

جۇيۇشيانەك

36 تەرىپىزىك تىپى بايانى

تەرجىمە قىلغۇچى: قادىر راخمان

شىنجاڭ ئۇنىۋېرسىتېتى نەشرىياتى

بۇ كىتاب جۇڭگو ساياھەت نەشرىياتى تەرىپىدىن نەشر قىلىنغان 1992 - يىل
2 - ئايدىكى 1 - نەشرى ، 1 - باسمىغا 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 : ئىلىياس رەھىمى

«36 تەدبىر» نىڭ يېڭى بايانى

تەرجىمە قىلغۇچى : قادىر راخمان

شىنجاڭ ئۇنىۋېرسىتېتى نەشرىياتى نەشر قىلدى
(ئۈرۈمچى شەھىرى غالىبىيەت يولى 14 - نۆمۈرى ، پوچتا نومۇرى : 830046)
شىنخۇا كىتابخانىسى تەرىپىدىن ئارقىتىلدى
شىنجاڭ چارۋىچىلىق باسما زاۋۇتىدا بېسىلدى
فورماتى : 850×1168 م م ، 1/32 ، باسما تاۋىقى : 6.5 ، قىستۇرما ۋارىقى : 1
1999 - يىل 8 - ئاي 1 - نەشرى
1999 - يىل 8 - ئاي 1 - بېسىلىشى
تراژى : 5000 - 0001

ISBN 7-5631-1098-4/I • 183

باھاسى : 10.50 يۈەن

«36 تەدبىر» نىڭ ئۇيغۇرچە تەرجىمىسىگە كىرىش سۆز

ئەبەيدۇللا ئىبراھىم

ئوقۇرمەنلەرنىڭ يادىدا بولسا كېرەك ، بۇنىڭدىن بىرقانچە يىل بۇرۇن مەن شۆبىتسارىيىلىك خەنزۇشۇناس فون سېنگىر 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 مۇتەخەسسسلرى ياقىتۇرۇپلا قالماي ، ئادەتتىكى مەمۇرىي خادىملارمۇ ، ھەتتا يۇقىرى دەرىجىلىك رەھبەرلەرمۇ ياقىتۇرۇپ ئوقۇدى . مەزكۇر كىتابنى تەرجىمە قىلغىنىدىن خەۋەر تاپقان نۇرغۇن دوست - بۇرادەرلەر ، كاتتا ئەربابلار ، كىتابخانلارنى ئارىلاشقا پۇرسەت چىقىرىلمىغان ، لېكىن مەزكۇر كىتابنىڭ ئۇيغۇر تىلىدا دۇنياغا كەلگەنلىكىنى ، داڭقىنى ئاڭلىغان ئاقساقاللار مەندىن كىتاب سورىدى . شۇنىڭ بىلەن تەرجىمە قىلغان كىتابنىڭ خەلقىمىزگە ياراپ قالغانلىقىنىڭ خۇشاللىقىدا چۆتىكىمنى كولاپ كىتاب سېتىۋالدىم ۋە ئۇلارنى دېگەن

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

دەرۋەقە ، خەنزۇشۇناس فون سېنگىر ئۆز كىتابىدا پەقەت 18 تەدبىرگىلا تەبىر بەرگەن ، قالغان 18 تەدبىر ھەققىدە كىتاب يازىدىغان - يازمايدىغانلىقى توغرىسىدا بىرنېمە دېمىگەنىدى . مەن مەزكۇر كىتابنىڭ داۋامى ، يەنى قالغان 18 تەدبىرگە تەبىر بېرىدىغان 2 - كىتاب قاچان نەشرىدىن چىقارگىن دەپ تەرەپ - تەرەپتىن ئەھۋال ئۇقۇشتۇم ، ھەتتا فون سېنگىر ئەپەندىنىڭ كىتابىنى خەنزۇچىغا تەرجىمە قىلىپ نەشر قىلغان شاڭخەي خەلق نەشرىياتىدىكى بۇرادەرلىرىمگە خەت يازدىم ، تېلېفون قىلدىم . ئاخىرىدا فون سېنگىرنىڭ «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 قىلمايمۇ قالدىم .

خەيرىيەت ، 1998 - يىلىنىڭ ئاخىرىدا قولىڭىزدىكى مۇشۇ كىتاب «36 تەدبىرنىڭ يېڭى بايانى» قولىمغا چۈشۈپ قالدى . بۇ كىتاب فون سېنگىرنىڭ كىتابى بىلەن ئۇسلۇب جەھەتتە پەرقلىنىشىمۇ ، 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 قانداق

راخمانغا ھاۋالە قىلدىم ۋە تەرجىمىسىنى تەھرىرلەشكە ئۆزۈم
قول تىقتىم .

«36 تەدبىر» مەخسۇسلا ھىيلە - مىكىر ، پىلان - تەدبىر
بايان قىلىنغان مەدەنىيەت مىراسى . ئۇنى ھەربىي ئىشلار ،
سىياسىي ، دىپلوماتىيە ، تاشقى سودا ، سودا - تىجارەت ، كارخانا
باشقۇرۇش ، كىشىلىك مۇناسىۋەت ، شەخسىي تۇرمۇش
قاتارلىقلارغا تەتبىقلىغىلى بولىدۇ . بۇ تەدبىرلەر يەنە نېيتراللىق
خاراكتېرىگە ئىگە 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 كۈندە ، ئېلىمىزنىڭ قەدىمكى
دەۋرىدىكى ھەربىي ، ئىقتىساد ، مەدەنىيەتكە ئائىت بۇ
گۆھىرىنى قېزىشىمىزدىكى مەقسەت ئۇنىڭ جەۋھەرلىرىنى
تېخىمۇ جارى قىلدۇرۇپ زامانىۋىلاشتۇرۇش . قۇرۇلۇشىنى
ئىلگىرى سۈرۈش ، جۇڭخۇانى گۈللەندۈرۈشكە تۆھپە قوشۇشتىن
ئىبارەت .

1. 1986年12月

2. 1986年12月

3. 1986年12月

4. 1986年12月

5. 1986年12月

6. 1986年12月

7. 1986年12月

8. 1986年12月

9. 1986年12月

10. 1986年12月

11. 1986年12月

12. 1986年12月

13. 1986年12月

14. 1986年12月

15. 1986年12月

مۇندەرىجە

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

- 20 - تەدبىر سۈنى لېيتىپ ، بېلىق تۇتۇش 98
- 21 - تەدبىر كۆزىگە توپا چېچىپ قېچىپ كېتىش... 103
- 22 - تەدبىر ئىشىكىنى ئېتىۋېلىپ ، ئوغرىنى
دۇمبالاش 108
- 23 - تەدبىر يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن
بىلەن تېپىشىش 113
- 24 - تەدبىر ساختىپەزلىك ھىيلىسى 120
- 25 - تەدبىر لىمىنى ئوغرىلاپ ، تۇۋرۇكىنى ئال-
ماشتۇرۇۋېلىش 125
- 26 - تەدبىر دارىتمىلاپ چېقىۋېلىش 131
- 27 - تەدبىر يالغاندىن گالۋاڭ بولۇۋېلىش 139
- 28 - تەدبىر ئۆزىگە چىقىرىپ قويۇپ ، شوتىنى
تارتىۋېلىش 149
- 29 - تەدبىر تېرە تاراقلىتىش 154
- 30 - تەدبىر تالا مۈشۈكى بولۇۋېلىپ ، ئۆي مۈ-
شۈكىنى قوغلاپ چىقىرىش 160
- 31 - تەدبىر سەتەك ئايال ھىيلىسى 166
- 32 - تەدبىر شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى... 173
- 33 - تەدبىر ئارىنى بۇزۇش ھىيلىسى 177
- 34 - تەدبىر تەنۇر قىيناش ھىيلىسى 183
- 35 - تەدبىر زەنجىر سىمان ئىسكەنجىگە ئېلىش 189
- 36 - تەدبىر پەشنى قېقىپ كېتىش ھەممىدىن
ئەلا 193

1 - تەدبىر كۆز باغلاش ھىيلىسى

قىسقىچە تەبىرى :

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

بايانى :

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

ساز ياڭراپ ، ئېسىل مەينىڭ پۇرىقى ئەتراپىنى بىر ئالغان . بۇ ئەھۋالنى كۆرگەن پادىشاھ تەيزۇڭ غەم - ئەندىشلەرنى ئۈنتۈپ ، 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 سانغۇن 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 قايىمۇقتۇرۇش ھىيلىسىگە تەرەققىي قىلدۇرغان . بۇ ھىيلىنىڭ ماھىيىتى «كىشىلەرنىڭ كۆزىگە چېلىقىپ تۇرسىمۇ كارى بولماسلىق ، تولا كۆرۈنەرگەچكە گۇمان قىلماسلىق» تەك پىسخىك ئاجىزلىقىدىن ئەپچىللىك بىلەن پايدىلىنىپ ، نىقابلاش شەكلى ئارقىلىق كۈتمىگەن مەقسەتكە يېتىشتىن ئىبارەت .

قەدىمدىن ھازىرغىچە ، جۇڭگودىن چەت ئەللەرگىچە ، كۆز باغلاپ يوشۇرۇن ھەرىكەت قىلىش تەدبىرىنى ئىشقا سېلىپ ، ئۇرۇشنىڭ غەلبىسىنى 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 بۆسۈپ چىقىپ ياردەم تەلەپ قىلىش قارارىغا كەلگەن ،
ياش سەركەردە تەي شىسى ئۆزى بېرىشنى تەلەپ قىلىپ
ئوتتۇرىغا چىققان . بۇ ئېغىر ۋەزىپىنى قوبۇل قىلغاندىن كېيىن
تەي شىسى دەرھال ھەرىكەتكە كەلمەي ، ئىككى لەشكەرنى
ئېلىپ ، ئاتلىرىنى يېتىلەپ ، ئوقيا لارنى ئېلىپ سېپىلنىڭ
دەرۋازىسىدىن چىققان . بۇ ئەھۋالنى كۆرگەن سېپىل سىرتىدىكى
دۈشمەنلەر دەرھال جەڭ تەييارلىقىغا كىرىشكەن . ئەمما ، تەي
شىسى قاتارلىقلار ئالدىرىماستىن سېپىل يېنىدىكى خەندەككە
كىرىپ ئوقيا ئېتىشىنى مەشىق قىلىشقا كىرىشكەن .
ئىككىنچى كۈنىمۇ يەنىلا شۇنداق قىلغان ، سېپىلنى قورشاپ
ياتقان دۈشمەنلەرنىڭ بەزىلىرى بۇلارغا قاراپ تۇرۇشقان ،
بەزىلىرى ئولتۇرۇپ پاراخۇت 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 سېپىلنىڭ دەرۋازىسىدىن
چىققان ، ئەمما بۇ چاغدا دۈشمەنلەر ئۇلارغا زادىلا دىققەت
قىلمىغان . تەي شىسى بىردىنلا سەكرەپ ئانقا مىنىپ ، ئاتنى
ئوقتەك چاپتۇرۇپ ، قاتمۇ قات قورشاۋنى بۆسۈپ چىقىپ
كەتكەن . دۈشمەنلەر ئېسىنى يىغقاندا ، تەي شىسىنىڭ قارىسى
ئاللىقاچان كۆزدىن يوقالغان . تەي شىسى كىشىلەرنىڭ «تولا
كۆرىۋەرگەچكە گۇمان قىلماسلىق» پىسخىكىسىدىن پايدىلىنىپ ،
قورشاۋنى بۆسۈپ چىقىپ ياردەم تەلەپ قىلىشتىن ئىبارەت ئېغىر
ۋەزىپىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ئورۇندىغان .

2 - دۇنيا ئۇرۇشى مەزگىلىدە ، گىتلىر فرانسىيىگە
چاقماق تېزلىكىدە قىلىنىدىغان ھۇجۇمنى مۇۋەپپەقىيەتكە
ئېرىشتۈرۈش ئۈچۈن ، ھۇجۇم ۋاقتىنى ئارقا - ئارقىدىن 29
قېتىم ئۆزگەرتكەن ھەمدە ئامال قىلىپ ، فرانسىيە ھۆكۈمىتى

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

«كۆز باغلاش تەدبىرى» نىڭ يادروسى كىشىلەر تەپەككۈرىدىكى تۇرغۇنلۇقتىن پايدىلىنىپ ، كىشىلەر ئادەتتە ھېچقانداق سەۋەنلىك چىقمايدۇ دەپ قارىغان ئەھۋالدا چارە - تەدبىرلەرنى ئۈستىلىق بىلەن ئىشقا سېلىپ غەلبە قىلىشتىن ئىبارەت . سوتسىيالىستىك پىسخولوگلار 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 ھېلىقى ئىشقا سېلىنغاندا ، ھەمىشە قىسمەن چىنىلىق 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 ھېلىقىنى ئىشلىتىدۇ . مەسىلەن ، ياپونىيە تېننتقۇلىرىنىڭ تېخى تازا بازىرى چىقىمىغان ۋاقتىدا تېننتقۇ سودىگەرلىرى تېننتقۇ قۇتىسىنىڭ تۆشۈكىنى بىر مىللىمېتىردىن بىر يېرىم مىللىمېتىرغا چوڭايتىۋەتكەن . ئەمما ، ئىستېمالچىلار بۇنى ئۇقمىغان ، بۇنىڭ بىلەن تېننتقۇ سېلىنغاندا ، ئادەتتىكىدىن كۆپ سېلىنغان ، بۇنىڭ بىلەن ئىستېمال مىقدارى كۆپەيگەچكە ، سېتىلىش مىقدارىمۇ كۆپەيگەن .

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

لياڭ بۇنىڭغا ئىنتايىن ئەھمىيەت بەرگەن . ئۇ «ھەربىي ئىشلار قانۇنىيىتىدە قەلبكە ھۇجۇم قىلىش بىرىنچى ئورۇندا ، شەھەرگە ھۇجۇم قىلىش ئىككىنچى ئورۇندا تۇرىدۇ ؛ پىسخىك جەڭ ئالدىنقى ئورۇندا ، ئەسكەرىي 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» پىسخىكىسىدىن 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» پىسخىكىسىدىن پايدىلىنىلغانىكەن ، تەبىئىي ھالدا ئۇنى بىلىۋېلىش چارىسىمۇ مەيدانغا كەلگەن . بۇ رەقەبىنىڭ تەبىئىي تەھلىل قىلىپ ، تاشقى ھادىسىلەردىن ئۆتۈپ ، ئۇنىڭ ئىچكى ماھىيىتىنى كۆزىتىشتىن ئىبارەت . بۇنداق قىلغاندا ، ئالدىنقى قىلىش ۋە سەۋەنلىك ئۆتكۈزۈشتىن ساقلىنىپ قالغىلى ، شۇنداقلا يەنە ئۆز كۈچىنى يوشۇرۇپ ، رىقابەتتە يېڭىپ چىقىش مەقسىتىگە يەتكىلى بولىدۇ .

2 - تەدبىر ۋېي بەگلىكىنى قورشىد - ۋېيلىپ ، جاۋ بەگلىكىنى قۇتقۇزۇش

قىسقىچە تەبىرى :

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

بايانى :

يېغىلىق دەۋرىنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە (مىلادىيىدىن
ئىلگىرىكى 353 - يىلى) ، ۋېي بەگلىكىنىڭ بېگى خۇياڭ پاك
جۈەننى 80 مىڭ كىشىلىك كۈچلۈك قوشۇن بىلەن جاۋ
بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلىشقا بۇيرۇيدۇ . 2 - يىلى پاك 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 تىيەن جى ، مۇشاۋىر سۇن بىننى ئەسكەر باشلاپ جاۋ
بەگلىكىنى قۇتلدۇرۇشقا بۇيرۇيدۇ . تىيەن جى مۇشاۋىر سۇن
بىننىڭ ۋېي بەگلىكىنىڭ مۇداپىئەسىز قالغان ئاستانىسى
دالياڭغا قورشاپ ھۇجۇم قىلساق ، پاك 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 پىلاننى 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 تاختىكا . 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 تىيەنگو قوماندانى لى شىۋېچىڭ ئىنتايىن ئۈستىلىق بىلەن قوللانغان . 1860 - يىلى مەنچىڭ قوشۇنلىرى تەيپىڭ تىيەنگونىڭ پايتەختى تىيەنجىڭنى قورشىۋالدى ، ۋەزىيەت ئىنتايىن خەتەرلىك ھالدا قالدۇ . بۇ ئەھۋالدا ، لى شىۋېچىڭ قوشۇننى باشلاپ ، دۈشمەننىڭ چاڭجياڭنىڭ جەنۇبىدىكى چوڭ قارارگاھىنىڭ ئاشلىق كانى خاڭجۇغا ھۇجۇم قىلىدۇ ، چىڭ قوشۇنلىرى بۇنىڭدىن چۆچۈپ كېتىپ ، دەرھال $\frac{2}{5}$ قىسىم ئەسكىرى كۈچىنى يۆتكەپ خاڭجۇغا ياردەمگە ئەۋەتىدۇ ، شۇنىڭ بىلەن تىيەنجىڭ قورشاۋىدىن قۇتۇلىدۇ .

«نشاننى بۇراش چارىسى» يەنە تاۋار رىقابىتىدە غەلبە 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 نشانىنى ئۈزلۈكسىز ئۆزگەرتىپ تۇرۇش ، «باشقىلار تېخى قىلمىغاندا تۇتۇش قىلىش ، باشقىلار قىلغاندا تاۋارلارنى ئەلالاشتۇرۇش ، باشقىلار ئەلالاشتۇرغاندا باھاسىنى ئەرزانلىتىش ، باشقىلار ئەرزانلىقتا تىجارەتنى يۆتكەش كېرەك .»

«نشاننى بۇراش» ، ھۇجۇم ئارقىلىق مۇداپىئەلىنىش يەنە شەخسىيەلەرنىڭ ئۆزىنى مۈشكۈل ئەھۋالدىن قۇتۇلدۇرۇشتىكى ئەپچىل چارە . ئامېرىكىنىڭ كىنتوككى شىتاتىدىكى داڭلىق ئادۋوكات ماركېل بىر قېتىملىق چوڭ يىغىندا نۇتۇق سۆزلىگەندە ، تۆۋەندىكى بىر ئېرلاندىيەلىك ئاغزىنى بۇزۇپ ، ئۇنى يولسىزلىق قىلدى دەپ ئەيىبلەپ قاتتىق تىللىغان . ماركېل ھېچ ئىش بولمىغاندەك : پۇخادىن چىققۇچە تىللىمۇبلىك ، مەن يىغىن قائىدە - تەرتىپلىرىنى زادىلا بىلمەيدىغان بىر ئادەممەن ، — 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 ئەھۋاللىقلارنى راستچىللىق بىلەن ئېيتىڭ ، — دېگەن . جېكسون : بولىدۇ ، سوتچى ئەپەندى ، ئەمما مەن بۇلارنى ئېيتىپ بەرگەندىن كېيىن

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

3 - تەدبىر ئۇنىڭ قولى بىلەن بۇنى باבלاش

قىسقىچە تەبىرى :

دۈشمەن ئەھۋالى ئوچۇق بولغان ، ئەمما دوست ئارمىيىنىڭ پوزىتسىيىسى تېخى ئارسالدى 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 زى گۇڭنى باشقا بەگلىكلەرگە ۋەز ئېيتىشقا ئەۋەتكەن . زى گۇڭ 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 بەگلىكىنى ئەسكەر چىقىرىپ لۇ بەگلىكىنى قۇتقۇزۇپ ، چى بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلىشقا كۆندۈرگەن . ۋۇ ، چى ئىككى

بەگلىك ئارىسىدا ئۇرۇش پارتلىغاندىن كېيىن زىگۇڭ 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 غەلبە قىلغان . بۇ زىگۇڭنىڭ ھەرقايسى بەگلىكلەر ئارىسىدىكى زىددىيەتلەردىن پايدىلىنىپ ، باشقا دۆلەتلەرنىڭ كۈچىدىن ئۈستىلىق بىلەن پايدىلىنىپ ، چى بەگلىكىنى قالايمىقانلاشتۇرۇپ ، ۋۇ بەگلىكىنى يېڭىلدۈرۈپ ، جىن بەگلىكىنى كۈچەيتىپ ، لۇ بەگلىكىنى ساقلاپ قېلىش مەقسىتىگە يەتكەنلىكىنىڭ نەتىجىسى ئىدى . زىگۇڭ ئىشلەتكەن بۇ تەدبىر «ئۇنىڭ قولى بىلەن بۇنى باבלاش» 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 ئۆزئارا قىرغىنچىلىققا سېلىش دۈشمەننىڭ قوراللىق 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 باבלاش دۈشمەننىڭ پىلانىدىن پايدىلىنىشتۇر .

ئۈچ پادشاھلىق دەۋرىدە ، چېى جېڭىدىن كېيىن شۇ پادشاھلىقنىڭ سانغۇنى گۈەن يۈي ۋېي پادشاھلىقنىڭ فەنچىڭ ، شياڭياڭ شەھەرلىرىگە قورشاپ ھۇجۇم قىلىپ ، ۋېي پادشاھلىقنىڭ ئاستانىسى لويانغا ناھايىتى چوڭ تەھدىت سالىدۇ . ساۋساۋ بۇنىڭدىن قاتتىق چۆچۈپ ، ئاستانىنى يۆتكەپ ، گۈەن يۈينىڭ تەھدىتىدىن قۇتۇلۇش نىيىتىگە كېلىدۇ . بۇ چاغدا ، سىمايى ئۇنىڭغا ئەقىل كۆرسىتىپ : سۇن چۈەن بىلەن ليۇبېي گەرچە تۇغقانلاردىن بولسىمۇ ، ئەمما ئۇلار چىن كۆڭلىدىن ئەپ ئەمەس . ئەگەر گۈەن يۈي مۇرادىغا يەتسە ، تەبىئىيىكى سۇن چۈەن بۇنىڭدىن ھەرگىز خۇشال بولمايدۇ ، بىز ئۇلارنىڭ زىددىيىتىدىن پايدىلىنىپ ، سۇن چۈەننى گۈەن يۈينىڭ ئارقا سېپىگە ھۇجۇم قىلدۇرۇشىمىز كېرەك ، — دېگەن . ساۋساۋ سىمايىنىڭ تەكلىپىنى قوبۇل قىلغان ، نەتىجىدە گۈەن يۈي مەيچىڭ شەھرىدە مەغلۇپ بولۇپ ، ۋۇ پادشاھلىقنىڭ 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 ئەكسىلىنىقلاپچىلارنى تازىلاش ئېلىپ بېرىلىۋاتقاندا ، گىتلىپەر كېلەچەكتىكى ئۇرۇشتىكى ئاساسىي رەقەبلىرىنى 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 ئاماللار بىلەن سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى باش قوماندانلىق شتابىغا ئەۋەتىپ بېرىلگەندى. سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى باش قوماندانلىق شتابى بۇنىڭغا راست دەپ ئىشىنىپ، 12 سائەت ئىچىدە تۇخاچېۋسكى 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 خۇلاسىە چىقىرىشقا بولىدۇكى، دۈشمەننىڭ ئىچكى قىسمىدىكى زىددىيەتلەردىن ئۈستىلىق بىلەن پايدىلىنىش ۋە زىددىيەت پەيدا قىلىش، «ئۈچىنچى كۈچ» بىلەن دۈشمەننىڭ زىددىيەتتىن ئۈستىلىق بىلەن پايدىلىنىش ۋە زىددىيەت پەيدا قىلىش ھەربىر قوماندان ئىگىلىشىگە 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 مۇناپىقىنى سېتىۋېلىپ، جۇڭگوغا ئەۋەتىپ تېخنىكا ئوغرىلاتقان. بۇ مۇھاجىر ئېلىمىزگە كەلگەندىن كېيىن «ۋاكالىتچى سودىگەر» نامى بىلەن ئېلىمىزدە زاۋۇتنى ئېكسكۇرسىيە قىلىپ، ھۈنەر - سەنئەتنىڭ بارلىق ئىش - تەرتىپلىرىنى رەسمىگە 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 تېز رەك يامان يولدىن قايتىپ ، توغرا يولغا مېڭىشى ئۈچۈن باشقۇرۇش - تەربىيەلەش 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 ، ئاڭلىق 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 مەجبۇرىي ھالدا قايىل قىلغۇچىنىڭ ئورنىغا چىقىرىپ قويۇلىدۇ . ئۇ ئۆزىنىڭ كۆز قارىشىنى سۆزلەپ بولغاندىن كېيىن ئۇنىڭ قارشى تولۇقلانسا ، تۈزىتىلسە ۋە يېتەكلەنسە ، ئەڭ ئاخىرى قارشى تەرەپ قايىل بولماي قالمايدۇ .

بۇ تەدبىرنى ئۆگىنىشتە قوللىنىشقىمۇ بولىدۇ . ئۇلۇغ

ئالىم نيوتون ئۆزىنىڭ ئىختىرا قىلالىشى ، كەشىپ قىلالىشى ،
ئىجاد قىلالىشىدىكى سەۋەبى «ئۆزىنىڭ بۈيۈك كىشىلەرنىڭ
مۇرىسىگە چىقىۋالغانلىقىدىن» دەپ چۈشەندۈرگەن . لۇشۇن
ئەپەندى تەشەببۇس قىلغان «ئېلىپ كەلگۈچىلىك» مۇئەنە شۇ
قائىدىگە كىرىدۇ . ئەنگىلىيىنىڭ بۈيۈك ئەدىبى مۇنداق بىر
داڭلىق تەمسىلى كەلتۈرگەن : «ئەگەر سېنىڭدە 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 ئۆگىنىۋېلىشنىڭ نەقەدەر مۇھىم
ئىكەنلىكىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ . كۆڭلى : ئۆگىنىشتە بىر
كۈنمۇ دوستىسىز قېلىشقا بولمايدۇ ، — دېگەن . دېمەك ،
ھازىرقى زامان ئىلمىي تەتقىقات ئىشلىرى بارغانسېرى سىرتقا
يۈزلەنمەكتە بارغانسېرى سىرتقا يۈزلەنمەكتە . شۇڭا ، ئۆزىنىڭ
ئۆگىنىش سىستېمىلىرىدىكى قاتمىلىقنى 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 بىۋاسىتە ھۇجۇم قىلىش ۋاسىتىسىنى قوللىنىش
ھاجەتسىز ، بەلكى ئۇنىڭ جەڭگىۋارلىقىنى خورىتىپ ،
ئاجىزلاشتۇرۇش كېرەك ، شۇنداق قىلغاندا مۇقەررەر ھالدا ناچار
ھالەتتىن ئۈستۈنلۈككە ئېرىشكىلى بولىدۇ .

باياني :

«ئارام ئېلىۋېلىپ ، ھالسىرىغان دۈشمەننى كۈتۈش» دېگەن بۇ ئىدىئوم «سۈن زى» ناملىق كىتابنىڭ ھەربىي ئىشلار بابىدىن ئېلىنغان . بۇ ئىدىئومنىڭ ئەسلى مەنىسى : دۈشمىنىمىزنى قالايمىقان بولۇپ كەتكەن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ يوقىتىش ئۈچۈن قوشۇنىمىز چوقۇم قاتتىق ئىنتىزامنى ساقلىشى ، قاراملىق 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 بۇرىدىن يېتىلەپ ، ھالسىراپ ماغدۇرىدىن كەتكەندە ئۇنى يوقىتىش بولۇشى لازىم . بۇ ئۇرۇشتىكى تەشەببۇسكارلىقنى قولغا ئېلىپ ، مۇداپىئەدىن ھۇجۇمغا ئۆتۈشتىكى بىر جەڭ تاكتىكىسى . بۇنى كونكرېت قوللىنىشتا ، گاز كۈچ بىلەن كۆپىنچە 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 . كىچىككەنە قايمۇقتۇرۇش ئارقىلىق دۈشمەننى ھەرىكەتكە كەلتۈرۈپ ، ھالسىرىتىش ، تەشەببۇسكارلىقنى قولغا ئېلىپ ، ۋەزىيەتنىڭ تەرەققىياتىنى كونترول قىلىش كېرەك . ئۇرۇش ۋاقتىدا ، جەڭ مەيدانىغا ئالدى بىلەن بېرىپ ، پەيت كۈتۈپ دۈشمەننى تارمار قىلىپ ، تەمكىنلىك بىلەن غەلبە 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 قوشۇنمىز 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 بۇرىدىن يېتىلەپ ، شىمالىي شەنشىدىكى تاغلىق جايلاردا ئايلاندۇرۇپ يۈرگەن . دۈشمەنلەر تازا ھالسىرىغان چاغدا چىڭخۇايبەن دېگەن يەردە يۆكتۈرمە قۇرۇپ ، بىر سائەتتىلا 3000 دىن كۆپرەك دۈشمەننى يوقىتىپ زور غەلبىگە ئېرىشكەن . بۇلار «كۈچ توپلاپ ، ھالسىرىغان دۈشمەننى كۈتۈش» تەدبىرىنى ئىجادىي قوللىنىشقا دائىر مىساللاردۇر .

«ئارام ئېلىۋېلىپ ، ھالسىرىغان دۈشمەننى كۈتۈش»

تەدبىرى يەنە دىپلوماتىيە ۋە تاشقى سودا سۆھبەتلىرىدە مۇھىم تاختىكا 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 قاپچۇرۇش، قەستەن كۆلدۈرلىتىش ئۇسۇلىنى قوللىنىدۇ، بەزىدە رەقىبى قوبۇل قىلالمايدىغان قاتتىق تەلەپلەرنى قويۇپ، ئۇنىڭ بىلەن قارشىلىشىدۇ، بىرقانچە قېتىملىق تىرىكشىشتىن 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 تىكلەنگەن، 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 «دۈشمىننى 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 ھالىرىتىشقا بولىدۇ . ئەۋرىشكە ماللارنىڭ سۈپىتىنى تەكشۈرۈشنى باھانە قىلىپ ، ئۇنىڭغا ماللارنى قايتا - قايتا ، بىر - بىرلەپ ئالغۇزۇپ كۆرۈپ ، يەنە بىر - بىرلەپ ئورنىغا قويۇرغىلى بولىدۇ ، شۇنداقلا يەنە مال مەنبەسىنى ئەمەلىيلەشتۈرۈشنى باھانە قىلىپ ، ئۇنى ھەر تەرەپكە بېرىپ ماللارنى تەكشۈرۈپ كۆرۈشكە ئالدىرىتىشقا بولىدۇ . ئەگەر سەندە سەۋر - 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 - قۇۋۋىتىنى قانچە كۆپ خوراتقاندا ، «ئارام ئېلىۋېلىپ ، ھالسىرىغان دۈشمەننى كۈتۈش» تەدبىرىنى غەلبىگە ئېرىشتۈرۈشتىكى ئىشەنچ شۇنچە كۆپ بولىدۇ .

5 - تەدبىر توپىلاڭدىن توغاچ ئوغرىلاش

قىسقىچە تەبىرى :

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

قالغان دۈشمەننى مەغلۇپ قىلىشتىكى بىر تاختىكا .

بايانى :

«توپىلاڭدىن توغاچ ئوغرىلاش» نىڭ ئەسلى مەنىسى كىشىلەر ئوت ئاپىتىگە ئۇچراپ ، پاتىپاراقچىلىققا چۈشكەن ، ئۆز غېمىنى قىلىشقا چولسى تەگمىگەن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ئۇنىڭ مال - مۈلكىنى ئوغرىلاش ياكى بۇلاشتىن ئىبارەت . كېيىنكىلەر بۇنىڭ مەنىسىنى كىشىلەر مۈشكۈللۈككە ۋە قىيىنچىلىققا ئۇچرىغان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ئۇلاردىن پايدا ئۈندۈرۈۋالدىغان ئەخلاقسىزلىققا كېڭەيتكەن . ئەمما ، «توپىلاڭدىن توغاچ ئوغرىلاش» نى ئىجابىي مەنىدىن ئېلىپ ئېيتقاندا ، دانا ۋە باتۇر كىشىلەرنىڭ ئىستراتېگىيىسى ۋە تاختىكىسى دەپ چۈشىنىشكە بولىدۇ .

بۇ تەدبىردىكى مۇھىم نۇقتا «توپىلاڭدىن پايدىلىنىش» ، پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ 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 گۈجىدىن ۋۇ بەگلىكىنىڭ بېگى فۇچەي تەرىپىدىن مەغلۇپ قىلىنغاندىن كېيىن شاخ - 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 مۇداپىئەسىز قالغان پۇرسەتتىن

پايدىلىنىپ ، زور كۈچ بىلەن ھۇجۇم قىلىپ ، ۋۇ بەگلىكىنى ناھايىتى تېزلا مۇنقەرز قىلغان . جۇڭگونىڭ ھازىرقى زامان تارىخىدا ، جاھانگىرلارنىڭ «ئەپيۈن 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 غەلبە 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 بۇرۇنقىغا ئوخشاشلا مۇلازىمەت قىلىمىز ، ھەرقانداق بۇيرۇتمىلار بىردەك قارشى ئېلىنىدۇ» دېگەن پىلاكاتلارنى 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 كۈنسېرى كەسكىنلىشىۋاتقان بۈگۈنكى كۈندە ، «توپلاڭدىن توغاچ ئوغرىلاش» تەدبىرى ھەمىشە پۇرسەتتىن 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 «تۆتى 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 تاللىشىش ئارقىلىق ، ئاخىر ئەسلى باھاسىدىن %38 ئەرزان باھا بىلەن بۇ يېڭى ئاپتوموبىللارنى سېتىۋېلىپ ، دۆلەت ئۈچۈن 25 مىليون ئامېرىكا دوللىرىنى تېجەپ بەرگەن . تاشقى سودا جېڭىدە غەلبە قىلىش ئۈچۈن قارشى تەرەپنىڭ بارلىق ئاجىزلىقلىرىدىن پايدىلىنىش ، پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرىنى جارى قىلدۇرۇشقا ماھىر بولۇش كېرەك . مەسىلەن ، پورتۇگالىيە ئۆز دۆلىتى ئېھتىياجلىق بولغان ئىستانوكلارنى ئىشلەپ چىقىرالمايدۇ ، ئىمپورت قىلىشقا تايىنىدۇ . شۇڭا ، ئامېرىكا ، ياپونىيە ، چېخ قاتارلىق دۆلەتلەر بۇ بازارنى ئىگىلەش كويىدا بولغان ، ئەمما ئۇلارنىڭ ئىستانوكلىرى ئالىي دەرىجىلىك مەھسۇلاتلار بولغاچقا ، پورتۇگالىيەدە بازىرى ياخشى بولمىغان ، ئەكسىچە ئېلىمىزنىڭ ئىستانوكلىرى خەلقئارا بازاردا ئوتتۇرا دەرىجىلىك مەھسۇلات بولۇپ ، ئىقتىدارى ، باشقۇرۇش تەلىپى ، باھاسى ۋە سۈپەت

جەھەتتە پورتۇگالىيەنىڭ تەلپىگە بەكرەك ماس كەلگەن . شۇڭا ، ئېلىمىز پورتۇگالىيە ئىستانوك بازارلىرىدىكى جىددىي ئېھتىياجىدىن پايدىلىنىپ ، «توپىلاڭدىن توغاچ ئوغرىلاپ» ، پورتۇگالىيە تەرەپ بىلەن جىددىي سۆھبەت ئۆتكۈزۈپ ، جۇڭگو ئىستانوكلىرىنى بىراقلا پورتۇگالىيە بازارلىرىغا كىرگۈزدى .

6 - تەدبىر ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش

قىسقىچە تەپسىرى :

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 يوقىتىپ قالايمىقانلىشىپ كەتكەن پەيتىدىن پايدىلىنىپ ، ئۇنى يوقىتىش كېرەك .

بايىنى :

ھەربىي ئىشلار دەستۇرلىرىدا «ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» ، «شەرقتىن زەربە بېرىشكە شەپە بېرىپ قويۇپ ، ئەمەلىيەتتە غەربتىن زەربە بېرىش» دەپ چۈشەندۈرۈلگەن . بۇنىڭدىن مەقسەت دۈشمەننىڭ نىشانىنى بۇراپ ، دۈشمەننى مۇداپىئە كۆرۈشتە بىخۇدلاشتۇرۇپ ، ئۇنىڭ كۈتمىگەن يېرىدىن چىقىپ ھۇجۇم قىلىشتىن ئىبارەت . چۈنكى ، مەيلى قانداق ئىش بولۇشىدىن قەتئىينەزەر ، سۈنئىي قارشىلىقلارنى تۈگىتىش ، زىياننى ئازايتىش ئۈچۈن چوقۇم بىر

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

«ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» تاكتىكىسىنى كىشىلەر قەدىمدىلا تەشەببۇس قىلغان . مەسلەن ، خەن دەۋرىدىكى ليۇئەن «خۇەينەزى» ناملىق كىتابىدا : ئۇرۇش قىلىشتا چوقۇم دۈشمەنگە يالغاندىن ئۆزىنى ئاجىز كۆرسىتىپ ، ئاندىن ئۇنىڭغا قۇدرەتلىك كۈچ بىلەن زەربە بېرىش كېرەك . زېمىننىڭ كېڭەيتىپ دېسەڭ ، يالغاندىن زېمىننىڭ كىچىكلەتمەكچى بولغان قىياپەتكە كىرىۋېلىشنىڭ كېرەك . كۈنپېتىشقا يۈرۈش قىلماقچى بولساڭ ، كۈنچىقىشقا يۈرۈش قىلماقچى بولغان قىياپەتكە كىرىۋېلىشنىڭ 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 غەلبە 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 كۆرۈنىشىمۇ ، ئېلىنمايدۇ ، ئېلىنمايدىغاندەك كۆرۈنىشىمۇ ، ئەمما ئېلىنىدۇ . مۇقەررەردەك كۆرۈنگەندە ئۇنداق بولمايدۇ ، ئۇنداق ئەمەستەك

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

«ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» تەدبىرى تارىختا ھەربىي ئالىملار تەرىپىدىن قوللىنىلغان . شەرقىي خەن دەۋرىنىڭ ئاخىرقى مەزگىللىرىدە ، خەن سانغۇنى جۇجۇن قوشۇنىغا 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 قوشۇنىغا قوماندانلىق قىلىپ ، شەھەرنىڭ مۇداپىئەسىز قالغان شەرقىي شىمالغا 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 قىلالىمىلا ، بىز تەرەپ ئاساسىي مەسىلىلەر جەھەتتە پايدىغا ئېرىشىدۇ ياكى بولمىسا ، ئاساسىي مەسىلىلەر توغرىسىدىكى قارالمىلارنى ۋاقىتنىچە قويۇپ ، ئۇنى تېخىمۇ چوڭقۇر چۈشەنگەن ، تېخىمۇ كۆپ ئۇچۇر ۋە ماتېرىياللارنى ئىگىلىگەندىن كېيىن بۇنىڭغا

قارىتا باشقا چارە - 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 راستلا ئاران كۆكسىڭىز گىچىلا كۆتۈرەلەيدىغان بولۇپ قالدىڭىزمۇ ، — دەپ سورىدى . دەۋاگەر مەردانە ھالدا : ئىشەنمىسىڭىز قاراپ بېقىڭ ، — دەپ سول قولنى ناھايىتى تەسلىكتە كۆكسىڭىز گىچىلا كۆتۈردى . ئادۋوكات : ئۇنداقتا سىز زەخمىلەندۈرۈلۈشتىن ئىلگىرى سول قولىڭىزنى قانچىلىك ئېگىزلىككە كۆتۈرەلەيتتىڭىز ؟ — دەپ سورىدى . دەۋاگەر دەرھال سول قولنى بېشىدىن ئېگىز كۆتۈردى ، سورۇندا ئاڭلاپ ئولتۇرغانلار قاتتىق كۈلۈشۈپ كەتتى . «ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» تەدبىرى يەنە سۆھبەتلەردىمۇ 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 باققانىكەن . 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 بۈركۈتىنى 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 — نۆرىلەرنىڭ ھەممىسى پادىشاھىمىزنىڭ بىر قۇشىنى ئەزىزلەپ ، ئادەمنى پەس كۆرگەنلىكىدىن خەۋەر تاپىدۇ ، بۇ سېنىڭ ئۈچىنچى گۇناھىڭ ! بۇ ئۈچ گۇناھىڭ ئۈچۈن سېنى ئۆلتۈرمىسە ھەرگىز بولمايدۇ ، دەپتۇ . چى جىڭگۇڭ بۇ گەپتىكى مەنىنى ئوقۇپ : 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 مۇشكۈل ھالەتتىن قۇتۇلدۇرۇپ ، خەتەرنى ئامانلىققا ئايلاندۇرغىلى بولىدۇ . مەسىلەن ، ئەمىنىيە ۋە يېغىلىق دەۋرىدە ۋۇزىشۇي جېڭ بەگلىكىدىن ۋۇ بەگلىكىگە قېچىۋاتقاندا ، جېڭ بېگى 10 مىڭ سەر كۈمۈش 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 بىلمەيسىلەر؟ — دەيدۇ . ئەسكەرلەر بېشىنى چايقىشىپ : بىلمەيمىز ، — دەيدۇ .

ۋۇزىشۋى : سىلەرگە ئېيتىپ بېرى ، مەن ئوردىدىكى تەۋەررۈك گۆھەرنى ئوغرىلىغانلىقىم ئۈچۈن جېڭ بېگى مېنى تۇتماقچى بولغان ، ئەمما مەن دەريادىن ئۆتۈۋاتقاندا ، ئېھتىياتسىزلىقتىن گۆھەر سۇغا چۈشۈپ كەتتى ، ھازىر يېنىمدا ھېچنەمە يوق . ئەگەر جېڭ بېگىنىڭ ئالدىغا بارغاندا ، مەن گۆھەرنى بۇلار بۇلىۋالدى دېسەم ، سىلەرنىڭ جېنىڭلار ئامان قالامدۇ ؟ — دەپتۇ . قاراۋۇللار بۇ گەپنى ئاڭلاپلا قورقۇپ تىترىشىپ ، شۇئان ۋۇزىشۋىنى قويۇپ بېرىپتۇ . ۋۇزىشۋى بۇ يەردە ئۇياقتىن شەپە بېرىش — قاراۋۇللارنىڭ بېشىغا بالا — قازا كەلگەنلىكىنى بىلدۈرۈش — ئارقىلىق ، بۇياقتىن زەربە بېرىپ ، قاراۋۇللارنىڭ قولىدىن بوشىنىپ قېچىپ كەتكەن .

«ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» تەدبىرى باشقا تەدبىرلەر بىلەن بىرلىكتە قوللىنىلسا ، تېخىمۇ ياخشى ئۈنۈم بېرىدۇ . مەسىلەن ، تارىختا ليۇباڭ يالغاندىن نەسلىم بولۇشنى نىقاب قىلىپ ، «ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەربە بېرىش» تەدبىرىنى ئەپچىللىك بىلەن ئىشقا سېلىپ قېچىپ قۇتۇلغان . ئەينى يىلى ، شياڭ يۈي ليۇباڭنى شىڭخياڭدا قورشۇۋالدى ، ليۇباڭ يارىشىپ قېلىشنى تەلەپ قىلىدۇ ، شياڭ يۈي بۇنىڭغا ئۇنمايدۇ . ليۇباڭنىڭ قول ئاستىدىكى جى شىن ليۇباڭغا بىر ياخشى تەدبىر كۆرسىتىدۇ . تۈن كېچىدە ، سېپىل دەرۋازىسى تۇيۇقسىز چوڭ ئېچىلىدۇ ، 2000دىن كۆپرەك ئاپال ۋاي ئاللا ، ۋاي كالا دەپ ھۇرقىراپ سېپىل دەرۋازىسىدىن چىقىدۇ . چۇ قوشۇنلىرى خەن قوشۇنلىرى قورشۇۋىنى 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 نەسلىم بولغىلى

چىقتى ، — دەپ ۋارقىرايدۇ . چۇ قوشۇنلىرى قاتتىق خۇشال بولۇشۇپ ، خەن پادىشاھىنىڭ تەسلىم بولغانلىقىنى كۆرۈش ئۈچۈن دەرھال شەرقىي دەرۋازىغا يۈگۈرۈشۈدۇ . خەن پادىشاھىنىڭ ھارۋىسى يېقىنلاپ كەلگەندىن كېيىن شياڭ يۈي ھارۋىدىكى كىشىنىڭ ليۇباڭ ئەمەس ، بەلكى شاھلىق كىيىمنى كىيىۋالغان جى شىن ئىكەنلىكىنى كۆرۈپ : خەن پادىشاھى ليۇباڭ قېنى ؟ دەپ سورىدايدۇ . 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 زەرەبە بېرىش» تاكتىكىسىنى قوللانغان چاغدا ، ئىككى نۇقتىغا دىققەت قىلىش كېرەك : بىرى ، ئۇياقتىن شەپە بېرىشنىڭ پەقەت بىر ۋاسىتە ، بۇياقتىن زەرەبە 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 ، ھەمىشە يەنە بىر ئىشقا بېپەرۋالىق قىلىدۇ . مانا بۇ «ئۇياقتىن شەپە بېرىپ ، بۇياقتىن زەرەبە بېرىش» تەدبىرىنىڭ ھەمىشە ئۈنۈم بېرىشتىكى سەۋەب . بۇ قائىدىنى چۈشىنىۋالغاندىن كېيىن رەقىبىڭىزنىڭ سۇيىقەستىگە قانداق تاقابىل تۇرۇشىنى بىلىۋالالايسىز .

7 - تەدبىر يوق يەردىن پۇتاق چىقىرىش

قىسقىچە نەبىرى :

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 شەيئەلەرنىڭ 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 - 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 ، رەقىبە راست بىلەن يالغاننى پەرق ئېتىش ئىمكانىيىتى بەرمەسلىك ، ئۇنى ھۆكۈم قىلىش ۋە

ھەرىكەتتە خاتالىشىدىغان مۈشكۈل ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويۇش كېرەك. بۇنىڭدىكى «يوق يەر» دۈشمەنىنى قايمۇقتۇرىدىغان ساختا قىياپەت، «پۇتاق» ساختا قىياپەتنىڭ كەينىگە يوشۇرۇلغان ھەقىقىي ھەرىكەت. بۇ تەدبىر كالىسى ئادەبىي، 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 غەلبىگە ئېرىشىلگەن مىساللار ناھايىتى كۆپ بولغان. تاڭ سۇلالىسىدىكى ئۆڭلۈك - سۆيگۈن توپىلىشى ۋاقتىدا، ئۆڭلۈكنىڭ قول ئاستىدىكى سانغۇن لىڭ خۇچاۋ يۇڭچىۋ (ھازىرقى خېنەن ئۆلكىسىنىڭ چىشيەن ناھىيىسى) شەھىرىنى قورشىۋالغان. شەھەرنى قوغدىغۇچى ئامبال جاڭ شۇن دۈشمەن كۈچلۈك، ئۆزى ئاجىز بولغان ۋەزىيەتتە، كېچە قاراڭغۇلۇقىدىن پايدىلىنىپ، شەھەر سېپىلىدىن قارا كىيىم كىيگۈزۈلگەن 1000 دىن ئارتۇق قارانچۇق تاشلاتقۇزغان، لىڭ خۇچاۋنىڭ ئەسكەرلىرى بەزىلەر سېپىلىدىن چۈشۈپ قورشاۋىنى بۆسۈپ چىقىشقا ئۇرۇنۇۋاتقان ئوخشايدۇ دەپ قاراپ، يادىن ھەدەپ ئوق ئاتقان، بۇنىڭ بىلەن جاڭ شۇن 100 مىڭ تالدىن ئارتۇق ئوقيا ئوقىغا ئېرىشكەن. ئۇنىڭدىن كېيىن جاڭ شۇن يەنە كېچىدە 500 ئەسكەرنى سېپىلىدىن چۈشۈرگەن، لىڭ خۇچاۋنىڭ ئەسكەرلىرى بۇلارنى يەنىلا جاڭ شۇن 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 ياقۇقى ۋە 500 ئەسكەر. ئامېرىكىغا

قارشى تۇرۇپ ، چاۋشيەنگە ياردەم بېرىش ئۇرۇشىدىكى شياڭگەنلىك ئۇرۇشىدا ، پىدائىي قىسىم مەلۇم قىسىمنىڭ 8 - روتسى ئاكوپ ئۇرۇشىدا ھەمىشە تۈن كېچىدە دۈشمەنلەر ھېرىپ - چارچاپ كەتكەن پەيتتىن پايدىلىنىپ ، دۈشمەنگە ھۇجۇم قىلاتتى . ئۇلار ئاۋۋال دۈشمەننىڭ يورۇتقۇچ بومبىلىرىنىڭ يورۇقىدىن پايدىلىنىپ ، ھۇجۇم قىلىدىغان نشان ۋە ھۇجۇم يولىنى تاللىۋالاتتى ، ئاندىن دۈشمەن تەرەپكە كونسېرۋا قۇتسى قاتارلىق نەرسىلەرنى ئېتىپ ، دۈشمەنلەرنى ئاۋاز چىققان تەرەپكە قارىتىپ ئوت ئېچىشقا قىزىقتۇراتتى . بىرقانچە قېتىم شۇنداق قىلىنغاندىن كېيىن دۈشمەنلەر ھالسىزلىنىپ ، ئاستا - ئاستا ھوشيارلىقىنى بوشاشتۇراتتى . بۇ چاغدا ، بىزنىڭ ھۇجۇم قىلغۇچى گۇرۇپپىمىز دەرھال ئۆڭكۈردىن چىقىپ ، دۈشمەنلەرنىڭ پوتەيلىرىنى پارتلىتىپ تاشلايتتى ، دۈشمەنلەر ئەھۋالىنى 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 ۋاسىتىلەر بىلەن ئالدامچىلىق قىلىدۇ . ۋۇشىدا ئۆزىنى «چەت ئەللىك سودىگەرنىڭ ۋاكالىتچىسى» دەپ

ئاتىۋالغان «دۇ خوجايىن» ئاتلىق بىر كىشى نىلون تالا ۋە پولات ماتېرىياللىرى ئىمپورت قىلدىم دەپ ئۆزىنى ماختاپ ، %3 شېرىنكەنە بېرىشنى يەمچۈك قىلىپ ، نەچچە مىليون 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 ئېڭى جەھەتتىكى سەۋەبلەر بىلەن تاۋار ئوبوروتى ئىدىيىسى ھەمىشە بوغۇپ قويۇلۇشى مۇمكىن . شۇڭا ، كارخانا «يوقنى تېپىش» روھى بويىچە تاۋارلارنىڭ يېڭى ئىشلىتىلىش يوللىرىنى ئېچىشى ، يېڭى ئېھتىياجىلارنى 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 پەسلىنىڭ 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

تەسرەتنى پەيدا قىلىشتىن ئىبارەت . خەبەر دار مالنىڭ قىممىتىنى كۈچىنىڭ 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 . خەبەر دارنىڭ مەقسىتى تىجارەتچى بىلەن باھا تالىشىپ ، ئۆزىنىڭ مالنى ئالغۇسى بولمىسىمۇ زورغا 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 نىشانىنى جان تىكىپ ساقلىماقچى بولغان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، يوشۇرۇنچە دۈشمەننىڭ ئارقا تەرىپىگە ئۆتۈپ تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىپ ، دۈشمەننىڭ كۈتمىگەن يېرىدىن چىقىپ غەلبە 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 تاللىشىشقا جۈرئەت قىلالماي قوشۇنلىرىنى باشلاپ باشاڭغا چېكىنىشكە مەجبۇر بولغان . چىن سۇلالىسىنىڭ تەسلىم بولغان سانغۇنى جالڭ خەننىڭ ھۇجۇمىدىن ساقلىنىش ھەمدە شياڭ يۈي بىلەن ھاكىمىيەت تاللىشىش ئويىنىنىڭ يوقلۇقىنى بىلدۈرۈش ئۈچۈن ليۇباڭ ئىچكىرى جايلارغا ئۆتىدىغان ئاسما يولىنى كۆيدۈرۈپ تاشلاشقا بۇيرۇق چۈشۈرگەن . بىر قانچە يىلدىن كېيىن ليۇباڭ مىليون كىشىلىك قوشۇنغا ئىگە بولغان . ئۇ خەن شىنىنى چوڭ سانغۇنلۇققا تەيىنلەپ ، لەشكەر تارتىپ شياڭ يۈيدىن ئوتتۇرا تۈزلەڭلىكنى تاللىشىشقا بۇيرۇغان . خەن شىن دۈشمەننى قايمۇقتۇرۇش ئۈچۈن كۆرۈنۈشتە ئادەم ئەۋەتىپ ، ئاسما كۆۋرۈكىنى قايتىدىن ياساشنىڭ ساختا ھالەت پەيدا قىلغان ، ئەمما يوشۇرۇنچە لەشكەر تارتىپ ، چىغىر يوللار بىلەن چېنساڭغا قايتىپ كېلىپ ، ئۇشتۇمتۇت ھۇجۇم قىلىپ ، جالڭ 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 كۆۋرۈكىنى 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 كۆۋرۈكىنى ياساش» بىلەن بىرلەشتۈرۈلۈشى لازىم . چۈنكى ، «كۆرۈنۈش بىلەن» ، «يوشۇرۇن ھەرىكەت» ھەربىي ئىشلاردىكى

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

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

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

تەنتەربىيە مۇسابىقىلىرىدە بۇ تەدبىر قوللىنىلسا ئاچايىپ 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 - ئارقىدىن ئاچايىپ ماھارەتلەرنى ئىشقا سېلىپ ، ئۇنىڭ قائىدىسى - تەرتىپلىرىنى قالايمىقانلاشتۇرۇۋېتىش ، دەپ جاۋاب بەرگەن . خەلقئارا بازاردىمۇ كىشىلەر دائىم بۇ تەدبىرنى قوللىنىدۇ . تەيۋەن تاۋارلىرىنى ئېكسپورت قىلغاندا ، ھەمىشە ئۆز تاۋارلىرىنىڭ 3 - دۇنيا ئەللىرىنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرالمىۋاتقانلىقى ھەققىدە ھەدەپ ماختىنىدۇ ، ئەمما ئەمەلىيەتتە ئاستىرتىن كۆپلەپ ناچار تاۋارلارنى چەتكە چىقىرىدۇ . شاڭخەي گەزلىمە مالىلار پونكىتى 1983 - يىلى 1 - ئايدىن 9 - ئايغىچە شياڭگاڭ ئارقىلىق ئېكسپورت قىلىنغان تەيۋەننىڭ بازىرى ئىتتىك گەزلىمە مالىلاردىن 32 تۈركۈم مالىنى ئەۋرىشكە ئېلىپ تەكشۈرگەن ، بۇ ماللارنىڭ 9 تۈركۈمىدە روشەن ھالدىكى نېپىز ، شالاڭلىق مەسىلىلىرى ، داغ ۋە تۆشۈكلەر بارلىقى بايقالغان . 1984 - يىلى يەنە تەيۋەندىن ئىمپورت قىلىنغان 515 تاي دىلون رەختىدىن 96 تۈپى ئەۋرىشكە قىلىنىپ تەكشۈرۈلگەندە ، بۇنىڭ ئۆلچەمگە لايىق بولغىنى پەقەت تۆت تۈپلا بولغان .

ئۈرۈشتا ، «قۇيرۇق كۆرسىتىپ ئۆپكە سېتىش» تەدبىرى قوللىنىلغاندا ، دۈشمەن تەييارلىقسىز تورغان ۋاقىتتا ھۇجۇم قىلىپ ، غەلبە قازانغىلى بولىدۇ . ئادەتتە بۇ تەدبىر قوللىنىلسا خەتەرنى ئامانلىققا ئايلاندۇرغىلى ، ھەتتا ئىگىلىكىنى

گۈللەندۈرۈپ بېيىغىلى بولىدۇ. مەلۇم بىر ئىشنى قىلماقچى بولغان، ئەمما يەنە باشقىلارنىڭ ھەسەت قىلىشى ۋە زاغلىق قىلىشىدىن ئەنسىرىگەن ۋاقىتتا، بېھۋە ئاۋارىچىلىكلەر ۋە قارشىلىقلارنى ئازايتىش ئۈچۈن ئەڭ ياخشى چارە خۇددى ئۆردەك سودا لەيلەپ ئۆزگەندەك، كۆرۈنۈشتە جىم تۇرۇش، ئەمەلىيەتتە تېز ئۆزۈش، داۋراڭ قىلماي، تۇيدۇرماي ئىلگىرىلەش ئارقىلىق مەقسەتكە يېتىشتۈر. بۇ تەدبىر ئارقىلىق ئىگىلىك تىكلەپ، روناق تېپىشقا دائىر مىساللار ناھايىتى كۆپ. ئەڭ تىپىك مىسال جۇڭگو ۋە چەت ئەللەردىكى قىسمەن سودا - سانائەت كارخانىلىرىنىڭ بەس - بەس بىلەن تەنتەربىيە ئالاقە پائالىيەتلىرىگە قاتنىشىشىدۇر. سودا نۇقتىسىدىن ئېيتقاندا، كارخانا بىلەن تەنتەربىيەنىڭ ئەسلىدە ھېچقانداق بىۋاسىتە ئالاقىسى يوق، ئەمما تەنتەربىيە مۇسابىقىلىرىنىڭ ئاممىنى ئۆزىگە جەلپ قىلىش كۈچىنى سودا - سانائەت كارخانىلىرىنىڭ پايدا ئېلىشتىكى كاپىتالىغا ئايلاندۇرۇشقا بولىدۇ. دۆلىتىمىز مەركىزىي تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىنىڭ «تەنتەربىيە كۆزنىكى» پروگراممىسىغا ماددىي ياردەم بەرگەن ياپونىيە ئېلېكتر سايمانلىرى شىركىتى (NEC) 1982 - يىلىدىن باشلاپ ھەر يىلى تەنتەربىيە پائالىيەتلىرىگە ماددىي ياردەم بېرىپ، ئاممىۋى مۇناسىۋەت تەشۋىقاتىنى قانات يايدۇرۇشقا ئىشلەتكەن چىقىم 1 مىليارد ياپونىيە يىنىغا 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 - 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. شاڭخەيدىكى مەلۇم بىر ئالىي مەكتەپتە مۇنداق بىر ئىش بولغان: بىر مۇئەللىم سىنىپتا فرانسۇز تىلىدىن دەرس ئۆتۈۋاتاتتى، بۇ چاغدا ھاۋا ئىنتايىن ئوچۇق، كۈن نۇرى چاقناپ تۇراتتى، ئەمما سىنىپتا ئالتە دانە چىراغ ياندۇرۇلغانىدى. مۇئەللىم سىنىپقا بىرقۇر كۆز يۈگۈرتۈپ چىقىپ، بىرنەرسىنى ئويلىنىۋاتقاندا كەپ 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 كەتتىمۇ، 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 كالىمىزغا خۇددى مۆھۈردەك بېسىلدى، دېدى. بۇ «ئەگىتىپ سوئال سوراڭ» تىن ئىبارەت تىل ئىشلىتىش ماھارىتىگە بولغان مەدھىيىدۇر.

9 - تەدبىر چەتتە تۇرۇپ

تاماشا كۆرۈش

قىسقىچە تەبىرى:

دۈشمەننىڭ ئىچكى قىسمىدا بۆلۈنۈش، قالايمىقانچىلىق

پەيدا بولغان چاغدا ، ئۇنىڭ توپلاڭغا 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 غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك .

بايىنى :

بۇ تەدبىرنى قوللانغاندا شۇنىڭغا دىققەت قىلىش كېرەككى ، دۈشمەننىڭ ئىچكى قىسمىدىكى زىددىيەت كۈچەيگەن ، ئۇلار ئۆزئارا پۈت تېپىشىۋاتقان ، ۋەزىيەت كۈنسېرى 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 غەلبە قىلىپ ، بىر مەھەل كۈچىيىپ كەتكەن يۈەن شاۋنى مەغلۇپ قىلغان . يۈەن شاۋ ئۆلگەندىن كېيىن ئۇنىڭ ئوغۇللىرى يۈەن شاڭ ، يۈەن شى ئىككىسى نەچچە مىڭ ئەسكىرنى باشلاپ ، شەرقىي لياۋنىڭ ۋالىيسى گۇڭ سۇنكاڭ قېشىغا قېچىپ كەتكەن . گۇڭ سۇنكاڭ ئۆزىنىڭ چەتتە ۋە يىراققا تۇرۇۋاتقانلىقىغا تايىنىپ ساۋساۋغا بويسۇنۇشنى رەت قىلغانىدى . شۇ چاغدا بەزىلەر دەرھال گۇڭ سۇنكاڭغا قارشى يۈرۈش قىلىپ ، يۈەن ئاكا - ئۇكىلارنى تۇتۇشنى تەكلىپ قىلغان . بۇنى ئاڭلاپ ساۋساۋ قاقاقلاپ كۈلۈپ كېتىپ : مەن ھازىر گۇڭسۇن كاڭنىڭ يۈەن ئاكا - ئۇكىلارنىڭ كالىسىنى ئېلىپ ماڭا ئەكېلىپ

بېرىشنى كۈتۈۋاتىمەن ، — دېگەن . ئۇزاق ئۆتمەي ، گۇڭ سۇنكاڭ دېگەندەك ئادەم ئەۋەتىپ ، يۈەن ئاكا - ئۇكىلارنىڭ كالىسىنى ساۋساۋغا تاپشۇرغان . سانغۇنلار ساۋساۋدىن بۇ يەردىكى سىرنى ئېيتىپ بېرىشنى سورىغاندا ، ساۋساۋ : گۇڭ سۇنكاڭ بۇرۇندىن يۈەن شاك ، يۈەن شى ئاكا - ئۇكىلارنىڭ ئۆزىنى يۈتۈپ 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 غەلبىگە تولۇق كاپالەتلىك قىلغىلى بولىدۇ . 1948 - يىلى ، ئارمىيىمىز چاڭچۈننى ساقلاۋاتقان دۈشمەننى مۇھاسىرىگە ئېلىۋالغاندا ، دەل دۈشمەننىڭ ئىچكى قىسمىدىكى زىددىيەتتىن تولۇق پايدىلىنىپ ، جياڭ جېپىشنىڭ 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 - كورپۇسنىڭ 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 پۈتۈنلەي «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 ھېلىسىنى ئىشلىتىشىدىن ئېھتىيات قىلىش كېرەك . ئېلىمىزنىڭ تاشقى سودا تۈزۈلمىسىنىڭ مۇكەممەل بولماسلىقى ، خەلقئارا سودا بازارلىرىنىڭ نەرخ - ھاۋا ئىشلىرىنى ياخشى بىلمىگەنلىكى سەۋەبىدىن دۆلىتىمىزدىكى ھەرقايسى 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 ئۈستۈنلۈك تالىشالايتتى . ئەمما ، ياۋروپا ئورتاق گەۋدىسى بازىرىنىڭ : ناترىيلىق شېكەر جەۋھىرى ئىمپورت باھاسىنىڭ ھەركىلوگرامى 6.8 ئامېرىكا دوللىرىدىن تۆۋەن بولماسلىقى كېرەك . بولمىسا ، ئىران باھادا سېتىشقا قارشى تۇرۇش بېجى ئېلىنىدۇ ، دېگەن بەلگىلىمىسى بار ئىدى . ئېلىمىز تاشقى سودا خىزمەتچىلىرى بۇ جەھەتتە تەجرىبىسىز بولغاچقا ، ھەدەپ بازار تالاشتى . تىيەنجىن ھەر كىلوگرامغا 5.4 ئامېرىكا دوللىرى ، جياڭسۇ ھەر كىلوگرامغا 5.07 ئامېرىكا دوللىرىدىن باھا قويۇپ ، چەت ئەل سودىگەرلىرى بىلەن 65 توننىلىق سودا

قىلدى ، نەتىجىدە كۆپ زىيان تارتتى ، باھانى تۆۋەنلىتىپ
دۆلەتنى 100 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىغا يېقىن زىيانغا
ئۇچراتقاندىن سىرت ، ياۋروپا ئورتاق گەۋدىسىنىڭ بازىرى يەنە
ئەرزىن 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 ئاشقى سودا تۈزۈلمىسىنى
ياخشىلاشتىكى ئەڭ مۇھىم ۋەزىپە بولۇشى كېرەك .

10 - تەدبىر يەڭ ئىچىدە پىچاق ساقلاش

قىسقىچە تەبىرى :

دۈشمەننى ساڭا ئىشىنىپ ، ھەرىكەتكە كەلمەي جىم
تۇرغۇزۇش ، بىخۇدلاشتۇرۇش ، ئۆزۈڭ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ،
يوشۇرۇنچە دۈشمەننى يېڭىپ غەلبە قىلىش پىلانىنى تۈزۈش ،
تولۇق تەييارلىق قىلىۋالغاندىن كېيىن پۇرسەتنى غەنىمەت
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 ، ۋىيجۇ ۋىلايىتىنىڭ ۋالىيسى
ساۋۋېي قوشۇنغا قوماندانلىق قىلىپ ، غەربىي شيا

ھاكىمىيىتىنىڭ تاجاۋۇزىغا قارشى تۇرغان ، ئۇ ئەقىل - پاراسەت ۋە باتۇرلۇقتا كامالەتكە يەتكەن ، قوشۇننىڭ ئىنتىزامى قاتتىق بولۇپ ، غەربىي شىمالىقلار ئۇنىڭدىن ئىنتايىن قورقاتتى . بىر كۈنى ، شاۋۋىي قول ئاستىدىكى سانغۇنلىرى بىلەن ھاراق ئىچىۋاتقاندا ، بىردىنلا ئايغاقچىلار كېلىپ ، نەچچە مىڭ سۇڭ قوشۇننىڭ ئاسىيلىق قىلىپ ، غەربىي شىمالىقلارغا ئۆتۈپ كەتكەنلىكىنى خەۋەر قىلىدۇ . بۇنى ئاڭلاپ سانغۇنلار بىر - بىرىگە قارىشىپ چىرايلىرى تاتىرىپ كېتىدۇ ، ئەمما ساۋۋىي يەنىلا بۇرۇنقىدەك بەخىرامان ھالدا خۇشال ئولتۇرىۋېرىدۇ . ئۇ ئالدىرىماي ئايغاقچىغا : ئۇلار مېنىڭ بۇيرۇقۇم بويىچە ئىش قىلىۋاتىدۇ ، داۋراڭ قىلىنمىسۇن ، — دەيدۇ . غەربىي شىمالىقلار بۇ ئىشنى ئۇققاندىن كېيىن بۇ ئىسيان كۆتۈرۈپ قېچىپ كەلگەن لەشكەرلەرنى ساۋۋىي ئەۋەتكەن جاسۇسلار ئىكەن دەپ قاراپ ھەممىسىنى ئۆلتۈرۈۋېتىدۇ . شۇنداق قىلىپ ، ساۋۋىي كۈلۈپ تۇرۇپ ئادەم ئۆلتۈرۈش ھىلىسىنى 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 ھوقۇقىنى ئۆز قولىغا ئېلىش مەقسىتىگە يەتكەن . سۇڭ تەيزۇ ھاكىمىيەتنى قولغا ئالغاندىن كېيىن ئۇزاق ئۆتمەي ، جاۋبۇدىن : تاڭ سۇلالىسىنىڭ ئاخىرقى دەۋرلىرىدىن بۇيان نەچچە ئون يىل ئىچىدىلا ئون نەچچە پادىشاھ ئالماشتى ، ھەربىي يۈرۈشلەر توختىمىدى ، بۇنىڭ سەۋەبى زادى نېمە ؟ — دەپ سورىغان .

جاۋپۇ : بۇنىڭ سەۋەبى يەرلىك بەگلىكلەر كۈچىنىڭ بەك كۈچىيىپ كەتكەنلىكىدىندۇر . پادىشاھنىڭ كۈچى ئاجىز ، ئەمەلدارلارنىڭ كۈچى كۈچلۈك بولغاندا ، ئەلۋەتتە ۋەزىيەتنى كونترول قىلىپ تۇرغىلى بولمايدۇ . ھازىرقى كۈندە ئۇلارنىڭ كۈچىنى ئاجىزلاشتۇرغاندىلا جاھان ئاندىن تىنچلىنىدۇ ، — دېگەن . ئۇزاق ئۆتمەي ، پادىشاھ تەيزۇ كونا دوستلىرى ، سانغۇنلىرىدىن شى شۇشىن قاتارلىق كىشىلەر بىلەن بىللە ھاراق ئىچكەن ، سورۇننىڭ كەپپى تازا ئۆرلىگەندە ، پادىشاھ ئۇلارغا : ئەگەر سىلەرگە تايانمىغان بولسام ، مېنىڭ بۈگۈنكى كۈنۈم بولمىغان بولاتتى ، مەن سىلەرنىڭ شەپقىتىڭلارنى ھەرۋاقت ئېسىمدە ساقلايمەن ، مەڭگۈ ئۈنتۈمايمەن . 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 كۈنلەرنىڭ بىرىدە ئۇلار شاھلىق تونىنى ئۈستۈڭلارغا كىيگۈزسە ، پادىشاھ بولمايمەن دېسەڭلارمۇ ئامال بولمايدۇ . دە ! — دېگەن . شى شۇشىن قاتارلىق كىشىلەر : باش ئۇرۇپ يىغلاپ تۇرۇپ : بىز ھەر قانچە 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 - جاي ، يەر سېتىۋېلىپ ، ئەۋلادلىرىڭلار ئۈچۈن مەڭگۈلۈك ئىگىلىك تىكلەپ بېرىشنى ئويلىمايسىلەر ؟ نېمىشقا ئويۇنچى ، ناخشا - ئۇسسۇلچى قىزلارنى سېتىۋېلىپ ، ئۆمرۈڭلارنىڭ ئاخىرىغىچە ئىش - ئىشرەت ، كەيپ - ساپا بىلەن كۈن ئۆتكۈزمەيسىلەر ؟ ئەگەر شۇنداق قىلغان بولساڭلار ئارىمىزدا شۈبھە - گۇمانلارمۇ پەيدا بولماي ، بەك ياخشى ئىش بولاتتى ئەمەسمۇ ؟ - دېگەن . شى شۇشنى قاتارلىق كىشىلەر يەنە بىر قېتىم پادىشاھ تەيزۇغا تەشەككۈر بىلدۈرۈپ : ئالىيلىرى قۇللىرى ئۈچۈن مۇشۇلارنى ئويلاپتىلا ، ھەقىقەتەن بىزنى ھايات - ماماتتا بىللە بولىدىغان قېرىنداشتەك كۆرىدىكەنلا ! - دېيىشكەن . ئىككىنچى كۈنى ئۇلار بىرقانچە يىلەن ھەممىسى كېسەلمەن بولۇپ قالدۇق ، يەنە داۋاملىق ۋەزىپە ئۆتتەلمەيمىز دەپ ، پادىشاھتىن ئۆزلىرىنى ھەربىي ۋەزىپىلەردىن ئازاد قىلىشنى تەلەپ قىلىشقان . شۇنىڭ بىلەن سۇڭ سۇلالىسى خانىدانى ئەمەلدارلارنىڭ بەك كۈچىيىپ كېتىشىدەك ئاپەتنى تۈگەتكەن .

خەت مەنىسىدىن قارىغاندا ، «بەك ئىچىدە پىچاق ساقلاش» دېگەن بۇ ئىدىئوم كۆرۈنۈشتە يېقىملىق تەبەسسۇم قىلىش ، كۆڭلىدە زەھەر خەندىلىك قىلىشنى بىلدۈرىدۇ . ئەمما ، سىياسىي ، ھەربىي ۋە دىپلوماتىيە ئىشلىرىدا ئۇ بىر تەدبىر بولۇش سۈپىتى بىلەن ساختا ۋاستىلەر بىلەن رەقىبلىرىنى ئالداپ ، بىخۇدلاشتۇرۇپ ، قارشى تەرەپنىڭ ئىشەنچىسىنى قولغا كەلتۈرۈپ ، ئاندىن قارشى تەرەپنىڭ پۈتۈنلەي كۈتمىگەن يېرىدىن چىقىپ غەلبىنى قولىغا كەلتۈرۈش بولۇپ ئىپادىلىنىدۇ . ئۇرۇشقا بەگلىكلەر دەۋرىدە ، چېڭ 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 بەگلىكىنى
ئاسانراق ئالغىلى بولار ، — دەپ سورايدۇ . ۋەزىر گۈەن چىسى :
مېنىڭچە خۇ بەگلىكىنى ئەڭ ئاسان ئالغىلى بولىدۇ ، —
دېگەن . ۋۇ بېگى قاتتىق غەزەپلىنىپ ، ئۇنى ئەيىبلەگەن ۋە : خۇ
بەگلىكى بەگلىكىمىز بىلەن قېرىنداش بەگلىك ، سېنىڭ مېنى
خۇ بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلىشقا دەۋەت قىلىشىڭدا زادى نېمە
غەزىبىڭ 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 . ۋۇچىڭ
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 ، شۇڭا شاڭياڭنىڭ بۆكتۈرۈپ قويغان
ئەسكەرلىرى تەرىپىدىن تۇتۇلغان ، شۇنىڭ بىلەن ۋۇچىڭ ۋە
شىخې شەھەرلىرى ئېلىنغان . ۋېي خۇيۋاڭ 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 - دۇنيا

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

خەلقئارا سوددىمۇ ، بەزى چەت ئەللىك سودىگەرلەر يوشۇرۇن غەربىنى ناھايىتى ئەپچىللىك بىلەن كۈلكە ئىچىگە يوشۇرىدۇ . ياپونىيە كارخانىلىرىنىڭ بەزى باشقۇرغۇچىلىرى چەت ئەل شىركەتلىرىنىڭ ئىگىلىك باشقۇرغۇچى خادىملىرىنى كۈتۈۋالغاندا ، ئامېرىكا دىربىكتورلىرى مېھمانلار بىلەن كۆرۈشۈشنى رەت قىلغان ياكى ئەپلەپ - 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 جىددەيلىك ، 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 ئالدىغان 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 نەسىۋەت قىلغان ، يۇمۇرلۇق سۆزلەر بىلەن كېلىشتۈرگەندە قاتتىق غەزەپ ئىچىدە تالىشىۋاتقانلارنى پەسكويغا چۈشۈرگىلى بولىدۇ . باشقىلارنى ئىللىق چىراي بىلەن تەنقىد قىلغاندا ، ئۇلار تەنقىدىنى ئاسان قوبۇل قىلىدۇ . باشقىلارنىڭ پىكرىنى خۇش چىراي بىلەن رەت قىلغاندا ئۇلارنىڭ ئەپۇ قىلىشىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ .

11 - تەدبىر قۇربانلىق قوي

ھىيلىسى

قىسقىچە تەبىرى :

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

ئۈچۈن پايدىلىق بولغان ئەۋزەللىكنى قولغا كەلتۈرۈش كېرەك .

بايانى :

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 - بىرىنى . كېيىنكىلەر «ئالۇچىنىڭ شاپتۇل ئۈچۈن دەرد تارتىشى» دىن ئىلھام ئېلىپ ، بىر شەيئىنىڭ باشقا بىر شەيئى ئۈچۈن زىيان - زەخمەتكە ئۇچراپ ، ئومۇمىيلىق دۇچ كېلىۋاتقان خەۋپ - خەتەرنى ئامانلىققا ئايلاندۇرۇشتەك بۇ تەدبىرنى ئىپادىلەشتە ئەنە شۇ نامنى ئىشلەتكەن .

جەڭ مەيدانىدا ، ھەربىر قەدەمدە غەلبە قازىنىش ناتايىن ، ئومۇمىي جەھەتتە غەلبىگە ئېرىشىشلا بۇنىڭ ئۆزى مۇۋەپپەقىيەت بولىدۇ . ئۇرۇش ھەم ئويىپكىتىپ ھەربىي كۈچلەرنىڭ ئېلىشىشى ، ھەم سۈيىپكىتىپ قوماندانلىق ئىقتىدارىنىڭ رىقابىتىدۇر . ئۈچ پادىشاھلىق دەۋرىدە ساۋساۋ بىلەن يۈەن شاۋ ئوتتۇرىسىدا ئېلىپ بېرىلغان نەپو ئۇرۇشىدا مۇشۇ تەدبىرگە تايىنىپ غەلبە قازىنىلغان . ئۇ چاغدا ، يۈەن شاۋنىڭ قوشۇنى كۆپ ، ساۋساۋنىڭ قوشۇنى ئاز ئىدى ، يۈەن شاۋنىڭ چوڭ سانغۇنى ۋەن چۇ ساۋساۋ قوشۇنىنى نەپوغا قوغلاپ بارغاندا ، ساۋساۋ بۇ تەدبىرنى ئىشقا سېلىپ ، قەستەن يول بويىغا نۇرغۇن ئاشلىق ، كىيىم - كېچەك ، لازىمەتلىكلەرنى تاشلاپ قاچقان ، يۈەن شاۋ قوشۇنلىرى بۇ نەرسىلەرنى تاللىشىش بىلەن بولۇپ كەتكەندە ، ساۋساۋ قوشۇنلىرى پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ قايتۇرما ھۇجۇمغا ئۆتۈپ ، زور غەلبىگە ئېرىشكەن . نەپو ئۇرۇشىدا ، ساۋساۋ قوشۇنلىرى ئاشلىق ۋە كىيىم - كېچەكنىڭ

زىيىنى بىلەن پاسسىپ ھالەتتىن قۇتۇلۇپ ، مەغلۇبىيەتنى غەلبىگە ئايلاندۇرغان . شۇڭا ، بۇ تەدبىر ئاز بەدەل ھېسابغا قىيىن ئەھۋالنى پايدىلىق ئەھۋالغا ئايلاندۇرۇپ ، مەغلۇبىيەتتىن غەلبىگە ئۆتتىدىغان تەدبىردۇر .

بۇ تەدبىرنى قوللانغاندا ، ھەم ئۇنىڭ ئۆزگىرىشچان تەدبىر ئىكەنلىكىنى ھېسابقا ئېلىش ، ھەم پايدا - زىيان ھېساباتىنى قىلىشنى بىلىش كېرەك ، مانا بۇ «تەدبىرى ياخشى بولغان غەلبە قىلار» دېگەن سۆز . يېغىلىق دەۋرىدە ، چى بېگى تىيەن جى سۇن بىننىڭ پىلانى بويىچە ئات بەيگىسى قىلىش ھىلىسىنى ئىشلىتىپ غەلبە قىلغاندىن كېيىن ئېلىپ بېرىلغان گۈيلىڭ 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 تىيەن 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 غەلبىنى قولغا كەلتۈرىدۇ . سۇن بىننىڭ «ئاۋۋال ئاجىز دۈشمەنگە ، ئاندىن كۈچلۈك دۈشمەنگە ھۇجۇم

قىلىپ ، بىر - بىرلەپ يوقىتىش» تاكتىكىسى ۋە ئىستراتېگىيەلىك ئىدىيەسىنى يولداش ماۋ زېدۇڭ «ئۈستۈن ئەسكەرىي كۈچنى توپلاپ ، يوقىتىش جېڭى قىلىش» تىن ئىبارەت مەشھۇر ھەربىي تاكتىكىغا تەرەققىي قىلدۇرغان .

ئىقتىسادىي سەپتىمۇ بۇ تەدبىر كەڭ قوللىنىلدى . تاشقى سودىدا بەزى قانۇنسىز چەت ئەل سودىگەرلىرى ھەمىشە ئۇنىڭ ئورنىغا بۇنى دەستىتىش ۋاستىسى بىلەن كۆپ پايدىغا ئېرىشىدۇ . ئۇلار ھەمىشە ناچار تاۋارلارنى ياخشى تاۋار دەپ ، ئۇنى داڭلىق ماركىلىق تاۋار قىلىپ ساتىدۇ . 60 - يىللاردا ، شياڭگاڭدىكى بەزى كىچىك قول سائەت زاۋۇتلىرى نۇرغۇن قول سائىتىنى شۋېتسارىيەنىڭ داڭلىق ماركىلىق سائىتى دەپ ئەرزىن باھادا چوڭ قۇرۇقلۇققا كىرگۈزگەن . ئېلىمىزنىڭ فۇجىيەن ۋۇلۇڭ چېيى خەلقئارا بازارلاردا قىزغىن ئالاقىسىغا ئېرىشىپ كېلىۋاتاتتى . ئۇ يالغۇز پۇراقلىق ، تەملىك بولۇپلا قالماي ، يەنە تېببىي ساھەدە خولپىتىرىنى چۈشۈرۈش رولى بارلىقى ئىسپاتلىنىپ ، غەربلىكلەرنىڭ ئورۇقلاش ئېھتىياجىغا ناھايىتى ماس كېلەتتى . شۇنىڭ بىلەن چەت ئەللەر ئارقا - ئارقىدىن ساختا ماللارنى ئوتتۇرىغا چىقاردى ، بۇ خەلقئارا بازارنىڭ جىددىي دىققەت - ئېتىبارىنى قوزغىدى . ياپونىيەنىڭ خاررىس سېغىز كەمپۇت شىركىتى ئېتېن سمولسىنى ئامېرىكا سېغىز كەمپۇتلىرىدە ئەزەلدىن ئىشلىتىلىپ كېلىۋاتقان ساخارىدلىق دەرەخ يېلىمىنىڭ ئورنىدا سېغىز كەمپۇتنىڭ ئاساسىي ئارىلاشتۇرۇلىدىغان خۇرۇچى قىلىپ ئىشلىتىپ ، سېغىز كەمپۇتنىڭ ئەسلىدىكى كۈل رەڭلىك ھالىتىنى ئاپئاق ھالەتكە كەلتۈرۈپ ، يېمەكلىك بويىقىلىرىنى قوشۇش ئىمكانىيىتى يارىتىپ ، ئاجايىپ رەڭدار بولغان سېغىز كەمپۇتلەرنى ئىشلەپ چىقىرىپ ، خېرىدارلارنىڭ قىزغىن ئالاقىسىغا ئېرىشكەن ، شۇنىڭ بىلەن ئامېرىكا سېغىز

كەمپۇتلىرىنىڭ 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 ، كۈچى 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

سۈپىتى 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 ھەسسىتىشى 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 لويياڭ تراكتور زاۋۇتى بۇرۇندىن ئىشلەپ چىقىرىپ كېلىۋاتقان «شەرققازدى 54» تىپلىق تراكتورنىڭ سېتىلىشى تۆۋەنلەپ كەتكەن . شۇڭا ، زاۋۇت مەھسۇلات تۈرىنى ئۆزگەرتىش ياكى ئۆزگەرتەسلىك ، 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 قۇۋۋەتلىگەن ، يەنە بەزىلەر 14 ئات كۈچىگە ئىگە تۆت چاقلىق كىچىك تراكتور ئىشلەپ چىقىرىشنى قۇۋۋەتلىگەن ، 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 - 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 مۇۋەپپەقىيەتسىزلىكىگە ئايلاندۇرۇشىڭىز كېرەك .

بايانى :

بۇ تەدبىر «دۈشمەن ئىچىدىكى يوچۇقتىن پايدىلىنىپ غەلبە قىلىش» دېگەن سۆزدىن كېلىپ چىققان . كېيىنكىلەر بۇ سۆزنى پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ باشقىلارنىڭ نەرسىسىنى ئېلىۋالدىغان ، پايدىغا بېرىلىپ كەتكەن ئەخلاقسىزلىققا تەمىل 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

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

ھازىرقى زامانىۋىلاشقان ئۇرۇشلاردا ، تانكا ، ئاپتوماتىك زەمبىرەك ، پىيادە قىسىملار ، ئۇرۇش ماشىنىلىرىدىن تەشكىللەنگەن زور زەربىدار قوشۇن جىددىي ئىلگىرىلەش جەريانىدا ، ئۇرۇش سېپى ئۈزىراپ كەتكەنلىكى ، قوشۇندىكى ھەرقايسى قىسىملارنىڭ ھەرىكەت سۈرئىتىنىڭ ئوخشاش بولماسلىقى سەۋەبىدىن ناھايىتى ئاسانلا ھەرقايسى قىسىملار ئارىسىدىكى ماسلىشىشنىڭ بۇزۇلۇشى ، ئارقا سەپ تەمىناتى يېتىشمەسلىك 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 بېرىلىشىغا 60 كىلومېتىر قالغان جايدىكى ئودېر دەرياسىغا كەلگەندە ، ئارقا سەپ تەمىناتى يېتىپ كېلمەي ، كۆپلىگەن تانكىلار ۋە ئەسكەرلەر ئىلگىرىلىمەي 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 ئۈزىراپ كەتتى ، ئارقا سەپ تەمىناتى ئۈزۈلۈپ قېلىپ ، ھېرىپ

قالغان ئوق شايدىن ئۆتەلمەپتۇ 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 قىلىدۇ ، شۇنىڭ بىلەن ئۇرۇش ۋەزىيىتىنى ئوڭشاشقا ئىشلىشىدۇ . ھازىر ئەھۋال دەل ئۇنىڭ ئەكسىچە بولۇپ ، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئارمىيىسى بېرىلغا بىۋاسىتە خەۋپ سالدى ، ئەمما ئۆزىمۇ شايدىن ئۆتەلمىگەن ئوق ھالىتىگە چۈشۈپ قالدى ، دۈشمەنمۇ چوقۇم پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، يان تەرەپتىن قايتۇرما ھۇجۇمغا ئۆتۈپ ، قاراملىق 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 بېرىلگەن بوشلۇق ھالدا ئاللىدى .

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

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

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

«پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ نەپ ئېلىش» تاكتىكىسى كىشىلەرگە شۇنى ئۇقتۇرىدۇكى، جاھاندارچىلىق قىلىشتا، ئاز نەپەرگە 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 خاتىرىلەپ مېڭىش، پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ نەپ ئېلىشتۇر. بۇ خاتىرىلەپ 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 ئويلىغان ياكى كىنو كۆرگەن، ماشىنىدا كېتىۋاتقان، پاراڭلاشقان، يول ماڭغان پۇرسەتتە كىشىنىڭ تەسەۋۋۇرىنى قوزغاپدىغان 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 ئىجادىيەتنىڭ ئاساسىي ۋاسىتىسى قىلغان .

بۇ تەدبىرنى قوللىنىش قارماققا ناھايىتى ئاسان دەك كۆرۈنىدۇ . ئەمما ، ناھايىتى تېزلا ئۆتۈپ كېتىدىغان پۇرسەت ئالدىدا چوقۇم كىچىككىنە بەلگىسىنى كۆرۈپلا تېگىگە يېتەلەيدىغان كۆزىتىش ئىقتىدارى ۋە شەپسىسىنى ئاڭلاپلا ھەرىكەتكە كېلىدىغان ماسلىشىش ئىقتىدارىغا ئىگە بولۇش كېرەك . ئەقىللىق كىشىلەر كىچىككىنە پۇرسەتتىمۇ 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 جۇپ ياش

ئەر - ئايال ئېمىزگۇ بوتۇلكىسى بىلەن بوۋاققا سۈت ئېمىتكەن چاغدا ، بازاردا سېتىلىۋاتقان ئېمىزگۇ بوتۇلكىلىرىنىڭ بەك چوڭ ئىكەنلىكىنى ، سەككىز ئايلىقتىن كىچىك بوۋاقلارنىڭ ئېمىزگۇ بوتۇلكىسىنى ئۆزى تۇتۇپ ئېمەلمەيدىغانلىقىنى سەزگەن . ئايالنىڭ دادىسى بىر زاۋۇتتا پاپاتلانغان مەھسۇلاتلارنىڭ سۈپەت تەكشۈرگۈچىسى ئىدى ، ئۇ بالىلىرىنىڭ نارازىلىقلىرىنى ئاڭلاپ : ياخشىسى ئېمىزگۇ بوتۇلكىسىنى بوۋاق بالىلارنىڭ چىڭ تۇتۇپ تۇرۇپ سۈت ئېمىشى ئۈچۈن بوتۇلكىنىڭ ئىككى يېنىغا تۇتقۇچ ئورنىتىش كېرەك ، دېگەن . بۇ سۆز بۇ ياش ئەر - خوتۇنلارنى ئىلھاملاندۇرغان . ئۇلار سىلىندىر شەكىللىك بوتۇلكىنى ئىككى تۇتقۇچلۇق بوتۇلكا قىلىپ ياساپ بازارغا سالغان . نەتىجىدە 60 كۈن ئىچىدە 50 مىڭ ئېمىزگۇ 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 - تەدبىر چېكىپ بېقىش

ھىيلىسى

قىسقىچە تەبرى :

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

بايانى :

«چېكىپ بېقىش» تەدبىرى ماھىيەتتە رازۇپىدا

خاراكتېرلىك يالغان ھەرىكەت ئارقىلىق ، يوشۇرۇنۇۋالغان رەقېبىنى 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 قاراملىق بىلەن ئىلگىرىلەشكە بولمايدۇ . ھەل قىلغۇچ جەڭ ئالدىدا ، بىر كىچىك ئەترەتنى دۈشمەن پوزىتسىيىسىگە يوشۇرۇن ئەۋەتىپ ، قۇرۇق تېرە تاراقىشتىپ ، 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 رازۇپىدا قىلىش تەدبىرى» ئەمەلىيەتتە «چېكىپ بېقىش» تەدبىرىدۇر . ئەمەلىي ئۇرۇشتا ، دۈشمەننىڭ تۈزىقىغا دەسسەشتىن ساقلىنىش ئۈچۈن قايتا - قايتا رازۇپىدا قىلىپ ، راست - يالغىننى ئېنىق ئايرىۋېلىش كېرەك . ھەربىر قوماندان شۇنى بىلىش كېرەككى ، بۆكتۈرمىنى يوقىتىش دۈشمەن ئۈستىدىن غەلبە قىلىشتىكى ئاساسىي ۋاسىتە . تارىختا ، دۈشمەن ئەھۋالىنى ئېنىق ئىگىلىمەي ، يېنىكلىك بىلەن ھەرىكەت قىلىپ زىيان تارتقان مىساللار ناھايىتى كۆپ بولغان . مىلادىيىدىن ئىلگىرىكى 627 - يىلى ، چىن بەگلىكى جېڭ بەگلىكىگە تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىدۇ . پېشقەدەم ۋەزىر جىيەن شۇ ئارىلىق يىراق ، تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىش مەقسىتىگە يېتىش تەس دەپ ، چىن مۇگۇڭغا بۇ ئۇرۇشنى قىلماسلىق توغرىسىدا كۆپ نەسەھەت قىلىدۇ . ئەمما ، چىن مۇگۇڭ بۇ نەسەھەتنى ئاڭلىمايدۇ . جىيەن شۇ يۈرۈشكە ئاتلانغان قوشۇنلارنى يىغلاپ تۇرۇپ ئۇرتىدۇ ھەمدە باش سەركەردە مېڭ مىڭشىنى :

شياۋشەن تېغىدىن ئۆتكەندە جىن قوشۇنلىرىنىڭ بۆكتۈرمىسىدىن ھوشيار بولسىلا ، دەپ ئاگاھلاندۇرىدۇ . ئەمما ، مېڭ مىڭشى تەكەببۇرلۇق ۋە باشباشتاقلق قىلىپ ، دۈشمەننى سەل چاغلایدۇ ، جېڭ بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلالمىغاننىڭ ئۈستىگە قايتىش سەپىرىدە شياۋشەن تېغىدىن ئۆتكەندە دۈشمەن ئەھۋالىنى ئوبدان رازۇپىدا قىلماي ، قىسىملارنى تۆتكە بۆلۈپ ، ئارىلىق قالدۇرۇپ ماڭدۇرىدۇ . ئالدىدا ماڭغان قىسىملار دۈشمەننىڭ ئاز ساندىكى بۆكتۈرمە قوشۇنلىرىنى چېكىندۈرگەندىن كېيىن ئۇ يەنە بۇنىڭ دۈشمەننىڭ قىلتاققا 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 نەپەرنى ئىشلىتىۋاتىدۇ دەپ قاراپ ، تۇغنى يىقىتىپ تاشلاپ داۋاملىق ئىلگىرىلەشكە بۇيرۇق بېرىدۇ . تۇغ يىقىتىپ تاشلىنىشى بىلەنلا جىن بەگلىكىنىڭ بۆكتۈرمىدە ياتقان ئەسكەرلىرى تۆت تەرەپتىن ھۇجۇم قىلىپ ، جىن قوشۇنلىرىنى تىرىپىرەن قىلىۋېتىدۇ ، باش سەركەردە مېڭ مىڭشىمۇ ئەسەرگە چۈشۈپ قالىدۇ .

بۇ تەدبىرنى قوللانغاندا ، ئادەتتە يالغان ھۇجۇم قىلىش ياكى كىچىك ھۇجۇم بىلەن رازۇپىدا قىلىپ ، شەپە بېرىش ئارقىلىق دۈشمەننى ئاساسىي كۈچىنى ئاشكارىلاپ ، «ئۇۋىسىدىن چىقىش» قانۇنچىلىق قىلىپ ، كۈچنى توپلاپ يوقىتىش مەقسەت قىلىنىدۇ . 1982 - يىلى ئىسرائىلىيە سۈرىيىنىڭ بىكا جىلغىسىدىكى باشقۇرۇلىدىغان بومبا بازىسىغا ھۇجۇم قىلىدۇ . ئىسرائىلىيە ئارمىيىسى ئالدىدا ئۇچقۇچىسىز رازۇپىدا ئايروپىلانى بىلەن سۈرىيە قوشۇنلىرىنى رادارلىرىنى ئېچىش ۋە باشقۇرۇلىدىغان

بومبا قويۇپ بېرىشكە مەجبۇر قىلىدۇ ، ئاندىن كاشلا پەيدا قىلغۇچى ئايروپىلان بىلەن كۈچلۈك كاشلا 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 سۇجۇنى مۇھاسىرىگە ئېلىۋالغان ، ۋۇيۈ بېگى چيەن ليۇ 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 سىنا 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 ، سىنا فۇ دەرھال پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، توردىن ئۆتۈۋېلىپ ، سۇجۇ

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

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

بۇ تەدبىر راست - يالغاننى كۆزىتىپ ، رازۇپىدا قىلىش ھەرىكىتىگە كىرىدۇ . «چېكىپ بېقىش» نى ئىشقا ئاشۇرغاندىن كېيىن چوقۇم ئوخشىمىغان ئەھۋالغا ئاساسەن يېڭى ئەھۋالغا لايىقلىشىش قارارىنى چىقىرىش كېرەك . كۈندىلىك تۇرمۇشتا ، قارشى تەرەپنىڭ سىرنى 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 - 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 - شارائىت ھازىرلاش ، يەنە بىر ھالەتنى ئۆزگەرتىشنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشتۇر .» ئېلىمىزنىڭ ماۋتەي ھارىقىنىڭ دۇنيادىكى داڭلىق ھاراقلار قاتارىغا كىرەلشى بىر ياخشى مىسالدۇر . بىر قېتىملىق دۇنيا ھاراق باھالاش كاتتا يىغىلىشىغا ھەرقايسى ئەللەرنىڭ ھاراق باھالاش مۇتەخەسسسللىرى توپلانغانىدى . ئېلىمىزنىڭ ئەلا سۈپەتلىك ماۋتەي ھارىقى قاچىلىنىشنىڭ بەك ئاددىي بولغانلىقىدىن ھېچكىمنىڭ دىققىتىنى ئۆزىگە تارتالمىغان . ئېلىمىزنىڭ ۋەكىلى جىددىي پەيتتە ئەقىل تېپىپ ، قەستەن بىر بوتۇلكا ھاراقنى يەرگە تاشلاپ چېقىۋېتىدۇ ، شۇئان ھاراقنىڭ خۇش پۇرىقى ئەتراپىنى بىر ئالىدۇ ، ئولتۇرغانلار ھەممىسى ھەيران قېلىپ ، مۇتەخەسسسلەر بەس - 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 - تەدبىر ئۆلگەننىڭ 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 تاپانغانلىقى .

بايىنى :

1851 - يىل 12 - ئاينىڭ 2 - كۈنى ، ناپولېئوننىڭ

جىيەنى ، 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 سۇيىستىمال قىلىپ ، ئىنقىلابنى باستۇرىدىغان بىر
كومپىدىيىگە 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 ھاياتى
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 تىزىلدۈرۈش
يېڭى كۈرەشنى مەدھىيەلەش ئۈچۈندۇر ، «ئۆلگەن بارلىق
ئەجدادلارنىڭ ئەنئەنىسى خۇددى غەپلەت ئۇيقۇسىدەك ھايات
كىشىلەرنىڭ كالىسىنى 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 ، ئەننى 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 شەكلىدەمۇ ، شۇنداقلا يەنە باشقىچە شەكىللەردە پايدىلىنىش ھالىتىدەمۇ مەيدانغا چىقىشى مۇمكىن . بۇ تەدبىردىكى «پايدىلىنىش» سۆزى يادرو بولۇپ ، ئۇ ئىنتايىن كەڭ مەنىگە ئىگە ، ئۇنىڭدا ئادەمدىن ، نەرسىدىن ياكى ناپۇز ئىگىلىرى ، داڭلىق كىشىلەردىن پايدىلىنىش مۇمكىن . ئۈچ پادىشاھلىق دەۋرىدە ، چىبى ئۇرۇشىدا «شەرق شاملى»دىن پايدىلىنىلغان ؛ ئوت - چۆپ بېسىلغان كېمە ئارقىلىق ئوقيا يىغىۋېلىشتا ، «سەھەردىكى تۇمان»دىن پايدىلىنىلغان ؛ «يالغان جۇگى لياڭ»دىن پايدىلىنىپ ، سىمايى قورقۇنۇپ قاچۇرۇلغان . ساۋساۋ تەڭرىقۇت نامىدىن بەگلەرگە بۇيرۇق چۈشۈرۈپ ، ئۈستۈنلۈككە ئىگە بولۇۋالغان . مىڭ سۇلالىسىنىڭ ئاخىرلىرىدىكى دېھقانلار قوزغىلاڭچىلىرىنىڭ «باھادىر شاھ»ى گاۋ يىڭشىياڭ ئۇرۇشتا ئۆلگەندىن كېيىن لى زىچىڭ ئۇنىڭ شان - شۆھرىتىدىن پايدىلىنىپ ، «باھادىر شاھ» بايرىقىنى كۆتۈرۈپ چىقىپ ، كۈچىنى تېزدىن ئۇلغايىتىپ ، نۇرغۇن جايلارنى ئۆز قولىغا ئالغان . ھازىرقى زامان ئۇرۇشلىرىدىمۇ دائىم «دۈشمەن» ئەسكەرلىرىنىڭ كىيىمىنى كىيىپ «نەقابلىنىپ ، دۈشمەننىڭ 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 ئالايلىق، بۈگۈنكى كۈندە، نۇرغۇنلىغان كارخانىلار، ماگىزىنلار ئارقا - ئارقىدىن بۇرۇن شۆھرەت قازانغان كونا ۋېبسىكلارنى، 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 ئەشيانىڭ سۈپىتىنى ئۆستۈرۈپ، تەننەرخنى تۆۋەنلىتىدۇ. بۇ تەدبىر يەنە ئىشلەپچىقىرىش شەكلى شاللىنىپ كېتىش مەزگىلىگە بېرىپ قالغان، ھەتتا ئاللىقاچان ئىشلەپچىقىرىشلىشتىن توختىغان مەھسۇلاتلارغا يېڭى ھاياتلىق بېغىشلىيالايدۇ. مەسىلەن، ھازىر تەيۋەندە خەلق ئىگىلىكى كىرىمىنىڭ

ئۆسۈشىگە ئەگىشىپ ، قاتناش قورالى بولغان ۋېلىسىپىتنىڭ ئورنىنى موتوتسىكلنىڭ 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) ، ئېھتىياجىدىن پايدىلىنىش (مەسىلەن ، بەدەننى ساغلاملاشتۇرۇش ئېھتىياجى ، پىسخىك ئېھتىياج قاتارلىقلار) ، بازاردىن پايدىلىنىش (مەسىلەن ، مەھسۇلاتلار بازىرى ، خەلقئارا بازار قاتارلىقلار) .

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

15 - تەدبىر يولۋاسنى تاغدىن ئايرىۋېتىش

قىسقىچە تەبىرى :

تەبىئىي شەرت - شارائىتلاردىن پايدىلىنىپ ، دۈشمەنى مۈشكۈل ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويۇش ، ساختا كۆرۈنۈش ئارقىلىق دۈشمەنى ئالدام خالىتىغا چۈشۈرۈش كېرەك . ھۇجۇم قىلىش خەتەرلىك بولسا ، دۈشمەنى قىزىقتۇرۇپ ھۇجۇم قىلدۇرۇش كېرەك ، مۇنداق قىلىش ئۆزىڭىزگە 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 ، ئۆزىنىڭ تەسىر دائىرىسى ئىچىدە قىلىش ئۆزىڭىزگە تېخىمۇ پايدىلىق . «تەبىئىي شەرت - شارائىتلاردىن پايدىلىنىپ ، دۈشمەنى مۈشكۈل ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويۇش ، ساختا كۆرۈنۈش ئارقىلىق دۈشمەنى ئالدام خالىتىغا چۈشۈرۈش» ، يەنى تەبىئىي شەرت - شارائىت يامانلاشقان ، مەسىلەن ، قىشتىكى قەھرىتان سوغۇق ، قاتتىق ۋە ئۇزاق داۋاملاشقان قۇرغاقچىلىق ، ئارقا - ئارقىدىن كەلگەن قەھەتچىلىك ، ئىقتىسادىي كرىزىسلەردە دۈشمەن سىرتقا چىقىپ ئۆزىگە پاناھ جاي ئىزدەيدۇ ، بۇ چاغدا ئادەم چىقىرىپ دۈشمەنى 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 ھوقۇققا تايىنىدۇ ، يولۋاس تاغقا» دېگەن گەپ بار . ئەگەر يولۋاس ئۆزى تايىنىپ ياشاۋاتقان ئېگىز تاغ ۋە قويۇق ئورمانلىقتىن ئايرىۋېتىلسە ، ھەيۋىسى سۈنۈپ ، ناھايىتى ئوڭايلا ھۇجۇمغا ئۇچرايدۇ . يولۋاس تۈزلەڭگە چۈشسە ئىتقا بوزەك بوپتۇ ، دېگەندەك پاجىئەلىك ھالغا چۈشۈپ قالىدۇ . دېمەك ، كۈچلۈك دۈشمەن ئەگەر ياخشى يەر شارائىتىغا ئېرىشسۇنسا ، خۇددى يولۋاسقا قانات چىققاندەك بولۇپ كېتىدۇ . دېمەك ، بۇ تەدبىرنىڭ يادروسى «ئايرىۋېتىش» . دۈشمەننىڭ خاتا تۇيغۇسىدىن پايدىلىنىشقا ماھىز بولۇپ ، ئۈستىلىق بىلەن ساختا كۆرۈنۈش پەيدا قىلىپ ، ئەھۋالغا قاراپ ئىش كۆرۈپ ، دۈشمەننىڭ بۇرنىدىن يېتىلەش كېرەك . جەڭ مەيدانى ۋە رىقابەت سەھنىلىرىدىكى قوماندىلار ۋە قارار چىقارغۇچىلارنىڭ سۈببىيكتىپ پائالىيەتچانلىقىنىڭ ئاجايىپ ماھىرلىق بىلەن جارى قىلدۇرۇلۇشى دۈشمەن تەرىپىدىن تىزگىنلىنىش ئەمەس ، بەلكى دۈشمەننى تىزگىنلەش . 1944 - يىلى ئەنگىلىيە ، ئامېرىكا ئىتتىپاقداشلار ئارمىيىسى نورماندىيەدە قۇرۇقلۇققا چىققاندا ، ئامېرىكىنىڭ ئىككى پاراشوتچىلار دىۋىزىيىسى دېڭىز تاشقىنى رايونىنىڭ سىرتىدا گېرمانىيە ئارمىيىسى تەرىپىدىن قورشىۋېلىنىدۇ ، ئۇلارنىڭ ئەھۋالى ئىنتايىن خەتەر ئىچىدە قالىدۇ . ئىتتىپاقداشلار ئارمىيىسى باش قوماندىلىق 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 قۇرۇقلۇققا چىقماقچىكەن دەپ قاراپ ، گېرمانىيە ئارمىيىسىگە دەرھال سايىنتلوغا 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 پۈتكەپ ، 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 بايلاش 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 يۈپلىنگە تەشەببۇسكارلىق بىلەن ھۇجۇم قىلىپ ، دۈشمەننىڭ سول سېپىنى غەربىي شىمالغا تارتىشقا بۇيرۇق بېرىدۇ . دۈشمەننىڭ ئىككى سېپى تەڭ ئىشقا سېلىنىپ ، ئوتتۇرىسى بوش قالغان پەيتتە ، ئارمىيىمىزنىڭ لىۋبۇچېڭ ، دېڭ شياۋپىڭ قىسىملىرى پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، داڭبېشەن 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 ، رەقبنى ئالداپ ، ئۇنىڭ دىققىتىنى ئۇ بازارغا بۇرايدۇ . ئەگەر رەقىبى قىلتاققا چۈشۈپ ، ماللىرىنى ئۇ بازارغا يۆتكەسە ، ئۇ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ بۇ بازارنى يالغۇز ئىگىلىۋالىدۇ . مەسىلەن ، كوكاكولا ۋە پېپسى كولا ئامېرىكىدا بازىرى ئەڭ ئىتتىك ئىككى چوڭ ئىچمىلىك . ئۇلارنىڭ ھەر ئىككىسىلا سۇ ۋە شېكەر ماتېرىياللىرى ، يەنە ئاز مىقداردا كولا تالىقنى قوشۇپ ياسىلىدۇ ، شۇنداقلا ھەر ئىككىسىلا ئامېرىكىنىڭ جەنۇبىدىكى ئىچمىلىك ئۈستىلىرى تەرىپىدىن تەييارلىنىدۇ . شۇڭا ، ئىككى تەرەپنىڭ مەھسۇلات رىقابىتى پەقەت مەھسۇلاتلارنىڭ ئوراش - قاچىلىنىشىدىكى پەرقىلا ئىدى . پېپسى كولا شىركىتى مەبلەغ ئوبوروتى جەھەتتىكى مۇشكۈللۈكتىن كېيىن كوكاكولانىڭ ئىستېمالچىلارنىڭ قارشى ئېلىشىغا ئېرىشىشىدىكى تەرەپلىرىنى ئوقۇۋالغاندىن كېيىن ئىككى چوڭ ئۆزگەرتىش قىلدى :

بىرىنچىسى ، چوڭ شەھەردىكى ئىستېمالچىلارغا تېخىمۇ يېقىنلىشىش ئۈچۈن كاليفورنىيىدىكى باش شتابىنى نيۇ - يورك شتاتىغا كۆچۈردى . ئىككىنچىسى ، ئىچمىلىك بوتۇلكىسىنىڭ شەكلىنى ئۈزلۈكسىز 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 ، ئاتوغرا ئىستىللار بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان كىشىنى ئۆزى ئىگىلەپ تەسىر كۈچى پەيدا قىلىۋالغان ئورۇن ، مۇھىت ۋە مۇناسىۋەت تورىدىن ئايرىپ تاشلاش . رېئال تۇرمۇشتا ، گۈرۈھ بولۇۋالدىغان ، ھوقۇق ، مەنپەئەت تالىشىپ بىر - بىرى بىلەن تېپىشىدىغان ھادىسىلەر ئاز ئەمەس . گېزىت - ژۇرناللاردا زاۋۇت باشلىقى پارتكوم سېكرىتارىنى خىزمەتتىن چىقىرىپ تاشلايدىغان ، پارتكوم سېكرىتارى زاۋۇت باشلىقىنىڭ پارتىيىگە كىرىشىگە يول قويمايدىغان كۈلكىلىك 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 تۈۋەنلەپ كېتىدۇ . بۇنداق ئۆز ئىچىدە تېپىشىدىغان ئەھۋاللارنى بىر تەرەپ قىلىشنىڭ ئۇسۇللىرىدىن بىرى «يولۋاسنى تاغدىن يۆتكىۋېتىش» ، كىچىك گۈرۈھنىڭ مۇھىم كاتتىۋېشىنى ئۆزى ئىگىلەپ ئالمتوپىلاڭ 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 ئوبىيېكتىپ شارائىت ، ئىچكى - تاشقى

مۇھىت ، پەيت ۋە جۇغراپىيىلىك ئەۋزەللىكنىڭ ئۇرۇش ۋە رىقابەتتە غەلبە قىلىش ياكى مەغلۇپ بولۇشتا قانچىلىك مۇھىم ئىكەنلىكىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ . پايدىلىق يەر شارائىتىغا ئىگە بولۇۋالغان دۈشمەننى بىر ئاماللار 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 تاختىكا ۋە ئۇسۇلدۇر .

16 - تەدبىر ئارغامچىنى ئۇزۇن قويۇۋېتىش

قىسقىچە تەبىرى :

دۈشمەننى بەك قىستاۋەرسەڭ ، ئۇ ساڭا قايتۇرما ھۇجۇم قىلىدۇ ، غەرەزلىك ھالدا دۈشمەننىڭ قىسشىغا 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 غەلبە 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 يېپىنى بىرقانچە قېتىم تارتىپ قويۇپ ، بېلىقنى قىرغاققا ئاستا تارتىپ ئەكەلدى . چوڭ بېلىق بەك سەكرەپ تىركىشىپ كەتسە ، يەنە قارماقنىڭ يېپىنى 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 يېپىنى ئۇزۇن قويۇپ بېرىپ ، ئاندىن تۇتۇش دېيىلىدۇ . بۇ تەدبىردە ، «تۇتۇش» مەقسەت ، «قويۇپ بېرىش» ۋاسىتە ، ۋاسىتە مەقسەت ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ . شۇڭا ، «قويۇپ بېرىش» يولۋاسىنى تاغقا قويۇپ بېرىش ئەمەس ، بەلكى مەقسەتلىك ھالدا بىرئاز قويۇپ بېرىپ ، رەقەبىنىڭ قورقۇپ ئاۋۋال مۇشت كۆتۈرۈشىنىڭ ، قايتۇرما ھۇجۇمغا ئۆتۈپ جان تىكىپ ئېلىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈندۇر . دۈشمەنگە ئازراق ھاياتلىق يولى كۆرسىتىپ قويۇپ ، ئۇنى جان تىكىپ ئېلىش نىيىتىدىن مەھرۇم قىلىش كېرەك . دۈشمەن ئارمىيىسى ھالسىرىغان ، كۈرەش ئىرادىسىنى يوقاتقاندا ، ئۇ ئۆزلۈكىدىن پارچىلىنىدۇ ، بۇ چاغدا ئۇنىڭغا ھۇجۇم قىلغاندا ئاسانلا غەلبە 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 ئېلىمىز دە قەدىمكى دەۋردە ئەڭ بالدۇر قوللىنىلغان تەدبىرلەرنىڭ بىرى. لاۋزى تەشەببۇس قىلغان «قولغا كەلتۈرىمەن دەپسەڭ، چوقۇم ئۇنى مۇقىملاشتۇر» دېگەن ئىدىئوم ئەنە شۇنىڭدىن كەلگەن. تەيپىڭ تىەنگو قوماندانلىرىنىڭ «تۇتۇش ئۈچۈن ئاۋۋال قويۇپ بېرىش، جىددىي ئەھۋالدا ئالدىراڭغۇلۇق قىلماسلىق، دۈشمەن ھالسىرىغاندا ھۇجۇم قىلىش ئارقىلىق بارلىق جەڭدە غەلبە قىلغىلى بولىدۇ» دېگەن ئۇرۇش تەجرىبىسى مۇشۇ تەدبىردىكى مەقسەتنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ. «دۈشمەن ھالسىرىغاندا ھۇجۇم قىلىش» ئاۋۋال دۈشمەننى بىخۇدلاشتۇرۇپ، ئاندىن ھۇجۇم قىلىپ، ئۇنى يېڭىشتۇر. بۇ تەدبىرنى قوللىنىشتىكى تىپىك مىسال جۇگى لياڭنىڭ مېڭ خونى يەتتە قېتىم تۇتۇۋالغانلىقى ھەققىدىكى ھېكايىدۇر. ئۈچ پادىشاھلىق دەۋرىدە، يۈننەندىكى ئاز سانلىق مىللەت سەردارى مېڭخو لىيۇبېي ئۆلۈپ كەتكەن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ، سىچۈەن دىيارىغا بېسىپ كىرىشكە ئۇرۇنىدۇ، بۇنىڭ بىلەن جۇگى لياڭ جەنۇبقا يۈرۈش قىلىشقا مەجبۇر بولىدۇ. جۇگى لياڭ «قەلبىگە ھۇجۇم قىلىشنى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇش» تەكتىكىسىنى قوللىنىپ، مېڭ خونى يەتتە قېتىم تۇتۇۋېلىپ، يەتتە قېتىم قويۇپ بېرىدۇ، قويۇپ بېرىپ، يەنە ئۇنىڭغا ئىز قوغلاپ زەربە بېرىدۇ، شۇ زەربە بىلەن مېڭ خونىنىڭ 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 % \times ئېتىبار بېرىش» دېگەندەك خېرىدارلارنى ئۆزىگە جەلپ قىلىش ، ئەمەلىيەتتە تۇتۇش ئۈچۈن قويۇپ بېرىش تەدبىرىنىڭ سودا تىجارىتىدە قوللىنىلىشىدۇر . ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىتىكى سىرى خېرىدارلاردا ئەرزان ئېلىۋالدىم دېگەن قانائەت تۇيغۇسى پەيدا قىلىپ ، ئاخىر كېلىپ تىجارەتچىلەر ئۆزى چوڭ پايدا ئېلىشتىن ئىبارەت . ئەگەر ۋاقىت ئۇزىراپ كەتسە ئۇ قوشۇمچە تەسىرلەرنى پەيدا قىلىپ ، خېرىدارلاردا «ئەرزان گۆشنىڭ شورپىسى يوق» ئىكەن دېگەن ئويىنى 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 مالىنىڭ 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 ئالايلىق ، 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 پىسخىك 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 شەھىرىدىكى بىر يانكا ئەمدىلا تىجارەت باشلىغاندا ، تېزىدىن نام چىقىرىش ئۈچۈن ئۆزىگىچە بىر يول تۇتۇپ ، نيۇ - يورك شەھىرىدىكى ھەرقايسى رادىئو ئىستانسىلىرىنىڭ ئاخىرقى 10 سېكۇنتلۇق «جىملىق ۋاقتى» نى سېتىۋېلىپ ، ئېلان ئاڭلاتقان . دېكتور ئېلان باشلىنىش بىلەنلا: ھازىردىن باشلاپ شەھىرىمىزدىكى خەلقئارا يانكىنىڭ «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 پارىڭغا ئايلانغان شۇنداق قىلىپ بۇ يانكا داڭق چىقارغان . يەنە ئايلۇق ، 1982 - يىللىق كۈزلۈك گۇاڭجۇ سودا يەرمەنكىسىدە ، جەنجياڭ شەھەرلىك ئائىلە ئېلېكتر سايمانلىرى شىركىتىنىڭ باش دېرېكتورى ئۆزى ئۆمەك باشلاپ سودا سۆھبىتىگە قاتناشقان ، شۇنداق كېلىپ ئۇ «ئارغامچىنى ئۇزۇن 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 «كەچۈرۈك ، 1983 - يىللىق مال تۈگىدى» دېگەن تاختىنى ئاسقان ، 4 - كۈنى «1984 - يىللىق ماللارنى زاكاز قىلىشىڭلارنى ئۈمىد قىلىمىز» دېگەن تاختىنى ئاسقان .

بىزدىنلا، جەنچياڭ 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 فوتولامپا پاترونى سۈدسىغىمۇ ئېرىشكەن.

«ئارغامچىنى ئۇزۇن قويۇۋېتىش» تەدبىرى كۈندىلىك تۇرمۇشتا ناھايىتى كەڭ قوللىنىلىدۇ. مەسىلەن، باشقىلارنى ئۇنداق ياكى مۇنداق خاتالىقلارنى ئۆتكۈزەلمىگەن ئاگاھلاندۇرغان ياكى تەنقىد قىلغاندا، كىشىلەرنىڭ ئالدىدىلا باشقىلارنى بىر مۇ 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 ئويغانقىلى، 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 ئۇزۇن 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 - تەدبىر غاز 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 غەلبە 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 سىياسىتىنى يولغا قويۇلغان ، دۆلەت
كۈچەيگەندىن كېيىن پۈتۈن ئاماللار بىلەن ئۆزىنىڭ كۈچ -

قۇدرىتى نامايان قىلىنىپ ، دۈشمەندە قورقۇنچ پەيدا قىلىنغان ؛ شۇنىڭ بىلەن دۈشمەن مۇھىم شەھىرى ياكى مۇنبەت زېمىنلىرىنى كېسىپ بېرىشكە مەجبۇر بولغان . شۇنىڭغا ئوخشاش ، بېلىق تۇتۇش ئۈچۈن يەمچۈك كېرەك بولىدۇ ، مەرۋايىت ئېلىش ئۈچۈن قۇم چېچىلىدۇ ، چوڭ پايداغا ئېرىشىش ئۈچۈن كىچىك پايدىدىن ۋاز كېچىلىدۇ . «ئاز زىيان تارتىپ ، كۆپ نەپ ئېلىش» تەدبىرىنىڭ ھەربىي ئىشلاردا قوللىنىلىشى «ئۆز تاكىنىكىسىنى 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 - يىلى ، ھونلارنىڭ تەڭرىقۇت قەبىلىسىدە شاھزادە باتۇر ئەمدىلا تەختكە ئولتۇرغاندا ، ئۇلارنىڭ شەرقىي تەرىپىدىكى تەيخۇ قەبىلىسىنىڭ ھەربىي كۈچى كۈچىيىپ كەتكەچكە ، ئۇلارغا ئاچ كۈزلۈك بىلەن خىرىس قىلىشقا باشلىغان . شۇڭا ، باتۇر تەڭرىقۇت ئۆزىنىڭ ئەتىۋارلىق تۇلپارنى ئۇلارغا سوۋغات قىلىپ ، ئىناق قوشنىدارچىلىقىنى بىلدۈرگەن . تەيخۇ قەبىلىسىنىڭ باشلىقى باتۇرنى كۆزىگە ئىلماي ، يەنە ساھىبجامال قىز بېرىشنى ئەلەپ 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 ئۈشتۈمتۈت ھۇجۇم قىلىپ ، بىراقلا غەلبە قىلىپ ، ھونلارنى بىرلىككە كەلتۈرگەن .

تاۋار رىقابىتىدە بۇ تەدبىر تېخىمۇ كۆپ شەكىللەردە قوللىنىلىدۇ . ياپونىيىنىڭ «سىيكو» ماركىلىق قول سائىتى سودىگەرلىرى ئاۋسترالىيىدە 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 نەدبىر 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 «سىكو» 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 كىرىسىنى ساتقاندا بۇ چارىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك قوللىنىپ كۆپ پايدىغا ئېرىشكەن . بۇ شىركەت : بىر كىلو كىرىسىن سېتىۋالغۇچىلارغا «مېيفۇ شىركىتىنىڭ كىرىسىنى ئىشلىتىش» دېگەن خەت بېسىلغان كىرىسىن چىرىغىدىن بىرى سوۋغات قىلىنىدۇ دەپ بەلگىلىمە چىقارغان . ئۇ چاغدا كىرىسىن بەك ئەرزان بولغاچقا ، كىشىلەر بەس - بەس بىلەن كىرىسىن سېتىۋالغان ، قىسقىغىنا بىر يىل ئىچىدە مېيفۇ شىركىتى 800 مىڭ چىراغنى سوۋغات قىلىپ بېرىۋېتىپ چوڭ زىيان تارتقان . ئەمما ، ئۆيدە چىراغ بولغاندىكىن كىرىسىن سېتىۋالدىغان گەپ ، ئاخىرىدا چىرىغى بار كىشىلەرنىڭ ھەممىسى مېيفۇ شىركىتىنىڭ خېرىدارلىرى بولۇپ قالغان . شۇنىڭدىن كېيىن مېيفۇ شىركىتى مايلېرنىڭ 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 تەسرلەنگەندىن كېيىن ئاندىن سۆھبەتلىشىشتىكى مەقسىتىنى ئوتتۇرىغا قويغاندا سۆھبەتتە كۆپىنچە غەلبە قازانغىلى بولىدۇ . تۆۋەندىكى سۆھبەتنىڭ باشلىنىشىغا قاراپ باقايلى :

— سىزنى قارشى ئالمەن ، 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 تەبرىكلەشكە رۇخسەت قىلغايلىمىز . سەپىرىڭىز كۆڭۈللۈك بولدىمۇ ؟

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

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

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 ئىززەت» دېگەن قاراشنى شەكىللەندۈرۈپ ، كەڭ بازارلارنى ئىگىلىگەن . ئۆز ۋاقتىدا ياپونىيەنىڭ قوللانغىنى دەل مانا مۇشۇ «ئاز زىيان تارتىپ ، كۆپ نەپ ئېلىش» تاكتىكىسى ئىدى . ئۇلار ۋاقتىنچە ئازراق پايدا ئېلىپ ، ئېكسپورتتىكى كۆپەيتكەن ، بۇنىڭ بىلەن كەڭ خەلقئارا بازارلارنى ئىگىلەپ ، ھازىرقى دۇنيادىكى ئىقتىسادى كۈچلۈك دۆلەتكە ئايلانغان .

«ئاز زىيان تارتىپ ، كۆپ نەپ ئېلىش» تاكتىكىسى كۈندىلىك تۇرمۇشتا كەڭ قوللىنىلىدۇ ، ئۇنى كىشىلەردىن تەلىم ئېلىش تاكتىكىسى قىلىشقا بولىدۇ . ھەرقانداق 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 پىكىرىنى ئوتتۇرىغا قويۇشقا جەلپ قىلىش ئەقىلغا مۇۋاپىق ، ئاساسى بار بولسىلا ، باشقىلارنىڭ قىممەتلىك پىكىرىنى ئوتتۇرىغا چىقارماسلىقىدىن غەم قىلىش ھاجەتسىز . بۇنىڭدا «ئاز زىيان تارتىپ ، كۆپ نەپ ئېلىش»قا توغرا كېلىدۇ . قارشى تەرەپ ئەڭ قىزىقىدىغان مەسىلە ھەققىدە سۆزلىمەكچى بولغاندا ، ئەگەر پەيتى كەلمىگەن بولسا ، ئاۋۋال ھاۋارايى ، مال باھاسى ، كىنو - تىياتىر ، توپ مۇسابىقىسى دېگەندەك كۈندىلىك تۇرمۇشتىكى ئىشلار ھەققىدە پاراڭلىشىش كېرەك ، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا قارشى تەرەپنىڭ قىزىقىشى ۋە ئويلىنىۋاتقان مەسىلىسىنى كۆزىتىش ۋە ئۇنىڭغا ھۆكۈم 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 ھەۋەسلىرىڭىزنىڭ بارلىقى ۋە ئوخشاش ھېسسىياتتا ئىكەنلىكىنى بىلدۈرۈشىڭىز كېرەك . سۆھبەتتە گەپ تازا بىر يەردىن چىقىۋاتقان پەيت دەل دوستانلىككە ئېرىشىۋاتقان پەيت بولىدۇ . بۇ چاغدا قارشى تەرەپنىڭ تېخىمۇ كۆپ ، تېخىمۇ قىممەتلىك پىكىر ، قاراشلىرىنى ئوتتۇرىغا چىقىرىشنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن ، تۆمۈرنى قىزىقىدا سوقۇپ ، ئۇنىڭ بۇ مەسىلىگە بولغان پىكىرىنى ئېلىش ، ئۇنىڭ قوللىشى ۋە ياردىمىنى تەلپ قىلىش كېرەك . ئادەتتىكى ئەھۋالدا كىشىلەرنىڭ بۇنداق تەلپنى رەت قىلىشى ئاسان ئەمەس . بولۇپمۇ سۆھبەت قارشى تەرەپنىڭ قىزىقىشى ۋە ياكى ئۇ ئويلىنىۋاتقان مەسىلە ئۈستىدە ئۈستىلىق بىلەن ئېلىپ بېرىلىدىغانلا بولسا ، ھەمىشە 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 گۈمران قىلغىلى بولىدۇ . بۇ خۇددى دېڭىزدىكى ئەجدىھا قۇرۇقلۇققا چىققاندا كارامىتىنى كۆرسىتەلمەي قىيىن ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغىنىغا ئوخشاش ئىش .

باياني :

بۇ تەدبىرنىڭ نامى «ئوغرى تۇتساڭ چوڭنى تۇت» دېگەن ئىدىئوم بىلەن قويۇلغان. جەڭ مەيدانىدا غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن دۈشمەننىڭ ئەجەللىك يېرىگە زەربە بېرىپ ، دۈشمەننىڭ قوماندىنى ئۆلتۈرگەن ، دۈشمەننىڭ ئاساسىي كۈچىنى ۋەيران قىلىپ ، دۈشمەننىڭ ئەمەلىي كۈچىنى يىمىرىپ تاشلىغاندىلا ئۈزۈل - كېسىل غەلبىنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ. بۇ خۇددى «ئاتلىق دۈشمەننى ئېتىش ئۈچۈن ئاۋۋال ئاتنى ئاتقان ، پىلاننى ئۆلتۈرۈش ئۈچۈن ئاۋۋال پىلاننىڭ بېشىنى كەسكەن» گە ئوخشاش ئىش. بۇ تەدبىر كىشىلەرگە شۇنى ئۇقتۇرىدۇكى ، ئۇرۇشتا ھەرگىز دۈشمەننىڭ سەركەردىسىنى تۇتۇش ھاجەتسىز ، دۈشمەن تارمار قىلىنسىلا غەلبە دېگەن شۇ دەپ قارىماسلىق كېرەك ، بۇ ئەمەلىيەتتە يولۋاسنى تاغقا قويۇپ بەرگەنلىك ، ئۇنىڭ ئاپىتى ناھايىتى چوڭدۇر. «ئوغرى تۇتساڭ چوڭنى 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 ئۇشتۇمۇت ھۇجۇم قىلغان ، دۈشمەننىڭ قوماندانلىرىنى ئۆلتۈرگەن ، ئەسىرگە ئالغاندا ، دۈشمەننى شۇ ئان باشسىز ئورۇنغا چۈشۈرۈپ قويغىلى ، جەڭ قىلمايلا تارمار بولۇش ھالىتىگە چۈشۈرۈپ قويغىلى بولىدۇ. بۇ دۈشمەننى يېڭىپ ، غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈشتىكى ئەڭ ياخشى چارە. ئوغزىنىڭ چوڭنى تۇتۇشتا ، ئوغزىنىڭ «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 يوشۇرۇنۇۋالغاققا، ئاسانلىقچە تاپقىلى بولمايتتى. بۇنىڭ ئۈچۈن بىر ئامال قىلىپ ئۇنى ئوتتۇرىغا چىقىرىش كېرەك. تاڭ سۇلالىسىدىكى سۇزۇڭ خان دەۋرىدە جاڭ شۇن بىلەن يىن زىچى ئۇرۇش قىلىدۇ. جاڭ شۇن لەشكەر تارتىپ دۈشمەن لاگېرىغا بېسىپ كىرىدۇ ھەمدە دۈشمەننىڭ 50 نەچچە سەركەردىسى، 5000 لەشكىرىنى ئۆلتۈرىدۇ، بۇنىڭ بىلەن دۈشمەن لاگېرى پۈتۈنلەي قالايمىقانلىشىپ كېتىدۇ. جاڭ شۇن يىن زىچىنى ئۆلتۈرمەكچى بولغان بولسىمۇ ئۇنى تونۇمىغاچقا، ئەسكەرلەرگە ئەمەن شېخنى ئۇچلاپ ئوق قىلىپ ئېتىشقا بۇيرۇق بېرىدۇ. دۈشمەن قوشۇنىدىكى ئوق تەگكەن ئەسكەر ناھايىتى خۇش بولۇپ كېتىپ، جاڭ شۇن قوشۇنىنىڭ ئوقى تۈگىگەن ئوخشايدۇ دەپ دەرھال يىن زىچىغا خەۋەر قىلىدۇ. شۇنىڭ بىلەن جاڭ شۇن دۈشمەننىڭ باش سەركەردىسىنى تونۇۋېلىپ، دەرھال قول ئاستىدىكى سەركەردىسى نەن چىيۇنگە ئوقيا ئېتىشقا بۇيرۇق بېرىدۇ. ئوق دەل يىن زىچىنىڭ سول كۆزىگە تېگىدۇ، يىن زىچى دەرھال قوشۇنلىرىنى باشلاپ چېكىنىدۇ.

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

تۇرۇۋاتقان شاھزادىسى زىچۇ بىلەن ئۇچرىشىپ قالدۇ ھەمدە زىچۇنىڭ جاۋ بەگلىكىدە ناھايىتى نامراتلىقتا ياشاۋاتقانلىقىدىن خەۋەر تاپىدۇ. پۇرسەتنى تۇتۇش سودىگەرلەرنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىنى ئاساسى، لۇي بوۋېينىڭ چېچەنلىكى ھەممىشە ئاجايىپ ماللارنى سېتىش بىلەن يېتىلگەن. لۇي بوۋېي بۇ ئاجايىپ ئېسىل مال زىچۇنى ئوتتۇرىغا چىقىرىش ئۈچۈن دەرھال چىن بەگلىكىگە قاراپ يول ئالىدۇ. يولغا چىقىشتىن ئىلگىرى ئۇ پۈتۈن مال - مۈلكىنى سېتىپ، 500 جىڭ ئالتۇننى ئۆزىنىڭ خىراجىتى ئۈچۈن ئېلىپ قالىدۇ. ئۇ زىچۇنىڭ كەلگۈسىدە ئۆزىنىڭ تەقدىرىگە مۇناسىۋەتلىك ئادەم ئىكەنلىكىنى بىلگەچكە شۇنچە كۆپ بايلىقنىڭ مېھرىدىن كەچكەندى. ئۇ چاغدا چىن بەگلىكىدە جاۋۋاڭ تەختتە ئولتۇرۇۋاتاتتى، زىچۇنىڭ دادىسى ئەن گوجۇن شاھزادە ئىدى. ئەن گوجۇننىڭ 20 نەچچە ئوغلى بولۇپ، زىچۇنىڭ ئانىسى شىياجى ئەن گوجۇننىڭ نەزىرىدىن قالغان توقال بولغاچقا، زىچۇ جاۋ بەگلىكىگە تۇرغاقلىققا ئەۋەتىلگەن، شۇ چاغدىكى ۋەزىيەت زىچۇ ئۈچۈن ئىنتايىن پايدىسىز ئىدى. لۇي بوۋېي چىن بەگلىكى ئوردىسىغا ئائىت تولۇق ئاخباراتلارنى توپلىغاندىن كېيىن ئارقا - ئارقىدىن «ئوغرى تۇتساڭ چوڭنى 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 - شەپقىتىنى بىر خۇاياڭ خانىشىغا بېغىشلىغانىدى. ئۇ يەنە خۇاياڭ خانىشىنى ئۆزىگە رام قىلىش ئۈچۈن چوقۇم خۇاياڭ خانىشىنىڭ ئوغلى يوقلۇقىدەك بۇ ئاجىزلىقنى چىڭ تۇتۇۋېلىش كېرەكلىكىنى بىلگەن. شۇڭا، لۇي بوۋېي «ئاتلىقنى ئېتىش ئۈچۈن ئاۋۋال ئاتنى ئېتىش» تاكتىكىسىنى قوللىنىپ، كۆپ پۇل بىلەن ئاۋۋال خۇاياڭ خانىشىنىڭ ئاچىسىنى ئۆزىگە تارتىپ، ئاچىسىنىڭ

ئاغزى بىلەن خۇياياڭ خانىشقا ھازىر ئۆزىنىڭ ياش ، چىرايىنىڭ بارىدا ئامال قىلىپ ئۆزىنىڭ ئورنىنى مۇستەھكەملىۋېلىشقا قىزىقتۇرىدۇ . بولمىسا ، كېيىن ھۆسن - جامالىدىن كېتىپ ، ئېتىباردىن قالغاندا پۇشايمان قىلىسىمۇ ئورنىغا كەلمەيدىغانلىقىنى ئەسكەرتىدۇ ، يەنە ئەن گوجۇنىڭ بىر ئوغلىنىڭ جاۋ بەگلىكىدە تۇرغاق بولۇپ تۇرۇۋاتقانلىقىنى ، ئۇنىڭ ئىسمى زىچۇ بولۇپ ، ناھايىتى ئەقىللىق ئەكەنلىكىنى ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ھەمىشە دادىسى ۋە خۇياياڭ خانىشنى سېغىنىپ ياش تۆكىدىغانلىقىنى ، ئەگەر زىچۇ ئوڭۇشلۇق ھالدا ۋارىس بولىدىغان بولسا ، كۆڭلىنىڭ ئەمىن تاپىدىغانلىقىنى ، خۇياياڭ خانىشنىڭ بۇ قىممەتلىك پۇرسەتنى ھەرگىز قولدىن بېرىپ قويماسلىقى كېرەكلىكىنى ئۇقتۇرىدۇ . ئاجىزلىقى تۇتۇۋېلىنغان خۇياياڭ خانىشنى ئاچىسىنىڭ بۇ سۆزلىرى پۈتۈنلەي قايىل قىلىدۇ . شۇڭا ، ئۇ مۇۋاپىق بىر پۇرسەت تېپىپ ، ئەن گوجۇنىڭ دەرد تۆكىدۇ : «سىزنىڭ قەدىرلىشىشىڭىزگە مۇپەسسەر بولغانلىقىمدىن ئۆزۈمنى چەكسىز بەختلىك ھېس قىلىمەن . ئەمما ، مېنىڭ ئۆز ۋۇجۇدۇمدىن تۇغۇلغان ئوغلۇم يوق ، مەن سىزنىڭ زىچۇنى ئۆزىڭىزنىڭ ۋارىسى قىلىپ بېكىتىشىڭىزنى تەلپ قىلىمەن ، بۇنداق بولىدىغان بولسا مەنمۇ كېيىنكى ئۆمرۈمدىن خاتىرجەم بولغان بولاتتىم» — دەيدۇ . ئەن گوجۇن خانىشنىڭ تەلپىنى 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 . لوي بوۋېي شۇ سەۋەبتىن تەبىئىي ھالدا جۇاڭ شياڭۋاڭ ۋە چىن شىخۇاڭنىڭ باش ۋەزىرى بولۇپ ، ناھايىتى چوڭ ھوقۇققا ئېرىشىدۇ .

ھازىرقى زاماندا ، ئۇرۇشنىڭ شەكلى ، ئۇرۇش قىلىش ئۇسۇلى جەھەتتە ئىلگىرىكىگە قارىغاندا تۈپ ئۆزگىرىشلەر بولدى ، شۇڭا «ئوغرى تۇتساڭ چوڭىنى تۇت» تەدبىرى ھەمىشە دۈشمەن قوماندانلىق ئورنىغا ئۇشتۇمتۇت ھۇجۇم قىلىشتەك يۈرىكىگە ھۇجۇم قىلىش تاكتىكىسىنى قوللىنىپ ، رەسمىي جەڭگە ماسلىشىش بولۇپ ئىپادىلىنىدۇ . بولۇپمۇ ئۇرۇشتا پاراشۇت 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 ئۈستۈن ئەسكېرىي كۈچ بىلەن ھاۋادىن بېسىپ كىرىشكە تەرەققىي قىلدى . 2 - دۇنيا ئۇرۇشىدا گىتلىر پاراشۇتچىلار قىسمى بىلەن نورۋېگىيىنى بېسىۋالغانلىقى ، 70 - 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 قىممىتى 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 نوقتتا 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 ئۈنۈملۈك ھالدا ئىگىلىگەن ۋە ئۆگەنگەنلىرىنى ئىشلەتكەن . ئۇ : ئوقۇغان كىتابلار ئىچىدە ئۆزۈڭنى تېخىمۇ 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 ، - دېگەن .

19 - تەدبىر ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش

قىسقىچە تەبىرى :

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

بايانى :

«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 غالب 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 گۈەندۈ 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 ، شۇي يۈنىڭ «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 بولىمىسۇ ، ئەمما بىر ئاماللار بىلەن ئۇنىڭدىكى غەلبە قىلىش ئاساسى بولغان ھەرخىل ئامىللارنى تۈگەتكىلى ، بۇنىڭ بىلەن دۈشمەننى تۈپتىن يىمىرىپ تاشلىغىلى بولىدۇ . دۈشمەننىڭ ھەيۋىسىنى قانداق قىلغاندا ئەڭ

ئۈنۈملۈك ھالدا 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.

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

تەرىپىنى تاللاپ ھۇجۇم قىلغاندا ، ئوڭۇشلۇق ھالدا دۈشمەننىڭ كۈچىنى ئاجىزلاشتۇرغىلى بولىدۇ . بۇنىڭ ئۇرۇشتىكى ئىپادىسى دۈشمەن (ياكى رەقىب) نىڭ ئەجەللىك ئاجىزلىقىنى تۇتۇۋېلىشتۇر . 2 - 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 ئەشيا لار ئېغىر دەرىجىدە ئۆكسۈپ قېلىپ ، نۇرغۇنلىغان ئايروپىلانلار ئوچالمىغان ، پاراخوتلار قاتناشتىن توختاپ قالغان ، ھەربىي زاۋۇتلار ، پاراخوت ياساش زاۋۇتلىرى ئىشتىن توختىغان ، پۈتۈن مەملىكەتنىڭ سانائەت ئىشلەپچىقىرىشى پالەچ ھالەتكە چۈشەيلا دەپ قالغان ، ئاشلىق بىلەن تەمىنلەش كۈنسىرى جىددىيلىشىپ ، خەلق ئاچارچىلىق خەۋپىگە دۇچ كەلگەن ، بۇنىڭ بىلەن ياپونىيە ئىمپېرىئالىزىمىنىڭ ئۈزۈل - 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

قىلىنىشىچە ، ياۋروپا ئورتاق گەۋدىسى 500 مىڭ توننا مېۋە - 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 قوبۇللىغۇچىلىرىنىڭ تېخى يەنىلا بازىرى بولسىمۇ ، ئەمما كرىستال لامپىلىق رادىئو قوبۇللىغۇچىلىرىنىڭ بازىرىنى يەنىمۇ كېڭەيتىش ئۈچۈن ئېلېكترون لامپىلىق رادىئو قوبۇللىغۇچىلارنى سېتىشتىن توختىتىپ ، كرىستال لامپىلىق رادىئو قوبۇللىغۇچىلارنى بازارغا سالغان ، دەرۋەقە ئۇ تەرەققىي قىلىۋاتقان دۆلەتلەرنىڭ قارشى ئېلىشىغا ئېرىشكەن .

كەسكىن ئىجتىمائىي رىقابەتلەردە ، «ئوتنى تارتىۋېتىپ ، قازاننى توختىتىش» تەدبىرى ھەمىشە رەقبىلەرنى يېڭىشتىكى مۇھىم تاختىكا قىلىنىدۇ . ئۇنىڭ ئالاھىدىلىكى رىقابەتلەشكۈچى رەقبىنىڭ ئەمەلىي كۈچىنى ئۈزۈل - كېسىل يوقىتىشتىن ئىبارەت . ئازادلىقتىن ئىلگىرى ، بىر بانكا ئىگىلىك باشقۇرۇشىنىڭ ياخشى بولغانلىقىدىن ئامانەت قويۇلغان پۇلى سانى جەھەتتە باشقا بانكىلاردىن ئېشىپ كەتكەن ، بۇ بانكىنىڭ خوجايىنى بۇنىڭدىن قانائەتلىنىپ كېرىلىۋالغان ، مەنەنلىك ، 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 بېرىپ 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 چاچقانداك 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 غەلبە 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 قالدۇ .
مەسىلەن ، چىن بەگلىكىدىكى خاننىڭ ئانىسى شۇن تەيخۇ تۇل
قىلىپ ئوردىدا تۇرۇۋاتقاندا بەتبەشەرە 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 رۇي ئوتتۇرىغا چىقىپ ، ئوردىغا كىرىپ
ئۇنىڭ ئۈچۈن ھال ئېيتقان ، ئۇ شۇن 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
بولدىلا ؟ ئۇنىڭ ئۈستىگە ، ئەگەر ئۆلگەن ئادەمدە بىرەر ئالغ -
سېزىم بولىدىغان بولسا ، مەرھۇم پادىشاھ ئۇزاقتىن بۇيان
سىلىنىڭ ئىشلىرىغا ئوچ - ئاداۋەت ساقلاپ كەلگەن بولىدۇ ،
ئۆزلىرى ئۇ دۇنياغا بارغاندا گۇناھلىرىغا توۋا قىلىسلا پايدىسى

بولمايدۇ ، ئۇ چاغدا سىلىنىڭ ۋېي چۇفۇ بىلەن يەنە ئاپاق - چاپاق بولۇپ يۈرۈشكە قانداق چوللىرى تېگىدۇ ؟
 يۇڭ رۇينىڭ سۆزلىرى ناھايىتى يوللۇق ، ئەقىلغا مۇۋاپىق ئىدى . خاننىڭ ئانىسى جاۋاب بېرەلمەي خېلى ئۇزاققىچە ئۈندىمەي تۇرۇپ قالىدۇ ، ئاندىن ئارانلا : ئۇنداق بولسا بوپتۇ ، — دەيدۇ . بۇ يەردە ، يۇڭ رۇي : ئۆلگەن ئادەمدە يەنە ئاڭ - سېزىم بولامدۇ ؟ — دېگەن نۇقتىئىنەزەرنى چۆرىدىگەن ھالدا ، ئىجابىي ۋە سەلبىي جەھەتتىن شۇەن تەيخۇنىڭ قارىشىنى پۈتۈنلەي رەت قىلىدۇ . ئۆلگەن ئادەمدە مەيلى ئاڭ - سېزىم 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 ۋاقت بويىچە مەشغۇلات ئېلىپ بېرىپ ، كېچىدە ئۇخلىغانغا ئوخشاش دۈشمەننى ئۆزىڭىزگە بويسۇندۇرۇشىڭىز كېرەك .

بايانى :

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

دېمەكتۇر . كېيىن كىشىلەر ئۇنىڭ مەنىسىنى رەقىب پارا كەندە بولۇپ ، گاڭگىراپ قالغان ، ئېنىق بىر پىكىرگە كېلەلمەي تەمتىرەپ قالغان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ئوتتۇرىدىن پايدا ئالدىغان تەدبىرگە كېڭەيتكەن . ھەربىي ئىشلاردا قوللىنىلغاندا ، ئۇ قالايمىقانچىلىقتىن پايدىلىنىپ ، غەلبە قىلىش تەدبىرىدۇر . «سۇنى لېيىتىپ ، بېلىق تۇتۇش» ئادەتتە ئىككى خىل شەكىلدە ئېلىپ بېرىلىدۇ : بىرخىلى ئوبىيېكتىپ ۋەزىيەت ئەسلىدىلا «لاي سۇ» بولۇپ ، مۇنداق چاغدا پەيتى تۇتۇپ ، «بېلىق تۇتۇش» كېرەك . يەنە بىر خىلى ئوبىيېكتىپ 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 ئاۋىئاتسىيە 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 ۋاسىتىلىرىنى قوللىنىپ ، ئىلگىرى - كېيىن بولۇپ ئېلىمىزدىكى 17 ئورۇننىڭ 700 مىڭ يۈەندىن كۆپرەك تاشقى پېرېۋوتىنى بەرگىلى ئۈنىمىغان . 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 ھەمىشە يالغاننى راست قىلىپ كۆرسىتىش ، يەنى دۈشمەن ئارمىيىسى قىياپىتىدە ياسىنىپ ، دۈشمەننىڭ ئىچىگە كىرىپ ، ئاساسىي قىسمىنىڭ ھۇجۇمغا ماسلىشىدىغان ياردەمچى ۋاسىتى قىلىشتا قوللىنىلىدۇ . 2 - دۇنيا ئۇرۇشىنىڭ ئاخىرقى مەزگىلىدە ، گىتلىر ئۆزىنى مەغلۇبىيەتلىك ۋەزىيەتتىن قۇتۇلدۇرۇش ئۈچۈن بىر تەۋەككۈلچى گېرمان ئوفىتسېرىغا ئىنگىلىزچىنى ياخشى بىلىدىغان 2000 ئەسكەرنى تاللاپ ، ئامېرىكا ئارمىيىسىنىڭ فورمىسىنى كىيگۈزۈپ ، ئولجا ئېلىنغان ئامېرىكا تانكىلىرىنى ھەيدەپ ، ئامېرىكا ھەربىي ماشىنىلىرى ۋە چېپلىرىغا ئولتۇرۇپ ، گېرمانىيە ئاساسىي قوشۇنى ئامېرىكا ئارمىيىسىنىڭ ئاجىز سېپىنى 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 كۈتۈۋالماقچى بولغان . يەنە ئالايلۇق ، 1973 - يىلى 10 - ئايدا پارتلىغان 4 - قېتىملىق ئوتتۇرا شەرق ئۇرۇشىدا ئىسرائىلىيە زەربىدار قىسىملىرى قايتۇرما ھۇجۇمغا ئۆتكەندە دەل مۇشۇ تەدبىردىن پايدىلىنىپ ، يوشۇرۇنچە سۆۋەيش قانىلىدىن ئۆتۈپ ، قانالنىڭ غەربىدە يوشۇرۇنۇپ ، چوڭ قوشۇنغا ماسلىشىپ قورغان قۇرۇپ ، ئۇرۇش ۋەزىيىتىنى ئۆزگەرتكەن .

بۇ تەدبىر ئۈستىدە تەھلىل يۈرگۈزۈشتىن مەقسەت ، ھەم رەقبنىڭ پىلانىنى بۇزۇش ، ھەم ئۆزى ھىيلە ئىشلىتىشتىن ئىبارەت . شۇڭا مۇۋاپىق ، شۇنداقلا زۆرۈر ئەھۋالدا ، رەقبنىڭ ھۆكۈم جەھەتتىكى سەۋەنلىكىدىن پايدىلىنىپ ياكى دۈشمەننىڭ ھۆكۈمىدە 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 ئۈستۈنلۈككە ئىگە بولمىسىلا ھېچكىممۇ ئالدى بىلەن سەمىمىي ھالدا باھانى ئېيتمايدۇ . رەقبنىڭ سۆھبەتتە تەشەببۇسكارلىق ئورنىنى ئىگىلەۋېلىشىغا ئىمكانىيەت بەرمەسلىك ئۈچۈن مەقسەتلىك ياكى قەستەن غەرەزسىز ئىش قىلىۋاتقاندا ئۆزى تەلەپ قىلىدىغان ھەقىقىي باھانى يوشۇرىدۇ . مۇنداق غەرەزلىك ياكى غەرەزسىز ھالدا رەقبنىنى خاتالاشتۇرىدىغان ئۇسۇل ئاقىلانلىكتۇر ، بۇنىڭدىكى مەقسەت سۇنى لېيىتىپ ، پايدىدىن ئىبارەت بۇ

بېلىقنى رەقىبىدىن بۇرۇن تۇتۇۋېلىش ئۈچۈندۇر . ئادەتتە ، سودىلاشقاندا ، ھەر ئىككى تەرەپ ئالدى بىلەن رەقىبى تەلەپ قىلىدىغان باھادىن كۆپ تۆۋەن ياكى ئۆزى تەلەپ قىلىدىغان باھادىن كۆپ يۇقىرى بولغان باھانى ئوتتۇرىغا قويدۇ . ئاندىن ئاستا - ئاستا بىر - بىرىگە يول قويۇشۇپ ، باھادا يېقىنلىشىپ ، ئاخىر ھەر ئىككى تەرەپ تەلەپ قىلىۋاتقان ھەقىقىي باھا چېكىدە توختاپ ، قارشى تەرەپنىڭ مۇرەسسە قىلىشىنى ، سودىدا ئۆزئارا پۈتۈشۈشنى كۈتىدۇ . بۇ قانۇنىيەتكە ئاساسەن ، ئىككى تەرەپ باھا تالىشىۋاتقاندا ھەقىقىي باھا چېكىنى قالايمىقانلاشتۇرۇپ ، باھانى ھەقىقىي باھا 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 ، ھەمىشە ئەستايىدىل ئويلىنىپ كۆرىدۇ . ئەگەر يەنىمۇ كۆپرەك پايدا ئېلىشنى ئويلىغاندا ، باھانى يەنە ئازراق ئۆزلەتكەندە ، 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 ھالدا قارشى تەرەپنى قالايمىقانلاشتۇرۇپ ، قارشى تەرەپنى قارىغۇلارچە ھۇجۇم قىلىشقا مەجبۇر قىلىپ ، ئۆزى ئەھۋالغا قاراپ ئىش كۆرۈپ ، پەيتىنى قولدىن بەرمەي ئۈزۈل - كېسىل غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈشتىن ئىبارەت .

كۈندىلىك تۇرمۇشتا ، «سۇنى لېيىتىپ ، بېلىق تۇتۇش» ھادىسىسى كۆپ ئۇچرايدۇ . كىشىلەر قىستا - قىستا ئىچىلىق بولىدىغان پويىز ئىستانسىسى ، كوچا ئاپتوبۇس بېكىتى ،

ماگىزىنلار ، كىنو - 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 ، ئەدەبلىك بولۇپ ، ئاممىۋى سورۇنلاردا تەرتىپلىك ، ئاڭلىق بولسا ، ئالدىنى تالاشمىسا ، يۈكسەك دەرىجىدە ھوشيار بولسا ، يانچۇقچىلارنىڭ دېلو سادىر قىلىش شارائىتىنى ئازايتقىلى بولىدۇ .

21 - تەدبىر كۆزىگە توپا

قېچىپ قېچىپ كېتىش

قىسقىچە تەبىرى :

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

بايانى :

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

چېكىنىپ چىقىپ كېتىشنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئەدەبىرىدۇر . بۇ ئەدەبىردىكى 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 زەييۈي لەشكەر تارتىپ جىن قوشۇنلىرىغا تاقابىل تۇرغان ، ئەمما غەلبە قىلالماي چېكىنىشنى قارار قىلغان . سۇڭ قوشۇنلىرى چېكىنىپ ماڭغاندا ، ئوغ - ئەلەملىرىنى يەنىلا جەڭ مەيدانىغا قاداڭ 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 پىتىنالمىغان . 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 . چۈبەگلىكىنىڭ بېگى پىڭخۇاڭ 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 تۇتۇۋالغان . ئۇ ۋۇ بەگلىكىگە قېچىپ بېرىپ ، سۇن ۋۇ بىلەن بىرلىكتە ۋۇ بەگلىكىنىڭ دۆلەتنى بېيىتىش ، لەشكەرلىرىنى كۈچەيتىشىگە ياردەملەشكەن ، كېيىن لەشكەر تارتىپ چۈ بەگلىكىنى گۇمران قىلىپ ، پۈتۈن ئائىلىسى ئۈچۈن ئىنتىقام ئالغان . بۇ ئادەمدىن پايدىلىنىپ ، كۆزىگە توپا چېچىپ قېچىپ كېتىشتىكى بىر ياخشى مىسالدۇر . بۇنىڭدىن باشقا يەنە «نەرسە» ئارقىلىق كۆزىگە توپا چېچىپ قېچىپ كېتىدىغان چارىمۇ بار . مەسىلەن ، دۈشمەن قوغلاپ كەلگەندە ، ئۆزىنىڭ مۇھىم بەلگىسى بولغان نەرسىنى كۆزىگە كۆرۈنەرلىك يەرگە ئېسىپ قويغاندا ، دۈشمەننى باشقا ياققا يولغا سېلىپ قۇتۇلۇپ كەتكىلى بولىدۇ . شەرقىي خەن دەۋرىنىڭ ئاخىرقى يىللىرىدا ، ساۋ ساۋ ، يۈەن شۇ ، يۈەن شاۋ ، سۇن جىيەنلەر لەشكەر تارتىپ ، دۇڭ جوغا جازا يۈرۈشى قىلىدۇ . يۈەن شاۋ ئاتا بەگ ، سۇن جىيەن ھۇجۇمچى بولۇپ ، ئاستانە لويانغا يۈرۈش قىلىدۇ . دۇڭ جو بىر تەۋەپتىن ئاستانىنى چاڭئەنگە يۆتكىسە ، بىر تەرەپتىن چوڭ سانغۇن خۇاشيۇڭنى سىشۈينى ساقلاشقا ئەۋەتىپ ، مۇھىم ئۆتكەلنى توسۇۋالىدۇ . سۇن جىيەن خۇاشيۇڭ بىلەن قاتتىق جەڭ قىلىدۇ . خۇاشيۇڭ ناھايىتى باتۇر بولغاچقا ، بىرنەچچە قېتىم

ئېلىشا - ئېلىشمايلا سۇن جيەن مەغلۇپ بولۇپ قاچىدۇ . خەن بەگلىكىنىڭ ئەسكەرلىرى سۇن جيەننىڭ دۇبۇلغىسىغا قالدالغان قىزىل پۆپۈكنى كۆرۈپ ، باش سەركەردە شۇكەن دەپ جەزملەشتۈرۈپ ، ئارقىسىدىن توختىماي قوغلايدۇ ، ئەھۋال ئىنتايىن جىددەيلىشىپ 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 شىۋىڭنىڭ ئەسكەرلىرى يېتىپ كېلىپ ، يىراقتىلا دۇبۇلغىنىڭ دەرەختە پۇلاڭلاپ تۇرغانلىقىنى كۆرۈپ ، بۆكتۈرمە بار ئىكەن دەپ قارايدۇ ، شۇنىڭ بىلەن خۇاشىۋىڭ ئوقيا ئېتىشىغا بۇيرۇق بېرىدۇ . بىر ھازا ئوق ئېتىلغان بولسىمۇ ، يەنىلا بىرەر شەپە بولمايدۇ ، دۇبۇلغا يەنىلا پۇلاڭلاپ تۇرىۋېرىدۇ . خۇاشىۋىڭ يېقىن بېرىپ كۆزىتىشكە ئادەم ئەۋەتكەندىلا ئاندىن ئالدىنغانلىقىنى بىلىدۇ .

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

بۇيرۇقى بويىچە ۋورونىز يۆنىلىش ئارمىيىسى دەريادىن ئۆتۈپ كىيىننىڭ شەرقىي جەنۇبىي تەرىپىدىكى شىكلىنىنى ئىگىلەيدۇ . بۇ چاغدا گېرمانىيە ئارمىيىسى كۈچلۈك قوشۇن بىلەن قايتۇرما ھۇجۇمغا ئۆتدۇ ، ئىككى قېتىملىق ئېلىشىشتىن كېيىن سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئارمىيىسىنىڭ ھۇجۇمى توسالغۇغا ئۇچرايدۇ . مارشال زۇكوف ئاساسىي ھۇجۇمنى دۈشمەننىڭ مۇداپىئە كۈچى ئاجىزراق بولغان كىيىننىڭ 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 ئوفستسېرنىڭ 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 شىكلىنىدا 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 ، كىيىننىڭ شىمالىدىن كۈچلۈك ھۇجۇم قوزغاپدىغانلىقىنى نەدىن بىلسۇن ؟

22 - تەدبىر ئىشكىنى 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 .

بايانى :

بۇ ئىدىئومنىڭ مەنىسى ئوغرى ئۆيگە كىرىپ ئوغرىلىق قىلىۋاتقاندا ، ئىشكىنى 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 قىلىدۇرۇغان . بۇ تەدبىردىكى «ئوغرى» ئاساسلىقى ھەرىكىتى سىزلىق ، تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىدىغان ، ھېلى پەيدا بولۇپ ، ھېلى يوقاپ كېتىدىغان ئالاھىدە خىزمەت خادىملىرىنىڭ كىچىك ئەترەتلىرىنى كۆرسىتىدۇ . بۇنداق دۈشمەننىڭ ئالاھىدىلىكى : ھېلى ئۇياقتىن ، ھېلى بۇياقتىن پەيدا بولۇش ، يۈرۈش - تۇرۇشنى 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 - قاراچىغا 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 ، «ئىشكىنى ئېتىۋېلىپ ، ئوغرىنى دۇمبالاش» تەدبىرىنىڭ قوللىنىلىشى ئۆزگىرىشچان ۋە كۆپ خىل بولغان . بۇنداق دۈشمەننى قورشاپ يوقىتىش تەدبىرى يالغۇز «ئاز دۈشمەن»نى يوقىتىشقا باب كېلىپ قالماستىن ، بەلكى يەنە ئۇرۇشتا تەشەببۇسكارلىق ھوقۇقىنى قولغا ئالغان شارائىتتا ، تارقاق ، يېتىم ھالەتكە چۈشۈپ قالغان دۈشمەننى دىئۇزىيە ، پولىك بويىچە بۆلۈپ تاشلاپ ، قورشىۋېلىپ ، تاشقى ياردەمنى ، چېكىنىش يولىنى ئۈزۈپ تاشلاپ ، ئاساسىي كۈچىنى ئالداپ بويسۇنۇشقا مەجبۇر قىلىشقا باب كېلىدۇ . دۈشمەن بىزگە ھۇجۇم قىلغاندا «ئىشكىنى 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 . ئۇرۇشقا بەگلىكلەر دەۋرىدىكى چىن بەگلىكى بىلەن جاۋ بەگلىكى ئوتتۇرىسىدا بولغان چاڭپىڭ ئۇرۇشىدا جاۋكو لىيەنپوننىڭ 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 ئالدىغان ئاجىزلىقىدىن پايدىلىنىپ ، دۈشمەننى ئالداپ ئىچكىرى كىرگۈزىدىغان «ئىشكىنى 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 ، قورشىۋالغان پارغانسېرى تاراپتىشقا بۇيرۇق چۈشۈرگەن . جاۋ قوشۇنلىرى بىرقانچە قېتىملىق ئېلىشىشتىلا ئوڭۇشىزلىققا ئۇچراپ ، ئۆزلىرىنى مۇداپىئە قىلىشقا ئۆتكەن . بۇ چاغدا چىن قوشۇنلىرى «مۇھاسىرىگە ئېلىش ، ھۇجۇم قىلماسلىق» تاكتىكىسىنى قوللىنىپ ، جاۋ قوشۇنلىرىنى ئاشلىقى ئۈزۈلگەن ، ياردەممۇ ئۈزۈلگەن ئىنتايىن مۈشكۈل ھالغا چۈشۈرۈپ قويغان . نەتىجىدە جاۋكو بۆلۈپ ، 400 مىڭ كىشىلىك جاۋ قوشۇنى باش سەركەردىسىدىن ئايرىلىپ ، ھەممىسى قوراللىرىنى تاشلاپ ، چىن قوشۇنلىرىغا تەسلىم بولغان .

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

دېگەن ئىستراتېگىيەلىك پىرىنسىپ بويىچە ، كۆپ قېتىم «ئىشكىنى ئېتىۋېلىپ ، ئوغرىنى تۇتۇش» تاكتىكىسىنى قوللىنىپ ، شانلىق غەلبىلەرنى قولغا كەلتۈرگەن . 1947 - يىلى 6 - ئاينىڭ ئاخىرى ، ليۇبوچېڭ ، دېڭ شياۋپىڭ قىسىملىرى خۇاڭخې دەرياسىدىن ئەپچىللىك بىلەن ئۆتۈپ ، سەنشىنىڭ غەربىي جەنۇبىغا كىرىدۇ . ئۇرۇش پىلانىغا ئاساسەن ، ئاۋۋال يۈنچىڭ ، دىڭتاۋ ناھىيىلىرىدە دۈشمەننىڭ ئۈچ بىرىگادىسىنى يوقاتقاندىن كېيىن دەرھال تۆت كالىونا ئەسكەر بىلەن دۈشمەننىڭ ليۇجىيىڭ ، دۈشەنجىدىكى ئۈچ دىۋىزىيىسىنى قورشىۋالىدۇ . 7 - ئاينىڭ 14 - كۈنى ئارمىيىمىزنىڭ 1 - ، 6 - كالىونىسى دۈشمەننىڭ ئىككى دىۋىزىيىسىنى پەقەت 200 ئۆيۈكلە ئاھالىسى بولغان ليۇجىيىڭدا قورشىۋالىدۇ . دۈشمەننىڭ تېرىككەن ئىت ئادەمگە ئېتىلىپتۇ دېگەندەك ئاۋۋال ھۇجۇم قىلىشنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈن ئارمىيىمىز مەقسەتلىك ھالدا 1 - كالىونىنى ليۇجىيىڭنىڭ شەرقىدىكى تۈزلەڭلىككە چېكىندۈرۈپ ، بۆكتۈرمە قۇرۇپ ، دۈشمەنگە زەربە بېرىشكە تەييارلىنىپ تۇرىدۇ . شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا دۈشمەننىڭ قوزشاۋنىڭ «بوش» تەرىپىدىن بۆسۈپ چىقىشى ئۈچۈن دۈشمەنگە قەستەن بىر يالغان «ھاياتلىق يولى» قالدۇرۇپ قويۇلىدۇ . 6 - كالىونا ئەسلىدە بەلگىلەنگەن پىلان بويىچە ئۈچ تەرەپتىن دۈشمەنگە ھۇجۇم قىلىدۇ (غەرب تەرەپتىكىسى ئاساسىي ھۇجۇم) ، دېگەندەك دۈشمەن ئالاقىزادىلىككە چۈشۈپ ، شەرققە قاراپ قېچىپ ، جىنىڭدىكى دۈشمەنلەرگە يېقىنلاشماقچى بولىدۇ . نەتىجىدە ، دۈشمەننىڭ بۇ ئىككى دىۋىزىيىسى بىز قۇرغان قاپقانغا چۈشۈپ ، پۈتۈنلەي يوقىتىلىدۇ . ئارمىيىمىزنىڭ چوڭ بىڭتۇەنلەر ئۇرۇشىدا ، بولۇپمۇ 1948 - يىلى 9 - ئايدىن 1949 - يىلى 1 - ئايغىچە ئېلىپ بېرىلغان خۇەيخەي ، لياۋنىڭ - شېنياڭ ، بېيجىڭ -

تيەنجىن ئۇرۇش ئوپېراتسىيىلىرىدە ، ئارمىيىمىز «ئىشكىنى ئېتىۋېلىپ ، ئوغرىنى دۇمبالاش» تەدبىرىنى تېخىمۇ ئۈستىلىق بىلەن قوللانغان .

كۈندىلىك تۇرمۇشتا ، «ئىشكىنى ئېتىۋېلىپ ، ئوغرىنى دۇمبالاش» تەدبىرى كىشىلەرنىڭ تىرىكچىلىك يولىدا ئەھۋالغا ماسلىشىشى ، كىشىلەرنى قايىل قىلىش ۋە باشقىلارنىڭ ئالدىمغا 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 «ئىشكىنى 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 ئاماللارنى قوللىنىپ ، قارشى تەرەپنىڭ يالغۇز ئۆزى بىلەنلا سودا قىلىشىدەك ئورۇننى قولغا كەلتۈرۈۋالغانلىقى ، قارشى تەرەپنى 3 - بىر تەرەپ بىلەن سودا قىلالمايدىغان مۇشكۈل ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويغانلىقى ، ئۇنىڭدىن كېيىن قارشى تەرەپنىڭ ئۆزىچە پايدا ئالدىغان بولدۇم دېگەن ئۈمىدلىرىنى يوققا چىقىرىپ ، قارشى تەرەپنى باشقىلاردىن ياردەم تەلەپ قىلالمايدىغان ، يېنىۋالاي دېسىمۇ يېنىۋالمايدىغان ، ئاخىر دەردىنى يۇتۇپ باش ئېگىشكە مەجبۇر قىلىپ قويغانلىقىدىن ئىبارەت . بۇ سىر ئاشكارىلانغاندىن كېيىن بۇ تەدبىرگە قارشى تەدبىر قوللانغىلى بولىدۇ : ئۆز - ئۆزىگە خوجا بولۇش ، ئەركىنلىك ئورنىنى ساقلاش ، باشقىلارنىڭ كونتروللۇقىغا چۈشۈپ قالماسلىق . قارشى تەرەپ پۇشايمان قىلىپ مۇناسىۋەتنى ئۆزگەن تەقدىردىمۇ ، باشقا يول ئېچىشقا ئىمكانىيەت يارىتىش ئۈچۈن باشقا مال ئىگىلىرى بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى داۋاملىق ساقلاش .

23 - تەدبىر يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش

قىسقىچە تەبىرى :

ۋەزىيەتنىڭ تەرەققىياتى جۇغراپىيىلىك شارائىتىنىڭ 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 .

باياني :

«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» تىكى بىر ۋاسىتە ، «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 مۇستەھكەملەشكەمۇ پايدىلىق ، ئاخىر
كېلىپ ، ھامان يەنە يېقىندىكىنىمۇ ، يىراقتىكىنىمۇ ئىگىلىگىلى
بولىدۇ ، دېگەن . چىن بېگى ئۇنىڭ تەدبىرىنى قوبۇل قىلىپ ،
شەرقىتىكى ئالتە بەگلىكنىڭ ئىتتىپاقلىقىنى بۇزۇپ تاشلاپ ،
ئاۋۋال خەن بەگلىكىنى ، ئاندىن جاۋ بەگلىكىنى ، ئۇنىڭدىن
كېيىن يەنە ۋېي ، چۇ ، يەن بەگلىكلىرىنى ، ئاخىرىدا چى
بەگلىكىنى يوقىتىپ ، جۇڭگونى بىرلىككە كەلتۈرۈش ئۇلۇغۋار
ئىشنى ئورۇندىغان .

«يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش»
تاكتىكىسىنى قوللىنىش كۈچىنى 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 -
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 ئويىپكىتىغا ئايلىنىدۇ . 2 - دۇنيا
ئۇرۇشى مەزگىلىدە ، گېرمانىيە فاشىستلىرى بۇ تەدبىرنى
قوللىنىپ ، نۇرغۇن ياۋروپا دۆلەتلىرىنى ئالداپ كەتكەن ،
گىتلىر ياۋروپانى يۈتۈۋېلىش ، دۇنياغا خوجا بولۇشنى

قەستلىگەن ، ئەمما يەنە ياۋروپادىكى ھەرقايسى دۆلەتلەرنىڭ بىرلىشىپ ئۆزىگە تاقابىل تۇرۇشىدىن ئەنسىرەپ ، غەربتىكى ئىتتىپاقداش دۆلەتلەر يۈرگۈزۈۋاتقان مادارچىلىق 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 - يىلى 8 - ئاينىڭ 1 - كۈنىگىچە ، يەنىلا مويسسولنى ئارقىلىق ئەنگىلىيە ، 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 نەپتارتماستىن ، ئوچۇقتىن - ئوچۇق پولشاغا كىرگۈزۈلگەن ئەسكەرنى كۆپەيتكەن . پولشانى ئىشغال قىلغاندىن كېيىن داۋاملىق ھالدا غەربكە قوشۇن تارتىپ ، ئىلگىرى - كېيىن بولۇپ دانىيە ، نورۋېگىيە ، گوللاندىيە ، بېلگىيە ھەمدە لىۋكسېمبۇرگ قاتارلىق دۆلەتلەرنى ئىشغال قىلغان ھەمدە بېلگىيىدىن ئۆتۈپ فرانسىيەگە بېسىپ كىرگەن ، ئاندىن ئۇدۇل ئەنگىلىيە بوغىزىغا 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 بېرىلنىڭ ئىشغال

قىلىنىشى ، گېرمانىيىنىڭ تەسلىم بولۇشى بىلەن ئاخىرلاشقان .
ئەلۋەتتە ، شۇنى كۆرسىتىپ ئۆتۈش كېرەككى ، «پىراق بىلەن
ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش» تەدبىرىنىڭ ھەممىسىلا
تاجاۋۇزچىلىق ئۇرۇشىغا ئىشلىتىلمۇرمەيدۇ . مەسىلەن ، ھازىر
3 - دۇنيا ئەللىرىدىكى قىسمەن دۆلەتلەرمۇ ئۆز دۆلىتىنىڭ
مەنپەئىتىنى قوغداش ئۈچۈن قوشنا دۆلەتلەر بىلەن تىرىشىپ ،
پىراقتىكى دۆلەتلەر بىلەن دوستانە ئۆتىدىغان تاشقى سىياسەت
ۋە ھەربىي تەكتىكىنى قوللانماقتا .

«پىراق 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
«پىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش»
تەكتىكىسىنى ياخشى ئىگىلەپ ، ئۆزىنىڭ ئېھتىياجى بويىچە ،
ئۆزىگە يېقىن ھەم پىراق بولغان پەنلەرنى ئېنىق ئايرىپ ، ئۇلارنى
بىر - بىرلەپ ئىگىلىشى لازىم . جىمىس ۋات ئەسلىدە مېخانىكا
مۇتەخەسسسى ئىدى . ئۇ گرايىست ئۇنىۋېرسىتېتىدىكى
پروفېسسور برايكىنىڭ «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 ، «پىراقتىكى»
ئىسسىقلىق دىنامىكا ئىلمى بىلەن دوست بولمىغان بولسا ، ئاخىر
كېلىپ ، يەنىلا پەقەت بىر مېخانىكا مۇتەخەسسسى بولۇپ
قالىۋەتكەن بولاتتى . چوڭ دائىرىدىن ئېلىپ ئېيتقاندا ، تەبىئىي
پەنلەر بىلەن ئىجتىمائىي پەنلەر بىر - بىرى بىلەن زىچ باغلىنىپ
كەتكەن ، ئىككىسىنىڭ قانۇنىيەت ، پىرىنسىپلىرى ئوخشاش
بولۇپ ، ئۇلار بىر گەۋدىلىشىپ كەتكەن . 16 - نۆۋەتلىك دۇنيا

پەلسەپە ئىلمىي 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 بىزگە شۇنى ئوقتۇرىدۇكى ، ھەرقايسى پەنلەرنىڭ ئۇچقاندەك تەرەققىي قىلىشى ۋە يۈكسەك دەرىجىدە ئۈنۈپرساللىشىشى بىلەن ھەرقانداق بىر ئالىمنىڭ يالغۇز ئۆزى تەتقىق قىلىۋاتقان پەننى چوڭقۇر ئىگىلىشى زۆرۈر بولۇپلا قالماي ، يەنە ئۇنىڭ بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولغان باشقا پەنلەر بىلەنمۇ كەڭ تۈردە ئۇچرىشىشى زۆرۈر بولۇپ قالدى ، يەنى ئۇلار يالغۇز «يېقىن بىلەن تېپىشىش» كە ماھىر بولۇپلا قالماستىن ، بەلكى يەنە «يىراق بىلەن ئەپلىشىش» كىمۇ ماھىر بولۇشى كېرەك . كونايلاردا : ئارتۇق دۆلەت باشنى يارماس ، دېگەن سۆز بار . كېرەكلىك بولغان بىر ئىلىمنى ئارتۇق ئىگىلەش بىر ئادەمنىڭ كېلەچەكتىكى مۇۋەپپەقىيىتى ئۈچۈن مۇھىم ئاساس يارىتىدۇ . شۇڭا ، ھەرقانداق بىر ئىلىمنى 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 ، ئۈنۈپرساللىشىشى كېلەچەكتىكى پەنلەر تەرەققىياتىنىڭ ئاساسىي ھۈجۈم يۆنىلىشى بولىدۇ .

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

ئۆزئارا سۈركىلىش ۋە توقۇنۇشنى كۆپەيتىپ ، ھەتتا كەسىپداشلارنى رەقىبلىرىگە ، 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 قوللىنىشقا تۈرتكە بولماقتا : ئۇلار تونۇشمايدىغان يات كىشىلەرگە خۇش چىراي بىلەن مۇئامىلە قىلىپ ، ئۇلارغا ياردەم بېرىشنى خالايدۇكى ، ئەمما ئۆزى بىلەن تەتۈر قارىشىپ قالغان تۇغقانلىرى ، دوستلىرى ، كەسىپداشلىرى ، قوشنىلىرىغا گەپ قىلىشنى ، ياردەم بېرىشنى خالىمايدۇ . سىرتلاردا كىشىلەرگە قىزغىن ، ناھايىتى دوستانە مۇئامىلە قىلىدۇ ، كىشىلەر بىلەن بولغان مۇناسىۋىتى ناھايىتى ياخشى ، ئەمما ئۆيگە كەلسە ئەسلى قىياپىتى ئاشكارىلىنىدۇ . سىرتتىن كەلگەن خېرىدارلار ، بولۇپمۇ شياڭگاڭ سودىگەرلىرى ، چەت ئەللىك سودىگەرلەرگە ناھايىتى ئېتىبار بېرىدۇ ، خوشلىشىدىغان چاغدا تېخى ئايرىلىشقا كۆزى قىيمايدۇ . ئۆز جايىدىكى كەسىپداشلىرى ۋە خېرىدارلارغا ھاكاۋۇرلۇق قىلىدۇ ، يېپىدىن - يىڭىنىسىگىچە ھېسابلىشىدۇ ، ھەممە جايدا ئۇلاردىن ئېھتىيات قىلىدۇ . پەقەت شەخسلەر ئارىسىدىكى ، كەسىپداشلار ئارىسىدىكى زىددىيەت ، جېدەل بولسىمۇ ، ئەمما ئۇنى رايون ، كەسىپلەردىن ھالقىپ يېنىۋېتىدۇ ، ياردەم سورايدۇ . بۇ «يىراق بىلەن ئەپلىشىپ ، يېقىن بىلەن تېپىشىش» تاكتىكىسى ئىچكى زىددىيەتنى تېخىمۇ كۈچەيتىۋېتىدۇ . بۇنىڭ نەتىجىسىدە ، «كەسىپتە غەيرىي كەسىپ ئەھلى بولۇپ قېلىش ، كەسىپ ئەھلىلىرى ئۆزئارا سوقۇشۇش» كېلىپ چىقىپ ، «يېقىندىكىگە ھۇجۇم قىلىش» بىلەن ھەر ئىككى تەرەپ زىيان تارتىدۇ ، «يىراقتىكى بىلەن دوست بولۇش»

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

24 - 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 «يۈي 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 رەقابتتىن پايدىلىنىپ ، رەقابتنى 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 رەقەبىنى يېڭىش نىشانى بېكىتىلگەندىن كېيىن چوقۇم ئۇنى تەھلىل قىلىش ، تەتقىق قىلىش ، چۈشىنىش ، شۇ ئارقىلىق ئۇنى مەغلۇپ قىلىشنىڭ يوللىرى ۋە ئۇسۇلىنى بېكىتىش كېرەك . 25 - نۆۋەتلىك تىكتاك توپ مۇسابىقىسىدە جۇڭگو ئەرلەر كوماندىسى كولىكتىپ مۇسابىقىدە 5 : 3 نەتىجە بىلەن ۋېنگرىيىگە ئۇتتۇرۇپ قويدى . ياۋروپا ئۆتكىلىدىن ئۆتۈش ئۈچۈن ، جۇڭگو ھۆكۈمىتى يېرىم يىلدىن كېيىن ، يەنى 1959 - يىلى 10 - ئايدا ياش تىكتاك توپچىلار B كوماندىسىنى ياۋروپاغا زىيارەتكە ئەۋەتتى ، ئۇلار بىر تەرەپتىن مۇسابىقىگە قاتنىشىپ ، بىر تەرەپتىن ، شارائىتقا لايىقلىشىپ ، يەنە بىر تەرەپتىن تەجرىبىلەرنى يەكۈنلىدى ، ئەمەلىي كۈچىنىشى ۋە تەجرىبىلىرىنى ئۈزلۈكسىز كۆپەيتتى . زىيارەتنىڭ ئاخىرىدا ئۇلار سىكاندىنوۋىيىدە ئۆتكۈزۈلگەن خەلقئارا تەكلىپ مۇسابىقىسىگە قاتنىشىپ ، بىراقلا ئەرلەر كولىكتىپ ئويناش ، يەككە ئويناش ، جۈپ ئويناش تۈرلىرى بويىچە چېمپىيونلۇقنى ئالدى . كولىكتىپ ئويناش ۋە يەككە ئويناشتا ياۋروپادىكى ئەڭ داڭلىق ماھىر بىلچىكنى مەغلۇپ قىلدى . ئۇنىڭدىن كېيىن 26 - نۆۋەتلىك مۇسابىقىدە ياۋروپادىكى بارلىق داڭلىق ماھىرلارنى يەڭدى . بۇ يەردە ، ياۋروپانى زىيارەت قىلىش ، مۇسابىقىگە قاتنىشىش ، تىكتاك توپچىلىرىمىزغا ياۋروپا ئۆتكىلىدىن ئۆتۈش شەرت - شارائىتىنى ھازىرلاپ بەردى . ئۇلار ياۋروپا سەپىرى ئارقىلىق ياۋروپانى 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 ، ئۆسكۈنىلەر بىلەن تەمىنلەش قاتارلىق ۋاسىتىلەر ئارقىلىق قارشى تەرەپ كارخانىسىنىڭ بىر قىسىم ياكى پۈتۈن ئىشلەپچىقىرىش تەرتىپىنى ئۆز كارخانىسىنىڭ ئىگىلىك باشقۇرۇش ئىزىغا كىرگۈزۈپ ، ئۆز گۈرۈھىنىڭ ئىقتىسادىي كۈچىنى زورايتىش سودا جېڭىدىكى باشقا كارخانىلارنى ئۆزىگە قوشۇۋېلىش ، مونوپول قىلىۋېلىش ئارقىلىق ئۆز تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈش ، رىقابەت جەريانىدا مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشتىكى ئاجايىپ ئەدبىردۇر . چەت ئەلدىكى بەزى چوڭ سودا - سانائەتچىلەرنىڭ تارىخى مانا مۇشۇ تەدبىرلەرنى ئىشقا سېلىش بىلەن روناق تاپقان تارىخ . بۈگۈنكى كۈندە ، دۆلىتىمىزنىڭ كارخانىلىرى ساھەسىدىمۇ گۈرۈھلار بىر - بىرىنى قوشۇۋېلىش ھادىسىلىرى مەيدانغا كەلمەكتە ، بۇ ئىگىلىك جانلانغاندىن كېيىن مەيدانغا كەلگەن ئەقىلغا مۇۋاپىق بولغان يېڭى شەيئىدۇر . ئەگەر بۇ مەسىلىلەر مەمۇرىي ۋاسىتىلەر 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 گۈرۈھنىڭ 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 بايلاش يولىنى تۇتۇپ ، پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، يادرولۇق كارخانىنىڭ تېخنىكىسى ، مەبلەغى ۋە باشقۇرۇش تەدبىرلىرىدىن پايدىلىنىپ ، مۇشكۈل 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 ساھىبخانغا ئايلىنىپ ، ئۆزىنى قوشۇۋالماقچى بولغۇچىنى ئۆزىگە قوشۇۋېلىشى كېرەك .

بۇ تەدبىر كۈندىلىك تۇرمۇشتىمۇ دائىم ئۇچرايدۇ . بولۇپمۇ ، ئالاھىدە كۆرسىتىپ ئۆتۈشكە تېگىشلىكى شۇكى ، ئۇ سەپسەتلەرگە رەددىيە بېرىپ غەلبە قىلىشتىكى بىر ماھارەت . قارشى تەرەپنىڭ ئەقلى خۇلاسىە چىقىرىش ئۇسۇلىدىن پايدىلىنىپ ، قارشى تەرەپنىڭ قاراشلىرىنى رەت قىلىپ ، ھەمىشە قارشى تەرەپنى ئۆزىنى ئاقلىيالايدىغان ھالغا كەلتۈرۈپ قويغىلى بولىدۇ . شەرقىي خەن دەۋرىدە ، شۈي رۇزى 11 ياش چېغىدا چوڭقۇر بىلىملىك گولنىزۇڭ بىلەن ئالاقىدە بولغان . گولنىزۇڭ ئائىلىسىنىڭ قورۇسىدا بىر تۈپ دەرەخ بولۇپ ، گولنىزۇڭ ئۇنى كېسىۋەتمەكچى بولغان . ئۇ شۈي رۇزىغا : قورۇ - جايىمىز چىڭ تۆت چاسا سېلىنغاچقا ، 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 « ۱۲ » خېتىگە ئوخشايدىكەن ، ئۇنىڭ ئىچىدە ئادەم تۇرىدىغان بولغاچقا ، ئۇ « ۱۳ » (مەھبۇس) خېتىگە ئايلىنىپ قالغان ، بۇ تېخىمۇ ياخشىلىقنىڭ ئالامىتى ئەمەس . ئەگەر ھويلىڭىزدا دەرەخ بولمايدىغان بولسا ، قورۇ - جايىڭىزدا يەنە ئادەم تۇرۇشقا بولامدۇ ، دېگەن . گۈلنىڭ 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 سەپسەتسىنى 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 ۋېنىمۇ ئىسىملىك ئوقۇمۇشلۇق بىر زات ئۇنىڭ سۆزىگە رەددىيە بېرىپ : سېنىڭ گېپىڭگە قارىغاندا ، مەن ئەڭ ياخشىلىقى ئادەم ئۆلتۈرسەم بولىدىكەن ، دېگەن . ئۇ ئادەم نېمىشقا مۇنداق قىلىدىغانلىقىنى سورىغاندا ، شۇي ۋېنىمۇ : كالا ئۆلتۈرگەنلەر كالىغا ئايلىنىپ قالىدىكەن ، چوشقا ئۆلتۈرگەنلەر چوشقىغا ئايلىنىپ قالىدىكەن ، نېمە قىلسا كەلگۈسىدە شۇنىڭ جازاسىنى تارتىدىغان گەپكەن ، شۇڭا ئادەم ئۆلتۈرسەم قايتا تۆرەلگەندە ئادەم بولۇپ تۆرەلمەيدىمەن ، دېگەن . ئۇ ئادەم ئوسال بۇلغىنىدىن ئۆزىنى قويدىغان يەر تاپالماي قالغان . بۇ ئىككى ھېكايىدىكى سەپسەتنى رەت قىلىش ئۇسۇلىدا قارشى تەرەپنىڭ ئەقلىي خۇلاسىدىكى خاتا نۇقتىئىنەزەرلەردىن پايدىلىنىپ ، قارشى تەرەپنىڭ سەپسەتلىرى رەت قىلىنغان ، بۇ ھەقىقەتەن دەل جايىدىكى تەڭداشسىز مۇنازىرىدۇر .

25 - تەدبىر لىمىنى ئوغرىلاپ ، تۈۋرۈكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش

قىسقىچە تەبىرى :

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

بايانى :

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

پەن - تېخنىكىنىڭ ئۇچقاندەك تەرەققىي قىلىشى بىلەن پەن - تېخنىكا ئاپپاراتلىرى ، پەن - تېخنىكا مۇئەسسەسەلىرى ، بولۇپمۇ پەن - 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 «ئىستىپا» بېرىپ ، ياپونىيىنىڭ ھەرقايسى چوڭ سودا شىركەتلىرىدە ئىشلىگەن . ياپونىيە دەل مانا مۇشۇنداق «لىمنى ئوغرىلاپ ، تۈۋرۈكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش» ئۇسۇلىدىن پايدىلىنىپ ، غەربنىڭ تاشقى سودا رىقابىتىدە ئارقا - ئارقىدىن غەلبە قىلىپ كەلمەكتە . ھازىرغا قەدەر ياپونىيە ئامېرىكا پىكاپ بازارلىرىنىڭ %23ى ، رادىئو قوبۇللىغۇچ بازارلىرىنىڭ %50ى ھەمدە ياۋروپا ئورتاق گەۋدىسى كىچىك ماشىنا بازارلىرىنىڭ %70ى ، تېلېفونلار بازارلىرىنىڭ %80ىنى كونترول قىلىپ تۇرۇۋاتىدۇ . لېنىنى كۆرگەن ، «قىزىل كاپىتالىست» دەپ نام ئالغان ئامېرىكا غەرب نېفىت شىركىتى مۇدىرىيىتىنىڭ باشلىقى ئارماند ھامپىرمۇ «لىمنى ئوغرىلاپ ، تۈۋرۈكنى 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 ساچىرخانىمىنىڭ ئاممىۋى مۇناسىۋەت

مەسلەھەتچىسىمۇ بار. دېڭ شياۋپىڭ ئامېرىكىنى زىيارەت قىلىۋاتقان مەزگىلدە ئامېرىكا دۆلەت ئىشلىرى كومىسسارى ئامېرىكا خەلقئارا سودا ئاپپاراتلىرى شىركىتىنىڭ كومپيۇتېر مۇتەخەسسسى چېن لىجيانى ۋاقىتلىق تەرجىمان قىلىپ ئىشلەتكەندى. كېيىن جۇڭگو نېفىت ۋەكىللەر ئۆمىكى ئامېرىكىنى زىيارەت قىلغاندا، ئامېرىكىدىكى بىرقانچە شىركەت يەنە ئۇنى تەرجىمانلار مەسلەھەتچىلىكىگە تەكلىپ قىلغان. ھامبېر چېن لىجيانىڭ 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. ھامبېر ئۆزىگە كىشىلەرنىڭ ياراملىق ئىختىساس ئىگىلىرىنى جەلپ قىلىپ، ئۆزىگە خىزمەت قىلدۇرغانلىقى ئۈچۈن ئامېرىكىدا ئۇزاقتىن بۇيان روناق تېپىۋاتقان داڭلىق بايلاردىن بولۇپ كەلدى. قارشى تەرەپنىڭ پەن - تېخنىكا تاپانچىلىرىنى تارتىپ كېتىشنى مەقسەت قىلغان «لىمنى ئوغرىلاپ، تۇۋرۇكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش» ھىيلىسى ئېلىمىزنىڭ ئىگىلىك رىقابەتلىرىدىمۇ كۆپ ئىشلىتىلگەنلىكى ھەمىشە خەۋەر قىلىنىۋاتىدۇ. «ئىختىساس ئىگىلىرى تارماقلار ئىلكىدە بولۇش» تۈزۈمىنى بۇزۇپ تاشلاش ئۈچۈن ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ ئەركىن ئالمىشىشىنى ئىشقا ئاشۇرۇش، ئىختىساس ئىگىلىرىنى قەدىرلەش، ئىختىساس ئىگىلىرىنى ئەتمۇارلاپ ئىشلىتىش تۇيغۇسىنى قوزغىتىش ئۈچۈن كادىرلار

ئىشلىرى ئىنتىزامغا خىلاپتەك كۆرۈنگەن مۇنداق «نورمالسىز ھەرىكەت»نى چۈشىنىشى ۋە ئۇنى ئەپۈ قىلىشى كېرەك . كىشىنى چوڭقۇر ئويغا سالدىغىنى شۇكى ، ھازىر ئادەتتىكى سەۋىيىدىكى ماددىي شارائىت ياكى ئۇنىڭدىن سەل يۇقىرىراق ماددىي شارائىت يارىتىپ بېرىلسىلا ، ياكى كۆڭۈل ئازادلىكى بولغان خىزمەت شارائىتى يارىتىپ بېرىلسىلا ، نۇرغۇنلىغان ئىختىساس ئىگىلىرىنى ئۆز خىزمىتىنى ئۆزلۈكىدىن تاشلاپ ، باشقا يېڭى خىزمەتكە جەلپ قىلىغىلى بولىدۇ . بۇ ھادىسە بۇ پەن - تېخنىكا تايانچلىرىنىڭ مۈشكۈل ھالىتىنى ۋە ئۇلارنىڭ ئارزۇسىنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ . ئۇلارنىڭ مۈشكۈل ئەھۋالى ۋە ئارزۇسىنى چۈشەنگەندە ، ئۇلارنىڭ نېمىشقا ئۆزلۈكىدىن پۈتكىلىپ كېتىشىنى ئارزۇ قىلغانلىقىنى چۈشەنگىلى بولىدۇ . شۇنداقلا يەنە ، ئۇلارنى «لىم ، تۈۋرۈك» بولۇشقا رازى بولۇپ ، «ئوغرىلاپ كېتىش»نىڭ ئالدىنى ئېلىشقا يېتەكلەشتىكى ئاقلانە تەدبىرنىمۇ چۈشەنگىلى بولىدۇ .

ئىقتىسادىي ساھەدە ، «لىمنى ئوغرىلاپ ، تۈۋرۈكنى 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 ئالايلىق ، «ئامېرىكا - ئەنگىلىيە» ۋە «جەنۇبىي ئوكيان» ئىككى چوڭ تاماكا شىركەتلىرىنىڭ ئېلىشىشىدا ، «ئامېرىكا - ئەنگىلىيە» شىركىتى «لىمنى ئوغرىلاپ ، تۈۋرۈكنى

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 كۆكرىپ سۈپىتى ئۆزگىرىپ كەتكەندىن كېيىن بازارغا سېلىپ ساتقان ھەمدە تاماكا سودىگەرلىرىنى «جەنۇبىي ئوكيان» شىركىتىگە بېرىپ ، بۇزۇلغان تاماكىلارنى ئالماشتۇرۇۋېلىشقا كۈشكۈرتكەن . ئۇنىڭ ئۈستىگە يەنە «جەنۇبىي ئوكيان» شىركىتىنىڭ جاكار تادىكى ئىسكىلاتچىسىنى سېتىۋېلىپ ، «جەنۇبىي ئوكيان» شىركىتىنىڭ تاماكىلىرىنى ۋاقتىدا ئىسكىلاتتىن چىقارماي ، كۆكرىپ 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 ، تۇۋرۇكنى 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 قىسش 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 سەنيۇ 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 قىلدۇ . ئەمما ، 100 يۈەنلىك مال 110 يۈەنگە سېتىلغاندا كىشىلەردە ئاسانلا پۇلنىڭ قىممىتى ئۆسۈپتۇ دېگەن تۇيغۇنى پەيدا قىلدۇ ، يەنى مال باھاسى %10 ئۆسسە ، كىشىلەردە %20 ئەرزان ئېلىۋالدىم دەيدىغان خاتا تۇيغۇ پەيدا بولدى . شۇڭا ، سەنيۇ شىركىتى بۇ تەدبىرنى تۇنجى قېتىم قوللىنىپ مال ساتقاندىن كېيىن 1 - ئايدىكى تىجارەت سوممىسى بىراقلا ئاشقان . بۇ ھەقىقەتنى «لىمنى ئوغرىلاپ ، تۈۋرۈكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش» تەدبىرىنىڭ تاۋار تىجارىتىدە مۇۋەپپەقىيەتلىك قوللىنىلىشىدۇر .

رىئال تۇرمۇشتا ، كىشىلەر دائىم ئىشلىتىدىغان «يالغاننى راستقا ئايلاندۇرۇش» تەك ئالماشتۇرۇۋېتىش ھىيلىسى «لىمنى ئوغرىلاپ ، تۈۋرۈكنى ئالماشتۇرۇۋېلىش» تەدبىرىنىڭ بىر تۈرىدۇر . «قىزىل راۋاقتىكى چۈش» تىكى ۋالڭ شىفېڭنىڭ دەي يۈيىنىڭ ئورنىغا شۆ باۋچەينى ئالماشتۇرۇپ ، باۋيۈي بىلەن توي قىلدۇرۇپ قويغانلىقى بۇنىڭ بىر مىسالدۇر .

26 - تەدبىر دارىتمىلاپ

چېقىۋېلىش

قىسقىچە تەبىرى :

«دارىتمىلاپ چېقىۋېلىش» ، يەنى «قىزىم ساڭا ئېيتاي ، كېلىنىم سەن ئاڭلا» دېگەن بۇ ئىدىئوم ئاشكارا ھالدا «ئەمەت» نى تىلغا ئېلىپ ، ئەمەلىيەتتە «سەمەت» نى تىللاشقا ئەمەسلىق قىلىندۇ ، 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 ، مايمۇنى قورقۇتۇش ؛ تاغدا سۈرەن سېلىپ ، يولۋاسنى ئۆركۈتۈش» تىن ئىسبارەت 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 «سۈر بولمىسا ئاۋامنى بويسۇندۇرغىلى بولمايدۇ» دېگەنلىكتۇر .

باياني :

ئېلىمىزنىڭ ئۇرۇش تارىخىدا ، قانۇن قاتتىق ئىجرا قىلىنغان مىساللار تارقىلىپ كەلمەكتە . مەسىلەن ، سۇن ۋۇنىڭ قوشۇنغا ئىبرەت قىلىش ئۈچۈن ۋۇجىنى ئۆلتۈرۈشى ، كۈڭ مىڭنىڭ ياش تۆكۈپ تۇرۇپ ماسۇنىڭ كاللىسىنى ئېلىشى قاتارلىقلار . بولۇپمۇ راي جۇيىنىڭ بارگاھ قوۋۇقىدا جۈاڭ گۇنىڭ كاللىسىنى ئالغانلىقى قەدىمدىن بۇيان ئېغىزدىن ئېغىزغا تارقىلىپ كېلىۋاتقان ئاجايىپ ۋەقەدۇر . ئەمىنىيە دەۋرىنىڭ ئاخىرقى مەزگىللىرىدە چى جىڭگۇڭ يەن يىڭ تۆرىنىڭ تەكلىپىنى قوبۇل قىلىپ ، راي جۇيىنى باش سەركەردە قىلىپ ، لەشكەر تارتىپ ، چىن ، يەن بەگلىكلىرى بىرلەشمە قوشۇنىنىڭ ھۇجۇمىغا تاقابىل تۇرۇشقا بۇيرۇيدۇ . شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا ئۆزىنىڭ ئەتىۋارلىق ۋەزىرى جۈاڭ گۇنى ھەربىي نازىر قىلىپ ئەۋەتتى . راي جۇي جۈاڭ گۇ بىلەن ئەتىسى چۈشتە بارگاھ قوۋۇقىدا ئۇچرىشىپ ، لەشكەرلەرنى سەپەرۋەر قىلىش توغرىسىدا كېلىشتى . ئەتىسى چۈشتە راي جۇي بارگاھقا كىرىپ ، ئۆز ھوقۇقىنى يۈرگۈزۈپ ، قوشۇنى تەرتىپكە سالدى ، ھەربىي پەرمانلارنى ئېلان قىلدى ، گۇگۇم چۈشكەندىلا جۈاڭ گۇ ئاندىن مەستلىكتىن يۈزلىرى قىزارغان ھالدا كېلىپ ، تۇغقانلار ئۈزىتىش زىياپىتى بەرگەندى ، شۇڭا كېچىكىپ قالدىم دەپ باھانە كۆرسەتكەن . راي جۇي ئۇنى ئۆزىنىڭ ھۇزۇر - ھالاۋىتىنى دەپ ، دۆلەتنىڭ ئىشىنى مۇھىم بىلمىگەن دەپ ئەيىبلەپ ، ھەربىي داداخانى چاقىرىپ كېلىپ : ھەربىي قانۇن بويىچە جەڭ ۋاقتىغا دەخلى يەتكۈزگەن ئادەم قانداق جازالىنىدۇ ، دەپ سورىغان . داداخا : كاللىسى ئېلىنىدۇ ، دەپ جاۋاب بەرگەن . جۈاڭ 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 رالڭ جوي جۇاڭ گۇنىڭ كاللىسىنى ئېلىپ خالايمىقا 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 . رالڭ جوي : سەركەردە ئۇرۇش ئۈستىدە بۇ پەرماننى قوبۇل قىلالمايدۇ ، دېگەن . ئۇ يەنە داداھاھتىن : بارگاھ ئىچىدە قالايمىقان ئات چاپتۇرغۇزغان ئادەم قانداق جازالىنىدۇ ، دەپ سورىغان . داداھاھ : كاللىسىنى ئېلىنىدۇ ، دەپ جاۋاب بەرگەن . رالڭ جوي : خاننىڭ ئەلچىسىنى ئۆلتۈرۈشكە بولمايدۇ دەپ ، ئەلچىنىڭ ھەمراھلىرى ۋە مەپكەشنى ئۆلتۈرۈشكە بۇيرۇق چۈشۈرۈپ ، ئەلچىنى چى جىڭگۇڭغا خەۋەر يەتكۈزۈشكە بۇيرۇپ ، لەشكەر تارتىپ جەڭگە ئاتلانغان . ئۇ ھەربىي يۈرۈشتە لەشكەرلەر بىلەن چاپا - مۇشەققەتتىمۇ ، ھالاۋەتتىمۇ بىللە بولغان ، بۇ لەشكەرلەرنىڭ قىزغىنلىقىنى زور دەرىجىدە يۇقىرى كۆتۈرگەن ، قوشۇننىڭ ھەيۋىسىنى ئۆستۈرگەن . چىن ، يەن بىرلەشمە قوشۇنى بۇنى ئاڭلىغاندىن كېيىن دەرھال خۇاڭخې دەرياسىدىن ئۆتۈپ چىكىنىپ كەتكەن . رالڭ جوي چى بەگلىكىنىڭ قولىدىن كەتكەن يەرلىرىنى قايتۇرۇۋالغان .

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

«دارىتمىلاپ چىقىۋېلىش» 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 ئېلانغا «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 تەيىبى قاتارلىق نۆت رايون بازارلىرىنى ئىگىلىدى، رايون ئاتلاپ سېتىلىۋاتقان باشقا سۈتلەر «ۋېيچۇەن» سۈتىدەك يېڭى ئەمەسلىكىنى تەكىتلىگەن. بۇ يەردە گەرچە قايسى زاۋۇتنىڭ سۈتى ئۆزلىرىنىڭكىدەك ساپ ئەمەسلىكىنى ئېنىق ئېيتىمىغان بولسىمۇ، بۇ يەردىكى بېشارەت «ۋېيچۇەن» سۈتى ئەڭ ساپ دېيىشتىن ئىبارەت. مۇنداق «قىزىم ساڭا ئېيتاي، كېلىنىم سەن ئاڭلا» دېگەن سېلىشتۇرۇش خاراكتېرىدىكى ئېلانلار ھەرخىل ئويىپىكتىپ 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 ئومۇمىنىڭ 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 قىلىنىۋىدى ، 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 ، زاستتىنلا 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 ياتاققا 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 ياتقىمىنىڭ نومۇرىنى كۆرۈۋالماقچى بوپتۇ - دە ، دېگەن . ئەمما ، مارك تۋېن بۇ كېچىدە ناھايىتى تاتلىق ئۇخلىغان ، چۈنكى كۈتكۈچى ئۇنىڭ ياتقان ياتقىمىنى بىلىدىغان بولغاچقا ، مۇلازىمەت خىزمىتىنى ناھايىتى ياخشى ئىشلىگەندى . بىر قېتىم ، ناپولېئون ئۆزىنىڭ كاتىپىغا : بىرىڭانت ، شۇنى بىلىشىڭ

كېرەككىسى ، سەنمۇ مەڭگۈ ياشايدىغان بولدۇڭ ! — دەيدى .
بىرىئانت ناپولېئوننىڭ نېمە دېمەكچى بولغانلىقىنى چۈشەنمىدى .
ناپولېئون چۈشەندۈرۈپ : سەن مېنىڭ كاتىپىم ئەمەسمۇ ؟ —
دەيدى . 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 نامىڭمۇ ئېتىبار بېرىپ
كەتمىدى ، شۇڭا كۈلۈپ قوپۇپ ، شەيتانلىق بىلەن : شۇنى سوراپ
باقاي ، ئالېكساندرنىڭ كاتىپى كىم ئىدى ؟ دەپ سورىدى .
ناپولېئون بۇنىڭغا جاۋاب بېرەلمەي ، بارىكالا ئېيتىپ : بۇنى
ياخشى سورىدىڭ ! — دەيدى .

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 ئاتماسلىقتۇر . گەرچە تەنقىد
قىلغۇچى ، تەنقىدكە ئۇچرىغۇچى ۋە ئىچكى ئەھۋالى بىلىدىغان
باشقا كىشىلەرگە ھەممە ئايان بولسىمۇ ، ئەمما تەنقىدكە
ئۇچرىغۇچىنىڭ ئىسمى ئاشكارا ئاتالمىغاچقا ، ئۇنىڭ ئىززەت -
ھۆرمىتى ساقلاپ قېلىنىدۇ . تەنقىدكە ئۇچرىغۇچىنىڭ شۇ
سورۇندىلا قارشىلىشىشى ياكى كېيىن روھسىزلىنىپ ئۆزىنى
تاشلىۋېتىشىدىن ساقلانغىلى بولىدۇ ، شۇنىڭ بىلەن خاتالىقنى
تونۇش ، پۇشايمان قىلىشى ۋە خاتالىقنى تۈزىتىشىگە
ئىمكانىيەت قالدۇرۇلىدۇ . بۇنداق ئۈنۈملۈك بولغان ۋاستىلىك
تەنقىد قىلىش تاكتىكىسىدا دەل «قىزىم ساڭا ئېيتاي ، كېلىنىم
سەن ئاڭلا» تەدبىرىدىكى يادرولۇق ئىدىيە : «ئاگاھلاندىرۇش
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 - دۈككىگە سېلىش ، كىشىلەردە ئۆزئارا گۇمان تۇغدۇرۇش بولۇپ قېلىپ ، 3 - بىر ئادەمگە خاتا زەربە بېرىش بولۇپ قالماسلىقى ، گۇناھسىز كىشىلەر چېتىلدۈرۈلۈپ ، كىشىلەرنىڭ كۆڭلىنى سوۋۇتۇپ ، ئۆزىنىڭ ئىناۋىتىگە زىيان يەتكۈزىدىغان ئىشنى تېخىمۇ قىلىنماسلىقى لازىم .

ئۇدۇل ، توغرىدىن - 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 قىلالىمىغان . بىر قېتىم ، ھونلار يەنە پۇرسەت كەلدى دەپ تونۇپ ، يۈنجۇڭ ۋىلايىتى چېگرىسىغا بېسىپ كىرگەن . ۋېي شاڭ ئۇلارغا زەربە بەرگەن ھەمدە تولۇق غەلبىگە ئېرىشكەن . ئەمما ، بىپەرۋالىق قىلىنغانلىقتىن ، جەڭ نەتىجىسى مەلۇم قىلىنغاندا ، ئۆلتۈرۈلگەن دۈشمەندىن ئالتىسى ئارتۇق مەلۇم قىلىنغان . خەن پادىشاھى ۋىندى بۇنىڭدىن خەۋەر تاپقاندىن كېيىن تۆھپىسىنى چوڭ قىلىپ كۆرسەتمەكچى بولغان ، يېگەن نام بىلەن ئەمىلىدىن 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 ، جۈپلۈ

ئۇرۇشىدا دۈشمەنلەرنى قورقۇتۇپ يۈرىكىنى چىقىرىۋەتكەنكىن . مەن مۇنداق سانغۇنلارنى بەكمۇ ياخشى كۆرىمەن ، ھەتتا غىزا يەۋىنىپمۇ ئۇنى ئويلايمەن ، دېگەن . فېڭ تاڭ : جاۋ بەگلىكىدىكى ليەن پو ، لى مۇلار ئۇنىڭدىنمۇ باتۇر ئىدى ، دېگەن . خەن ۋىندى 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 پۇرسىتى كەلگەنلىكىنى كۆرۈپ ، گەپنى ئەگىتىپ : ئالىيلىرى ، ليەن پو ، لى مۇدەك ئىقتىدارلىق سەركەردىلەرگە ئېرىشىلىمۇ ئۇلارنى ئىشلەتمەسلىكىلىرى مۇمكىن ، دېگەن . خەن ۋىندى بۇ گەپنى ئاڭلاپ ئاچچىقلىنىپ : سىز مېنىڭ ئىشلەتمەيدىغانلىقىمنى 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 ساندىن 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 فېڭ تاڭنى دەستەك بىلەن يۈنجۇڭ ۋىلايىتىگە ئەۋەتىپ ، ۋېي شاڭنى گۇناھتىن كەچۈرۈم قىلىپ ، ئەسلىنى ئەسلىگە كەلتۈردى .

27 - تەدبىر يالغاندىن گالۋاڭ بولۇۋېلىش

قىسقىچە تەبىرى :

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

ئىستېھكامنى پۇختىلاپ، جەڭگە چىقماي، ھالسىزلانغان دۈشمىنىگە 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 ئىستېھكامنى پۇختىلاپ، جەڭگە چىقماي، قارشى تەرەپنى ھالسىرىتىش تاكتىكىسىنى ئىشلىتىدۇ، يەنە تېخى غەزەزلىك ھالدا ئۆزىنىڭ مۇداپىئە ھۇجۇم تەدبىرلىرى توغرىسىدا ۋېي بەگىگە مەكتۇپ يوللاپ، ئۇنىڭدىن يوليورۇق سورايدۇ. مۇشۇنداق مەكتۇپ يوللاش، مەكتۇپنى كۈتۈش ئارقىلىق بىر مۇنچە ۋاقىتنى ئۆتكۈزىدۇ، سىمايى ئاخىر ئىستېھكامنى چىڭ ساقلاش تەدبىرى ئارقىلىق ئۇزاق تىرىكشىشكە بەرداشلىق بېرەلمىگەن شۇ قوشۇنلىرىنى چېكىنىشكە مەجبۇر قىلىدۇ. بۇ يەردە سىمايى جۇگې لياڭنىڭ دەيدىگە سېلىش تەدبىرىگە تاقابىل تۇرۇشتا دەل «يالغاندىن گالۋاڭ بولۇۋېلىش» سىياسىي نەپىرىڭنى ئىشلەتكەن. قەدىمكى جەڭ دەستۇرلىرىدا مۇنداق دېيىلگەن: جەڭ پەيتى پىشىپ يېتىلمىگەندە ئېغىر - بېسىقلىق بىلەن پۇرسەت كۈتۈش كېرەك. قاراملىق 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 كۆتۈرىدۇ، ئەمما ئەمەلىي لەشكىرىي ھوقۇق چوڭ سانغۇن ساۋ شۋاڭنىڭ قولىغا چۈشۈپ كەتكەندى. سىمايى لەشكىرىي ھوقۇقنى تارتىۋېلىش ئۈچۈن يالغاندىن قېرىغان، ئېغىر كېسەلچان بولۇۋېلىپ، ساۋ شۋاڭنىڭ ئۆزىگە بولغان ھوشيارلىقىنىڭ قوزغىلىپ قېلىشىدىن ساقلىنىش ئۈچۈن يۈرۈش - تۇرۇشىدىن ئىز قالدۇرمايدۇ. ساۋ شۋاڭ بۇنىڭغا ئىشىنىپ قېلىپ، سىمايىغا بولغان ھوشيارلىقىنى بوشاشتۇرۇپ قويدۇ. بىر كۈنى، سىمايى ساۋ شۋاڭ ۋېي پادىشاھى ساۋ فاڭغا ھەمراھ بولۇپ ئوۋغا چىققان پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ، ئۈشتۈمۈت ھەربىي ئۆزگىرىش قىلىپ، ساۋ شۋاڭنى ئۆلتۈرۈپ، لەشكىرىي ھوقۇقنى تارتىۋالىدۇ.

بۇ تەدبىر ھەربىي ئىشلاردا ئۆزىنى يالغاندىن كەمتەر تۇتۇش، قىلالايدىغان ئىشىنىمۇ قىلالايدىغان 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 پاكىر، ئورۇق بولسىمۇ، ئەمما تەڭداشسىز قىلىچۇز ئىدى. ئۇ باشقىلار بىلەن قىلىچۇزلىق 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 - دە، تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىپ، قارشى تەرەپنى جاراھەتلەندۈرەتتى. ۋۇزىشۈي ئۇنىڭ غەلبە

قىلىش سىرلىرىنى سۆزلەپ بېرىشنى مۇراجىئەت قىلغان .
ياۋلى : مەن دۈشمەن بىلەن ئېلىشقاندا ئاۋۋال ئۆزۈمنى ئۇنىڭغا
چارىسىزدەك كۆرسىتىپ ، ئۇنى تېخىمۇ كۆرەڭلەشكە
قىزىقتۇرمىەن . ئاندىن ئۇنىڭغا يەنە پۇرسەت تۇغدۇرۇپ بېرىپ ،
ئۇنىڭ نەپسىنى تېخىمۇ يوغىنىتىمەن . ئۇ تەقەززالىق بىلەن
ھۇجۇمغا ئۆتۈپ ، ئۆزىنى مۇداپىئە قىلىشنى ئۇنتۇغاندا ، مەن
پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، تۇيۇقسىز ھۇجۇمغا ئۆتمەن ، دېگەن .
چارە - تەدبىر ئەقىل - پاراسەتتىن كېلىدۇ ، مەخپىيەتلىك
ئىچىدە ۋۇجۇدقا چىقىدۇ ، ئاشكارىلىنىپ قالغانلىقتىن مەغلۇپ
بولىدۇ . جەڭ پەيتى يېتىپ كەلگەندە ، تەمكىن ، سالماق
بولۇش ، ئۆزىنى تۇتۇۋېلىش ، كىرىچتىكى ئوقئەك 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 غەلبە قازىنىشتىكى ياخشى تەدبىردۇر . 1805 - يىلى ،
ناپولېئون فرانسىيەگە قارشى 3 - ئىتتىپاق بىلەن ئۇرۇش
قىلىدۇ ، ئۇ رۇسىيە ئەسكەرلىرىنى غەلبىسى قوغلاپ
ئولومۇسقا كەلگەندە ، چار پادىشاھ ئالېكساندىرنىڭ گۇاردىيىسى
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 - سالدېراپلا 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 ئالبېكساندىرنى 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 ئۇزىقىغا 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 بولۇۋالدى، ئۇنى سۈرۈشتۈرمەيدۇ. بۇنىڭ سەۋەبى، ساختا مەھسۇلاتلارنىڭ ئالدىغان 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 .
ھازىرقى زاماندىكى كىشىلىك مۇناسىۋەتلەرنى بىر تەرەپ قىلىشتىمۇ «يالىغاندىن گالۋاك بولۇۋېلىش» تەدبىرىدىن پايدىلىنىش ، ئۇنى ئەينەك قىلىشقا بولىدۇ . مەسىلەن ، ھازىرقى كۈندىكى «گالۋاك» گاس بولۇۋالمىساڭ ، ھۆرمەتلىك قېرى بولالمىسەن» دېگەن سۆز دەل مۇشۇ تەدبىردىن كەلگەن . ياشانغانلار ئائىلىدە بالىلارنىڭ ھۆرمەتلىشىگە سازاۋەر بولۇشى كېرەك ، ئەمما ياشانغانلار ياشلارنىڭ تۇرمۇشى ۋە خىزمىتى بىلەن يىپىدىن - يىڭنىسىگىچە ھېسابلاشسا ، ھەممە نېمىسىدىن قۇسۇر چىقارسا ، بىز ياش ۋاقتىمىزدا ئۇنداق قىلغان ، سەنمۇ شۇنداق قىل دېسە ، بالىلارنىڭ ھۆرمىتىگە ئېرىشىشى ناھايىتى قىيىن . ئۇنىڭدىن كۆرە ، ئۆزىنىڭ ياشانغانلىقىنى پەش قىلماي ، ئۆزلىرىنىڭ ھۆرمەتكە سازاۋەر ، ئىززەتلىك ھالىتىنى ساقلىشى لازىم . ياڭجۇدىكى غەلتە سەككىز كىشىنىڭ بىرى بولغان جېڭ بەنچاۋنىڭ جاھاندارچىلىق توغرىسىدىكى «گالۋاك بولۇۋېلىش ئەلا» دېگەن ھېكمەتلىك سۆزىمۇ «يالىغاندىن گالۋاك بولۇۋېلىش» دائىرىسىگە كىرىدۇ .

«يالىغاندىن گالۋاك بولۇۋېلىش» تەدبىرى يەنە كىشىنىڭ ياراملىق ئادەم بولۇپ چىقىشىغا ياردەم بېرىدۇ . رۇسىيە ئىلىم - پېنىنىڭ بوۋىسى دەپ شۆھرەت قازانغان لومونوسوف (1711 - 1765) بۇنىڭ بىر ياخشى مىسالدۇر . 1730 - 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 شەھەردىكى ئاقسۆڭەكنىڭ ئوغلى بولۇۋېلىپ ، ئاران دېگەندە سىلاۋيان - يۇنان - لاتىن تىلى ئىنىستىتۇتىغا ئوقۇشقا كىرىۋالىدۇ . ئاقسۆڭەكلەر مەكتىپىدە پۈتۈن دەرىسلەر لاتىن

تىلىدا ئۆتۈلەتتى، ئەمما لومونوسوف لاتىنچە بىر سۆزنىمۇ ئوقمايتتى. ئوقۇتقۇچى ئۇنى ئەڭ ئاخىرقى ئورۇنغا ئولتۇرغۇزۇپ قويدۇ، 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 سوۋۇتالمايدۇ. ئۇ بۇلارنى ئاڭلىمىغان بولۇۋېلىپ، لېكسىيەلەرنى كۆڭۈل قويۇپ ئاڭلاپ، قېتىرقىنىپ ئۆگىنىدۇ. ئۇزاق ئۆتمەي، ئۇ لاتىن تىلىدا جۈملە تۈزۈشنى ئۆگىنىۋالىدۇ، ئوقۇتقۇچى ۋە ساۋاقداشلىرى ئۇنىڭ ياخشى نەتىجىسىنى ماختىشىدۇ. 1735 - يىلى مەكتەپ «زور ئۈمىدلىك بالىلار» نى تاللاپ پېتىربۇرگ ئىنىستىتۇتىغا 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 - يىلى كومپارتىيە - گومىنداڭ سۆھبىتى ئېلىپ بېرىلغاندا، ماۋ زېدۇڭ گومىنداڭ ھۆكۈمىتى ۋەكىللىرىنى ئايرىم - 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 بىلمەيسىز؟ - دەپ سورايدۇ. ماۋ زېدۇڭ: ئازراق بىلىمەن، ئازراق بىلىمەن دەپ جاۋاب بېرىدۇ. ليۇفېي:

ماچياڭدا ئۇتۇۋېلىشنى ياخشى كۆرەمسىز ياكى تەڭشىلىپ قېلىشىنمۇ؟ — دەپ سورايدۇ. ماۋ زېدۇڭ لېۋفېينىڭ گېپىنىڭ تېگىدە گەپ بارلىقىنى چۈشىنىپ، ئىككى بېسلىق قىلىپ: تەڭلىشىپ قېلىشنى، تەڭلىشىپ قېلىشنى، تەڭلىشىپ قالىساقلا بولىدۇ، دەپ جاۋاب بېرىدۇ. بۇ چوڭقۇر مەنىلىك سۆھبەت لېۋفېي ئەپەندىنى بىراقلا غەمدىن خالاس قىلىدۇ. يەنە ئالايلىق، بىر دىپلومات تاسادىپىي بىر پۇرسەتتە لىنىكولن زۇڭتۇڭنىڭ ئۆتۈكىنى سۈرتۈۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ قېلىپ: ئوھۇي، زۇڭتۇڭ ئەپەندى، سىز ھەمىشە ئۆتۈكىڭىز-نى سۈرتەمسىز؟ — دەپ سورايدۇ. بۇ سوئالدىن مەسخىرە قىلىش تەلەپپۇزى چىقىپ تۇراتتى. بىر دىپلوماتنىڭ مۇنداق تەلەپپۇزدا سۆزلىشى ئاڭلىغۇچىنى ناھايىتى ئوسال ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويايتتى. لىنىكولن ئۇنىڭغا ئاسانلىقچە يول قويۇپ بەرمەيتتى، شۇڭا ئۇ دەرھال ھېچقانداق تەمتىرمەي: ھەئە، سىز ئادەتتە كىمىنىڭ 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 غەزەللىك مەسخىرە، يوشۇزۇن ھاقارەت، تاپا - تەنە ۋە يامان نىيەتلىك ئىغۋاگەرچىلىككە قاتتىق دەككە بېرىپ، ئۆزىنىڭ ئىززەت - ھۆرمىتىنى قوغداش كېرەك. دەككە چوقۇم قاتتىق بولۇشى، رەقىبىنى بىر پەشۋا بىلەنلا ئۇچۇقتۇرۇۋېتىشى كېرەك. «يالغاندىن گالۋاڭ بولۇۋېلىش» دائىم ئىشلىتىلىدىغان ياخشى تاكتىكىلارنىڭ بىرى. ئىلگىرى ئۆزىنى مەدەنىي قىلىپ كۆرسىتىشكە ئامراق بىر سودىگەر ئەدىبلەر يىغىلىشىغا بېرىپتۇ. بىر ھەجۋىي ئەسەر يازغۇچىسى زەھەر خەندىلىك بىلەن: سىز بۇ

يەردە نېمە ئىش قىلىسىز؟ بۇ يەر پۇرسەتپەرەسلىك قىلىپ پايدا ئالىدىغان يەر ئەمەس! — دەيدۇ. سودىگەر: ھە! ھەقىقەتەن خىجىلمەن، مەن بۇ يەردە ئېشەك سېتىلامدىكىن دەپتىمەن! — دەيدۇ. سودىگەر «خىجىلمەن» دېگەن سۆز بىلەن دەككىنىڭ سالىمىنى ئاشۇرغان. ئۇ ئاۋۋال ئىززەت، ئارقىدىن دەككە ئىشلىتىپ، ئۆزگىچە بىز قىزىقچىلىق كەيپىياتى پەيدا قىلغان. ئەپسۇسكى، ئۇ «ئېشەك 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 بولۇۋالماساڭ، پادىشاھ بولالمايسەن، دېيىشىدۇ، بۇ بىۋاسىتە دېيىش قىيىن بولغان بەزى ئىشلارغا قارىتا قەستەن گاس، گاچا بولۇۋېلىش، غەزەللىك ھالدا ئۆزىنى قاچۇرۇش، گەپنى ئەگىتىپ، ئەپلەپ - سەپلەپ ئۆتۈپ كېتىش دېگەنلىكتۇر. قارشى تەرەپنىڭ ئەلپازى ناھايىتى يامان ياكى گەپ - سۆزى نامۇۋاپىق بولغاندا، ئۇنى كۆرمەسكە، ئاڭلىماسقا سېلىش، تىغىدىن ئۆزىنى قاچۇرۇپ، قەستەن كالۋا بولۇۋېلىش ھەقىقەتەن ھۇجۇمغا ئۆتكىلىمۇ، مۇداپىئە قىلغىلىمۇ قولايلىق بولغان، ئۇرۇشقىلىمۇ، ياراشقىلىمۇ بولىدىغان ئېسىل 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 تېرىشقىكە 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 ترومىن ستالىنغا: ئامېرىكىنىڭ قۇدرىتى چەكسىز بىر بومبا ياساپ چىققانلىقىنى ئېيتىدۇ. بۇ ترومىننىڭ بېشارەت بېرىش ئۇسۇلى بىلەن ستالىننىڭ ئاتوم بومبىغا بولغان پوزىتسىيىسىنى سىناپ باقماقچى بولغانلىقى ئىدى. ئەمما، ستالىن خۇددى ھېچنېمىنى ئاڭلىمىغاندەك تۇرۇۋالىدۇ. چىرايدا 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 - 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 چيەننەننىڭ 15 - يىلى جىڭجۇ ئايمىقىنىڭ چوپاندارى ليۇبىياۋنىڭ 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 سىلنىڭ ئاغزىلىرىدىن چىقىپ ، مېنىڭ قۇلقىمغا كىرىدۇ ، تەلد - م

بەرگەيلا ، — دېگەن . جۇگې لياڭ جىن بەگلىكىنىڭ بېگى شىەنگۇڭنىڭ رەبىقىسى لىجىننىڭ 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 ئۇزۇپ تاشلايدىغان «ئۆگزىگە چىقىرىپ قويۇپ ، شوتىنى تارتىۋېلىش» تەدبىرى چەت ئەللەردىمۇ ناھايىتى ئۈستىلىق بىلەن ئىشلىتىلگەن . 2 - 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 سەرگەرداننى سوراق قىلغان . فرانسىيە ئوفىتسېرى بۇ سەرگەرداننىڭ بەدەن قۇرۇلۇشى ، يۈرۈش - تۇرۇشى ۋە كۆز ھەرىكەتلىرىگە قاراپ ، ئۇنى ناتىسىتلار جاسۇسى دەپ جەزملەشتۈرگەن بولسىمۇ ، ئەمما تولۇق ئاساس تاپالمىغان . سوراق باشلىنىپ ، فرانسىيە ئوفىتسېرى سورىغان 1 - سوئال : ساناق ساناشنى بىلمەسەن ؟ — بولدى . سەرگەردان تىترەپ تۇرۇپ فرانسۇزچە ساناق ساندى ، ئەمما زادىلا چاندۇرۇپ قويىمىدى . ئاندىن ئۇ بىر كىچىك ئۆيگە سولاپ قويۇلدى ، بىردەمدىن كېيىن بىرى سىرتتا گۈلخان ياقىتى ، قاراۋۇل نېمىسچە : ئوت كەتتى دەپ ۋارقىرىدى . ئەمما ، سەرگەردان ئۇنى ئۇقمىغاندەك يەنىلا ئۇخلاۋەردى . قاراۋۇل فرانسۇزچە ۋارقىرىغاندا ، ئۇ ئاندىن بىر ئاز ئىنكاس قايتۇردى . ئۇنىڭدىن

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

بۇ تەدبىرنى ھەربىي ئىشلاردا قوللىنىش ئەسلىدە ئۆز ئارمىيىسىنى چېكىنىش يولى ئۈزۈلگەن جايغا ئاپىرىپ قويۇپ ، پۈتۈن قوشۇننى جاننى ئالماقچا ئېلىپ ، دۈشمەن بىلەن ھايات - ماماتلىق جېڭى قىلىشقا مەجبۇر قىلىشنى كۆرسىتىدۇ . مەسىلەن ، چىن ، چۇ بەگلىكلىرى ئارىسىدا ئېلىپ بېرىلغان جۈپلۈ ئۇرۇشىدا شياڭ يۈي كۈچلۈك چىن قوشۇنى بىلەن ئۇرۇش قىلىشقا مەجبۇر بولغانىدى . قوشۇنلىرى جاڭخې دەرياسىدىن ئۆتكەندىن كېيىن ئۇ كىچىك كېمىسىنى چۆكتۈرۈۋېتىش ، قازان - 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 جۈيۇغا 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 ئىستراتېگىيە ، تاكتىكا سۈپىتىدە ، دۈشمەننى ئالداپ ئىچكىرىلەپ كىرگۈزۈش ، دۈشمەننىڭ ياردەمگە كەلگەن قىسىملىرىنى تۇتۇۋېلىش ، دۈشمەننىڭ چېكىنىش يولىنى ئۈزۈپ تاشلاشتىن ئىبارەت تاغارغا سولاش تاكتىكىسىنى كۆرسىتىدۇ . شوتتا تارتىۋېلىنماقچى بولغانىكەن ، ئاۋۋال شوتتا تەييارلىنىشى كېرەك ، بۇنىڭدىكى مەقسەت دۈشمەننى ئالداپ قىلتاققا چۈشۈرۈپ ، ئۇنى يوقىتىشتۇر . قارشى تەرەپنى قىزىقتۇرۇش ئۈچۈن زۆرۈر بولغان پايدا - مەنپەئىتىنى 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 . لەيۋۇ ئۇرۇشىدىن كېيىن گومىنداڭ ئارمىيىسى ئىلگىرىكى مەغلۇبىيەت ساۋاقلارنى قوبۇل قىلىپ ، «ئىچكىرىلەپ كىرىش ، توپلىنىش ، پۇختا ھەرىكەت قىلىش ، بارا - بارا ئىلگىرىلەش» ئۇسۇلىنى قوللىنىپ ، شەندۇڭ ئازاد رايونىمىزغا ئۈستۈن ئەسكەرىي كۈچ بىلەن ھۇجۇم قىلىدۇ . شەرقىي جۇڭگو دالا ئارمىيىمىز مەركىزىي ھەربىي كومىتېتىنىڭ يوليورۇقى بويىچە ، ئاساسىي كۈچىنى كەينىگە چېكىندۈرۈپ ، ئۇدۇل تەرەپنى بوش قويۇپ ، دۈشمەننى يۈرەكلىك ھالدا ئىچكىرىلەپ كىرىشكە قىزىقتۇرىدۇ . ئارمىيىمىزنىڭ ئاساسىي كۈچى يوشۇرۇن جايدا توپلىنىپ ، پەيت كۈتىدۇ ، دۈشمەندە خاتا ھۆكۈم پەيدا قىلىپ ، ئۇنىڭ تەكەببۇرلۇق ، مەغرۇرلۇق روھىي ھالىتىنى تېخىمۇ ئۆستۈرۈپ ، قاراملىق بىلەن ئىلگىرىلىشىگە تۈرتكە بولىدۇ . 5 - ئاينىڭ 11 - كۈنىگىچە ئارمىيىمىز دۈشمەننى 2 - بىڭتۇەننى زىبوغا ، 1 - بىڭتۇەننى باڭفۇنىڭ جەنۇبىدىكى رايونلارغا يۆتكەشكە قىزىقتۇرۇپ ، دۈشمەن قوشۇنىدا ئىككى يولغا بۆلۈنۈپ ، زەربىدارلىق بىلەن ئىلگىرىلەش ۋەزىيىتى شەكىللەنگەندىن كېيىن ئاندىن دۈشمەننى مىدىرلانماس قىلىپ قويۇپ ، مەركىزىي قىسمىدىن بۆسۈپ ئۆتۈپ ، دۈشمەننىڭ 774 - دېۋىزىيىسىنى 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 ، كالا سەگەك بولمىغاندا ، كىچىك پايدىنى قوغلىشىپ ، قىسقا مۇددەتلىك ھەرىكەتلەرگە بېرىلىپ كەتكەندە دائىم باشقىلارنىڭ قىلتىقىغا چۈشۈپ كېتىدىغان ، چېكىنىش يولى ئۈزۈپ تاشلىنىدىغان ياكى ئۆزىنى ئۆزى چۈشەپ ، ئۆزىگە ئۆزى گۆر قېزىپ ، پاتقاقىنى 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 - تەدبىر تېرە تاراقىتىش

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 تاراقىتىش» 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 ئۆستۈرۈلدى . ساختىلىق راستقا ئايلاندۇرۇلدى ، ھېلى پەيدا بولۇپ ، ھېلى غايىب بولۇپ ، دۈشمەن گاڭگىرىتىلىدۇ . بولۇپمۇ ، دۈشمەن كۈچلۈك ، ئۆزى ئاجىز ئەھۋالدا دۈشمەنگە ئۆزىنى كۈچلۈك قىلىپ كۆرسىتىش ، دۈشمەننى قاراملىق بىلەن ھۇجۇم قىلىپ كېلىشىگە پېتىنالمىدىغان قىلىش ئارقىلىق ئۆزى تەشەببۇسكارلىقنى قولغا ئېلىشتا ھەمىشە بۇ تەدبىر قوللىنىلىدۇ . مەسىلەن ، شەرقىي خەن سۇلالىسى ئەندىنىڭ 1 - يىلى (مىلادىيە 114 - يىلى) چاغلارنىڭ بىرقانچە مىڭ ئاتلىق ئەسكىرى ۋۇدۇ ۋىلايىتى (بۈگۈنكى گەنسۇ ئۆلكىسىنىڭ چېڭشىيەن ناھىيىسىنىڭ غەربى) گە ھۇجۇم قىلىدۇ . ۋالىي يۈي شۈي قوشۇنغا قوماندانلىق قىلىپ دۈشمەنگە قارشى ئاتلىنىدۇ ، قوشۇن چېنىساڭ ، شياۋگۇ ئەتراپلىرىغا كەلگەندە يۈرۈشتىن توختايدۇ . يۈي شۈي قەستەن : ئۆزىنىڭ خانغا مەكتۇپ يوللاپ ياردەمگە ئەسكەر سورىغانلىقىنى ، ياردەمچى قوشۇن يېتىپ كەلگەندىن كېيىن ئاندىن يۈرۈشنى داۋاملاشتۇرىدىغانلىقىنى جاكارلايدۇ . چاغلار بۇ خەۋەرنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ئۇزاق مۇددەتلىك ئۇرۇش قىلىشقا رايى بارماي ، ھەرقايسى ناھىيىلەرگە تارقىلىپ بۇلاڭچىلىق قىلىشقا باشلايدۇ . يۈي شۈي پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ كېچە - 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 چاغلار ئارقىدىن قوغلاشقا جۈرئەت قىلالمايدۇ . بۇ يەردە ، يۈي شۈي «تېرە تاراقىتىش» تەدبىرىنى ئىشلىتىپ ، يۈرۈشتىن توختاپ ياردەم كۈتۈش ، ئوچاق كۆپەيتىش ، ئاندىن تېز يۈرۈش قاتارلىقلار ئارقىلىق داغدۇغا پەيدا قىلىپ ، دۈشمەننى قايىمۇقتۇرغان ، قورقۇتقان ، بۇنىڭ بىلەن دۈشمەن يەنە ھۇجۇم قىلىشقا جۈرئەت قىلالمىغان .

«تېرە تاراقشىتىش» تىكى مۇھىم نۇقتا «ئورۇنلاشتۇرۇش» نى ئەپچىللىك بىلەن كۆپەيتىش» ھەمدە ئۇنى تۇزاققا ئايلاندۇرۇپ ، ئۇنىڭغا دۈشمەنى دەپنە قىلىۋېتىشتىن ئىبارەت . ئۇرۇشقا بەگلىكلەر دەۋرىدە ، چى بەگلىكى سانغۇنى تىيەن دەننىڭ ئۈستىلىق بىلەن ئوت كالا ھىيلىسى ئىشلەتكەنلىكى بىر ياخشى مىسالدۇر . مىلادىدىن ئىلگىرىكى 279 - يىلى ، يەن بەگلىكى زور قوشۇن بىلەن چى بەگلىكىنىڭ جىمۇ شەھىرىنى (بۈگۈنكى شەندۇڭ ئۆلكىسىنىڭ پىڭدۇ ناھىيىسى) قورشىۋالدى . چى بەگلىكى سانغۇنى تىيەن دەن شەھەردىكى ئارمىيە ، خەلقنى ھەرىكەتلەندۈرۈپ ، دۈشمەنگە 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 دۈشمەن سانغۇنى چى جىيىنى ئالدام خالىتىغا چۈشۈرۈپ ، ئۇنىڭدا بىخۇدۇلۇق ، دۈشمەننى سەل چاغلاندى . ئىدىيىسى پەيدا قىلىدۇ . ئەمما ، ئۆزى يوشۇرۇنچە ئۇرۇش تەييارلىقىنى كۈچەيتىپ ، شەھەردىكى 1000 دىن ئارتۇق كالىنى يىغىپ ، ئۇلارغا ئەجدىھا سىزىلغان ئۇچۇلۇقلارنى كىيگۈزىدۇ ، مۇڭگۈزىگە قىلىچ ، قۇيرۇقىغا مايغا چىلانغان قومۇش باغلايدۇ . يەنە 5000 قاۋۇل لەشكەرنى تاللاپ ، تەييار تۇرۇشقا بۇيرۇيدۇ . بىر كۈنى كېچىدە ، تىيەن 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 - جاھاننى لەرزىگە كەلتۈرۈۋېتىدۇ . سانسىزلىغان ئوت ئەجدىھا ھەر تەرەپلەرگە چېپىشىپ ، ھەممىنى سۈر - توقاي قىلىۋېتىدۇ . يەن قوشۇنلىرى ئۇيقۇسىدىن چۆچۈپ ئويغىنىپ ، قورققىنىدىن جان - پېنى چىقىپ كېتىدۇ ، قوشۇن پۈتۈنلەي تىرىپىرەن بولۇپ كېتىدۇ . چى قوشۇنلىرى دۈشمەنگە قوغلاپ زەربە بېرىپ ، يەن قوشۇنلىرىنى قاتتىق مەغلۇپ قىلىدۇ ، يەن بەگلىكىنىڭ باش سەركەردىسى چى جېي ئۆلتۈرۈلىدۇ . بۇنى بۇرۇلۇش نۇقتىسى قىلىپ ، چى بەگلىكىنىڭ ھەرقايسى جايلىرىدىكى خەلقلەر تۇغ كۆتۈرۈپ قوزغىلىپ ، ئارمىيە ، خەلق بانۇرلارچە كۈرەش قىلىپ ، توسالغۇسىز ئىلگىرىلەپ ، بىراقلا 70 تىن ئارتۇق شەھەرنى قايتۇرۇۋالىدۇ . تىەن دەننىڭ «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 - كەينىدىن ئالدام خالتىغا چۈشۈرگىلى ، بولۇپمۇ ، دۈشمەن قۇرۇق پوپوزىدىن ئۈركۈپ ھالىدىن كەتكەندە تۇيۇقسىز ئەجەللىك زەربە بەرگەندە ھەمىشە ئوڭايلا غەلبىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ . مەسىلەن ، جىن ۋە چۈ بەگلىكى قوشۇنلىرى راۋجياۋ دېگەن جايدا ئۇچرىشىدۇ . لۇەن ۋۇزى جەڭگە چىقىشىنى خالىماي ، چى گۇڭدىن قانداق تەدبىرلىرى بارلىقىنى سورايدۇ . چى گۇڭ : چۈ قوشۇنلىرى يەڭگىلەتكە ، ئەسكەرلىرىنىڭ مىجەزى چۇس ، ئەھۋال ئازراقلا ئۆزگەرسە ئاسانلا چۆچۈپ كېتىدۇ ، ئەگەر بىز جاڭ ، دۇمباقلارنى قاتتىق چېلىپ ، يەر - جاھاننى لەرزىگە سالساق ، ئاندىن كېچىدە ھۇجۇمغا ئۆتسەك ، چۈ قوشۇنلىرى چوقۇم ئۇرۇشمايلا قاچىدۇ ، دەيدۇ . لۇەن ۋۇزى بۇ تەدبىرنى قوبۇل قىلىدۇ ، چۈ قوشۇنلىرى دەرۋەقە بەدەر

قاچىدۇ .

ساختا قىياپەت پەيدا قىلىپ ، دۈشمەندە گۇمان پەيدا قىلغاندا ھەمىشە ئۇرۇشمايلا غەلبىنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ .

«تېرە تاراقىتىش» ئىدىئومىنىڭ خەت مەنىسىگىلا ئېسىلىۋالمىغاندا ، ئۇ يەنە بىر ئىدىئوم «تۈلكىنىڭ يولۋاسنىڭ سۈرىدىن پايدىلىنىشى»غا ئوخشايدۇ . ئۇ ھەمىشە جەمئىيەتتىكى بۇزۇق ئۇنسۇرلارنىڭ دائىم ئىشلىتىدىغان نەيرىڭگە 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 كۆڭلىگە ئالماي ئالدىنغۇچىغا بۇ مۇئەسسەسەلەرنى تونۇشتۇرىدۇ ، كۆرسىتىپ قويدۇ ، 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 ئابروپىنى كۆتۈرىدۇ . بۇ ئارقىلىق ئالدىنغۇچىلارنى ئۆزىگە ئىتائەت قىلدۇرىدۇ . بەزى ئالدامچىلار ئازراق پۇل خەجلىپ ، ئېسىل نام - ئەمەل كارتوچكىلىرىنى باستۇرۇپ ، شۇ ئارقىلىق ، مەلۇم چەت ئەل مەبلىغى كارخانىسى ياكى شېرىك مەبلىغ شىركىتىنىڭ كەسپىي خادىمى ياكى دىرېكتورى بولۇۋالىدۇ ، بۇنىڭ بىلەن ئالدامچىلىق قىلىپ ، بىر مەھەل ئاسانلا ئۆز مەقسىتىگە يېتىدۇ . مۇنداق كەپپىيات يارىتىش ، كۈچى ئاجىز بولسىمۇ ئۆزىنى قۇدرەتلىك كۆرسىتىش ھىيلە - نەيرىڭى ھەمىشە بەزى

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

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

بۈگۈنكى كىشىلىك مۇناسىۋەتلەردىمۇ بۇ تەدبىر دائىم قوللىنىلىدۇ . مەسىلەن ، كىشىلەر بىلەن سۆھبەتلىشىشكە ماھىر كىشىلەر ئەزەلدىن ئۆزىنى كۆرسىتىشكە كۈچەپ كەتمەيدۇ ، كىشىلەرگە ئۆزىنى كۆرسىتىۋاتىدۇ ، دېگەن تەسىراتنى بەرمەيدۇ . سۆھبەتلىشىشنىڭ مەقسىتى ھەمسۆھبەت بولۇش ، سىرداش تېپىش بولغانىكەن ، مۇۋاپىق ھالدا ئۈچىنچى بىر شەخسنىڭ ئۆزىگە بولغان باھاسى ، پىكىرى 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 پىكىرىنى شىپى كەلتۈرۈشنىڭ ئۈنۈمى ناھايىتى زور بولىدۇ . بۇنداق قىلغاندا ، قارشى تەرەپنىڭ «كۆپكە ئەگىشىش» ، «يۇقىرىغا

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

30 - 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 .

بايانى :

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

پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ۋېي بەگلىكى بىلەن بىرلىشىپ جېڭ بەگلىكىگە ھۇجۇم قىلساق دەپ تەكلىپ بېرىدۇ . ئەمما ، جېڭ بەگلىكىنىڭ شىڭياڭ شەھىرىنىڭ سېپىلى ئىنتايىن مۇستەھكەم ، ئۇنىڭ ئۈستىگە 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 ، كۈتۈلمىگەندە 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 ساقلانغان جېڭ قوشۇنلىرى بىلەن ماسلىشىپ ، ئالدى - كەينىدىن سۇڭ ، ۋېي قوشۇنلىرىنى ئارىغا ئېلىپ ھۇجۇم قىلىپ پۈتۈنلەي غەلبىگە 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 كەلتۈرۈپ ، كۈچىنى تولۇقلاش ئۈچۈن «مېھمان» بولۇشقا رازى بولۇش ، ئىستراتېگىيىلىك ۋەزىيەتتە ئۆزگىرىش بولغان پەيتتە ھەل قىلغۇچ جەڭ قىلىپ ، «ساھىبخانا»لىق ئورۇننى تارتىۋېلىش كېرەك . خەن سۇلالىسىنىڭ گاۋزۇ پادىشاھى ليۇباڭ

ئۆزىنىڭ كۈچى شياڭ يۈيگە تەڭ كېلەلمىگەن ۋاقىتتا ، «پەيت كۈتۈش ئۈچۈن سەۋر - تاقەت قىلىپ ، ئاكتىپ تەييارلىق قىلىش» سىياسىتىنى قوللانغان . خۇڭمىن زىياپىتىدە ، ئېتىلىش ئۈچۈن تۈگۈلۈپ ، شياڭ يۈيگە يەتكۈچە ئىززەت - ھۆرمەت بىلدۈرگەن . كېيىن كۈچ سېلىشتۇرمىسىدا ئۆزگىرىش بولۇپ ، ليۇباڭنىڭ كۈچى ئاجىزلىقتىن كۈچىيىپ ، گەيشادا ھەل قىلغۇچ جەڭ قىلغاندا شياڭ يۈينى بىراقلا يوقىتىدۇ . بۇلار قەدىمكى ئۇرۇشلاردا «تالا مۈشۈكى بولۇۋېلىپ ، ئۆي مۈشۈكىنى قوغلاپ چىقىرىش» تەدبىرىنىڭ ماھىرىلىق 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 جىيېشى ھۆكۈمىتىگە ياردەم بېرىشى ، غەرب نېفىت مالىيە گۇرۇھىنىڭ مۈشۈ 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 پىرىنسىپ قىلىش ، بارلىق ئىمكانىيەتلەردىن پايدىلىنىپ تەشەببۇسكارلىقنى قولغا ئېلىش كېرەك .

«تالا مۈشۈكى بولۇۋېلىپ، ئۆي مۈشۈكىنى 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 چارسىز ئەھۋالدا، مۈشكۈل ئورۇنغا چۈشۈپ قالىدۇ. ئەمما، سۇن ۋۇكۇڭ بىر ئېسىل چارە تاپىدۇ، ئۇ ئاۋۋال بىر چىۋىغا 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» روماننىڭ ئاپتورى شى نەيئەن روماندىكى «ۋۇسۇڭنىڭ جىڭياڭ داۋىنىدا يولۋاس ئۆلتۈرۈشى» دېگەن بابنى جانلىق، ئۆز ئەينى يېزىش ئۈچۈن قەغەزدىن ياسالغان بىر يولۋاسنى ئۈستەلگە قويۇپ، قەغەز يولۋاسنى ھەرخىل ئايلاندۇرۇپ، ئاستىن - ئۈستۈن ئۆرۈپ، يولۋاسنىڭ ھەرخىل ھەرىكەتلىرى ئۈستىدە مۇلاھىزە يۈرگۈزۈپ ئولتۇرۇپ، ئاشۇ قىسمىنى يازغان. نەتىجىدە ئۇ «پۈتۈنلەي كىتاب ئىچىگە كىرىپ كېتىپ، كىتاب يېزىپ چىققان». مەشھۇر ئەدىب تۈرگېنىپ ئىسىرىدىكى باش قەھرىماننىڭ ئىدىيەۋى 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 تىپىنى ياراتقان . چەت ئەلدىكى بىر ئايال ئالىم بۇرىنىڭ تەبىئىتىنى تەتقىق قىلىش ئۈچۈن ئافرىقا ئورمانلىقىغا بېرىپ ، بۆرىلەر بىلەن بىرقانچە يىل بىللە ياشىغان ، ئۇ يالغۇز بۆرىلەر پادىشاھىغا ئايلىنىپلا قالماي ، يەنە «بۆرە مۇتەخەسسسى» بولۇپ قالغان . «تالا مۇشۇكى بولۇۋېلىپ ، ئۆي مۇشۇكىنى قوغلاپ چىقىرىش» تەدبىرى يېڭى مەھسۇلاتلارنى سېتىشتىكى بىر مۇھىم تەدبىر .

ھازىرقى 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 مۇۋەپپەقىيەت 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 ئۈنۈملۈك كېرەككى ، سەن ھازىر بۇرۇنقى تونۇش كىشىلىك مۇناسىۋەت چەمبىرىكىدىن ئايرىلىدىك ، پۈتۈنلەي ناتونۇش بولغان كىشىلىك مۇناسىۋەت چەمبىرىكىگە كىرىدىك . سېنىڭ ئىشلىرىڭ پۇرسەت ۋە پايدىلىق ئورۇنغا ئېرىشتى ، ئەمما سەندە تېخى ئىنتايىن مۇھىم بولغان يېقىن كىشىلىك مۇناسىۋەت كەم . يېڭى ئورۇندىكى كىشىلەر ئەلۋەتتە ساڭا ناھايىتى ئەدەپ بىلەن مۇئامىلە قىلىدۇ ، ئەمما بۇ ئەدەپ ئىچىگە بىر مۇناسىۋەت چەمبىرىكىنىڭ يەنە بىر مۇناسىۋەت چەمبىرىكىگە بولغان چەتكە قېقىش ئامىللىرى يوشۇرۇنغان بولىدۇ . شەك - شۈبھىسىزكى ، ئىناق مۇناسىۋەتكە ئېرىشىش ئۈچۈن چوقۇم چەتكە قېقىش خاھىشىنى تۈگىتىش كېرەك . يېڭى

مۇناسىۋەت چەمبىرىكىگە سىڭىپ كەتكەندىلا يېڭى 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 تارتالسا، «مېھمان» لىقتىن «ساھىبخانا» لىق ئورنىغا ئۆتۈشنى ئىشقا ئاشۇرۇپلا قالماي، يەنە بۇ ئورۇننىڭ تايانچىسىغا ئايلىنالايدۇ.

رېئال تۇرمۇشتا «تالا مۈشۈكى بولۇۋېلىپ، ئۆي مۈشۈكىنى قوغلاپ چىقىرىش» نەدىرىنى ئىشلەتكەندە، پاسسىپ ئورۇندىن تەشەببۇسكار ئورۇنغا ئۆتكىلى بولىدۇ. مەسىلەن، مەلۇم بىر شەھەرنىڭ باشلىقى ۋە ئۇنىڭ رەپىقىسى قۇرۇلۇش ئىشى ئورنىنى كۆزدىن كەچۈرۈشكە بارغان، بېشىغا بىخەتەرلىك قالىپى كىيگەن بىر ئىشچى ئۇلارنى كۆرۈپ، شەھەر باشلىقىنىڭ رەپىقىسىگە: لەن شى، ئېسىڭىزدە باردۇ، تولۇق ئوتتۇرىدا ئوقۇۋاتقان ۋاقتىمىزدا ئىككىمىز دائىم ئۇچرىشىپ تۇراتتۇق - ھە! — دېگەن. شۇ ئىشتىن كېيىن شەھەر باشلىقى رەپىقىسىگە: تەلىيىڭىز كېلىپ مەن بىلەن توي قىلىپ قاپتىكەنسۇز، بولمىسا شەھەر باشلىقىنىڭ رەپىقىسى ئەمەس، بەلكى بىر قۇرۇلۇش ئىشچىسىنىڭ خوتۇنى بولۇپ قالاركەنسۇز! — دەپ ئۇنى چىقىۋالغان. ئۇنىڭ رەپىقىسى 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 ئىسبارەت بۇ رەددىيە بېرىش ئۇسۇلى يوللۇق ، كۈچلۈك بولغان بولۇپ ، كىشى بۇنىڭغا ھەقىقەتەن بارىكالا ئېيتىدۇ .

31. - 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 .

بايىنى :

سەتەڭ ئايال تەدبىرى قارشى تەرەپنى سەتەڭ بىلەن جەلپ قىلىپ ، تۇزاققا چۈشۈرۈش ، تۇزاق قۇرۇپ ، ئازدۇرۇشتا ئايالنى ۋاستە قىلىش دېمەكتۇر . قەدىمكى ھەربىي ئالىملار : «ئۇرۇش تەدبىرىدە پىسخىك 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 ، شەھۋەتپەرەسلىك كىدىن پايدىلىنىپ ، ئۇنىڭ كۆزىگە ياخشى كۆرۈنۈپ ، سەتەڭ ئايال ، مال - دۇنيا قاتارلىق «شېكەر يالىتىلغان زەمبىرەك ئوقى» بىلەن ھۇجۇم قىلىپ ، كەيپ - ساپا ، ئەپش - ئىشرەتكە قىزىقتۇرۇپ ، ئىرادىسىنى بوشتىش ئارقىلىق ئۇنى روھىي جەھەتتىن بويسۇندۇرۇش ، پىلاننى قالايمىقانلاشتۇرۇش ، كونترول قىلىش ، ئىچكى جەھەتتىن پارچىلاش ، ئاندىن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ، ئۇرۇشمايلا غەلبە 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 خورلىغىلى بولۇپلا قالماي ، يەنە ئۇنىڭ قول ئاستىدىكىلىرى ئىچىدە گۇمان تۇغدۇرغىلى ، ئۇلارنىڭ ئۆچمەنلىكىنى پەيدا قىلغىلى بولىدۇ ، شۇ سەۋەبتىن ، سەتەڭ ئايال تەدبىرى قەدىمدىن ھازىرغىچە ، جۇڭگودىن چەت ئەللەرگىچە ھەربىي ، سىياسىي كۈرەشلەردە دائىم قوللىنىلغان تەدبىردۇر . مەسىلەن ، ئەمىنىيە دەۋرىنىڭ ئاخىرقى يىللىرىدا ، يۇبەگلىكىنىڭ بېگى گۇجىيەن ۋۇبەگلىكى تەرىپىدىن يېڭىلىگەندىن كېيىن كېيىنكى كۈنلەردە قايتىدىن باش كۆتۈرۈپ چىقىش ئۈچۈن ۋۇبەگلىكىگە سەتەڭ مەلىكە شىشى ۋە قىممەتلىك گۆھەرلەرنى سوۋغات قىلىپ ، ئۇنىڭ كۆڭلىنى ئېلىپ ، ئۇنىڭ ئىرادىسىنى چىرىتكەن ، تېنىنى ئاجىزلاشتۇرغان ، بۇنىڭ بىلەن ۋۇبەگلىكى راھەت - پاراغەتكە بېرىلگەن ، ياخشى ، سادىق ۋەزىرلەرگە زىيانكەشلىك قىلغان ، شۇنىڭ بىلەن ھوشيارلىقىنى بوشتۇرغان . گۇجىيەن ئىنتىقام

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

سەتەك 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 ئاقسۆز پەيدا قىلىدۇ . مەسىلەن ، ئۈچ پادىشاھلىق دەۋرىدە ، جۇ يۈي سەتەك ئايال ھىيلىسىنى ئىشلىتىپ ، سۇن چۈەننىڭ سىڭلىسىنى ليۇبېيغا ياتلىق قىلىپ ، شۇ ئارقىلىق ليۇبېينى شەرقىي ۋۇغا ئاپىرىپ گۆرۈگە ئېلىۋېلىپ ، جىڭجۇنى قايتۇرۇۋېلىشنى قەستلەيدۇ . ئەمما ، بۇ سۈيىقەستنى جۇگې لياڭ بىلىۋالدى . ئاخىر ، «جۇ بېگم جاھاننى ئالماقچى بوپتۇ ، ئالمەن دەپ يەنە قوشلاپ بېرىپتۇ» دېگەن ئاقسۆز تەك قالدۇ . «سەرداش» ناملىق كىنو فىلىمىدا ، يۈەن شىكەي ئۆزىنىڭ پادىشاھ بولۇش شېرىن چۈشىنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن سەتەك ئايال تەدبىرىنى ئىشلىتىپ ، سەي ئېنى كونترول قىلىپ ، ئۇنىڭ ئۆزىنى ۋەتەنگە بېغىشلاش ئىرادىسىنى چىرىتىش قەستىگە چۈشىدۇ . ئەمما ، سەي ئى ئۆز ئىرادىسىدىن يانمايدۇ . فېڭشىيەن قىزىنىڭ ئاتا قىساسى بولغانلىقتىن ئىككىيلەن ناھايىتى تېزلا سەرداشلاردىن بولۇپ قالىدۇ . سەي ئى كۆرۈنۈشتە قەستەن ھاراققا ۋە ئىشقا ئىشقا بېرىلىپ كېتىپ ، ھېچقانداق بىرەر نەتىجە يارىتالمايدۇ . ئەمما ، يوشۇرۇنچە قېچىپ كېتىش پۇرسىتىنى ئىزدەيدۇ ، ئاخىر فېڭشىيەننىڭ ھىمايىسى بىلەن قېچىپ چىقىپ ، يۈننەنگە كېلىپ ، يۈەن شىكەيگە قارشى ئادالەت تۇغىنى ئېگىز كۆتۈرۈپ ، يۈەن شىكەينىڭ سەتەك ئايال ھىيلىسى ۋە ئۇنىڭ

پادشاھ بولۇش شېرىن چۈشىنى پۈتۈنلەي بەربات قىلىدۇ .
ھازىرقى زاماندىكى ھەربىي ئىشلار ۋە خەلقئارا
كۈرەشلەردە ، سەتەڭ ئايال ھىيلىسى ھەمىشە جاسۇسلۇق
ۋاسىتىسى بىلەن ئىشقا سېلىنىدۇ . بەزى دۆلەتلەرنىڭ
جاسۇسلۇق ئاپپاراتلىرىدا سەتەڭ جاسۇسلارنى تەربىيەلەيدىغان
مەخسۇس مەكتەپلەر تەسىس قىلىنغان بولۇپ ، بۇ مەكتەپلەردە
جاسۇسلارغا قانداق قىلىپ ئوخشىمىغان ئوبيېكتىپلارغا
ئوخشىمىغان ۋاسىتىلەرنى قوللىنىپ ، ئۇلارنى قىلتاققا
چۈشۈرۈپ ، ئۆزلىرىگە قىممىتى بولغان ئاخبارات توپلاپ
بېرىش ، ئۆزلىرى ئېھتىياجلىق بولغان نەرسىلەرنى بېرىشكە
مەجبۇر قىلىش ئۆگىتىلىدۇ . بۇ ۋاسىتىلەر 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 كىرەل
سارىيىغا ئورۇنلاشتۇرۇلغان بۇ يۇقىرى دەرىجىلىك جاسۇس
سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ئاخبارات ئورگىنى كىرەل 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 ھازىرقى جەمئىيەتتىكى سودا جەڭلىرىدەمۇ كۆپ قوللىنىلىدۇ ، ئەمما ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش - قازىنالماسلىقى دۆلەت ئەھۋالى ، ئېھتىياجى ۋە يوشۇرۇن بازارنىڭ پىسخىك يۈزلىنىشىگە باغلىق . ئۈچ يىل ئىلگىرى ، تەيپېيدىكى بىر يېڭى دېڭىز مەھسۇلاتلىرى رېستورانى ئالاھىدە «سۇ پەرىسى ئەۋرىشكە كۆزنىكى» ياساپ خېرىدارلارنى جەلپ قىلغان ، ئەمما مۇناسىۋەتلىك ئورۇنلار «ياخشى ئۆرپ - ئادەتلەرگە زىيان يەتكۈزدى» دەپ ئۇنى مەنى 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 ، ئىرىكىلەپ 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 ئولشىپ 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

ئەنگلىيىدىن 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 ئىنگىلىزچە 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 ، ئىختىيارچىلا 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 چەت ئەللىك سودىگەرلەرنىڭ سەتەڭ ئايال ھىيلىسىنى ئىشلەتكەنلىكىدىن كېلىپ چىققان . بۇ يەردە ئەنگىلىيىلىك 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 دۇزۇس 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 - ئىشلىمەيلا ئۇنى خۇشال قىلىۋېتىدۇ ، ئۇ قابىلىيەتلىك ، ئىقتىدارلىق بولۇپلا قالماي ، يەنە ناھايىتى كەمتەر ، ئۆگىنىشكە ھېرىسمەن ئىدى . ئۇ ھەركۈنى كۆكتات سېتىۋېلىش ، تاماق ئېتىش ، كىرىقات 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 گويماكى سۈدىكى نېلۇپەرگىلا ئوخشايتتى . ئۆي خىزمەتچىسى تاتلىققىنا 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

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

32 - تەدبىر شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى

قىسقىچە تەبرى :

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 .

بايىنى :

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

تۇغدۇرۇپ ، ئۇنى ئىككىلەندۈرۈپ ، جەڭ پۇرسىتىنى قولدىن كەتكۈزۈۋېتىشكە مەجبۇرلاش تەدبىرىدۇر . شۇڭا ، «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى» ئالاھىدە بولغان پىسخىك تەكتىكىدۇر . ئۇنىڭدا دۈشمەن ئەمەلىي كۈچ بىلەن يېڭىلمەيدۇ ، بەلكى دۈشمەن باش سەركەردىسىنىڭ پىسخىك ھەرىكىتى تەتقىق قىلىنىپ ، دۈشمەن ئۈستىدىن پەم بىلەن غەلبە قىلىنىدۇ ، دۈشمەن قورقۇتۇپ چېكىندۈرۈلىدۇ . خەتەرلىك ئەھۋالدا قالغاندا ، دۈشمەنگە «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى» بىلەن تاقابىل تۇرۇش خەتەرلىك تەدبىر ، شۇڭا ئۇ پەقەت ئامالسىز ئەھۋالدا قوللىنىلىدۇ ، شۇنداقلا پەقەت ئۆزىنى ئوڭشىۋېلىش تەدبىرى سۈپىتىدە قوللىنىلىدۇ . دۈشمەن ئۈستىدىن ئاخىرقى غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈش يەنىلا ئەمەلىي كۈچكە ۋە ئەمەلىي كۈچنى ئىشلىتىشكە باغلىق . بۇ تەدبىر گەرچە خەتەرلىك تەدبىر بولسىمۇ ، ئەمما ئۇرۇش تارىخىدا جۇڭگى لياڭ پىڭياڭدا «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى» نى ئىشلىتىپ ، يەنىلا ياخشى نەتىجىلەرنى ھاسىل قىلىدۇ . مىلادىيىنىڭ 573 - يىلى شىمالىي چى سۇلالىسىدىكى زۇنتاڭ شۈيچۈ ئايمىقىغا ئايماق بېگى بولغاندا ، جەنۇبىي چىن دۆلىتى (پايتەختى جىنلىڭ) ئۇلارغا كەڭ كۆلەملىك ھۇجۇم قىلىدۇ ، زۇنتاڭ شەھەر قوۋۇقىنى ئەتمەسلىك بۇيرۇقىنى چۈشۈرىدۇ ، شەھەر جىمجىتلىق ئىچىگە چۆكىدۇ . جەنۇبىي چىن قوشۇنلىرى نېمە ئىش بولغانلىقىنى ئۇقالمايدۇ ، ئۇلار بۇ «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى» مەكەن دەپ گۇمانلىنىپ ، قاراملىق بىلەن ئىلگىرىلەشكە جۈرئەت قىلالمايدۇ . بۇ چاغدا ، زۇنتاڭ ئەسكەرلەرگە ھەممەيلەن تەڭلا سۈرەن سېلىشقا يارلىق چۈشۈرىدۇ ، جەنۇبىي چىن قوشۇنلىرى قاتتىق چۆچۈپ ، تۇزاققا چۈشۈپتۇق دەپ قاراپ ، شۇئان ئالدى - ئارقىغا قارىماي قاچىدۇ . جىددىي ئەھۋالدا ، «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش

ھىيلىسى» بىلەن تاقابىل تۇرۇش ھىيلىسىنى ئىشلىتىش ،
 كالىسى قاتاللىشىپ كەتكەن ئادەمگە ئىشلەتكەندە ناھايىتى زور
 ئۈنۈم بېرىدۇ ھەمدە بۇنىڭ بىلەن خەۋپنى تۈگىتىش مەقسىتىگە
 يەتكىلى بولىدۇ . «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى»
 مۇداپىئە كۆرۈشكە 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 ئىشلىتىۋاتامدېگىن دەپ يېنىكلىك بىلەن ھەرىكەت
 قىلىشقا پېتىنالمىدۇ ، 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 - 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 - 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

بېرىلگەن ، «شەھەرنى قۇرۇق قالدۇرۇش ھىيلىسى» مۇشۇنداق پىسخىك ھۇجۇمنىڭ بىرى بولۇپ ، ئۇنىڭ ئاساسىي روھى راست ۋە يالغاننى ئارىلاشتۇرۇۋېتىپ ، دۈشمەننى 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 قاندۇرالمىدىغان ھالەتنى شەكىللەندۈرگىلى بولىدۇ . ئەگەر بۇ ھالەت دەرھال تولدۇرۇۋېلىنمىغاندا ، ئىستېمالچىلاردا ناھايىتى ئاسانلا نەپرەتلىنىش روھى 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 يۈچۈقلاردىن پايدىلىنىپ ، پەقەت «ۋىبۇسكىلا 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 مەبلىغى ، مېلى ، خىزمەتچىلىرى ، تېخنىكا - ئۈسكۈنىلىرى بولمىغان ساختا نەرسىلەردۇر . ئۇلار

پەقەت «چوڭ قىزىل تامغا»، «بىر قۇرۇق ئالاقە»، «گەپدانلىق»، «قۇرۇق ئېلىم - بېرىم قىلىش» قاتارلىق ناھايىتى ئادەتتىكى ۋاسىتىلەردىن پايدىلىنىپ، ھەممە يەردە ئالدامچىلىق قىلىپ، چىرايلىق گەپلەرگە ئاسانلا ئىشىنىپ كېتىدىغان، تەجرىبىسىز كىشىلەرنى ئالداپ تۇزاققا دەسسىتىپ، دۆلەت، كوللېكتىپ، شەخسىلەرگە ئوخشىمىغان دەرىجىدە ئىقتىسادىي زىيان سالدى. بۇ بىزگە شۇنى ئاگاھلاندۇرىدۇكى، يۈكسەك 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، غەلبىنى 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 بايلاش» 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 قەدىمىلا بار
 ئىدى . «ئۇرۇشتىكى ئاجايىپ تەدبىرلەر . ئۇرۇشتا جاسۇس
 ئىشلىتىش» تە : «ئۇرۇش قىلىشتىن ئاۋۋال جاسۇس
 ئىشلىتىش ، دۈشمەننىڭ ئاز - كۆپلۈكى ، ئىچكى ئەھۋالى ،
 ھەرىكىتىنى ئىگىلەپ ئاندىن قوشۇننى ئۇرۇشقا سالغاندا ، زور
 ئۇتۇق قازانغىلى ، ھەممە جەڭدە غەلبە قىلغىلى بولىدۇ»
 دېيىلگەن . سۇن زىمۇ : «جاسۇس ئىشلەتكەندە دۈشمەن
 ھېچنېمىنى ئۇقالماي ، قانداق تاقابىل تۇرۇشنى بىلەلمەي
 قالىدۇ ، سىزنى چۈشەنمەي ، ناھايىتى سىرلىق ھېس قىلىدۇ .
 جاسۇس ئىشلىتىش دۈشمەننى بويىسۇندۇرۇش ، دۈشمەن
 ئۈستىدىن غالب كېلىشتىكى ئەڭگۈشتەر» دېگەن . دۇمۇ : «11
 ئالىمنىڭ سۇن زى توغرىسىدىكى ئىزاھلىرى» دا ئارىنى بۇزۇش
 ھىلىسىنى چۈشەندۈرۈپ : «دۈشمەن ئاراڭغا جاسۇس
 ئەۋەتكەندە ، چوقۇم *عزىنى* ئالدىن سېزىۋېلىپ ياكى كۆپ پۇل
 بىلەن ئۇنى ئازدۇرۇپ ، ئۆزۈڭگە قارات ، ئۆزۈڭگە خىزمەت
 قىلدۇر ياكى يالغاندىن ئۇنى سەزمىگەن بولۇۋېلىپ ، يالغان
 ئاخباراتلارنى كۆرسىتىپ ، ئۇنى ئۆز ئىختىيارغا 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 ئىختىيارغا
 قويۇۋېتىش كېرەك . ئېلىمىزدە قەدىمكى دەۋرىدە ئارىنى بۇزۇش
 ھىلىسىنى ئىشلىتىپ ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىلغان مىساللار

ناھايىتى كۆپ . ئېلىمىز تارىخىدىكى بەزى دانا ۋەزىر ، داڭلىق سەركەردىلەر ، مەسلەن ، جياڭ زىيا ، سۇچىن ، جاڭ يى ، خەن شېن ، يۆفېي قاتارلىقلار ئارىنى بۇزۇش تەدبىرىنى قوللىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ ، چوڭ ئىش تەۋرەتكەنلەردۇر . بۇلار ئىچىدە ئەڭ قالتىس بولغىنى جۇيۇينىڭ 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 ليۇيۇينىڭ جىن دۆلىتىنىڭ 4 - شاھزادىسى جىن ۋۇزى 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 ليۇيۇي بىلەن ئالاقە باغلاپ جىن ۋۇشۇغا بىرلىكتە قارشى تۇرايلى دەپ ئەۋەتكىلى ئۇزاق بولدى ، سەن بىر كېتىۋالغانچە كەلگىلى ئۇنىمىدىڭ . مەن ئامالسىز يەنە بىر ئادەمنى ليۇيۇينىڭ يېنىغا ئەۋەتىپ ، جىن ۋۇشۇنى تىرىك تۇتۇش توغرىسىدا مەسلىھەتلىشىشكە ئەۋەتتىم . سەن جىددىي ھەربىي ئىشلارغا دەخلى - تەرۈز يەتكۈزدۈڭ ، ئېيتە ، ساڭا زادى قانداق جازا بېرىلىشى كېرەك؟ دەيدۇ . جاسۇس جېنىنى قۇتقۇزۇپ قېلىش ئۈچۈن سۇنىڭ ئېقىشىغا ، تۈكنىڭ يېتىشىغا قاراپ ئىش تۇتۇپ ، يالغاندىن ئۆزىنىڭ جاڭ بىن ئىكەنلىكىنى ئىقرار قىلىپ ، تۆھپە يارىتىپ ، گۇناھىنى يۇيىدىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ . يۆفېي ليۇيۇيگە بىر پارچە خەت يېزىپ ، ئۇنىڭدا قوزغىلىش ۋاقتىنى كېلىشىشىنى ئېيتىدۇ ، ئاندىن خەتنى شام كۇمىلاچىنىڭ ئىچىگە يوشۇرۇپ ، ئۇنى يالغان

جاڭبىنغا بېرىپ ، تېزدىن يەتكۈزۈشنى بۇيرۇيدۇ . جاسۇس جىن دۆلىتىگە قېچىپ كەلگەندىن كېيىن نىيىتىم ئىشقا ئاشتى دەپ قاراپ ، شام كۇمىلاچ ئىچىدىكى خەتنى جىن ۋۇزىغا تاپشۇرىدۇ . جىن ۋۇزى بۇنى كۆرگەندىن كېيىن قاتتىق چۆچۈپ ، دەرھال پادىشاھقا لىۋيۈينىڭ توپىلاڭ كۆتۈرۈشنى قەستلەۋاتقانلىقىنى خەۋەر قىلىدۇ . نەتىجىدە يۆفېي ھېچقانداق كۈچ سەرپ قىلمايلا چى دۆلىتىنىڭ قورچاق پادىشاھى لىۋيۈينى ئاسانلا يوقىتىدۇ . جاسۇسلۇق ئۇرۇشى ھازىرقى زامان ئۇرۇشلىرىدىكى ئىنتايىن مۇھىم بىر ھالقا ، ئۇنىڭ ئۈستىگە «ئارنى بۇزۇش ھىيلىسى» ھازىر تېخىمۇ رەڭگارەڭ ، خىلمۇ خىل بولۇپ كەتتى . جاسۇس ئەۋەتىپ قارشى تەرەپنىڭ جاسۇسلۇق ئورگانلىرىغا كىرگۈزۈپ ، «ئارنى بۇزۇش ھىيلىسى» نى ئىشلىتىش جاسۇسلۇق جەڭلىرىدىكى ئاجايىپ تەدبىر بولۇپ قالدى . 2 - دۇنيا ئۇرۇشى ۋاقتىدا ، ئەنگىلىيە دېڭىز ئارمىيىسىنىڭ ئاخبارات ئورگانلىرى قولغا چۈشۈپ قالغان گېرمانىيە جاسۇسلىرىنى سېتىۋېلىپ ، ئۇلارنى «ئارقىغا قارىتىپ نەيزە ئۇرىدىغان» ئىككى ياقلىمىلىق جاسۇس قىلىپ يېتىشتۈرگەن ، ئۇنىڭدىن كېيىن ئەنگىلىيە 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 ، ئەنگىلىيە ، گېرمانىيە ئىككى دۆلەتنىڭ سۇ ئاستى پاراخوتىغا قارشى ئېلىپ بارغان ئۇرۇشلىرىدا ، گېرمانىيە سۇ ئاستى پاراخوتلىرى بىر يۈرۈش چارلاشقا قارشى تېخنىكىلارنى ئىشلەتكەن ، ھەر قېتىم ئەنگىلىيە «سۇ ئاستى پاراخوتى چارلاش ئەسۋابلىرى» چارلاشقا باشلىغاندا ، گېرمانىيە سۇ ئاستى پاراخوتى سۇ مىناسى تۇرۇپسىدىن سىرتقا يەل ئۇرۇپ ، كۆپلىگەن سۇ كۆپۈكچىلىرىنى پەيدا قىلىپ ،

ئەنگلىيە سۇ ئاستى پاراخوتىنى كۆپۈكچىلەرنىڭ ئارقىسىدىن ئىز قوغلاپ كېتىشكە مەجبۇر قىلغان ، ئۆزى پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ قېچىپ كەتكەن . گېرمانىيە ئارمىيىسىنىڭ بۇ چارلاشقا قارشى تۇرۇش تېخنىكىسىنى بۇزغۇنچىلىققا ئۇچرىتىش ئۈچۈن 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 ھاراقىتىن كېيىن ھەقىقىي ئەھۋالنى دەپ سېلىپ : بىزدە ھازىر گېرمانىيە سۇ ئاستى پاراخوتلىرىنىڭ چارلاشقا قارشى تېخنىكىسىغا ئاقابىل تۇرىدىغان يېڭى ئۇسۇل بار ، بۇ گېرمانىيىلىك قاپاقۇاشلار ئۆزلىرى چىقارغان سۇ كۆپۈكچىلەرنىڭ 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 ئۇرۇشنىڭ دائىرىسى جەڭ مەيدانىدىن ، سىياسىي سەھنىدىن ئاللىقاچان سودا - سانائەتكە تەرەققىي قىلىپ ، ھازىرقى زامان رىقابەتلىرىدە كەڭ ئىشلىتىلمەكتە . 1951 - يىلى ياپونىيىنىڭ شەنلى خىمىيە شىركىتى گېزىتىگە مۇنداق بىر ئېلان بېرىپ ، پۈتۈن ياپونىيىنى زىلزىلىگە كەلتۈرۈۋەتكەن : «بىرىكمە سىمولىلىق تىۋىتلىق كىگىز شىركىتىمىزنىڭ پاتېنتى ، ھەرقانداق كىشىنىڭ تەقلىد قىلىپ ياساشىغا رۇخسەت

قىلىنمايدۇ . ئەگەر بىرەر كىم ساختا مەھسۇلاتنى بايقاپ قالسا ، شىركىتىمىز ئۇنىڭغا 1 مىليون يىن سۆيۈنچە بېرىدۇ . « بۇ ئەمەلىيەتتە شەنلى شىركىتىنىڭ مۇدىرىيەت باشلىقى گاۋجىڭ ماۋجىنىڭ ئارىنى بۇزۇش ھىيلىسىدىنلا ئىبارەت ئىدى . چۈنكى بۇ بىرىكمە سمولالىق تىۋىتلىق كىگىزنىڭ جەمئىيەتتە ھېچقانداق داڭقى يوق ئىدى ، بۇ ئېلان كىشىلەردە ناھايىتى ئاسانلا بەزىلەر بىرىكمە سمولالىق تىۋىتلىق كىگىزنى تەقلىد قىلىپ ياساپتۇ ، بىرىكمە سمولالىق كىگىزنىڭ بازاردا خېلىلا قىممىتى بار ئىكەن دېگەن قاراشنى پەيدا قىلغان ، 1 مىليون يىن 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 سمولالىق تىۋىتلىق كىگىزنىڭ بازار تېپىشىنى ياخشى پۇرسەت بىلەن تەمىنلىگەن . ئەلۋەتتە ، گاۋجىڭ ماۋجى سۆيۈنچە ئۈچۈن 1 مىليون يىن چىقىم تارتىمىغان .

پۈتۈن يەر شارى خاراكتېرلىك سودا جاسۇسلىق جېڭىدە ياپونىيە جاسۇسلىق 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 ياپونىيەنى دوراپ ، خىزمەتچىلەرنى جاسۇس بولۇشتا سەپەرۋەر قىلىپ ، رەقىبلىرىنىڭ ئاخباراتلىرىنى توپلىماقتا . ھازىر ساقلىنىش مۇمكىن بولمايدىغان ئېلېكترونلۇق ئوغرىلىقچە ئاڭلاش ئەسۋابلىرى ئارقا - ئارقىدىن مەيدانغا كېلىپ ، ئۇنىڭ قۇدرىتى

كشنى ھىران قالدۇرارلىق دەرىجىگە يەتتى . مەسىلەن ، ئامېرىكا مەيئامى «خەلقئارا جاسۇسلۇق سايمانلىرى شىركىتى» سەزگۈرلۈك دەرىجىسى ئىنتايىن يۇقىرى بولغان ئوغرىلىقچە ئاڭلاش ئەسۋابلىرىنى ياساپ چىقتى . بۇلاردىن خېرىدارلارنىڭ ئالقىشىغا ئەڭ ئېرىشىۋاتقىنى لازىرنۇرلۇق ئوغرىلىقچە ئاڭلاش ئەسۋابى بولۇپ ، لازىرنۇرى يېرىم ئىنگىلىز مىلى يىراقلىقتىن ، ئاۋۋال ئوغرىلىقچە ئاڭلاش نىشانى قىلىنغان ئىشخاننىڭ ئەينىكىگە چۈشۈرۈلىدۇ . ئىشخانا ئىچىدىكى سۆھبەتلىشىۋاتقان ئاۋاز دولقۇنىنىڭ ئاجىز تەۋرىنىشى ، كومپيۇتېر تارقىتىۋاتقان سىمسىز رادىئو دولقۇنىغا ئاساسەن ، ئىشخانا ئىچىدىكى سۆھبەت مەزمۇنى ناھايىتى ئېنىق قوبۇل قىلىپ ئاڭلىغىلى بولىدۇ .

34 - 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 سىزنىڭدىن چىقىمغاندەكلا ئىش .

بايانى :

«تەتۈر قىيناش ھىيلىسى» ئۆز - 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 قىلتاققا چۈشۈرۈش تەدبىرىدۇر . شۇڭا ، تەتۈر قىيناش ھىيلىسىنى ئىشلەتكەندە ، جىسمانىي جەھەتتە ئازاب تارتىش بىلەنلا قالماي ، بەزىدە يەنە «ئىنسانىي تەبىئىتىنى يوقاتقان» دېگەن بەتنامغا قېلىشتىن قورقمايدىلا ئاندىن مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ . «ئادەمنىڭ ئۆزىگە ئۆزى زىيانكەشلىك قىلماستىكى» 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 تۇيغۇ پەيدا قىلىنىپ ، قىلتاققا چۈشۈرۈلىدۇ . ئادەتتە ، دۈشمەننى قايمۇقتۇرىدىغان ئۇسۇل كىشىلەرنىڭ شەيئەلەرنى تەھلىل قىلىپ ، ئۇنىڭغا ھۆكۈم قىلىش ئادىتىگە زىت كەلگەندە ، دۈشمەن ئۇنىڭ ماھىيىتىنى بىراقلا بىلىۋالالمايدۇ . ئىنسانىي خۇسۇسىيەت بويىچە ئىش قىلمىغاندا ، خۇددى شەيئەنىڭ سۈدىكى ئەكسىنى كۆرگەندەك قارشى تەرەپنى ئېزىقتۇرۇپ ، ئۇنى شەيئەنىڭ 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 . «جۈيۈينىڭ خۇاڭ گەينى ئۇرۇشى» دا بىرى ئۇرۇشنى راۋا كۆرگەن ، بىرى تايلاق يېيىشنى راۋا كۆرگەن . بۇ بىر خىلى ، بۇنىڭ يەنە نۇرغۇن خىللىرى بار . ئەمىنىيە دەۋرىدە ، جېڭ بەگلىكىنىڭ بەگى 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 گۈەن سىچىنى ئۆلتۈرۈپ ، خۇ بېگىنى جېڭ
 ۋۇگۇڭنىڭ دوستانىلىكىگە تېخىمۇ ئىشەندۈرگەن . شۇنىڭ بىلەن
 خۇبېگى جېڭ بەگلىكى مەن بىلەن ناھايىتى ئىناق ئۇتۇۋاتىدۇ
 دەپ قاراپ ، ئىدىيە ۋە ھەرىكىتىدە ھوشيارلىقىنى پۈتۈنلەي
 يوقىتىدۇ ، جېڭ بەگلىكىدىن زادىلا ئەنسىرمەيدۇ . شەرت -
 پىشىپ يېتىلدى دەپ قارىغاندا ، جېڭ ۋۇگۇڭ پۇرسەتتىن
 پايدىلىنىپ تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىپ ، خۇ بەگلىكىنى يوقىتىدۇ .
 يەنە ، 1978 - يىلى سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى ك گ ب ئورگىنى
 گرېتسىيە ئايال پاراخوت خوجايسىنى كرېستىننانىڭ
 «ئىستراتېگىيىلىك» مال - مۈلكىنى قولغا كەلتۈرۈش ، يەنى
 1 مىليارد ئامېرىكا دوللىرى ، 5 مىليون توننىلىق پاراخوت
 ئەترىتى ، بولۇپمۇ ئوتتۇرا دېڭىزنىڭ شىمالىدىكى
 ئىستراتېگىيىلىك ئورۇنغا ئىگە سىكىپئوس ئارىلىنى قولغا
 كەلتۈرۈش ئۈچۈن ك گ ب نىڭ كاۋزوف ئىسىملىك خادىمىنى
 ئەۋەتىپ ، «ماشىنا ۋە قەسى» دە «ئۆلۈم تەھدىتى» گە قارىماي
 كرېستىننانى قۇتقۇزۇپ ، ئۆزى ئېغىر يارىلىنىش بەدىلىگە
 كرېستىننانىڭ چەكسىز مىننەتدارلىقىغا مۇيەسسەر بولىدۇ .
 كاۋزوف دوختۇرخانىدىن چىققاندىن كېيىن يەنە كرېستىننانا ئۇنى
 ئۆزىنىڭ ئۆيىدە دەم ئېلىپ داۋالىنىشقا تەكلىپ قىلىدۇ . بىر
 مەزگىللىك مۇھەببەت كومېدىيىسىدىن كېيىن ئۇلار توي
 قىلىدۇ . ئەمەلىيەتتە كاۋزوفنىڭ ئۆزىنىڭ ھاياتىدىن كېچىپ ،
 باشقىلارنى ئۆلۈمدىن قۇتۇلدۇرۇش ۋە قەسى پۈتۈنلەي ك گ ب
 پىلانلىغان «تەتۈر قىيناش ھىيلىسى» بولۇپ ، ئۇنىڭ مەقسىتى
 كرېستىننانى ئۆزلىرىنىڭ مۇھەببەت تۈزىقىغا چۈشۈرۈپ ، ئۇنىڭ
 «ئىستراتېگىيىلىك» مال - مۈلكىگە ئىگە بولۇش ئىدى .
 «تەتۈر قىيناش ھىيلىسى» نىڭ ئالاھىدىلىكى «ئادەم

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

بۈگۈنكى جەمئىيەتتىكى ئىگىلىك باشقۇرۇش ئىشلىرىدا «تەتۈر قىيىناش ھىيلىسى» دائىم ئىشلىتىلىدۇ. ياپونىيىنىڭ ئوساكا شەھىرىدىكى ئەڭ چوڭ «يەپ تۈگىتىش رېستورانى» نىڭ مۇدىرىيەت باشلىقى شەنتىيەن ليۇلاڭ 1970 - يىلى پارلامېنت ئەزاسى سايلام رىقابىتىگە قاتنىشىپ مەغلۇپ بولغان ۋە رېستوراننىڭ 500 دىن كۆپرەك ئىشچى - خىزمەتچىسى كولىكتىپ ئىش تاشلىغان. قوش زەربە ئالدىدا ئۇ رېستوران تېمىغا «ئىش تاشلاش ھەرىكىتىنى قارشى ئالمەن» دەپ شوئار چاپلىغان ھەمدە كارخانا ۋە ئىشچىلار بىرلىكىگە كېلىپ، ئىشچىلارنىڭ ئىش ھەققىنى %30 ئۆستۈرۈش ۋە ئىشنى ئەسلىگە كەلتۈرۈشكە كېلىشكەن. «يەپ تۈگىتىش رېستورانى» نىڭ «ئىش تاشلاش ھەرىكىتىنى قارشى ئالمىز» دېگەن سادالىرى ئىچىدە ياپونىيىدىكى چوڭ - كىچىك گېزىتلەر بۇ ئەھۋالنى بەس - بەس بىلەن خەۋەر قىلغان، ھەممىگە قىزىقىدىغان پۇقرالار بۇ رېستورانغا كېلىپ بىر كۆرۈپ بېقىش ئۈچۈن يول ئالغان. بۇلارنىڭ ھەممىسى بۇ ئويۇنغا رېژىسسورلۇق قىلىۋاتقان شەنتىيەن ليۇلاڭنىڭ ئالىقىنىغا چۈشكەن. ئۇنىڭ بۇ «تەتۈر قىيىناش 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 قىيىناش ھىيلىسى» نى ئىشلەتكەندە قارشى تەرەپنى بىخۇدلاشتۇرۇش ئۈچۈن بەزىدە ئۆزىنىڭ دەرىجىسىنى چۈشۈرىدۇ، ھەتتا ئۆز ئىززەت - ھۆرمىتىگە زىيان يېتىدىغان ئىشلارنى قىلىدۇ. بۇنىڭ

ئىچىدە ئەڭ گەۋدىلىك مىسال ياپونىيە چىيەندەيتىيەن ئۆمۈر سۇغۇرتىسى شىركىتىنىڭ «تۇل ئاياللارنىڭ ھۇجۇمغا ئاتلىنىشى» ھەرىكىتىدۇر. چىيەندەيتىيەن 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 ئۆيۈم ئۆي قاتراپ يۈرۈپ جاپا تارتىشقا مەجبۇر بولمىغان بولاتتىم». ئۇلار يەنە بۇ تۇل ئاياللارنى ئەزىزلىرى 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 سېلىشتۇرۇش روھىي ھالىتىنى پەيدا قىلىپ، ھەم دەردلىك ھېسسىياتىنى قوزغىغان. چىيەندەيتىيەن ئۆمۈر سۇغۇرتىسى شىركىتىنىڭ «تۇل ئاياللارنىڭ ھۇجۇمغا ئاتلىنىشى» دىن ئىبارەت بۇ «تەتۈر قىيىناش ھىيلىسى» بىلەن شىركەتنىڭ تىجارىتى ئۇدا نەچچە ئاي %40 تىن ئۆرلىگەن.

«تەتۈر قىيىناش ھىيلىسى» نىڭ ھازىرقى زامان تۇرمۇشىدا ئىشلىتىلىشى ئەسلىدىكى دۈشمەنگە قوللىنىلىدىغان دائىرىدىن ھالقىپ، مەقسەتلىك ھالدا ئۆزىنى ئەيىبلەش، ئۆزىنى جازالاش، روھىنى قوزغىتىپ، يۇقىرى ئۆزلەشكە 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 پىسخىك مەشىق ئېلىپ بارىدۇ. ياز كۈنلىرى

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

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

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

35 - تەدبىر زەنجىرسىمان

ئىسكەنجىگە ئېلىش

قىسقىچە تەبىرى :

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

بايانى :

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

ئالدىنقى تەدبىردە ، پاك تۇڭ پەم ئىشلىتىپ ، ساۋساۋنىڭ جەڭ كېمىلىرىنى زەنجىر بىلەن بىر - بىرىگە چانتقۇزۇپ ، قېچىپ كېتەلمەيدىغان قىلىپ قويدۇ ، كېيىنكى تەدبىردە ، جۇيۇي «تەتۇر قىيىناش ھىيلىسى» نى ئىشلىتىپ ، خۇاڭ گەينى يالغان تەسلىم قىلدۇرۇپ ، چېمىدا كېمىلەرگە ئوت قويۇپ ، ساۋساۋنى ئېچىنىشلىق مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىتىدۇ . بۇ ئىككى تەدبىر بىر مۇكەممەل «زەنجىر» تەدبىرىنى شەكىللەندۈرگەن . يەنە ئالايلىق ، 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 زەيىۋى جىنىلقلار بىلەن ئۇرۇش قىلغاندا ، ئۇ ئالدىدا پارتىزانلىق ئۇرۇش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ ، ھېلى ئۇياقتىن ، ھېلى بۇياقتىن ھۇجۇم قىلغان ، ھېلى ھۇجۇم قىلىپ ، ھېلى چېكىنگەن ، شۇنىڭ بىلەن دۈشمەننىڭ بۇرىندىن يېتىلەپ يۈرۈپ ، ئۇلارنى ھالسىراتقان . تۈن پەردىسى يېپىلىپ ، قاراڭغۇ چۈشكەندە ، بى زەيىۋى دۈشمەن ئەسكەرلىرى ھالسىراپ ، ئاتلىرىنىڭ قورسىقى ئېچىپ ھالىدىن كەتتى دەپ پەرەز قىلىپ ، ئالدىن تەييارلىۋالغان خۇش پۇراق ئۆسۈملۈكلەر بىلەن پىشۇرۇلغان قارا پۇرچاقنى يولغا چېچىۋەتكەن ، ئاندىن دۈشمەن تەرەپكە قاراپ ئىلگىرىلەپ ، دۈشمەنگە خىرىس قىلغان ، بىرقانچە قېتىملىق ئېلىشىشتىن كېيىن يالغاندىن چېكىنىپ ، دۈشمەننى غەلبىسىرى قوغلاپ زەربە بېرىشكە قىزىقتۇرغان . بۇ چاغدا جىنىلقلارنىڭ ئېچىرقاپ كەتكەن ئاتلىرى بىردىنلا خۇش پۇراق ئۇرۇلۇپ تۇرغان پۇرچاقلارنىڭ ھىدىنى پۇراپ ، ماڭماي

توختۇۋېلىپ ، پۇرچاقلارنى تالىشىپ يېيىشكە كىرىشكەن ، ھەرقانچە قامچە ئۇرۇلىسىمۇ كار قىلمىغان . شۇنىڭ بىلەن بى زەييۇي پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ ، قايتۇما ھۇجۇمغا ئۆتۈپ زور غەلبىگە ئېرىشكەن .

«زەنجىرسىمان ئىسكەنجىگە ئېلىش ھېلىمىسى» نى ئىشلىتىش ئۇسۇللىرى ناھايىتى كۆپ . پايدىسىز ئامىلىنى پايدىلىق ئامىلغا ئايلاندۇرۇش ئۇنىڭ بىر خىلىدۇر . سۇن زى ئۇرۇش دەستۇرىدا : «ھەربىي ئىشلاردا قىيىنى پايدىسىز ئامىلىنى پايدىلىق ئامىلغا ئايلاندۇرۇش ، ئاپەتنى بىخەتەرلىككە ئايلاندۇرۇش» ، «دانىشمەنلەردىن پايدىسىز ئامىلىنى 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 - 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 يىراقنى كۆرەرلىككە ئىگە ئۈنۈملۈك چارىلەردۇر . بەزىلەر

ئىككىدىن ئارتۇق تەدبىرنى ھالقىسىمان ئورگانىك رەۋىشتە بىرلەشتۈرۈپ ، زەنجىرسىمان ئىسكەنجىگە ئېلىش تەدبىرى دەپ قارايدۇ . بۇ بىرخىل چۈشەندۈرۈش 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 ئۈلگىسى دېيىشكە بولىدۇ . بۇ سائەت ئالىي دەرىجىلىك سائەتتۇر . تىجارەتچىلەر نىشانلىق بازارلارنى تەھلىل قىلىپ شۇنى كۆرۈپ يەتكەنكى ، ئىستىمالچىلارنىڭ ئالىي دەرىجىلىك سائەت سېتىۋېلىشتىكى پىسخىك ئالاھىدىلىكى مۇنداق ئىككى تەرەپتە بولغان : بىرسى ، ئالىي دەرىجىلىك سائەتنى ئابروۋىنىڭ 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 ئولمىپىك تەنھەرىكەت يىغىنلىرىدا ئىشلىتىشكە بەلگىلەنگەنلىكىنى كۆرسىتىپ ، بۇ سائەتنىڭ داڭلىق مەھسۇلاتلىق ئورنىغا ئاساس سالغان . بۇ سائەتنىڭ ئېلاندا 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 ئەر كەكلەر 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 - 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 ئىلاجسىز ئەھۋالغا چۈشۈپ قېلىپ ، ھېچقانداق ياخشى ئامال قالمىغاندا ئەڭ ياخشى كېتىشنى كۆرسىتىدۇ . ئۇ ھەربىي ئىشلاردا قوللىنىلغاندا ، دۈشمەن كۈچلۈك ، ئۆز ئاجىز ، غەلبىدىن 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 ئۆزۈڭ ئۈچۈن پايدىسىز بولۇۋاتقان شارائىتتا ، دۈشمەن بىلەن ھەل قىلغۇچ جەڭ

قىلىشتىن ساقلىنىشتا پەقەت ئۇچلا يول : تەسلىم بولۇش ، سۈلھى قىلىش ۋە چېكىنىش يولىلا بار . بۇ ئۈچ يولنى سېلىشتۇرۇپ كۆرگەندە ، تەسلىم بولۇش ئۈزۈل - كېسىل مەغلۇپ بولۇشتۇر . چۈنكى ، مۇنداق بولغاندا قايتىدىن باش كۆتۈرۈش زادى مۇمكىن ئەمەس . سۈلھى قىلىش يېرىم مەغلۇبىيەتكە باراۋەر ، ئەمما قايتىدىن ئەكسىگە كېلىپ باش كۆتۈرۈش ناھايىتى تەس . چېكىنىش (كېتىش) مەغلۇبىيەت ئەمەس ، بۇنىڭدا كۈچنى ساقلاپ قالغىلى ، ئىستراتېگىيىلىك يۆتكىلىش ئارقىلىق مەغلۇبىيەتنى غەلبىگە 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 ، گىلادىئاتورلۇق ئاقمۇنتىگە چۈشۈپ قالغان سپارتاك بىر خەتەرلىك بولغان كولىكتىپ 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 گىلادىئاتورنىڭ بىرلىشىپ قىلغان ھۇجۇمى ئالدىدا ئۇ تەڭ كېلەلمىدى ، بەرداشلىق بېرەلمىدى . بۇ چاغدا سپارتاك جىددىچىلىك ئىچىدە ئەقىل تېپىپ ، بىر يوقۇق 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

يېقىتتى ، ئاندىن 2 - رەقېبىنى ، 3 - رەقېبىنى يېقىتتى . سەھنىدىكى تاماشا كۆرۈپ ئولتۇرغان ئاقسۆڭەكلەر ساختا كۈلكىدىن ئەمدى سپارتاكا بارىكالا ئېيتىشقا ئۆتتى . بۇ يەردە سپارتاكانىڭ كۈتۈلمىگەندە مەغلۇبىيەتنى غەلبىگە ئايلاندۇرالىشى ئۇنىڭ «كېتىش» ئارقىلىق «ئۈچكە قارشى بىر» دىن ئىبارەت مۇشكۈل ۋەزىيەتنى ئۈچ مەيدان «بىرگە قارشى بىر» ئېلىشىشتىن ئىبارەت ئۈستۈنلۈككە ئايلاندۇرۇپ ، رەقېبلىرىنى بىر - بىرلەپ مەغلۇپ قىلىپ ، ئاز ئارقىلىق كۆپ ئۈستىدىن غەلبە قىلغانلىقىدا .

كارخانا باشقۇرۇشتىمۇ «كېتىش» رىقابەتتە غەلبە قىلىشتىكى ئەڭگۈشتەردۇر . شىندەتلىك تاۋار رىقابەتتىمۇ «غەلبە قىلالسا ئۇرۇشۇش ، غەلبە قىلالمىسا كېتىش» تاكتىكىسى قوللىنىلىپ ، «ئىلگىرىلەش ئۈچۈن چېكىنىش ، كۈچلۈكىدىن ئەگىپ ئۆتۈپ ، ئاجىزغا زەربە بېرىش» تەدبىرى قوللىنىلىدۇ . مەسىلەن ، بازار تويۇنغان تاۋاردىن ئۆزىنى چەتكە تارتىپ ، بازارنىڭ يوشۇرۇن ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش ئۈچۈن يېڭى مەھسۇلات بازارغا سېلىنىدۇ . رىقابەتچىنىڭ ئارتۇقچىلىقىدىن ئۆزىنى قاچۇرۇپ ، رەقېبىنىڭ ئاجىزلىقىدىن پايدىلىنىپ ، ئۆزىنىڭ بازاردا ئۈستۈنلۈكىنى ئىگىلىپلەيدىغان مەھسۇلاتلىرى يارىتىلىدۇ . شۇنداق قىلغاندىلا «كېچە ئۆتۈپ تاڭ ئاتىدۇ» ، مەسىلەن ، خۇنەن ئۆلكىسىنىڭ ياۋجياڭ ناھىيىلىك سۇلياۋ بۇيۇملىرى زاۋۇتى 100 نەچچە ئىشچىسى بار كىچىك زاۋۇت ئىدى ، 1979 - يىلىدىن ئىلگىرى قۇرۇلۇشقا كېرەكلىك سۇلياۋ ماتېرىياللىرىنى ئىشلەپ چىقىراتتى ، لېكىن ئۇزاق ئۆتمەي ، مەھسۇلاتلىرىنىڭ بازىرى چىقماي ، كۆپلەپ بېسىلىپ قالغان ، بىر مەزگىل ، ھەتتا ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ ئىش ھەققىنىمۇ تارقىتىلمىغان . 1980 - يىلىنىڭ بېشىدا ، بۇ زاۋۇت زاۋۇت باشلىقى ، مۇئاۋىن زاۋۇت باشلىقىنىڭ يېتەكچىلىكىدە بەش گۇرۇپپىغا بۆلۈنۈپ ، شەھەر - يېزىلار بازىرىدىكى سۇلياۋ

بۇيۇملىرىغا بولغان ئېھتىياج ئۈستىدە ئومۇميۈزلۈك تەكشۈرۈش ئېلىپ بارغان. ئۇلار 10 نەچچە ئۆلكە، شەھەرنى زىيارەت قىلىپ، بىرقانچە ئورۇندا مەھسۇلاتلارنى سىناپ سېتىش نۇقتىسى 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 - يىلىنىڭ ئالدىنقى يېرىم يىلىدا 44 مىڭ يۈەن پايدا ئالغان.

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

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

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

كۈچلۈك دۈشمەنگە قارشى تۇرۇش ، يېڭى مەھسۇلاتلارنى ئېچىش 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 كۈچلۈك رىقابەتچىگە تاقابىل تۇرۇش ، قىيىن مەسىلىلەرنى بىر تەرەپ 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 ۋاسىتىسى 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 ئېقىندا بۇلغىنىشنى ، ئوغرى كېمىسىگە چىقىشنى خالىمىغاندا «پەشنى قېقىپ كېتىش ئەلا» . مېھمانغا بېرىش ، باشقىلارنىڭ سوۋغىتىنى رەھمەت بىلەن رەت قىلىش ، ھاردۇق چېپى بېرىش ، زىياپەت بېرىشكە توغرا كەلگەندە «پەشنى قېقىپ كېتىش ئەلا» مانا بۇ «كېتىش ئەلا» لار ئارقا - ئارقىدىن كېلىپ تۇرىدىغان ئاۋازچىلىك ، دەخلى - تەرۇزلاردا كىشىنى كاللىنى سەگەك تۇتۇش ، پۇختا تەدبىر قوللىنىش ، ئۆزىنىڭ پاك خىسلىتىنى كۆرسىتىش ، ئاخىر ئۆزىنىڭ مەقسىتىنى ئىشقا ئاشۇرۇش

ئىمكانىيەتكە ئىگە قىلىدۇ. بۇ يەردە توقۇنۇش، زىددىيەتنى تېخىمۇ ياخشى پەسەيتىش، تۈگىتىش ئۈچۈن، يەنە «كېتىش» شەكلى ئۈستىدىمۇ ئويلىنىش كېرەك، يەنى كېتىش ئىمكانىيەتكە ئىگە بولۇش ھەم زىددىيەتنى تېز تۈگىتىش ئىمكانىيەتنى 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.

1

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