئىلىم ـ پېنىنىڭ بوۋىسى دەپ شۆهرەت قازانغان لومونوسوف (1711 — 1765) بۇنىڭ بىر ياخشى مىسالىدۇر . 1730 ـ يىلى قىشتا ، 19 ياشلىق لومونوسوف يۇرتىدىن ئايرىلىپ ، بىلىم ئېلىش ئۈچۈن پىيادە 2000 كىلومېتىر يول يۈرۈپ موسكۋاغا كېلىدۇ . ئۇ ئاقسۆڭەك پەرزەنتى بولمىغاچقا ، بىرقانچە مەكتەپلەرگە بېرىپ باققان بولسىمۇ ، ئۇلار ئۇنى قوبۇل قىلمايدۇ . كېيىن ئۇ باشقا شەهەردىكى ئاقسۆڭەكنىڭ ئوغلى بولۇۋېلىپ ، ئاران دېگەندە سلاۋيان ـ يۇنان ـ لاتىن تىلى ئىنستىتۇتىغا ئوقۇشقا كىرىۋالىدۇ . ئاقسۆڭەكلەر مەكتىپىدە پۈتۈن دەرسلەر لاتىن

تىلىدا ئۆتۈلەتتى، ئەمما لومونوسوف لاتىنچە بىر سۆزنىمۇ ئۇقمايتتى. ئوقۇتقۇچى ئۇنى ئەڭ ئاخىرقى ئورۇنغا ئولتۇرغۇزۇپ قويىدۇ، ساۋاقداشلىرى ئۇنى كۆرسىتىشىپ: قاراڭلار، 20 ياشلىق بىر قاپاق لاتىن تىلى ئۆگەنگىلى كەپتۇ، دېيىشىدۇ (چۈنكى، سىنىپتىكى بالىلارنىڭ كۆپىنچىسى 13 — 14 ياشلىق بالىلار ئىدى). ئوقۇتقۇچىنىڭ سوغۇق مۇئامىلىسى، ساۋاقداشلىرىنىڭ مەسخىرىسى ئۇنىڭ كۆڭلىنى سۇۋۇتالمايدۇ. ئۇ بۇلارنى ئاڭلىمىغان بولۇۋېلىپ، لېكسىيىلەرنى كۆڭۈل قويۇپ ئاڭلاپ، قېتىرقىنىپ ئۆگىنىدۇ. ئۇزاق ئۆتمەي، ئۇ لاتىن تىلىدا جۈملە تۈزۈشنى ئۆگىنىۋالىدۇ، ئوقۇتقۇچى ۋە ساۋاقداشلىرى ئۇنىڭ ياخشى نەتىجىسىنى ماختىشىدۇ. 1735 ـ يىلى مەكتەپ «زور ئۈمىدلىك بالىلار»نى تاللاپ پېتربۇرگ ئىنستىتۇتىغا ئوقۇشقا ئەۋەتكەندە، 24 ياشقا كىرىپ قالغان لومونوسوفمۇ تاللىنىدۇ. كېيىن ئۇ يەنە ئالاھىدە ئىقتىدارى ۋە لاتىنچە ئەلا نەتىجىسى بىلەن گېرمانىيىگە ئوقۇشقا ئەۋەتىلىدۇ. شۇنداق قىلىپ، بېلىقچى يىگىت لومونوسوف كەڭ بىلىم، مەلۇماتلىق داڭلىق ئالىمغا ئايلىنىدۇ.

«يالغاندىن گالۋاڭ بولۇۋېلىش» تاكتىكىسى سۆز سەنئىتىدە مەقسەتنى ئېچىپ تاشلىماي، بەلكى «ئىككى بىسلىق سۆز»، «تىلى يۇمشاق، دىلى قاتتىق» بولۇش ماھارىتى بولۇپ ئىپادىلىنىدۇ. مەسىلەن، 1949 ـ يىلى كومپارتىيە ـ گومىنداڭ سۆھبىتى ئېلىپ بېرىلغاندا، ماۋ زېدۇڭ گومىنداڭ ھۆكۈمىتى ۋەكىللىرىنى ئايرىم ـ ئايرىم قوبۇل قىلىدۇ. ماۋ زېدۇڭ ليۇفېي بىلەن ئورتاق كۆڭۈل بۆلىدىغان مەسىلىلەر ئۈستىدە سۆھبەتلەشكەندە، ليۇفېي سۆھبەتنىڭ ئىستىقبالىدىن گۇمانلانغاچقا، سىناپ بېقىش غەرىزىدە ماۋ زېدۇڭدىن: سىز ماجياڭ ئويناشنى بىلەمسىز؟ — دەپ سورايدۇ. ماۋ زېدۇڭ: ئازراق بىلىمەن، ئازراق بىلىمەن دەپ جاۋاب بېرىدۇ. ليۇفېي:

ماجىياڭدا ئۇتتۇۋېلىشنى ياخشى كۆرەمسىز ياكى تەڭشىلىپ قېلىشنىمۇ؟ — دەپ سورايدۇ. ماۋ زېدۇڭ لېۇفېينىڭ گېپىنىڭ تېگىدە گەپ بارلىقىنى چۈشىنىپ، ئىككى بىسلىق قىلىپ: تەڭلىشىپ قېلىشنى، تەڭلىشىپ قېلىشنى، تەڭلىشىپ قالساقلا بولىدۇ، دەپ جاۋاب بېرىدۇ. بۇ چوڭقۇر مەنىلىك سۆھبەت لېۇفېي ئەپەندىنى بىراقلا غەمدىن خالاس قىلىدۇ. يەنە ئالايلۇق، بىر دىپلومات تاسادىپىي بىر پۇرسەتتە لىنكولن زۇڭتۇڭنىڭ ئۆتۈكىنى سۈرتۈۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ قېلىپ: ئوھۇي، زۇڭتۇڭ ئەپەندى، سىز ھەمىشە ئۆتۈكىڭىزنى سۈرتەمسىز؟ — دەپ سورايدۇ. بۇ سوئالدىن مەسخىرە قىلىش تەلەپپۇزى چىقىپ تۇراتتى. بىر دىپلوماتنىڭ مۇنداق تەلەپپۇزدا سۆزلىشى ئاڭلىغۇچىنى ناھايىتى ئوسال ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قوياتتى. لىنكولن ئۇنىڭغا ئاسانلىقچە يول قويۇپ بەرمەيتتى، شۇڭا ئۇ دەرھال ھېچقانداق تەمتىرىمەي: ھەئە، سىز ئادەتتە كىمنىڭ ئۆتۈكىنى سۈرتۈپ بېرىسىز؟ — دەپ سورايدۇ. بۇ سوئال ئىنتايىن ئەپچىللىك بىلەن سورالغان سوئال بولىدۇ، ئۇنىڭدا ھەم ئۆزىنىڭ ئىززەت - ھۆرمىتى ئىپادىلىنىدۇ، ھەم قارشى تەرەپكە كۈچلۈك دەككە بېرىلىدۇ.

«يالغاندىن گالۋاڭ بولۇۋېلىش» تاكتىكىسى تۇرمۇشتىكى «دەككە» بېرىشلەردە ھەمىشە ناھايىتى ئەسقاتىدۇ. يامان غەرەزلىك مەسخىرە، يوشۇرۇن ھاقارەت، تاپا - تەنە ۋە يامان نىيەتلىك ئىغۋاگەرچىلىككە قاتتىق دەككە بېرىپ، ئۆزىنىڭ ئىززەت - ھۆرمىتىنى قوغداش كېرەك. دەككە چوقۇم قاتتىق بولۇشى، رەقىبنى بىر پەشۋا بىلەنلا ئۇجۇقتۇرۇۋېتىشى كېرەك. «يالغاندىن گالۋاڭ بولۇۋېلىش» دائىم ئىشلىتىلىدىغان ياخشى تاكتىكىلارنىڭ بىرى. ئىلگىرى ئۆزىنى مەدەنىي قىلىپ كۆرسىتىشكە ئامراق بىر سودىگەر ئەدىبلەر يىغىلىشىغا بېرىپتۇ. بىر ھەجۋىي ئەسەر يازغۇچىسى زەھەرخەندىلىك بىلەن: سىز بۇ

يەردە نېمە ئىش قىلىسىز ؟ بۇ يەر پۈرسەتپەرەسلىك قىلىپ پايدا ئالىدىغان يەر ئەمەس ! — دەيدۇ . سودىگەر : ھە ! ھەقىقەتەن خىجىلمەن ، مەن بۇ يەردە ئىشەك سېتىلامدىكىن دەپتىمەن ! — دەيدۇ . سودىگەر «خىجىلمەن» دېگەن سۆز بىلەن دەككىنىڭ سالمىقىنى ئاشۇرغان . ئۇ ئاۋۋال ئىززەت ، ئارقىدىن دەككە ئىشلىتىپ ، ئۆزگىچە بىر قىزىقچىلىق كەيپىياتى پەيدا قىلغان . ئەپسۇسكى ، ئۇ «ئىشەك سېتىلامدىكىن» دېگەن سۆزنى ئىشلىتىپ دەككە بېرىش دائىرىسىنى كېڭەيتىۋەتكەن . مۇنداق «كېمىنى ئۆرۈۋېتىپ ، كىشىلەرنىڭ ھەممىسىنى سۇغا چۈشۈرۈۋېتىش »تەك كەسكىنلىك باشقىلارنىڭ نارازىلىقىنى قوزغايدۇ .

«يالغاندىن گالۋاڭ بولۇۋېلىش» تەدبىرى سۆھبەتلەردە ئەپچىللىك بىلەن قوللىنىلغاندا ، ھەمىشە ئاجايىپ ئۈنۈم بېرىدۇ . كىشىلەر ھەمىشە : قارىغۇ ، گاس بولۇۋالمىساڭ ، پادىشاھ بولالمايسەن ، دېيىشىدۇ ، بۇ بىۋاستە دېيىش قىيىن بولغان بەزى ئىشلارغا قارىتا قەستەن گاس ، گاچا بولۇۋېلىش ، غەرەزلىك ھالدا ئۆزىنى قاچۇرۇش ، گەپنى ئەگىتىپ ، ئەپلەپ - سەپلەپ ئۆتۈپ كېتىش دېگەنلىكتۇر . قارشى تەرەپنىڭ ئەلپازى ناھايىتى يامان ياكى گەپ - سۆزى نامۇۋاپىق بولغاندا ، ئۇنى كۆرمەسكە ، ئاڭلىماسقا سېلىش ، تىغدىن ئۆزىنى قاچۇرۇپ ، قەستەن كالۋا بولۇۋېلىش ھەقىقەتەن ھۇجۇمغا ئۆتكىلىمۇ ، مۇداپىئە قىلغىلىمۇ قولايلىق بولغان ، ئۆرۈشقىلىمۇ ، ياراشقىلىمۇ بولىدىغان ئىسىل تەدبىردۇر . بۇنداق بولغاندا ، يارىشىش توغرا كەلسە قارشى تەرەپ ئاچچىقىنى چىقىرىپ ، تىنچلانغاندا ، ياخشى سۆز بىلەن جېدەلنى يىغىشتۇرغىلى بولىدۇ . ئەگەر ئېلىشىشقا توغرا كەلسە ، ئۇ سۆزدىن توختىغان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ئازراقلا سۆزلەر بىلەن قارشى تەرەپنىڭ ئاچچىقىنى كەلتۈرۈپ ، ئۇنى دەيدەيگە سېلىپ ، غەزەپتە چوڭ

چاتاق تېرىشىشكە مەجبۇر قىلغىلى بولىدۇ. بۇ ھەقتە جۇڭگو ۋە چەت ئەل تارىخلىرىدا نۇرغۇن مىساللار ئۇچرايدۇ. 1945 - يىلى 7 - ئايدا، ئامېرىكا، ئەنگلىيە، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى باشلىقلىرى پوتسدامدا سۆھبەتلەشتى، بىر قېتىم يىغىن ئارىلىقىدا دەم ئېلىۋاتقاندا، ئامېرىكا زۇڭتۇڭى ترۇمېن ستالىنغا: ئامېرىكىنىڭ قۇدرىتى چەكسىز بىر بومبا ياساپ چىققانلىقىنى ئېيتىدۇ. بۇ ترۇمېننىڭ بېشارەت بېرىش ئۇسۇلى بىلەن ستالىننىڭ ئاتوم بومبىغا بولغان پوزىتسىيىسىنى سىناپ باقماقچى بولغانلىقى ئىدى. ئەمما، ستالىن خۇددى ھېچنېمىنى ئاڭلىمىغاندەك تۇرۇۋالىدۇ. چىرايىدا ھېچقانداق بىرەر غەيرىي ئىپادە كۆرۈلمەيدۇ، ھېچقانداق بىرەر جاۋابمۇ بەرمەيدۇ. ئەمەلىيەتتە ستالىن ئۇ سۆزنى ناھايىتى ئېنىق ئاڭلىغانىدى. يىغىندىن كېيىن ئۇ مولوتوفقا: خىزمىتىمىزنىڭ تەرەققىياتىنى ئىلگىرىلىتىشىمىز كېرەك، دەيدۇ. ئىككى يىلدىن كېيىن سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى تۇنجى ئاتوم بومبىسىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك پارتلىتىپ، ئامېرىكىنىڭ يادرو مونوپوللۇقىنى بۇزۇپ تاشلايدۇ. يەنە ئالايلۇق، 1953 - يىلى 6 - ئايدا، ئەنگلىيە باش مىنىستىرى، 79 ياشقا كىرىپ قالغان چېرچىل بېرمۇداغا بېرىپ، ئامېرىكا، ئەنگلىيە، فرانسىيە ئۈچ دۆلەت سۆھبىتىگە قاتنىشىدۇ. ئۇ ئۆزىنىڭ ياشىنىپ قالغانلىقىنى باھانە قىلىپ، ھەمىشە ئاڭلىماس بولۇلىدۇ، ئۆزىنى قاچۇرۇش زۆرۈر بولغان جايلاردا ئاڭلىمىغان بولۇۋېلىپ، جاۋاب بەرمەيدۇ. ئەمما، ئۆزى قىزىقىدىغان مەسىلىلەردە ئامېرىكا زۇڭتۇڭى ئېيزىنخاۋېر گېرمانىيە دىپلوماتىيە مىنىستىرى پىدول بىلەن تالاش - تارتىش قىلىپ، سودىلىشىپ، يىغىن قاتناشچىلىرىنىڭ بېشىنى ئاغرىتىۋېتىدۇ. ئېيزىنخاۋېر يۇمۇرلۇق قىلىپ: ئاڭلىماس بولۇۋېلىش بۇ باش مىنىستىرنىڭ بىر يېڭى قوغدىنىش قورالى بولۇپ قالدى، دېگەن.

28 ـ تەدبىر ئۆگزىگە چىقىرىپ قويۇپ ، شوتىنى تارتىۋېلىش

قىسقىچە تەبىرى :

قەستەن چاندۇرۇپ ، ئاشكارىلاپ قويۇش ، دۈشمەنگە قولايلىق تۇغدۇرۇپ بېرىش بىلەن ئۇنى ئىچكىرىلەپ كىرىشكە قىزىقتۇرۇش ، ئاندىن ئۇنىڭغا كېلىدىغان ياردەم ۋە ئۇلارنىڭ ئۆزئارا ماسلىشىشىنى ئۈزۈپ تاشلاپ ، ئۇلارنى ھالاكەت گىردابىغا چۈشۈرۈپ قويۇش كېرەك . ھالاكەتكە ئۇچراشنىڭ سەۋەبى ھەرىكەتنىڭ نامۇۋاپىق بولغانلىقىدىندۇر .

بايانى :

بۇ تەدبىر «ئۈچ پادىشاھلىق تەزكىرىسى • شۇ بەگلىكى تارىخى • جۇگې لياڭ تەرجىمىھالى»دىن ئېلىنغان . شەرقىي خەن سۇلالىسى جيەنئەننىڭ 15 ـ يىلى جىڭجۇ ئايمىقىنىڭ چوپاندارى ليۇبياۋنىڭ چوڭ ئوغلى ليۇچى ئۆگەي ئانىسى سەي خانىمنىڭ كەنجى ئوغلى ليۇزۇڭغا بەك ئامراق بولغانلىقى ، ئۆزىنى بەك بوزەك قىلىدىغانلىقىدىن نەچچە قېتىم جۇگې لياڭدىن ئۆزىنىڭ ئامانلىقىنى قوغداش تەدبىرى توغرىسىدا كۆرسەتمە بېرىشنى ئۆتۈنگەن ، ئەمما جۇگې لياڭنىڭ رەت قىلىشىغا ئۇچرىغان . بىر كۈنى ليۇچى جۇگې لياڭنى ئېگىز بىنا ئۈستىگە ئالداپ ئېلىپ چىقىپ ، باشقىلارغا شوتىنى ئالدۇرۇۋەتكەن . ئاندىن كېيىن جۇگې لياڭغا : بۈگۈن ئاسمانغا چىقىپ كېتەلمەيدىلا ، يەرگىمۇ چۈشەلمەيدىلا ، گەپ سىلىنىڭ ئاغزىلىرىدىن چىقىپ ، مېنىڭ قۇلىقىمغا كىرىدۇ ، تەلـ ـ ىم

بەرگەيلا ، — دېگەن . جۇگې لياڭ جىن بەگلىكىنىڭ بېگى شيەنگۇڭنىڭ رەپىقىسى لىجىنىڭ شاھزادە شېنشىڭ ، چۇڭئېرلارغا زىيانكەشلىك قىلىش ۋەقەسى ئارقىلىق : شېنشىڭ ئوردىدا بولغانلىقتىن ئۆلتۈرۈلگەن ، چۇڭئېر سىرتتا بولغاچقا ئامان قالغان دېگەنلەرنى سۆزلەپ بەرگەن . ليۇچى بىردىنلا ھەممىنى چۈشىنىپ ، دەرھال دادىسىنىڭ ئۆزىنى جياڭشاغا ئەۋەتىشنى ئىلتىماس قىلغان ، بۇنىڭ بىلەن ئۆگەي ئانىسىدىن قۇتۇلۇپ ، خەتەردىن ئامان قالغان .

مۇنداق كىشىنى ئالدىغا ماڭغۇزۇپ ئارقىدىن قايتىش يولىنى ئۈزۈپ تاشلايدىغان «ئۆگزىگە چىقىرىپ قويۇپ ، شوتىنى تارتىۋېلىش» تەدبىرى چەت ئەللەردىمۇ ناھايىتى ئۇستىلىق بىلەن ئىشلىتىلگەن . 2 ـ دۇنيا ئۇرۇشى مەزگىلىدە «دۇنيادا ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدىغان نوپۇزلۇق جاسۇس» دەپ شۆھرەت قازانغان فرانسىيە ئوفىتسېرى دەل مۇشۇ تەدبىر بىلەن بىر گېرمانىيە جاسۇسىنى پاش قىلغان . ئۆز ۋاقتىدا ، فرانسىيىنىڭ جاسۇسلۇققا قارشى ئورگىنى ئۆزىنى شىمالىي بېلگىيىلىك دېھقان دەۋالغان بىر سەرگەردانىنى سوراق قىلغان . فرانسىيە ئوفىتسېرى بۇ سەرگەردانىنىڭ بەدەن قۇرۇلۇشى ، يۈرۈش - تۇرۇشى ۋە كۆز ھەرىكەتلىرىگە قاراپ ، ئۇنى ناتسىستلار جاسۇسى دەپ جەزملەشتۈرگەن بولسىمۇ ، ئەمما تولۇق ئاساس تاپالمىغان . سوراق باشلىنىپ ، فرانسىيە ئوفىتسېرى سورىغان 1 ـ سوئال : ساناق ساناشنى بىلەمسەن ؟ — بولدى . سەرگەردان تىترەپ تۇرۇپ فرانسۇزچە ساناق سانىدى ، ئەمما زادىلا چاندۇرۇپ قويمىدى . ئاندىن ئۇ بىر كىچىك ئۆيگە سولاپ قويۇلدى ، بىردەمدىن كېيىن بىرى سىرتتا گۈلخان ياقتى ، قاراۋۇل نېمىسچە : ئوت كەتتى دەپ ۋارقىرىدى . ئەمما ، سەرگەردان ئۇنى ئۇقمىغاندەك يەنىلا ئۇخلاۋەردى . قاراۋۇل فرانسۇزچە ۋارقىرىغاندا ، ئۇ ئاندىن بىر ئاز ئىنكاس قايتۇردى . ئۇنىڭدىن

كېيىن ئوفىتسېر بىر دېھقاننى چاقىرىپ كېلىپ، سەرگەردان بىلەن دېھقانچىلىق ئىشلىرى توغرىسىدا پاراڭغا سالدى، سەرگەردان سۆزلىگەن تېرىقچىلىق ئۇسۇلى ئۇ يەرنىڭ ئادەتلىرى بىلەن پۈتۈنلەي ئوخشاش چىقتى. قارىغاندا، فرانسىيە ئوفىتسېرىنىڭ تاشقى قىياپەتكە قاراپ چىقارغان 1 ـ ھۆكمى پۈت تىرەپ تۇرالمايدىغاندەك قىلاتتى، فرانسىيە ئوفىتسېرىنىڭ چىرايىدا ئۈمىدسىزلىك ئالامەتلىرى پەيدا بولدى. 2 ـ كۈنى سەرگەردان سوراقخانىغا ئېلىپ كىرىلگەندە، ئېغىر ـ بېسىق ۋە خاتىرجەم كۆرۈنەتتى. فرانسىيە ئوفىتسېرى بىر ھۆججەتنى ئەستايىدىللىق بىلەن كۆرۈپ چىقتى ۋە ھۆججەتكە قول قويدى. ئۇنىڭدىن كېيىن بېشىنى كۆتۈرۈپ: بولدى، سەن كەتسەڭ بولىدۇ، ئەمدى ئەركىنلىككە چىقتىڭ، ـــ دېدى. سەرگەردان بېشىنى كۆتۈرۈپ چوڭقۇر بىرنەپەس ئالدى، ئۇ بىر ئېغىر يۈكتىن قۇتۇلغاندەك بولۇپ، خۇشاللىق ئىچىدە ساپ ھاۋادىن نەپەس ئالماقتا ئىدى. ئۇ بىردىنلا فرانسىيە ئوفىتسېرىنىڭ چىرايىدىكى غالىبانە كۈلۈمسىرەشنى كۆرۈپ، شۇئان ئۆزىنىڭ كەتكۈزۈپ قويغانلىقىنى بىلدى. ئەسلىدە فرانسىيە ئوفىتسېرىنىڭ سۆزى نېمىسچە ئېيتىلغان، ئۇ كىشى بۇ سۆزنى ئۇققان، شۇڭا سالاھىيىتىمۇ ئاشكارىلىنىپ قالغانىدى.

بۇ تەدبىرنى ھەربىي ئىشلاردا قوللىنىش ئەسلىدە ئۆز ئارمىيىسىنى چېكىنىش يولى ئۈزۈلگەن جايغا ئاپىرىپ قويۇپ، پۈتۈن قوشۇننى جاننى ئالىقانغا ئېلىپ، دۈشمەن بىلەن ھايات ـ ماماتلىق جېڭى قىلىشقا مەجبۇر قىلىشنى كۆرسىتىدۇ. مەسىلەن، چىن، چۇ بەگلىكلىرى ئارىسىدا ئېلىپ بېرىلغان جۈيلۇ ئۇرۇشىدا شياڭ يۈي كۈچلۈك چىن قوشۇنى بىلەن ئۇرۇش قىلىشقا مەجبۇر بولغانىدى. قوشۇنلىرى جاڭخې دەرياسىدىن ئۆتكەندىن كېيىن ئۇ كىچىك كېمىسىنى چۆكتۈرۈۋېتىش، قازان ـ قومۇچلارنى چېقىپ تاشلاش،

قونالغۇنى كۆيدۈرۈپ تاشلاش ، پەقەت ئۈچ كۈنلۈكلا ئوزۇقلۇق ئېلىۋېلىش توغرىسىدا بۇيرۇق چۈشۈردى . ئۇ بۇ ھەرىكىتى ئارقىلىق دۈشمەن بىلەن جان تىكىپ ئېلىشىش كېرەكلىكىنى ، چېكىنىش يولىنىڭ يوقلۇقىنى ئۇقتۇردى . ئۇنىڭ قوشۇنى جۈيلۇغا بېرىشى بىلەنلا شۇ ھامان چىن سانغۇنى ۋاڭ لىنىڭ قوشۇنلىرىنى قورشىۋېلىپ ، ئۇلارنىڭ ئاشلىق توشۇش يولىنى ئۈزۈپ تاشلىدى ، ئارقىدىن چىن قوشۇنلىرىنى قاتتىق مەغلۇپ قىلىپ ، ۋاڭ لىنى تىرىك تۇتۇۋالدى ، چىن بەگلىكىنىڭ باشقا سانغۇنلىرى ئۆلتۈرۈلدى ياكى ئۆزلىرىنى ئۆلتۈرۈۋالدى .

«ئۆگزىگە چىقىرىپ قويۇپ ، شوتىنى تارتىۋېلىش» تەدبىرى ھەربىي ئىشلار جەڭ پەيتىنى تاللاش ، ئاخىرقى ھەل قىلغۇچ جەڭنى دۈشمەننىڭ چېكىنىش يولى ئۈزۈلگەن ۋاقىتتا قوزغاشقا تەتبىقلىنىدۇ . ئۇ بىر ئىستىراتېگىيە ، تاكتىكا سۈپىتىدە ، دۈشمەننى ئالداپ ئىچكىرىلەپ كىرگۈزۈش ، دۈشمەننىڭ ياردەمگە كەلگەن قىسىملىرىنى تۇتۇۋېلىش ، دۈشمەننىڭ چېكىنىش يولىنى ئۈزۈپ تاشلاشتىن ئىبارەت تاغارغا سولاش تاكتىكىسىنى كۆرسىتىدۇ . شوتا تارتىۋېلىنماقچى بولغانىكەن ، ئاۋۋال شوتا تەييارلىنىشى كېرەك ، بۇنىڭدىكى مەقسەت دۈشمەننى ئالداپ قىلتاققا چۈشۈرۈپ ، ئۇنى يوقىتىشتۇر . قارشى تەرەپنى قىزىقتۇرۇش ئۈچۈن زۆرۈر بولغان پايدا ـ مەنپەئەتنى قىلچە ئىككىلەنمەي قارشى تەرەپكە بېرىش كېرەك ، بۇ ناھايىتى مۇھىم . دۈشمەننى قىزىقتۇرۇپ ، ئالداش ئۇسۇللىرى ناھايىتى كۆپ . مەسىلەن ، قەدىمكى جەڭ دەستۇرلىرىدا : ئاچ كۆز دۈشمەننى پايدا بىلەن قىزىقتۇرۇش ، ھاكاۋۇر دۈشمەننى ساختا ئاجىزلىق بىلەن ئېزىقتۇرۇش ، كالۋا ، دۆت دۈشمەننى تۇزاق قۇرۇپ ئازدۇرۇش ، دېيىلگەن . ئومۇمەن ، جەڭ مەيدانىنىڭ ئەمەلىيىتىگە ئاساسەن ، ئەھۋالغا قاراپ ئىش كۆرۈپ ، دۈشمەننى ئۆزىنىڭ رايىغا بويسۇندۇرۇپ ،

«تاغارغا سولاش» تاكتىكىسىنى قوللىنىپ، دۈشمەننى يوقىتىش ئۇرۇشى قىلىش كېرەك. ئازادلىق ئۇرۇش مەزگىلىدە، ئارمىيىمىز بۇ تاكتىكىنى ئەپچىللىك بىلەن قوللانغان. لەيۇۋ ئۇرۇشىدىن كېيىن گومىنداڭ ئارمىيىسى ئىلگىرىكى مەغلۇبىيەت ساۋاقلىرىنى قوبۇل قىلىپ، «ئىچكىرىلەپ كىرىش، توپلىنىش، پۇختا ھەرىكەت قىلىش، بارا - بارا ئىلگىرىلەش» ئۇسۇلىنى قوللىنىپ، شەندۇڭ ئازاد رايونىمىزغا ئۇستۇن ئەسكىرىي كۈچ بىلەن ھۇجۇم قىلدى. شەرقىي جۇڭگو دالا ئارمىيىمىز مەركىزىي ھەربىي كومىتېتنىڭ يوليورۇقى بويىچە، ئاساسىي كۈچىنى كەينىگە چېكىندۇرۇپ، ئۇدۇل تەرەپنى بوش قويۇپ، دۈشمەننى يوشۇرۇن جايدا توپلىنىپ، پەيت كۈتتى، دۈشمەندە خاتا ھۆكۈم پەيدا قىلىپ، ئۇنىڭ تەكەببۇرلۇق، مەغرۇرلۇق روھىي ھالىتىنى تېخىمۇ ئۇستۇرۇپ، قارامىلىق بىلەن ئىلگىرىلىشىگە تۈرتكە بولدى. 5 - ئاينىڭ 11 - كۈنىگىچە ئارمىيىمىز دۈشمەننى 2 - بىڭتۇەننى زىبوغا، 1 - بىڭتۇەننى باگفۇنىڭ جەنۇبىدىكى رايونلارغا يۆتكەشكە قىزىقتۇرۇپ، دۈشمەن قوشۇنىدا ئىككى يولغا بۆلۈنۈپ، زەربىدارلىق بىلەن ئىلگىرىلەش ۋەزىيىتى شەكىللەنگەندىن كېيىن ئاندىن دۈشمەننى مىدىرلاتماس قىلىپ قويۇپ، مەركىزىي قىسمىدىن بۆسۈپ ئۆتۈپ، دۈشمەننىڭ 74 - دىۋىزىيىسىنى مېڭلياڭگو رايونىدا تېزلىك بىلەن يوقىتىدۇ. بۇنىڭدىن كۆرۈنۈپ تۇرۇپتىكى، بۇ تەدبىردىكى «شوتا» دۈشمەننى قىزىقتۇرۇش ئۈچۈن قويۇلغان، ئۇنىڭدىكى مەقسەت دۈشمەننى قورشاپ يوقىتىشتا. «شوتىنى تارتىۋېلىش» ئۇسۇلى دۈشمەننىڭ ئارقا يولىنى توسۇپ، قورشاپ ھۇجۇم قىلىش، كېلىدىغان ياردەمنى ئۈزۈپ تاشلاشتىن ئىبارەت.

بۇ تەدبىر بىزگە يەنە شۇنى ئۇقتۇرىدىكى ، كاللا سەگەك بولمىغاندا ، كىچىك پايدىنى قوغلىشىپ ، قىسقا مۇددەتلىك ھەرىكەتلەرگە بېرىلىپ كەتكەندە دائىم باشقىلارنىڭ قىلتىقىغا چۈشۈپ كېتىدىغان ، چېكىنىش يولى ئۈزۈلۈپ تاشلىنىدىغان ياكى ئۆزىنى ئۆزى چۈشەپ ، ئۆزىگە ئۆزى گۆر قېزىپ ، پاتقاقتىن چىقالمايدىغان ئەھۋال كېلىپ چىقىدۇ . شۇڭا ، ھەممە ئىشتا ئومۇمىيلىقنى مۇھىم بىلىش ، ئومۇمىيلىقنى ئاساس قىلىش ، تور ئېنىق ، توغرا بولۇشى كېرەك . ئېگىزدە تۇرۇپ يىراقنى كۆرۈش ، خاتالىشىش ۋە خاتالاشتۇرۇلۇشتىن ساقلىنىش كېرەك .

29 ـ تەدبىر تېرە تاراقشىتىش

قىسقىچە تەبىرى :

باشقا ۋەزىيەت ، ئەھۋاللاردىن پايدىلىنىپ ، ئۆزىگە پايدىلىق سەپ تۈزگەندە ، گەرچە كۈچى ئاجىز بولسىمۇ ، ئەمما قوشۇننىڭ قىياپىتى ھەيۋەتلىك ، قۇدرەتلىك كۆرۈنىدۇ . بۇ خۇددى كۆكتە پەرۋاز قىلىپ كېتىۋاتقان تۇرنىلار سېپى ئۆزىنىڭ يېتىلگەن قاناتلىرىغا تايىنىپ ھەيۋەتلىك بىر كۆرۈنۈش ھاسىل قىلغاندەك ئىش .

بايانى :

«تېرە تاراقشىتىش» دېگەن بۇ تەدبىر بىر تەدبىر سۈپىتىدە ، دۈشمەن كۈچلۈك ، ئۆزى ئاجىز بولغان ۋەزىيەت ئاستىدا ، باشقا ئەھۋال ، ۋەزىيەتتىن پايدىلىنىپ ، داغدۇغا پەيدا قىلىپ ، دۈشمەنگە تەھدىت سېلىش ئۈچۈن ئىشلىتىلىدۇ . بۇ تەدبىرنىڭ يادروسى «ساختىلىق قىلىش»تۇر . ساختىلىق

ئارقىلىق ئۆز كۈچى، ھەيۋىسى ئۆستۈرۈلىدۇ. ساختىلىق راستقا ئايلاندۇرۇلىدۇ، ھېلى پەيدا بولۇپ، ھېلى غايىب بولۇپ، دۈشمەن گاڭگىرىتىلىدۇ. بولۇپمۇ، دۈشمەن كۈچلۈك، ئۆزى ئاجىز ئەھۋالدا دۈشمەنگە ئۆزىنى كۈچلۈك قىلىپ كۆرسىتىش، دۈشمەننى قارامىلىق بىلەن ھۇجۇم قىلىپ كېلىشتىن پېتىنالمايدىغان قىلىش ئارقىلىق ئۆزى تەشەببۇسكارلىقنى قولغا ئېلىشتا ھەمىشە بۇ تەدبىر قوللىنىلىدۇ. مەسىلەن، شەرقىي خەن سۇلالىسى ئەندىنىڭ 1 ـ يىلى (مىلادىيە 114 ـ يىلى) چاغلارنىڭ بىرقانچە مىڭ ئاتلىق ئەسكىرى ۋۇدۇ ۋىلايىتى (بۈگۈنكى گەنسۇ ئۆلكىسىنىڭ چېڭشيەن ناھىيىسىنىڭ غەربى) گە ھۇجۇم قىلىدۇ. ۋالىي يۈي شۈي قوشۇنغا قوماندانلىق قىلىپ دۈشمەنگە قارشى ئاتلىنىدۇ، قوشۇن چېنساڭ، شياۋگۇ ئەتراپلىرىغا كەلگەندە يۈرۈشتىن توختايدۇ. يۈي شۈي قەستەن: ئۆزىنىڭ خانغا مەكتۇپ يوللاپ ياردەمگە ئەسكەر سورىغانلىقىنى، ياردەمچى قوشۇن يېتىپ كەلگەندىن كېيىن ئاندىن يۈرۈشنى داۋاملاشتۇرىدىغانلىقىنى جاكارلايدۇ. چاڭلار بۇ خەۋەرنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ئۇزاق مۇددەتلىك ئۇرۇش قىلىشقا رايى بارماي، ھەرقايسى ناھىيىلەرگە تارقىلىپ بۇلاڭچىلىق قىلىشقا باشلايدۇ. يۈي شۈي پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ كېچە ـ كۈندۈز توختىماي، ھەر كۈنى 100 چاقىرىمدىن كۆپ يول يۈرىدۇ، شۇنداقلا ھەربىر ئەسكەرگە ئىككى ئوچاق ياساشقا، ھەر كۈنى ئوچاقلارنى بىر ھەسسە كۆپەيتىشكە بۇيرۇق بېرىدۇ، بۇنىڭ بىلەن چاڭلار ئارقىدىن قوغلاشقا جۈرئەت قىلالمايدۇ. بۇ يەردە، يۈي شۈي «تېرە تاراقشىتىش» تەدبىرىنى ئىشلىتىپ، يۈرۈشتىن توختاپ ياردەم كۈتۈش، ئوچاق كۆپەيتىش، ئاندىن تېز يۈرۈش قاتارلىقلار ئارقىلىق داغدۇغا پەيدا قىلىپ، دۈشمەننى قايمۇقتۇرغان، قورقۇتقان، بۇنىڭ بىلەن دۈشمەن يەنە ھۇجۇم قىلىشقا جۈرئەت قىلالمىغان.

«تېرە تاراقشتىش»تىكى مۇھىم نۇقتا «ئورۇنلاشتۇرۇش- نى ئەپچىللىك بىلەن كۆپەيتىپ» ھەمدە ئۇنى تۇزاقتا ئايلاندۇرۇپ، ئۇنىڭغا دۇشمەننى دەپنە قىلىۋېتىشتىن ئىبارەت. ئۇرۇشقاق بەگلىكلەر دەۋرىدە، چى بەگلىكى سانغۇنى تيەن دەننىڭ ئۇستىلىق بىلەن ئوت كالا ھىيلىسى ئىشلەتكەنلىكى بىر ياخشى مىسالدۇر. مىلادىيىدىن ئىلگىرىكى 279 - يىلى، يەن بەگلىكى زور قوشۇن بىلەن چى بەگلىكىنىڭ جىمۇ شەھىرىنى (بۈگۈنكى شەندۇڭ ئۆلكىسىنىڭ پىڭدۇ ناھىيىسى) قورشىۋالىدۇ. چى بەگلىكى سانغۇنى تيەن دەن شەھەردىكى ئارمىيە، خەلقنى ھەرىكەتلەندۈرۈپ، دۇشمەنگە باتۇرلارچە قارشىلىق كۆرسىتىدۇ. ئۇ بىر تەرەپتىن ئارىنى بۇزۇش ھىيلىسىنى ئىشلىتىپ، يەن بېگىنى جەڭگە ماھىر، باتۇر سانغۇن يۆيىنى ۋەزىپىسىدىن ئېلىپ تاشلاشقا مەجبۇر قىلىدۇ. يەنە بىر تەرەپتىن دۇشمەن سانغۇنى چى جىبېنى ئالدام خالتىغا چۈشۈرۈپ، ئۇنىڭدا بىخۇدلۇق، دۇشمەننى سەل چاغلاش ئىدىيىسى پەيدا قىلىدۇ. ئەمما، ئۆزى يوشۇرۇنچە ئۇرۇش تەييارلىقىنى كۈچەيتىپ، شەھەردىكى 1000 دىن ئارتۇق كالىنى يىغىپ، ئۇلارغا ئەجدىھا سىزىلغان ئۇچۇلۇقلارنى كىيگۈزىدۇ، مۈڭگۈزىگە قىلىچ، قۇيرۇقىغا مايغا چىلانغان قومۇش باغلايدۇ. يەنە 5000 قاۋۇل لەشكەرنى تاللاپ، تەييار تۇرۇشقا بۇيرۇيدۇ. بىر كۈنى كېچىدە، تيەن دەن ھۇجۇمغا ئۆتۈشكە بۇيرۇق چۈشۈرىدۇ، قۇيرۇقىدىكى قومۇشقا ئوت يېقىلغان 1000 دىن ئارتۇق ئوت كالا ھۆركىرىگەن پېتى سېپىلنىڭ ئېچىپ قويۇلغان تۆشۈكلىرىدىن ئېتىلىپ چىقىپ، ئۇدۇل يەن ئەسكەرلىرىنىڭ بارگاھىغا بېسىپ كىرىدۇ، ئارقىدىنلا 5000 قاۋۇل لەشكەر قىر - چاپ قىلىپ بېسىپ كېلىدۇ، سېپىل ئۈستىدە قېرىلار، ئاياللار، بالىلار مىس جاڭلارنى جېنىنىڭ بارىچە ئۇرۇپ سۈرەن سالىدۇ. بىردىنلا، ھەممە يەرنى ئوت قاپلاپ، شاۋقۇن - سۈرەن

يەر ـ جاھاننى لەرزىگە كەلتۈرۈۋېتىدۇ . سانسىزلىغان ئوت ئەجدىھا ھەر تەرەپلەرگە چېپىشىپ ، ھەممىنى سۈر ـ توقاي قىلىۋېتىدۇ . يەن قوشۇنلىرى ئۈيقۇسىدىن چۆچۈپ ئويغىنىپ ، قورقىنىدىن جان ـ پېنى چىقىپ كېتىدۇ ، قوشۇن پۈتۈنلەي تىرىپىرەن بولۇپ كېتىدۇ . چى قوشۇنلىرى دۈشمەنگە قوغلاپ زەربە بېرىپ ، يەن قوشۇنلىرىنى قاتتىق مەغلۇپ قىلىدۇ ، يەن بەگلىكىنىڭ باش سەركەردىسى چى جىيې ئۆلتۈرۈلىدۇ . بۇنى بۇرۇلۇش نۇقتىسى قىلىپ ، چى بەگلىكىنىڭ ھەرقايسى جايلىرىدىكى خەلقلەر تۈغ كۆتۈرۈپ قوزغىلىپ ، ئارمىيە ، خەلق باتۇرلارچە كۈرەش قىلىپ ، توسالغۇسىز ئىلگىرىلەپ ، بىراقلا 70 تىن ئارتۇق شەھەرنى قايتۇرۇۋالىدۇ . تيەن دەنىنىڭ «ئوت كالا قوشۇنى»دىن ئىبارەت بۇ «تېرە تاراقشىتىش» تەدبىرى چى بەگلىكىنى بىراقلا خەتەردىن قۇتۇلدۇرىدۇ .

«تېرە تاراقشىتىش» تەدبىرىنىڭ يادروسى ئايرىم ئەھۋاللاردىن پايدىلىنىپ ، ھەيۋەتلىك كۆرۈنۈش ، داغدۇغا پەيدا قىلىش . شۇڭا ، قۇرۇق داغدۇغا قىلغاندا ، دۈشمەننى كەينى ـ كەينىدىن ئالدام خالتىغا چۈشۈرگىلى ، بولۇپمۇ ، دۈشمەن قۇرۇق پوپوزىدىن ئۈركۈپ ھالىدىن كەتكەندە تۈيۈقسىز ئەجەللىك زەربە بەرگەندە ھەمىشە ئوڭايلا غەلىبىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ . مەسىلەن ، جىن ۋە چۇ بەگلىكى قوشۇنلىرى راۋجياۋ دېگەن جايدا ئۇچرىشىدۇ . لۇەن ۋۇزى جەڭگە چىقىشنى خالىماي ، چى گۇڭدىن قانداق تەدبىرلىرى بارلىقىنى سورايدۇ . چى گۇڭ : چۇ قوشۇنلىرى يەڭگىلتەك ، ئەسكەرلىرىنىڭ مىجەزى چۇس ، ئەھۋال ئازراقلا ئۆزگەرسە ئاسانلا چۆچۈپ كېتىدۇ ، ئەگەر بىز جاڭ ، دۇمباقلارنى قاتتىق چېلىپ ، يەر ـ جاھاننى لەرزىگە سالساق ، ئاندىن كېچىدە ھۇجۇمغا ئۆتسەك ، چۇ قوشۇنلىرى چوقۇم ئۇرۇشمايلا قاچىدۇ ، دەيدۇ . لۇەن ۋۇزى بۇ تەدبىرنى قوبۇل قىلىدۇ ، چۇ قوشۇنلىرى دەرۋەقە بەدەر

قاچىدۇ .

ساختا قىياپەت پەيدا قىلىپ ، دۈشمەندە گۇمان پەيدا قىلغاندا ھەممىشە ئۇرۇشمايلا غەلىبىنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ .

«تېرە تاراقشىتىش» ئىدىيومىنىڭ خەت مەنىسىگىلا ئېسىلنۇۋالمىغاندا ، ئۇ يەنە بىر ئىدىيوم «تۈلكىنىڭ يولۋاسنىڭ سۈرىدىن پايدىلىنىشى»غا ئوخشايدۇ . ئۇ ھەممىشە جەمئىيەتتىكى بۇزۇق ئۇنسۇرلارنىڭ دائىم ئىشلىتىدىغان نەيرىڭىگە ئايلىنىپ قالىدۇ . مەسىلەن ، ئالدامچىلار دائىم ئېسىل رېستورانلار ياكى ئالىي دەرىجىلىك مېھمانخانىلاردا ئالدامچىلىق قىلىدۇ ، ئۇلار ئاۋۋال رېستوران ، مېھمانخانىلارنىڭ ئىچىدىكى مۇئەسسەسەلەر ، سەي ، تاماق تىزىملىكلىرىنى پىششىق ئۇقۇۋالىدۇ ، ئاندىن ئۇلار قىلچە تەمتىرىمەي ۋە ھېچقانداق كۆڭۈلگە ئالماي ئالدانغۇچىغا بۇ مۇئەسسەسەلەرنى تونۇشتۇرىدۇ ، كۆرسىتىپ قويىدۇ ، ئۆزىنى خۇددى بۇ يەرنىڭ دائىملىق مېھمىنىدەك قىلىپ كۆرسىتىدۇ . كىشىلەر بۇ سۆزنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ناھايىتى تەبىئىيلا ئالدامچىنىڭ ئورنى ، سالاھىيىتى بىلەن كۆز ئالدىدىكى بۇ ھەشەمەتلىك ئورۇننى بىر - بىرىگە باغلاپ ، ئاسانلا ھوشيارلىقىنى بوشاشتۇرۇپ ئۇلارنىڭ ئالدىمىغا چۈشىدۇ . ئالدامچىلار چوڭ بايلارنىڭ نوپۇزى بىلەن ئۆزىنىڭ ئابرۇيىنى كۆتۈرىدۇ . بۇ ئارقىلىق ئالدانغۇچىلارنى ئۆزىگە ئىتائەت قىلدۇرىدۇ . بەزى ئالدامچىلار ئازراق پۇل خەجلەپ ، ئېسىل نام - ئەمەل كارتوچكىلىرىنى باستۇرۇپ ، شۇ ئارقىلىق ، مەلۇم چەت ئەل مەبلىغى كارخانىسى ياكى شېرىك مەبلەغ شىركىتىنىڭ كەسپىي خادىمى ياكى دىرېكتورى بولۇۋالىدۇ ، بۇنىڭ بىلەن ئالدامچىلىق قىلىپ ، بىر مەھەل ئاسانلا ئۆز مەقسىتىگە يېتىدۇ . مۇنداق كەيپىيات يارىتىش ، كۆچى ئاجىز بولسىمۇ ئۆزىنى قۇدرەتلىك كۆرسىتىش ھىيلە - نەيرىڭى ھەممىشە بەزى

كىشىلەرنىڭ نوپۇز ، ھەشەمەتكە چوقۇنۇش ، ئىنتىلىشتەك ئاجىزلىقىدىن پايدىلىنىپ ئىشقا ئاشۇرۇلىدۇ .

«تېرە تاراقشىتىش» تەدبىرى تاۋار تىجارىتىدە ناھايىتى ئۈستىلىق بىلەن قوللىنىلىدۇ . شاڭخەي 1 ـ تۈرلۈك ماللار ماگىزىنى 1982 ـ يىلى يازدا ماگىزىنغا بىر تۈركۈم ئويما گۈللۈك ئەينەك رومكىلارنى سالىدۇ . ئۇ ئېگىز پۇتلۇق ئۈچ جۈپ رومكا بولۇپ ، ناھايىتى نەپىس ، سۈپىتى ياخشى ئىدى . ئەمما ، رومكىلار بازارغا سېلىنغاندىن كېيىن خېرىدارلارنى ئۆزىگە تازا جەلپ قىلالمايدۇ ، ھەر كۈنى ئاران 2 ـ 3 يۈرۈشلا سېتىلىدۇ . كېيىن بىرقانچە ياش مال ساتقۇچى بىر چارە تېپىپ ، ئېگىز پۇتلۇق رومكىلارغا سۇ قاچىلاپ ، ئاندىن بىرقانچە تېمىم قىزىل سىياھ تېمىتىپ قويىدۇ . بۇنىڭ بىلەن ئەسلىدىكى رەڭسىز رومكىلار خۇددى ئۈزۈم ھارىقى قۇيۇلغاندەك جۇلالىنىپ ، خېرىدارلارنى ئۆزىگە جەلپ قىلىدۇ ، سېتىلىشى جىددىي ئۆرلەپ ھەر كۈنى 30 ـ 40 يۈرۈشكە يېتىدۇ .

بۈگۈنكى كىشىلىك مۇناسىۋەتلەردىمۇ بۇ تەدبىر دائىم قوللىنىلىدۇ . مەسىلەن ، كىشىلەر بىلەن سۆھبەتلىشىشكە ماھىر كىشىلەر ئەزەلدىن ئۆزىنى كۆرسىتىشكە كۆچەپ كەتمەيدۇ ، كىشىلەرگە ئۆزىنى كۆرسىتىۋاتىدۇ ، دېگەن تەسىراتنى بەرمەيدۇ . سۆھبەتلىشىشنىڭ مەقسىتى ھەمسۆھبەت بولۇش ، سىرداش تېپىش بولغانىكەن ، مۇۋاپىق ھالدا ئۈچىنچى بىر شەخسنىڭ ئۆزىگە بولغان باھاسى ، پىكرى ئارقىلىق ئۆزىنىڭ كۆز قارىشى ۋە ئاساسلىرىنى ئىسپاتلاشقا بولىدۇ . بۇنىڭدا قارشى تەرەپ ئېتىقاد قىلىدىغان ، قايىل بولىدىغان داڭلىق ، نوپۇزلۇق شەخسلەر ، رەھبەرلەر ، دوستلارنىڭ سۆزلىرى ، ئىدارە ، ھەتتا جەمئىيەتتىكى ئاممىنىڭ پىكرىنى شىپى كەلتۈرۈشنىڭ ئۈنۈمى ناھايىتى زور بولىدۇ . بۇنداق قىلغاندا ، قارشى تەرەپنىڭ «كۆپكە ئەگىشىش» ، «يۇقىرىغا

بويسۇنۇش» پسخىكىسىنى قوزغاپ، ئۇلاردا «باشقىلارمۇ مۇشۇنداق قىلغاندىكىن، مەنمۇ شۇنداق قىلاي» دېگەن ئويىنى پەيدا قىلىدۇ. ئۇنىڭدىن تاشقىرى، سۆھبەتتە مۇۋاپىق ھالدا سانلىق پاكىتلارنى ئىشلەتكەندە، ئۆزىنىڭ قارىشىنى تېخىمۇ كۈچەيتكىلى، قارشى تەرەپتە ئاساسى بار ئىكەن دېگەن قايىللىق تۇيغۇسىنى پەيدا قىلغىلى بولىدۇ.

30 ـ تەدبىر تالا مۇشۇكى بولۇۋېلىپ، ئۆي مۇشۇكىنى قوغلاپ چىقىرىش

قىسقىچە تەبىرى:

يوچۇقلا بولىدىكەن ئۇنىڭغا پۇت تىقىش، دۈشمەننىڭ باش ئورگىنى ياكى مۇھىم جايىنى كونترول قىلىۋېلىش كېرەك، ئەمما بۇ چوقۇم تەرتىپلىك ئېلىپ بېرىلىشى لازىم.

باياني:

«تالا مۇشۇكى بولۇۋېلىپ، ئۆي مۇشۇكىنى قوغلاپ چىقىرىش» تەدبىرىنىڭ ئەسلى مەنىسى: ساھىبخانىنىڭ مېھمان كۈتۈشنى بىلمەيدىغانلىقى، ئەكسىچە، مېھماننىڭ ساھىبخانىنى كۈتۈشىدۇر. كېيىن ئۇ تەرەققىي قىلىپ، يوچۇقلا بولىدىكەن پۇت تىقىش، باشقىلارنىڭ كۈچىنى ئاستا ـ ئاستا ئۆزىنىڭ كۈچى قىلىۋېلىش تەدبىرىنى كۆرسىتىدۇ. ھەربىي ئىشلاردا، ئۇ ياردەم بېرىش نامى بىلەن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ تاجاۋۇز قىلىش ياكى ئىتتىپاقچى قوشۇنىنى ئۆزىگە قوشۇۋېلىش تەدبىرىدۇر. ئەمىنىيە دەۋرىدە، جىڭ جۇاڭگوڭ چوڭ قوشۇن تارتىپ، سۇڭ بەگلىكىگە تاجاۋۇز قىلىدۇ. سۇڭ بەگلىكىنىڭ ئەمىرلەشكىرى كۇڭ فۇجيا: جىڭ بەگلىكى مۇداپىئەسىز قالغان

پۈرسەتتىن پايدىلىنىپ، ۋېي بەگلىكى بىلەن بىرلىشىپ جېڭ بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلساق دەپ تەكلىپ بېرىدۇ. ئەمما، جېڭ بەگلىكىنىڭ شىڭياڭ شەھىرىنىڭ سېپىلى ئىنتايىن مۇستەھكەم، ئۇنىڭ ئۇستىگە ئۇنى شى زىخۇ مۇداپىئە قىلىپ تۇرۇۋاتقاچقا ئاسانلىقچە ئالغىلى بولمايدۇ. شۇڭا، سۇڭ، ۋېي بىرلەشمە قوشۇنى ياندىكى كىچىك بەگلىك دەي بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلىدۇ. جېڭ جۇاڭگۇڭ بۇنىڭدىن خەۋەر تاپقاندىن كېيىن دەرھال قوشۇنلىرىنى قايتۇرۇپ ئۇدۇل دەي بەگلىكىگە قاراپ يۈرۈش قىلىدۇ. دەي بەگلىكىنىڭ بېگى جېڭ بەگلىكىنىڭ ئۆزىنى قۇتقۇزۇشقا كەلگەنلىكىنى ئاڭلاپ ناھايىتى خۇشال بولۇپ، دەرھال سېپىل دەرۋازىسىنى ئېچىپ قارشى ئالىدۇ. ئەمما، كۇتۇلمىگەندە جېڭ جۇاڭگۇڭ دەي بەگلىكىگە كىرگەندىن كېيىن دەي بەگلىكىنىڭ بېگىنى ئەدەپ بىلەن ئۆزىنىڭ بەگلىكىگە يولغا سېلىپ، تالا مۇشۇكى بولۇۋېلىپ، ئۆي مۇشۇكىنى قوغلاپ چىقىرىپ، دەي بەگلىكىنى ئىگىلىۋالىدۇ، ئاندىن يەنە شىڭياڭ شەھىرىنى ساقلاۋاتقان جېڭ قوشۇنلىرى بىلەن ماسلىشىپ، ئالدى - كەينىدىن سۇڭ، ۋېي قوشۇنلىرىنى ئارىغا ئېلىپ ھۇجۇم قىلىپ پۈتۈنلەي غەلىبىگە ئېرىشىدۇ.

«تالا مۇشۇكى بولۇۋېلىپ، ئۆي مۇشۇكىنى قوغلاپ چىقىرىش» تەدبىرىنىڭ يادروسى ئامالسىزلىقنى تەشەببۇسكارلىققا ئايلاندۇرۇش، ساھىبخانا ۋە مېھماننىڭ ئورنىنىڭ ئالمىشىشىنى ئىشقا ئاشۇرۇش، ئىستراتېگىيىلىك ۋەزىيەت ئۆزىگە پايدىسىز بولغان ئەھۋال ئاستىدا، ۋاقىتنى قولغا كەلتۇرۇپ، كۈچىنى تولۇقلاش ئۈچۈن «مېھمان» بولۇشقا رازى بولۇش، ئىستراتېگىيىلىك ۋەزىيەتتە ئۆزگىرىش بولغان پەيتتە ھەل قىلغۇچ جەڭ قىلىپ، «ساھىبخانا»لىق ئورنىنى تارتىۋېلىش كېرەك. خەن سۇلالىسىنىڭ گاۋزۇ پادىشاھى ليۇباڭ

ئۆزىنىڭ كۈچى شىياڭ يۈيگە تەڭ كېلەلمىگەن ۋاقىتتا ، «پەيت كۈتۈش ئۈچۈن سەۋر - تاقەت قىلىپ ، ئاكتىپ تەييارلىق قىلىش» سىياسىتىنى قوللانغان . خۇڭمىن زىياپىتىدە ، ئېتىلىش ئۈچۈن تۈگۈلۈپ ، شىياڭ يۈيگە يەتكۈچە ئىززەت - ھۆرمەت بىلدۈرگەن . كېيىن كۈچ سېلىشتۇرمىسىدا ئۆزگىرىش بولۇپ ، ليۇباڭنىڭ كۈچى ئاجىزلىقتىن كۈچىيىپ ، گەيشيادا ھەل قىلغۇچ جەڭ قىلغاندا شىياڭ يۈينى بىراقلا يوقىتىدۇ . بۇلار قەدىمكى ئۇرۇشلاردا «تالا مۈشۈكى بولۇۋېلىپ ، ئۆي مۈشۈكىنى قوغلاپ چىقىرىش» تەدبىرىنىڭ ماھىرلىق بىلەن قوللىنىلىپ ، ئۇلۇغۋار ئىشلارنى ۋۇجۇدقا چىقىرىشتىكى تىپىك مىساللاردۇر .

ئىقتىسادىي ساھە ۋە خەلقئارا مۇناسىۋەتلەردە ، زومىگەرلىك قىلىدىغان بەزى دۆلەتلەر ھەمىشە ئىقتىسادىي ياردەم بېرىش نامى بىلەن ياردەم قوبۇل قىلغۇچى دۆلەتنىڭ ئىقتىسادىي جان تومۇرىنى كونترول قىلىۋېلىپ ، ئىقتىسادىي تاجاۋۇزچىلىق يۈرگۈزىدۇ . مەسىلەن ، ئازادلىقتىن ئىلگىرى ئامېرىكىنىڭ جياڭ جيېشى ھۆكۈمىتىگە ياردەم بېرىشى ، غەرب نېفىت مالىيە گۇرۇھىنىڭ مۇشۇ ئەسىرنىڭ ئالدىنقى يېرىمىدا ياردەملىشىپ ئېچىش نامى بىلەن ئوتتۇرا شەرقنىڭ نېفىتىنى مونوپول قىلىۋېلىشى قاتارلىقلاردا «تالا مۈشۈكى بولۇۋېلىپ ، ئۆي مۈشۈكىنى قوغلاپ چىقىرىش»تىن ئىبارەت ھىيلە قوللىنىلغان . ئەلۋەتتە ، «تالا مۈشۈكى بولۇۋېلىپ ، ئۆي مۈشۈكىنى قوغلاپ چىقىرىش» تەدبىرىنىڭ ئاكتىپ تەرەپلىرىمۇ بار ، ئۇ بىزنى خەلقئارا بازارلار ئېقىمىغا قوشۇلۇپ كەتمەسلىك ، باشقىلارنىڭ كونتروللۇقىغا چۈشۈپ قالماسلىققا ئاگاھلاندۇرىدۇ . ئىمپورت ، ئېكسپورت باھاسى ، مال مەنبەيى قاتارلىقلاردا مۇستەقىل ، ئۆز - ئۆزىگە خوجا بولۇش ، دۆلەت مەنپەئىتىنى پرىنسىپ قىلىش ، بارلىق ئىمكانىيەتلەردىن پايدىلىنىپ تەشەببۇسكارلىقنى قولغا ئېلىش كېرەك .

«تالا مۇشۇكى بولۇۋېلىپ، ئۆي مۇشۇكىنى قوغلاپ چىقىرىش» بىزگە يەنە: «چوڭقۇرلاپ كىرىش»، پاسسىپ ھالەتنى ئاكتىپ ھالەتكە ئايلاندۇرۇشتىكى مۇقەررەر يول ئىكەنلىكىنى ئۇقتۇرىدۇ. «غەربكە ساياھەت»تە سۇن ۋۇكۇڭ يالقۇنتاغدىكى ئوتنى ئۆچۈرۈش ئۈچۈن تۆمۈر يەلپۈگۈچلۈك مەلىكىدىن خاسىيەتلىك يەلپۈگۈچنى سورايدۇ. ئەمما، تۆمۈر يەلپۈگۈچلۈك مەلىكە ئوغلىنىڭ ئىنتىقامىنى ئېلىش ئۈچۈن خاسىيەتلىك يەلپۈگۈچنى بەرمەيلا قالماستىن، بەلكى سۇن ۋۇكۇڭنى بىرقانچە مىڭ يول يىراقلىققا ئۇچۇرۇۋېتىدۇ. بۇ چاغدا، سۇن ۋۇكۇڭ چارىسىز ئەھۋالدا، مۇشكۇل ئورۇنغا چۈشۈپ قالىدۇ. ئەمما، سۇن ۋۇكۇڭ بىر ئېسىل چارە تاپىدۇ، ئۇ ئاۋۋال بىر چىۋىنغا ئايلىنىپ، تۆمۈر يەلپۈگۈچلۈك مەلىكىنىڭ ئۆيىگە كىرىدۇ، ئاندىن ئۇ چاي ئىچىۋاتقاندا چاي ياپرىقىغا ئايلىنىپ قورسىقىغا كىرىۋېلىپ، تۆمۈر يەلپۈگۈچلۈك مەلىكىنى كونترول قىلىۋالىدۇ. بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، «چوڭقۇرلاپ كىرىش» ناھايىتى ياخشى ئىش بولغان، ئۆز ھەيۋىسىنى كۆرسەتكەن. «سۇ بويىدا» رومانىنىڭ ئاپتورى شى نەيئەن رومانىدىكى «ۋۇسۇڭنىڭ جىڭياڭ داۋىنىدا يولۋاس ئۆلتۈرۈشى» دېگەن بابنى جانلىق، ئۆز ئەينى يېزىش ئۈچۈن قەغەزدىن ياسالغان بىر يولۋاسنى ئۈستەلگە قويۇپ، قەغەز يولۋاسنى ھەرخىل ئايلاندۇرۇپ، ئاستىن ـ ئۈستۈن ئۆرۈپ، يولۋاسنىڭ ھەرىكەتلىرى ئۈستىدە مۇلاھىزە يۈرگۈزۈپ ئولتۇرۇپ، ئاشۇ قىسىمنى يازغان. نەتىجىدە ئۇ «پۈتۈنلەي كىتاب ئىچىگە كىرىپ كېتىپ، كىتاب يېزىپ چىققان». مەشھۇر ئەدىب تۇرگېنېۋ ئەسەرلىرىدىكى باش قەھرىمانىنىڭ ئىدىيىۋى خاراكتېرى بويىچە بۇ باش قەھرىمانغا كۈندىلىك خاتىرە يازغۇزۇشنى قەتئىي داۋاملاشتۇرۇپ، بۇ پېرسوناژنىڭ روھىي دۇنياسىغا كىرىپلا كەتكەن، ئاخىر كاتتا

ئەسەر «ئاتا ۋە بالا»نى يېزىپ چىقىپ ، بىر ئۆلمەس دەۋر تېپىنى ياراتقان . چەت ئەلدىكى بىر ئايال ئالىم بۆرىنىڭ تەبىئىتىنى تەتقىق قىلىش ئۈچۈن ئافرىقا ئورمانلىقىغا بېرىپ ، بۆرىلەر بىلەن بىرقانچە يىل بىللە ياشىغان ، ئۇ يالغۇز بۆرىلەر پادىشاھىغا ئايلىنىپلا قالماي ، يەنە «بۆرە مۇتەخەسسىسى» بولۇپ قالغان .

«تالا مۇشۇكى بولۇۋېلىپ ، ئۆي مۇشۇكىنى قوغلاپ چىقىرىش» تەدبىرى يېڭى مەھسۇلاتلارنى سىنىشتىكى بىر مۇھىم تەدبىر .

هازىرقى جەمئىيەتتە ، يېڭى خىزمەتكە قاتناشقان ياكى خىزمەت ئورنىنى يۆتكىگەن كىشىلەر يېڭى خىزمەت ئورنىغا بارغاندىن كېيىن قانداق قىلىپ يېڭى بىر ۋەزىيەت يارىتىش مەسىلىسىگە دۇچ كېلىدۇ . بۇ چاغدا ، «تالا مۇشۇكى بولۇۋېلىپ ، ئۆي مۇشۇكىنى قوغلاپ چىقىرىش» تەدبىرى توغرا قوللىنىلسا ، ئۇ مۆۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ياردەم بېرىدۇ . مەيلى غەيرىتى ئۇرغۇپ تۇرغان ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىسى بولسۇن ياكى رەھبەرلىك ئورنىغا يېڭى يۆتكىلىپ كەلگەن رەھبىرىي كادىر بولسۇن ، تولۇپ تاشقان ئىرادە بىلەن بىر ئىش قىلماق بولۇۋاتقاندا شۇنى ئۇنتۇماسلىقى كېرەككى ، سەن هازىر بۇرۇنقى تونۇش كىشىلىك مۇناسىۋەت چەمبىرىكىدىن ئايرىلدىڭ ، پۈتۈنلەي ناتونۇش بولغان كىشىلىك مۇناسىۋەت چەمبىرىكىگە كىردىڭ . سېنىڭ ئىشلىرىڭ پۇرسەت ۋە پايدىلىق ئورۇنغا ئېرىشتى ، ئەمما سەندە تېخى ئىنتايىن مۇھىم بولغان يېقىن كىشىلىك مۇناسىۋەت كەم . يېڭى ئورۇندىكى كىشىلەر ئەلۋەتتە ساڭا ناهايىتى ئەدەپ بىلەن مۇئامىلە قىلىدۇ ، ئەمما بۇ ئەدەپ ئىچىگە بىر مۇناسىۋەت چەمبىرىكىنىڭ يەنە بىر مۇناسىۋەت چەمبىرىكىگە بولغان چەتكە قېقىش ئامىللىرى يوشۇرۇنغان بولىدۇ . شەك ـ شۈبھىسىزكى ، ئىناق مۇناسىۋەتكە ئېرىشىش ئۈچۈن چوقۇم چەتكە قېقىش خاھىشىنى تۈگىتىش كېرەك . يېڭى

مۇناسىۋەت چەمبىرىكىگە سىڭىپ كەتكەندىلا يېڭــى ئورۇندا نەتىجىلىك ئىشلارنى قىلغىلى بولىدۇ . بۇنىڭ ئۈچۈن «مېھمان ساھىبخانا بولۇۋېلىش» جەريانىنىڭ بولۇشى زۆرۈر ؛ ۋاقتىنچە مېھمان بولغاندا ، ئەركىن ئورۇندا تۇرغىلى بولىدۇ ، بۇ چاغدا بۇ پايدىلىق پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، كىشىلىك مۇناسىۋەتنى ياخشىلىۋېلىش كېرەك ، مۇشۇ ئاساستا ئاندىن يېڭى ئورۇننىڭ خىزمىتى ۋە تەرەققىياتى توغرىسىدا ئۆز لايىقىدا پىكىر بايان قىلالايدۇ ، رەھبەرلەر ۋە ئاممىنىڭ قايىل بولۇشىغا ھەمدە ئۆز ئادىمىمىز دەپ قارىشىغا مۇيەسسەر بولالايدۇ . ئەگەر ئۇ جاپالىق خىزمىتى ۋە ئەلا نەتىجىلىرى بىلەن كىشىلەرنىڭ دىققىتىنى ئۆزىگە تارتالىسا ، «مېھمان»لىقتىن «ساھىبخانا»لىق ئورنىغا ئۆتۈشنى ئىشقا ئاشۇرۇپلا قالماي ، يەنە بۇ ئورۇننىڭ تايانچىسىغا ئايلىنالايدۇ .

رېئال تۇرمۇشتا «تالا مۇشۇكـــى بولۇۋېلـــىپ ، ئۆي مۇشۇكىنى قوغلاپ چىقىرىش» تەدبىرىنى ئىشلەتكەندە ، پاسسىپ ئورۇندىن تەشەببۇسكار ئورۇنغا ئۆتكىلى بولىدۇ . مەسىلەن ، مەلۇم بىر شەھەرنىڭ باشلىقى ۋە ئۇنىڭ رەپىقىسى قۇرۇلۇش ئىش ئورنىنى كۆزدىن كەچۈرۈشكە بارغان ، بېشىغا بىخەتەرلىك قالپىقى كىيگەن بىر ئىشچـــى ئۇلارنـــى كۆرۈپ ، شەھەر باشلىقىنىڭ رەپىقىسىگە : لەن شى ، ئېسىڭىزدە باردۇ ، تولۇق ئوتتۇرىدا ئوقۇۋاتقان ۋاقتىمىزدا ئىككىمىز دائىم ئۇچرىشىپ تۇراتتۇق ـ ھە ! ــ دېگەن . شۇ ئىشتىن كېيىن شەھەر باشلىقى رەپىقىسىگە : تەلىيىڭىز كېلىپ مەن بىلەن توي قىلـــىپ قاپتىكەنسىز ، بولمىسا شەھەر باشلىقىنىڭ رەپىقىسى ئەمەس ، بەلكى بىر قۇرۇلۇش ئىشچىسىنىڭ خوتۇنى بولۇپ قالاركەنسىز ! ــ دەپ ئۇنى چېقىشالغان . ئۇنىڭ رەپىقـــىســـى ئېرىگە گەپ ياندۇرۇپ : مەن بىلەن توي قىلغانلىقىڭىزغا خۇشال بولۇشىڭىز كېرەك ، بولمىسا ، شەھەر باشلىقى سىز ئەمەس ، بەلكى ئۇ

بولغان بولاتتى ، دېگەن . شەھەر باشلىقى شۇئان گەپ قىلالماي قالغان . «مېھمان ساھىبخانا بولۇۋېلىش»تىن ئىبارەت بۇ رەددىيە بېرىش ئۇسۇلى يوللۇق ، كۈچلۈك بولغان بولۇپ ، كىشى بۇنىڭغا ھەقىقەتەن باركاللا ئېيتىدۇ .

31 ـ تەدبىر سەتەڭ ئايال ھىيلىسى

قىسقىچە تەبىرى :

كۈچلۈك دۈشمەنگە دۇچ كەلگەندە ، ئۇنىڭ باش سەركەردىسىنى بويسۇندۇرۇش كېرەك . پەم - پاراسەتلىك سەركەردىنىڭ ئىرادىسىنى چىرىتىش كېرەك . سەركەردە - سانغۇنلارنىڭ ئىرادىسى ئاجىزلاشسا ، لەشكەرلەرنىڭ روھى چۈشسە ، ئۇنىڭ كۈچى ئۆزلۈكىدىنلا خورايدۇ . دۈشمەننىڭ ئاجىزلىقىدىن پايدىلانغان ، دۈشمەن ئىچىگە سىڭىپ كىرگەن ۋە ئۇنى بۆلۈپ تاشلىغان ، پارچىلاپ تاشلىغاندا ، ۋەزىيەتكە لايىقلاشقاندا ، ئۆزىنىڭ ئەمەلىي كۈچىنى ساقلاپ قالغانلىقى بولىدۇ .

بايانى :

سەتەڭ ئايال تەدبىرى قارشى تەرەپنى سەتەڭ بىلەن جەلپ قىلىپ ، تۇزاققا چۈشۈرۈش ، تۇزاق قۇرۇپ ، ئازدۇرۇشتا ئايالنى ۋاستە قىلىش دېمەكتۇر . قەدىمكى ھەربىي ئالىملار : «ئۇرۇش تەدبىرىدە پسىخىك ھۇجۇم ئەڭ ئەلا» دەپ قارىغان . دۈشمەن سەركەردىسىنىڭ ئاجىزلىقىنى تۇتۇۋېلىپ ھۇجۇم قىلغاندا ، ئۇنى روھىي جەھەتتىن بويسۇندۇرغىلى بولىدۇ . خۇددى سۇن زى ئېيتقاندەك : «ئۇرۇش قىلمايلا دۈشمەن

قوشۇننى بويسۇندۇرۇشتىن ئارتۇق دانا تەدبىر يوق» . سەتەڭ ئايال ھىيلىسى دۈشمەن سەركەردىسىنىڭ ئىدىيە، ئىرادە ۋە ئەخلاق - پەزىلەت جەھەتتىكى ئاچ كۆزلۈك، شەھۋەتپەرەسلىكىدىن پايدىلىنىپ، ئۇنىڭ كۆزىگە ياخشى كۆرۈنۈپ، سەتەڭ ئايال، مال - دۇنيا قاتارلىق «شېكەر يالىتىلغان زەمبىرەك ئوقى» بىلەن ھۇجۇم قىلىپ، كەيپ - ساپا، ئەيش - ئىشرەتكە قىزىقتۇرۇپ، ئىرادىسىنى بوشىتىش ئارقىلىق ئۇنى روھىي جەھەتتىن بويسۇندۇرۇش، پىلانىنى قالايمىقانلاشتۇرۇش، كونترول قىلىش، ئىچكى جەھەتتىن پارچىلاش، ئاندىن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ، ئۇرۇشمايلا غەلىبە قىلىشتىن ئىبارەت بىرخىل تەدبىردۇر. ئۇ يوشۇرۇن ۋاسىتىلەرنى قوللىنىپ، قان چىقارماي ئادەم ئۆلتۈرۈپ، دۈشمەننى بويسۇندۇرىدىغان ئۈنۈملۈك چارە. بولۇپمۇ، ئاجىز، كىچىك دۆلەت ياكى ئۇرۇشتا مەغلۇپ بولغان دۆلەتكە بۇ تەدبىر ئىشلىتىلگەندە، دۈشمەن سەركەردىسىنىڭ ئىرادىسىنى بويسۇندۇرغىلى، كۈچىنى خوراتقىلى بولۇپلا قالماي، يەنە ئۇنىڭ قول ئاستىدىكىلىرى ئىچىدە گۇمان تۇغدۇرغىلى، ئۇلارنىڭ ئۆچمەنلىكىنى پەيدا قىلغىلى بولىدۇ، شۇ سەۋەبتىن، سەتەڭ ئايال تەدبىرى قەدىمدىن ھازىرغىچە، جۇڭگودىن چەتئەللەرگىچە ھەربىي، سىياسىي كۈرەشلەردە دائىم قوللىنىلغان تەدبىردۇر. مەسىلەن، ئەمىنىيە دەۋرىنىڭ ئاخىرقى يىللىرىدا، يۆ بەگلىكىنىڭ بېگى گۇجيەن ۋۇ بەگلىكى تەرىپىدىن يېڭىلگەندىن كېيىن كېيىنكى كۈنلەردە قايتىدىن باش كۆتۈرۈپ چىقىش ئۈچۈن ۋۇ بېگىگە سەتەڭ مەلىكە شىشى ۋە قىممەتلىك گۆھەرلەرنى سوۋغات قىلىپ، ئۇنىڭ كۆڭلىنى ئېلىپ، ئۇنىڭ ئىرادىسىنى چىرىتكەن، تېنىنى ئاجىزلاشتۇرغان، بۇنىڭ بىلەن ۋۇبېگى راھەت - پاراغەتكە بېرىلگەن، ياخشى، سادىق ۋەزىرلەرگە زىيانكەشلىك قىلغان، شۇنىڭ بىلەن ھوشيارلىقىنى بوشاشتۇرغان. گۇ جيەن ئىنتىقام

ئېلىشقا ئىرادە باغلاپ، ئىشلەپچىقىرىشنى تەرەققىي قىلدۇرغان، ئارمىيىنى مەشىق قىلدۇرۇشنى كۈچەيتكەن، كېيىن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ، ۋۇبەگلىكىگە ھۇجۇم قىلىپ، ۋۇ بەگلىكىنى يوقىتىپ، ئىنتىقام ئالغان.

سەتەڭ ئايال تەدبىرىنى قوللانغاندا، ئادەتتە قارشى تەرەپنىڭ شەھۋەتپەرەسلىكى، مال - دۇنيا، ئالتۇن - كۈمۈشلەرگە تويماسلىقتەك ئاجىزلىقى ۋە بۇنى قارشى تەرەپنىڭ سېزىپ قالماسلىقى ئالدىنقى شەرت قىلىنىدۇ. ئەگەر ئۇنداق بولمىغاندا، ئەكسىچە ئۇ زىيانلىق ئاقىۋەت پەيدا قىلىدۇ. مەسىلەن، ئۈچ پادىشاھلىق دەۋرىدە، جۇ يۈي سەتەڭ ئايال ھىيلىسىنى ئىشلىتىپ، سۈن چۈەننىڭ سىڭلىسىنى ليۇبېيغا ياتلىق قىلىپ، شۇ ئارقىلىق ليۇبېينى شەرقىي ۋۇغا ئاپىرىپ گۆرۈگە ئېلىۋېلىپ، جىڭجۇنى قايتۇرۇۋېلىشنى قەستلەيدۇ. ئەمما، بۇ سۇيىقەستنى جۇگې لياڭ بىلىۋالىدۇ. ئاخىر، «جۇ بېگىم جاھاننى ئالماقچى بوپتۇ، ئالمەن دەپ يەنە قوشلاپ بېرىپتۇ» دېگەن ئاقىۋەتكە قالىدۇ. «سىرداش» ناملىق كىنو فىلىمىدا، يۈەن شىكەي ئۆزىنىڭ پادىشاھ بولۇش شېرىن چۈشىنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن سەتەڭ ئايال تەدبىرىنى ئىشلىتىپ، سەي ئېنى كونترول قىلىپ، ئۇنىڭ ئۆزىنى ۋەتەنگە بېغىشلاش ئىرادىسىنى چىرىتىش قەستىگە چۈشىدۇ. ئەمما، سەي ئې ئۆز ئىرادىسىدىن يانمايدۇ. فېڭشيەن قىزنىڭ ئاتا قىساسى بولغانلىقتىن ئىككىيلەن ناھايىتى تېزلا سىرداشلاردىن بولۇپ قالىدۇ. سەيئې كۆرۈنۈشتە قەستەن ھاراققا ۋە ئىشقۋازلىققا بېرىلىپ كېتىپ، ھېچقانداق بىرەر نەتىجە يارىتالمايدۇ. ئەمما، يوشۇرۇنچە قېچىپ كېتىش پۇرسىتىنى ئىزدەيدۇ، ئاخىر فېڭشيەننىڭ ھىمايىسى بىلەن قېچىپ چىقىپ، يۈننەنگە كېلىپ، يۈەن شىكەيگە قارشى ئادالەت تۇغىنى ئېگىز كۆتۈرۈپ، يۈەن شىكەينىڭ سەتەڭ ئايال ھىيلىسى ۋە ئۇنىڭ

پادىشاھ بولۇش شېرىن چۈشىنى پۇتۇنلەي بەربات قىلىدۇ .

ھازىرقى زاماندىكى ھەربىي ئىشلار ۋە خەلقئارا كۆرەشلەردە ، سەتەڭ ئايال ھېيلىسى ھەمىشە جاسۇسلۇق ۋاستىسى بىلەن ئىشقا سېلىنىدۇ . بەزى دۆلەتلەرنىڭ جاسۇسلۇق ئاپپاراتلىرىدا سەتەڭ جاسۇسلارنى تەربىيىلەيدىغان مەخسۇس مەكتەپلەر تەسىس قىلىنغان بولۇپ ، بۇ مەكتەپلەردە جاسۇسلارغا قانداق قىلىپ ئوخشىمىغان ئوبيېكتىپلارغا ئوخشىمىغان ۋاستىلەرنى قوللىنىپ ، ئۇلارنى قىلتاققا چۈشۈرۈپ ، ئۆزلىرىگە قىممىتى بولغان ئاخبارات توپلاپ بېرىش ، ئۆزلىرى ئېھتىياجلىق بولغان نەرسىلەرنى بېرىشكە مەجبۇر قىلىش ئۆگىتىلىدۇ . بۇ ۋاستىلەر مەيلى كۈچلۈك ياكى ئاجىز رەقىب بولسۇن ، ئوخشاشلا قوللىنىلىدۇ . 1976 - يىلى سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى دىپلوماتىيە مىنىستىرلىكىنىڭ فىلاتوف ئىسىملىك بىر ئەمەلدارى سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىنىڭ ئالجىرىيىدە تۇرۇشلۇق ئەلچىخانىسىدا ھەمراھ بولغۇچى خادىم بولۇپ ئىشلىگەندە ئامېرىكا مەركىزىي ئاخبارات ئىدارىسى سەتەڭ ئايالدىن پايدىلىنىپ ، ئۇنى قىلتاققا چۈشۈرۈپ ، مەركىزىي ئاخبارات ئىدارىسىنىڭ جاسۇسىغا ئايلاندۇرغان . كېيىن ئۇ موسكۋاغا قايتىپ بېرىپ ، دىپلوماتىيە مىنىستىرلىكىدە خىزمەت قىلغاندىن كېيىن ئامېرىكا ئاخبارات ئىدارىسىنى داۋاملىق ئاخبارات بىلەن تەمىنلىگەن . بۇ ئىش تاكى 1977 - يىلى ئامېرىكا مەركىزىي ئاخبارات ئىدارىسى تەرىپىدىن كرېمل سارىيىغا ئورۇنلاشتۇرۇلغان بۇ يۇقىرى دەرىجىلىك جاسۇس سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئاخبارات ئورگىنى ك گ ب تەرىپىدىن قولغا ئېلىنىپ ، ۋەتەنگە ئاسىيلىق قىلىش جىنايىتى بىلەن ئۆلۈم جازاسىغا ھۆكۈم قىلىنغانغا قەدەر داۋاملاشقان . بىر يىلدىن كۆپرەك ۋاقىت ئىچىدە ، يۇقىرى دەرىجىلىك جاسۇس يوللاپ بەرگەن كۆپلىگەن ئاخبارات سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىغا

ئىنتايىن ئېغىر زىيانلارنى كەلتۈرگەن .
سەتەڭ ئايال تەدبىرى هازىرقى جەمئىيەتتىكى سودا جەڭلىرىدىمۇ كۆپ قوللىنىلىدۇ ، ئەمما ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش - قازىنالماسلىقى دۆلەت ئەھۋالى ، ئېھتىياجى ۋە يوشۇرۇن بازارنىڭ پىسخىك يۈزلىنىشىگە باغلىق . ئۈچ يىل ئىلگىرى ، تەيبېيدىكى بىر يېڭى دېگىز مەھسۇلاتلىرى رېستورانى ئالاھىدە «سۇ پەرىسى ئەۋرىشكە كۆزنىكى» ياساپ خېرىدارلارنى جەلپ قىلغان ، ئەمما مۇناسىۋەتلىك ئورۇنلار «ياخشى ئۆرپ - ئادەتلەرگە زىيان يەتكۈزدى» دەپ ئۇنى مەنئى قىلغان . كانادانىڭ Sporstesman Filter ماركىلىق تاماكىسى بەش كۈندە 1 مىليون قاپ سېتىلىشتەك دۇنياۋى رېكورت ياراتقان ، ئەسلىدە EM تاماكا شىركىتى بۇ تاماكىنى تۇنجى قېتىم بازارغا سالغاندا ، بازارنى تېز ئېچىش ئۈچۈن كانادانىڭ ئېدمونتون شەھىرىنىڭ كوچىسىدا بىر ئەۋرىشكە كۆزنىكى ياساپ ، ئۇنىڭ ئىچىگە بىر ئايال مودېلنى سولاپ قويغان ، ئايال مودېل ئۆتكەن - كەچكەنلەرگە جىلۋە قىلىپ ، ئەركىلەپ كۈلۈمسىرىگەن ، ھەرخىل قىلىقلارنى قىلىپ ناز قىلغان ياكى بىچارىلەرچە يالۋۇرۇپ : مېنى قۇتقۇزۇۋالساڭلار ، ئەگەر بۇ تاماكىلار سېتىلىپ تۈگىمىسە ، مەن بۇ يەردىن چىقالمايمەن ، - دېگەن . شۇنىڭ بىلەن بۇ يەرگە ئولىشىپ تاماشا كۆرۈپ تۇرغانلار بەس - بەس بىلەن تاماكا سېتىۋالغان ، EM شىركىتىنىڭ سەتەڭ ئايال ھىيلىسى بىلەن ئەركەكلەرنىڭ ھېسسىياتىنى قوزغاش ئارقىلىق پەيدا بولغان سېتىۋېلىش ھەرىكىتى تولۇق ئاشكارىلانغان .
تاشقى سودىدا ، بەزى چەت ئەل سودىگەرلىرى ھەمىشە بەزى خىزمەتچى خادىملىرىمىزنىڭ راھەت - پاراغەت ، ئەيش - ئىشرەت قوغلىشىشتەك ئاجىزلىقىدىن پايدىلىنىپ ، ئۇلارنى ئالداپ ، تۇزاققا چۈشۈرىدۇ ، بۇمۇ سەتەڭ ئايال ھىيلىسىنىڭ بىر تۈرىدۇر . مەسىلەن ، دۆلىتىمىزدىكى مەلۇم بىر زاۋۇت

ئەنگلىيەدىن بىر يۈرۈش گېنېراتور ئۈسكۈنىلىرى كىرگۈزگەن ، بۇ زاۋۇتنىڭ ماشىنىلارنى تاپشۇرۇۋالغۇچى خادىملىرى ئەنگلىيىگە بېرىش بىلەنلا زاۋۇت تەرەپ ئۇدا بىرقانچە كۈن زىياپەت بېرىپ ، ئۇلارنى قىزغىن كۈتۈۋالغان ، ھەرقايسى جايلاردىكى مەشھۇر مەنزىرىلىك جايلارغا ئاپىرىپ ساياھەت قىلدۇرغان . پەقەت قايتىپ كېلىشكە 3 — 4 كۈن قالغاندىلا زاۋۇت تەرەپ ئاندىن بۇ ماشىنىلارغا دائىر بىر دۆۋە ئىنگلىزچە ماتېرىياللىرىنى ئېلىپ چىققان ، بۇلارنى 3 — 4 كۈندە كۆرۈپ بولۇش ھەرگىز مۇمكىن ئەمەس ئىدى . بىز تەرەپنىڭ خادىملىرى ماتېرىياللارنى مۇنداقلا بىر قۇر كۆرۈپ ، دۆلەتكە قايتىپ بارغاندىن كېيىن تەپسىلىي كۆرۈۋېلىشقا مەجبۇر بولۇپ ، ئىختىيارىچىلا قول قويۇپ ئىشنى تۈگەتكەن . نەتىجىدە ، دۆلەتكە قايتىپ كەلگەندىن كېيىن ماشىنىلارنى قۇراشتۇرغاندا ، كۆپ ساندىكى زاپچاسلارنى ئىشلەتكىلى بولمىغان ، گېنېراتورنى قۇراشتۇرۇشقا ئامالسىز قالغان . بۇ ئالدىنىپ تۇزاققا چۈشۈش دەل چەتئەللىك سودىگەرلەرنىڭ سەتەڭ ئايال ھىيلىسىنى ئىشلەتكەنلىكىدىن كېلىپ چىققان . بۇ يەردە ئەنگلىيىلىك زاۋۇت خوجايىنلىرىنىڭ ئىشلەتكىنى «سەتەڭ ئايال ھىيلىسى» بولمىسىمۇ ، لېكىن ئۇنىڭ ۋارىيانتى بولغان مول زىياپەتلەر ۋە داڭلىق ساياھەت ئورۇنلىرىنى سەيلە قىلدۇرۇش بولغان . قارشى تەرەپنىڭ «دوستانە پوزىتسىيىسى» بىلەن بىز تەرەپ خادىملىرىنىڭ كۆزلىرى تورلىشىپ ، ھوشيارلىقىنى يوقاتقان ، گېنېراتورلارنى تاپشۇرۇۋېلىشتىن ئىبارەت بۇرچىنى ئۇنتۇغان .

«سەتەڭ ئايال ھىيلىسى» ھازىرقى زاماندىكى ئالدامچىلىقلارنىڭ بىرخىلى . بەزى ئىستىلى دۇرۇس بولمىغان ئاياللار ، قىزلار دائىم بەزى شەھۋەتپەرەس ، نەپ ئېلىشنىڭلا كويىدا يۈرىدىغان كىشىلەرنى ئالداپ ، زىيانغا ئۇچرىتىدۇ . 1987 - يىلى 6 - ئاينىڭ مەلۇم بىر كۈنى ، A شەھىرىدىكى

مەلۇم بىر پەن تەتقىقات ئورنىدىكى ئىنژېنېر چېننىڭ ئۆيىگە ناھايىتى گۈزەل، كىشىنى مەھلىيا قىلىدىغان بىر ياش ئايال كېلىپ، ئۇنىڭغا ئۆي خىزمەتچىسى بولۇشنى خالايدىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ. بۇ ئۆي خىزمەتچىسى يېرىم ئاي ئىشلە ـ ئىشلىمەيلا ئۇنى خۇشال قىلىۋېتىدۇ، ئۇ قابىلىيەتلىك، ئىقتىدارلىق بولۇپلا قالماي، يەنە ناھايىتى كەمتەر، ئۆگىنىشكە ھېرىسمەن ئىدى. ئۇ ھەركۈنى كۆكتات سېتىۋېلىش، تاماق ئېتىش، كىرقات يۇيۇشتىن سىرت، يەنە ھەمىشە ئىنژېنېر چېنغا ياردەملىشىپ ئۇنىڭ ئىلمىي ماقالىلىرىنى كۆچۈرۈپ بېرەتتى، ماتېرىيال رەتلىشىپ بېرەتتى. ئىنژېنېر چېن باش چۆكۈرۈپ ئىشلەپ چارچاپ قېلىپ ئۇياقتىن بۇياققا مېڭىشقا باشلىغاندا، ئۇ يەنە يېقىملىق ھالدا ناخشا ئېيتىشقا باشلايتتى. خوتۇنى ئۇزاقتىن بېرى دوختۇرخانىدا يېتىۋاتقان، بالىسى سىرتتا ئوقۇۋاتقان، ئۆزى ئۆيدە يالغۇز تۇرۇۋاتقان چېن ئىنژېنېرنى بەكمۇ رازى قىلىۋاتاتتى. بىر شەنبە كۈنى كەچتە، يۇيۇنۇپ ئەمدىلا مونچىدىن چىققان چىرايلىق ئۆي خىزمەتچىسى ئالاھىدە ئۆي ئىچى كىيىمى بىلەنلا چېن ئىنژېنېرنىڭ ئالدىغا كېلىدۇ. چېن ئىنژېنېر شۇنداق قاراپلا ئۆزىنى تۇتالماي ئىختىيارسىز قېتىپلا قالىدۇ، چىراغ نۇرى ئاستىدىكى بۇ سەتەڭ گوياكى سۇدىكى نېلۇپەرگىلا ئوخشايتتى. ئۆي خىزمەتچىسى تاتلىقىنا كۈلۈپ، ئۆرۈلۈپ ياتاق ئۆيگە كىرىپ، بىر قەدىمكى شېئىرلار توپلىمىنى ئېلىپ چىقىپ، ناز بىلەن كۈلۈپ تۇرۇپ: چېن ئىنژېنېر، بۇ شېئىرنىڭ مەنىسى نېمە؟ ماڭا چۈشەندۈرۈپ قويسىڭىز دەيدۇ. چېن ئىنژېنېرنىڭ كۆزى ئۆي خىزمەتچىسىنىڭ ئوت يېنىپ تۇرغان كۆز نۇرىغا ئەگىشىپ، قەدىمكى شېئىرلار توپلىمىدىكى ئاستىغا توم قېرىنداش بىلەن سىزىلغان مۇنۇ مىسرالارغا چۈشىدۇ: «ئەرلەرگە ياخشى جورىدۇر، زىلۋا بويلۇق گۈزەل قىزلار». چېن ئىنژېنېر

هاياجاندىن گەپ قىلالمايلا تۇرۇپ قالىدۇ. ئۇي خىزمەتچىسى ئۇشتۇمتۇت چېن ئىنژېنېرنىڭ بويىندىن قۇچاقلاپ، ھېچنېمىگە قارىماي سۆيۈپ كېتىدۇ، چېن ئىنژېنېر قاتتىق ھاياجاندىن ئۆزىنى يوقىتىپلا قويىدۇ، شۇنىڭدىن باشلاپ ئىككىيلەن بىر - بىرىگە چىرمىشىپلا كېتىدۇ. ئەمما، ياخشى كۈنلەر ئۇزاققا بارمايدۇ، بىر كۈنى تاڭ سەھەردە، چېن ئىنژېنېر قويىندا ياتقان قىزنىڭ قاچانلاردىدۇ چىقىپ كەتكەنلىكىنى سېزىدۇ، ئاندىن كېيىن قىممەتلىك بىرقانچە نەرسىسىنىڭ ۋە ئاتا - بوۋىلىرىدىن قالغان داڭلىق رەسىم - ھۆسنخەتلىرىنىڭ يوقالغانلىقىنى ئۇقىدۇ، شۇ چاغدىلا ئۇ ئۆزىنىڭ ئالدانغانلىقىنى، سەتەڭ ئايال ھىيلىسىنىڭ تۇزىقىغا چۈشكەنلىكىنى بىلىدۇ، ئەمما بۇ چاغدا پۇشايمان قىلغان بىلەنمۇ ئورنىغا كەلمەيتتى.

32 - تەدبىر شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى

قىسقىچە تەبىرى:

شەھەرنى مۇداپىئە قىلغۇدەك ئەسكىرىي كۈچ بولمىغان ئەھۋال ئاستىدا شەھەرنى قەستەن مۇداپىئەسىز قالدۇرۇپ، دۈشمەننى ئۈستى - ئۈستىلەپ شۈبھىلەندۈرۈش كېرەك. دۈشمەن كۈچلۈك، ئۆز ئاجىز بولغان جىددىي پەيتتە بۇنداق ئۇرۇش قىلىش تاكتىكىسى ئاجايىپ قالتىس ئۈنۈم بېرىدۇ.

باياني:

«شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى» دۈشمەن كۆپ، ئۆز ئاز بولغان، ئەسكىرىي كۈچ يېتىشمىگەن ئەھۋال ئاستىدا، قەستەن كۈچلۈك قىياپەتكە كىرىۋېلىپ، دۈشمەندە شۈبھە

تۇغدۇرۇپ، ئۇنى ئىككىلەندۇرۇپ، جەڭ پۇرسىتىنى قولدىن كەتكۈزۈۋېتىشكە مەجبۇرلاش تەدبىرىدۇر. شۇڭا، «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى» ئالاھىدە بولغان پسىخىك تاكتىكىدۇر. ئۇنىڭدا دۈشمەن ئەمەلىي كۈچ بىلەن يېڭىلمەيدۇ، بەلكى دۈشمەن باش سەركەردىسىنىڭ پسىخىك ھەرىكىتى تەتقىق قىلىنىپ، دۈشمەن ئۈستىدىن پەم بىلەن غەلىبە قىلىنىدۇ، دۈشمەن قورقۇتۇپ چېكىندۇرۇلىدۇ. خەتەرلىك ئەھۋالدا قالغاندا، دۈشمەنگە «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى» بىلەن تاقابىل تۇرۇش خەتەرلىك تەدبىر، شۇڭا ئۇ پەقەت ئامالسىز ئەھۋالدىلا قوللىنىلىدۇ، شۇنداقلا پەقەت ئۆزىنى ئوڭشىۋېلىش تەدبىرى سۈپىتىدىلا قوللىنىلىدۇ. دۈشمەن ئۈستىدىن ئاخىرقى غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈش يەنىلا ئەمەلىي كۈچكە ۋە ئەمەلىي كۈچنى ئىشلىتىشكە باغلىق. بۇ تەدبىر گەرچە خەتەرلىك تەدبىر بولسىمۇ، ئەمما ئۇرۇش تارىخىدا جۇگې لىياڭ پىڭياڭدا «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى»نى ئىشلىتىپ، يەنىلا ياخشى نەتىجىلەرنى ھاسىل قىلىدۇ.

مىلادىيىنىڭ 573 - يىلى شىمالىي چى سۇلالىسىدىكى زۇتىڭ شۈيجۇ ئايمىقىغا ئايماق بېگى بولغاندا، جەنۇبىي چېن دۆلىتى (پايتەختى جىنلىڭ) ئۇلارغا كەڭ كۆلەملىك ھۇجۇم قىلىدۇ، زۇتىڭ شەھەر قوۋۇقىنى ئەتمەسلىك بۇيرۇقىنى چۈشۈرىدۇ، شەھەر جىمجىتلىق ئىچىگە چۆكىدۇ. جەنۇبىي چېن قوشۇنلىرى نېمە ئىش بولغانلىقىنى ئۇقالمايدۇ، ئۇلار بۇ «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى»مىكىن دەپ گۇمانلىنىپ، قارامىلىق بىلەن ئىلگىرىلەشكە جۈرئەت قىلالمايدۇ. بۇ چاغدا، زۇتىڭ ئەسكەرلەرگە ھەممىيلەن تەڭلا سۈرەن سېلىشقا يارلىق چۈشۈرىدۇ، جەنۇبىي چېن قوشۇنلىرى قاتتىق چۆچۈپ، تۇزاققا چۈشۈپتۇق دەپ قاراپ، شۇئان ئالدى - ئارقىغا قارىماي قاچىدۇ.

جىددىي ئەھۋالدا، «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش

ھىيلىسى» بىلەن تاقابىل تۇرۇش ھىيلىسىنى ئىشلىتىش، كالىلىسى قاتماللىشىپ كەتكەن ئادەمگە ئىشلەتكەندە ناھايىتى زور ئۈنۈم بېرىدۇ ھەمدە بۇنىڭ بىلەن خەۋپنى تۈگىتىش مەقسىتىگە يەتكىلى بولىدۇ. «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى» مۇداپىئە كۆرۈشكىلا مۇۋاپىق كېلىپ قالماستىن، يەنە ئۇ دۈشمەن كۈچلۈك، ئۆز ئاجىز بولغان دوقۇرۇشما جەڭلەردىمۇ ئىشلىتىلىدۇ. مەسىلەن، خەن ۋۇدى دەۋردە، ئۇچار سانغۇن لى گۇاڭ ئاتلىق ئەسكەرلەر بىلەن چېگرا چارلاۋاتقاندا نەچچە مىڭ ھون ئاتلىقلىرى بىلەن ئۇچرىشىپ قالىدۇ. بۇ چاغدا لى گۇاڭ قول ئاستىدىكىلەرگە: بىز ئەگەر كەينىمىزگە بۇرۇلۇپ قاچساق، دۈشمەنلەر چوقۇم ئارقىمىزدىن باستۇرۇپلا كېلىدۇ. ئەگەر قاچمىساق، ئۇلار ئەكسىچە بىزنى بىرەر ئېزىقتۇرۇش ھىيلىسى ئىشلىتىۋاتامدىكىن دەپ يېنىكلىك بىلەن ھەرىكەت قىلىشقا پېتىنالمايدۇ، دەيدۇ. شۇنىڭ بىلەن لى گۇاڭ لەشكەرلەرنى باشلاپ دۈشمەن بىلەن ئارىلىقى ئىككى چاقىرىمچە قالغاندا توختاپ ئاتلىرىدىن چۈشۈپ، ئىگەرلىرىنى ئالىدۇ، بۇنىڭ بىلەن يۈرۈشتىن توختىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ. دۈشمەننىڭ بىر ئاق ئاتلىق سانغۇنى كېلىپ ئەھۋالنىڭ راست ـ يالغانلىقىنى بىلمەكچى بولغاندا، لى گۇاڭ كۆكرەك كېرىپ ئالدىغا چىقىپ ئۇنىڭغا ئوقيا ئاتىدۇ، قايتىپ كېلىپ ئەسكەرلەرگە سوزۇلۇپ يېتىشقا بۇيرۇق بېرىدۇ. تاكى گۇگۇم چۈشكۈچە ئۇلار مۇشۇنداق ياتىۋەرگەندىن كېيىن ھونلار ئەتراپتا خەن ئەسكەرلىرىنىڭ بۆكتۈرمىسى بار ئىكەن دەپ گۇمانلىنىپ، تېزلىكتە چېكىنىپ كېتىدۇ. 2 ـ كۈنى ئەتىگەندە، لى گۇاڭ ھونلارنىڭ چوڭ قوشۇنى كۆرۈنمىگەندىن كېيىن ئاندىن مەغرۇرانە ھالدا قايتىپ كېتىدۇ.

قەدىمدىن بۇيان ئۇرۇش دەستۇرلىرىدا «ئۇرۇشنىڭ توققۇزى رەڭ، بىرى جەڭ» دېگەن تەبىرگە ئەڭ ئېتىبار

بىرىلگەن ، «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى» مۇ مۇشۇنداق پىسخىك ھۇجۇمنىڭ بىرى بولۇپ ، ئۇنىڭ ئاساسي روھى راست ۋە يالغاننى ئارىلاشتۇرۇۋېتىپ ، دۇشمەننى قايمۇقتۇرۇشتىن ئىبارەت . راست بىلەن يالغاننى ئارىلاشتۇرۇۋېتىش ھىيلىسى ھەرخىل رىقابەتلەر ۋە توپ مۇسابىقىلىرىدىمۇ كەڭ قوللىنىلىدۇ .

ھازىرقى زامان تاۋار تىجارىتىدە مۇۋەپپەقىيەتلىك تىجارەت تاكتىكىلىرىنى قوللانغاندا تاۋارنىڭ بازىرىنى چىقىرىپ ، بازاردا بۇ تاۋار تەلەپنى قاندۇرالمايدىغان ھالەتنى شەكىللەندۇرگىلى بولىدۇ . ئەگەر بۇ ھالەت دەرھال تولدۇرۇۋېلىنمىغاندا ، ئىستېمالچىلاردا ناھايىتى ئاسانلا نەپرەتلىنىش روھي ھالىتى پەيدا بولۇشى مۇمكىن . بۇ چاغدا ، خۇددى يىرتقۇچلاردەك خىرىس قىلىپ تۇرغان بەزى رىقابەتچى سودىگەرلەر پۇرسەتپەرەسلىك ، ئوت قۇيرۇقلۇق قىلىپ ، خېرىدارلارنى ئۆزىگە قارىتىۋېلىشى ھەمدە بازارنى ئىگىلىۋېلىشقا ئۇرۇنۇشى مۇمكىن . بۇ چاغدا «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى»نى ئىشلىتىش كۆپىنچە ئەسلىدىكى تىجارەتچىلەرنى قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتۈۋېلىش ، بازارنى ساقلاپ قېلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدۇ .

ئالدىنقى بىر مەزگىللەردە ، دۆلىتىمىزدىكى بەزى كىشىلەر دۆلەت سىياسىتى ۋە قانۇندىكى يوچۇقلاردىن پايدىلىنىپ ، پەقەت «ۋىۋىسكىلا بولغان» ، «سومكا شىركەت»لىرىنى قۇرغاندا دەل مۇشۇنداق «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى»دىن پايدىلىنىپ ئالدامچىلىق قىلغان . يېڭى قۇرۇلغان بەزى ئاتالمىش «باشقۇرۇش ئورنى» ، «شىركىتى» ، «سودا سارىيى» ، «ماگىزىن» ، «تەمىنلەش ئورنى» ، «مۇلازىمەت ئورنى» دېگەنلەر ئەمەلىيەتتە بەزى مەبلەغ ، مېلى ، خىزمەتچىلىرى ، تېخنىكا - ئۇسكۇنىلىرى بولمىغان ساختا نەرسىلەردۇر . ئۇلار

پەقەت «چوڭ قىزىل تامغا» ، «بىر قۇرۇق ئالاقە» ، «گەپدانلىق» ، «قۇرۇق ئىلىم - بىرىم قىلىش» قاتارلىق ناھايىتى ئادەتتىكى ۋاستىلەردىن پايدىلىنىپ ، ھەممە يەردە ئالدامچىلىق قىلىپ ، چىرايلىق گەپلەرگە ئاسانلا ئىشىنىپ كېتىدىغان ، تەجرىبىسىز كىشىلەرنى ئالداپ تۇزاققا دەسسىتىپ ، دۆلەت ، كوللېكتىپ ، شەخسىيلەرگە ئوخشىمىغان دەرىجىدە ئىقتىسادىي زىيان سالدى . بۇ بىزگە شۇنى ئاگاھلاندۇرىدۇكى ، يۇكسەك دەرىجىدىكى ھوشيارلىقىمىزنى ساقلاپ ، پەرق ئېتىش ئىقتىدارىمىزنى ئۆستۈرۈپ ، بەزى بۇزۇق كىشىلەرنىڭ «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى»نى ئىشلىتىشىدىن ھوشيار بولۇشىمىز ھەم ئاكتىپ تەدبىرلەرنى قوللىنىپ ، ئۇلارنىڭ ئالدامچىلىقلىرىنى ۋاقتىدا ئېچىپ تاشلىشىمىز لازىم .

33 - تەدبىر ئارىنى بۇزۇش ھىيلىسى

قىسقىچە تەبىرى :

ئازدۇرۇش ھىيلىسىگە يەنە ئازدۇرۇش بىلەن تاقابىل تۇرۇش ، ئەھۋالغا قاراپ دۈشمەن ئىچىدىن ياردەمنى قولغا كەلتۈرۈپ ، غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك . مۇنداق بولغاندا ، ئۆزۈڭ زىيان تارتمايسەن .

بايانى :

«ئارىنى بۇزۇش» تەدبىرى دۈشمەن جاسۇسلىرىنى سېتىۋېلىش ياكى ئۇلارنى ئۆزىگە خىزمەت قىلدۇرۇش ، يەنى «ئۆزىنىڭ يولى بىلەن ئۆزىنى بابلاش» تەدبىرىدۇر . ئارىنى بۇزۇش ئىككى مەنىنى ئۆز ئىچىگە ئالغان : بىرىنچى ، دۈشمەن

جاسۇسلىرىنى سېتىۋېلىپ، ئۇلارغا ئۆز دۆلىتىگە ساختا ئاخبارات يوللىتىش. ئىككىنچى، ئارىنى بۇزۇش تاكتىكىسىنى ئىشلىتىپ، دۈشمەننىڭ ئىچكى قىسمىنى پارچىلاش.
جاسۇسلارنى ئۇرۇشتا ئىشلىتىش دۆلىتىمىزدە قەدىمدىلا بار ئىدى. «ئۇرۇشتىكى ئاجايىپ تەدبىرلەر. ئۇرۇشتا جاسۇس ئىشلىتىش»تە: «ئۇرۇش قىلىشتىن ئاۋۋال جاسۇس ئىشلىتىش، دۈشمەننىڭ ئاز ـ كۆپلۈكى، ئىچكى ئەھۋالى، ھەرىكىتىنى ئىگىلەپ ئاندىن قوشۇننى ئۇرۇشقا سالغاندا، زور ئۇتۇق قازانغىلى، ھەممە جەڭدە غەلىبە قىلغىلى بولىدۇ» دېيىلگەن. سۇن زىمۇ: «جاسۇس ئىشلەتكەندە دۈشمەن ھېچنېمىنى ئۇقالماي، قانداق تاقابىل تۇرۇشنى بىلەلمەي قالىدۇ، سىزنى چۈشىنەلمەي، ناھايىتى سىرلىق ھېس قىلىدۇ. جاسۇس ئىشلىتىش دۈشمەننى بويسۇندۇرۇش، دۈشمەن ئۈستىدىن غالىب كېلىشتىكى ئەڭگۈشتەر» دېگەن. دۇمۇ: «11 ئالىمنىڭ سۇن زى توغرىسىدىكى ئىزاھلىرى»دا ئارىنى بۇزۇش ھىيلىسىنى چۈشەندۈرۈپ: «دۈشمەن ئاراڭغا جاسۇس ئەۋەتكەندە، چوقۇم ئۇنى ئالدىن سېزىۋېلىپ ياكى كۆپ پۇل بىلەن ئۇنى ئازدۇرۇپ، ئۆزۈڭگە قارات، ئۆزۈڭگە خىزمەت قىلدۇر ياكى يالغاندىن ئۇنى سەزمىگەن بولۇۋېلىپ، يالغان ئاخباراتلارنى كۆرسىتىپ، ئۇنى ئۆز ئىختىيارىغا قويۇۋەت. شۇنداق قىلساڭ دۈشمەن جاسۇسىنى ئۆزۈڭگە خىزمەت قىلدۇرالايسەن» دېگەن. بۇ بىزگە شۇنى چۈشەندۈرىدۇكى، ئارىنى بۇزۇشتا ئىككى خىل ئۇسۇل بار: بىرى، دۈشمەن جاسۇسى سېتىۋېلىپ، خىزمەت قىلدۇرۇش. ئىككىنچىسى، دۈشمەن جاسۇسىنى يالغاندىن سەزمىگەن بولۇۋېلىپ، ئۇنىڭغا يالغان ئاخباراتلارنى كۆرسىتىپ قويۇپ، ئۇنى ئۆز ئىختىيارىغا قويۇۋېتىش كېرەك. ئېلىمىزدە قەدىمكى دەۋرىدە ئارىنى بۇزۇش ھىيلىسىنى ئىشلىتىپ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىلغان مىساللار

ناهايىتى كۆپ . ئېلىمىز تارىخىدىكى بەزى دانا ۋەزىر ، داڭلىق سەركەردىلەر ، مەسىلەن ، جياڭ زىيا ، سۇچىن ، جاڭ يى ، خەن شىن ، يۆفېي قاتارلىقلار ئارىنى بۇزۇش تەدبىرىنى قوللىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ ، چوڭ ئىش تەۋرەتكەنلەردۇر . بۇلار ئىچىدە ئەڭ قالتىس بولغىنى جۇيۈينىڭ ئارىنى بۇزۇش ھىيلىسىنى ئىشلىتىپ ، جياڭ گەننى تۇزاققا چۈشۈرۈپ ، چىبى جېڭىدە ساۋساۋنى قاتتىق ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچراتقانلىقى ھەققىدىكى ھېكايىدۇر . داڭلىق سەركەردە يۆفېي جىن دۆلىتى يۆلەپ تۇرغۇزغان چى دۆلىتىنىڭ قورچاق پادىشاھى ليۇيۈينىڭ جىن دۆلىتىنىڭ 4 ـ شاھزادىسى جىنۋۇزى بىلەن چىقىشالمايۋاتقانلىقىدىن خەۋەر تاپقاندىن كېيىن غەرەزلىك ھالدا بۇ زىددىيەتتىن پايدىلىنىپ ئارىغا بۆلگۈنچىلىك سالىدۇ . دەل شۇ چاغدا قول ئاستىدىكىلىرى جىن ۋۇشۇ ئەۋەتكەن بىر جاسۇسنى تۇتۇپ كېلىدۇ ، يۆفېي پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، قەستەن ئادەمنى خاتا تونۇپ ، ئۇنى ئەيىبلەپ : ھەي ، سەن جاڭ بىنغۇ ؟ مەن سېنى چى دۆلىتىگە ليۇيۈي بىلەن ئالاقە باغلاپ جىن ۋۇشۇغا بىرلىكتە قارشى تۇرايلى دەپ ئەۋەتكىلى ئۇزاق بولدى ، سەن بىر كېتىۋالغانچە كەلگىلى ئۇنىمىدىڭ . مەن ئامالسىز يەنە بىر ئادەمنى ليۇيۈينىڭ يېنىغا ئەۋەتىپ ، جىن ۋۇشۇنى تىرىك تۇتۇش توغرىسىدا مەسلىھەتلىشىشكە ئەۋەتتىم . سەن جىددىي ھەربىي ئىشلارغا دەخلى ـ تەرۇز يەتكۈزدۇڭ ، ئېيتە ، ساڭا زادى قانداق جازا بېرىلىشى كېرەك ؟ دەيدۇ . جاسۇس جېنىنى قۇتقۇزۇپ قېلىش ئۈچۈن سۇنىڭ ئېقىشىغا ، تۈكىنىڭ يېتىشىغا قاراپ ئىش تۇتۇپ ، يالغاندىن ئۆزىنىڭ جاڭ بىن ئىكەنلىكىنى ئىقرار قىلىپ ، تۆھپە يارىتىپ ، گۇناھىنى يۇيىدىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ . يۆفېي ليۇيۈيگە بىر پارچە خەت يېزىپ ، ئۇنىڭدا قوزغىلىش ۋاقتىنى كېلىشىشنى ئېيتىدۇ ، ئاندىن خەتنى شام كۆمىلاچىنىڭ ئىچىگە يوشۇرۇپ ، ئۇنى يالغان

جاڭبىنغا بېرىپ، تېزدىن يەتكۈزۈشنى بۇيرۇيدۇ. جاسۇس جىن دۆلىتىگە قېچىپ كەلگەندىن كېيىن نىيىتىم ئىشقا ئاشتى دەپ قاراپ، شام كۈمىلاچ ئىچىدىكى خەتنى جىن ۋۇزىغا تاپشۇرىدۇ. جىن ۋۇزى بۇنى كۆرگەندىن كېيىن قاتتىق چۆچۈپ، دەرھال پادىشاھقا ليۇيۇيىنىڭ توپىلاڭ كۆتۈرۈشنى قەستلەۋاتقانلىقىنى خەۋەر قىلىدۇ. نەتىجىدە يۆفېي ھېچقانداق كۈچ سەرپ قىلمايلا چى دۆلىتىنىڭ قورچاق پادىشاھى ليۇيۇيىنى ئاسانلا يوقىتىدۇ.

جاسۇسلۇق ئۇرۇشى ھازىرقى زامان ئۇرۇشلىرىدىكى ئىنتايىن مۇھىم بىر ھالقا، ئۇنىڭ ئۈستىگە «ئارىنى بۇزۇش ھىيلىسى» ھازىر تېخىمۇ رەڭگارەڭ، خىلمۇ خىل بولۇپ كەتتى. جاسۇس ئەۋەتىپ قارشى تەرەپنىڭ جاسۇسلۇق ئورگانلىرىغا كىرگۈزۈپ، «ئارىنى بۇزۇش ھىيلىسى»نى ئىشلىتىش جاسۇسلۇق جەڭلىرىدىكى ئاجايىپ تەدبىر بولۇپ قالدى. 2 ـ دۇنيا ئۇرۇشى ۋاقتىدا، ئەنگلىيە دېڭىز ئارمىيىسىنىڭ ئاخبارات ئورگانلىرى قولغا چۈشۈپ قالغان گېرمانىيە جاسۇسلىرىنى سېتىۋېلىپ، ئۇلارنى «ئارقىغا قارىتىپ نەيزە ئۇرىدىغان» ئىككى ياقلىملىق جاسۇس قىلىپ يېتىشتۈرگەن، ئۇنىڭدىن كېيىن ئەنگلىيە ئارمىيىسىنىڭ ئۇرۇش پىلانى بويىچە ئۇلارنى گېرمانىيە ئاخبارات ئورۇنلىرىغا مەخسۇس يالغان ئاخبارات ياكى ئەمەلىي قىممىتى بولمىغان ئاخباراتلار بىلەن تەمىنلەپ دۈشمەنلەرنى ئالدايدىغان ھەرخىل ھەرىكەتلەرنى ئېلىپ بارغان. مەسىلەن، ئەنگلىيە، گېرمانىيە ئىككى دۆلەتنىڭ سۇ ئاستى پاراخوتىغا قارشى ئېلىپ بارغان ئۇرۇشلىرىدا، گېرمانىيە سۇ ئاستى پاراخوتلىرى بىر يۈرۈش چارلاشقا قارشى تېخنىكىلارنى ئىشلەتكەن، ھەر قېتىم ئەنگلىيە «سۇ ئاستى پاراخوتى چارلاش ئەسۋابلىرى» چارلاشقا باشلىغاندا، گېرمانىيە سۇ ئاستى پاراخوتى سۇ مىناسى تۇرۇبىسىدىن سىرتقا يەل ئۇرۇپ، كۆپلىگەن سۇ كۆپۈكچىلىرىنى پەيدا قىلىپ،

ئەنگلىيە سۇ ئاستى پاراخوتىنى كۆپۈكچىلەرنىڭ ئارقىسىدىن ئىز قوغلاپ كېتىشكە مەجبۇر قىلغان، ئۆزى پۈرسەتتىن پايدىلىنىپ قېچىپ كەتكەن. گېرمانىيە ئارمىيىسىنىڭ بۇ چارلاشقا قارشى تۇرۇش تېخنىكىسىنى بۇزغۇنچىلىققا ئۇچرىتىش ئۇچۇن ئەنگلىيە دېڭىز ئارمىيىسى ئالىملارنى يېڭى تېخنىكىنى تەتقىق قىلىشقا بۇيرۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا يەنە تارتېر دېگەن بىر ئىككى ياقلىمىلىق جاسۇسقا گېرمانىيە ئاخبارات ئورگىنىغا ئاخبارات بەرگۈزۈپ، ئۆزىنىڭ يېقىندا ئەنگلىيە دېڭىز ئارمىيىسىنىڭ بىر يېڭى تىپتىكى قوغلىغۇچى پاراخوتىنىڭ كوماندىرىنى مېھمان قىلغانلىقىنى، بۇ كوماندىرنىڭ هاراقتىن كېيىن ھەقىقىي ئەھۋالنى دەپ سېلىپ: بىزدە ھازىر گېرمانىيە سۇ ئاستى پاراخوتلىرىنىڭ چارلاشقا قارشى تېخنىكىسىغا تاقابىل تۇرىدىغان يېڭى ئۇسۇل بار، بۇ گېرمانىيىلىك قاپاقۋاشلار ئۆزلىرى چىقارغان سۇ كۆپۈكچىلىرىنىڭ بىزگە چوڭ ياردەم بەرگەنلىكىنى بىلمەيدۇ، دېگەنلەرنى خەۋەر قىلىدۇ. تارتېر بۇ ئاخباراتنى گېرمانىيە ئاخبارات ئورگانلىرىغا يوللايدۇ. نەتىجىدە، گېرمانىيىلىكلەر ئەنگلىيە سۇ ئاستى پاراخوتىغا قارشى تۇرۇش تېخنىكىسىنىڭ تەرەققىياتىنى خاتا ھالدا مۆلچەرلەپ، بىر مەزگىل بۇ تېخنىكىنى ئىشلىتىشتىن ۋاز كېچىدۇ، بۇنىڭ بىلەن تېخىمۇ چوڭ زىيان تارتىدۇ.

ھازىرقى زامان جەمئىيىتىدە، جاسۇسلۇققا قارشى تۇرۇشنىڭ دائىرىسى جەڭ مەيدانىدىن، سىياسىي سەھنىدىن ئاللىقاچان سودا ـ سانائەتكە تەرەققىي قىلىپ، ھازىرقى زامان رىقابەتلىرىدە كەڭ ئىشلىتىلمەكتە. 1951 ـ يىلى ياپونىيىنىڭ شەنلى خىمىيە شىركىتى گېزىتىگە مۇنداق بىر ئېلان بېرىپ، پۈتۈن ياپونىيىنى زىلزىلىگە كەلتۈرۈۋەتكەن: «بىرىكمە سىمولالىق تىۋىتلىق كىگىز شىركىتىمىزنىڭ پاتېنتى، ھەرقانداق كىشىنىڭ تەقلىد قىلىپ ياسىشىغا رۇخسەت

قىلىنمايدۇ. ئەگەر بىرەر كىم ساختا مەھسۇلاتنى بايقاپ قالسا، شىركىتىمىز ئۇنىڭغا 1 مىليون يېن سۆيۈنچە بېرىدۇ.» بۇ ئەمەلىيەتتە شەنلى شىركىتىنىڭ مۇدىرىيەت باشلىقى گاۋجىڭ ماۋجىنىڭ ئارىنى بۇزۇش ھىيلىسىدىنلا ئىبارەت ئىدى. چۇنكى بۇ بىرىكمە سىمولالىق تىۋىتلىق كىگىزنىڭ جەمئىيەتتە ھېچقانداق داڭقى يوق ئىدى، بۇ ئېلان كىشىلەردە ناھايىتى ئاسانلا بەزىلەر بىرىكمە سىمولالىق تىۋىتلىق كىگىزنى تەقلىد قىلىپ ياساپتۇ، بىرىكمە سىمولالىق كىگىزنىڭ بازاردا خېلىلا قىممىتى بار ئىكەن دېگەن قاراشنى پەيدا قىلغان، 1 مىليون يېن پۇلنىڭ قىزىقتۇرۇشى بىلەن بۇ ھەقتىكى گەپ - سۆزلەر كوچا - كويلاردا بارغانسېرى كۆپىيىپ كەتكەن. شۇنداق قىلىپ، ئەسلىدە ھېچقانداق نامى چىقمىغان بىر يېڭى مەھسۇلات گاۋجىڭ ماۋجىنىڭ ئارىنى بۇزۇش ھىيلىسى بىلەن باشقىلارنى چۆچۈتۈش رولىنى ئويناپلا قالماي، يەنە بىرىكمە سىمولالىق تىۋىتلىق كىگىزنىڭ بازار تېپىشىنى ياخشى پۇرسەت بىلەن تەمىنلىگەن. ئەلۋەتتە، گاۋجىڭ ماۋجى سۆيۈنچە ئۈچۈن 1 مىليون يېن چىقىم تارتمىغان.

پۈتۈن يەر شارى خاراكتېرلىك سودا جاسۇسلىق جېڭىدە ياپونىيە جاسۇسلۇق ھەرىكەتلىرىنى ئاجايىپ مۇۋەپپەقىيەتلىك ئېلىپ بارغان. ياپونىيە سودا شىركەتلىرىنىڭ ئاخبارات تورى ھازىر پۈتۈن دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا تارقالغان. ياۋروپا - ئامېرىكىنىڭ سودا - سانائەتچىلىرى ياپونىيە سودا جاسۇسلىرىنىڭ دەردىنى يەتكۈچە تارتقان، شۇڭا ئۇلار يېقىنقى يىللاردىن بۇيان، بەس - بەس بىلەن ياپونىيىنى دوراپ، خىزمەتچىلىرىنى جاسۇس بولۇشتا سەپەرۋەر قىلىپ، رەقىبلىرىنىڭ ئاخباراتلىرىنى توپلىماقتا. ھازىر ساقلىنىش مۇمكىن بولمايدىغان ئېلېكترونلۇق ئوغرىلىقچە ئاڭلاش ئەسۋابلىرى ئارقا - ئارقىدىن مەيدانغا كېلىپ، ئۇنىڭ قۇدرىتى

كىشىنى ھەيران قالدۇرارلىق دەرىجىگە يەتتى . مەسىلەن ، ئامېرىكا مەيئامى «خەلقئارا جاسۇسلۇق سايمانلىرى شىركىتى» سەزگۈرلۈك دەرىجىسى ئىنتايىن يۇقىرى بولغان ئوغرىلىقچە ئاڭلاش ئەسۋابلىرىنى ياساپ چىقتى . بۇلاردىن خېرىدارلارنىڭ ئالقىشىغا ئەڭ ئېرىشۋاتقىنى لازېرنۇرلۇق ئوغرىلىقچە ئاڭلاش ئەسۋابى بولۇپ ، لازېرنۇرى يېرىم ئىنگلىز مىلى يىراقلىقتىن ، ئاۋۋال ئوغرىلىقچە ئاڭلاش نىشانى قىلىنغان ئىشخانىنىڭ ئەينىكىگە چۈشۈرۈلىدۇ . ئىشخانا ئىچىدىكى سۆھبەتلىشىۋاتقان ئاۋاز دولقۇنىنىڭ ئاجىز تەۋرىنىشى ، كومپيۇتېر تارقىتىۋاتقان سىمسىز رادىئو دولقۇنىغا ئاساسەن ، ئىشخانا ئىچىدىكى سۆھبەت مەزمۇنىنى ناھايىتى ئېنىق قوبۇل قىلىپ ئاڭلىغىلى بولىدۇ .

34 ـ تەدبىر تەتۈر قىيناش ھىيلىسى

قىسقىچە تەبىرى :

كىشى ئادەتتە ھەرگىز ئۆزىگە ئۆزى زىيانكەشلىك قىلمايدۇ ، ئەگەر ئۆزىگە ئۆزى زىيانكەشلىك قىلسا ئۇ چوقۇم راست ئىش بولۇشى مۇمكىن . يالغاننى راست قىلىپ ، دۈشمەننى شەكسىز ئىشەندۈرگەندە ئاندىن ئارىغا بۆلگۈنچىلىك سېلىش ھىيلىسى ئىشقا ئاشىدۇ . بۇ خۇددى گۆدەك ، نادان بالىنىڭ رايىغا باقساڭلا ئۇمۇ سېنىڭ سىزىقىڭدىن چىقمىغاندەكلا ئىش .

باياني :

«تەتۈر قىيناش ھىيلىسى» ئۆز ـ ئۆزىنى جاراھەتلەندۈرۈش ، قىيناش ئارقىلىق دۈشمەننىڭ ئىشەنچىسىنى قولغا كەلتۈرۈش ، دۈشمەننى بىخۇدلاشتۇرۇش ياكى جاسۇسلۇق

ھەرىكەتلىرىنى ئېلىپ بېرىشتىكى بىر تەدبىر. ئۇ يەنە كىشىلەرنىڭ ئىچ ئاغرىتىش ھېسسىياتىدىن پايدىلىنىپ، قارشى تەرەپنى پەم بىلەن قىلتاقلا چۈشۈرۈش تەدبىرىدۇر. شۇڭا، تەتۈر قىيناش ھىيلىسىنى ئىشلەتكەندە، جىسمانىي جەھەتتە ئازاب تارتىش بىلەنلا قالماي، بەزىدە يەنە «ئىنسانىي تەبىئىتىنى يوقاتقان» دېگەن بەتنامغا قېلىشتىن قورقمىغاندىلا ئاندىن مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ. «ئادەمنىڭ ئۆزىگە ئۆزى زىيانكەشلىك قىلماسلىقى» ئىنسانىي خۇسۇسىيەت. «تەتۈر قىيناش ھىيلىسى» دەل مۇشۇ «ئادەم ئۆز - ئۆزىگە زىيانكەشلىك قىلمايدۇ» دېگەن ئىدىيىدىن پايدىلىنىپ، ئۆز - ئۆزىگە زىيانكەشلىك قىلىش ئۇسۇلى بىلەن دۈشمەننى ئالداپ، بىخۇدلاشتۇرۇپ، خاتا تۈيغۇ پەيدا قىلىنىپ، قىلتاقلا چۈشۈرۈلىدۇ. ئادەتتە، دۈشمەننى قايمۇقتۇرىدىغان ئۇسۇل كىشىلەرنىڭ شەيئىلەرنى تەھلىل قىلىپ، ئۇنىڭغا ھۆكۈم قىلىش ئادىتىگە زىت كەلگەندە، دۈشمەن ئۇنىڭ ماھىيىتىنى بىراقلا بىلىۋالالمايدۇ. ئىنسانىي خۇسۇسىيەت بويىچە ئىش قىلمىغاندا، خۇددى شەيئىنىڭ سۇدىكى ئەكسىنى كۆرگەندەك قارشى تەرەپنى ئېزىقتۇرۇپ، ئۇنى شەيئىنىڭ ئەسلى ماھىيىتىنىڭ تەتۈرىچە يەكۈن چىقىرىشقا مەجبۇرلىغىلى بولىدۇ. مانا بۇ «تەتۈر قىيناش ھىيلىسى»نىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالىشىنىڭ سىرى.

ئۆز - ئۆزىنى قىيناش ھىيلىسىنىڭ ئۇسۇللىرى ناھايىتى كۆپ، ئۇنىڭ مەقسىتى ۋە شەكىللىرىمۇ بىر - بىرىگە ئوخشىمايدۇ. «جۇيۇينىڭ خۇاڭ گەينى ئۇرۇشى»دا بىرى ئۇرۇشنى راۋا كۆرگەن، بىرى تاياق يېيىشنى راۋا كۆرگەن. بۇ بىر خىلى، بۇنىڭ يەنە نۇرغۇن خىللىرى بار. ئەمىنىيە دەۋرىدە، جېڭ بەگلىكىنىڭ بېگى جېڭ ۋۇگۇڭ خۇ بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلماقچى بولغاندا، ئۇ دەل مۇشۇ ھىيلىسىدىن پايدىلىنىپ، نۇرغۇن ساختا كۆرۈنۈشلەرنى پەيدا قىلغان. ئۇ

ئاۋۋال ئۆزىنىڭ قىزىنى خۇ بېگىگە ياتلىق قىلىپ بەرگەن ، بۇنىڭ بىلەن ئىككى بەگلىك بەگلىرى قۇدىلاشقان . كېيىن ئۇ يەنە ئاشكارا ھالدا خۇ بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلىشنى قاتتىق قۇۋۋەتلىگەن تۆرە گۇەن سىچىنى ئۆلتۈرۈپ ، خۇ بېگىنى جېڭ ۋۇگۇڭنىڭ دوستانىلىكىگە تېخىمۇ ئىشەندۈرگەن . شۇنىڭ بىلەن خۇبېگى جېڭ بەگلىكى مەن بىلەن ناھايىتى ئىناق ئۆتۈۋاتىدۇ دەپ قاراپ ، ئىدىيە ۋە ھەرىكىتىدە ھوشيارلىقىنى پۈتۈنلەي يوقىتىدۇ ، جېڭ بەگلىكىدىن زادىلا ئەنسىرىمەيدۇ . شەرت ـ پىشىپ يېتىلدى دەپ قارىغاندا ، جېڭ ۋۇگۇڭ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىپ ، خۇ بەگلىكىنى يوقىتىدۇ .

يەنە ، 1978 ـ يىلى سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ك گ ب ئورگىنى گرېتسىيە ئايال پاراخوت خوجايىنى كرىستىنانىڭ «ئىستراتېگىيىلىك» مال ـ مۈلكىنى قولغا كەلتۈرۈش ، يەنى 1 مىليارد ئامېرىكا دوللىرى ، 5 مىليون تونىلىق پاراخوت ئەترىتى ، بولۇپمۇ ئوتتۇرا دېڭىزنىڭ شىمالىدىكى ئىستراتېگىيىلىك ئورۇنغا ئىگە سكىپېئوس ئارىلىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن ك گ ب نىڭ كاۋزوف ئىسىملىك خادىمىنى ئەۋەتىپ ، «ماشىنا ۋەقەسى»دە «ئۆلۈم تەھدىتى»گە قارىماي كرىستىنانى قۇتقۇزۇپ ، ئۆزى ئېغىر يارىلىنىش بەدىلىگە كىرىستىنانىڭ چەكسىز مىننەتدارلىقىغا مۇيەسسەر بولىدۇ . كاۋزوف دوختۇرخانىدىن چىققاندىن كېيىن يەنە كرىستىنا ئۇنى ئۆزىنىڭ ئۆيىدە دەم ئېلىپ داۋالىنىشقا تەكلىپ قىلىدۇ . بىر مەزگىللىك مۇھەببەت كومېدىيىسىدىن كېيىن ئۇلار توي قىلىدۇ . ئەمەلىيەتتە كاۋزوفنىڭ ئۆزىنىڭ ھاياتىدىن كېچىپ ، باشقىلارنى ئۆلۈمدىن قۇتۇلدۇرۇش ۋەقەسى پۈتۈنلەي ك گ ب پىلانلىغان «تەتۈر قىيناش ھىيلىسى» بولۇپ ، ئۇنىڭ مەقسىتى كرىستىنانى ئۆزلىرىنىڭ مۇھەببەت تۇزىقىغا چۈشۈرۈپ ، ئۇنىڭ «ئىستراتېگىيىلىك» مال ـ مۈلكىگە ئىگە بولۇش ئىدى .

«تەتۈر قىيناش ھىيلىسى»نىڭ ئالاھىدىلىكى «ئادەم

ئۆزىگە ئۆزى زىيانكەشلىك قىلمايدۇ» دېگەن قائىدىدىن پايدىلىنىپ ، زۆرۈر بولغان بەدەل تۆلەپ ، دۈشمەننى ئالداش مەقسىتىگە يېتىشتىن ئىبارەت . بۇ تەدبىر يېقىنقى ۋە هازىرقى زامان جاسۇسلۇق ئۇرۇشلىرىدا دائىم قوللىنىلغان .

بۈگۈنكى جەمئىيەتتىكى ئىگىلىك باشقۇرۇش ئىشلىرىدا «تەتۈر قىيناش هىيلىسى» دائىم ئىشلىتىلىدۇ . ياپونىيىنىڭ ئوساكا شەھىرىدىكى ئەڭ چوڭ «يەپ تۈگىتىش رېستورانى»نىڭ مۇدىرىيەت باشلىقى شەنتيەن ليۇلاڭ 1970 ـ يىلى پارلامېنت ئەزاسى سايلام رىقابىتىگە قاتنىشىپ مەغلۇپ بولغان ۋە رېستوراننىڭ 500 دىن كۆپرەك ئىشچى ـ خىزمەتچىسى كوللېكتىپ ئىش تاشلىغان . قوش زەربە ئالدىدا ئۇ رېستوران ئىچىگە «ئىش تاشلاش هەرىكىتىنى قارشى ئالىمەن» دەپ شوئار چاپلىغان ھەمدە كارخانا ۋە ئىشچىلار بىرلىككە كېلىپ ، ئىشچىلارنىڭ ئىش ھەققىنى 30% ئۆستۈرۈش ۋە ئىشنى ئەسلىگە كەلتۈرۈشكە كېلىشكەن . «يەپ تۈگىتىش رېستورانى»نىڭ «ئىش تاشلاش ھەرىكىتىنى قارشى ئالىمىز» دېگەن سادالىرى ئىچىدە ياپونىيىدىكى چوڭ ـ كىچىك گېزىتلەر بۇ ئەھۋالنى بەس ـ بەس بىلەن خەۋەر قىلغان ، ھەممىگە قىزىقىدىغان پۇقرالار بۇ رېستورانغا كېلىپ بىر كۆرۈپ بېقىش ئۈچۈن يول ئالغان . بۇلارنىڭ ھەممىسى بۇ ئويۇنغا رېژىسسورلۇق قىلىۋاتقان شەنتيەن ليۇلاڭنىڭ ئالىقىنىغا چۈشكەن . ئۇنىڭ بۇ «تەتۈر قىيناش ھىيلىسى» «تاماق ئاشمايدىغان رېستوران»نىڭ تىجارەت ئەھۋالىنى زور دەرىجىدە ياخشىلىغان ، رېستوراننىڭ تىجارىتى ھەر يىلى 100% نىسبەت بىلەن ئېشىپ بارغان .

چەت ئەللەردە ، بەزى سودا شىركەتلىرى «تەتۈر قىيناش ھىيلىسى»نى ئىشلەتكەندە قارشى تەرەپنى بىخۇدلاشتۇرۇش ئۈچۈن بەزىدە ئۆزىنىڭ دەرىجىسىنى چۈشۈرىدۇ ، ھەتتا ئۆز ئىززەت ـ ھۆرمىتىگە زىيان يېتىدىغان ئىشلارنى قىلىدۇ . بۇنىڭ

ئىچىدە ئەڭ گەۋدىلىك مىسال ياپونىيە چيەندەيتيەن ئۆمۈر سۇغۇرتىسى شىركىتىنىڭ «تۇل ئاياللارنىڭ ھۇجۇمغا ئاتلىنىشى» ھەرىكىتىدۇر . چيەندەيتيەن ئۆمۈر سۇغۇرتىسى شىركىتى ئۆمۈر سۇغۇرتىسى بازىرىدىكى «تۆمۈر دەرۋازا»دىن بۆسۈپ ئۆتۈش ئۈچۈن كۆپلىگەن تۇل ئاياللارنى تەكلىپ قىلىپ ، ئۇلارغا تۆۋەندىكى سۆز تېكىستىنى يېزىپ بەرگەن : «ئەگەر مېنىڭ ئېرىم ھايات چېغىدا ئۆمۈر سۇغۇرتىسىغا قاتناشقان بولسا ، مەن ھازىر مۇنداق ئوتتۇرىغا چىقىپ يۈرۈشكە مەجبۇر بولمىغان بولاتتىم ، قورساق بېقىش ئۈچۈن سىرتلاردا ئۆيمۇ ئۆي قاتراپ يۈرۈپ جاپا تارتىشقا مەجبۇر بولمىغان بولاتتىم» . ئۇلار يەنە بۇ تۇل ئاياللارنى ئەرلىرى ئۆلۈپ كەتكەندىن كېيىنكى تارتقان ئازابلىرىنى ۋە ئۆزى يالغۇز بىر ئائىلىنى بېقىشنىڭ مۇشەققىتىنى سۇغۇرتا خېرىدارلىرىغا سۆزلەپ بېرىشكە تەشكىللىگەن . بۇنداق «ھايات كىشىلەر»گە ئۆزلىرىنىڭ ئازابلىرىنى سۆزلىتىش ئۇسۇلى ئادەتتىكى كىشىلەر ، بولۇپمۇ ئاياللاردا «ۋەھىمىلىك شىكايەت» ئالدىدا ئۆزىگە سىپلىشتۇرۇش روھىي ھالىتىنى پەيدا قىلىپ ، ھەم دەردلىك ھېسسىياتىنى قوزغىغان . چيەندەيتيەن ئۆمۈر سۇغۇرتىسى شىركىتىنىڭ «تۇل ئاياللارنىڭ ھۇجۇمغا ئاتلىنىشى»دىن ئىبارەت بۇ «تەتۈر قىيناش ھىيلىسى» بىلەن شىركەتنىڭ تىجارىتى ئۇدا نەچچە ئاي 40% تىن ئۆرلىگەن .

«تەتۈر قىيناش ھىيلىسى»نىڭ ھازىرقى زامان تۇرمۇشىدا ئىشلىتىلىشى ئەسلىدىكى دۈشمەنگە قوللىنىلىدىغان دائىرىدىن ھالقىپ ، مەقسەتلىك ھالدا ئۆزىنى ئەيىبلەش ، ئۆزىنى جازالاش ، روھىنى قوزغىتىپ ، يۇقىرى ئۆرلەشكە ئىلھاملاندۇرۇش تەدبىرىگە تەرەققىي قىلدى . ياپونىيىدە مۇنداق بىر ئالاھىدە مەكتەپ بار ، بۇ مەكتەپكە مەخسۇس كارخانا رەھبەرلىرى قوبۇل قىلىنىدۇ ۋە ئۇلار قىسقا مۇددەتلىك ، ئەمما سىجىللىقى ناھايىتى يۇقىرى بولغان پسىخىك مەشىق ئېلىپ بارىدۇ . ياز كۈنلىرى

قاتتىق ئاپتاپتا قاقلىنىدۇ ، قىشتا قاتتىق سوغۇق ۋە شىۋىرغاننى بېشىدىن ئۆتكۈزىدۇ . ئوقۇتقۇچى ئوقۇغۇچىلارنى خالىغانچە ئەيىبلىيەلەيدۇ ۋە جازالىيالايدۇ ، دوزاخ ئازابىدەك ئېغىر ، نابۇت قىلىش خاراكتېرلىك تەربىيە ئارقىلىق ئوقۇغۇچىلارغا ئاجىزلار كۈچلۈكلەرگە يەم بولىدىغان يامان مۇھىتتا هالاكەتتىن قۇتۇلۇش يوللىرىنى ئۆگىتىدۇ . گەرچە بۇ تەربىيىلەش ئۇسۇلى بەزى ئەيىبلەشلەرگە ئۇچرىغان بولسىمۇ ، ئەمما يەنىلا ياپونىيىنىڭ نۇرغۇن كارخانىچىلىرى ۋە چەت ئەللىكلەر ئۆزلۈكىدىن كېلىپ بۇ يەردە جاپا چېكىشنى راۋا كۆرگەن . ئۇلار «قان ـ تەر ۋە ياش» بەدىلىگە كېيىنكى كۈنلەردىكى تىجارىتىنىڭ روناق تېپىشىنى قولغا كەلتۈرۈشنى ئارزۇ قىلغان . بۇ بىرخىل غەيرىي نورمال بولغان «تەتۈر قىيناش هېيلىسى»دۇر .

ئېلىمىزدە ، كارخانىلارنى هۆددىگە ئالغان ئىسلاھاتچىلار ئەمگەك ئىنتىزامىنى تەرتىپكە سېلىش ، ئەلا مەھسۇلاتقا ھەقىقىي كاپالەتلىك قىلىش ئۈچۈن كۆپىنچە ۋەزىپىگە ئولتۇرغاندىلا مەسئۇلىيەت نىزاملىرىنى ئېنىق جاكارلايدۇ . دانا ئىسلاھاتچىلار ناچار هادىسىلەرگە ئوت ئاچقاندا ، هامان «جازا بېرىشنى ئۆزىدىن باشلاپ» ، ئالدى بىلەن ئۆزىنىڭ تۇغقانلىرى ، دوستلىرىنى جازالاشتىن باشلايدۇ ياكى ئالدى بىلەن ئۆزى جاۋابكارلىقنى ئۆز ئۈستىگە ئالىدۇ . بۇنىڭ بىلەن ئۆزىنىڭ تۇغقانلىرىغا يۈز ـ خاتىر قىلىپ قانۇننى بۇزمايدىغانلىقىنى ، قانۇننى قاتتىق ئىجرا قىلىدىغانلىقىنى بىلدۈرۈپ ، ئىشچى ـ خىزمەتچىلەر ئاممىسىنى هەرخىل قائىدە ـ تۈزۈملەرگە قاتتىق ئەمەل قىلىشقا ئىلھاملاندۇرىدۇ . ئەلۋەتتە ، ھېسسىيات جەھەتتىن ئالغاندا ، ئۇلار هەرگىز جەددى ـ پۈشتىنى تونۇمايدىغان كىشىلەر ئەمەس ، ئۇلار ئۆزلىرىنى تەڭلىكتە قالدۇرۇشنىمۇ خالىمايدۇ . ئەمما ، ئۇلار ئۆزلىرى ئۆلگە بولۇش ، قانۇننىڭ ئىززەت ـ ھۆرمىتىنى تىكلەش ئۈچۈن ئالدى بىلەن ئامما ئەڭ كۆڭۈل بولىدىغان يۈز

قاراش مەسىلىسىنى ھەل قىلماي ، ئۆرۈق ـ تۇغقانلىرى ، ھەتتا ئۆزىنى جازالىماي تۇرالمايدۇ . بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى ، «تەتۈر قىيناش ھىيلىسى» ئۆرنەك قىلىنغان مۇنداق رەھبەرلىك سەنئىتى ھەقىقەتەن كىشىلەرنىڭ كۆڭلىگە ياقىدىغان ئۈنۈملۈك رەھبەرلىك سەنئىتىدۇر .

35 ـ تەدبىر زەنجىرسىمان ئىسكەنجىگە ئېلىش

قىسقىچە تەبىرى :

دۈشمەن كۈچلۈك كەلگەندە ، ئۇنىڭ بىلەن زورمۇ زور ئېلىشماسلىق كېرەك ، چارە ـ تەدبىر بىلەن ئۇلارنى بىر ـ بىرىنى ئىسكەنجىگە ئېلىپ تۇرىدىغان قىلىپ قويۇش ، بۇنىڭ بىلەن ئۇلارنىڭ كۈچىنى ئاجىزلىتىش كېرەك . سەركەردە ـ سانغۇنلار دانا ، قوماندانلىق ئاجايىپ مۇۋاپىق ـ ياخشى بولسا غەلىبە خۇددى تەڭرى ياردەم قىلغاندەكلا ئوڭاي قولغا كېلىدۇ .

باياني :

«زەنجىرسىمان ئىسكەنجىگە ئېلىش» ھىيلىسى دۈشمەنگە يۈك پەيدا قىلىپ ، ئۇنى ئىسكەنجىگە چۈشۈرۈپ قويۇش ، ئاندىن ئۇنى يوقىتىشتىن ئىبارەت تەدبىر . قۇرۇلما جەھەتتىن ئالغاندا ، بۇ تەدبىر ئالدى ـ كەينى ئىككى قىسىمدىن تەركىب تاپىدۇ : ئالدىنقى تەدبىر دۈشمەننى ئىسكەنجىگە ئېلىش (ھالسىرىتىش) ، كېيىنكى تەدبىر دۈشمەنگە ھۇجۇم قىلىش (دۈشمەننى يوقىتىش) . بۇ ئىككى تەدبىر بىرلەشتۈرۈپقوللىنىلغاندا ، بىر ـ بىرىنى تولۇقلاپ ، مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكىلى بولىدۇ . مەسىلەن ، ئۈچ پادىشاھلىق دەۋرىدىكى «پاك تۇغنىڭ زەنجىرسىمان ئىسكەنجىگە ئېلىشنى تەكلىپ قىلىشى»دا ،

ئالدىنقى تەدبىردە ، پاڭ تۇڭ پەم ئىشلىتىپ ، ساۋساۋنىڭ جەڭ كېمىلىرىنى زەنجىر بىلەن بىر - بىرىگە چاتقۇزۇپ ، قېچىپ كېتەلمەيدىغان قىلىپ قويىدۇ ، كېيىنكى تەدبىردە ، جۇيۈي «تەتۈر قىيناش ھىيلىسى»نى ئىشلىتىپ ، خۇاڭ گەيىنى يالغان تەسلىم قىلدۇرۇپ ، چىبىدا كېمىلەرگە ئوت قويۇپ ، ساۋساۋنى ئېچىنىشلىق مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىتىدۇ . بۇ ئىككى تەدبىر بىر مۇكەممەل «زەنجىر» تەدبىرىنى شەكىللەندۈرگەن . يەنە ئالايلۇق ، ۋاڭ يۈن مۇناپىق دۇڭ جونى يوقىتىش ئۈچۈن پەم بىلەن «زەنجىرسىمان ئىسكەنجىگە ئېلىش ھىيلىسى»نى ئىشلەتكەن .

«زەنجىرسىمان ئىسكەنجىگە ئېلىش ھىيلىسى»نى ئىشلىتىشتىكى ئاچقۇچ دۈشمەننىڭ ئەجەللىك ئاجىزلىقىنى تۇتۇۋېلىش ، دۈشمەننىڭ ھەرىكىتىنى ئىسكەنجىگە ئېلىپ ، جەڭگىۋارلىقىنى ئاجىزلاشتۇرۇش ، ئاندىن پۇرسەت تېپىپ ، دۈشمەن ئۈستىدىن غالىب كېلىش . سۇڭ سۇلالىسى دەۋرىدە بى زەيىيۈي جىنلىقلار بىلەن ئۇرۇش قىلغاندا ، ئۇ ئالدىدا پارتىزانلىق ئۇرۇش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ ، ھېلى ئۇياقتىن ، ھېلى بۇياقتىن ھۇجۇم قىلغان ، ھېلى ھۇجۇم قىلىپ ، ھېلى چېكىنگەن ، شۇنىڭ بىلەن دۈشمەننىڭ بۇرنىدىن يېتىلەپ يۈرۈپ ، ئۇلارنى ھالسىراتقان . تۈن پەردىسى يېيىلىپ ، قاراڭغۇ چۈشكەندە ، بى زەيىيۈي دۈشمەن ئەسكەرلىرى ھالسىراپ ، ئاتلىرىنىڭ قورسىقى ئېچىپ ھالىدىن كەتتى دەپ پەرەز قىلىپ ، ئالدىن تەييارلىۋالغان خۇش پۇراق ئۇسۇملۇكلەر بىلەن پىشۇرۇلغان قارا پۇرچاقنى يولغا چېچىۋەتكەن ، ئاندىن دۈشمەن تەرەپكە قاراپ ئىلگىرىلەپ ، دۈشمەنگە خىرىس قىلغان ، بىرقانچە قېتىملىق ئېلىشىشتىن كېيىن يالغاندىن چېكىنىپ ، دۈشمەننى غەلىبىسىرى قوغلاپ زەربە بېرىشكە قىزىقتۇرغان . بۇ چاغدا جىنلىقلارنىڭ ئېچىرقاپ كەتكەن ئاتلىرى بىردىنلا خۇش پۇراق ئۇرۇلۇپ تۇرغان پۇرچاقلارنىڭ ھىدىنى پۇراپ ، ماڭماي

توختىتىلىپ ، پۇرچاقلارنى تالىشىپ يېيىشكە كىرىشكەن ، ھەرقانچە قامچە ئۇرۇلسىمۇ كار قىلمىغان . شۇنىڭ بىلەن بى زەييۇي پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ ، قايتۇما ھۇجۇمغا ئۆتۈپ زور غەلىبىگە ئېرىشكەن .

«زەنجىرسىمان ئىسكەنجىگە ئېلىش ھىيلىسى»نى ئىشلىتىش ئۇسۇللىرى ناھايىتى كۆپ . پايدىسىز ئامىلنى پايدىلىق ئامىلغا ئايلاندۇرۇش ئۇنىڭ بىر خىلىدۇر . سۇن زى ئۇرۇش دەستۇرىدا : «ھەربىي ئىشلاردا قىيىنى پايدىسىز ئامىلنى پايدىلىق ئامىلغا ئايلاندۇرۇش ، ئاپەتنى بەختەرلىككە ئايلاندۇرۇش» ، «دانىشمەنلەردىن پايدىسىز ئامىلنى پايدىلىق ئامىلغا ئايلاندۇرالىغانلار غالىب كېلىدۇ» دېگەن . بۇنىڭ ئۈچۈن دۈشمەنگە مەنپەئەت كۆرسىتىپ قويۇپ ، ئۇنى زىممىسىگە يۈك ئارتىۋېلىشقا مەجبۇر قىلىش كېرەك . مەسىلەن ، ئازادلىق ئۇرۇش مەزگىلىدە ، ئارمىيىمىز تەشەببۇسكارلىق بىلەن يەنئەن قاتارلىق بەزى شەھەرلەردىن ۋاز كەچتى ، قارىماققا بۇ بەزى شەھەرلەردىن مەھرۇم بولۇپ قېلىش ئىدى ، ئەمما دۈشمەن ئۈستىگە يۈك ئارتىۋېلىشقا مەجبۇر قىلىنىپ ، ئۇنىڭ كۈچى چېچىۋېتىلدى ، ئارمىيىمىزنى ئىچكى سەپتىن تاشقى سەپكە يۆتكىلىش ، ئاساسىي كۈچنى تېخىمۇ جانلاندۇرۇش ، پەيدىنپەي قىيىن ئەھۋالدىن قۇتۇلۇپ ، ئۈستۈن ئورۇنغا ئۆتۈش ، ئاخىر پۈتۈن مەملىكەتنىڭ ئازادلىقىنى قولغا كەلتۈرۈش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلدى . بۇ تەدبىرنىڭ كارخانا باشقۇرۇشتىكى ئىپادىسى «ئاز پايدا ئېلىپ ، كۆپ سېتىش» ئىدىيىسىدۇر . بۇ تەدبىرنىڭ ۋارىيانتلىرىدىن بەزىلىرى ماقال ـ تەمسىل ، ھېكمەتلىك سۆزلەرگە ئايلىنىپ ، ئىقتىساد ساھەسىگە كەڭ تارقالغان . مەسىلەن ، «كېلەر يىلى كۆپ پايدا ئېلىش ئۈچۈن ، بۇ يىل ئاز پايدا ئېلىش» ، «ئۈچ ئۇلۇش پايدا ، پايدىنى يەيدۇ ، يەتتە ئۇلۇش پايدا دەسمىنى» دېگەنلەر . بۇلار كارخانا تىجارىتى رىقابىتىدە پىراقنى كۆرەرلىككە ئىگە ئۇنۇملۇك چارىلەردۇر . بەزىلەر

ئىككىدىن ئارتۇق تەدبىرنى ھالقىسمان ئۇرگاننىڭ رەۋىشتە بىرلەشتۇرۇپ، زەنجىرسىمان ئىسكەنجىگە ئېلىش تەدبىرى دەپ قارايدۇ. بۇ بىرخىل چۇشەندۇرۇش بولۇپ، بۇمۇ ئەمەلىي ئەھمىيەتكە ئىگە قاراشتۇر.

«زەنجىرسىمان ئىسكەنجىگە ئېلىش تەدبىرى» تاۋار تىجارىتىدە قوللىنىلغاندا، ھەمىشە مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكىلى بولىدۇ. رانچىن ماركىلىق سائەتنىڭ تەيۋەن بازارلىرىغا كىرىشىنى بۇ تەدبىرنى قوللىنىشنىڭ ئۇلگىسى دېيىشكە بولىدۇ. بۇ سائەت ئالىي دەرىجىلىك سائەتتۇر. تىجارەتچىلەر نىشانلىق بازارلارنى تەھلىل قىلىپ شۇنى كۆرۈپ يەتكەنكى، ئىستېمالچىلارنىڭ ئالىي دەرىجىلىك سائەت سېتىۋېلىشتىكى پسىخىك ئالاھىدىلىكى مۇنداق ئىككى تەرەپتە بولغان: بىرسى، ئالىي دەرىجىلىك سائەتنى ئابرۇينىڭ سىمۋولى دەپ قاراش، ئالىي دەرىجىلىك سائەت تاقاش يۇقىرى سالاھىيەت ۋە ئورۇننىڭ بەلگىسى دەپ قاراش. ئىككىنچىسى، ئالىي دەرىجىلىك سائەت سېتىۋېلىشنى ئالماشتۇرۇش ھەرىكىتى دەپ قاراش، مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانىچىلار يېڭى، داڭلىق مەھسۇلاتلارنى ئاسان قوبۇل قىلىدۇ. شۇڭا، بۇ سائەت تىجارەتچىلىرى «زەنجىرسىمان ئىسكەنجىگە ئېلىش» تەدبىرىنى ئىشقا سالغان. ئۇلارنىڭ تاكتىكىسى مۇنداق بولغان: ئۇلار رانچىن ماركىلىق سائەتنىڭ ئالىي مەھسۇلاتلىق ئورنىنى ئېنىق تونۇغان، بۇ مەھسۇلاتنىڭ باشقا يېڭى، داڭلىق مەھسۇلاتلار بىلەن بولغان پەرقىنى تەكىتلەپ كۆرسەتكەن. بىرىنچى تەدبىردە، ئۇلار بۇ سائەتنىڭ كۆپ قېتىملىق ئولىمپىك تەنھەرىكەت يىغىنلىرىدا ئىشلىتىشكە بەلگىلەنگەنلىكىنى كۆرسىتىپ، بۇ سائەتنىڭ داڭلىق مەھسۇلاتلىق ئورنىغا ئاساس سالغان. بۇ سائەتنىڭ ئېلانىدا يەنە بۇ مەھسۇلاتنىڭ دەرىجىسى، خاسلىقىنى ئېنىق كۆرسەتكەن. «رانچىن سائىتىنى تاقىغاندا، كۆڭلەكنىڭ يېڭى سەل قىسقىراق بولسۇن» دېگەن كۆرسەتمىلەر

بىلەن بۇ سائەتنى تاقىغاندا بولۇشقا تېگىشلىك غۇرۇر ۋە شۆھرەت تەكىتلەنگەن . يەنە ئېلاندىكى سالاپەتلىك ، كېلىشكەن ئەر ئوبرازى «كۆزى ئالاھىدە ئۆتكۈر بولغان ئەركەكلەر رانچىن ماركىلىق سائەت ناقايدۇ» دېگەن ئېلانلار ئارقىلىق ، بۇ سائەتنى كۆپلەپ سېتىپ ، مۇۋەپپەقىيەت قازانغان . كىشىلەرنىڭ كۆرۈپ تۇرۇشى ئۈچۈن بۇ سائەتنىڭ چوڭايتىلغان نۇسخىسىنى تەيۋەن پويىز ئىستانسىسىغا ئېگىز ئېسىپ قويغان .

36 ـ تەدبىر پەشنى قېقىپ كېتىش ھەممىدىن ئەلا

قىسقىچە تەبىرى :

پۈتۈن سەپ بويىچە چېكىنىپ ، دۈشمەندىن ئۆزىنى قاچۇرۇش ، ھۇجۇمغا ئۆتۈش ئۈچۈن چېكىنىش ، دۈشمەننى يوقىتىش ئۈچۈن پۇرسەت كۈتۈش ھېچقانداق سەۋەنلىك ئەمەس ، ئۇ ئادەتتىكى ئۇرۇش قىلىش قائىدىلىرىگە خىلاپ ئەمەس .

بايانى :

«پەشنى قېقىپ كېتىش ھەممىدىن ئەلا» دېگەن تەدبىر ئەسلىدە ئىلاجىسىز ئەھۋالغا چۈشۈپ قېلىپ ، ھېچقانداق ياخشى ئامال قالمىغاندا ئەڭ ياخشىسى كېتىشنى كۆرسىتىدۇ . ئۇ ھەربىي ئىشلاردا قوللىنىلغاندا ، دۈشمەن كۈچلۈك ، ئۆز ئاجىز ، غەلىبىدىن ھېچقانداق ئۈمىد قالمىغان ئەھۋال ئاستىدا تەشەببۇسكارلىق بىلەن چېكىنىپ ، كۈچنى ساقلاپ قېلىش ، ئۇرۇش قىلىش ئۈچۈن پۇرسەت كۈتۈشتىن ئىبارەت بىر تاكتىكىنى كۆرسىتىدۇ . ئەمەلىيەتتە ئۇ ئاكتىپ ، ئاقىلانە تەدبىردۇر . چۈنكى ، ئومۇمىي ۋەزىيەت ئۆزلۈك ئۈچۈن پايدىسىز بولۇۋاتقان شارائىتتا ، دۈشمەن بىلەن ھەل قىلغۇچ جەڭ

قىلىشتىن ساقلىنىشتا پەقەت ئۈچلا يول : تەسلىم بولۇش ، سۇلھى قىلىش ۋە چېكىنىش يولىلا بار . بۇ ئۈچ يولنى سېلىشتۇرۇپ كۆرگەندە ، تەسلىم بولۇش ئۇزۇل - كېسىل مەغلۇپ بولۇشتۇر . چۈنكى ، مۇنداق بولغاندا قايتىدىن باش كۆتۈرۈش زادى مۇمكىن ئەمەس . سۇلھى قىلىش يېرىم مەغلۇبىيەتكە باراۋەر ، ئەمما قايتىدىن ئەكسىگە كېلىپ باش كۆتۈرۈش ناھايىتى تەس . چېكىنىش (كېتىش) مەغلۇبىيەت ئەمەس ، بۇنىڭدا كۈچنى ساقلاپ قالغىلى ، ئىستراتېگىيىلىك يۆتكىلىش ئارقىلىق مەغلۇبىيەتنى غەلىبىگە ئېرىشتۈرىدىغان پۇرسەتكە ئېرىشكىلى بولىدۇ ، شۇڭا «پەشنى قېقىپ كېتىش ھەممىدىن ئەلا» دۇر .

بۇ يەردە دېيىلىۋاتقان «كېتىش» پاسسىپ ھالدىكى قېچىش بولماستىن ، بەلكى پىلانلىق ھالدىكى ئىستراتېگىيىلىك يۆتكىلىشتۇر . كۈچلۈك دۈشمەن ئالدىدا ھەمىشە «كېتىش» ئارقىلىق دۈشمەننى ھۇجۇم قىلىشقا قىزىقتۇرۇپ ، دۈشمەننى پارچىلاش ، جەڭ قىلىش ئۈچۈن پۇرسەت يارىتىش كېرەك . مەسىلەن ، گلادىئاتورلۇق ئاقىۋىتىگە چۈشۈپ قالغان سپارتاك بىر خەتەرلىك بولغان كوللېكتىپ ئېلىشىشتا ، ھەمراھلىرى ئارقا - ئارقىدىن يىقىلىپ ، قارشى تەرەپتىن يەنە ئۈچ ئادەم قالغان ۋەزىيەتكە دۇچ كېلىدۇ . ئۆزىنىڭ شەخسىي ماھارىتىدىن ئېيتقاندا ، سپارتاكنىڭ ماھارىتى ھەممىنى بېسىپ چۈشەتتى . ئەمما ، بىرىنچى دەرىجىلىك ئۈچ گلادىئاتورنىڭ بىرلىشىپ قىلغان ھۇجۇمى ئالدىدا ئۇ تەڭ كېلەلمىدى ، بەرداشلىق بېرەلمىدى . بۇ چاغدا سپارتاك جىددىيچىلىك ئىچىدە ئەقىل تېپىپ ، بىر يوچۇق تېپىپ قارشى تەرەپتىن قۇتۇلۇپ ، ئارقىغا ئۆرۈلۈپلا قاچتى ، ئۈچ رەقىبى ئارقىسىدىن قالماي قوغلىدى ، ئۇلارنىڭ يۈگۈرۈش سۈرئىتى ئوخشاش بولمىغاچقا ، سپارتاك ئاستا - ئاستا ئۇلارنى ئارقىدا قالدۇردى . سپارتاك تۇيۇقسىز ئارقىسىغا ئۆرۈلۈپ ، ئەڭ ئالدىدا قوغلاپ كەلگەن رەقىبىنى

يىقتتى ، ئاندىن 2 ـ رەقىبىنى ، 3 ـ رەقىبىنى يىقتتى .
سەھنىدىكــــى تاماشا كۆرۈپ ئولتۇرغان ئاقسۆڭەكلەر ساختا كۈلكىدىن ئەمدى سپارتاكقا بارىكاللا ئېيتىشقا ئۆتتى . بۇ يەردە سپارتاكنىڭ كۈتۈلمىگەندە مەغلۇبىــيەتنــى غەلــبىـــگە ئايلاندۇرالىشى ئۇنىڭ «كېتىش» ئارقىلىق «ئۈچكە قارشى بىر» دىن ئىبارەت مۇشكۈل ۋەزىيەتنى ئۈچ مەيدان «بىرگە قارشى بىر» ئېلىشىشتىــن ئىــبارەت ئۈستۈنلۈككە ئايلاندۇرۇپ ، رەقىبلىرىنى بىر ـ بىرلەپ مەغلۇپ قىلىپ ، ئاز ئارقىلىق كۆپ ئۈستىدىن غەلىبە قىلغانلىقىدا .
كارخانا باشقۇرۇشتىمۇ «كېتىـــش» رىقابەتتە غەلــبە قىلىشتىكى ئەڭگۈشتەردۇر . شىددەتلىك تاۋار رىقابىتىــدىمۇ «غەلىبە قىلالىسا ئۇرۇشۇش ، غەلىبە قىلالمىسا كېتىــش» تاكتىكىسى قوللىنىلىپ ، «ئىلگىرىلەش ئۈچۈن چېكىنىش ، كۈچلۈكىدىن ئەگىپ ئۆتۈپ ، ئاجىزىغا زەربە بېرىش» تەدبىرى قوللىنىلىدۇ . مەسىلەن ، بازار تويۇنغان تاۋاردىن ئۆزىنى چەتكە تارتىپ ، بازارنىڭ يوشۇرۇن ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش ئۈچۈن يېڭى مەھسۇلات بازارغا سېلىــنــىدۇ . رىقابەتچىنــىڭ ئارتۇقچىلىقىدىن ئۆزىنى قاچۇرۇپ ، رەقىبىنىڭ ئاجىزلىقىدىن پايدىلىنىپ ، ئۆزىنىڭ بازاردا ئۈستۈنلۈكىنى ئىگىلىيەلەيدىغان مەھسۇلاتلىرى يارىتىلىدۇ . شۇنداق قىلغاندىلا «كېچە ئۆتۈپ تاڭ ئاتىدۇ» ، مەسىلەن ، خۇنەن ئۆلكىسىنىڭ ياۋجياڭ ناھىيىلىك سۇلياۋ بۇيۇملىرى زاۋۇتى 100 نەچچە ئىشچىسى بار كىچىك زاۋۇت ئىدى ، 1979 ـ يىلىدىن ئىلگىرى قۇرۇلۇشقا كېرەكلىك سۇلياۋ ماتېرىياللىرىنى ئىشلەپ چىقىراتتى ، لېكىن ئۇزاق ئۆتمەي ، مەھسۇلاتلىرىنىڭ بازىرى چىقماي ، كۆپلەپ بېسىلىپ قالغان ، بىر مەزگىل ، ھەتتا ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنىڭ ئىش ھەققىنىمۇ تارقىتالمىغان . 1980 ـ يىلىنىڭ بېشىدا ، بۇ زاۋۇت زاۋۇت باشلىقى ، مۇئاۋىن زاۋۇت باشلىقىنىڭ يېتەكچىلىكىدە بەش گۇرۇپپىغا بۆلۈنۈپ ، شەھەر ـ يېزىلار بازىرىدىكى سۇلياۋ

بۇيۇملىرىغا بولغان ئېھتىياج ئۇستىدە ئومۇميۈزلۈك تەكشۈرۈش ئېلىپ بارغان. ئۇلار 10 نەچچە ئۆلكە، شەھەرنى زىيارەت قىلىپ، بىرقانچە ئورۇندا مەھسۇلاتلارنى سىناپ سېتىش ئۇقتىسى قۇرغان، ئۇنىڭدىن كېيىن زىيارەت قىلىش ۋە سىناپ سېتىش ئەھۋالىدىن ئىگىلىگەن ئۇچۇرلارغا ئاساسەن، «كىچىك مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىشقا كۈچ سەرپ قىلىش، بازاردا كەم بولۇۋاتقان مەھسۇلاتلارنى تولۇقلاش جەھەتتە بازار تالىشىش»نى قارار قىلغان. بۇنىڭ بىلەن ناھايىتى تېزلا مەھسۇلاتلارنىڭ بازىرى ئېچىلغان، بۇ زاۋۇتقا ھاياتىي كۈچ بېغىشلىغان. شۇنىڭ بىلەن بۇ زاۋۇت 1982 ـ يىلىنىڭ ئالدىنقى يېرىم يىلىدا 44 مىڭ يۈەن پايدا ئالغان.

«پەشنى قېقىپ كېتىش ھەممىدىن ئەلا» تەدبىرى تاۋار تىجارىتىدە ناھايىتى كۆپ ئۇچرايدۇ. ئەمما، ئېچىنىشلىق ئاقىۋەتكە چۈشۈپ قېلىپ، ئىلاجسىز «كېتىش» لەرمۇ، ناھايىتى ئوبدان «كېتىش»لەرمۇ ئۇچرايدۇ. بەزى «كېتىش» ناھايىتى دەل جايىدا، ۋاقتىدا بولىدۇ، بەزىلىرى ۋاقتىدا بولماي قالىدۇ. مەسىلەن، ئامېرىكىنىڭ نيۇ ـ يورك شەھىرىدىكى TRICOLOR ئاپتوموبىل شىركىتى يېڭى ئاپتوموبىللىرىنى بازارغا سېلىشتىن ئىلگىرى، ئىسكىلاتىدىكى 60 ـ يىللاردا ئىشلەپ چىقىرىلغان رىنو ماركىلىق ئاپتوموبىللىرىنى سېتىپ تۈگىتىۋېتىش ئۈچۈن «زەخىملەنگەن رىنو» ناملىق ھەرىكەت ئېلىپ بارغان، بۇنىڭ بىلەن پەقەت بىر كۈن ئىچىدىلا ئىسكىلاتتىكى ئاپتوموبىللارنىڭ ھەممىسى سېتىلىپ تۈگىگەن. ئەسلىدە بۇ شىركەت ئۆزىنىڭ ئاجىزلىقىنى ئاشكارىلاپ كۆرسىتىدىغان «زەخىملەنگەن جايىنى كۆرسىتىپ سېتىش ئۇسۇلى»نى قوللانغان، ئۇلار بۇ ئاپتوموبىللارنىڭ كۆز بىلەن زادىلا كۆرگىلى بولمايدىغان، پەقەت مىكروسكوپ بىلەنلا كۆرگىلى بولىدىغان ئىزلار، سىزىلىپ كەتكەن جايلارغا بېنت چاپلاپ كۆرسىتىپ، ئىستېمالچىلارنىڭ قىزىقىشىنى قوزغىغان،

شۇنىڭ بىلەن خېرىدارلار شۇنچىلىك ئەرزىمەس سىزىقلار، ئىزلار بىلەن ئاپتوموبىلىنىڭ باھاسى 300 دوللار چۇشۇرۇلگەنلىكىنى كۆرۈپ، بەس - بەس بىلەن زاكاز قىلىشقان، نەتىجىدە ئىسكىلاتتىكى نەچچە ئون ئاپتوموبىل ناھايىتى تېزلا سېتىلىپ تۈگىگەن. مانا بۇ زېرەكلىك، ئاجايىپ ياخشى «كېتىش»نىڭ تېپى.

كېتىش بىلەن ئۇرۇش قىلىش، چېكىنىش بىلەن ئىلگىرىلەش بىر - بىرىنى تولۇقلايدۇ ۋە بىر - بىرىگە تەسىر كۆرسىتىدۇ. ئاتاقلىق «ئېيتىشىش ئۇستىسى» مەرھۇم خۇباۋلىن كىچىكىدىنلا سەنئەت ئۆگەنگەن، نەچچە ئون يىل ئېيتىشىش ئېيتقان. 1979 - يىلى ئۇ يۈننەنگە بېرىپ ھال سوراش يۈزىسىدىن ئويۇن قويغاندا ئاۋاز پەردىسى قاناپ كېتىپ، كانىيى يىرتىلىپ كەتكەن. شۇنىڭدىن كېيىن ئۇ ھەممە ئەھۋالنى ھېسابقا ئېلىپ، ئاقىلانە قارار چىقىرىپ، سەھنىدىن چۇشۇپ «كېتىش»، كىتابخانا ئېچىپ، «ئېيتىشىش ئىلمى»نى ئۆزىنىڭ يېڭى نىشانى قىلىش نىيىتىگە كەلگەن. يېقىنقى يىللاردىن بۇيان، ئۇ «ئېيتىشىش لۇغىتى»، «ئېيتىشىشنىڭ مەنبەسى ئۇستىدە تەكشۈرۈش» قاتارلىق ئەسەرلەرنى يازدى، بېيجىڭ ئۇنىۋېرسىتېتى تەرىپىدىن قوشۇمچە ۋەزىپىدىكى پروفېسسورلۇققا تەكلىپ قىلىندى. بۇ يەردە، خۇ ئەپەندى دەل سەھنىدىن «كېتىش» ئارقىلىق ئېيتىشىشنىڭ تەرەققىياتى، ئېيتىشىشنىڭ قانۇنىيەتلىرىنى پىششىق بىلىشتىن ئىبارەت ئارتۇقچىلىقىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇپ، ئۆزىنىڭ ھازىرقى ئىلگىرىلەش نىشانىغا تېخىمۇ مۇۋاپىق كېلىدىغان يولنى تاللىغانلىقى ئۇچۇن يېڭى نەتىجىلەرنى، تۆھپىلەرنى ياراتقان. بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، كەلگۈسىدىكى غەلىبە ئۇچۇن ھازىرقى كېتىش ياكى چېكىنىش زۆرۈر. ئەلۋەتتە نىشانسىز كېتىشنىڭ ھېچقانداق ئەھمىيىتى يوق، ھەتتا خەتەرلىكتۇر.

«پەشنى قېقىپ كېتىش ھەممىدىن ئەلا» تەدبىرى يالغۇز

كۆچلۈك دۈشمەنگە قارشى تۇرۇش ، يېڭى مەھسۇلاتلارنى ئىچىش ۋە تىجارەتتىكى ئەڭ ياخشى تەدبىر بولۇپلا قالماي ، بەلكى يەنە كىشىلەر بىلەن بولغان مۇناسىۋەت ۋە رېئال تۇرمۇشتىكى ئەڭ ياخشى چارە بولۇپ ، كۈندىلىك تۇرمۇش ۋە خىزمەتتە كەڭ قوللىنىلىدۇ ، ئۇنىڭ قوللىنىلىش دائىرىسىمۇ كۆچلۈك رىقابەتچىگە تاقابىل تۇرۇش ، قىيىن مەسىلىلەرنى بىرتەرەپ قىلىش بىلەنلا چەكلەنمەيدۇ ، ئۇنى يەنە ئادەتتىكى مەسىلىلەرنى بىر تەرەپ قىلىشتىمۇ قوللىنىشقا بولىدۇ . ئۇنىڭ مەقسىتى كىشىلىك مۇناسىۋەتنى ياخشى بىر تەرەپ قىلىش ، خىزمەت ئۈنۈمىنى ئۆستۈرۈشكە پايدىلىق بولۇش ۋە ئۆزىنىڭ غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشتىن ئىبارەت . «كېتىش» زىددىيەتلەرنى پەسەيتىش ۋە تۈگىتىشنىڭ ۋاستىسى قىلىنسا ، ئۇنىڭ ئۈنۈمى مۆلچەرلىگۈسىز دەرىجىدە چوڭ بولىدۇ . مەسىلەن ، «پاك ئەمەلدار»نىڭمۇ ھەل قىلىش قىيىن بولغان ئەر - خوتۇنلار جېدىلىدە كەڭ قورساق ئەر ياكى ئەقىللىق ئايال «پەشنى قېقىپ كېتىش ھەممىدىن ئەلا» چارىسىنى قوللىنىپ ، قارشى تەرەپ تىنچلانغاندىن كېيىن ئاندىن چۈشەندۈرۈش بېرىشى ياكى ئۆزىنى تەكشۈرۈشى لازىم ، شەك - شۈبھىسىزكى ، بۇ تىغمۇ تىغ تۇرۇپ جېدەللىشىشتىن كۆپ ياخشى . مۇشۇنىڭغا ئوخشاش ئىشلاردا ، باشقىلار بىلەن ئورۇنسىز جېدەللىشىپ قالغاندا ، «پەشنى قېقىپ كېتىش ئەلا» ؛ باشقىلار بىلەن بىر ئىشقىندا بولغىنىشنى ، ئوغرى كېمىسىگە چىقىشنى خالىمىغاندا «پەشنى قېقىپ كېتىش ئەلا» . مېھمانغا بېرىش ، باشقىلارنىڭ سوۋغىتىنى رەھمەت بىلەن رەت قىلىش ، هاردۇق چېيى بېرىش ، زىياپەت بېرىشكە توغرا كەلگەندە «پەشنى قېقىپ كېتىش ئەلا» ...... مانا بۇ «كېتىش ئەلا»لار ئارقا - ئارقىدىن كېلىپ تۇرىدىغان ئاۋارىچىلىك ، دەخلى - تەرۈزلاردا كىشىنى كاللىنى سەگەك تۇتۇش ، پۇختا تەدبىر قوللىنىش ، ئۆزىنىڭ پاك خىسلىتىنى كۆرسىتىش ، ئاخىر ئۆزىنىڭ مەقسىتىنى ئىشقا ئاشۇرۇش

ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدۇ. بۇ يەردە توقۇنۇش، زىددىيەتنى ئېخىمۇ ياخشى پەسەيتىش، تۈگىتىش ئۈچۈن، يەنە «كېتىش» شەكلى ئۈستىدىمۇ ئويلىنىش كېرەك، يەنى كېتىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە بولۇش ھەم زىددىيەتنى تېز تۈگىتىش ئىمكانىيىتىنى يارىتىش كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن «ئوتتۇز ئالتە تەدبىر»دىكى بارلىق تەدبىرلەردىن ئىلھام، چارە - تەدبىر ئىزدەپ، ئۇنىڭ ئەڭ ياخشىسىنى تاللاش كېرەك. ئەگەر بىر تەدبىرنى بىر خىل «كېتىش» بويىچە ھېسابلىغاندا، بىزگە تاللاشقا بولىدىغان 35 تەدبىر بولغان بولىدۇ، ئەگەر بۇ تەدبىرلەرنى بىر - بىرىگە كىرىشتۈرۈپ، بىرلەشتۈرۈپ قوللانغاندا، بۇ تەدبىرلەرنىڭ سانى تېخىمۇ كۆپىيىدۇ، كارامىتى چەكسىز بولىدۇ.

图书在版编目(CIP)数据

三十六计:维吾尔文/周予香编著;卡德尔·热合曼译.
乌鲁木齐:新疆大学出版社,1999·8
ISBN 7-5631-1098-4

Ⅰ.三… Ⅱ.①周… ②卡… Ⅲ.三十六计—通俗读物—维吾尔语(中国少数民族语言) Ⅳ.B892

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 36291 号

三十六计应用指南

卡德尔·热合曼 译

新疆大学出版社出版社
(乌鲁木齐市胜利路 14 号 邮编:830046)
新华书店发行
新疆畜牧印刷厂印刷
850×1168 毫米 32 开本 6.5 印张 插页:1
1999 年 8 月第 1 版 1999 年 8 月第 1 次印刷
印数:0001 — 5000

ISBN 7-5631-1098-4/I·183
定价:10.50 元

责任编辑：开丽毕努尔·米吉提
责任校对：伊力亚斯·热依木