

Давронбек Қодиров

**36 хитой стратагемаси: харбий хийлалар ва иқтисодий
муваффақият сирлари**

Масъул мухаррир:

Мавлонова Ў.Х.

Такризчилар:

Раупов С.С – т.ф.н, доцент

Бафоев Ф.М – с.ф.н, доцент

Рўзиев С.С – и.ф.н, доцент

Тешаев Н.Н – ф.ф.н, доцент

Шарқда, хусусан Хитойда, жанг майдонидаги ғалаба ва муваффақият донишмандлиги сирлари 2500 минг йил аввал 36 стратагема кўринишида баён қилинган. Мазкур рисолада хитой стратагемалари мазмуни тарихий воқеалар ва изоҳлар ёрдамида келтирилади. Шунингдек, “аждаҳо” ва “йўлбарс” саналган ҳозирги Шарқий Осиё мамлакатларининг ушбу стратегиялардан иқтисодиётда ҳамда замонавий бизнесда фойдаланиш йўллари, рақобатдаги ҳийлалар очиқ берилган.

Ушбу илмий рисола фалсафа, миллий ғоя тарихи ва назарияси, миллий ғоя тарғиботи технологиялари, маркетинг, менежмент асослари, психология, тарих, чақириққача ҳарбий таълим фанларида қўшимча адабиёт сифатида фойдаланиш, шунингдек, стратегия ва манипуляция масалалари билан кизиқувчиларга, тадбиркорларга, раҳбарларга, умуман кенг китобхон мухлислар учун мўлжалланган.

Ушбу илмий рисола БухДУ Ижтимоий-иқтисодий факултети Илмий Кенгашининг 2016 йил 30 апрелдаги 8–йиғилиш қарори билан чоп этишга тавсия этилган.

Муқаддима

Бугунги кунда, яъни ахборот асри ва глобаллашув даврида, дунёда ҳаёт нақадар шиддатли суръатлар билан ўзгариб бораётганини гувоҳи бўлаяпмиз. Ушбу глобаллашув жараёнида ижтимоий ва иқтисодий тараққиёт ҳеч қачон бир жойда тўхтаб турмайди. Шу сабабли бундай даврда тараққиётдан ортда қолмаслик учун ҳар биримиз доим тайёр туришимиз зарурлигини ҳаётнинг ўзи тақозо этаяпти.

Ҳар қайси халқ миллий қадриятларини ўз мақсад-муддаолари, шу билан бирга, умумбашарий тараққиёт ютуқлари асосида ривожлантириб, маънавий дунёсини юксалтириб боришга интилар экан, бу борада тарихий хотира масаласи алоҳида аҳамият касб этади. Яъни, тарихий хотира туйғуси тўлақонли равишда тикланган, халқ босиб ўтган йўл ўзининг барча муваффақият ва зафарлари, йўқотиш ва қурбонлари, қувонч ва изтироблари билан холис ва ҳаққоний ўрганилган тақдирдагина чинакам тарих бўлади¹.

Шуни айтиш жоизки, мустақиллик биз учун аввало ўзлигимизни англаш, инсоний қадримизни, урф-одат ва қадриятларимизни, буюк аجدодларимиз, азиз-авлиё ва алломаларимизнинг табарруқ номлари ва меросини, ғурур ва ифтихоримизни тиклаш, ёш авлодимизни миллий ва умумбашарий қадриятлар руҳида тарбиялаш каби беқиёс имкониятлар очиб берганини алоҳида таъкидлаш зарур. Бундай тез ўзгарувчан даврда юртбошимиз таъкидлаганидек: “Бугунги кунда фарзандларимизнинг маънавий оламини юксалтириш, уларни миллий ва умуминсоний қадриятлар руҳида тарбиялаш масаласи биз учун энг долзарб вазифа бўлиб қолмоқда”². Айнан шундай умуминсоний қадриятлардан бири Хитойда минг йиллар ичида шаклланган ва миллий қадриятга айланган стратегиялар илми ҳисобланади. Ўзининг миллий

¹ И. Каримов. Юксак маънавият – енгилмас куч. Т. “Маънавият”, 2008, 45-б.

² И.Каримов. Она юртимиз бахту иқболи ва буюк келажаги йўлида хизмат қилиш – энг олий саодатдир.Т.,“Ўзбекистон”, 2015, 71.267-б.

кадриятларига асосланган кун чиқар юртдаги мамлакатлар шу стратегиялар асосида жаҳондаги иқтисодий жиҳатдан энг тараққий этган давлатларга айланишган. Хитойнинг маданий ва маънавий меросидан бири 36 стратагема саналади. Стратагема нима? Дунёда стратагемаларни ўрганишга қизиқишнинг кучайиши сабаби нимада? Бу саволларга мазкур рисолада баҳоли қудрат жавоб топишга ҳаракат қиламиз.

Хитой қадимданок ўзига хос тамаддун марказларидан бири ҳисобланган. Минг йиллар давомида Хитой халқининг фалсафий қарашлари конфуцийчилик, буддизм, дзен-буддизм ва даосизмга асосланган, бошқа маданиятлардан фарқ қиладиган маданиятни яратди. Хитойда энг қимматли маълумотларни ўзида сақлаган китоблар доимо сир тутилган. Хитойликлар ўз қонунлари битилган асарларни асрлар мобайнида кўп маротаба йўқотиб, вақти келганида яна осонликча уларни қайта топиб олганлар. Худди ана шундай яширин қонунлар битилган ёдгорликлардан бири “36 стратагема” асари ҳисобланади. Унинг пайдо бўлиши тарихи ҳам бамисоли афсонага ўхшайди.

Хитой япон босқинчиларига қарши ҳимояланиш мақсадида уруш олиб бораётган дастлабки йили, яъни 1938 йилда Ю Дэсюан исмли шахс гоминдан амалдорларидан бири Чжэн Юангуйга ўз дастхати билан кўчириб ёзилган “36 стратагема” матнини келтириб топширади. Ю Дэсюаннинг сўзларига қараганда, у бу кичик рисола Шанси вилоятида чоп этиладиган унча машҳур бўлмаган журналлардан топганди. Ю Дэсюан ёшлигида “ўттиз олти ҳарбий усуллардан қочиш – энг яхшиси” деган эски мақолни эшитган бўлади. Шунинг учун журналдаги мақолалардан қолган ўттиз бешта усулни топиб ўрганади. Китобни ўқигач, асар махфий яширин жамиятлар қўллайдиган услубдаги ёзувда ёзилганини аниқлайди ва унинг ўқилиши мураккаблиги сабабли ўрганмай қўяди. Бироқ икки йилдан сўнг Бинчжоу шаҳарчасидаги китоб дўконларининг бирида “Махфий жанг санъати: 36 стратагема” деб номланган ўзига таниш қўлёзма асарга дуч келади. Қўлёзманинг охириги варағи бўлмаса-да, ҳатто уни кўчирган шахс Ван Бихой исми сақланиб қолганди. Жаноб Ю айна уруш авж олган пайтда бу сирли китоб шафқатсиз

душман билан курашаётган ва ватанини ҳимоя қилаётган Хитой армияси учун хизмат қилади деган ҳаёлга боради. Чжэн Юангуй ҳам шу фикрда эди ва кўп ўтмай асарнинг биринчи нашри 1941 йилда дунё юзини кўрди.

Ю Дэсюан томонидан топилган рисолада қадимги машҳур хитой саркардаси Сун Бинга тегишли деб тахмин қилинган “Сун-цзи” асаридаги ҳарбий санъат усуллари ва қоидалари учрайди³. Ю Дэсюан кўчирган китобида XII-XIII асрларга тааллуқли воқеалар ҳам эслатиб ўтилган. Шунинг учун хитой олимларининг бу асар XVII асрдаги Мин ва Цин даврида тартибга келтирилган деб хулоса қилишларига асос бўлди.

Нихоят Хитой маданияти яна бир бебаҳо дурдона асар билан бойиди.

Стратегема – бу муайян стратегик тамойилни ифодалайдиган қисқа ибора. Бугунги кунда дунё бўйича хитой стратегемаларини ўрганиш ҳамда қўллаш орқали сиёсий, ижтимоий ҳаётда ва иқтисодиётда муваффақиятга эришишга бўлган қизиқиш кучли. Чунки асрлар давомида тўпланган билимлар орқали хитой донишмандлари ўзларининг тарихий тажрибаларига таянган ҳолда ўз ҳарбий ва сиёсий назарияларини ишлаб чиққанлар.

Стратегемаларни Хитой маданиятидан олиб чиққан ва биринчи бўлиб дунё аҳлига таништирган олим швейцариялик Харро фон Зенгер ҳисобланади⁴. Ҳозирги кунда олимлар томонидан стратегемаларга доир бир қатор тадқиқот ишлари амалга оширилди ва нашр қилинди⁵. Мазкур рисола

³ Сун Бин – эр.ав. 316 йилда вафот этган Курашаётган подшоликлар давридаги машҳур хитойлик ҳарбий саркарда ва стратег. Охирги йилларда баъзи олимлар Сун Цзининг “Жанг санъати” асари муаллифи Сун Бин деган фаразни илгари суришмоқда. Айрим олимлар эса ярим афсонавий Сун Цзи (Сун У) ва тарихий шахс Сун Бин аслида бир одам деб ҳисоблайдилар.

⁴ Senger H. von. Strategeme. Der erste Band der berühmten 36 Strategeme der Chinesen — lange als Geheimwissen gehütet, erstmals im Westen vorgeestellt. Bern, Scherz, 1988.

⁵ Саншилю цзи (Ча ту бан). Цзюань 1 — 12. // 36 стратегем. Иллюстрированное издание. ТТ. 1 — 12. Ци Хунчжи, Лун Фэн. Шидай вэньи чубаньшэ. Чанчунь, 2001. Редколлегияга 19 мутахассис киради; Саншилю цзи. // 36 стратегем. тузувчи Ван Цзянминь. ТТ. 1-4. нашр. Чжунго вэньиш чубаньшэ. Пекин, 2002. Буни устида 77 мутахассис ишлаган; Саншилю цзеду. // Расшифровка 36 стратегема. Тузувчи Мао Юаньгу, Сюй Чуцяо. нашр. Цзефанцзюнь вэньи чубаньшэ. Пекин, 2002; Завьялова Т.Г. «Канон о сокровенном» Чжао Жуй. // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: история, филология. Т. 1. Вып. 2. Востоковедение. Новосибирск, 2002. 6.31; Моулюэ цзя (Стратегемачилар). Тузувчи Мао Чжэньфа ва бошқалар. Ланьтянь чубаньшэ нашриёти. ТТ. 1—2. Пекин, 1993. 606 б. 1995 йилда бу луғатнинг тўртинчи нашри чиққан; Моулюэ цзя (Стратегемачилар). Тузувчи Цзи Юцю. Ланьтянь чубаньшэ нашриёти. ТТ. 1—2. Пекин, 1996—1998. (биринчи том 1392 бет); Цзи Юцю, Бутунхитой ҳарбий билимлар кенгаши раиси ўринбосари ва халқаро стратегияларни ўрганиш жамияти аъзоси, «Мао Цзэдун да чжимоу» («Мао Цзэдуннинг буюк стратегияси»), «Моулюэ лунь» («Стратегемалар назарияси»); Воеводин А. И. Стратегемы. Стратегии войны, манипуляции обмана. Изд. 2-е. доп. М, Белые альвы, 2002; Senger Harro von. Strategeme. Band II. Die

стратагемалар борасида ўзбек тилида қилинган тадқиқотнинг биринчи қадами ҳисобланади.

berühmten 36 Strategeme der Chinesen — lange als Geheimwissen gehütet, erstmals im Westen vorgeestellt, Scherz, 2000; Зенгер Харро фон. Стратегемы. О китайском искусстве жить и выживать. Знаменитые 36 стратагем за три тысячелетия. Общая редакция, вступ. статья и комментарии В. С. Мясникова. М., Прогресс, Культура. 1995. Б. 19; Тридцать шесть стратагем. Китайские секреты успеха. Тарж. В. В. Малявин. М., 1998; Искусство властвовать. Ди Гоу (XI в.) План обогащения государства. План усиления армии. План успокоения народа. Лю Шао (III в.). О человеческом существе. М., 2001.

**I – боб. “36 стратагема” рисоласи:
стратегиялар тарихига бир назар**



Хитой донишмандлиги сирлари

“Сув – дунёдаги энг юмшоқ ва мулойим модда, аммо қаттиқ ва мустаҳкам ашёларни энгиб ўтишида у энгилмасдир ва унга тенг келадиган нарса бу оламда йўқ. Мулойим қаттиқни энгади, кучсизлар кучлини мағлуб этади. Бу нарсани ҳамма билади, аммо камдан-кам киши бу билимни амалда қўллай олади”

Лао Цзи “Дао де Цзин”⁶

Хитойда 2500 йил аввал ҳарбий ва сиёсий донишмандлар томонидан стратегия илми асосида ётадиган умумий қонунлардан бир қатор қоидаларни ишлаб чиқишга уринишлар бошланди. Бу жараён минг йилдан ортиқ вақтни ўз ичига олди ва бунинг натижасида мамлакатларни босиб олиш, давлатни кенгайтириш ҳамда ҳокимиятни ушлаб туриш борасида 36 та тактик усул ишлаб чиқилди.

“36 стратагема” рисоласининг қачон пайдо бўлганлиги ва унинг муаллифи аниқ эмас. Унинг яралишида юзлаб сиёсий арбоблар, саркардалар ва оддий халқ иштирок этган. Улар авлоддан-авлодга стратегик ҳикояларни айтиб келишган ва ҳар сафар уларни изоҳлаб, токи асосий мағзи қолгунча, улардан энг муҳимларини саралаб келганлар. “36 стратагема”ни вужудга келтирган жараён эр.ав. VI асрда бошланган ва эрамининг 500 йилларида якунланган. У ҳақда тарихий манбаларда такроран айтиб ўтилган ва 1600 йиллар атрофида номаълум муаллиф томонидан “Махфий жанг санъати: 36 стратагема” номли қўлёзмада тўпланган.

“36 стратагема” рисоласи Сун Цзининг “Жанг санъати”⁷, Лао Цзининг “Дао де Цзин” ва энг қадимий хитой асари “Шицзин” билан бир қаторда туради. Ушбу асар санаб ўтилган асарлар каби ўз китобхонларини яшовчанлик, тирик қолиш ва динамик муҳитда мол-мулкка эга бўлишга

⁶ Лао Цзи – эр.ав 604-531 йиллар, қадимги хитой файласуфи, даосизм асосчиси. “Дао де Цзин” номли фалсафий ва ҳарбий асар муаллифи.

⁷ Сун Цзи – эр.ав. 544-496 йиллар, хитой донишманди ва саркардаси. Машҳур “Жанг санъати” ҳарбий стратегия тўғрисидаги рисола муаллифи.

ўргатади. Уларнинг бари Хитой тарихининг энг бўҳронли даври – Курашаётган подшоликлар (хитойча Чжанго, эр.ав. 453-221 йиллар) даврининг меваси ҳисобланади. Ушбу давр заифлашган Хитой бир қанча мустақил давлатларга бўлиниб, ҳукмронлик учун улар ўртасидаги ўзаро урушлардан бошланган. Маълум бир муддат ўтгач, курашлар натижасида етти та подшолик ажралиб чиқиб, улар ўртасида 200 йил урушлар, иттифоқлар ва сиёсий ўйинлар юз берди. Табиийки, ўша даврдаги раҳбарлар ва донишмандларни бир масала хавотирга солган – бу қандай қилиб бўлса ҳам, ушбу ўзгарувчан ва мураккаб даврда улгуриб қолиш ҳамда рақиб подшоликларни мағлубиятга учратиб, мамлакатни бирлаштириш эди. Натижада ўша даврларда “Жанг санъати”, “Дао де Цзин” ва “36 стратагема” асарлари пайдо бўлди.

Сун Цзининг машҳур “Жанг санъати” асари “36 стратагема”дан муаллифининг борлиги билан ажралиб туради. Кейингисининг муаллифи эса хитой халқи ҳисобланади. Сун Цзи бизга фалсафа ва қоидалар тўпламини таклиф қилса, “36 стратагема” уларни амалга ошириш, ҳаракат қилиш ва мураккаб вазиятларда қандай йўл тутишни ўргатади. Тахминларга кўра Сун Цзи “36 стратагема”дан бохабар бўлган ва бу унинг фикрлашига таъсирини ўтказган.

Лао Цзининг “Дао де Цзин” асарини ҳам ҳарбий рисоалар қаторида кўриш уни фалсафий асар деб ўйлайдиганлар учун ғайритабиий бўлиб кўринса керак. Чунки кўпчилик олимлар Лао Цзининг асари қўшилмаслик фалсафасини баён қилган деб ҳисоблайдилар. “Дао де Цзин”ни ҳарбий асарлардан деб ҳисоблайдиган мутахассислар, унинг 81 та бобидан 20 таси бевосита ва тўғридан-тўғри ҳарбий масалаларга бағишланганлигини таъкидлайдилар. Шу билан бирга олимлар асарни таъсир ўтказиш, манипуляция қилиш фалсафасига доир деб ҳам ҳисоблайдилар. Асар табиат кучини ҳурмат қилишга, ундан фойдаланишга ва у билан курашмасликка ўргатади. Бундан ташқари “Дао де Цзин” инсонларни дунёга онгли, самарали ва фойдали таъсир ўтказишга чорлайди. Дарҳақиқат, “36 стратагема”да кўпгина даосизм тамойиллари ва Сун Цзининг ҳарбий қоидалари акс этган.

Шунингдек, бу асарда инсон ҳаётида рўй берадиган, турли вазиятларда қўлланадиган муқобил принциплар ва усуллар баён қилинади.

Ҳозирги кунда стратегия тўғрисидаги асарларда, хусусан бизнесни олиб бориш стратегиясида ҳам, бир хил ёндашув тарғиб қилинади: харидор доим ҳақ, рақибингни доим заиф жойига зарба бер ва шу қабила. Бироқ “36 стратагема”да ўрни келса, бир-бирига зид усуллар, қарама-қарши ҳаракат вариантлари берилади. Масалан, душманни аввал қуршаб олиш, сўнг чекиниш стратагемаси. Ушбу стратагемалар сизга доим танлаш имконини беради, аммо бу имкониятни сиз учун танламайди. “36 стратагема” рақибларни ҳийла усули билан айланиб ўтишга, креатив стратегияларни ишлаб чиқишга ва стратегик тафаккурда бошқалардан ўзиб кетишга ёрдам беради.

Дунёнинг кўпгина давлат раҳбарлари хитой фалсафаси ва лидерлик усуллари билан таниш, улар ўз ташкилотчилик фаолиятларида хитой стратегияларини қўллайдилар. “36 стратагема” тамойилларидан кўп ғарб корпорациялари ҳам ўз фаолиятларида фойдаланадилар. Стратагемалар тафаккур сарҳадларини кенгайтирадиган ва инсонда илғор ғояларни вужудга келтирадиган, креатив фикрлашга ўргатадиган воситалар мажмуидир.

Стратагемалар ҳозирги шаклланган мавжуд тафаккурдан фарқ қиладиган даосизм қонуниятларига асосланади:

Биринчи қонун: ин-ян, икки қарама-қаршилик. Инсонлар яхшиликни бошқа бировга ёмонлик қилмаслик деб биладилар. Аммо даосизмда бундай қараш зид, унда яхшилиқ ва ёмонлик ажратилмай иккови яхлит деб қаралади.

Иккинчи қонун: увэй, кам қаршилик кўрсатиш йўли. Ғарб кишиси учун чекиниш - заифлик, рақибни мағлуб этиш - куч кўрсатиш дегани. Даосизмда кам қаршилик кўрсатиш қадрланади.

Учинчи қонун: учан, узлуксиз ўзгариш. Ғарбда ҳозирги вақт ўтмиш билан белгиланади ва статик лаҳза ўзгаришлар билан боғланади деб ҳисобланади. Даосизмда эса ҳозир мавжуд ҳолат билан белгиланади ва ўзгаришлар узлуксиз давом этади.

Тўртинчи қонун: шанбин убин, тўғридан-тўғри ҳаракат қилмаслик. Ғарбликлар душманга юзма-юз хужумга ўтишни маъқул кўришади, шарқликлар эса айланма йўлларни танлайдилар⁸.

Стратегемаларнинг асл мазмунини англаш қийин бўлиши мумкин. Улар орасидаги фарқлар жуда сезилмас даражада. Баъзи кишиларга битта тактик усул бўлиб кўринган стратегемаларни хитойликлар турли шаклларга ажратадилар. Стратегемаларни ўрганиш учун уларнинг тарихи ва қўлланилишига доир ҳикоялар билан танишиш лозим.

Биринчи марта стратегемалар билан танишган кишида уни қўллашнинг этик томонлари тўғрисида савол туғилади. Стратегемалар агрессив ва кўп ҳолларда ахлоқ доирасидан чиқадиган, биз учун ноодатий тактикани назарда тутлади. Бундай фикрлашни олдини олишда учта сабабни кўрсатиш тақозо қилинади. Биринчидан, стратегемалар замон билан синалган, уларнинг самараси урушларда, сиёсатда ва бизнесда исботланган. Иккинчидан, стратегемага панжа ортидан қарасак, мақбул ҳисобланган ва ғалабага олиб келувчи ечимни ўтказиб юбориб, ўз имкониятларимизни чеклаган бўламиз ҳамда ўз позициямизни кучсизлантирамыз. Учинчидан, бугунги кунда ушбу стратегемалардан иқтисодиётда энг кучли компаниялар фойдаланмоқда. Шу билан бирга айнан шу стратегемалар сиз олиб бораётган тадбиркорликка қарши қўлланилаётгани эҳтимолдан холи эмас.

Стратегемаларни билиш сизни рақибингиз қурбони бўлишингизга йўл қўймайди. Алалоқибатда, ҳар қандай стратегема ҳаракатнинг ҳам этик, ҳам ахлоққа зид бўлган йўлини танлашга олиб келиши мумкин. Унинг асосида ётган стратегемани эмас, балки танланган стратегема учун жавоб бериш керак. Акс ҳолда биз ўз қўлимиз билан ҳаракат қилиш эркинлигимизни беҳуда чеклаган бўламиз. Шунинг учун стратегемаларни билиш муваффақиятга эришиш ва устунликка эга бўлиш санъатига ўргатади дейишимиз мумкин.

“Стратегема” сўзи қадимги грек тилидаги *stratagemata* сўзига бориб тақалади, яъни “ҳарбий иш” ва хусусан “ҳарбий ҳийла” маъносини англатади.

⁸ Кайхан Киппендорф. “36 стратегий для победы в эпоху конкуренции”. С-Пб, 2005 й, 15-б.

Қадимги Рим давлат арбоби Секст Юлий Фронтин (30-103 йил) “Strategematon” номли ҳарбий тактикага доир асар ёзган.

Қадимги Хитой манбаларида, яъни “Баҳорлар ва Кузлар” даврига (э.ав VIII-VI асрлар) ёки Курашаётган подшоликлар даврига (э.ав. V-III асрлар) тегишли асарларда стратагема – “режа тузиш, ҳисоблаб чиқиш”, шунингдек, “режа, ҳисоб” деган маъноларни билдиради. Хитой тилида “Саншилю цзи” – 36 стратагема маъносини бериб, “цзи” стратагема деганидир. У Конфуцийнинг (э.ав. 551-479 й.) замондоши Сун Цзининг “Жанг санъати” рисоласи биринчи бобида асосий ўринни эгаллайди. Ушбу бобда ҳарбий санъат чалғитиш ва ҳийла қилиш санъати деб таърифланади. Асарнинг учинчи бобида “Душман кўшинини қурол ишлатмасдан мағлуб қилиш ҳаммасидан яхшироқдир” дейилган. Сун Цзи ҳарбий санъатда уч даражани айтиб, жангдаги ғалаба учинчи ўринда туради дейди. Мутафаккир иккинчи ўринни дипломатик йўللарга ва биринчи ўринни эса стратагема ёрдамида ғалаба қозонишга беради. Сун Цзи ҳарбий ҳийлага билвосита стратегик усул сифатида қанчалик юксак ўрин ажратишини немис олими А. Штахел ўзининг “Клаузевиц ва Сун Цзи: икки стратегия” маърузасида кўрсатиб беради⁹.

36 стратагема 128 хитой иероглифидан иборат бўлиб, ҳар бир стратагемага 4 тадан иероглиф тўғри келади. Хитойда стратагемалар сир сақланган ва узоқ вақт мобайнида махфий билим ҳисобланган. Ҳар бир хитойлик учун маълум бўлган мумтоз қиссалар стратагемалар тарихини баён қилади. Биринчи ўринни тарихий роман “Сан го ян-и” (“Уч подшолик”) эгаллайди. Унга стратагемалар дарслиги сифатида қаралади. Ҳатто хитой халқ мақолида: “Кимки уч подшолик ҳақидаги қиссани ўқиган бўлса, у стратагемаларни қўллашни билади” дейилади. Ушбу стратагемалар унут бўлмаслиги учун оммавий ахборот воситаларида, ички сиёсий воқеалар таҳлилида улардан мисол тариқасида келтирилади. Хитойдаги мактабларда ҳам адабиёт дарсларида ўқувчиларга ўқитилади.

⁹ Харро фон Зенгер. Стратегемы, О китайском искусстве жить и выживать. С-Пб, 2005 й, 7-б.

“36 стратагема” тўғрисидаги рисола 1941 йилда Хитойнинг Шанси вилояти китоб дўконидан топилган. Китоб Хитойда 1979 йилда қайта ишланиб ва изоҳлар билан тўлдирилган ҳолда нашр қилинган.

1985 йилда Тайбейда нашр қилинган “Жангдаги айёрлик – 36 стратагема” китобининг муқаддимасида ушбу фикрлар таъкидланади: “Стратагемалар инсон миясида яширинган ханжар сингаридир ва у фақат қўлламоқчи бўлган пайтинг ялтирайди. Уни ҳарбийлар, шунингдек, сиёсатчилар, тадбиркорлар ва олимлар ҳам қўллайдилар. Кимки стратагемаларни қўллашни билса, бир зумда тартибли оламни тартибсизликка ёки тартибсиз оламни тартибга келтириши мумкин. У мусаффо осмонда яшин чакнатади, камбағалликни бойликка, нафратни ҳурматга ва умидсизликни ғалабага айлантира олади. Инсон ҳаёти – бу кураш, курашда эса стратагема керак. Ҳар бир инсон жанг майдони чегарасида турибди, шунинг учун бир лаҳзалик паришонлик сабаб, қарабсанки бир кишига тегишли нарсა бошқанинг ўлжасига айланади. Стратагемаларни ишлатишни билган инсон доимо ташаббусни ўз қўлида ушлаб туради. Хоҳ саройда, хоҳ кулда бўлсин стратагема доим ярайди”¹⁰.

Қадимги даврлардан инсондаги экзистенциал айёрлик илдизлари шаклланганлиги тўғрисида ривоятлар мавжуд. Эр.ав. XVIII асрда ҳукмронлик қилган оссуриялик Шамши-адад ўғли Ясмах-ададга: “Душманни енгишинг ва найранг қилиш имкониятига эга бўлишинг учун ҳийлаларни режалаштир [Hibqu]. Аммо душман ҳам ҳийла ўйлаб топади ва найранг ишлатади. Охир-оқибат иккалангиз ҳам бамисоли даврадаги курашчилар сингари бир-бирингизга қарши ҳийла қўллайсизлар” деб насиҳат қилган.

Ислом оламида ҳам стратагемаларга эътибор қаратилган ва ўрганилган. XII асрда сицилиялик араб олими Ибн Зафарнинг стратагемаларга доир асари Майкл Амари томонидан «Solwan or Waters of Comfort» (“Сокинлик ёки таскин сувлари”) сарлавҳаси остида инглиз тилига таржима қилинган. Макиавеллидан 100 йил олдин араб тилида номаълум муаллиф томонидан

¹⁰ Ўша асар, 8-б.

ёзилган “Рақоик ул-ҳилал фи дақоик ул-ҳиял” (“Уддабурон ҳийлаларнинг юпқа матосидан тўқилган ёпинчиқ”) асари пайдо бўлган ва бу асар 1976 йилда француз тилига таржима қилиниб, нашр этилган.

Шу қаторда мусулмон ҳуқуқи ва амалиётининг бир қисмини ташкил қилувчи фикҳга доир стратагемалар ҳам мавжуд. 1946 йил Қоҳирада Абдуссалом Дихнийнинг “Ал-ҳиял фил-муомалат ал-малийя” (“Мулккий муносабатлардаги ҳийлалар”), 1974 йилда Муҳаммад Абдулваҳҳоб Бухайрийнинг “Ал-ҳиял фиш-шариат ал-исламия” (“Ислом ҳуқуқидаги ҳийлалар”), 1983 йил Тунисда Муҳаммад ибн Иброҳимнинг “Ал-ҳиял ал-махзур минҳа вал-масру” (“Рухсат этилган ва этилмаган ҳийлалар”) асарлари чоп этилган. Хитойда стратагемага доир адабиётларда нафақат Хитой, балки қадимги Рим, Ислом дунёси, Наполеон ва Биринчи ҳамда Иккинчи жаҳон урушларидан мисоллар келтирилади.

Хитой донишмандлиги ҳақиқий ҳаётни икир-чикиригача қабул қила олиш маҳоратидир. Хитой фалсафаси оламни субъект ва объектга ажратмайди. Улар инсонни камолотга етказиш амалиётини ўйин деб ҳисоблаганлар. Бироқ бу ўйин ажойиб ҳиссиётни: бутун борлиқ учун қайғуриш ва бир вақтнинг ўзида инсоннинг мавжудлиги поёнига, интиҳосига етишини англашдан иборат. Бу ўйинда дунёга қўйиладиган бирон бир ғоя йўқ. У ақлий мавҳумликлардан ва ҳар қандай чалғитадиган тушунчалардан қочган ҳолда турли ҳаётий онлар, лаҳзалар билан яшашни талаб қилади.

Хитой донишмандлиги руҳ уйғоқлиги тўғрисидаги илмдир. Хитой тафаккурининг асосий тушунчаси “омадли лаҳза”дан иборат. XVII асрда яшаган хитойлик олим Тан Чжен шундай ёзган экан: “Лаҳза бизга кунида, йилида, ўн йилда ва юз йилда бир марта берилади. Шунинг учун ҳам уни қўлдан чиқармасликка тайёр туришимиз керак...Лаҳза – бу инсонни ўз тақдири билан учрашуви ва ушбу онда ғалаба ёхуд мағлубиятга эришмоғимиз ҳал бўлади”.

Хитой донишмандлиги ҳамма ишни ўз вақтида бажариш, ҳаёт чархпалагига ўзини бағишлаш, шу билан бирга бу ишда ўз иштирокини яшириш, яъни “булутлар ортида яширинган аждаҳо” бўлиш демакдир.

36 хитой стратагемаси ва ҳарбий санъат усуллари

Биринчи стратагема: Хукмдорни алдаб, денгиздан сузиб ўтиш

*Кимки ҳамма нарсани олдиндан кўра олишга ҳаракат қилса,
ҳушёрликни йўқотади. Ҳар куни кўрадиган нарсанг шубҳа
уйғотмайди. Ойдин кун қоронғи тундан кўра яхшироқ яширади,
ҳамма нарсани очиб бериш – ҳамма нарсани яшириш демакдир.*

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Бирон бир нарсани режалаштираётган кишига тунги қоронғиликдан ва яширин жойлардан наф йўқ. Ярим тунда ўғрилиқ қилиш, пана-пастқамда қароқчилик – бу жоҳил ва нодон кишилар ишидир.

Ҳийла ва айёрликлар маъносини биладиган одам бунақа йўл тутмайди.

1-ҳикоят. Бу стратагема Тан императори Тай-цзун ҳаётидан (VII аср) олинган ривоят билан боғлиқ. Тай-Цзун Кореяда жойлашган Когурё давлатига қарши қўшин тортади. Уч юз минг кишилик қўшин бошчилигида Шарқий денгиз бўйига келганда, чексиз уммон кенчилигини кўргач, унинг руҳияти тушади. Улкан денгиздан қандай кечиб ўтиш керак? Шунда генерал Сюэ Жэнгуй маккорона режа ишлаб чиқади. У император амалдорларига тўлқинланаётган денгизга қарашни таъқиқлайди, ўзи хукмдорга мурожаат қилади: “Зоти олийлари, денгиздан худди куруқликдан ўтгандек ўта олармидингиз?”.

Келгуси куни императорга денгиз бўйида истиқомат қилувчи бой деҳқон аскарларга озиқ-овқат олиб келганлиги ва хукмдорга садоқати ҳамда эҳтиромини шахсан ўзи билдирмоқчи эканлигини етказишди. Тай-цзун денгиз соҳилига борди, аммо денгиз минглаб чодирлар ортида маҳорат билан кўздан беркитилганди. Деҳқон ҳурмат-иззат билан императорни уйга киришга таклиф

қилди. Уйнинг ҳамма жойига пардалар илинган ва деворларига гиламлар қоқилганди. Император мулозимлари билан ўз жойларини эгаллагач, шоду-хуррамлик билан базм бошланди. Бир муддат ўтгач император дераза ортидан шамолнинг хуштагини эшитди ва уйнинг чайқалаётганини сизди. У хизматкорларига пардани очишни буюрди ва атрофда мавжланаётган денгизни кўрди. “Қаердамиз?” – сўради у. “Бутун қўшинимиз Когурё қирғоқлари томон ҳаракат қилмоқда”, - жавоб берди маслаҳатчиларидан бири. Император ҳеч нимани ўзгартириб бўлмаслигини англагач, ўзида шижоат пайдо бўлди. Энди у ўз қўшинини номаълум ўлка сари бошлаб борар эди.

2-ҳикоят. Бир куни Кун Жунга (153-208 й.) қарашли шаҳарлардан бирини душманлар қамал қилишди. Ташқаридан ёрдам олмай, қамалга қарши туришнинг иложи йўқ эди. Бунинг йўлини Тай Шици деган шахс ўйлаб топди. Келаси куни у учта отлик жангчи ҳамроҳлигида қамал қилинган шаҳар дарвозасидан ташқари чиқди. Шаҳардан биров узоқликдаги қўналғада жойлашган душман жангчилари бу ғалати сайрни кузатиб туришарди. Тай Шици шаҳар деворига нишон ўрнатиб, ўз одамлари билан камон отишда машқ қила бошлади. Қачонки улар барча ўқларини отиб тугатгач, тўрталаси ҳам отга миниб, шаҳарга қайтдилар.

Кейинги кун аввалгидек яна ҳаммаси такрорланди. Душман лагерида баъзилар бу ўқ отишни томоша қилиш учун туришди, аммо қолганлар ётишда давом этиб, ҳатто ўгирилиб ҳам қарашмади. Бу ҳолат учинчи кун ҳам такрорланди, бироқ энди душман жангчиларидан биронтаси камондан ўқ узиш машқларини эътиборга лойиқ деб ҳисобламади. Натижада тўртинчи кун Тай Шици ушбу машқнинг ўртасида отга сакраб минди ва унга бор кучи билан қамчи уриб, ёрдам сўраб ёзилган мактуб билан халқа сингари ўраб олган душман орасидан ўқдай ёриб ўтиб кетди. Қачон душман ўзига келиб, уни ортидан қувишга тушганда, Тай Шици аллақачон тоғлар ортида яширинганди.

3-ҳикоят. 589 йилда Суй сулоласи Янцзи дарёсининг жанубида жойлашган Чэн шаҳрини босиб олмоқчи бўлди. Юриш бошлашдан аввал суй қўмондони Хэ Жоби уч марта қўшин йўналишини ўзгартирди ва турли

жойларда жангчиларини тўплади. Учинчи марта чэнликлар душманнинг ўз йўналишини ўзгартиришидан шунчалик хушёрликни йўқотдиларки, суйликларнинг тўсатдан хужуми қарийб қаршиликка учрамай, тўлиқ муваффақият қозонди.

Иккинчи стратагема: Чжаони қутқариш учун Вэйни қамал қилиш

Душманларни бирлашишига йўл қўйгандан кўра уларни ажратиш афзал. Ким биринчи зарба берса, енгилади, кимки охирги бўлиб зарба берса – ғалаба қозонади.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Душман билан курашиш сув йўналишини бошқаришдек гап: ғаним хужум қиладиган жойда унинг босимини сув оқимини бургандек четга бур; окмайдиган сувга тўғон қургандек душманнинг заиф жойига зарба бер.

1-ҳикоят. Бу воқеа эр.ав. IV аср ўрталарида, яъни Курашаётган подшоликлар даврида содир бўлган. Ци подшолигининг ҳукмдори ўз иттифоқчиси Чжао подшолигига Вэй подшолиги бостириб келгани сабабли ёрдам беришга отланди. Қадимги машҳур ҳарбий стратег Сун Унинг авлодидан бўлган Сун Бин Ци қўшинига қўмондонлик қилиш вазифаси топширилган саркарда Тянь Цзига шундай деди: “Қачон тугунни ечиш керак бўлса, бор куч билан ипни тортиш керак эмас. Урушқоқ хўрозларни ўргатаётганда, уларни бир-бири билан уруштирмайдилар. Қачон қамални очиш лозим бўлса, у ерга яхшиси бормаган маъкул. Шундай ҳам у жойда қўшин кўп, балки улар бўлмаган жойга бориш керак. Чунки вэйлик энг яхши жангчилар Чжао ерларида, Вэй подшолигининг ўзи эса ҳимоясиз қолган. Шунинг учун мен Вэй пойтахтини қамал қилишни таклиф қиламан, шунда вэй қўшини ўзларининг подшоликларини қутқариш учун Чжаодан кетади”.

Тянь Цзи Сун Биннинг маслаҳатига риоя қилди. Қачон вэй армияси Ци қўшинининг Вэй пойтахтини қамал қилганлиги ҳақидаги хабарни олгач, дарҳол қамал қилинган ўз пойтахтлари томон ёрдамга шошилишди. Ци

қўшини эса Вэй армияси йўлида қулай жойда пистирма қўйди ва қўп сонли бўлишига қарамай, узоқ юришдан толиққан вэй жангчиларига қақшатқич зарба берди. Шундай қилиб Чжао подшолиги қутқариб қолинди.

2-хикоят. Қадимги конфуцийчиликка доир «Цзо-чжуан» («Цзо шарҳлари») рисоласида қуйидаги воқеа келтирилади. Эр.ав. 623 йилда Чу қўшини Цзян подшолигини қамалга олади. Бунга жавобан Цзин подшолиги қўшини Цзянни қутқариш мақсадида Чуга бостириб киради.

Эр.ав. 622 йилда Чу подшолиги Сун давлатига ҳужум қилади, у эса ўз навбатида ёрдам сўраб Цзин подшолигига мурожаат қилади. Цзин подшолигининг ҳукмдори Вэн эса Чу ҳукмдори олдида ўзининг 19 йиллик сургуни давомида берган ёрдами учун қарздор эди ва Чу подшолигига тўғридан-тўғри қарши чиқолмасди. Ҳукмдор Вэннинг маслаҳатчиси Ху Ян бундай вазиятдан чиқиш йўлини ўйлаб топди.

Цзин подшолиги Чу билан қариндошлик ҳамда ворислик муносабатлари билан боғланган ва қувғинда юрган Вэнга ҳурматсизлик билан муомала қилган Цао ва Вэй подшоликларига ҳужум қилиши керак эди. Шунда Чу подшолиги Цао ва Вэйни ҳимоя қилиш учун ўз қўшинини Сун подшолигидан чиқаришга мажбур бўларди. Натижада ҳийла амалга ошиб, шундай бўлди ҳам.

Сун Цзи ушбу стратагема моҳиятини шундай сўзлар билан очиқ беради: «Уруш бамисоли сув кабидир. Худди сув сингари у доимий шаклга эга эмас. Кимки душман аҳволидан келиб чиқиб, ўз тактикасини тартибга солса ва шу йўл билан ғалабага эришса, уни илоҳийликка эришган деб ҳисоблаш мумкин».

**Учинчи стратагема: Бировнинг пичоғидан фойдаланиб,
одам ўлдириш**

*Душман ҳақида ҳамма нарсани аниқ, аммо дўстга келсак,
унга ишонч йўқ. Шундай пайтда душманни бартараф
этишда дўstdан фойдалангин, бироқ ўзинг куч ишлатма.*

Бировнинг йўқотиши – бу сенинг фойдангга.

Изоҳ: Душманнинг нияти аниқ, аммо учинчи куч курашга киришади. Ана шу учинчи томоннинг кучидан душман устидан ғалаба қозониш учун фойдаланиш зарур.

1-ҳикоят. “Жаноб Яннинг баҳори ва кузи” номли қадимги солномада Ци подшолиги маслаҳатчиси Ян Цзининг¹¹ бир куни учрашув пайти ўзига нисбатан муносиб ҳурмат кўрсатмаган учта саркардадан қандай қасд олишни режалаштирганлиги ҳақида ҳикоя келтирилган.

Аввалида у ҳукмдорни ўша уч жангчига чопар орқали икки дона шафтолини юборишга кўндиради. Чопар уч паҳлавонга: “Шафтолилар сизлардан энг жасоратли кишига тегсин!” деб эълон қилади.

Шунда бу уч саркарда ўз қаҳрамонликларини айтиб ўзаро тортиша бошлайдилар. Улардан бири Гунсун Цзе деди: “Бир куни мен қўлларим билан ёввойи тўнғизни енгдим, бошқа сафар эса ёш йўлбарсни мағлуб қилдим. Шубҳасиз, мен шафтолига муносибман”. Шундай деб икки шафтолидан бирини олди.

Бундан сўнг иккинчи жангчи ўрнидан турди, унинг исми Тянь Кайцзян эди. У: “Мен бутун бошли душман қўшинини битта қиличим билан қочиргандим. Мен ҳам шафтолига лойиқман!” деб, иккинчи шафтолини ўзига олди.

Гу Ецзи исмли учинчи саркарда ўзига шафтоли қолмаганини кўргач, ғазаб билан хитоб қилди: “Кунларнинг бирида Хуанхэ дарёсидан ҳукмдоримизга ҳамроҳлик қилаётганимда, катта сув тошбақаси отимни сув остига тортиб кетди. Мен дарёга шўнғидим ва сув оқимига қарши юз қадам сузиб бориб, тошбақани қувиб етдим ҳамда уни ўлдириб отимни қутқардим. Мен сувдан чап қўлимда отни думини, ўнг қўлимда тошбақани бошини ушлаб чиққанимда, одамлар мени дарё маъбудидеб ўйлашди. Бундай қаҳрамонлик

¹¹ Ян Цзи (эр.ав. 500 йилда в.э.) Ци подшолигининг учта ҳукмдорига хизмат қилган амалдор. Рисолада Ян Цзи тўғрисида латифалар ва шеърлар ёзилган бўлиб, уларнинг ярми хитой файласуфи Мо Цзи (эр. ав. 468- 376 й.) қаламига мансуб.

учун шафтолига кўпроқ мен сазоворман. Хўш сизлар энди менга шафтолини бермайсизларми? ”.

Ушбу сўзларни айтиб, Гу Ецзи қиличини чиқарди ва уларнинг боши узра силкитди. Унинг дўстлари ўз қилмишларидан уялиб, хитоб қилишди: “Албатта, бизнинг жасоратимиз сенинг қаҳрамонлигинг олдида ҳеч қандай қиёсга арзимаёди. Шафтолиларни ўзимизга олиб шарманда бўлдик, энди бу шармандаликни фақат қонимиз билан ювишимиз мумкин”. Ушбу сўзларни айтиб, иккови ҳам шафтолини саватга қўйишди ва томоқларига қилич тортишди.

Гу Ецзи икки дўстининг ҳалок бўлганини кўриб, ўзини айбдор ҳис қилди ва деди: “Агар икки дўстим ҳалок бўлган экан, мени яшашим инсонийликка тўғри келмайди. Агар ҳозир мен ҳам ўлмасам, ор-номусимни ювилмас шармандалик билан қоплайман. Бундан ташқари, агар дўстларим битта шафтолини бўлиб олишганида, ўзларига лойиқ ҳиссаларини олган бўлишарди ва мен қолган шафтолини ўзимга олардим”. Ушбу сўзлар билан у ҳам ўз бўғзига ханжар тортди.

Подшога уч саркарданинг ўлими ҳақидаги хабарни етказишганда, уларни жасоратли жангчилар сифатида эҳтиром билан дафн этишларини буйруқ берди.

2-ҳикоят. Чжэн подшолигининг ҳукмдори Хуан (эр.ав. 806-771 й.) Куай давлатини босиб олишга интиларди. Биринчи навбатда у Куай подшолигининг барча истеъдодли вазирларию ҳарбий қўмондонларининг исмини аниқлашни буюради ва бир қоғозга қуйидаги сўзларни ёзади: Куай давлати қулагач, барча санаб ўтилган вазир ва қўмондонлар Чжэн давлатида ҳам худди аввалгидай юқори лавозимларни эгаллайдилар. Бундан ташқари Куай давлатининг барча ерлари улар ўртасида тақсимлаб берилади. Сўнгра ҳукмдор Хуан шаҳар дарвозаси ташқарисида катта қурбонлик жойини қурдириб, чўчка ва товукларни қурбонлик қилади ҳамда Осмон тангрисига Куай амалдорлари билан тузилган шартномани бузмасликка тантанавор қасамёд қилади.

Куай ҳукмдори бу ҳодиса ҳақида эшитгач, бутун ҳарбий саркардалар ва давлат кенгашидан шубҳаланиб, ғазабдан барини қатл этишни буюради. Шундай қилиб Чжэн подшолиги нафақат Куай давлатининг арбобларидан кутулади, балки бу ишни амалга оширишда Куай ҳукмдорининг ўзидан ҳам фойдаланади. Энди Чжэн ҳукмдори осонгина Куай подшолигини босиб олса ҳам бўларди.

Ушбу стратагемага мисол файласуф Хан Фэйнинг (эр.ав. 280-233 й.) асаридан олинган.

Тўртинчи стратагема: Душманнинг чарчашини хотиржам кутиш

Душманни танг аҳволга соладиган куч юзма-юз қаршилик кўрсатишга бoғлиқ эмас. Кучинг бoрича ҳимоялан: бу билан сен душманни кучсизлантирасан ва ўз устунлигингни таъминлайсан.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Бу ҳийланинг моҳияти душманни ноқулай аҳволга қўйишдан иборат. Сун Цзининг ҳарбий жанг санъати тўғрисидаги китобида шундай дейилади: “Кимки биринчи бўлиб жанг майдонини эгалласа, хотиржамликда устунликка эга бўлади. Кимки кеч етиб келса, юришдан чарчаган бўлса ҳам, шу заҳотиёқ жангга киришиши шарт. Шунинг учун саркарданинг донишмандлиги душманни у танлаган жойга эмас, балким ўзига қулай бўлган жойга жалб этишдан иборат”.

Сун Цзи юқорида қўшин ҳақида гапирган, бу стратагемада эса вазиятнинг кучи ҳақида гапирилади. Ушбу стратегиянинг мазмуни душманни ноқулай ерга жалб этиб, кутиб туриш эмас балки:

- Оддий ҳаракат билан мураккаб вазият устидан назоратни қўлга олиш;
- Маневрга эга бўлмай туриб, душман маневрига жавоб қайтариш;
- Оз ўзгаришлар билан душман ҳаракатидаги катта ўзгаришларга жавоб қайтариш;
- Душман ҳаракатларига ҳаракатсизлик билан жавоб бериш;

- Кичик ҳаракат билан душманнинг катта ҳаракатига жавоб қайтариш.

Бир сўз билан айтганда душманга нисбатан от-аравани бошқарадиган суворий сингари бўлиш керак.

Ҳикоят. Эр.ав. 342 йилда Вэй подшолиги Хан подшолигига бостириб кирди. Хан подшоси Ци ҳукмдорини ёрдамга чақирди. Ци армиясининг саркардаси Тянь Цзи ва Сун Бин бирданига ўз қўшинларини Вэй пойтахтига тортиб боришди. Вэй қўшини қўмондони бу ҳақда эшитгач, ўз жангчиларини қайтиб Вэйга бошлади. Вэй қўшини Ци қўшинига рўбарў келганда, саркарда Сун Бин ўзини чекинаётгандай қилиб кўрсатди. Биринчи кун унинг армияси ўзидан кейин юз минг, иккинчи куни эллик минг, учинчи куни ўттиз минг ёқилган гулхан жойи қолдирди. Вэй саркардаси Сун Бин армиясида оммавий қочиш бошланди деб ўйлади ва оғир қуроолланган отлик лашкарни қолдириб, фақат пиёда жангчиларни олға сурди. Бир кунда унинг қўшини икки кунлик йўлни босди. Сун Бин вэй қўшини кейинги кунда Малин шаҳарчасига етиб боришини ҳисоблаб чиқди. Ўша ерда у пистирма уюштирди ва қисқа давом этган жангда режалаштирганидек машаққатсиз вэй армиясини тор-мор қилди. Вэй армиясининг бош қўмондони Тан Цюан жанг майдонида мағлубиятга чидолмай ор-номусдан ўз жонига қасд қилди.

Цин Шихуан эр.ав. 221 йилда Хитойда биринчи марказлашган империяга асос солади. У эр.ав. 223 йилда ушбу стратагемани қўллаб, Хитойни бирлаштириш йўлидаги охирги рақиби Чу давлатини ҳам мағлуб қилади. Шу сабабли Цин Шихуанни Хитойда ўтган асрнинг 60-70 йилларида “маданий инқилоб” даврида кўкларга кўтаришган.

Бешинчи стратагема: Ёнғин пайти босқинчилик қилиш

Агар душман катта зарар кўрган бўлса, бундай вазиятдан

фойдаланиб қол – тўғридан тўғри қаршилик кўрсат.

Шунда албатта кучли кучсиз устидан ғалаба қозонади.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Агар душман ичкаридан мағлуб этилса, унинг ерларини эгалла.

Агар душман ташқарида мағлуб бўлса, уни халқини эгалла.

Агар мағлубият ҳам ташқари, ҳам ичкарида бўлса, бутун давлатини ўзингга ол.

Сун Цзи шундай дейди: “Қачон душман тор-мор этилса, унинг устидан тўлиқ ғалаба қозонишга эришиш керак”. Хитой мақолида эса шундай дейилади: “Омад келса, сен шоҳ; омадсизлик пайти эса, сен – қароқчи”.

1-ҳикоят. Эр.ав. VI асрда икки жанубий хитой подшоликлари У ва Юэ бир-бирлари билан адоватлашарди. Бир куни Юэ подшоси Гоу Цзян какшаткич мағлубиятга учради ва барча ерларидан айрилди. Кўп йиллар давомида Гоу Цзян У подшосидан қасд олишни кутиб юрди. Охири У подшолигининг моҳир саркардаси вафот этди ва бунинг устига У ерларида курғоқчилик ҳам бошланганди. У хукмдори қўшни давлат подшосига ташриф буюриш учун мамлакатини тарк қилган пайт, Гоу Цзян кучсизланган У подшолигига ўша заҳотиёқ ўз қўшини билан бостириб кириб, бутунлай уни ишғол қилди.

2-ҳикоят. Курашаётган подшоликлар даврининг бошларида (эр.ав. 475-221й.) Хитой тахминан 20 та давлатга бўлинган эди. Улар орасида Чу, Хан, Ци, Цин, Вэй, Ян ва Чжао подшоликлари бор эди.

Ци ва Хан подшоликлари иттифоқчи бўлиб, Ян давлатини босиб олмоқчи эдилар. Аммо Чжао ва Чу подшоликларидан қўрқиб, хужумга ўтишга юраклари дов бермасди. Шу пайтда Ханга Цин ва унинг иттифоқчиси Вэй подшоликлари хужум қилади. Ци хукмдори дўстига ёрдамга шошилишни истаганда, унинг маслаҳатчиси Тянь Чэнси уни огоҳлантиради: «Агар Хан подшолиги қуласа, Чжао ва Чу давлатлари хавф остига қолади. Шунинг учун уларнинг иккови ҳам Ханга зудлик билан ёрдамга боради». Шундай қилиб, Ци подшолиги Ханга ҳарбий ёрдамга бормайди. Чжао ва Чу подшоликлари айнан Тянь Чэнси башорат қилганидек йўл тутди. Натижада Цин, Вэй, Чжао ва Чу давлатлари бир пайтнинг ўзида Хан подшолиги учун урушга жалб этилган бўлади.

Бундай имкониятдан фойдаланиб, яъни ҳамма жойда уруш авжига чиққан пайт Ци подшолиги тўсатдан худди ўзидай урушдан четда қолган Ян подшолигига ҳужум қилади ва эр.ав. 270 йилда уни босиб олади.

Олтинчи стратагема: Шарқда шовқин кўтариб, ғарбга ҳужум қилиш

Душман руҳияти синди ва унинг жангчилари саросимага тушиб қолди.

Мана, қўққисдан ҳужум қилишга қулай вазият. Бу вазият эриган сувнинг кўтарилишига монанд исталган пайт сувдаги тўсиқларни суриб кетиши мумкин. Душманнинг ички назорати кучсизланганда, бу вазиятдан уни йўқ қилиш учун фойдалан.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Мақсад зарбанинг ҳақиқий йўналишини яшириш ҳисобланади. Тезкор ҳаракат қилиш орқали ҳам ғарбда, ҳам шарқда пайдо бўлиш, тўсатдан зарба бериш, чекиниш ва ҳужумга ўтиш учун тайёргарлик қилаётгандай кўриниш лозим. Кейин эса ўзингни тинчлик ниятида бўлгандек кўрсатиб, урушга тайёрланиш, сўнгра зарба бериб, бехос содир бўлгандек ўзини тутиш ёки аксинча ҳужумга тайёр бўлмай, ўзингни ҳаракатга тайёрдек тутиш зарур. Душман бўлаётган ҳодисалардан шошма-шошарлик билан хато хулоса чиқаради ва қарор қабул қилади. Натижада рақиб ҳужумига дуч келади ва умуман ҳаёлига келмаган жойда мағлуб бўлади.

Сун Цзи бу стратагемани шундай изоҳлайди: “Зарбани душман кутмаган жойга берадилар”.

“Хуайнан-цзи” асарида ҳукмдор Лю Аннинг (179-122 й.) қуйидаги сўзи келтирилади: “Чўқимоқчи бўлган қуш бошини эгади ва тумшуғини яширади...йўлбарс ва қоплон ҳам ўз ханжардек тирноқларини кўрсатмайди...шундай қилиб, ҳарбий санъат ҳам ўзингни мулойим ва кучсиз қилиб кўрсатишдан иборат, аммо ҳужум пайти айланма ҳимояни эгаллаб, душманни шижоат ва куч билан кутиб олиш керак, кейин эса бир лаҳзада қўққисдан ари уясидек учиб чиқиш лозим”.

1-ҳикоят. Хан императори Цзин-ди даврида (эр.ав. II аср ўрталари) еттита вилоят ҳокими исён кўтариб, императорга содиқ қўмондон Чжоу Яфуга хужум уюштиришди. У қалъа деворлари ортида яширинди. Қалъани қамалга олган душман унинг жануби-шарқий қисмига хужум қилганда, Чжоу Яфу ўз қўшинининг асосий қисмини қалъанинг шимоли-ғарбий бурчагига жўнашига буйруқ берди ва хато қилмади: кўп ўтмай қамал қилаётганлар ҳақиқатдан ҳам асосий кучлари билан қалъанинг шимоли-ғарбий қисмидаги минорага хужум қилишди. Бироқ ҳеч нимага эришолмай ортга чекинишди.

2-ҳикоят. Сўнгги Хан сулоласи ҳукмронлигининг охирида (II аср) Сарик рўмоллилар қўзғолони бошланди. Хан саркардаси Чжу Цзюн Сарик рўмоллилар отряди яширинган Юан шаҳрини қамал қилди. Чжу Цзюн аввалига шаҳар девори олдида шаҳар ичкарасида қамалда қолган исёнчилар ҳаракатини кузатиш учун баланд қум уюмини кўтартирди. Сўнгга ўз қўшинига дўмбираларни чалишни ва шаҳарнинг ғарбий томонидан алдамчи хужум қилишларини буюрди. У қум тепаликдан Сарик рўмоллиларнинг шаҳарнинг ғарбий девори ҳимоясига ташланганини кўриб, асосий кучлар билан шаҳарнинг шарқий қисмига хужум қилди. Шундай қилиб, у катта талафотларсиз шаҳарни қўлга киритди.

3-ҳикоят. Цин подшолиги ҳукмдори Кан (эр.ав. 620-609 й.) уч йил давомида аҳолини қалъа қурилишида мажбуран ишлатар эди. Ўша пайтда Циннинг жануби-шарқида жойлашган Цзин подшолигида Ци подшолигига қарши хужум қилиш учун тайёргарлик бораётганди.

Маслаҳатчи Жэн Ван ҳукмдор Канга шундай деди: “Давлатни кучсизлантирадиган ҳар қандай нарсa: очлик, қашшоқлик, фуқаролар уруши ва мажбурий меҳнат, буларнинг бари душманга ёрдам беради. Уч йил мобайнида халқни қалъани қуришга мажбурладингиз. Айни пайтда Цига хужум қилиш баҳонасида Цзинда қўшин тўпланаётган экан, аслида улар бизни мамлакатга хужум қилишади деб қўрқаман. Бундан эҳтиёт бўлинг”.

Цин ўз қўшинини шарқий чегараларини ҳимоя қилишга жўнатди ва дарҳақиқат Цин ўзининг ҳарбий тайёргарлигини тўхтатди.

4-ҳикоят. Курашаётган подшоликлар даврида (эр.ав. 475-221 й.) Ци, Хан ва Вэй подшоликларининг учаласи Ян подшолигига ҳужум қилади.

Ян подшолигига ёрдам бериш учун қўмондон Цзин Ян Чу қўшинини аввал шимолга олиб боради, кейин эса умуман кутилмаган ҳолда Вэйнинг йирик шаҳарига ҳужум қилиб, уни эгаллайди. Ци, Хан ва Вэй подшоликлари Янга юришни тўхтатадилар. Чу қўшини мақсадига эришиб, қўлга киритилган Вэй шаҳрини энди тарк қилмоқчи бўлганди. Бироқ шаҳарнинг ғарбий қисми Хан қўшини ва шарқий қисми эса Ци қўшини томонидан қуршаб олинганини кўради. Шундай қилиб Чу қўшини тузоққа тушиб қолганини англайди. Энди нима қилиш керак?

Цзин Ян ғарбий дарвозаларни очишга қарор қилади; кун бўйи ундан жанг аравалари ва отлиқлар кириб чиқади, кечалари эса у ерда машғалалар ёниб туради. Шундай йўл билан у Чу билан Хан ўртасидаги фаол хабар алмашинуви таассуротини уйғотади.

Ци армиясида Хан билан Чу бирлашиб, Ци қўшинига қарши ҳужум қилиши мумкин деган миш-мишлар тарқалади. Натижада хиёнатдан хавотирга тушган Ци қўшини ортга қайтади. Ёлғизланиб қолган Хан қўшини эса энди ўзидан кўра анча кучлироқ Чу армиясига қарши ҳужум қилишдан қўрқар эди. Бўронли ва қоронғи тунлардан бирини танлаб, Хан қўшини ҳам ортга чекинади.

Шундан сўнг, Чу қўшини энди бемалол уйига жўнай олади.

5-ҳикоят. Эр.ав. 206 йилда биринчи марказлашган Хитой императорларининг Цин сулоласини яксон қилиб, энг узоқ давр мобайнида ҳукмронлик қилган Хан (эр.ав. 206-эрамизнинг 220 й.) сулоласига асос солган Лю Бан (эр.ав. 247-195 й.) Циннинг қулашидан кейин пайдо бўлган маҳаллий ҳукмдорлар билан эр.ав. 202 йилгача курашишга мажбур эди.

Унинг рақибларидан бири Вэй подшолиги ҳукмдори Бао (эр.ав. 204 й. вафот этган) эди. Хан қўшинининг ҳужумидан ҳимояланиб, ҳукмдор Бао ўз қўмондони Бо Чжиге бутун Вэй қўшини билан Хуанхэ дарёсининг шарқий қирғоғида Пубан атрофида истехком қуриб, душманни кутиб туришни

буюради. Бо Чжи Хуанхэда қайиқлар қатновини тўхтатади, деҳқонларнинг барча қайиқларини чўктиради ва доимий равишда соҳилни қўриқлаш учун қўриқчи жангчиларни қўяди. Чунки у Хан қўшини Пубандан ташқари Сарик дарёни кечиб ўтиш имкони йўқ деб ўйларди ва амалга оширган ишларидан мамнун эди.

Хан армиясининг бош қўмондони Хан Син Пубан орқали ҳужум қилиш амалга ошишига кўзи етмасди. Шунга қарамай, у Пубанда Хан қўшинининг асосий қароргоҳини Вэй қўшини рўпарасида куради. Атрофда кўп байроқларни ўрнатади ва ўзида бор кемаларни ўша жойга олиб келади. Кун бўйи Хан қўшини жангавор дўмбираларни чалиб, шовқин-сурон соладилар, тунлари эса қароргоҳда гулхан ва машъалалар ёнади. Жангчилар ғайрат билан ишлаётгандек фаолият кўрсатишади. Буларнинг бари гўёки Хан қўшини дарёни кечиб ўтишга тайёргарлик кўраётгандек таассуротни уйғотарди. Бо Чжи эса Хуанхэ юқорисида бўлаётган ишларга ҳеч қандай эътибор бермасди.

Бу орада Хан Син яширин ҳолда асосий кучларини шимолга олиб боради ва Сяян деган жойда Хуанхэдан кечиб ўтади. Бу воқеалар масалани ҳал қилади ва ҳукмдор Бао бутунлай тор-мор этилади. Бу тарихий воқеа «Чжунго гудай чжанчжэн гуши» («Қадимги Хитой урушлари ҳақида тарихий воқеалар». Пекин, 1978) китобида келтирилган.

Еттинчи стратагема: Йўқ нарсадан бирор нарса яратиш

Душман ҳушёрлигини алдамчи фронт яратиб, зафлатга қолдир.

Бу ҳийла иш берса, ушбу фронтни бирор бир ҳақиқий нарса билан алмаштир, бу душманни икки қарра йўлдан уради. Алдамчи кўриниш ортида кўпинча ёпирилиб келаётган хавф-хатар яширинган бўлади.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Алдаш санъати аввал алдаб, кейин алдамасликдан иборат. Агар ёлғон бўлмаган нарса ёлғондек кўринса, бу ҳақиқий ёлғондир.

Ҳеч нарса бўлмаган пайт, бирон нарсангни бор қилиб кўрсатсанг – шуни ўзи алдадинг дегани. Бироқ ҳар қандай ёлғоннинг умри қисқа ва осонликча фош бўлади. Шунинг учун мавжуд бўлмаган нарса доим ҳам йўқ дегани эмас. Агар йўқ нарсадан нимадир яратилса, ёлғон ҳақиқатга айланади ва бўш нарса мазмун касб этади.

Мавжуд бўлмаган нарса воситасида душманни мағлуб қилиб бўлмайди. Ундан бор нарсани ярат ва душман мағлуб бўлади.

1-ҳикоят. VIII аср ўрталарида Тан сулоласи даврида саркарда Ан Лушан император Сюан-Цзунга қарши исён кўтарди. Ан Лушаннинг иттифоқчиси генерал Линху Чжао императорга содиқ генерал Чжан Сюн ва унинг санокли аскарлари яширинган Юнцю шахрини қамал қилди. Чжан Сюн сомондан одам бўйи баробаридаги мингта кўғирчоқ яшашни ва уларни ҳар тунда арқон орқали шаҳар деворидан туширишни буюрди. Шаҳарни қамал қилган кўшин шаҳар химоячилари девордан тушаяпти деган хаёлга бориб ўқ узишди. Бу ўқлар сомонга суқилиб қолди. Чжан Сюн кўғирчоқларни кўтаришни буюрди ва шундай қилиб химоячилар бир неча минг ўққа эга бўлишди.

Кейинчалик Чжан Сюн тунда шаҳар деворидан ҳақиқий жангчиларга тушишни буюрди. Лихун Чжао бу сафар ҳам сомон кўғирчоқлар туширилаяпти деб ўйлаб, аскарларига ўқ узишни тақиқлади. Оқибатда Чжан Сюн кўшинидан беш юз кўнгилли жангчилар Лихун Чжао қароргоҳига кўққисдан ҳужум уюштириб, уларни қочишга мажбур қилди.

2-ҳикоят. Курашаётган подшоликлар даврида (эр.ав 475-221 й.) саёҳат қилиб кезиб юрувчи сиёсатчилар кўп эди. Улар бир давлатдан бошқа давлатга ўз донишмандликлари шухратини ёйиш ва бирор бир ҳукмдор саройига хизматга кириш учун кўчиб юришарди. Шундай сайёҳ сиёсатчилардан бири Вэй подшолигидан бўлган Чжан И (эр.ав. 310 й. вафот этган) эди. У биринчи навбатда Цин подшолигининг биринчи вазири сифатида машҳур бўлганди.

Кунлардан бир кун ўз саёҳати пайтида у Чу подшолигига бориб қолади. У ерда жуда қашшоқликда кун кечиради. Чжан Ининг мулозимлари унинг бу

аҳволдан ор қилиб, уни тарк этмоқчи бўлишади. Чжан И уларга тасалли беради: “Подшо билан гаплашмагунимча шошмай туринглар”.

Подшо уни қабул қилади, аммо унга хайрихоҳлик кўрсатмайди. Чжан И истагига кўра, подшо сиёсатчининг Цзин ўлкасига сайр қилишига изн беради. Чжан И ҳукмдордан сўрайди: “Ҳукмдор Цзиндан бирон бир нарса олишни истамайдиларми?”. “Олтин, маржон ва фил суяги Чуда етарли. Мени бирон бир истагим йўқ”, дейди ҳукмдор. Сиёсатчи: “Подшо гўзал аёлларни олишни истамайдиларми?”. “Нима учун?”, деди подшо. “Чунки у ернинг аёллари маъбудалар каби жуда гўзал” деди Чжан И. Подшо ўйланиб туриб, деди: “Цзин жуда узок мамлакат. Ҳали бирон марта у ерлик гўзал аёлларни кўрмаганман. Ажабмас, нима учун қизиқиб кўрмаслигим керак?”. Шундай деб, ҳукмдор цзинлик гўзал аёлларни олиб келиши учун Чжанга маржон ва нефрит тошларидан ҳадя қилди.

Подшонинг икки севимли хотини эса бу ҳақда эшитгач, ўзга юртлик аёлларни олиб келмаслигини умид қилиб, кўрққанларидан Чжан Ига 1500 цзин олтин беришади. Жўнашидан олдин Чжан И ҳукмдордан хайрлашув кечасида яна бир бор ўзи билан май ичишини сўрайди. Подшо рози бўлиб, унга қадах узатади, бироздан сўнг Чжан И ҳукмдордан одатда ўзи билан базм қурадиган кишиларини чақиришини ва улар билан май ичиш нияти борлигини айтади. Шунда подшо ҳалиги севимли икки хотинини чақиради. Чжан И уларни кўргач, ҳукмдор оёғига ўзини отади: “Мен сизни алдадим ва ўлимга лойиқман”, – деб хитоб қилади у. “Нима сабабдан?” – сўрайди подшо хайратланиб. “Мен бутун мамлакатларни кезиб чикдим, аммо бундай гўзал аёлларни ҳеч қаерда учратмадим. Мен сизга энг гўзал аёлларни олиб келаман деб ваъда берганимда, сизни алдаган эканим”, – дейди Чжан И. “Бу кечиримли, - деди подшо. – Мен доимо бу ики аёл Осмоноти империясидаги энг гўзал аёллар деган фикрда эдим”

Чжан Ининг Цзинга саёҳат қилиш ва у ердан самовий гўзал аёлларни олиб келиш ваъдаси – бу қуруқ ваъда, яъни “ҳеч нима” эди. Совға қилинган олтинлар ва қимматбаҳо нарсалар эса “ҳеч нима”дан ясалган “бир нарса”дир.

Ян Биншан (XVI аср) жанг санъати тўғрисидаги рисоласида шундай дейди: “Душманни алдашдан муҳимроқ нарса йўқ;

Уни ўз усули билан алдаш;

Уни ўзининг усулларида алданишига мажбур қилиш;

Уни виждонли бўлгани учун алдаш;

Уни очкўз бўлгани учун алдаш;

Уни жоҳиллигидан фойдаланиб алдаш;

Уни маккорлигидан фойдаланиб алдаш.

Алдамчи ҳужум уюштириб, кейин эса ҳақиқий зарбани бериш ҳам мумкин. Душманни ўз хатосини англашга мажбур қилиб, шундан сўнг яна бир бор алдаш керак...”

Саккизинчи стратегема: Махфий равишда Чэнцянга юриш қилиш

Атайлаб ҳужум ҳаракатларини кўрсат. Душман ўз устунлигига ишонч ҳосил қилиб, ҳимояни ташкил қилса, унинг орқасидан ҳужумга ўт.

“36 стратегема”дан

Изоҳ: Урушда ушбу вазиятда ғайриоддий ҳаракатлар одатий бўлган ҳаракатлар билан яширилиши зарур. Оддий ҳаракатларни қилмай туриб, ғайриоддий ҳаракатлардан фойда олиб бўлмайди.

1-ҳикоят. Эр.ав. II аср бошларида икки саркарда Сян Юй ва Лю Бан Хитойда ҳукмронлик қилиш учун бир-бирлари билан кураш олиб боришарди. Бир куни Лю Бан ўз қўмондони Хан Синга Чэнцянь шаҳрида турган Сян Юй қўшинига ҳужум қилишни буюрди. Хан Син аввал йўлдаги ёқилган кўприкларни тузатиш учун ўз жангчиларини юборди. Бу ҳақда эшитган Сян Юй қўшини генерали Чжан Дан кулиб, Хан Синнинг одамлари бу кўприкларни ҳали бир йилда ҳам тузата олмаслигини айтади. Бу вақтда эса Хан Син яширин тарзда асосий кучларини бошқа йўл орқали олиб ўтди ва тўсатдан Чэнцянга ҳужум қилди. Ғафлатда қолган Чжан Дан ўз жонига қасд қилди.

2-хикоят. Уч подшолик – Вэй, Шу ва У ўзаро курашлари даврида Вэй подшолигининг саркардаси Дэн Ай Оқ дарё қирғоғида ўз қароргоҳини тиклади. Уч кундан сўнг Шу подшолиги қўмондони Цзян Вэй ўз лашкарбошиси Ляо Хуага ўша дарёнинг жанубий соҳилига қўшин этишни буюрди. Дэн Ай шундай деди: “Агар Цзян Вэй бизга ҳужум қилмоқчи бўлганида, у бизни бу ерда қуршаб олар эди ва сон жихатидан кўп бўлгани учун дарҳол бизга ҳужум қилган бўларди. Аммо у ҳеч қандай ҳаракат қилмаяпти. Ўйлашимча, у бизга орқа томондан ҳужум қилмоқчи ва Ляо Хуани бизни фақат шу ерда сақлаб туриш учун қўйган”.

Дэн Ай асосий кучларини қўшиннинг орқа томонига юборди ва кўп ўтмай ҳақиқатдан ҳам орқа томондан ҳужум қилиш учун дарёни кечиб ўтаётган Цзян Вэй қўшинига дуч келди.

Шундай қилиб Дэн Ай душман томонидан саккизинчи стратагемани қўлламоқчилигини фаҳмлади, чунки ушбу ҳолатда душманнинг одатий ҳаракат услубидан четга чиқиши жуда сезиларли эди.

3-хикоят. Уч подшолик даврида У императори Сун Цюан (182-252 й.) Лю Бэйдан (161-223 й.) Цзинчжоу ҳудудини тортиб олмоқчи бўлади. Бу топшириқни у ўз қўмондони Люй Минга (178-219 й.) топширади. Люй Мин Цзинчжоу қўмондони Гуан Юй ҳимояни кучайтириш бўйича тезда иш бошлаб юборгани, қўшинни кўпайтиргани ва дарё соҳилида қўриқчи гулханларни ёқиш мақсадида бутун бир пешайвон қургани ҳақида хабар топади.

Шунда Люй Мин ўзининг касаллиги тўғрисида миш-миш таркатади ва ўз ўрнига ёш Лу Сунни тайинлаб, ўз лавозимини тарк этади. Люй Миннинг истеъфоси тўғрисидаги хабар Гуан Юй учун фойдали эди. Бу нарса уни чалғишига ва хато қилишига олиб келди. Қўмондон кибр-ҳавога берилиб, Лу Сунни ёш ва тажрибасиз ҳисоблади ва ўзининг ҳимояда турган қўшинини Вэй императори Цао Цаога ҳужум қилиш учун шимолга олиб кетди.

Шу пайт Люй Миннинг ҳаракат қилиш вақти соати келди. У дарёга кемаларни тушириб, ўз жангчиларини кема трюмига жойлаштирди, қолганларга эса савдогарларга ўхшаб, оқ кийимларни кийишни буюрди.

Кемалар Цзинчжоу пойтахти Цзянлин тарафга йўл олди. Қоровул постлар уларни савдогарлар кемаси деб ўйлаб ўтказиб юборди. Мўлжалдаги манзилга етгач, жангчилар кема трюмидан чиқишди ва Цзянлинни эгаллашди. Саркарда Гуан Юй жангда ҳалок бўлди.

Гуан Юй учун рақибининг истеъфога чиқиши ва ёш тажрибасиз ўринбосари билан алмаштирилиши табиий ҳол эди. Бу воқеа худди Хан Синнинг кўприкларни тузатишига ўхшаш оддий, шу билан бирга жуда пухта ўйланган ва моҳирлик билан амалга оширилган найрангдир.

Сун Цзи “Жанг санъати” асарида шундай дейди: “Душманга хужумга ўтган пайтда қўшин ғалабасини таъминлайдиган нарса бу одатий нарсани ғайриодатий билан уйғун ҳолда маҳорат билан қўллаш. Умуман олганда, ҳарбий ҳаракатларда одатий нарса ёрдамчи ролни ўйнайди, ғалабага эса ғайриодатий нарса сабаб эришилади”.

Тўққизинчи стратегема: Қаршидаги қирғоқдан ёнғинни кузатиш

Душман орасида ихтилоф авж олаверсин. Ҳалокат келган пайтда бундан узоқроқ туриб, кутиш керак. Ўзаро ички низолар ва нафратга тўла қарашлар – бу душманнинг ўзини ўзи ҳалок қилишидан дарак берадиган яққол белги. Диққат билан кузатгин ва ўзинга берилган ҳар қандай имкониятдан фойдаланиб қолишга тайёр тур.

“36 стратегема”дан

Изоҳ: Душман қароргоҳида келишмовчилик руҳияти ҳукм сурса, душманни мағлуб этиш учун енгилгина босим ўтказиш кифоя.

Орқага чекиниш ва четда туриш – фитнанинг алангаланишига қўйиб бериш демак. Хитой мақолида бу: “Тоғ чўққисида ўтириб, икки йўлбарснинг олишишини кузатиш” дейилади.

1-ҳикоят. Курашаётган подшоликлар даврида Хан ва Вэй давлатлари бир-бирлари билан урушар эди. Цин подшолиги ҳукмдори уларнинг ўзаро жанжалига аралашмоқчи бўлди ва ўз саркардаси Чэн Чжэндан маслаҳат

сўради. У ҳукмдориға жавоб берди: “Бян Чжуанцзи йўлбарсни қандай овлагани ҳақидаги ривоятни биласизми? Бир куни у буқа гўштини еяётган икки йўлбарсни кўрди. У камаридан қиличини олиб, йўлбарсларга энди ташланмоқчи бўлади, аммо ҳамроҳи Гуан Чжуцзи уни қўлини тутиб олди ва деди: “Бу икки йўлбарс эндигина овқатланишга киришди. Очкўзлик батамом уларда устунлик қилганча кут. Ўшанда улар бир-бири билан урушишни бошлайди, катта йўлбарс кичигини ғажиб ташлайди, аммо ўзи ҳам жангда ҳолдан тояди. Шунда сен машаққатсиз икки йўлбарсни бирданига қўлга кирита оласан”.

Бян Чжуанцзи маслаҳатга кулоқ тутди ва қоя ортига яшириниб, йўлбарсларни кузата бошлади. Бир муддатдан сўнг улар ростдан ҳам уруша бошлади ва катта йўлбарс кичигини ғажиб ташлади. Шунда Бян Чжуанцзи тош ортидан сакраб чикди ва олишувда кучсизланган йўлбарсни ўлдирди.

Хан ва Вэй подшоликлари бир-бири билан бир йилдан бери урушмоқда. Кучли Вэй албатта кичик Хан ўлкасини мағлуб қилади, лекин бу урушда ўзи ҳам талафот кўради ва ҳолдан тояди. Ана ўшанда қулай фурсатдан фойдаланиб, бирданига икки давлатни ҳам босиб олишимиз мумкин”.

Охир-оқибатда айнан шундай бўлди ҳам.

2-ҳикоят. Уч подшолик даврида шимолий подшолик Вэй ҳукмдори Цао Цао ўз душмани Жанубий Хитой ҳукмдори Сун Цюан билан Янцзи дарёсидаги Қизил Қоя деган жойда тўқнашди. Учинчи подшолик Шунинг саркардаси Чжугэ Лян¹² сув устида жанг қилиш борасида тажрибасиз Цао Цаони жангчилари дарёнинг бошқа қирғоғига ўтишлари учун ўз кемаларини

¹² Чжугэ Лян — Уч подшолик даври саркардаси (192—265 й.). Бу давр Хан империясининг кулаши ва Хитойдаги ўзаро шафқатсиз урушлар даври ҳисобланади. 192 йилдан ҳокимият учун курашни учта асосий давогар — саркардалар Цао Цао, Лю Бэй ва Сун Цюанлар олиб борган. Цао Цао ўз ерларини Вэй подшолиги деб номлаган. Пойтахти Лоян шаҳри. Уни таркибига ҳозирги Хэбэй, Шандун, Шанси, Шэнси, Гансу, Хэнан, Цзянсу, Хубэй, Ан-хой вилоятлари ва қисман Жанубий Манчжурия ва Шимолий Корея кирган. Цао Пэй, Цао Цаонинг ўғли 220 йилда Сўнгги Хан сулоласи императорини тахтдан кулатган.

Сунь Цюан ўз мулкини У подшолиги деб атаган. У мамлакатнинг жанубий ва жануби-ғарбий ҳудудида жойлашган. Пойтахти Нанкин шаҳри у вақтда Цзянье деб номланган.

Лю Бэй Хитойнинг ғарбий қисмини эгаллаган, яъни ҳозирги Сичуан, қисман Шэнси, Хубэй, Гуйчжоу и Юннан вилоятлари тасарруфида бўлган. Шу-Хан подшолигининг пойтахти Чэнду шаҳри бўлган.

Чжугэ Ляннинг ҳақиқий исми Кун Мин бўлиб, келиб чиқиши Янду шаҳридан. Очарчиликдан Цзинчжоу шаҳрига қочиб келган ва деҳқончилик билан шуғулланган. У Лю Бэининг сафдошига айланиб, Шу-Хан подшолигининг машҳур стратеги бўлган.

боғлашга кўндира олади. Бу орада Сун Цюан жанубий шамолдан фойдаланиб, Цао Цао кемаларини ёқиб юборади ва бутун Вэй флотини йўқ қилади. Чжугэ Лян эса Шу ҳукмдори Лю Бэй билан биргаликда Янцзининг қаршидаги қирғоғидан жангни ва ёнғинни кузатиб туришарди. Шундан сўнг Шу ҳукмдори ушбу жангдан ўз ҳукмронлигини мустаҳкамлашда самарали фойдалана олди.

Уч подшоликнинг бу уруши мазкур стратегияга ном берди.

3-ҳикоят. Юан Шан ва Юан Си Цао Цаонинг рақиби бўлган Юан Шаонинг ягона тирик қолган ўғиллари эди. Ака-укалар Цао Цао таъқибидан қочиб, бир неча минг киши билан бирга Ляодунга қочиб боришга қарор қилишади. Ляодун ҳукмдори Гунсун Кан бир вақтлар уларнинг отасини душмани эди, чунки у бир неча бор Ляодунни эгаллашга ҳаракат қилганди. Бироқ Ляодун Цао Цао ва Юан Шао ўртасидаги жанг майдонидан узоқда жойлашганди. Шу сабаб Гунсун Кан Цао Цаога ҳам ён босмади. Шунинг учун ака-укалар Гунсун Кан бошпана беришидан умидвор эдилар. Улар агар қулай вазият туғилса, уни ўлдириб Ляодунни эгаллашни ва сўнгра ўша ердан туриб, Цао Цаони мағлуб этишни хаёлларида тугиб қўйган эдилар. Цао Цао эса Шимолий Хитойда ҳукмронлигини ўрнатишига яқин қолган эди.

Хуллас Цао Цао бундай хавфли ака-укаларни таъқиб қилиши табиий ҳол эди. Аммо унинг маслаҳатчиси Го Цзя (170-207 й.) Гунсун Кан ва ака-укаларни ўз ҳолига қўйиш кераклигини маслаҳат беради. Ўшанда Гунсун Кан кўп ўтмай уларни ўлдиришини айтади. Дарҳақиқат, кўп ўтмай Гунсун Кан уларни қатл қилдиради ва ака-укаларнинг бошини Цао Цаога юборади.

Цао Цаонинг саркардалари ундан: “Қандай қилиб ака-укаларни четлаштириш амалга оширилди” деб сўрашади. Цао Цао содир бўлган воқеани шундай тушунтиради: “Бир тарафдан Гунсун Кан ака-укаларнинг босқинчиликка мойиллигидан қўрқарди. Уларнинг Ляодунда яшириниши унда шубҳа уйғотиши аниқ эди. Бошқа тарафдан эса Гунсун Кан мени Ляодунга ҳужум қилишимдан хавотирда эди. Агар мен ака-укаларни таъқиб қилганимда, улар билан менга қарши бирлашарди. Аммо мен уларни ўз ҳолига қўйдим ва

Ляодунга юриш фикридан қайтдим. Мени эътиборсизлигим Гунсун Кан ва ака-укаларнинг ўртасида ўзаро низо чиқишига сабаб бўлди”.

Шундай қилиб Цао Цао ўзига кузатувчи ролини олиб, Гунсун Кан ёрдамида икки душманидан халос бўлди.

Ўнинчи стратагема: Табассум ортида пичокни яшириш

*Душман ишончини қозонгин ва унга хотиржамликни сингдир;
шунда ўзингни яширин режаларингни амалга оширишни бошла.
Ҳамма нарсани лозимлигича тайёрлаб, иккиланмай ҳужумга ўт ва
душмanning эс-ҳуши ўзига келишига йўл берма.*

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Сун Цзининг “Жанг санъати” китобида шундай дейилган: “Агар душман ўзини журъатсиз тутса-ю, аммо тайёргарлик кўраётган бўлса, демак, бунинг изидан ҳужум бўлади. Агар у дастлабки келишувсиз тинчлик сулҳи тузишни таклиф қилаётган бўлса, демак, у шубҳасиз панд беришни ўйлаб қўйган”.

Дарҳақиқат, душмanning хушомадли сўзлари ва ўзини сермулозаматли тутиши ҳалокатдан ваъда берувчи ташқи аломатлардир.

Шу ўринда Конфуцийнинг қуйидаги фикрларини келтириш лозим: “Тўғри сўзлилиқ ва илтифотли, хушмуомалали кўриниш камдан-кам ҳолларда айнан бир одамда мужассам бўлади”.

“Кимки чиройли гапирса, одатда бундай кишилар инсонийликдан йироқ бўлади”.

1-ҳикоят. Қадимда Юэ подшолиги ҳукмдори Гоу Цзян қўшни У подшолиги ҳукмдори Фу Чжай томонидан яксон қилинади. Аввалида Гоу Цзян қолган қўшини билан бирга қочишни хаёл қилади, лекин унинг маслаҳатчиси Вэн Чжун Фу Чжайга таслим бўлишга ва тўлиқ итоаткорликни намоён қилиб, мағлубият учун қасд олишга қулай фурсатни кутишга кўндиради.

Ғалабадан маст бўлган Фу Чжай Гоу Цзянни авлодлари билан бирга қабул қилишга кўнади ва мағлуб бўлган подшони отхонасига наззорабон этиб тайинлайди. Гоу Цзян шахсан ўзи Фу Чжайга отни олиб келарди ва ўзига кўрсатилган муруввати учун ҳар сафар миннатдорчилик билдирарди. Вақт ўтиши билан Фу Чжай Гоу Цзян ростдан ҳам ўзининг содиқ хизматкорига айланди деб хулосага келди. У Гоу Цзянга ватанига қайтишга рухсат берди. Гоу Цзян у ерда ўзининг интиқом олиш режаларини унутмаслик учун сомон ва ўтин устида ухларди. Шу мақсадда у ҳар куни тушлик пайтида аччиқ ҳаётини эслатиб туриши учун ўт пуфагидан бир бўлак ерди. Шу билан бирга айни пайтда У подшолигига қарши яширин тарзда ҳарбий юришга тайёргарлик кўрарди. Ахири бир куни кўкқисдан У ерларига бостириб кирди ва Фу Чжай қўшинини бутунлай яксон қилди.

2-ҳикоят. Тарихий манбаларга қараганда Ли Ифу (614-666 й.) деган киши Тан императори Гао-цзун даврида ўзининг тилёғламалиги ва лаганбардорлиги билан саройдаги энг аҳамиятли амалдорлардан бирига айланади. 940 йилда яратилган “Сўнгги Тан тарихи” асарига мувофиқ “[Ли] Ифу камтарин ва камсуқум бўлиб кўринган; бирор киши билан суҳбатлашаётганда доимо нурга тўлиб табассум қилиб турган. Бироқ қалбининг тубида маккор ва ёлғончи эди. Агар бирор киши озгина бўлсада, унга қарши чиқса, уни ҳалок қилишга интиланган. Замондошлари у ҳақида шундай дейишган: “Ифу табассуми ортида ханжар яширинган”.

Оуян Сю (1007-1072 й.) ёзган “Илк Тан тарихи” асарида ҳам Ли Ифу шундай тарзда тасвирланган.

Сима Гуан (1019-1086 й.) “Бошқарувда ёрдам берувчи умумий ойна” асарида император Сюан Цзуннинг бош вазири Ли Линфу (752 й. вафот этган) ҳақида шундай хабар беради: “Унинг учун энг жирканч кишилар олимлар эди. Уларни юзаки рағбатлантирарди ва ширин сўзлар билан сийларди, аммо яширинча уларга зарар етказарди”. Ли Линфунинг замондошлари у ҳақида: “Тилидан бол томади, қўйнида эса ханжар яширган” дер эдилар”.

Ўн биринчи стратагема: Шафтолини қутқариш учун
олхўрини қурбон қилиш

Агар вазият йўқотишларсиз ўнгламайдиган аҳволда бўлса, унда бутун нарсани мустаҳкамлаш учун заиф нарсани қурбонликка келтириш зарур.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Ҳар қандай курашда икки тараф ҳам кучли ва заиф томонларига эга. Тўлиқ ғалабага камдан-кам ҳолларда эришилади. Кимки ўзининг кучли тарафини душманнинг кучсиз томонига қарши қўя олса у ғалабага эришади.

Бироқ яна бир сирли усул бор – бу ўзининг заиф томонларини ишлатиб, душманнинг кучли томонини енгиш.

1-ҳикоят. Қадимда саркарда Тянь Цзи тез-тез Ци подшолиги ҳукмдори билан пойгада катта пул тикиб, гаров боғларди ва доимо ютқазарди. Ўша пайтларда пойга бир отхонадан бўлган ҳар хил отлар иштирокида уч марта ўтказиларди. Пойгада қатнашадиган отларнинг ўзи эса уч турга бўлинарди: яхши, ўрта ва ёмонга.

Бир куни машҳур саркарда Сун Бин пойгага Тянь Цзи билан бирга келади. У Тянь Цзига аввал ёмон отини подшолик отхонасидаги яхши отга қарши қўйишини, яхши отни подшонинг ўрта отига қарши ва охири ўрта отни эса ёмон отга қарши чиқаришни маслаҳат беради.

Тянь Цзи унинг маслаҳатига кирди ва натижада бир марта ютқазди, чунки унинг ёмон оти подшонинг яхши оти билан мусобақада енгилсада, қолган икки оти ғалаба қозонди ҳамда у катта ютуққа эга бўлди.

Бу ерда “шафтолини қутқариш учун олхўрини қурбонлик қилиш” – ёмон отни рақибнинг яхши отига қарши қўйиб қурбон қилишни англатади. Аммо қолган икки пойгада ўзига ғалабани таъминлашни билдиради. Аксинча Тянь Цзи отларни ўз даражаларига қараб қўйганида эди, пойгада отлари енгилиб, бутунлай гаровда ютқазган бўларди.

2-ҳикоят. Эр.ав. 317 йилда Цин подшолиги қўшини кучсиз Хан давлатига бостириб киради. Хан ҳукмдори маслаҳат учун ҳарбий қўмондони

Гун Чжунминга мурожаат қилганда, у халқ кўшиғи билан жавоб беради: “Олхўри дарахти шафтоли ўрнига курийди”. Подшо нимага шама қилинаётганини тушунмайди. Шунда Гун Чжунмин сарой боғида ўсаётган икки дарахтни кўрсатиб тушунтиради: “Фараз қилайлик кичик дарахт – бу шафтоли, каттаси эса олхўри. Шафтолига бирданига ҳашаротлар ҳужум қилса, уни қутқариш учун ҳашаротларни шафтоли дарахти ўрнига олхўрига ҳужум қилишга кўндириш керак”.

Подшо Гун Чжунмин режасини англаб етди ва Цинга элчи юборди. У Чу подшолигига қарши цинликлар билан ҳарбий иттифоқ тузди, эвазига эса Хан ерларидан Цинга катта бир шаҳарни берди. Чу подшоси ҳам бунга жавобан шу стратагемани Ханга қарши қўллади. У Хан подшосига қимматбаҳо совғалар билан чопар юборди ва Цинга қарши иттифоқ тузишга кўндирди. Бу келишувдан хабар топган Цин яна Ханга ҳужум қилди, Чу ҳукмдори эса атайлаб ханликларга ёрдамга кўшин юбормади. У Хан кўшини батамом яқсон бўлиб, ўзи Циннинг вилоятларидан бирига айланишини кутиб турди. Шундай қилиб Хан подшолиги Чу подшолигини сақлаб қолиш учун қурбонликка келтирилди.

Бу ерда стратагемага қарши антистратагема қўлланганлигини гувоҳи бўламиз. Яъни Хан қўлламоқчи бўлган стратагемани Чу подшолиги қайта унинг ўзига қарши қўллаган.

3-ҳикоят. Вэй ҳукмдори Сюан (эр.ав. 718-700 й.) ўз отасининг канизаги билан ишқий алоқада эди. Канизак ундан Цзицзи исмли ўғил фарзанд кўради. У улғайгач, ҳукмдор Сюан Цзицзини Ци подшолигидан бўлган Сюан Цзян деган аёлга уйлантирмоқчи бўлади. Аммо у аёл жуда гўзал бўлганлиги учун ҳукмдорни ўзи унга уйланади. У аёл икки ўғил кўради: бири кўнгилчан Шоу ва иккинчиси маккор Шо. Охир-оқибатда Сюан Цзян ва унинг ўғли Шо ҳукмдорга Цзицзини ёмонлаб, унга отасини гўзал Сюан Цзянга уйлангани учун кечиролмаган деб тухмат қиладилар. Натижада ҳукмдор Цзицзини Ци подшолигига топшириқ билан юборади. Бир вақтнинг ўзида, уни Шэн деган жойда ўлдиришлари учун ортидан қотилларни юборади. Ўзининг ўғай

акасини яхши кўрадиган меҳрибон ўғил Шоу Цзицзини огоҳлантиради ва қочишни маслаҳат беради. Бироқ Цзицзи укасининг маслаҳатини инкор қилади. У бунинг сабабини конфуцийчиликка хос ўғилнинг ота олдидаги сўзсиз итоаткорлиги билан тушунтиради: “Агар мен отамни буйруғини бажармасам, ўғил деган номга лойиқ бўламанми? Агар оталар бўлмаган давлат бўлганида эди, мен ўша ерда яширинган бўлар эдим».

Цзицзининг жўнашидан олдин Шоу уни маст бўлгунча ичиради, ундан ворис шахзода байроғини олади ва ўзи йўлга тушади. Ёлланган кароқчилар Шоуни валиахд шахзода Цзицзи қабул қилиб, уни ўлдирадилар. Кўп ўтмай йўлда Цзицзининг ўзи кўринади ва хитоб қилади: “Сизлар мени ўлдиришларинг керак эди! Унинг ҳеч қандай айби йўқ! Мени ўлдиришлар!” Шунда қотиллар Цзицзини ҳам ўлдирадилар.

Ушбу қиссада раҳмдил Шоу олхўри ролини бажаради. Бироқ шафтоли дарахти билан қиёслаш мумкин бўлган Цзицзи, Шоунинг қурбонлигини қабул қилмасдан, ўзини ҳам ҳалок қилади.

Ўн иккинчи стратегема: Қўлга илинган қўйни олиб кетиш

Душманнинг озгина заифлигидан ҳам албатта фойдаланиш зарур.

Ҳатто озгина манфаатни ҳам кўздан қочирмаслик керак.

Душманнинг биров кучсизлиги – бу мендаги биров устунликдир.

“36 стратегема”дан

Изоҳ: Катта қўшин маневрни амалга оширса, унинг позициясида кўп заиф нуқталар пайдо бўлади. Ушбу заифликлардан очиқ жангга киришмай фойдалана олиш керак. Бу принцип сиз ҳам ғалаба қозонаётган, ҳам енгилаётган жойингизда аст қотади.

1-ҳикоят. Курашаётган подшоликлар даврида Вэй подшоси Чжао подшолигига қарши уруш бошлади ва кўп ўтмай Чжао пойтахти Ханданни қамал қилди. Чжао ҳукмдори жанубий давлат Чу подшосидан ёрдам сўраб мурожаат қилди. Бироқ у номигагина кичик қўшин юборди. Бир неча ойдан

сўнг Вэй қўшини қаттиқ хужум билан Чжао пойтахтини эгаллайди. Шу пайтда қўшни Ци подшолиги Вэйга қарши қўшин юборди, лекин Хандан шаҳрини узоқ қамал қилишдан ҳолдан тойган Вэй армияси циликлардан қақшатқич зарбага учраб яксон бўлади. Циликлар “ҳориган душманни хотиржам кутиш” стратемиyasини қўллаб, Вэйни тор-мор қилади. Вэй ва Чжаонинг уруш сабабли ҳолдан тойганликларидан фойдаланган Чунинг ёрдамга юборилган кичик қўшини Чжао ерларининг бир қисмини босиб олади. Шундай қилиб Чу ҳукмдори муваффақият билан “қўлга илинган қўйни олиб кетиш” стратемиyasини қўллаган.

2-хикоят. Эр.ав. 206 йилда Сян Юй “Ғарбий Чунинг яқка ҳукмдори” деб эълон қилинади; 18 меросий оила бошлиқлари унинг тобелигига тушиб қолади. Меросий оилалардан бирининг бошлиғи Тянь Жун ҳокимият бошқарувидан четда қолади. Ўша йили у исён кўтаради ва бирин-кетин меросий оилаларнинг бир қанча бошлиқларини ўлдиради. Натижада меросхўр оила бошлиғи сифатида даъвогарлик қилган Ци подшолигининг учта вилояти ҳукмдорига айланади.

Тянь Жунни ҳаддидан ошаётганлиги сабабли Сян Юй унга қарши юриш бошлайди. Ушбу ҳолатдан Лю Бан фойдаланиб қолади ва ғарбда жойлашган Ханчжунни қайтариб олмоқчи бўлади. У Сян Юйнинг Ғарбий Хитойдаги аҳволни назорат қилолмаслигидан фойдаланиб, ўз саркардаси Хан Синнинг режасига мувофиқ собиқ Цин подшолигининг учта вилоятини эгаллаш мақсадида қўшинини яширинча Чэнцанга юборади.

Ушбу воқеада “қўй” бу уруш билан овора бўлган Сян Юй ҳисобланади. “Қўйни олиб кетиш” ёрдамида Лю Бан Хитой тарихида энг узоқ ҳукмронлик қилган Хан сулоласига асос солиш мақсадида вилоятларни босиб олиши назарда тутилади.

Ўн учинчи стратегема: Илонни қўрқитиш учун ўтни уриш

Душман лашкаридаги ҳар қандай ўзгариш тўғрисидаги шубҳани ўрган.

*Ҳарбий ҳаракатни бошлашдан аввал, ушбу вазиятни тўғрилигига
ишонч ҳосил қил. Кўп маротаба вазиятни қайта кўриб чиқиш
яширинган душманни аниқлаш усулидир.*

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Таваккал берилган зарба, ишнинг ҳақиқий аҳволини аниқлашга имкон беради. Ушбу синов оқибатларини тафаккур қил ва журъат билан дадил ҳаракатларга кириш.

Рақиб ўз кучини кўрсатмаяптими, демак, у бирор бир макрни режалаштирган. Бу ерда бепарво олдинга юриб бўлмайди, хавф-хатар каерда яширинганлигини топиш лозим.

1-хикоят. Бутун қадимги Хитойни ўз ҳукмронлиги остида бирлаштирган император Цин Шихуаннинг ўлиmidан сўнг, саройнинг ҳарам оғаси Чжао Гао фитна уюштиради ва бунинг натижасида ўлган ҳукмдорнинг кенжа ўғли тахтга ўтиради. Кейинчалик Чжао Гао ўзи қўйган ҳукмдордан ҳам қутулишни истайди. Бироқ бу ишга киришишдан аввал ўз режаларини амалга оширишга ҳалақит бериши мумкин бўлган император мулозимларининг кайфиятини текширмоқчи бўлади.

У императорга буғуни етаклаб келади ва дейди:

- Ҳазрати олийлари, сизга бу отни тақдим этишга рухсат этинг.
- Менимча сиз адашяпсиз. Мен олдимда буғуни кўраяпман, нега сиз от деяпсиз? –кулиб жавоб берди император.

Бироқ Чжао Гао ҳукмдорга от совға қилаётганини уқдиришни давом эттираверади.

Шунда император маслаҳатчиларини чақиради ва уларнинг фикрини сўрайди. Баъзилар эҳтиёткорлик билан жим туради, баъзилар эса Чжао Гаонинг императорга ҳақиқатдан ҳам от совға қилаётганини тасдиқлайди.

Кейинчалик эса Чжао Гао турли баҳонаю рўқачлар орқали унинг фикри билан очиқ-ойдин қўшилмаганларни қатл қилдиради. Шундан сўнг бутун сарой аҳли Чжао Гао олдида кўрқув билан яшай бошлайди.

2-ҳикоят: Хан императори Сюан-ди (эр.ав. I аср) ҳукмронлиги даврида Дунхай вилояти ҳокими амалдор Ин Вэнгуй вилоят амалдорлари йиллик мажлиси вақтида оғир жиноятлар учун қатл этиш жазосини амалга оширишга қарор қилди. Бунинг сабаби “битта қатл билан юзлаб одамларни жиноят қилишдан сақлаш мақсадида огоҳлантириш” истаги эди. Ин Вэнгуй ҳатто ўз қўллари билан аввалги вилоят ҳокимлари жазога тортишга ботинолмаган буюк нобакор Сю Чжунсюнни қатл қилди. Қатл вақтида иштирок этган кўпчилик давлат хизматидаги амалдорлар шунчалик қўрққан эдиларки, ҳатто ўзларининг жиноий режаларидан воз кечдилар. Солномаларнинг баён қилишича, шундан сўнг “Дунхайда тинчлик ва осойишталик ҳукм сурди”.

Ўн тўртинчи стратагема: Жонни сақлаш учун мурдани қарзга олиш

Ўзинг учун ҳаракат қила олсанг, ўзингдан фойдаланишларига йўл қўйма.

Ҳеч нима қила олмасанг, бирон нимадан фойдаланишига ҳаракат қил.

Ҳеч нима қилолмайдигандан шундай фойдалангинки, у сенга хизмат қилсин.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Ворисни тайинлаш вақти келганда, ҳар тарафдан ҳукмрон оиланинг узилиб қолган шажарасидан бирор бир зурриётни тахтга чиқаришга ҳаракат қиладилар. “Ўз жонини сақлаш учун ўликни қарзга олиш” усулининг маъноси шундай. Чунки ноқонуний ҳукмдор ўзини ҳокимиятга келтирган одамлар ихтиёрига бўйсунди ва улар истак-иродасини бажарувчисига айланади. Бошқа бировнинг номидан олиб бориладиган урушлар ҳам шу йўсинда амалга оширилади.

1-ҳикоят. Цин императори Шихуан вафотидан кейин тахтга унинг кичик ўғли Ху Хай ўтирди. Унинг ҳукмронлиги тезда кўп халқ қўзғолонларини келиб чиқишига сабаб бўлди. Қўзғолончилар орасида Чу подшоси қўмондонининг ўғли Сян Лян ва унинг жияни Сян Юй бор эди. Донишманд зоҳид Фан Цзеннинг маслаҳатига кўра Сян Лян охирги Чу подшосининг набираси Хуайни излаб топади, у оддий чўпон бола эди. Сян

Лян Хуайни подшо бобосини исми билан Чу хукмдори деб эълон қилди. Номига ва расман Чу сулоласининг тикланиши собиқ подшолик аҳолисини кўзғолон кўтаришга илҳомлантириб юборди ва улар Цин императорига қарши курашга бирдек кўтарилдилар. Хуллас Сян Лян ва Сян Юй императорлик тахти учун курашишга ўзларига йўл очди.

Худди шундай йўл билан Хан сулоласининг охирги хукмронлик йилларида империяда ўзаро низолар авж олган пайт, саркарда Цао Цао ўз тарафига охирги Хан императорини оғдириб олади. Цао Цао умуман нотавон ва ношуд, аммо ҳамма учун қонуний бўлган хукмдор номидан ҳаракат қилиб, ўз сулоласининг тахтга чиқишига замин яратади.

2-хикоят. Эр.ав. 234 йилда Шу подшолигининг саркардаси ва стратеги Чжугэ Лян Шимолий Хитойдаги Вэй давлатига қарши олтинчи юришини бошлади. Унинг рақиби Вэй қўшинининг қўмондони Сима И эди. Узоқ ҳарбий юриш таъминот билан боғлиқ муаммоларни келтириб чиқарганлиги сабаб, Чжугэ Лян тезроқ ҳал этувчи жангга киришишни истарди. Сима И ва Вэй қўшини эса урушни чўзишга ҳаракат қилишарди. Шу мақсадда улар Хуай дарёси қирғоғида истехком қуриб, жангга киришмас эди. Чжугэ Лян қайта ва қайта Сима Ини очиқ жангга киришга мажбурларди, лекин у кутиш тактикасини қўлларди.

Бир қанча вақтдан сўнг Чжугэ Лян Сима Ига чопар орқали бир қутини юборади. Сима И лашкарбошилари билан чодирга кириб, мактубни очиб ўқийди. Унда Чжугэ Лян Сима Ининг устидан кулиб, уни ўз ҳаётидан кўрқадиган аёл деб мазах қилганди. Сима И ғазабланади, лекин ўз жаҳлини кўрсатмай, қутини очади. Унинг ичида фақат аёллар қўйлаги бор эди. Лашкарбошилар бунни кўргач, чопарни қатл қилиб, зудлик билан жангга киришишни қўмондонларидан талаб қилишади. Сима И уларга шундай жавоб беради: “Кимки сабр-тоқат қилмаса, катта режаларни хавф остига қўяди”.

Сима И чопарни қатл қилиш ўрнига, уни тушликка таклиф қилади ва Чжугэ Ляннинг аҳволи ҳамда соғлиги тўғрисида суриштиради. Чопарни қўйиб юборгач, лашкарбошиларга қарата дейди: “Чжугэ Лян найранг қўлламоқчи.

Биз бу ҳийлага тушмаслигимиз лозим. Унинг соғлиги жуда ёмон экан, у на ухляпти ва на овқатланаяпти, менимча у кўп яшамайди. Хабар келиши заҳотиёқ биз жангга киришамиз”.

Уруш 100 кунга чўзилди ва охир-оқибат Сима И айтганидек, Чжугэ Лян касалликдан кучсизланиб вафот этди. Шу армияси кўмондонлари Ян И ва Цзян Вэй Чжугэ Ляннинг васиятига кўра дафн маросимини қолдиришди ва кўшин чекинишга буйруқ олди. Сима И бу ҳақда хабарни олгач, душман кўшинини таъқиб қилишга тушди. Йўл-йўлакай чекинаётган Шу кўшинини кўриш учун тепаликка чикди ва Чжугэ Ляннинг тириклигидаги байроқлар остида тартиб билан сафланиб турган Шу армиясига кўзи тушди. У бирдан кўрқиб кетди, наҳотки Чжугэ Ляннинг ўлими ҳақидаги хабар ёлғон бўлса? Шунда у бу хабарни атайин ўзини майдонга алдаб чиқариш учун тарқатилган деган хаёлга борди. Бироқ кўмондонлари талаби билан Сима И таъқибни давом эттирди. Бирдан Шу кўшини тўхтади ва вэйликларга қарши жангга тайёр туришди. Бу айнан Чжугэ Лян қўллайдиган тактика эди.

Сима И қалбини яна гумон чулғади, шу пайт дарахтлар ортидан Шу кўшинининг саркардаси байроғи кўринди, марҳум Чжугэ Лян лашкарбошилари қуршовида аравада ўтирарди. Сима И буни кўрган заҳоти чекинишга буйруқ берди. Шу кўшини суръат билан чекинишда давом этди ва хавфсиз жойга етганида дафн маросимига киришди.

Кейинчалик Сима И ҳақиқатан ҳам Чжугэ Ляннинг вафот қилганлиги ва аравада кўғирчоқ ўтирганлиги ҳақида эшитди. У ўша он яна таъқиб қилишни бошлади, бироқ душман энди анча узоқда эди.

Вэй кўмондонлари Шу кўшинини тор-мор қилиш имкониятини бой берганларидан жуда ғазабландилар. Сима И эса хўрсиниб шундай деди: “Ян Ининг кўшинни бошлаб бориш санъати айнан Чжугэ Лян тактикасига ўхшади, худди марҳум саркарданинг руҳи Ян Ида қайта тирилгандек эди. Мен "руҳни қайтариш учун танани қарзга олиш" стратагемасига алдандим”.

Ўн бешинчи стратагема: Йўлбарсни тоғни тарк этишга мажбур қилиш

Рақибинг ҳолдан тойишини кутиб тур.

Уни тузоққа тушириши учун бирор кишидан фойдалан.

Хавфли ҳужумни амалга ошир, лекин душманингни тузоққа илинтир.

“36 страатагема”дан

Изоҳ: Сун Цзи асарида шундай дейди: “Жуда мустаҳкам қалъаларга ҳужум қилиш – бу ёмон стратегия”. Кимки яхши ҳимояланган истехкомга ҳужум қилса, ўзи мағлубиятга учрайди. Агар душман яхши позицияда турган бўлса, у билан ўша жойда жанг қилмаслик керак.

Душман мустаҳкам ҳимояни ташкил қилган бўлса, фақат катта ўлжа олиш иштиёқи уни ўз позициясини тарк этишга мажбур қилиши мумкин.

Агар душман мустаҳкам қалъадан ташқари кучда ҳам устунликка эга бўлса, унинг силласи қуришини кутиш лозим ва ўшанда барча захираларни бир жойга тўплаб, уни мағлуб этиш имконияти пайдо бўлади.

1-ҳикоят. Хан сулоласи ҳукмронлигининг охирларида империянинг ғарбий чегараларида яшайдиган Цян қабилалари кўзғолон кўтардилар. Маҳаллий ҳоким Юй Сюй цянларни тинчлантиришга ҳаракат қилди, аммо улар галма-гал унинг қўшинини мағлубиятга учратавердилар. Юй Сюй уч минг жангчиси билан Чэнцан дарасига чекинишга мажбур бўлди. У жангчиларига дарада мустаҳкам қароргоҳ қуришни буйруқ берди. Бу орада ўн минг кишилиқ Цян лашкари даранинг ҳамма чиқиш жойларини беркитади.

Мушкул аҳволда қолган Юй Сюй ҳарбий ҳийла қўллайди. У ўз аскарларига: “Эй, Цян жангчилари! Биз императорга кўмак сўраб чопар юбордик. Ёрдамчи кучлар келгач, сизлар билан урушамиз!” деб бақиришни буюради. Цянлар бу дағдағаларга ишониб, атрофдаги водийни талон-тарож қилишга қарор қилишади. Юй Сюй цянларни чекинаётганини кўргач, ўша заҳотиёқ уларни таъқиб қилишга шошилади. Шу билан бирга қўналғага тўхтаган пайт гулханлар сонини икки баравардан кўпайтиришга буйруқ беради. Цянлар Юй Сюй мунтазам равишда кўмак олаяпти деган хаёлга борадилар ва ўзларининг доимий яшайдиган жойларига тезда қайтишга қарор

қиладилар. Юй Сюй айғоқчилардан цянларнинг тартибсиз чекинаётганлигини аниқлаб, уларга ҳужум қилади ва яксон этади.

Ниҳоят Юй Сюй кучли рақибини, яъни “йўлбарс”ни “тоғдан” алдаб чиқаришга ва тузокқа туширишга муваффақ бўлади.

2-ҳикоят. Эр.ав. 206 йилда Цин сулоласи қулагандан сўнг, тахт учун курашда саркарда Хан Син аввал Лю Баннинг асосий рақиб Сян Юйга хизмат қилар эди. Бироқ кейинчалик у Лю Бан ёнига қочиб ўтади ва унга катта хизматлар кўрсатади. Унинг садоқатли хизмати учун Лю Бан Чу подшолигини унга беради. Бироқ Сян Юйнинг ўлиmidан кейин, унинг кучли қўмондонларидан бири Чжун Лимэй Лю Бан таъқибидан қочиб, Хан Синнинг олдига боради. Хан Син уни яширади ва Лю Баннинг саркарда Чжун Лимэйни асирга олиш тўғрисидаги буйруғини бажармайди.

Эр.ав. 201 йилда Хитой императори Лю Банга Хан Син исён кўтармоқчи эканлиги тўғрисидаги хабарни етказдилар. Шунда Лю Бан маслаҳатчиси Чэн Пин айтган стратагемадан фойдаланади. У Юнмин вилоятини тафтиш қилиш учун жўнайди ва вилоят ҳокимларини Чэн шахрига кенгашга чақиради. Хан Син ушбу таклифни қўлига олганида, унинг бўйсуннишдан бошқа иложи қолмайди. У тартибсизликда айбланишдан қўрқади ва Чжун Лимэйни ўз жонига қасд қилишга мажбурлайди. Сўнгра ўз садоқатини кўрсатиш мақсадида унинг боши билан Лю Бан олдига боради. Аммо Хан Син у ерда ҳибсга олинади.

Бу ерда Чэн шахри “йўлбарс”ни, яъни Хан Синни инидан чиқаришга хизмат қилади ва у ўз “тоғи” Чу вилоятидан чиқади. Шундай қилиб Лю Бан рақибини қимматли иттифоқчиси Чжун Лимэйдан айиради.

3-ҳикоят. Хан сулоласининг охириги йилларида Хитойнинг чекка вилоятлари мустақил ҳукмдорлар бошқаруви остида қолади. Янцзининг жанубида икки марказ вужудга келади: бири Гуйцзи ҳукмдори Сун Цэга ва иккинчиси Луцзян ҳукмдори Лю Сюнга бўйсунарди.

Бу икки ҳукмдор Жанубий Хитойга яқка ҳукмронлик қилиш учун ўзаро кураш олиб борарди. 199 йилда Лю Сюннинг қудрати мамлакатни катта

худудига ёйилади ва бевосита Сун Цэ учун хавф туғдиради. Сун Цэнинг маслаҳатчилари ва амалдорлар тезлик билан Лю Сюнга қарши уруш бошлаш ва уни ҳал этувчи жангда яксон қилиш лозимлигини уқтирадилар. Бироқ айрим маслаҳатчилар бошқача фикрда эдилар. Улар бундай қудратли рақиб билан тўқнашиш жуда хавфли деб ҳисоблардилар. Маслаҳатчилардан бири Чжоу Юй “йўлбарс инига киришдан” аввал, уни “тоғдан алдаб чиқариш” зарурлигини айтади. Сун Цэ Чжоу Юй маслаҳатига амал қилади, у Лю Сюннинг очкўз, кибрли ва иззатталаб одам эканлигини билар эди. Шу сабаб Сун Цэ Лю Сюнга ишончли одам орқали совға-саломлар билан бирга мактуб юборади. Чопар йўл бўйи тиш-тирноғигача куролланган Лю Сюн жангчиларининг қароргоҳларидан ўтади.

Мактубни ва совғаларни олгач, Лю Сюн жуда хурсанд бўлади. Хатда куйидагилар битилган бўлади: “Биз эҳтиром билан сизга боқамиз ва дўстона алоқаларни тиклашни истаймиз. Аммо доимий урушлар сабабли сизни зиёрат қилишга имкон тополмадик. Айни дамда Шан Ляо яна Буюк дарё жанубидаги ерларимизга ҳужум қилмоқда. Биз узоқ сафарга кучсизлигимиз сабаб сиздан Шан Ляони жазолашингиз мақсадида унга қарши юриш қилишингизни илтимос қиламиз. Сизнинг ушбу ёрдамингиз Буюк дарёнинг жанубида жойлашган кучсиз давлатлар учун бекиёс бўлар эди”.

Лю Сюн Шан Ляо подшолигини эгаллаш янада қудратини ошириши ва фаровонлик келтириши мумкинлигини англади. Бундан хурсанд бўлган Лю Сюн элчи шарафига катта зиёфат уюштиради. Дастурхон атрофида элчи бир неча бор Шан Ляо устидан ғалаба қозониш шарафига қадах кўтаради. Фақат Лю Е исмли амалдор зиёфат пайти юзида ташвиш билан четда ўтирарди. Зиёфат тугагач, Лю Сюн унинг хавотирланиши сабабини сўрайди. Маслаҳатчи жавоб беради: “Шан Ляо – кичик шаҳар, аммо мустаҳкам деворлар билан ўралган. Уни ишғол этиш қийин. Сун Цэ бизни тузоққа тушириб, мағлубиятга учратади деб кўрқаман”. Кибрли ва нодон Лю Сюннинг жаҳли чиқади ва барибир ҳарбий юриш фикридан қайтмайди. Лю Сюн Шан Ляони қамал қилади ва қаттиқ қаршиликка учрайди. Сун Цэ ҳам ўз навбатида Лю Сюн

асосий кучлари билан Шан Ляони қамал қилганлигини эшитгач, “биз йўлбарсни инидан чиқардик, энди аввал уни инини эгаллаб олишимиз зарур, сўнгра ўзини яксон қиламиз” дейди ва ҳимоясиз қолган Луцзянни осонликча қўлга киритади. Кейин Сун Цэ Лю Сюннинг асосий қўшинига қарши жангга киришади ва уни ҳам мағлуб этади. Мағлубиятга учраган Лю Сюн шундан сўнг Цао Цаога қўшилади.

У тор-мор этилган пайтда кўкка қараб: “Нега мен Лю Ени маслаҳатига кўнмадим? Сун Цэнинг “йўлбарсни тоғдан чиқариш” стратагемасига лакқа тушдим, шунинг учун нотаваонга айландим!” деган экан.

Сун Цэ эса ўз навбатида енгилгина ҳарбий юриши билан Уч подшоликлар давридаги У подшолигига асос солади.

“Хан Фэй-цзи” асарида шундай дейилади: “Йўлбарс итни тирноқлари ва тишлари ёрдамида енгади. Агар йўлбарсдан тирноқ ва тишларни олиб итга берилса, йўлбарс итга бўйсунитишга мажбур бўлади”.

Қадимги “Гуан -цзи” рисоласида: “Қачонки қоплон ёки йўлбарс ўз уясини тарк этиб, одамларга яқинлашса, у одамлар ўлжасига айланади. Токи йўлбарс ё қоплон ўз уясида экан, у ўз кучини сақлаб туради” деб ёзилган.

**Ўн олтинчи стратагема: Тутиб олишдан олдин узоқлашишга
йўл қўйиб бериш**

Зарба остида сиқилиб қолган душман жанг қилишдан тўхтамайди. Қочиш имконига эга бўлган рақиб жанг қилмайди. Душманни нафасини ўнглашга имкон бермаслик керак, аммо ҳаддан зиёд сиқиб ҳам қўймаслик лозим. Душман кучи қолмаганда, унинг курашиш иродаси йўқолади. Шунда душман қўшинини қилични қонга ботирмай туриб, асирга олиш мумкин бўлади.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Душманни қочишига имкон бериш уни қўйиб юбориш дегани эмас. Ундан маълум бир узоқликда туриб, таъқиб қилиш лозим. Сун Цзи шундай дейди: “Қаттиқ таъқиб қил, аммо қисиб қўйма”. Сиқиб қўймаслик

таъқибдан воз кечишни билдирмайди, фақат душманни жанг қилишга мажбурлаш керак эмас.

1-хикоят. Уч подшолик даврида (III аср) шимолий Вэй подшолиги ҳукмдори жануби-ғарбнинг ёввойи қабилалари етакчиси Мэнхони ғарбий Шу-Хан подшолигига қарши исён кўтаришга кўндирди. Шу подшолигининг машҳур саркардаси Чжугэ Лян Мэнхога қарши юришга чиқди. Бироқ унинг мақсади фақат жанублик ёввойиларнинг ерларини эмас, балки қалбини ҳам забт этиш эди. Бу ишни амалга ошириш учун Чжугэ Лян “тутиб олишдан олдин узоқлашишга йўл қўйиб бериш” стратагемасидан фойдаланди. Аввалига у бирма-бир Мэнхонинг иттифоқчиларини тор-мор қилди. У Мэнхонинг учта саркардасини ҳам асирга олди. Лекин Чжугэ Лян исёнкорларни қатл этиш ўрнига олийҳимматлик қилиб, уларни едириб-ичириб қўйиб юборди. Албатта қатл этилишини кутиб турган саркардалар бундай марҳаматдан миннатдор эдилар.

Бунга жавобан Мэнхо яна ҳужум қилади. Шу қўшини усталик билан маневр қилиб, душманни алдайди ва Мэнхони асирга туширади. Бироқ Чжугэ Лян ўзини бу сафар ҳам ғаройиб тутиб, Мэнхони қамаб қўйиш ёки қатл этиш ўрнига унга Шу подшолигига садоқат билдириб қасамёд қилишни таклиф қилади. Мэнхо бу таклифни рад қилади, аммо келаси сафар асирга тушса, Шу ҳукмронлигини тан олишни ваъда беради. Чжугэ Лян уни саховат билан едириб-ичиради ва қўйиб юборади. Чжугэ Ляннинг зобитлари ундан нега Мэнхони қатл қилмагани ва шу билан бирга чўзилиб кетган урушга батамом барҳам бермаганлиги сабабини сўрашганда, у жануб қабилаларининг муҳаббатини қозонишга ҳаракат қилаётганини айтади.

Мэнхо иккинчи ҳужумни режалаштиради, аммо унинг аввал Чжугэ Лянга асирликка тушиб, қўйиб юборилган саркардаларидан бири камчиликка йўл қўяди ва жазога тортилиб, ҳаётидан айрилишига бир баҳя қолади. Бу икки ҳодиса сабаб саркарданинг Чжугэ Лянга ихлоси ошади ва у шахсан ўзи Мэнхони боғлаб, Шу қўшинига топширади. Иккинчи марта асирга тушган Мэнхога Чжугэ Лян ўзига бўйсунитишни таклиф қилади. Мэнхо яна таклифни

рад этади ва бу сафар ҳам Чжугэ Лян уни едириб-ичириб, қўйиб юборади. Мэнхо уйига қайтиб боради ва ўзига хоинлик қилган саркарданинг изидан тушиб, уни қатл эттиради.

Шундан сўнг Мэнхо учинчи хужумни режалаштиради. Бу сафар у ўз укасига қўп сонли жангчилари билан оддий фуқаролар кийимида Чжугэ Лянга совғалар этишни буйруқ беради. Рақиб қароргоҳига кириб, улар Шу қўшинига тўсатдан хужум уюштириш ва Чжугэ Лянни асирга олмоқчи бўлишади. Бирок Чжугэ Лян тузоқ қўйилганини сезиб қолади ва унинг одамлари хужумни қайтаришга тайёр туришади. Бу сафар ҳам хужумни ўзи бошқарган Мэнхони қўлга олишади. Лекин у яна бўйсунитишни рад этади ва яна озодликка қўйиб юборилади.

Хуллас бундай асирга тушиш ва озодликка чиқиш етти марта давом этади. Бир сафар Мэнхо ва унинг одамлари Шу қўшини қўйган пистирмага тушади. Бошқа сафар эса унга ёрдам бераётган подшолардан бири хиёнат қилади. У Мэнхони асирга олиб, ўзи Чжугэ Лянга топширади. Кейинги сира Мэнхо ва унинг саркардалари ўзларини асирликка топширадилар, бирок уларни тинтув қилганда ёнларидан қилич ва ханжарлар чиқади. Улар Чжугэ Лянни ўлдиришга қасд қилган бўлишади. Ҳар сафар Мэнхо қўлга тушганда, бўйсунитишни рад қилади ва озодликка чиқарилади.

Олтинчи марта асирга тушгандан сўнг Мэнхонинг бирор бир тарафдори қолмайди. У еттинчи марта Шу қўшинига қарши хужум уюштиради. Шу жангчилари қочаётгандек ўзларини кўрсатишади ва ўзлари қўйган пистирмагача Мэнхони олиб келишади. Ниҳоят еттинчи марта Мэнхо асирга олинади. Бу сафар қаршилиқ қилишга имкони қолмаган Мэнхо Чжугэ Лянга бўйсунади ва ўз қабилаларига Шуга бўйсунитишни буйруқ беради.

У қилган ишларидан пушаймон еди ва Чжугэ Лянга умрбод садоқат кўрсатишга қасам ичди. Чжугэ Лян мукофот тариқасида Мэнхога жанубий қабилалар устидан ҳукмронлик қилиш ҳуқуқини, ер ва подшоликни беради. Чжугэ Ляндан нега Мэнхога ҳокимиятни қолдиргани тўғрисида савол

беришганда, у жануб аҳолиси Хитой императоридан кўра ўз ҳокимларига кўпроқ бўйсуниларини айтади.

Ўшандан бошлаб Шу-Хан подшолигининг жанубий сарҳадларида тинчлик ҳукм суради.

2-ҳикоят. Шу-Хан подшоси Лю Бэйнинг ўлиmidан кейин Вэй ҳукмдори Цао Цао бутун Хитойни бирлаштириш учун имконият туғилди деб ўйлади. Цао Цаонинг маслаҳатчиларидан бири Шу-Ханнинг жанубида яшайдиган халқларга подшолик қиладиган Мэнхони иттифоқчи қилиш фикрини беради. Бешта йўналишда жанг қилиш хавфи Чжугэ Лянни хавотирга солади ва аввалига У подшолиги ҳукмдорини ўз тарафига оғдириб олишга эришади. Шундай қилиб шимолдаги хавфни бартараф этади.

Сўнгра Хан сулоласининг содиқ вассали Цзян ҳукмдори Юн Кай, Цзангэ ҳукмдори Чжу Бао, Юэсуй ҳукмдори Гао Динларнинг ҳам Мэнхога қўшилганлиги ҳақида хабар келади. Шу-Хан давлатининг аҳволи оғир кўринарди ва қалтис вазиятдан чиқиш учун Чжугэ Ляннинг ўзи 225 йилда машҳур ҳарбий юришини бошлайди. Шу-Хан подшолигининг маслаҳатчиси қўшин тортиб келаётганини эшитган уч исёнчи 50 минг кишидан ортиқ жангчидан иборат қўшинни тўплашади. Гао Дин эса Е Хуанга Шу-Хан қўшинининг илғор сафларига қарши чиқишга буйруқ беради.

Ичжоу атрофида Е Хуан шуликлар қўмондони Вэй Ян жангчилари билан тўқнашади. Жанг бошланишидан аввал Вэй Ян олдинга чиқади ва Е Хуан билан олишади. Е Хуан олишувга иккинчи марта чиққанида, биринчи зарбаданоқ Вэй Ян ўзининг енгилишини сезади ва жанг майдонидан қочади. Е Хуан уни қувишга тушади ва пистирмага учраб, қўлга тушади. Уни Чжугэ Лянни олдига олиб келишади. У Е Хуанни едириб, ичиради ва унга шундай дейди: “Ахир Гао Дин Шу-Хан давлатининг содиқ тарафдори. Уни Юн Кай алдаган. Ўз хўжайининингга қайтиб бор. Умид қиламанки, у тавба қилиб, биз томонга ўтади. Бу эса уни ҳалокатдан қутқаради”.

Гао Дин Чжугэ Ляндан хабарни олгач, жуда таъсирланади. Кўп ўтмай Гао Диннинг олдига Юн Кай келиб, Е Хуан қандай озодликка қўйиб

юборилганлиги сабабини сўрайди. Гап нимадалигини билгач, шундай дейди: “Чжугэ Лян орамизга низо солмоқчи. У ўртамизга нифоқ солиб, бизни уруштиришдан умидвор бўлган”.

Бир қанча вақтдан сўнг, Юн Кай ва Гао Дин ҳамкорликда Чжугэ Лянга қарши хужум қилишади. Бироқ Чжугэ Лян тузоқ қўйиб, икковини ҳам асирга туширади ва уларни алоҳида жойда ушлайди. Бу орада Чжугэ Лян Гао Дин жангчиларини озод қилиб, Юн Кай жангчиларини қатл қилиши ҳақида миш-миш тарқатади. Ушбу хабар тарқалгач, Чжугэ Лян Юн Кайни одамларини келтиришни буюради ва улардан: “Бошлиқларингиз ким?” – деб сўрайди. “Биз Гао Динга бўйсунамиз!” – деб бакиради ҳаммаси. Шунда Чжугэ Лян стратагема қўллаб, уларни иззат-хурмат билан мукофотлайди ва қўйиб юборади. Кейин уни олдига ҳақиқий Гао Диннинг одамларини олиб келишади. Уларга ҳам аввалгидай саволни беради. “Биз Гао Динга бўйсунамиз”, - жавоб беради улар. Уларни ҳам меҳмон қилиб, охирида шундай дейди: “Юн Кай ўзининг мағлуб бўлганини айтиб, менга элчисини юборди. Садоқатининг исботи сифатида менга Гао Дин ва Чжу Баони бошини келтиришни ваъда қилди. Бироқ мен бундай қилмайман, чунки сиз Гао Динга бўйсунганингиз учун уни олдига қайтариб юбораман. Лекин сизлар менга қарши бошқа жанг қилмаслигингиз керак. Келгуси сафар қўлга тушсангиз, сизларни авф этмайман”.

Улар қайтгач, Юн Кай тўғрисида эшитганларини Гао Динга айтиб берадилар. Гао Дин ҳақиқатни аниқлаш учун Чжугэ Лян қароргоҳига жосус юборади, аммо у қўлга тушади. Жосусни Чжугэ Лянни олдига олиб киришганда, у гўё Юн Кайни чопарини олиб келишгандек ўзини тутди ва унга: “Сени хўжайининг менга Гао Дин ва Чжу Баони бошини ваъда қилган эди. Нега ваъдасининг устида турмаяпти? Сен нималарни пойлаб юрибсан?” дейди. Жосус ҳеч нима деёлмайди ва Чжугэ Лян уни едириб-ичириб, қўлига мактуб тутқазади. “Бу хатни Юн Кайга олиб бор ва ваъдасини тезроқ бажариши лозимлигини етказ”.

Мактубни олгач, Гао Дин ғазаб отига минди ва сирни Е Хуанга айтди. У Чжугэ Ляннинг олийжаноблигига ишонч ҳосил қилгач, Юн Кайни ўлдириб, Чжугэ Лян томонига Чжу Бао билан бирга ўтди. Чжугэ Лян кейинчалик уни Ичжоу ҳукмдори этиб тайинлади.

Чжугэ Лян нафақат “қўйиб юбориш” стратагемаси, балки “нифоқ солиш ва “ўзгани пичоғи билан ўлдириш” хийлаларини қўллаш орқали мақсадига эришди. Бир қанча стратегияларнинг комбинацияси хитойчасига “стратагемалар занжири” (“лян-хуан цзи”) деб номланади.

*Ўн еттинчи стратагема: Яшмани қўлга киритиш учун ғиштни ташлаш*¹³

Душманни унга ёқадиган нарса билан тузоққа илдир, сўнгра уни қўлга кирит.

*Бирор нарсани худди ўзига ўхшаш, аммо нархи арзон
буюмга алмаштириб катта фойда кўриш керак.*

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Фойдали айирбошлашни амалга ошириш усуллари жуда кўп. Бироқ улардан энг яхшиси ясама нарсага керакли кўринишни бериш ва одамларда унга нисбатан эгалик қилиш истагини уйғотиб, ҳақиқийсига алмаштиришдир.

Қўлидан ҳеч иш келмайдиган қари кишиларни душманга қарши қўйиб ёки озиқ-овқат захирасини қолдирган ҳолда уларни тузоққа тушириш, бу арзон баҳоланадиган нарсани қиммат турадиган нарсага алиштириш деганидир.

1-ҳикоят. Курашаётган подшоликлар даврида Цин ҳукмдори Ци подшолигига ҳужум қилишни режалаштирди, аммо у Цининг Чу подшолиги билан иттифоқидан кўрқарди. Шунда у ўз маслаҳатчиси Чжан Ини Чу подшолигига юборади ва чуликларга ҳарбий иттифоқ тузишни таклиф қилади. Эвазига эса ўз ерларидан катта ҳудудни беришни ваъда қилади. Чу ҳукмдори

¹³ Яшма –қизил рангдаги қимматбаҳо тош. Баъзи ўринларда бу стратагема “нефритни қўлга киритиш учун ғиштни ташлаш” деб ишлатилади.

Чжан Ига ишонади ва Цинга ҳужум қилмаслигини айтади. Натижада Ци билан Чу ўртасидаги иттифоқчилик муносабати тўхтади. Бироқ Цин ҳукмдори ўз ваъдасини бажаришни пайсалга солади ва ерларни беришга шошилмайди. Чу подшосининг ваъда қилинган вилоятни бериш талабига жавобан Чжан И ўзи эгалик қиладиган кичик бир туманни назарда тутганини айтади. Жаҳл устида Чу подшоси Цинга қарши юриш қилди, аммо мағлубиятга учрайди. Ўшандан бошлаб, Чу барча иттифоқчиларини йўқотади.

Ушбу келтирилган воқеада ёлғон тухфа ваъдаси “ғишт”, Циннинг тезда кучайишига олиб келган Чу подшолигини яккалаб қўйиш эса “яшма”дир.

2-хикоят. Анлиндан бўлган Цай исмли аёл жуда гўзаллиги сабаб Чу подшолиги ҳукмдори Гуннинг назарига тушиб қолади. Ҳукмдор Гун уни хотинликка танлаб олади. Сарой мулозими Цзян И Цайни олдига келиб сўрайди: “Сизнинг аждодларингиз сулола олдида ҳарбий хизмат кўрсатиб мукофотланганми?”. “Йўқ” жавоб беради аёл. Цзян И яна сўрайди: “Ёки сизни бундай хизматларингиз бўлгандир?”. Яна рад жавобини олгач, мулозим сўрайди: “Қандай қилиб бундай марҳаматга сазовор бўлдингиз”. “Мен бунинг сабабини билмайман” деди хоним.

Цзян И тушунтирди: “Мени эшитишимча, агар бирон бир кишини пул билан сийлаб турсалар, пул тугаши билан у кетиб қолади. Агар бирон бир кишига гўзалликни тухфа этсалар, гўзаллик сўниши билан муҳаббат ҳам сўнади. Бугун сиз яшнаб турибсиз, аммо гул бир кунмас бир кун сўлийди. Қандай қилиб келгусида ҳукмдорнинг эътиборини қозонмоқчисизки, оқибат натижада у сиздан юз ўгирмасин?”

Цай хоним жавоб берди: “Мен хали ёш ва нодонман. Сиздан доно бир маслаҳат беришингизни ўтиниб сўрайман”. Цзян И унга қуйидагича таклиф берди: “Ҳукмдорга бирга қабрга қўйилишингизни шама қилиб қўйсангиз етарли”. Шундан сўнг Цзян И кетди ва бир йилдан сўнг яна Цай хоним билан учрашди. У хонимдан берган маслаҳати ҳақида сўради. “Менда қулай вазият бўлгани йўқ” деб жавоб берди хоним. Яна бир йилдан кейин Цзян И Цай хонимни учратди ва қайта сўради: “Энди ҳукмдор билан гаплашгандирсиз?”.

“Йўқ, менда имконият бўлмади” деди аёл. Цзян И деди: “Икки йилдан бери ҳукмдор билан бирга шаҳар дарвозасидан битта аравада кириб чиқасизлар, наҳотки яна имконият бўлмади деб айтаяпсиз. Менимча маслаҳатимга қулоқ тутиб, амал қилмаяпсиз” дедида, норози аҳволда чиқиб кетди.

Ўша йили ҳукмдор катта ов уюштирди. Ов пайти қаердандир қутурган каркидон пайдо бўлиб, араванинг чап томонига уришга чоғланди. Ҳукмдор буйруғи билан каркидон бир ўқ билан ўлдирилди. Хурсандлигидан подшо кулиб, бошини Цай хонимга эгдида: “Агар мен ўлсам, ким билан сен бундай лаззатланиб, завқлана олардинг?” деди.

Шунда Цай хоним нигоҳини қуйи туширди, бир неча томчи кўз ёшлари кўйлагига томди ва шохни қучоқлаб, қасам ичди: “Ҳукмдорим ўн минг йил умр кўрганларидан кейин, чўрилари у киши билан бирга қабрга тушади. Бундай завқу шавқни кейинги подшо билан ким ўтказишини қандай ҳам билишим мумкин?”

Бундай ҳимматли сўзларни эшитган подшо Гун ўша пайтнинг ўзида Цай хонимга 300 хўжаликдан иборат еру мулкни ҳадя қилади. Шунинг учун ҳам айтилади: «Цзян И стратагемаларни билади, Цай хоним эса қулай пайтни танлашни». “Ғишт” бу ерда Цай хонимнинг қасами, “яшма” эса унинг умрбод ер мулкни совға сифатида олишидир.

Тан сулоласи ҳукмронлиги даврида Цуншэн исмли дзен-буддизм мураббийи яшарди. Бир куни у барча шогирдларини тўплаб, уларга қуйидагича мурожаат қилади: “Бугун мен сизларнинг саволларингизга жавоб бермоқчиман. Кимки Будда ҳақиқатини бошқалардан кўра чуқурроқ англаган бўлса олдинга чиқсин!”.

Ўзининг номукаммал билимини жуда юқори баҳолаган фақат битта ёш шогирд олдинга чиқди ва таъзим қилди. Цуншэн табассум қилди ва деди: “Мен яшмани олиш учун ғишт ташлаяпман деб ўйлабман, аслида эса пишмаган хом ғиштни олаяпман!”

Ўн саккизинчи стратагема: Қароқчиларни тузоққа илдириш учун аввал

БОШЛИҒИНИ ҚЎЛГА ОЛИШ

*Рақибинг бошлиғини қўлга тушир, шунда душман мағлуб бўлади.
Душман худди қуруқликда олишишига мажбур бўлган денгиз аждаҳосидай
умидсиз аҳволга тушиб қолади. Мустаҳкам тугунни ечиш учун аввал
етакчисини ажратиб ол, шунда ҳаммаси ўз-ўзидан очилиб кетади.
“36 стратагема”дан*

Изоҳ: Агар ғалаба қозонсанг, қўлга олиш мумкин бўлган барча нарсани олишинг керак. Кичик ўлжани олиб, каттасини ёнидан ўтиб кетиш бу оддий жангчилар учун фойдали, қўмондонлар учун малол келадиган ва бутун қўшин саркардаси учун хавфли ишдир.

Мустаҳкам тугунни очмай ёхуд саркардани асирга туширмай ғалаба қозониш “йўлбарсни тоққа кетишига имкон бериш” деганидир. Саркардани қандай қўлга тушириш мумкин? Жанг вақти байроқ ва туғларга эътибор бермаслик керак, бунинг ўрнига қўшин ҳаракатини белгилайдиган буйруқлар қайси томондан берилаётганини кузатиш зарур.

1-ҳикоят. Тан сулоласи императорига қарши Ан Лушан қўзғолони даврида (VIII аср ўрталари) Тан қўмондони Чжан Сюн Ан Лушаннинг сафдоши Ин Цзици билан жангга киришади. Чжан Сюн душманга муваффақият билан хужум уюштиради, аммо тўлиқ ғалаба қозонолмади. У қўзғолончилар бошлиғини ўлдирмоқчи бўлади, лекин жангчилар тўдасида уни танимади. Шунда у ўз камончиларига ҳақиқий ўқлар ўрнига ўт поялари билан отишни буюради. Қўзғолончилар зарарсиз ўқлар теккач, Чжан Сюннинг ўқ-дориси қолмади деб ўйлаб, бирданига ҳаммаси ушбу қувончли хабарни етказиш учун бир киши томон шошиладилар. Чжан Сюн шу пайтнинг ўзидаёқ энг зўр камончисига дарҳол Ин Цзицига ўқ узишни буюради. Ўқ қўзғолончилар етакчисини чап кўзига тегди ва у шу заҳоти ўз мағлубиятини тан олиб, жангни тўхтатади.

2-ҳикоят. Вэйлик ҳукмдор Вэн даврида (эр.ав. 445-396 й.) амалдор Симэн Бао Е туманига бошлиқ этиб тайинланади. У хизмат жойига келгач,

махаллий оқсоқоллар билан учрашиб, улардан қандай кийинчилик борлиги ҳақида суриштиради. Оқсоқоллар: “Бизни дарё худосига келин беришга мажбурлигимиз ташвишга солади. Қашшоқлигимиз сабаби ҳам шундан” дейдилар. Симэн Бао чуқурроқ сўраб суриштиради ва қуйидагилар унга маълум бўлади. Ҳар йили уч коҳин ва битта зоҳид аҳолидан пул йиғиб олади. Улар йиғадиган маблағнинг учдан бир қисми дарё худосининг тўйини нишонлашга ишлатилади. Қолган пулни улар ўзаро ва яна бир жодугар аёл билан бўлишиб олишади.

Ўша муддат келганда, жодугар аёл битта чиройли қизни танлаб олиб, “бу қиз дарё худосини хотини бўлиши керак” дер экан. У қизга шойи матолардан кўйлак тиктиради. У алоҳида хонада яшаши, гўшт емаслиги ҳамда май ичмаслиги керак экан. Дарё бўйида алоҳида хонани безатиб, сариқ ва кизил пардалар илиб қўйилар экан. Қизни байрамдан ўн кун олдин шу уйга олиб келиб қўяр эканлар, маросим куни уни тақинчоқлар билан безатиб, турли егуликлар билан қурбонликка келтирар эканлар. Агар қурбонлик қилинмаса, дарё суви тошиб, ҳамма жойни ва одамларни чўктирар эмиш.

Симэн Бао уларга шундай деди: “Келгуси сафар агар дарё худоси хотин талаб қилса, у ерда уч коҳин, жодугар ва қишлоқ оқсоқоллари қизни кузатишга чиқишсин, мен ҳам иштирок этаман”. Ҳамма унинг гапига рози бўлди.

Белгиланган кун келганда, Симэн Бао дарё бўйига келди. У ерда айтилган коҳинлар ва яна уч минг одам йиғилган эди. Жодугар аёл 70 ёшда эди ва уни кетидан узун кўйлак кийган 10 та қиз эргашиб, хизмат кўрсатишарди. Шу пайт Симэн Бао деди: “Дарё худосига аталган келинни чақиринглар. Чиройлими ёки бадбашарами кўрмоқчиман”. Уни олдида қизни олиб келишди. Ҳоким қизга қарагач, жодугарга ва оқсоқолларга юзланди: “Қиз унчалик чиройли эмас. Мен буюк сеҳргарга дарёга тушиб, дарё худосига хабар етказишни топшираман. Агар у янада чиройлироқ қизни истаса, биз унга бироздан сўнг ўшанақасини юборамиз” ва у ёрдамчиларига кампирни сувга отишни буюрди.

Бироз кутиб тургач, деди: “Нега бу қари сеҳргар ҳаяллаб қолди? Уни шогирди бориб тезлаштирсин!” ва дарёга жодугарнинг шогирдларидан бирини ташлашди.

Яна бироз вақтдан кейин Симэн Бао: “Негадир бу шогирди ҳам ушланиб қолди. Яна бир шогирдини жўнатинг. Уларни шошилтирсин” деди. Дарёга яна бир шогирдини ташлашди. Шундай тартибда бундай қисмат яна уч шогирдни бошига тушди. Симэн Бао кейин: “Бу жодугар ва қизлар бир ожиза аёл. Бизни гапларимизни дарё худосига тўғри тушунтиролмайдиган, шунинг учун дарёга худо билан тўғри гаплаша оладиган учта қоҳинни юбориш керак” дедида, уларни сувга ташлашга буйруқ берди.

Симэн Бао бир муддат диққат билан сувга тикилиб ўтирди. Бу пайт оқсоқоллар, амалдор ва томошабинларни даҳшат чулғаб олди. Охири Симэн Бао одамларга ўғирилди ва деди: “Булар қайтмаяпти, нима қилиш керак?”. Шундай деб, у зоҳидни ва бойлардан бирини дарёга ташлашни буюрди. Шунда ҳамма тиз чўкди ва бошларини ерга ура бошлашди. У деди: “Майли яна бироз кутиб турайлик”. Бир қанча вақтдан кейин, қўрқувдан юзлари оқариб кетган одамларга қарата: “Турунглари, сезишимча дарё худоси меҳмонларини ҳали анча ушлаб туради. Сизларни уни олдига боришингиз шарт эмас. Уйлариңга қайтинглар” деди.

Е тумани аҳолиси ва амалдорлари ўз ҳаётлари учун шунчалик қўрққан эдиларки, ўшандан бошлаб дарё худосининг тўйи ҳақида ҳеч ким гапирмай қўйди.

Бу ерда хурофотни одамларга оддий тушунтириш фойда бермасди. Бироқ жодугар бошчилигидаги бир гуруҳ фирибгарлар бу иримдан ўз манфаатлари йўлида фойдаланишарди. Фирибгарлар гуруҳи бошлиғи ва уни тарафдорларининг сувга ташланиши билан бу хурофот ҳам дарё тубига умрбод ғарқ бўлди.

Ўн тўққизинчи стратегема: Ўчоқ ичидан ўтин олиш

*Кучли душман билан тўқнаш келиб, унга очик қарши чиқма,
балки таянч нуқтасини топиб, уни кучсизлантир.
Шундай йўсинда заиф кучли рақибини енгади.*

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Ўтин – оловнинг таянчи, ундан олов куч олади. У иссиқлик беради, лекин аслида ўзи қайноқ эмас, уни ўзинга зарар етказмай қўлга олиш мумкин.

Бундан шундай хулоса чиқади: агар рақиб ҳатто ўз ёнига яқин қўймайдиган даражада нақадар кучли бўлмасин, уни таянчини йўқ қилиш мумкин.

1-хикоят: Курашаётган подшоликлар даврида Ци подшолигининг саркардаси Тан Дан Ян подшолиги қўшини томонидан Дзимо шаҳрида қамал қилинади. Қамал узокқа чўзилади. Тан Дан қўшинига тезликда ёрдам келмайди ва жангчиларнинг руҳияти анча тушиб кетади. Шунда саркарда Тан Дан ўз жангчиларига эълон қилади: “Янликлар асир тушган жангчиларимиз бурнини кесишидан ва уларни олдинги сафга қалқон сифатида қўйишидан қўрқаяпман. Бизнинг одамларимиз бунга қаршилиқ қилолмаган бўлишарди”.

Тан Даннинг ушбу сўзлари тезда янликларнинг қулоғига етиб боради ва улар дарҳол айнан саркарда башорат қилгандек иш қилишга шошиладилар. Ян жангчилари ўзларининг ватандошларига нисбатан қилган ваҳшийликларни кўрган қамалдаги ҳимоячилар ғазабланиб, ўзлари янликлар билан жанг қилишга интила бошлайдилар.

Шунда Тан Дан душман қароргоҳига жосус юборади ва у янликлар орасида қуйидаги гапни тарқатади: “Тан Дан уни қамал қилаётган янликлар шаҳар девори ёнидаги қабристонни ғорат қилиб, таҳқирлашларидан қўрқади. Дзимо аҳолиси учун бу жуда катта фожиа бўлар эди”.

Янликлар дарҳол Дзимо аҳолиси қабристонини таҳқирлашга тушишди. Бу эса шаҳар аҳлининг қаҳр-ғазабини шундай кўзгадики, ҳатто ёшу қари янликларни бурдалаб ташлашга тайёр эдилар. Шундай қилиб Тан Дан ўз

қўшинининг жанговар руҳиятини кўтарди ва натижада муваффақият билан камалга дош бера олди.

Тан Даннинг ҳаракатлари Сун Цзининг “Жанг санъати” рисоласида тавсифланган ҳарбий ҳийлага мувофиқ келади: “Жангчиларни дадил жангга боришига шижоатни уйғотиш учун қўшинда қаҳр-ғазабни келтириб чиқариш зарур”. Шу билан бирга душман “таянчини синдириш”нинг оддий йўли душман қўшини таъминоти ва озиқ-овқат захирасидан маҳрум қилиш ҳисобланади.

2-ҳикоят: Бир куни тунда саркарда У Хан (I аср) қароргоҳига душман хужум қилади ва жангчилар саросимага тушади. Бу пайтда У Ханнинг ўзи кўчма сафар тўшагида бамайлихотир ётишда давом этарди. Жангчилар бу ҳақда билишгач, шу заҳотиёқ тинчланишади. Ўша туннинг ўзида У Хан энг яхши сара жангчиларини тўплаб муваффақият билан қарши хужум уюштиради.

Саркарда У Ханнинг ҳаракати қандай қилиб душман устунлигини, ўзига хужум қилишдан олдин йўққа чиқариш мумкинлигига яна бир мисолдир.

Эр.ав. III асрда ёзилган “Вэй Ляонинг ҳарбий санъати” асарида шундай дейилади:

“Менинг одамларим бир вақтнинг ўзида икки нарсадан кўрқа олмайдилар. Баъзан улар мендан кўрқадилар ва душман устидан куладилар. Баъзан улар душмандан кўрқадилар ва мени устимдан куладилар.

Кимни устидан кулсалар, у мағлуб бўлади. Кимдан кўрқсалар, у ғалаба қозонади. Шунинг учун моҳир саркарда ўз зобитларига кўрқувни қандай сингдиришни билади. Агар зобитлар ундан кўрқсалар, жангчилар зобитлардан кўрқадилар.

Шу сабаб икки томондан қай бири ғалаба қозонишини англаш учун жангчилар кимдан кўрқишларини ва кимнинг устидан кулишларини билиш керак”.

Йигирманчи стратагема: Балиқни тутиш учун сувни лойқалатиш

Душман лашкари ичидаги яширин келишмовчиликлардан фойдалан.

Унинг заифлиги ва беқарорлигини ўз фойданга ҳал қил.

Бу кечаси ором олиш учун ётиш каби табиий ҳолдир.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Фитна ва ғалаёнлар пайтида ўзаро курашадиган кўпгина кучлар пайдо бўлади. Улар орасида кучсизроқлари иттифоқчи ва душманларни танлашда ўта беқарор бўлади.

Журъатсиз ва воқеаларни олдиндан кўра билмайдиган рақибга ўша пайт ўз ихтиёрингизни ўтказиш мумкин. “Олти ўғит” асарида қуйидагича айтилади: “Саросимага чалинган кўшин, ҳарбий интизомни тан олмайдиган бўлинма, душман қудрати билан бир-бирини кўрқитадиган жангчилар, кўшин орасида кўркувдан олазарак юрган кўзлар ва довдираган шивир-шивирлар, барча тақикларга қарамай кўшин орасида тарқалаётган ваҳимали миш-мишлар, минглаб оғизлар томонидан айтилаётган гумонлар, буйруқларни бажармасликдан кўркмайдиган ва кўмондонларга нисбатан ҳар қандай ҳурматни йўқотган жангчилар – мана шулар кўшин кучсизлигининг аниқ аломатлари”.

Ҳикоят. IV аср ўрталарида Цин подшолиги ҳукмдори ва ғарбий кўчманчи қабилалар бошлиғи Фу Цзян ўз ҳукмронлиги остида бутун Шимолий Хитойни бирлаштириб, Жанубий Хитойнинг Цзин подшолигига қарши юриш қилишни режалаштирди. Фейшуй дарёси бўйида Фу Цзяннинг ярим миллионли армиясини фақат 80 минг жангчидан иборат Цзин кўшини қарши олди. Бироқ цзинликлар шундай моҳирлик ва усталик билан жойлашдиларки, Фу Цзян тепаликлар қиялигидаги буталарни узоқдан кўриб, жангчи деган хаёлга борди ва катта кўшин ўзига қарши турибди деб ўйлади. Бу орада цзинликлар кўшини кўмондони Фу Цзянга мактуб йўллаб, цинликлардан Цзин кўшинига Фейшуйнинг шимолий қирғоғига кечиб ўтишлари ва цинликлар билан жанг қилишга имкон беришлари учун дарё қирғоғидан бироз ортга чекинишларини сўрайди. Ушбу таклиф моҳиятига

кўра Цзин қўшини ўз муваффақиятига ишонишини ёки чекинишдан кўра жангда ўлишга тайёр эканлигидан далолат беради. Цзин қўшинининг қатъияти, устамонлик билан ҳийла қўллаши ва жасур таклифи цинликлар орасида шубҳа ҳамда кўрқув уруғини сепди. Фун Цзян ортга тисарилишга буйруқ берганида, турли қабиалардан таркиб топган цин армияси хаёлий кўп сонли Цзин қўшини ҳамда унинг юксак жанговар руҳидан кўрқиб, тўсатдан саросимага тушди ва қоча бошлади. Цзин жангчиларига эса фақат қочаётган душманларни қувиб етиб, уларни бирма-бир қириш қолганди. Бу жанг “Фейшуй дарёсидаги мўъжиза” номини олди; кам сонли Цзин қўшини тарих хали билмаган, сони бўйича тенги йўқ Фу Цзяннинг улкан армиясини тор-мор қилди.

Ривоятларга қараганда, Цзин қўшини бош қўмондони Се Анга Фейшуй ёнидаги жангнинг натижаси ҳақидаги хабарни келтирганларида, у го (шашка ўхшаш) ўйини билан машғул бўлган. Се Ан хотиржам ҳолда хабарни ўқиб, уни четга олиб қўйган ва бирор сўз айтмай, яна ўйинни давом эттирган. Фақат ўйинни тугатганидан сўнг, хабарда нима ёзилганлигини билишни тоқатсизлик билан кутаётган мулозимларига яна ўшандай хотиржамлик билан: “Ҳеч қандай қизиқ нарсамас. Ўйигитларимиз цинлик қароқчиларни яксон қилишибди” деб жавоб берган экан.

Ўйигирма биринчи стратагема: Тилла қўнғизнинг пўст ташлаши

Доимо қатъиятли кўрингин. Ўз сафларингда илат ва нуқсонларга йўл қўйма.

Шундагина иттифоқчингни кўрқувга тушишига ва душманингни ҳужум қилиши учун баҳона топишига йўл қўймаслик мумкин.

Ўзинг эса асосий кучларингни яширинча четга олиб ўт.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Иттифоқчи билан умумий душманга қарши юриш қилсанг, четдан туриб умумий ҳолатни баҳолаш керак. Агар жанг вақтида янги рақиб пайдо бўлса, бирламчи позицияни сақлаган ҳолда, уни ҳужумига чап бериш лозим.

Бу усул “тилла кўнғизнинг пўст ташлаши” деб номланади. У жангдан қочишни эмас, балки икки қисмга бўлинишни назарда тутаяди, яъни кўшин маневр қилади, лекин бу пайтда унинг дўмбира ва байроқлари ҳақиқий ҳаракатни кўрсатмайди. Ушбу найранг душман хушёрлигини ғафлатда қолдиради ва иттифокчи сафида саросима бўлишини олдини олади. Токи кўшин аввалги бошланғич позициясини қайта тикламагунча, душман ҳам, иттифокчи ҳам нима юз берганини тушунмай қолади. Лекин бундай маневр умуман сездирилмай ўтказилиши ҳам мумкин.

“Тилла кўнғизнинг пўст ташлаши” усули орқали кўшиннинг энг сара кучлари жанг майдонидаги позиция бутунлигини сақлаган ҳолда янги душманга қарши ташланади.

Ҳикоят. Хан сулоласи ҳукмронлиги охирида Хитойнинг ҳамма жойида ўзаро низолар авж олган пайтда шимолий ҳудудларнинг қудратли ҳукмдори Юан Шао ўз кўшинини асосий рақиб Цао Цаога қарши ҳаракатга келтирди. Бир вақтнинг ўзида Цао Цаонинг иттифокчиси Лю Бэй қулай имкониятдан фойдаланиб, у ҳам Цао Цаога қарши юриш бошлади ва давлатининг шарқий чегараларида жойлашган Сюйчжоу шаҳрини ишғол қилди.

Цао Цао юзага келган вазиятни муҳокама қилиш учун ўз маслаҳатчиларини кенгашга чақирди. Маслаҳатчилардан бири унга шундай деди:

- Юан Шао сизнинг асосий рақибингиз бўлиб қолаверади. Агар ҳозирда Юан Шаога қарши жанг олиб бораётган кўшинни Сюйчжоуга йўналтирсангиз, у бундан жуда катта фойда кўради.

- Лю Бэй қаҳрли душман, - жавоб берди Цао Цао. – Агар мен уни ҳозир яксон қилмасам, келажакда катта кўнгилсизликларга учрашим мумкин.

Бошқа маслаҳатчи деди:

- Юан Шао секин ҳаракат қилади ва доимо иккиланиш ҳамда гумонларга берилади. У жангчилари ҳаракатини тезлаштирмайди. Лю Бэйга келсак, у эндигина Сюйчжоунинг қўлга киритди, маҳаллий аҳоли эса уни қўллаб-қувватламайди. Шунинг учун унга зудлик билан ҳужум қилишимиз зарур.

Цао Цао ушбу маслаҳатга амал қилади. Унинг энг яхши жангчилари тезлик билан Сюйчжоуга юриш қилиб, Лю Бэй қўшинига қақшатқич зарба беради ва мағлубиятга учратади. Шунингдек, Юан Шао қўшини келгунга қадар ўз жойларига қайтишга улгурадилар.

Ташқи тарафдан қўшин позициясининг ўзгармаслиги шароитида ички маневрни амалга оширишнинг мумтоз тасвирланишини Сун Цзи рисоласида ўқиш мумкин: “Кимки урушни яхши олиб борса, бамисоли Чаншан тоғидаги илонга ўхшайди: уни бошига урсанг, у думи билан уради; думига урсанг, боши билан уради; ўртасига урсанг, у ҳам боши, ҳам думи билан уради”.

Йигирма иккинчи стратагема: Ўғрини ушлаш учун дарвозаларни кулфлаш

Агар душман кам сонли бўлса, уни жойида қуршаб ол ва яксон қил. Агар рақибнинг чекинишига имкон берилса, уни таъқиб қилиш учун куч сарфлашга тўғри келади.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Уйнинг ҳамма эшикларини кулфлаб, ўғриларни қўлга тушириш лозим. Бу ишни ўғрилар хавфли бўлганлиги учун эмас, балки бошқа жойда уларга бошпана бериб, ўзимизга қарши улардан фойдаланмасликлари учун қилиш зарур.

Бундай ўғрилар, душманнинг махсус қўшини ёки ичкаридан қўпоровчилик ишларини амалга ошириш топширилган айғоқчилар ҳисобланади.

“У-Цзи” асарида шундай дейилади: “Тасаввур қилинг, катта майдонда ўлишга ҳам тайёр бир қароқчини яшириб қўйдингиз. Минг киши уни ушлашга чиқади ва барчаси бойўғлига ўхшаб атрофга олазарак назар солади, бўридай ҳамма жойни текширади. Чунки улардан ҳар бири қароқчи тўсатдан уларнинг ўзига ташланиб, ўлдириб қўйишидан қўрқади. Шу сабаб мингта одамни қўрқувга солиш учун жонидан кечишга рози бўлган битта одам кифоя”.

Юқоридаги фикрдан таъқиб қилувчилар учун қуйидаги қоида келиб чиқади: агар қароқчиларнинг қочишга имкони бўлса, улар ўлимдан кўрқмай, сўнгги нафасигача олишади; аммо уларни чекинишига бирон бир йўл қолмаса, улар ғолиблар марҳаматига осонликча таслим бўлади. Баъзи бир ҳолларда озчиликни таъқиб қилиш умуман бефойда ва ҳатто нохушликларга олиб келиши мумкин.

Шунинг учун душманнинг оз сонли гуруҳини жойида қуршовга олиб, уни яқсон қилиш зарур. Акс ҳолда душман қочиб кетиши мумкин.

1-ҳикоят. Ривоятларга қараганда қадимги Ин сулоласи қонунларига кўра ўчоқдан олинган кулни кўчага ташлаган одам қаттиқ жазога тортилган. Донишманд Конфуцийнинг шогирди Цзи Гун бу ҳолатдан хайратланиб, устозидан бунинг сабабини тушунтириб беришини сўради. Конфуций қуйидагича жавоб берди: “Ин хонадони аслида давлатни қандай бошқаришни яхши билган. Агар кулни кўчага ташласалар, унинг зарраси кўчада кетаётган кишининг кўзига кириб кетиши мумкин. Кўзига кул кирган йўловчининг албатта жаҳли чиқади ва ғазабланиб, урушишни бошлайди. Уруш эса бутун оила ва уруғ шаънига тегадиган жиддий масала. Натижада кичик бир чанг зарраси бутун бир уруғнинг ҳалок бўлишига олиб келиши мумкин. Ана шунинг учун ҳам бу ерда қаттиқ жазо зарур бўлган.

Одамлар шафқатсиз жазолардан кўрқадилар. Кул эса бир оддий нарса. Одамларни қаттиқ жазодан қочишлари учун майда нарсаларга ҳам сергак туришга мажбурлаш лозим. Дарҳақиқат, бунда бошқарув донишмандлиги мужассамдир”.

2-ҳикоят. Қадимда Хитойдаги ҳукмронлик Чжоу сулоласига ўтгач, император қариндоши Тай-гун давлатнинг шарқий вилоятларидан бирига ҳоким этиб тайинланди. Ўлкага етиб боргач, Тай-гун ўзига маслаҳатчи бўла оладиган ўша ернинг эътиборли кишилари ҳақида суриштира бошлади. Унга ўзининг хайрли амаллари ва кенг билими билан машҳур бўлган дарвешона яшайдиган қандайдир бир зоҳидни кўрсатдилар. Тай-гун унга уч марта мулозимлари орасидан маслаҳатчик лавозимини таклиф қилади. Бироқ у одам

катъий рад жавобини бераверади. Шунда Тай-гун ўша зоҳидни жазолашни буюради.

Бу ҳодиса ҳақида Чжоу подшосининг доно вазири Чжоу-гун эшитади. У тезда Тай-гуннинг ҳузурига етиб келади ва уни койишни бошлайди: “Қандай қилиб ўз ерига кела солибоқ, ўша ўлканинг машҳур эрларидан бирини қатл қилиш мумкин?”

- У одам, - деб жавоб берди Тай-гун. – менга: “Мен подшога хизмат қилмайман ва ҳокимларга бўйсунмайман. Ўз еримни экаман, ўз қудуғимдан сув ичаман ва бировдан бирон нарса сўрамайман” деб айтди. Мен бу одам ўз хулқ-атвори билан вилоятда тартибсизлик уруғини ёяди ва одамларни ҳокимиятга бўйсунмасликка ўргатади деб кўрдим. Шунинг учун биринчи уни қатл қилдирдим.

Хуллас бу воқеада “ўғри” – подшо ва ҳокимга бўйсунмайдиган зоҳид. У қонунга бўйсунмаслиги билан бутун бир вилоятда тартибсизликни келтириб чиқариши мумкин. Шунинг учун Тай-гун уни қатл қилдириб, воқеалар кенг тус олишининг олдини олди.

Йигирма учинчи стратагема: Узоқдаги билан дўст бўлиб яқиндаги билан жанг қилиш

Географик сабабларга кўра яқиндаги душманларни босиб олиш, узоқдагисидан кўра фойдалироқ. Шунинг учун сиёсий қарашларнинг фарқ қилишига қарамай, вақтинчалик узоқдаги душман билан иттифоқ тузиш керак.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Кўп томонлар иштирок этадиган урушда ҳар бир томон ўз фойдасини кўзлайдиган ҳар хил иттифоқлар вужудга келади.

Узоқдаги душманга қарши уруш олиб бориш қийин, у билан иттифоқ тузиш эса осон. Агар яқиндаги шерик билан иттифоқ тўсатдан бузилса, мағлубиятга учраш хавфи пайдо бўлади.

Ҳикоят. Эр.ав. IV аср ўрталарида Цин подшолиги ўша даврдаги барча Қадимги Хитой подшоликларидан энг қудратлиси эди. У ўзининг шарқий қўшниси Вэй подшолигининг бир қисм ерларини босиб олади. Шубҳасиз, Цин ҳукмдори бу билан чекланмаслиги равшан эди. Бешта йирик – Вэй, Чу, Ян, Хан ва Ци давлатлари ҳукмдорлари Цин подшолигининг ҳужумига қарши туриш мақсадида ўзаро иттифоқ тузадилар.

Ўша пайтда Вэй подшолигининг Фан Суй исмли истеъдодли элчиси ўз юртида ҳасадгўй сарой аҳлидан қулоқ эшитмаган камситиш ва таҳқирларга учраб, Цинга кўчиб ўтади ва Цин ҳукмдорига стратег сифатида ўз хизматини таклиф қилади. Цин ҳукмдори аввалига ўз қўшинини Цин ва Ци оралиғида ястаниб ётган Хан ва Вэй ерлари орқали олиб ўтиб, Ци подшолигига ҳужум қилишни истарди. Фан Суй ушбу режани рад қилади:

“Хан ва Вэй ерлари орқали ўтиш учун катта қўшин керак, - дейди у ҳукмдорга. – Катта қўшинни подшолик сарҳадларидан узоққа юбориш мамлакатни кучсизлантириш ва ўзини хавф остига қўйиш дегани. Ци подшолиги Чу подшолигига қандай ҳужум қилганлигини эсланг. Ци улкан ғалаба қозониб, ўн минг чақиримга тенг Чу ерларини босиб олганди. Хўш, ўша ерлардан қанчасини циликлар ушлаб қола олдилар? Бир қаричини ҳам эмас! Ци бу ерлардан жуда узоқда жойлашган эди ва яқинроқда бўлган Хан ва Вэй Цининг босқинчиликларидан ўз манфаатлари йўлида фойдаланиб қолишди. Сиз узоқдаги давлатлар билан иттифоқ тузиб, яқиндаги қўшниларингиз билан жанг қилишингиз лозим. Шунда сиз қўлга киритган ҳар бир қарич ер умрбод сизнинг мулкингизга айланади. Модомики, Хан ва Вэй подшоликлари одамзод яшайдиган дунёнинг ўртасида жойлашган экан, биринчи навбатда улар билан дўстона муносабатларни ўрнатишингиз зарур. Шунда сиз Чжао билан Чуга босим ўтказа оласиз. Агар Чу кучлироқ бўлса, унда Чжао сизнинг олдингизда чекинади. Агарда Чжао кучлироқ бўлиб чиқса, унда олдингизда Чу чекинади. Ҳар ҳолда Чжао ҳам, Чу ҳам сиз томонга ўтади. Бу эса Ци ҳукмдорини кўрқитади, у сизнинг дўстлигингизни қозониш учун

бой совғалар жўнатади. Сиз Ци подшолиги билан мустаҳкам алоқаларни ўрнатиб олсангиз, Хан ва Вэйни забт этиш сиз учун осон бўлади...”

Цин ҳукмдори Фан Суй келтирган далилларни жуда доно ва маъқул деб топди, аммо қўшиб қўйди:

- Мен анчадан буён Вэй билан дўстона муносабатларни ўрнатишни истайман, лекин барибир ўз мақсадимга эришолмаяпман. Нима қилишим керак?

- Авваламбор, ёлғон хушомадли сўзлар ва қимматбаҳо совғалардан фойдаланинг, - жавоб берди Фан Суй. – кейин эса Вэй подшосига ерларидан беришини сўранг. Агар у рад этса, унга қарши уруш очинг.

Ушбу суҳбатдан сўнг Фан Суй Цин ҳукмдорининг тўлиқ ишончини қозонди ва унинг биринчи маслаҳатчисига айланди. У ҳеч қачон ўзига ҳатто озгина ёрдам берганларни мукофотламасдан қўймасди ва биров ранжитган одамларни ҳам кечирмасди. У ҳокимиятда ўн икки йил давомида қолди ва лавозимини ўзи ворис сифатида тайинлаган кишига топширди.

Фан Суй эр.ав. 255 йилда истеъфога чиқди. Йигирма беш йилдан сўнг Хан подшолиги Цин қўшинлари зарбаси остида қулади, яна беш йил ўтгач Чу подшолиги забт этилди. Охири эр.ав. 221 йилда Цин давлати Ци подшолигини ўз таркибига қўшиб олди ва Цин ҳукмдори бутун Хитой императорига айланди.

Шуни айтиш жоизки, мумтоз адабиётларимизда, хусусан Алишер Навоийнинг “Фарҳод ва Ширин” достонидаги Фарҳоднинг юрти сифатида тилга олинадиган Чин мамлакати айнан ана шу Цин империясидир. Шунингдек, ҳадиси шарифда қуйидагича: “Чинга бориб бўлса ҳам илм ўрган!” деган ҳикматли сўзлар ҳам бежиз келтирилмайди.

Йигирма тўртинчи стратагема: Гони босиб олиш учун ундан ўтиш йўлини талаб қилиш

Кучсизлардан бири икки кучли душман ўртасида сиқилиб қолган.

Душман уни ўзига бўйсундириш учун таҳдид қилмоқда. Мен эса кучсизга ёрдам бериш баҳонасида ўз мавқеимни мустаҳкамлаб оламан. Биргина ишонч тўғрисидаги гаплар билан оғир аҳволга қолганни забт этиб бўлмайди.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Кучсиз қўшни давлат ерларига қўшин киритиш учун фақат чиройли сўзлар орқали рухсат олиб бўлмайди. У менинг қўшинимни киритмаса, нафақат ўзини душман босқини хавфи остига қўйишини, балки икки фронтда уруш олиб бориш хавфига дучор бўлишини англаши лозим.

Агар бундай вазиятда душман янада қатъият билан қўшнисига тажовуз қилса, унинг қўрқуви ва иложсиз аҳволидан фойдаланиб, куч ишлатмасдан барча нарсага эришиш осон бўлади. Шунда унинг бутун ҳудудини, ҳатто қўшинни ҳаракатга келтирмай туриб босиб олиш мумкин.

1-ҳикоят. “Баҳорлар ва Кузлар” даврида (эр.ав. VIII-V асрлар) Цзин ўлкаси ҳукмдори Ю ўлкасининг ҳукмдоридан Го шаҳрига хужум қилиш учун ўз ерларидан қўшинини ўтказиб юборишни талаб қилади. Ҳукмдор маслаҳатчиси Сюн Си унга шундай дейди:

- Ю ҳукмдорига энг яхши яшма ва отларингизни тухфа қилинг. Шунда у сиз учун чегараларини очиб беради.

- Бироқ мени яшмам аждодларимдан қолган ва отларим ҳам менга қадрли, - деб жавоб беради ҳукмдор. – У совғаларимни қабул қилиб, менга ўз мулкига киришга ижозат бермайди деб қўрқаман.

- Агар сизнинг илтимосингизни бажаришни рад этса, у совғаларингизни қабул қилмайди. Агар рози бўлса, яшма билан отларни вақтинчалик сақлаб туришлари учун юборгансиз деб ҳисоблайверинг.

Натижада ҳукмдор совғаларни юборишга қарор қилади. Ю ҳукмдори уларни қабул қилишни жуда истар эди, аммо унинг маслаҳатчиси Гунцзи Ци унга шундай дейди:

- Бу совғаларни қабул қилиб бўлмайди. Го шаҳри лаблар тишни ҳимоя қилгани сингари бизни ҳимоя қилади. Агар биз цзинликлар қўшини учун йўл очиб берсак, биз Го билан биргаликда қулаймиз.

Бироқ ҳукмдор ўз маслаҳатчисига кулоқ солмайди ва Цзин қўшинини ўз ерларига киришига рухсат беради. Сюн Си қўшинни Го шахрига бошлаб боради ва уни босиб олади. Уч йилдан сўнг эса у Ю ўлкасига ҳужум қилади ва уни ҳам забт этади.

Сюн Си Цзин ҳукмдорига тантана билан яшма ва отларни қайтариб берганда, ҳукмдор шундай дейди:

- Яшма аввал қандай бўлса шундай, лекин отларим эса қариб қолибди.

2-ҳикоят. Курашаётган подшоликлар даврининг охирларида Цин ҳукмдори кичик Чжао подшолиги ҳукмдоридан Хан подшолигига қарши бораётган қўшинини ўтказиб юборишини сўрайди. Чжао ҳукмдори маслаҳатчиси унга қуйидаги режани таклиф қилади:

- Биз Ханга чопар юборишимиз ва унинг ҳукмдорига ерларидан бир қисмини бериши эвазига Циннинг ашаддий душмани бўлган Чу подшолиги қўшинини ёрдамга олиб келишимиз мумкин деб айтамыз. Кейин эса Цинга элчи юбориб, “Хан ҳукмдори бизга Чжао билан Цинни уруштириб қўйиш учун ўз ерларидан бир қисмини беришни таклиф қилди. Биз уни қаҳр-ғазабини чиқармаслик учун ҳам бу таклифдан воз кечолмаймиз” деган хабарни етказамиз. Шунда биз ханликлар тухфасини қабул қилганлигимизга Цин ҳукмдорининг рози бўлишдан ўзга чораси қолмайди. Натижада биз Цин ҳукмдорини ўзимизга қарши боришига йўл қўймаган ҳолда фойда оламиз.

Шундай қилиб стратегема амалга ошади ва Цин ҳужум қилиш фикридан қайтади.

Йигирма бешинчи стратегема: Уйни силжитмасдан туриб, унинг тўсинини ўғирлаш ва устунини қурт еган тахталарга алмаштириш

Иттифоқчини доим ўз сафларини алмаштириб туришга мажбур қил. Унинг сафидаги тартибсизликдан уни ўзини ҳолдан тойдириш учун фойдалан.

*Уни мағлуб бўлишини кутиб тур ва ўзинг голиб бўл. Бу худди арава
зилдирагининг айланишини тўхтатиб туриб, ҳаракат йўналишини
ўзгартиргандек гап.*

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Жанг пайтида қўшинни сафлаш уйни куриш кабидир. “Осмон мувозанати ўқи” деб аталадиган ва шарқдан ғарбга қараб марказ бўйлаб қўшин сафланишига нисбатан ўтувчи перпендикуляр чизик гўёки уйнинг тўсинидек. “Ер ўқи” деб аталадиган ва жанубдан шимолга қараб параллел ўтган чизик гўё уйнинг ён устунлари ҳисобланади. Шунинг учун қўшин жойлашишига қараб сараланган жанговар қисмлар қаерда турганлигини билишимиз мумкин¹⁴.

Учинчи томон билан биргаликда жанг олиб бориб, уни кўп маротаба ўрнини ўзгартиришга ва сездирмасдан жангга жангчиларимиз ўрнига душманнинг яхши жангчиларини юборишимиз мумкин. Шу йўл билан иттифоқчи жойлашувидаги “тўсин” ўғирланиб, “устунлар чириган тахта билан алмаштириб” қўйилади.

Агар бу маневр муваффақиятли амалга оширилса, иттифоқчи сафлари кучсизланади ва унинг қўшинлари билан қийналмасдан жанг қилиш мумкин бўлади. Агар “душман билан бошқа душман қўли орқали” урушиш керак бўлса, бу энг яхши тактикадир.

Ҳикоят. Эр.ав. V аср ўрталарида қадимги Цзин подшолигида ҳокимият олти қудратли оила – Чжи, Хан, Вэй, Чжао, Фан ва Чжунханларга қарашли эди. Улардан энг кучлиси Чжи Бо бошчилигидаги Чжи оиласи эди. Чжи Бонинг шуҳратпарастлиги чегара билмасди. У Хан, Вэй ва Чжао оилалари билан иттифоқ тузиб, Фан ва Чжунхан уруғларини йўқ қилиб, уларнинг ерларини босиб олди. Шундан сўнг Хан уруғидан ерларини беришни талаб

¹⁴ Қадимги Хитойда анъанавий қўшинни сафлаш тартиби мавжуд эди. Қўшин 9 та тўртбурчак шаклида тизиларди, унга 4 та фазовий бўлинмалар – Осмон, Ер, Шамол, Булут ва 4 та ҳайвоний, дунё иқлимларини билдирадиган бўлинмалар – Аждаҳо, Йўлбарс, Қуш, Илон киради. Тўртбурчакда “осмон” ва “ер” ўқлари ҳам ажралиб турган.

қилди. Хан уруғининг етакчиси Хан Кан-цзи аввалига сурбет Чжи Бога қарши зарба бермоқчи бўлди, аммо унинг маслаҳатчиси шундай деди:

- Чжи Бо очкўз ва жаҳлдор одам. Агар биз унга паст келмасак, у мулкимизни куч билан тортиб олади. Келажакда у албатта яна кимнидир ерларини тортиб олишни истаб қолади. Ана ўшанда ундан ўч олиш имконияти бизда пайдо бўлиши мумкин.

Хан Кан-цзи маслаҳатчисига қулоқ солиб, Чжи Бога бўйсунди. У эса муваффақиятидан кибрланиб, кўп ўтмай Вэй оиласи мулкига ҳам даъво қила бошлайди. У оиланинг бошлиғи Вэй Хуан-цзи ҳам Чжи Бодан қутулиш учун қулай вазиятни келишига умид қилиб, унга очиқ қаршилиқ кўрсатмайди.

Охири Чжи Бо Чжао оиласидан бўйсунгани талаб қилди. Бу уруғ бошлиғи Чжао Сян-цзи ҳеч нимани эшитишни истамасди. Шунда Чжи Бо қўшинини Чжао томон етаклайди ва уни пойтахтини қамал қилади. У шаҳарни сувга бостириш учун ёнидан оқиб ўтаётган дарёни тўсиб, тўғон қуришни буюради. Сув қарийб шаҳар хандагини лабигача кўтарилади ва у ерда очлик бошланади. Бироқ шаҳар ҳимоячилари охиригача курашишга аҳд қилишади.

Бир куни Чжи Бо Вэй Хуан-цзи ва Хан Кан-цзи ҳамроҳлигида қамал қилинган шаҳарни томоша қилишга боради.

- Мана, - мамнун ҳолда дейди у, - энди мен шаҳарни йўқ қилиш учун биргина сувнинг ўзи етарли эканлигини биламан!

Ушбу сўзларни эшитгач, Хан кан-цзи ва Вэй Хуан-цзи бир-бирларига маъноли қараб қўйишди: бирданига уларнинг хаёлидан ўзларининг шаҳарлари олдида оқиб ўтадиган дарё ўтди.

Кўп ўтмай Чжао Сян-цзи қамал қилинган шаҳардан Хан Кан-цзи ва Вэй Хуан-цзиларни ўз томонига оғдириб олиш умидида уларга чопар юборди. “Агар лаблар кесиб ташланса, тишлар совуқ қотади. Қачон Чжао қуласа, навбат сизларга келади”, - деди чопар. Шунда Хан Кан-цзи ва Вэй Хуан-цзи фурсат етганини англаб, Чжао Сян-цзи билан тил бириктирдилар.

Бироздан сўнг Чжао Сян-цзи дарёдаги тўғонни бузиш учун эпчил жангчиларни юборди ва Чжи Бо қароргоҳини сув босди. Бир вақтнинг ўзида

Чжао қўшини шаҳардан чиқди ва саросимага тушган қамал қилувчилар сафини осонликча тор-мор келтирди. Чжи Бонинг ўзи эса жангда ҳалок бўлди. Уч ғолиб оила Чжи уруғи ерларини ўзаро бўлиб олдилар. Чжао Сян-цзи эса Чжи Бо калла чаноғидан ўзига май учун қадаҳ ясаттирди.

Йигирма олтинчи стратагема: Тутни кўрсата туриб, софорага¹⁵ таҳдид қилиш

Ўз ходимини бўйсундиришни истаган раҳбар ходимининг уни доимо огоҳлантирган ҳолда хизмат қилиши учун аввал унга қўрқувни сингдириши керак. Кўпинча биргина қаттиқ ишора билан садоқат, биргина қатъиятли ҳаракат билан эса ҳурмат қозониши мумкин.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Агар ходиминг душман олдида сенга бўйсунмаса, буйруқлар устидан кулса ва бўйсундиришга қаратилган барча уринишларни инкор этса, раҳбар атайин камчиликка йўл қўйиб, уни ўрнига бошқани огоҳлантириш сифатида жазолаши керак. Бу ерда “Қизим сенга айтаман, келиним сен эшит” ўзбек халқ мақоли худди шу стратагемага мос келади.

Тобе одамлар ғайратини рағбатлантириш, мукофот ваъда қилиш, шунингдек, дўқ-пўписа билан шижоатини ошириб туриш зарур. Бу ўзи учун нотаниш қўшинга қўмондонлик қилаётган саркарда учун фойдали усулдир.

1-ҳикоят. Суй сулоласи (IV аср) генерали Ян Су жангчиларга нисбатан қаттиққўл муносабати билан машҳур эди. Жангдан олдин у кутилмаганда зобитлар содир этган хатоларни суриштириб, тафтиш қилишни бошларди ва ҳар сафар ўн кишидан бир кишини қатл этишни буюрарди. Қатл майдонида қонга бурканган жойда туриб, у хотиржамлик билан гапирарди ва куларди.

Жанг бошланишидан аввал олдинга юз-икки юз жангчини душманнинг илғор қисмларини яксон қилиш учун юборарди. Агар бу топшириқ бажарилмаса, Ян Су барчани қатл қилдиарди. Сўнгра Ян Су анча кўп сонли

¹⁵ Софора –тухумак. Хитой, Япония ва Кореяда ўсадиган чиройли декоратив ва шифобахш хусусиятли дарахт.

қўшин юборарди. Агар у ҳам муваффақиятга эришолмаса, охирги жангчигача ўлдиришни буюрарди.

Шундан кейин бутун қўшин саркарданинг қонхўрлигидан қўрққанидан жасурлик билан жангга киришарди ва ғалаба қозонарди. Саркарда Ян Су ўз ҳаётида биронта ҳам жангда енгилмаган эди.

2-хикоят. Қадимда амалдор Ган Мао Цин қўшини қўмондони этиб тайинланиб, Иян шаҳрини қўлга киритиш учун жўнатилган эди. Қўшин Иян шаҳрига яқинлашгач, Ган Мао ҳужумга ўтиш учун чақириққа хизмат қиладиган жанговар дўмбираларни чалишга уч марта буйруқ берди. Бироқ жангчилар жойларидан қўзғалмади. Мулозимлардан бири Ган Маога шундай деди: “Агар сиз жангчиларни бўйсунтиришга мажбур қила олмасангиз, унда қўнгилсизликларга учрайсиз”. “Мен ҳукмдорга Ияни қўлга киритаман деб ваъда берганим учун қўмондон этиб тайинландим, - жавоб берди Ган Мао. – Агар эртага шаҳарни олмасам, у менинг қабримга айланади”. Шундан сўнг Ган Мао ўз бойликларини жангчиларга тақсимлаб берди.

Эрта тонгда яна ҳарбий дўмбиралар чалинганда, Ган Мао жангчилари қатъият билан ҳужумга ўтишди ва Иян шаҳри шиддатли ҳужум билан қўлга киритилди.

Сун Цзи шундай дейди: “Агар саркарда жангчилар билан хушмуомалалик ва ҳурмат билан гаплашса, демак у ўз қўшинини йўқотибди. Агар у мукофотларни ҳисоб-китобсиз тарқатса, демак қўшин оғир аҳволда. Агар аввалига у шафқатсиз бўлсаю, кейин ўз қўшинидан қўрқса, бу ҳарбий санъатни умуман тушунмаслигини англатади”.

“Вэй Ляо жанг санъати” асарида қуйидагича дейилган: “Қадимда ўз қўшинининг ярмини қатл эта олган саркарда энг яхши саналган. Кейинги ўринда ўз жангчиларини ўндан учини ўлимга маҳкум эта олгани турган. Энг ёмони ўндан бирини қатл қила олгани ҳисобланган.

Қўшиннинг ярмини қатл қилиб билган киши, бутун дунёга ўз ҳукмини ўтказа олган.

Қўшиннинг ўндан уч қисмини қатл қилиб билган одам, вилоятларга ўз ҳукмини ўтказа олган.

Кимки, қўшиннинг фақат ўндан бирини қатл қилиб билса, бошқаларга бўйсунишга мажбур бўлган”.

Биринчи ҳикоятда саркарда ўз қўшинини қатл этиш орқали кўрқитиб бўйсундирган бўлса, иккинчи ҳикоятда саркарда ўзига тегишли бойликни жангчиларига совға-салом сифатида улашиб, уларни рағбатлантириш орқали қўшиннинг жангга бўлган шижоатини оширади. Демак, биринчи ҳикоятда қатл қилинганлар “тут” бўлса, кўрқувдан жасорат билан урушган жангчилар “софора”дир. Иккинчи ҳикоятда эса жангчиларга улашилган совға-саломлар “тут”, рағбатлантирилган қўшин “софора” ҳисобланади.

*Йигирма еттинчи стратагема: Таъмага берилмасдан ўзини
нодондай тутиш*

*Вақти келганда ўзингни ҳеч нимани билмагандек ва ҳеч
нима қилишни истамагандек тутиш, ўзингни билимдон
кўрсатиб, ўйламай ҳаракат қилгандан кўра яхшироқдир.
Кимки ўзини хотиржам тутиб, режаларини сир тутса, у худди
қишда қулай пайтни кутаётган момақалдиरोқли булут кабидир.*

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Ҳамма нарсани била туриб, ўзингни ҳеч нарсадан беҳабардек кўрсат; ўзингни ҳеч нарса қилмайдигандек кўрсатиб, имкон пайдо бўлганида ханжарни керакли жойга суқиш лозим.

Сун Цзи ўз асарида шундай дейди: “Кимки жанг санъатида моҳир бўлса, ўзининг ҳийлалари учун шуҳрат қозонмайди ва жасурлиги учун ҳам мукофот олмайди”.

Ҳаракат қилиш вақти ҳали келмаган экан, тинчликни сақлаб, имкон қадар ўта нодон бўлиб кўриниш лозим. Агар ўз хоҳиш-истакларига телбалар

каби эрк берилса, унда ҳақиқий мақсадингни сотиб қўйишинг муқаррар. Ҳатти-ҳаракатингни вақтидан олдин кўрсатсанг, бошқаларда шубҳа уйғонади.

Кимки ўзини нодондек тутса, зафар қозонади. Ўзини телбалардек тутган киши эса, мағлубиятга учрайди.

Айтадиларки, “Ўзни нодонга солиб душманга қарши чиқиш ва шу билан бирга қўшинни бошқариш мумкин”.

1-ҳикоят. Сун сулоласи даврида саркарда Ди Усян (1008-1057 й.) император томонидан империянинг жанубий сарҳадларидаги ёввойи қабилаларни тинчлантириш учун буйруқ олди. Ўша пайтда Жануб аҳолиси жудаям хурофотчи бўлиб, худоларига сиғинмай туриб бирор бир ишга қўл урмасди. Ўз жангчилари руҳиятини кўтариш мақсадида Ди Усян ҳам худоларга сиғиниш маросимини ўтказди ва шундай илтижо билан худоларга мурожаат қилди: “Мен ғалаба қозонаманми ё мағлубиятга учрайманми билмайман. Мана юз танга. Мен уларни осмонга ташлайман, агар тақдир менга марҳаматли бўлса, уларнинг ҳаммаси юз томони билан тушади”.

Ди Усяннинг қўмондонлари уни ушбу ниятдан қайтаришга ошиқдилар: “Сиз бундай таваккал қилмаслигингиз лозим! Ахир ўртага бутун қўшиннинг жангавор руҳияти тикилган!”. Бироқ Ди Усян насиҳатларга эътибор бермай тангаларни юқорига отди ва ...уларнинг бари юзи билан тепага қараб тушди. Хурсандликдан бутун қўшиннинг баланд қийқириғи водий узра акс-садо бўлиб ёйилди.

Ди Усян ҳар бир тангани михлаб, устини ҳарир шойи парда билан ёпишни буюрди. “Қачон ғалаба билан қайтсак, бу тангаларни худоларга ҳадя қиламан”, - деди у. Сўнгра Ди Усян ўз жангчиларини жанубга бошлади ва исёнкор қабилалар устидан ажойиб ғалаба қозонди. У ўз қароргоҳига қайтиб келгач, тангаларни йиғиб келтиришни буюрди ва шунда ҳамма қўмондонлар тангаларнинг икки тарафи ҳам бир хилда эканлигини кўрдилар.

2-ҳикоят. Сун сулоласи ҳукмронлиги бошларида саркардалар Цао Бин ва Пан Мэй император буйруғига кўра душман томонидан эгалланган Тайюан шаҳрига юриш бошлайдилар. Улар муваффақият билан ҳужум уюштириб,

энди шаҳарни эгаллайман деб турганларида, Цао Бин бирданига Сун кўшинига чекинишни ва пойтахтга қайтишни буюради.

Пан Мэй Цао Биндан унинг кутилмаган қарори сабабини сўрай бошлайди. Цао Бин анчагача индамай туради, охир-оқибат шундай дейди:

- Императоримиз шахсан ўзлари бир неча бор Тайюанни олишга ҳаракат қилган, аммо муваффақият қозонолмаган. Мана нима ҳақида ўйлаш даркор!

Икки саркарда император ҳузурига кирганларида, Цао Бин императорга куйидаги сўзлар билан мурожаат қилди:

- Он ҳазратларининг чексиз ҳарбий донишмандлиги ўзларига Тайюанни ишғол қилишга ёрдам бера олмади. Биз буни амалга ошира олармидик?

Император бошини эгди ва бирор бир сўз демади.

Бу ҳикоятда Цао Бин императордан таъма сифатида мукофот олмасдан, ўзини Тайюанни эгаллай олмаган нодондек тутади, аслида эса у шаҳарни эгаллашига бир баҳя қолганди.

“Хан Фэй-цзи” китобида шундай дейилади: “Маслаҳатчиларнинг гапини бамисоли маст бўлгандек тинглайман. Мени лабларим ва тишларим очилманглар. Мен ҳеч қачон биринчи бўлиб гапирмайман. Мени тишларим ва лабларим бамисоли мум билан муҳрлангандек. Ким мен билан гапиришни бошласа, ўзини ўзи сотиб қўяди ва мен унинг кўнглидаги ниятини билиб оламан”.

*Йигирма саккизинчи стратагема: Томга чиқариб қўйиб,
нарвонни олиб ташлаш*

*Душманни жалб этиши учун ўзингни заиф жойларингни
унга иочиб бер. Агар у сенинг сафларингни ёриб кирса, унинг
чекиниши йўлини кесиб қўй ва қуришаб ол.*

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Одамларга катта фойдани ваъда қилиб, уларни олға интилишга мажбур қиладилар. Ушбу фойда осонгина қўлга кирадигандек туюлиши керак,

акс ҳолда у одамларни ўзига тортмайди. Шунинг учун томга чиққан одам ортидан нарвонни олиб қўйишдан аввал, биринчи ўринда осон омад қўринишини яратиш зарур.

Ҳикоят. Эр.ав 204 йилда Хан сулоласи асосчиси Лю Бан ўзининг энг қобилиятли қўмондони Хан Синга асосий рақиби Сян Юйнинг орқа томонидан ҳужум уюштиришни буюрди. Хан Син ўзининг қирқ минг кишилиқ қўшинини Тайхан тоғи орқали бошлади. Унинг йўли душман ҳисобланган Чжао подшолиги ҳудуди орқали ўтарди. Тоғ дарасидан чиқиш жойида икки юз минг кишилиқ Чжао армиясининг қароргоҳи жойлашганди. Хан Син ҳеч нима бўлмагандек дара орқали ўз жангчиларини ўтказиб, чжаоликлар жойлашган қўналғага яқинлашгач тўхтади. Шунда у икки минг отлиқ жангчини қўналғага юборди ва Чжао қўшини урушга чиққан пайтда уни эгаллашни буюрди. Сўнгра у олдинга ўн минг жангчини сафлади, дарёни эса улар ортида эди. Ушбу маневрни қўриб, чжаолик қўмондонлар ханликлар устидан кулдилар, чунки жангчилар чекина олмайдиган бундай ҳолат аҳмоқлик ҳисобланарди.

Ўз ғалабасига ишонган чжаоликлар эҳтиёткорликни унутиб, олдинга ташландилар. Бу орада Чжао қўшини яқинлашган сари Хан Синнинг авангарди чекинди ва Чжао жангчиларининг катта қисми тўлиқ қуршовда қолди. Шафқатсиз жанг бошланди, дарёга қисилиб қолган Хан Син жангчилари ҳайратомуз даражада жасорат кўрсатиб жанг қилишарди. Чжаолик саркардалар ўз жангчилари сон жиҳатидан кўп бўлишига қарамай имкониятдан фойдалана олишмади. Бу орада Хан Синнинг пистирмада ўтирган икки минг суворийси Чжао қўшини қароргоҳини эгаллаб, уни деворларига Лю Баннинг алвон байроқларини илишди. Кўп ўтмай Чжао армияси қўмондони ўз аскарларига қароргоҳга чекинишга буйруқ берди. Аммо чжаоликлар қароргоҳ деворларида Лю Бан байроқларини кўргач, уларнинг қалбини ваҳима чулғаб олди ва улар саросимада қоча бошладилар. Шу йўсинда Хан Син Чжао қўшинини яксон этди ва ҳатто Чжао подшосини асирга тушира олди.

Сун Цзи асарида шундай ёзилган:

“Ўз аскарларингни шундай жойга ташлагинки, у ердан чиқиш имкони бўлмасин, шунда улар ўлса ўладик, аммо қочмайди. Агар улар ўлимга тик боришга тайёр бўлишса, қандай қилиб ғалабага эришмай бўлади? Бундай вазиятда ўз жонини сақлаб қолиш учун ҳам жангчилар, ҳам бошқа одамлар бутун кучларини ишга соладилар. Аскарлар ўлим хавфига дучор бўлганда, улар ҳеч нимадан қўрқмайдилар; агар уларнинг имкони қолмаса, улар мустаҳкам турадилар; агар улар душман ерлари ичкарисига кирсалар, уларни ҳеч нарса ушлаб туrolмайди; агар ҳеч нима қила олиш имкони бўлмаса, улар жанг қиладилар”.

“Қўшинни бошлар экансиз, уни шундай шароитга қўйиш керакки, гўёки баландликка чиққанда, нарвонни олиб қўйгандек бўлсин... Бутун бир қўшинни жамлаб, уни хавф-хатарга ташлаш зарур: қўмондоннинг донишмандлиги ҳам ана шундадир”.

Йигирма тўққизинчи стратагема: Қуруқ дарахтга гулларни илиб қўйиш

Ўзи аслида ўшандай бўлмасада, кучлироқ қўшиндай тасаввурни яратиб, душманда янглиш фикрни уйғот. Ёввойи оққушлар учаётганда, уларнинг улугворлиги кўпинча қанотини ёйганлиги сабабидандир. Иттифоқчилар тарафидан жалб этилган озгина лашкар ҳам катта натижа бериши мумкин.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Қуруқ дарахтда гул бўлмайди, лекин умуман олганда дарахтда гул бўлиши мумкин. Агар шойидан гул қирқиб, уларни усталик билан дарахтга илиб чиқилса, яқиндан қараб ҳам уларнинг ясамалигини аниқлаш мушкулдир. Бироқ гул ва дарахтлар бир-бирига мос бўлиши зарур ва шунда гўзал манзара намоён бўлади.

Шунинг учун ҳам иттифоқчи қўшинидан энг яхши жангавор гуруҳларни олиб, ўз сафингизни кучайтириш ва душманни қаттиқ қўрқитиш мумкин.

Ҳикоят. Эр.ав. 529 йилда Вэй подшолиги амалдорларидан Эр Чжужун Вэй ҳукмдорига қарши исён қўтарган саркарда Хан Лоуни қўлга олиш учун ўз мулозими Хоу Юанни юборади. Эр Чжужун Хоу Юанга фақат етти юз отлик жангчи беради ва сабабини қуйидагича тушунтиради: “Хан Лоу жудаям маккор одам. Агар катта қўшин берсам, бу билан режамиз амалга ошмайди. Кам сонли қўшин уни устидан ғалаба қозонишингиз учун етарли”.

Хоу Юан ўз қўшинининг кам сонли эканлигини яшириш учун тантана билан ҳарбий юришга жўнайди. У Хан Лоунинг мулкига етиб келгач, пистирма қўйиб, ўн минг кишилик исёнчилар қўшинини сочиб юборади ва беш минг жангчини асир олади. Келаси куни у асирларни қўйиб юборади ва бу ишидан норози бўлган лашкарбошиларга шундай дейди: “Бизнинг қўшинимиз жуда оз сонли. Мақсадимизга фақатгина ҳийла орқали эришишимиз мумкин”.

Хоу Юан асирларнинг қалъага қайтишини кутиб туриб, ўзи эса кичик қўшин билан қалъага яқинлашади ва кўрқмай дарвозани уришни бошлайди. Бундай журъатни кўргач, Хан Лоу қўйиб юборилган асирлар Хоу Юан тарафига ўтган деган хаёлга бориб, қочиб кетади, лекин кўп ўтмай қўлга олинади ва жазога тортилади.

Шундай йўл билан Хоу Юан оз сонли кучлар билан катта исённи бостиради.

Ўттизинчи стратегема: Меҳмонни ҳўжайинни жойига ўтқизиб қўйиш

Имкони борида кириш жойини топ ва токи иттифоқчинг устидан бошқарувни эгалламагунингча, олдинга қараб ҳаракат қил.

Кейин эса уни назорат қилишни ўз қўлингга ол.

“36 стратегема”дан

Изоҳ: Кимки бировларга хизмат қилса, у малай ҳисобланади, кимки фахрли жойда ўтирса — у меҳмондир. Кимки меҳмонда хотиржам ўтира

олмаса, у кутилмаган меҳмон, бироқ мустаҳкам ўтириб олган киши – узок вақтга келган меҳмондир.

Меҳмонга келган кишилардан қай бирига хўжайин ишларида иштирок этиш таклиф этилмаса, ҳурмат қилинмайдиган меҳмон ҳисобланади. Аммо хўжайин ишлари билан шуғуллана оладиган киши ҳокимиятга эриша олиши ва ҳақиқий хўжайинга айланиши мумкин.

Шунинг учун меҳмонни хўжайинга айланишининг қуйидаги изчил қадамлари мавжуд:

Биринчи қадам – меҳмон ўрни учун рақобатлашиш;

Иккинчи қадам – кириш жойини қидириб топиш;

Учинчи қадам – хонадонга кириш;

Тўртинчи қадам – бошчилик қилишга эришиш;

Бешинчи қадам – хўжайинга айланиш.

Хўжайин бўлиш рақиб қўшинини ўзига қўшиб олиш ҳисобланади. “Аста-секинлик билан тадбиқ этиш” стратегиясининг моҳияти ҳам ана шунда.

Ҳикоят. Эр.ав. 705 йилда Чэн вилояти ҳокими ўғил кўради ва унга Чэн Ван деб исм қўядилар. Сарой мунажжими фол очиб, қуйидагича башорат қилади:

- Бу бола бошқа подшоликда ҳукм сурадиган сулоланинг бошланишига асос солади. Бизнинг давлат ҳалок бўлганда, унинг ҳокимияти мустаҳкамланади.

Шундай бўлдики, Чэн Ван йигирма ёшга тўлганда саройдаги тўс-тўполонлар ва фитналар натижасида қўшни Ци подшолигига қочишга мажбур бўлади. У ерда ўз уруғига тегишли Тян номини олади ва сарой устахоналари нозири лавозимига тайинланади.

Тян оиласининг кўпчилик авлодларидан халқ орасида яхши шуҳрат қозонган жуда кўп юқори мартабали амалдорлар етишиб чиққан. Чунки Тян оиласи одамлардан солиқларни кичик ўлчовда олиб, ўзлари эса катта ўлчовда солиқ тўлардилар ёки буғдойни катта ўлчов билан сотардилар. Оддий халқ бундай саховатли бошқарувчилар ортидан ўлимга ҳам боришга рози эди.

Охири эр.ав. 481 йилда Тянь Чжан исён кўтариб, подшоликдаги энг кучли уруғларни яқсон қилади ва Ци ҳукмдорини ўлдиради. Унинг ўрнига эса ўз измидан чиқмайдиган қатл қилинган подшонинг кичик укасини тахтга ўтқизади. Шундай қилиб Тянь оиласи Ци давлатидаги бутун ҳокимиятни ўз қўлларига олишади. Бу оила ҳукмдордан кўра кўпроқ ҳудудларга эга бўлиб, оила аъзолари эса подшоликнинг барча шаҳарларини бошқарарди. Яна юз йил ўтгач Тянь оиласи ҳукмдорни ичкиликбозликда ва ахлоқсизликда айблаб, ҳокимиятдан маҳрум қилади. Уни ўрнига эса Тянь оиласи бошлиғининг ўзи подшолик тахтига ўтиради. Қўшни кичик подшоликлар ҳукмдорларининг куч билан тахтни эгаллаган Тянни қонуний ҳукмдор деб тан олишларидан бошқа иложлари қолмайди.

Ўттиз биринчи стратагема: “Соҳибжамол” стратагемаси

Агар рақиб қўшини қудратли бўлса, унинг қўмондонига ҳужум қил.

Агар қўмондон доно бўлса, унинг ҳиссиётларига таъсир ўтказ. Гар унинг жангавор руҳи заифлашса, рақиб қўшинининг кучи ўз ўзидан сўниб қолади. Бу ўз жонини сақлаш учун душманнинг заифлигидан фойдаланиш стратагемасидир.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Қудратли қўшин ва доно қўмондонга очиқ-ойдин қарши чиқиб бўлмайди. Мавжуд юзага келган вазиятни қабул қилиб, уни измига бўйсунтириш лозим.

Душманга ўз ерларининг бериш унинг қудратини яна оширишни билдиради. Худди шундай йўл билан Олти подшолик Курашаётган подшоликлар даврининг охирида Цинни тинчлантириш учун беҳудага унга бирин-кетин ўз ерларидан берар эдилар. Бундай сиёсат уларга ҳеч қандай муваффақият келтирмади.

Душманга олтин қуймалар ва шойи парчаларини бериб тўлов билан қутулиш, фақат рақиб бойлигини кўпайтиришни англатади. Шундай йўл

билан Сун сулоласи ҳам Ляо ва Цзин подшоликларини бекордан бекорга тинчлантиришга ҳаракат қиларди. Бу сиёсат ҳам аввалгисидай беҳуда муваффақиятсиз эди.

Душман кўнглини юмшатадиган ягона тухфа – бу гўзал қизлардир, чунки бундай совға унинг иродасини букади, соғлиғига путур етказди ва мулозимлари орасида норозилик кайфиятини уйғотади.

Ҳикоят. Қадимда Цзин подшолиги ҳукмдори ўз мулкига икки кичик кўшни подшоликларни – Го ва Ю давлатларини қўшиб олмоқчи бўлади. Цзин подшосининг маслаҳатчиси Син Си ҳукмдорга шундай дейди: “Го ҳукмдорининг доно маслаҳатчилари бор. Бироқ ҳарбий санъатга доир қадимий китобларда “соҳибжамол қизлар ақлли маслаҳатчилар оғзини ёпиши мумкин” дейилади. Го ҳукмдорига гўзал қиз совға қилишимиз лозим, шунда унинг саройида нифоқ уруғини сепамиз”.

Го ҳукмдори бундай совғадан хурсанд бўлди ва ўз яқинлари ҳамда маслаҳатчиларининг гапларига қулоқ солишни тўхтатди. Кўп ўтмай унинг подшолиги ҳалокатга юз тутди.

Сўнгра Син Си ўз ҳукмдорига шундай деди: “Ҳарбий санъатга доир қадимий китобларда яна шундай гап бор: “чиройли ёш йигитлар мўйсафид қарияларни ҳайдаб юборади””. Бу сафар Цзин ҳукмдори Ю подшосига чиройли ўспирин йигитни совға қилади ва ўшандан бошлаб Ю ҳукмдори ўз маслаҳатчиларини эшитишни ҳам истамай қўяди. Шундай қилиб Ю подшолиги ҳам Го подшолиги сингари ҳалок бўлади. Натижада Цзин ҳукмдори Го ва Ю подшоликларини босиб олиб, ўз вилоятларига айлантиради.

Ўттиз иккинчи стратагема: “Бўш шаҳар” стратагемаси¹⁶

Агар ўзингда бўшлиқ бўлса, янаям катта бўшлиқни ярат¹⁷.

Майли қўявер рақибингда ўзини қийинчилигидан янада каттароқ

¹⁶ Баъзи манбаларда “Шаҳарнинг очик дарвозалари” стратагемаси деб келтирилади.

¹⁷ Даосизм донишмандлигининг анъанавий қоидаларидан бири “Бўшлиқда бўшлиққа эришиш ”

*қийинчилик пайдо бўлсин. Бу тактика душман қудратли бўлиб,
ўзинг кучсиз бўлган вазиятларда фойдали.*

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Умуман бўм-бўш кўринган нарса ҳам бутунлай тўла бўлиб кўриниши мумкин. Саркарда учун жанг пайти қоидалар ҳар сафар ўзгариб туради.

1-ҳикоят. Уч подшолик даврида (III асрнинг биринчи ярмида) машҳур саркарда Чжугэ Лян оз қўшини билан Сичэн шаҳрида бўлганида Вэй подшолигининг қўмондони Сима И¹⁸ катта қўшин билан бостириб келади. Чжугэ Лян шаҳарни на ҳимоя қилишга ва на чекинишга имкони бўлмаганидан ўз жангчиларига шундай деб эълон қилади:

- Шаҳар деворларидан ҳарбий байроқларни ечиб олишни ва барча жангчиларга эса пана жойларда яшириниб олиб, шовқин солмаслик ва кимирамасликни буюраман. Ушбу буйруқни бузган жангчи жойида қатл қилинади.

Сўнгра Чжугэ Лян бир неча жангчиларга фуқаролар кийимини кийдириб, шаҳар дарвозалари атрофини супуришга юборади. Ўзи эса тантанавор кийимларини кийиб, икки хизматкори ҳамроҳлигида шаҳар дарвозалари устидаги минорага кўтарилади. У ерда панжараларга суяниб ўтириб олади ва хушбўй тутатқиларни тутатиб, ғижжаги торларини созлай бошлайди.

Сима Ининг илғор жангчи гуруҳи шаҳарга яқинлашиб келганида, улар очиқ дарвозаларни, қандайдир тинч одамларнинг кўчаларни супураётганини ва Чжугэ Ляннинг ўзи эса ҳеч нима бўлмагандек минора устида ўтириб олиб, ғижжак чалаётганини кўради. Айғоқчилар панд ейишдан кўрқиб, шаҳарга киришга юраклари дов бермайди ва орқага қараб шошилиб кетишади. Улар Сима Ига ғалати “бўм-бўш шаҳар” ҳақида айтиб берадилар.

¹⁸ Сима И – Цао Цао хизматидаги саркарда. 263 йилда Вэй подшолиги Шу-Ханни яқсон қилган. Сима Ининг набираси Сима Ян 265 йилда Цао Цаонинг авлодини тахтдан тушириб, ўзини император деб эълон қилади ва империясини Цзин деб номлайди. 280 йилда У подшолигини ҳам қулатиб, Хитойни бирлаштиради.

Сима И айғоқчилар келтирган хабарни тинглагач, жавобига фақат кулади. У кўшинига тўхташни буюриб, ўзи эса бор кучи билан Сичэн томон от чоптириб кетади. У қалъа минорасида бамайлихотир куйлаётган Чжугэ Лянга кўзи тушади. Унинг икки хизматкори саркарданинг қиличи ва қўмондонлик мухрини ушлаб туришарди. Очiq дарвоза ортида эса одамлар кўчаларни хотиржам супураётган эдилар. Шаҳар гўёки бўм-бўшдек сокин эди. Қўққисдан Сима И қалбини даҳшатли гумон чулғаб олади ва у ҳам қайтиб кетади ҳамда ўз кўшинига чекинишни буюради. Сима Ининг кичик ўғли отасига шундай дейди:

- Ахир Чжугэ Ляннинг шаҳарни ҳимоя қиладиган кўшини умуман йўқ. Нега биз чекиндик?

- Чжугэ Лян жуда эҳтиёткор одам ва у олов билан ўйнашишни ёқтирмайди, - деб жавоб беради Сима И. – Гарчи у шаҳар дарвозаларини очиб қўйган экан, демак ичкарида бизни қандайдир даҳшатли пистирма кутиб турибди. Агар биз ичкарига кирганимизда эди, қопқонга тушган бўлардик. Сен ҳали буни тушуниш учун ёшлик қиласан.

Чекинаётган Сима Ининг кўшинини кўрган Чжугэ Лян эса шундай деди:

- У пистирмага тушаман деб ўйлади. Ваҳоланки уни ўрнида бўлганимда, мен бундай шошилиш қарор чиқариб, чекинмас эдим.

2-ҳикоят. Тан сулоласи ҳукмронлиги даврида ғарбий Тубо қабилалари исён кўтардилар ва Гуачжоу шаҳри ҳокимини ўлдириб, уни эгалладилар.

Гуачжоу ҳокимлигига қўмондон қилиб Чжан Шоугуйни тайинладилар. У биринчи навбатда шаҳар деворларини таъмирлашни бошлади, лекин таъмирлаш ишлари ниҳоясига етишига ҳали анча вақт қолганда, шаҳарга тўсатдан яна исёнкор ёввойилар ҳужум қилишади. Шаҳар ҳимоячилари ҳужум уюштирган босқинчилар олдида ожиз эдилар. Шаҳарда энди саросима бошланай деб турганда, Чжан Шоугуй ажойиб ҳийлани ўйлаб топади. У шаҳарда аскарларига мусиқалар чалдириб, ашула-қўшиқлар айттиради ва шовқин зиёфатлар ташкил қилиб, барча жангчилари иштирокида қувноқ байрам уюштиради.

Тубо кабилаларининг жангчилари пистирма борлигидан кўрқиб, шаҳарга киришга журъат этишолмайди.

*Ўттиз учинчи стратагема: “Қайтарилган жосус” стратагемаси*¹⁹

*Душман жосусидан фойдалангин ва сен ҳеч қандай
йўқотишларсиз ғалаба қозона оласан.*

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Жосуснинг вазифаси душман орасида ўзаро ишончсизлик ва адоват уруғини сепишдан иборат.

“Жосусни қайтариш” бу душман тарафидан юборилган жосусдан ўз усулини ўзига қайтариб қўллаш мақсадида фойдаланишни билдиради.

Ҳикоят. Курашаётган подшоликлар даврида бир пайт Ян давлати тахтига ўз маслаҳатчиси ва замонасининг истеъдодли саркардаси Юэ Ини ёқтирмайдиган ҳукмдор ўтиради. Ян подшолиги билан адоватда бўлган Ци подшолиги саркардаси Тянь Дан янги ҳукмдор тахтга ўтиргач, у ерга айғокчи юборади. Унга қуйидаги миш-мишни тарқатишни буюради: “Саркарда Юэ И ҳукмдоримизнинг марҳаматидан бенасиб ва боши кетишидан кўрқади. Унинг яширин истаги Ци билан иттифоқ тузиб, давлат тўнтариши қилиш ва подшоликни эгаллаш. Аммо Ци саройи ҳали иккиланмоқда. Шунинг учун Юэ И Цининг Цзимо шаҳрини сусткашлик билан қамал қилмоқда. Ци аҳолиси саркарда Юэ И лавозимини йўқотишидан жудаям кўрқмоқда, чунки бошқа саркарда бўлганида Цзимо бир пасда қўлга киритиларди”.

Бу миш-миш Ян ҳукмдорининг қулоғига етиб боради ва у кўп ўйлаб ўтирмай Юэ Ини барча лавозимларидан олиб ташлайди. Юэ Ининг ўзи эса қўшни Чжао подшолигига қочиб кетади. Унинг ўрнига тайинланган қўмондон кўп ўтмай бутун қўшинни йўқотади.

¹⁹ Баъзи ўринларда “Нифоқ солиш” стратагемаси деб келтирилади.

Сун Цзи асарида шундай дейилган: “Ўзингни ва душманингни ҳолатидан хабардор бўл – шунда юзта жангда ҳам бирор марта мағлуб бўлмайсан”.

“Беш турдаги жосуслар мавжуд: биринчиси – маҳаллий жосуслар, уларни рақиб мамлакатнинг аҳолисидан йиғадиладар; иккинчиси – ички жосуслар, уларни амалдорлардан тўплайдиладар; учинчиси – қайтувчи жосуслар, уларни душман жосусларидан йиғадиладар; тўртинчиси – ўлим жосуслари, улар душманга ёлғон маълумотларни етказдиладар; бешинчиси – айғоқчи жосуслар бўлиб, улар душман қароргоҳига кириб, маълумот билан қайтадиладар”.

Ўттиз тўртинчи стратагема: “Ўзига шикаст етказиш” стратагемаси

Ҳеч ким ва ҳеч қачон ўзига шикаст етказишни истамайди. Агар бирор киши яраланса, демак бу ерда фириб йўқ. Агар ёлғон шунчалик рост туюлсаки, ҳақиқат ёлғон кўринса, унда ҳийла амалга ошибди. Бундай ҳолатда бола каби алданган душманинг кучсизлигидан фойдаланиб қол.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Жосуснинг вазифаси душман қароргоҳида шубҳа уруғини сепмоқдан иборат. Қайтариб юборилган жосус – бу ўз қароргоҳидаги одамларга нисбатан рақиб гумонини тасдиқлайдиган кишидир. “Ўзига шикаст етказиш” стратагемасининг моҳияти душман лагерига жосусни юбориш мақсадида ўз қароргоҳида жанжал уюштиришдан иборат.

Душман қароргоҳига мен билан адоватда бўлган одамни ўзимга қарши яширин ёки очик иттифоқ тузиш таклифи билан юбориш “ўзига шикаст етказиш” стратагемаси ҳисобланади.

1-ҳикоят. “Баҳорлар ва Кузлар” даврида Цзин подшолиги ҳукмдори унча катта бўлмаган Ху ўлкасига ҳужум қилишни режалаштиради. У ўз қизини Ху ҳукмдorigа хотинликка беради, сўнг эса ўз маслаҳатчиларига

шундай дейди: “Мен уруш бошламоқчиман. Кимга ҳужум қилсам экан?”. “Ху вилоятига”, - деб жавоб беради Гуан Циси номли амалдор.

Ҳукмдор бундай маслаҳатдан ғазабланади. “Ху энди бизга қариндош давлат. Қандай қилиб унга уруш очамиз?!” – ғазабдан бақиради у ва ўша заҳотиёқ Гуан Цисини қатл этишни буюради.

Бу воқеа ҳақида эшитган Ху ҳукмдори Ци подшосини ишончли иттифоқчиси деб ўйлайди ва Цзиндаги ҳарбий тайёргарликларга эътибор бермай қўяди. Кўп ўтмай Цзин подшоси Ху подшолигига бостириб киради ва тўсатдан уюштирилган ҳужум туфайли осонгина ғалабага эришди.

Ушбу воқеа Сун Цзининг асарида ўлим жосуслари деб аталадиган жосуслардан “ўзига шикаст етказиш” стратагемасида фойдаланилишига мисол бўлиб хизмат қилиши ҳам мумкин. XIX аср ўрталарида Хитой саройида яратилган “Жосуслик китоби” асарида Цзин ҳукмдори жуда шафқатсизлик билан йўл тутганлиги ва бундай мақсадлар учун ўлимга маҳкум этилган жиноятчига амалдор кийимини кийдириб, ундан фойдаланиш маслаҳат берилади.

2-ҳикоят. Уч подшолик даврининг бошида Цао Цао бутун Шимолий Хитойни ўз тасарруфига киритиб, Жанубий Хитойга У подшолигини забт этиш мақсадида катта юриш қилишни режалаштиради. Юриш муваффақиятини таъминлаш учун у улкан флот куради. Бу кемалар жангчиларни Янцзи дарёси орқали мўлжалланган манзилга тезда етказишга қодир эди.

У подшолиги саркардаси Чжоу Ю Цао Цао флотига қарши турадиган кучга эга эмас эди. Шунда у ўз ёрдамчиси Хуан Гайни чақиради ва унга шундай дейди:

- Мен Цао Цао томонга ўтиб, душманни яксон қиладиган кишини қидираяпман. Бундай одам Цао Цаони ўзининг самимийлигига ишонтириши учун ҳар қандай азобга тайёр туриши зарур.

- Мен Сун оиласи (яъни У ҳукмдорлари) марҳаматидан узоқ вақт мобайнида кўп фойдаланганман ва уларнинг эсон-омонлиги учун ҳар қандай азобга чидашга тайёрман, -деб жавоб беради Хуан Гай.

- Сизнинг садоқатингиз албатта мукофотланади! – деб ваъда беради садоқатли хизматкорига Чжоу Ю.

Эртаси куни тонгда Чжоу Ю ҳарбий кенгаш чақиради ва эълон қилади:

- Цао Цао флоти бир миллион кишига эга ва биз уларга бас кела олмаймиз. Ҳаммаларингиз уч ойлик озиқ-овқат захираларини ғамлашингизни сўрайман. Биз ҳужумдан ҳимояланамиз.

- Агар биз фақат ҳимоялансак, ҳеч қачон Цао Цао флотини енголмаймиз. Агар зудлик билан ҳал қилувчи жангга киришолмасак, дарҳол чекинганимиз яхшироқ, - дейди Хуан Гай.

Бундай сўзларни эшитиб, Чжоу Ю ғазабдан титрайди ва бақиради:

- Менга душман флотини ушлаб туриш буюрилган! Кимки чекиниш ҳақида гапирса, ўлимга лойиқ!

Бироқ Чжоу Ю лашкарбошилар илтимосига кўра ўлим жазосини юз дарра калтакка билан алмаштирди. Эллик дарра калтак зарбидан сўнг Хуан Гайнинг елкаси моматалоқ бўлди ва у ҳушидан кетди. Чжоу Ю ўз лашкарбошиларининг яна ялиниб-ёлворишларидан сўнг, жазони тўхтатди.

Хуан Гайни ўз чодирига олиб боришди, у ердан туришга мадори бўлмагани учун Цао Цаога яширинча чопар юбориб, қуйидаги гапни етказди:

- Мен сизнинг саховатли эканлигингизни ҳамда бошқарув ва урушда моҳир бўлган ходимларингизни адолат билан мукофотлашингизни биламан. Шунинг учун ўз одамларимни сизнинг ихтиёрингизга топширишга тайёрман.

Цао Цао “ўзига шикаст етказиш” стратагемасидан хабардор бўлгани учун чопарнинг сўзларига ишонишга шошилмасди.

- Ахир сизнинг хўжайинингиз таклифида учрашувимиз вақти ва жойи ҳақида айтилмабди. Қандай қилиб бу режани амалга ошириш мумкин? – деди эҳтиёткор Цао Цао.

- Наҳот билмасангиз, ахир бундай таклиф билан жўнатилган чопар бу ҳақда билиши мумкин эмас, акс ҳолда режа барбод бўлиши мумкин, - деб жавоб берди Хуан Гайнинг элчиси.

Охир-оқибатда Цао Цао ҳақиқатдан ҳам Хуан Гай қулай вазият туғилганда ўзига қўшилмоқчи деган хулосага келди. У Хуан Гайга ўзининг олдиндаги кемасига шартли белги сифатида яшил чодир ўрнатиб қўйишни буюрди. Шундай қилиб, Хуан Гайнинг садоқати Чжоу Ю режасининг биринчи қисмини муваффақият билан амалга оширишга имкон берди.

Ўттиз бешинчи стратагема: “Занжирлар” стратагемаси

Агар душман қўшини жудаям қўпсонли бўлса ва унга қарши очиқ курашиш имкони бўлмаса, уни ўз-ўзини боғлашга ва шу йўсинда ўз кучини йўқотишга мажбур қилиш лозим. Урушда галаба қозонишда маҳоратли раҳбар асосий ролни ўйнайди. Доно саркарда Тангри марҳаматини қабул қилади.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: “Занжирлар” стратагемаси моҳияти шуки, душман қандай қилиб бўлса ҳам ўзини ўзи занжирлаб қўйиши ва у ҳужумга кучсиз бўлиши билан боғлиқ. Биринчи ҳийла – боғлаш, бошқаси эса ҳужумга ўтиш. Бу икки ҳийла биргаликда ҳатто энг қудратли қўшинни ҳалок этишга қодир.

1-ҳикоят. (34-стратагеманинг 2-ҳикояти давоми) Хуан Гай Цао Цаони ўз аҳдининг самимийлигига ишонтиргач, Чжоу Ю олдига машҳур стратег Пан Тун ташриф буюради. У саркардага ўз ёрдамини таклиф этади.

- Цао Цао флотини тор-мор қилишда энг яхши усул – бу уни ёқиб юбориш, - дейди Пан Тун Чжоу Юга. – Бироқ дарё кенг, агар битта кемани ёқсак, бошқалари осонликча оловдан қочиб кетади. Биз “занжирлар” стратагемасидан фойдаланишимиз лозим.

Сўнгра Пан Тун Чжоу Ю қароргоҳини тарк қилиб, бир фурсат ёлғизликда яшаб, Цао Цаони ёнига боради. У Пан Туннинг ҳарбий истеъдоди

ҳақида хабардор бўлиб, машҳур стратегни иззат-икром билан кутиб олади ва ўз флоти тўғрисидаги фикрини сўрайди.

- Флотингиз турган жой аъло даражада ташкил этилган, аммо жангчиларингиз саломатлиги яхши эмас, - дейди Пан Тун.

Цао Цао ўз жангчилари шимол текисликлари аҳолисидан бўлгани сабабли маҳаллий иқлимга мослашмаганини ва сувда суза олмаслигини тан олади.

- Бу ишни тўғриласа бўлади. Ўз кемаларингизни мустаҳкам занжирлар билан боғлаб қўйинглар ва чайқалиш анча сусаяди. Шунда жангчиларингиз ўзини жуда яхши ҳис қилади.

Цао Цао Пан Тун маслаҳатига риоя қилади ва Янцзи дарёси орқали келишувга кўра Хуан Гай флоти кутиб туриши керак бўлган жойдан кечиб ўтишни бошлайди. Хуан Гайнинг яшил чодир тикилган кемасини кўриб, Цао Цао ўз муваффақиятига буткул ишонади ва кемаларни тўғри дарёнинг ўртасига қараб йўналишига буйруқ беради. Тўсатдан Хуан Гай қиличини кўтаради ва унинг жангчилари Цао Цао кемаларига ёнаётган ўқларни ёғдиришни бошлайди. Кўп ўтмай Цао Цао кемалари бир-бирига занжирлар билан боғланганлиги сабаб буткул ёниб кетади. Цао Цао кичик отлик жангчилар гуруҳи билан Шимолга қочиб кетади ва ўшандан буён Жанубга юриш фикридан қайтади.

2-ҳикоя. Курашаётган подшоликлар даврида Вэй ҳукмдори Чу подшосига ёш гўзал бир қизни совға қилади. Қиз подшога шунчалик ёқадики, хотинининг кўнглида рашк олови ўт олиб, рақибидан қутулиш пайига тушади. Қироличанинг ўзи канизакка ғамхўрлик қилишни бошлайди. Уни энг шинам ҳарам хонасига жойлаштиради, қизга қимматбаҳо кийимлар юборади ва турли ҳадялар қилади, марҳаматини аямайди. Подшо бу ишдан хурсанд бўлиб, “хотиним менга янги канизагим ёқишини билади, шунинг учун мени кўнглимни хушнуд этмоқчи” деб айтиб юрарди. “Ана ўз хўжайинига вафодорликнинг тимсоли!” – дерди у мулозимларига.

Бир куни қиролича канизакка: “Олампаҳо сизни фусункор деб биладилар...аммо у кишига сизнинг бурнингиз ёқмайди. Уни қандайдир йўл билан яшириш керак” дейди. Подшо билан кейинги учрашувда канизак бурнини ипак рўмол билан ёпиб келади. Подшо ҳайрон қолади ва бунинг сабабини қироличадан сўрайди. “Менимча гап нимадалигини биламан”, - дейди хотини. Подшо: “Менга ёқмаса ҳам айт”, - деб талаб қилади. “Гап шундаки, бизнинг дилбаримизга ҳукмдоримиздан келадиган ҳид ёқмайди”, - дейди қиролича. “Ундай бўлса, унинг бурнини кесишсин!” – бақиради ғазаб билан подшо. Унинг буйруғи ўша заҳотиёқ бажарилади.

Бу ҳикоятда қиролича “занжирлар” стратагемасига риоя қилиб, рақибни саналган гўзал ёш канизакни ҳадялар орқали ўзига боғлаш ва ишонтириш хийласини қўллайди. Кейин эса подшо билан орасини совутиб, уни мағлуб қилади.

Ўттиз олтинчи стратагема: Қочиш – энг яхши усул

*Кучли душман билан тўқнаш келмаслик учун қўшин
чекиниши ва қулай вазиятни пойлаб туриши керак.*

Бу умумқабул қилинган ҳарбий қоидаларга мувофиқ келади.

“36 стратагема”дан

Изоҳ: Агар душмanning ғалаба қозониши муқаррар бўлса ва у билан курашишнинг бошқа имкони бўлмаса, унда ё таслим бўлиш, ёки сулҳ тузиш, ё қочиш керак. Таслим бўлиш батамом мағлуб бўлишни англатади. Тинчлик тўғрисида сулҳ тузиш ярим мағлубиятдир. Қочиш эса ҳали мағлуб бўлиш дегани эмас.

Мағлубиятдан қочиш жуда муҳим, чунки келгусида бу ғалаба қозонишга имконият яратади.

1-ҳикоят. Сун сулоласи даврида саркарда Би Цзайю Цзин подшолиги қўшини билан жанг қилаётган пайтда ноқулай вазиятга тушиб қолади ва ўз қароргоҳини шошилинич тарк этишга мажбур бўлади. У қароргоҳ

деворларидаги барча байроқларини қолдириб, ҳарбий дўмбираларга куёнларни боғлаб қўйишни буюради. Би Цзайю қўшини шу алфозда қароргоҳни тарк этади, лекин қутулишни истаган куёнлар эрталабдан кечга қадар дўмбираларни оёқлари билан уриб чиқадиладар. Цзин жангчилари Би Цзайю армияси ҳалиям қароргоҳда деган ҳаёлга бориб, уч кун давомида ичкарига киришга ботинолмайдилар.

2-ҳикоят. Қочиш стратагемасини тўғри маънода тушунмаслик лозим. Баъзан у суҳбат мавзусининг ўзгариши мисолида ҳам бўлади.

Уч подшолик даври бошларида Лю Бэй бироз муддатда Цао Цао қароргоҳида бўлишига тўғри келади. Цао Цао Лю Бэйга дўстона равишда муносабатда бўлиб, уни тез-тез ўз базмларига таклиф этиб туради. Бир куни шундай дўстона зиёфатларнинг бирида Цао Цао Лю Бэйга шундай хитоб қилади: “Ҳозир дунёда фақат икки ҳақиқий қаҳрамон бор: сен ва мен!”

Лю Бэй Цао Цаонинг нимага шама қилаётганини дарҳол пайқайди. Агар унинг фикрини маъқуллайдиган бўлса, бу ердан жони омон чиқмайди. Лю Бэйнинг афти оқариб кетади ва қўлидаги таом таёкчаларини ерга тушириб юборади. Шу чоғда осмонда гумбурлаган момақалдироқнинг баланд овози эшитилади. Лю Бэй оҳиста эгилиб, ўз таёкчаларини кўтаради ва шундай дейди: “Бу момақалдиروқ сабабли бўлди...”. “Қулоқларимга ишонмайман! Сендай буюк одам момақалдироқдан кўрқадими?”, дейди қаҳқаҳа отиб Цао Цао. “Аммо Конфуций ҳақида ҳам “момақалдироқни эшитгач, унинг юзи ўзгарарди” дейилган. Қандай қилиб мен ҳам кўрқмай?” деб жавоб беради Лю Бэй ва суҳбат мавзусини тезда ўзгартиради. Ўшандан бошлаб Цао Цао Лю Бэйда улкан режалар йўқлигига шубҳаланмай қўяди ва вақт ўтиши билан бундай фикрга келганидан пушаймон ейди.

Биринчи ҳикоятда “қочиш” стратагемаси ҳақиқий қочишни англатган бўлса, иккинчи ҳикоятда Лю Бэйнинг гапни олиб қочиши билан душманнинг ишончига кириши назарда тутилган.

Хитой саркардаларидан бири айтганидек: “Шундай бўладики, сен ерларингни бериб туриб, аслида уни ўзингда сақлаб қўясан. Доно халқ ибораси билан айтганда: “олмоқ учун аввал бермоқ керак””.

II – боб. Бизнес самарадорлигини оширишда хитой хийла-найранги усуллари



Хитой стратегияси тамойиллари ва замонавий бизнес

*“Агар ёлгон шунчалик рост кўринсаки, ҳақиқат
ёлгон туюлса, унда ҳийла амалга ошибди”*

Сун Цзи, 34-хитой стратагемаси

Замонавий бизнес ўзининг стресслари, қаттиқ рақобати ва шафқатсиз ўйин қоидалари билан турли даражадаги раҳбар ҳамда менежерлар фаолиятида янги усуллар ва йўллари қидиришга мажбур қилади. Бу бизнес оламида қандай қилиб муваффақиятга эришиш мумкин? Қандай қилиб яшаш учун курашда тирик қолиш ва охир—оқибатда даромад олиш мумкин?

Ҳозирги кунда ҳар қандай тадбиркор барча инструкция, қоида, меъёр ва кўрсатмаларга амал қилиш бизнесда муваффақият келтириши кафолатланмаганини айтиши мумкин. Аксинча, тадбиркор чап йўллари излашга, турли тўсиқ, қийинчиликлар ва қонунлари айланиб ўтиш йўллари қидиришга, алдашга мажбур бўлади. Муайян бир хатолари қилиб, қайғули тажриба орттириб, у ноқонуний бизнес олиб боришни ўрганади.

Бизнесни чиройли ва устамонлик билан амалга ошириш мумкинми? Албатта. Бу ишда Қадимги Хитой донишмандлиги дурдоналаридан фойдаланиш мумкин. Кўпчилигимиз "хитойлик каби айёр" ёки “билсанг хитойиман, билмасанг Худойингман”, деган иборалари эшитганмиз. Бироқ “хитойча айёрлик” - бу оддий, жўн ёлгон ишлатиш эканлигини ҳамма ҳам билмайди. У минг йиллар давомида шаклланган жангда, сиёсатда, ижтимоий ва шахсий ҳаётда ғалаба қозониш имконини берадиган макр-ҳийла ва айёрлик тамойилларидан тузилган билимдир.

Хитой тамаддуни доимо кўпчилик олимлар учун сир бўлган бўлган ва сирлигича қолади. У ернинг ўз дунёси бор, атроф олам ўзига хос қабул қилинади, хитойликларда яхшилик ва ёвузлик, тўғри ва нотўғри тушунчалар ўзича тушунилади. Улар ягона Тангрига эмас, фақат аجدодлар руҳига сиғинади; ўлим ва мотам ранги—оқ. Хитойда ёзиш учун ҳарф ўрнида

иероглифлардан фойдаланилади. Бу халқ реал оламда эмас, балки ҳиссиётлар ва тасвирлар оламида яшайди.

Ғарб Шарқни забт этди, аммо бу икки дунё уйғунлаша олмади, иккови ҳам ўзлигича қолди. Ғарбнинг иқтисодий модели дунёда устунлик қилди, бизнеснинг ғарбона асослари аксиомадек қабул қилинди.

Бироқ Иккинчи жаҳон урушидан кейин дунёда ноёб ва ўта самарали бўлган бизнеснинг япон модели вужудга келди. Аста-секинлик билан сездирмай бизнеснинг бошқа бир муваффақиятли модели – Хитой модели пайдо бўлди. Кундалик турмушда зарур бўлган хитой товарлари, радиоэлектроника, кийим-кечаклар дунё бозорини тўлдирди.

Шу жойда ўринли савол туғилади, япон, тайван, жанубий корея, эндиликда хитой бизнесининг муваффақияти нимада? Бу мўъжизанинг омиллари жуда кўп, бироқ бу муваффақиятнинг замирида шарқона менталитет, қадимги Хитой донишмандлиги ҳамда даҳоси ётибди. Айнан у ерда Шарқнинг сирли ҳақиқий таълимоти яширинган. Унда инсон борлиги, ҳарбий ва сиёсий муваффақиятининг муҳим принциплари ифодаланган.

Бамбук букилади, аммо синмайди: шундай услубда заиф кучлини мағлуб этади. Бу ғояда хитой ҳарбий санъат мактаби саналмиш ушунинг асл моҳияти мужассам. Душманни жисмоний куч эмас, балки ўткир қиличга, қайноқ оташга ва улкан тош қояга қарши турадиган ички қувват, руҳий куч мағлуб қилади. Ушбу принципларни билган тадбиркор бизнесда улардан бемалол фойдаланиши мумкин. Хитойликлар буларни унумли қўллай олади.

Қадимги Хитой файласуфи Сун Цзининг “Жанг санъати” рисоласи бугунги кунда бутун дунёга маълум. Бу асарда қуйидаги фикрлар учрайди: қандай қилиб, урушмай ғалаба қозониш мумкин; қандай йўл билан кучли ва даҳшатли душман мағлуб этилади ва ҳ.к. Муаммога дуч келган хитойлик тўсиқларни ошиб ўтиш йўллари эмас, балки айланиб ўтиш йўлини қидира бошлайди. Бунда хитойча ёндашувнинг эгилувчанлиги, нозиклиги кўзга ташланади. Лекин унинг кучи ҳам айнан шунда. Ҳатто қушлар ҳам шамолга қарши учмайди-ку!

Хитой мутафаккирларининг фикрига кўра, ҳатти-ҳаракатнинг айёрона усул ва йўллари жуда кўп, бироқ уларнинг ҳаммаси у ёки бу ҳолда асосий 36 стратагемага бориб тақалади. Бу стратагемаларда “хитой ҳийласи”нинг моҳияти, омад ва ғалаба мазмуни жо этилган. Ўз моҳиятига кўра маккорона ва найрангли стратагемалар оддий ёлғондан йироқ. Улар якуний ғалабага йўналтирилган усуллар, тамойиллар ҳамда ҳатти-ҳаракат стратегияларининг бутун бир тизимидир. “Агар ушлаб олмоқчи бўлсанг, аввал орқага чекин; эга бўлиш учун аввал бериш керак”, -деб ўргатади хитой донишмандлиги манбалари.

Бугун бизнесда “хитой донолиги”нинг ҳийлаларининг асосий принципларини ўрганган тадбиркорлар томонидан муваффақиятли қўлланилмоқда. Қандай қилиб ўз ҳуқуқларингиз ва манфаатларингизни ҳимоя қилиш, қўл остингиздаги ишчиларга раҳбарлик қилиш, фирмани бошқариш фаолияти стратегиясини режалаштириш ва ишлаб чиқиш мумкин? Қандай қилиб буларни ноанъанавий тарзда ўзига хос, рақобатчиларга нисбатан тўсатдан қўллаш мумкин? Рақобатчиларни қандай қилиб саросимага қўйиш ва очиқ тўқнашувга киришмай туриб, ғалаба қозониш мумкин?

Буларга “хитой донишмандлиги” асарларини эгалламай туриб, эришиб бўлмайди. Бир пайтлар хитой сиёсий доҳийси Мао Цзедун куйидаги иборани такрорлашни яхши кўрарди: “Шарқдан эсадиган шамол Ғарб шамоли устидан ҳукмронлик қилади”. Албатта у сиёсат соҳасини назарда тутган эди. Бугунги кунга келиб ушбу формула бизнес соҳасида ҳам мустаҳкам ўрнашмоқда. Хитой стратагемалари тўғрисидаги таълимот ҳатто мутахассислар учун ҳам тушуниш қийин бўлган мавзу саналади. Шунинг учун бу муаммони назарий жиҳатдан, хусусан ҳозирги кунда сиёсий, ижтимоий ва иқтисодий нуқтаи назардан ўрганиш аҳамиятлидир. Юртбошимиз таъкидлаганидек, бугунги кунда “иқтисодиётимизнинг барқарор ўсиш суръатларини давом эттиришимиз, ҳеч шубҳасиз, давлат бошқаруви таркибини ва иқтисодиётимизнинг рақобатдошлигини янги босқичга кўтаришга, жаҳон

миқёсида Ўзбекистонимизнинг муносиб ўрин эгаллашига хизмат қилади”²⁰. Ушбу стратагемаларни идеология, тарғибот технологиялари, сиёсат фалсафаси, психология, иқтисодиёт назарияси, маркетинг, менежмент соҳаларида ўрганиш мумкин.

Замонавий бизнес ўзининг шафқатсиз рақобати ҳамда даврий ларзага келиши билан турли даражадаги менежерлардан фирма учун ички ва ташқи инқирозларга чидамли, мавжуд захиралардан самарали фойдаланишни кафолатлайдиган стратегияни излашни талаб қилади. Ҳозирги пайтда барча қўллаб қўрилган бошқарув усулларида Узоқ Шарқ мамлакатларининг тажрибаси дунёда энг кўп қизиқиш уйғотмоқда. Урушдан кейинги Япониянинг қайта тикланиши, Гонконг, Тайван, Жанубий Корея ва Сингапур каби “Осиё аждаҳолари” гуркираб ўсиши, хусусан Хитой иқтисодиётининг ўсиши, ушбу мамлакатларда қабул қилинган иқтисодий ривожланиш стратегиясининг самарадорлигини кўрсатмоқда. Дарҳақиқат, Узоқ Шарқ тадбиркорлари ўз тараққиётини табиий захиралардан фойдаланиш ёки ташқи ўзлаштирмалар асосида қурмай, бозор (шу қаторда ноқулай бўлган) конъюктурасини максимал самарали қўллаган ҳолда ва мавжуд (кўпинча жуда танқис) захиралар ёрдамида етакчи иқтисодий мамлакатларни жойидан силжитишга эриша олдилар.

Шак-шубҳасиз, узоқ шарқлик тадбиркорлар муваффақиятида етакчи ролни омадни таъминлайдиган стратегия тамойиллари ўйнайди. Ушбу тамойиллар –икки ярим минг йил аввал негизи шаклланган мумтоз хитой стратегияси принципларидир. Классик шарқ дунёқарашининг асосий жиҳати ҳаётнинг барча соҳалари яхлит бутунлиги тўғрисидаги қоида ҳисобланади. Яъни, барча жараёнлар, иқтисодни ривожлантириш, сиёсат, маданиятдан тортиб, то уй қуришгача шарқлик инсон тасаввурида битта қонунга бўйсунди. Фақат бу қонунлар ҳаракатининг муайян кўринишлари фарқланади. Шунга мувофиқ ушбу негиз қонунларни англаб етган киши

²⁰ И.Каримов. Она юртимиз бахту иқболи ва буюк келажаги йўлида хизмат қилиш – энг олий саодатдир.Т.,“Ўзбекистон”, 2015, 299-б.

албатта, бизнесда, шахсий ҳаётида ва ҳар қандай бошлаган ишида омадга эришади. Анъанага кўра Узоқ шарқ фалсафаси ва ахлоқий қарашларини даосизм, конфуцийчилик ва буддизм шакллантирган. Айнан шунинг учун келиб чиқиши япониялик ёки хитойлик бўлган, бу соҳада чуқур билимга эга топ-менежер ва бизнесменни кўп учратиш мумкин. Шубҳа йўқ-ки, бу дунёқараш ўша одам учун диний масалалар ёки ўзича донолик қилиш эмас, балки амалиётда қўллайдиган воситасидир.

Бироқ шуни таъкидлаш керакки, бу таълимот замонавий киши турмуши масалаларидан анча йироқ ҳисобланади. Албатта, ишбилармон менежер бундай умумий тавсиялар билан қаноатланиб қолмаслиги тайин. Шубҳасиз, булардан аввалги давр ҳукмдорлари ҳам қаноатланмасди. Хитойнинг минг йиллик ривожланиши тарихида фалсафий таълимотларнинг илдизидан давлат бошқаруви, дипломатия ва ҳарбий санъат тўғрисидаги билимлар униб чиқди. Ҳозирги замонавий бизнес эҳтиёжларига кўпроқ қайси жиҳатлари мос келади? Биринчи бўлиб бу саволга жавобни Японияда беришди.

“Бизнес –бу уруш”, деб эълон қилди “Мацусита Донкэ” корпорациясининг асосчиси жаноб Коносукэ Мацусита. Менежмент бўйича энг йирик дарсликларнинг биринчи саҳифаларида “Барча уруш қонунлари бизнесни олиб бориш санъатига жорий қилинади”, деб ёзиб қўйдилар ва иқтисодий жангнинг биринчи раундида ғалаба қозондилар.

Япон менежменти ўтган асрнинг 40-йилларидан бошлаб, Сун Цзининг машҳур ҳарбий рисоласида баён қилинган, эр.ав. V асрда Хитой саркардаси Сун-У асос солган ҳарбий ҳаракатларни олиб бориш усулларида фойдаланиб келмоқда. Кейинчалик бу стратегия барча иқтисодий “аждаҳолар” томонидан қурол сифатида олинди ва узоқ муддатда уларнинг ўзгармас муваффақиятини таъминлаб келди. Шуни таъкидлаш жоизки, ҳар бир конкрет стратегияни қўллаш миллий хусусиятлар ва маълум бир иқтисодий тизим шарт-шароитидан келиб чиққан ҳолда маълум бир характери ифодалар эди. Агар япон менежменти ўз ватанида самурай ор-номуси кодекси “бусидо” қоидаларига фаол таянган бўлса, корпорациянинг Ғарбдаги ишчилари билан

бу принцип асосида муносабатларни қуриш муаммоли эканлиги маълум бўлиб қолди. Хитой компаниялари эса классик стратегияларни конфуцийчилик ахлоқ қонунлари доирасида амалда қўллайдилар.

Ҳар қандай ҳолатда ҳам классик хитой стратегиялари тамойилларини қўллаш барча бозорларда ва исталган мамлакатда бизнеснинг муваффақиятини таъминлайди. Ҳатто охирги йилларда бир қатор Узоқ Шарқ мамлакатлари иқтисодида вужудга келган муаммолар уларнинг ривожланиши ҳамда ўсиши асосида ётган тамойиллардан четга чиқиши билан боғлиқ. Нима ҳам дердик, ахир ғалаба кўзни хиралаштиради ва кейин келадиган мағлубиятга замин ҳозирлайди. Бу гап ҳам Узоқ Шарқ ҳарбий фаласафасининг қонуниятларидан биридир. Мумтоз хитой стратегияси тадбиркор парвозни ҳис этиб ва кучга тўлганидан сўнг, унинг зиммасига юклайдиган барча чеклов ва талабларга чидаш жуда қийин. Бу доимий ва машаққатли меҳнатни, холис қарашни ва объектив баҳолашни талаб қилади. Бироқ “ҳарбий ҳаракатларни” бошлаган ҳар қандай киши хоҳ ўрта аср армияси бўлсин, хоҳ замонавий фирма бунга тайёр бўлиши лозим. Бу омад ва муваффақиятга эришишнинг ягона йўлидир. Бу худди жангда ютқазган ҳар бир инсон ўз мағлубиятида ўзининг камчиликлари ва рақибнинг юксак тайёргарлигини кўрмай, балки бахтсизликни, омадсиз тасодифни, ноқулай конъюктурани ёки ўта совуқ ҳавони сабаб сифатида кўрганидек ҳақиқатдир.

Баъзи кишиларнинг шарқ бошқариш усулларини қўллашни замонавий шароитда яроқсиз деб инкор қилишларига эътирозимиз бор. Тарихимиз бундай мисолларга гувоҳ, яъни шарқ ҳарбий анъаналаридан Амир Темур каби саркардалар жуда муваффақиятли фойдаланган. Улар қадимги хитой жанг санъати қонунларидан хабардор бўлишган, чунки бунга мисол тариқасида Муҳаммад алайҳиссаломнинг: “Чинга бориб бўлса ҳам илм ўрганинг”, деган ҳадисларини келтириш мумкин. Юқорида келтириб ўтилган стратегиялар негизида ётган фирма тамойиллар универсал саналади. Улар ҳар қандай шароитда ва исталган вақтда бир хилда самаралидир. Уларни қўллаш усуллари жойи ва вазиятига қараб фарқланади. Шунинг учун бу усулларнинг

негизи ва принципларини билмасдан туриб, кўчириш салбий натижага олиб келиши мумкин.

УРУШ АЛДАШ САНЪАТИДИР

Бу Сун Цзи рисоласининг бош ғояларидан бири ҳисобланади. “Агар сен кучли бўлсанг, заифдай кўрин. Агар заиф бўлсанг, кучингни кўрсат. Агар яқин бўлсанг, узоқда бўлгандек кўрингин. Агар узоқ бўлсанг, яқиндек кўрин”. Японияда бу принцип Дзигиро Кано талқинига кўра қуйидагича жаранглайди: “Агар ўнгга бормоқчи бўлсанг, чап томонга қадам қўй. Агар итармоқчи бўлсанг –ўзинга торт”.

Бундай ёндошувда аниқ хулоса доим ҳам яққол намоён бўлавермайди. Алоҳида амалга ошириладиган аниқ ҳаракатларни яширишдан маъно йўқ. Фирманинг бутун фаолиятини яширин парда ўраб туриши лозим. Албатта, барча атрофдагилар ҳамма нарсани тушунаётгандек деб ўйлашлари лозим. Фақатгина шундай сиёсат олиб бориш рақибларни чалғитади ва адаштиришга имконият беради. Агар рақобатчилар фирманинг бутун фаолияти тўғрисида ёлғон ахборотга эга бўлса, унда уларнинг хатоси тактик эмас, балки стратегик характерга эга бўлади.

Масалан, йирик компаниялардан бири янги компьютер стандартига айланиши лозим бўлган янги операцион тизимни ҳамкорликда ишлаб чиқиш учун асосий рақобатчиси билан бирлашади. Лойиҳанинг тугашига оз қолганда, компания ўзининг хусусий лойиҳаси устида иш олиб борганлиги маълум бўлади ва унинг лойиҳаси ҳамкорликдаги лойиҳадан аввал тугатилган. Операцион тизим яратилган. Ҳамкорликдаги лойиҳа, албатта, бажарилади, бироқ энди у унчалик ҳам долзарб эмас. Рақобатчи рақибининг асл мақсадлари маълумлигига ишониб, ҳодисанинг бундай вариантини инобатга олмаган ва анча зарар кўрган.

Шу ерда савол туғилади, қандай қилиб бу қондани фирманинг очиқлик сиёсати ва оммавий акциялар билан биргаликда олиб бориш мумкин? Жавоб

фақат куйидагича бўлади: PR (пиар) акциялар аслида дезинформация воситаси сифатида хизмат қилиши керак. Йирик фирмалар ва монополистлар учун ўзининг бу позициясини реклама қилиш маънисиз. Бозорда ушбу нарса фирмага афзаллик ёки устунлик бермайди, аммо аҳолининг қонуний ғзабини кўзғайди ва солиқ органлари ҳамда ҳукуматнинг асосли равишда қизиқишини уйғотади. Бундай ҳолатдан эса иложи борица қочишга ҳаракат қилиш керак. Шу вақтнинг ўзида етакчи ўринларни эгаллашга интилаётган фирма учун бунақа имижни яратиш қўл келади. Истеъмолчини сиз унга таклиф қилаётган маҳсулот бозорда ягона эканлигига ишонтириш ҳар бир тадбиркорнинг рақобатли курашдаги орзуси эмасми?

Шубҳасиз, фуқаролик жамияти шароитида “ҳарбий сирни” сақлаш имконияти мавжуд эмас. Ҳақиқий ҳарбий ҳаракатларда ҳам асл жанг режаси тор доирадаги шахсларга маълум бўлиши мумкин. Шунинг учун ривожланишнинг ҳақиқий стратегияси фақатгина фирманинг барча аъзолари ёрдамида амалга оширилиши керак.

Шу билан бирга матбуотда чиқиши мақбул бўлмаган ахборотнинг кетиб қолиши муаммоси ҳам мавжуд. Даосизм асосчиси Лао Цзи айтган: “Ҳамма нарсани кўрсатиш –бу ҳамма нарсани яшириш демакдир”. Ҳар қандай тажрибали жосус ҳозирги кунда ҳам икки минг йил аввалгидек энг қизиқарли ахборот – рад этиш эканлигини билади. Фирма танқидни қанчалик мўлжалга кўп тушадиган бўлса, шунчалик уни бор кучи билан рад этишга уринади. Бемаъни ва асоссиз айбловларни инкор этиш ўта кучсиз ва ўзига ишонмайдиган кишиларнинг хусусиятидир. Бироқ изоҳ беришдан қочиш ҳам, ахборотнинг ташқарига чиқиб кетишига бепарво муносабат ҳам эҳтимолий йўқотишлар даражасини ошириши мумкин. Камдан кам ҳолларда истисно тариқасида фирма фаолиятига доир фактларни яширишга маблағ ва кучни сарфлаш бефойда бўлади. Ахборот юқори раҳбар лавозимидаги шахс кабинетидан ташқарига чиққани заҳотиёқ, ахборотни сақлашни амалда иложи бўлмайди ёки жуда қисқа вақт давомида ушлаб туриш мумкин холос. Бунда

чоп этилган фактларни ўз фойдасига бурган ҳолда талқин этишга зўр бериш лозим бўлади.

*АГАР ДУШМАННИ ТАНИСАНГ ВА ЎЗИНГНИ БИЛСАНГ – МИНГ
МАРОТАБА ЖАНГ ҚИЛ ВА МИНГ МАРОТАБА ҒАЛАБА ҚОЗОНАСАН.*

*АГАР ЎЗИНГНИ БИЛСАНГ ВА УНИ БИЛМАСАНГ – БИР МАРТА
ҒАЛАБА ҚОЗОНАСАН, БОШҚАСИНИ ЮТҚАЗАСАН. АГАР УНИ ҲАМ ВА
ЎЗИНГНИ ҲАМ БИЛМАСАНГ – ДОИМ МАҒЛУБ БЎЛАСАН*

Ахборот масаласи доим муҳим саналган. Лекин хитой ҳарбий назарияси буни биринчи ўринга қўяди ва жангнинг якуний натижаси саркарданинг ахборотга қанчалик эга бўлиши билан боғлайди. Табиийки, мавжуд аҳволни ва рақобатчиларнинг ниятини билиш жуда муҳим. Бундай ҳолатда нафақат рақибнинг қилаётган ҳатти-ҳаракатларини таҳлил этиш, балки у рад этган имкониятларни ҳам таҳлил қилиш лозим. Доимо рақобатчингиз ўз назаридан четда қолдириб кетган нарсадан даромад олиш имкониятингиз бор.

Бироқ хитой анъанаси катта, ҳатто устивор эътиборни ўз-ўзини таҳлил этишга қаратади. “Сенинг ғалабанг душманингда, енгилмаслигинг эса ўзингдадир”, дейди Сун Цзи. Фақат ўз қўшинининг ҳақиқий имкониятларини билган саркарда жангга кириши мумкин. Уруш – бу саркарда ҳарбий бўлинмага буйруқни бера туриб, унинг имкониятларини аниқ баҳолай олиши лозим бўлган ҳолатдир. Раҳбар фирманинг ишлаш жараёнида ҳар бир бўлинма фаолиятини доим ҳам назорат қила олмайди. Энг масъулиятли лаҳзаларда у ходимларнинг ўз вазифаларини бажариш сифатига ёки ўз хулосаларига таянишга мажбур бўлади. Шунинг учун, агар раҳбар ходимлари ишининг сифатига ёки уларнинг мотивациясига ишончи комил бўлмаса, фирма ишини қайта ташкил этишни амалга ошириши лозим бўлади. Ҳатто ишчиларни аниқ хатоларга йўл қўйишини кутмай, уларни тўлиқ алмаштириши зарур бўлади. Бепарво ишчиларга бекорга раҳм қилиб ёки ҳеч қандай нохуш ҳодиса юз бермаганлигига асосланиб, бутун фирма келажаги ва ҳаётини хавф остига

қўйиш мумкин эмас. Агар бундай ҳодиса рўй берса, унда кеч бўлган бўлиши мумкин. Душман ҳужумни бошлаган пайт, истеҳкомлар сифатини текшириш фойдасиз. Текширишни у ҳали яқинлашмасидан бурун ўтказиш керак.

Айнан шунинг учун, шарқ менежменти жуда катта эътиборни ходимлар малакасини баҳолашга ва ички таҳлилга қаратади. Фирма мутлақ мукаммаллиги ҳақидаги тантанали эълонлар юқорида зикр этилган алдаш, яъни кўзга қум сепиш манёврига тааллуқли. Ҳар бир тажрибали менежер, агар ишни ташкил этиш юз маротаба текширилган бўлса, бир юз биринчи текширишни бошлаш кераклигини яхши билади. Авваламбор, бу нарсга ўсиш, муваффақият ва барқарор ривожланиш даврларига тааллуқли, чунки айнан шу даврда келгусидаги инқирозларга замин яратилади. Бундан йирик фирма ва компанияларнинг вужудга келиб, йўқолиб кетишида ҳам кўришимиз мумкин. Масалан, Нокия корпорациясида. Инқироз даврида фирма фаолиятини қайта ташкил этиш ҳаракатлари кўпинча хавфли ва бизнес учун самараси камроқ, ҳатто зарарлидир.

Шу билан бирга, биронта ҳам шарқлик менежер мутахассис иши натижаларига доир шубҳа билдиришни ўзига эп кўрмайди. Агар раҳбар маълум бир чала бажарилган ишларни танқид қилмай, ходимининг малакасини шубҳа остига қўйса, унда шарқона этикага мувофиқ ўша ходим дарҳол ишдан бўшатишларини талаб қилиши лозим. Чунки бу ҳолатда у ўз обрўйини йўқотган бўлади. Шунингдек, раҳбарият томонидан ўтказиладиган имтиҳон ва тестларни ходимлар, улардан қутулиш учун уриниш эмас, балки ўзларининг малакасини ошириш ва хизмат пиллапояларидан кўтарилиш борасидаги ғамхўрлиги сифатида қабул қилишлари лозим. Бундан ташқари раҳбар доим ходимларининг нафсониятига тегмасдан, уларнинг малакаси ва иш сифатини текшириш имкониятига эга бўлади.

Раҳбар учун жуда муҳим бўлган имконият — бу ходимлар ишончини қозониш ҳисобланади. Амалиёт шуни кўрсатадики, стереотасвирни икки нуқтага эга бўлиб тушириш мумкин, фирма аҳволи ҳақидаги объектив тасвир эса уни турли босқичлардан кузатиш орқали олинади. Фақат ўз баҳоларига ва

яқин атрофдагиларининг нуқтаи назарига таянадиган раҳбар бир кўзли одамдек. Раҳбарга хизмат пирамидасининг барча поғоналаридан келиб тушадиган ахборотни объектив қабул қилиш имконияти тўлиқ кўриш имконини беради. Қуйида турувчи ходимлардан объектив ахборот, қачон раҳбар аниқ ҳаракатлари билан ўз манфаати бутун фирма ва унда ишлайдиган ишчилар фаровонлиги билан боғлиқ эканлигини кўрсата олган тақдирдагина, унга келиб тушади. Бундай позиция, шубҳасиз, қуйида турувчи ишчиларда жазодан кўрққан ҳолда кўр-кўрона буйруқларни бажариш акси ўларок ҳамкорлик ва ижодкорлик муҳитини вужудга келтиради. Бу шароитда раҳбариятнинг репрессив усуллари ва қайта ташкил этишлар фирмада ички норозиликни уйғотмаслиги лозим.

ҒАЛАБА – БУ ҲУЖУМГА ЎТИШ. ЕНГИЛМАСЛИК – ҲИМОЯ

Бу тамойил юқорида келтирилган сўзларни тўлдиради, лекин шу билан бирга яна қўшимча мазмун ҳам бағишлайди. Назарий жиҳатдан, ҳар қандай бизнес доим ривожланиши лозим. Бироқ, амалда бу мураккаб вазифа. Ривожланаётган фирманинг молиявий ва энергетик харажатлари ғоят улкан. Ҳарбий назарияга мувофиқ, ҳужумга ўтувчи душманга нисбатан уч баровар ортиқча кучга эга бўлиши кераклиги таъкидланади.

Энг қизиғи ушбу қоида қўшиннинг техник таъминотидан қатъий назар узоқ даврлардан бери амал қилиб келмоқда. Агар фаол ўсаётган фирманинг харажатлари тузилмасини оладиган бўлсак, катта қисми, яъни қоидага кўра 2/3 қисми фирмани ривожлантиришга ва фақат 1/3 қисми мавжуд тизимни қўллаб-қувватлашга сарфланади. Албатта бу пропорция жуда шартли равишда олинган. Айнан шу жойда маълум бир ривожланиш босқичида эришилган натижада мустаҳкам ўрнашиб қолишга мойиллик пайдо бўлади. Бундай позицияни ҳар доим ҳам тўғри деб айтиб бўлмайди. Ҳимояга ва ҳужумга ўтишни маҳорат билан уйғун ҳолда олиб бориш классик хитой стратегиясининг фундаментал қоидаси ҳисобланади. Кимки маҳорат билан

хужум қилса, ғалаба қозониши мумкин, аммо кимки ўзини ҳимоя қила олса, бутун урушда ғалаба қила олади.

Классик кэндо япон якка кураши назариясига кўра, хужумга ўтиш учун етарлича захирага эга бўлмаган ҳолатда ҳимояга ўтиш лозим ва душманни ҳолдан тойдириб, хужумга ўтиш керак. Аммо бутунлай ҳимояга ўтишга уриниш хато ҳисобланади. Саркардалардан бири айтганидек: “Ҳимоя –ҳар қандай исённинг ўлими”. Тан олиш керакки, ҳар қандай бизнес мавжуд бозор тақсимотига, рақобатчилар истагига ва истеъмолчининг ўз пулларини сақлаб қолиш учун уринишига қарши кўзғолондир. Бу қонидани эса фирма ишида ҳам қўллаш мумкин.

Бизнес оддий урушдан кўра шафқатсизликда қолишмайдиган машғулот. Бундаги кураш рақобатчиларни йўқотиш учун олиб борилади. Иқтисодиёт тарихида рақобатчилар душман қўлидан бозорнинг бир қисмини эгаллаш билан қаноатланганлиги ҳақида бирон бир мисол келтирилмаган. Фақатгина рақобатчини бозордан ирқитиб, унинг ҳамма эгалик қилган ўринларини эгаллагандан сўнг, шахсий муваффақият тўғрисида эмас, ғалаба ҳақида гапириш мумкин. Шунинг учун исталган фирма доимо хужумга учрайди. Бу ҳатто мутлақ монополистларга ҳам тегишлидир.

Хитой ҳамда япон мифологияси кучли ғанимлари устидан ғалаба қозонган кичик ва кучсиз одамлар ҳақидаги афсоналарга бой. Бундай афсоналарни билиш нафақат заиф ва кичик фирмаларга, балки йирик корпорацияларга ҳам ибрат учун фойдалидир. Агар фирма бутунлай мудофаага ўтса, эртами ё кечми рақобатчилар унинг ҳимоясини ёриб ўтиш йўллари топишлари тайин. Бунда улар фирма ўзлаштиришдан воз кечган янги фаолият соҳаларини ўрганган ҳолда бу ишни амалга оширишлари муқаррар.

Мудофаа стратегиясига келсак, бунда фирма ўзини ва рақобатчиларини объектив баҳолаши масаласи жуда муҳим. Бироқ шуни таъкидлаш жоизки, раҳбар доимий ўзгариб турувчи турмуш воқеъликларини англаши лозим. Рисоладагидек қурилган ҳимоя тизими қисқа вақт ўтгандан сўнг, энди

кундалик талабларга жавоб бермайди. Фақат ҳолатни ва ҳодисаларнинг турлича кўринишларда ривожланишига ўз тайёргарлигини мунтазам таҳлил қилиш орқали эришилган ўринни мустаҳкамлаш мумкин. Мудофаа ҳужумга ўтишдан кўра анча мураккаб вазифа ҳисобланади.

БАМБУК ПРИНЦИПИ

Жиу-житсу курашининг яратувчиси Акаяма Сиробеи ҳақидаги афсонада келтирилишича, у қишда боғда сайр қилиб юрганида бир нарса унинг эътиборини ўзига қаратган. Йирик ва қалин дарахт шохлари қорнинг оғирлигидан синаяпти, аммо ёш ва ингичка новдалар эгилиб, устидаги қорни тушираяпти ва шундай қилиб уларга шикаст етмаяпти. Ривоятга кўра бу мураббийни курашнинг мукаммал тизимини яратишига туртки бўлган экан. Бу ҳақиқатми йўқми, аммо бу ғоя шарқ фалсафасининг асосларидан бири саналади. Хитойда ушбу ғоя “бамбук принципи” деб таърифланади. Ҳаётда қийинчиликларга қаттиқ қаршилик кўрсатиш керак эмас, ҳолатдан келиб чиқиб чекиниш, кейинчалик тўғри туриш учун эгилиш, юкни елкадан тушириш ва ўзининг аввалги ўрнини эгаллаш лозим.

Бамбук бу ерда мукаммаллик тимсолида танланган, чунки қадимда у бошқа материалларга нисбатан анча эгилувчан ва чидамли ҳисобланган. Шу билан бирга бамбукни эгилтириб ушлаб туришда, уни эгилишидан кўра кўпроқ куч талаб қилинади. Амалда ҳеч ким узоқ муддат давомида ортиқча зўриқишга дош беролмайди. Бамбукнинг “енгилмаслик” сири айнан унинг шундай хусусиятида мужассам.

Ҳарбий стратегияда ушбу принцип чекингандан сўнг ҳужумга ўтишнинг зарурлигини ифодалашда кенг фойдаланилади. Шарқ ҳарбий анъанасига кўра чекиниш, ҳатто муҳим нуқталарни душманга топшириш шармандали саналмаган. Энг муҳими ўзига қулай фурсатда жангга тайёрланиш учун қўшинни сақлаб қолиш ҳисобланган. Сун Цзи ўз асарида таъкидлашига кўра: “Агар ғалаба қозонишинг аниқлигини кўрсанг, ҳатто ҳукмдор жойингда

қимирламай туришга буйруқ берса ҳам хужумга ўт. Агар ноқулай бўлса ва ғалаба қилишга шубҳа қилсанг, ҳукмдоринг қимирламай туришга буйруқ берса ҳам қўшинни олиб кет”. Япон самурайларининг ҳикматларида эса бундай дейилади: “Чекиниш қўрқинчли эмас, даҳшатлиси курашни давом эттирмаслик. Чекиниш мумкин бўлганда, (кучни тўплаб ва ғалаба қозониш мумкин бўлганда) аҳмоқона ўлиб кетишдан маъно йўқ”.

Агар юқорида зикр этилган принципга мувофиқ равишда стратегияни танлаш ҳақида гапирганда, қуйидагиларни ёдда тутиш зарур. Ҳарбий тактикада чекиниш, хужумга ўтиш, химояланиш ва музокара олиб бориш деган тушунчалар мавжуд. Бизнесда эса четлаб ўтиш, рақобат, мурса ва ҳамкорлик каби тушунчалар фарқланади. Ҳар бир тактика маълум бир ҳолатга мос келади ва фақатгина буларни тўртталасини биргаликда олиб бориш жангда ғалаба ва бизнесда муваффақиятни таъминлайди. Ҳатто музокаралар ёки чекиниш жараёнида муайян натижаларга эришиш учун бамбук тинмай кўкка интилгани сингари йўналишни тўғри олиш муҳим. Душман доим душман, рақобатчи эса доим рақобатчи. Рақобатчини йўқ қилиш мумкин, унга ютқазиш мумкин, у билан бирлашиб кетиш мумкин, аммо манфаатлар тўқнашар экан, у билан “ярашиш”, бунга кўникиш мумкин эмас.

Узоқ Шарқда “бамбукдай бўлиш” донолик ҳисобланган ва турмушнинг барча соҳаларида қўлланган. Ушбу принцип доирасида аниқ маслаҳатлар бериш жуда қийин, чунки муайян ҳар бир ҳолатда у ўзига хос тарзда қўлланилади. Шунини таъкидлаш жоизки, менежер фирма тузилмасини ташкил эта туриб ёки аниқ стратегик қарорларни қабул қилар экан, ўз бошқарув фаолиятини “бамбук принципи” билан максимал даражада мувофиқлаштириши лозим.

ОШХОНА ПИЧОҒИ ПРИНЦИПИ

Қадимги хитой афсонасига кўра, қайсидир бир ҳукмдор ошхонага кирибди ва у ерда ошпазнинг енгил ва жозибали ҳаракатлар билан гўштни

майдалаётганига эътибори тушибди. Хукмдор ҳайратдан қичкириб юборибди: “Сени ҳаракатларинг мукамал. Қандай буни қилаяпсан?”. Ошпаз дебди: “Баъзи ошпазлар суякни ва пайларни чопадилар ҳамда пичоқларини ҳар ўн кунда алиштирадилар. Баъзилар эса уларни арралайдилар ва пичоқни ҳар ойда алмаштирадилар. Сизнинг хизматкорингиз пичоғига йигирма йилдан ошди. Чунки мен қачон суякни учратсам, пичоқ билан суяк бўйлаб бораман ва бўғимлар туташган жойни топаман ҳамда ўша жойни осонгина кесаман”. Афсонага мувофиқ ўша лаҳзадаёқ хукмдор донишмандлик ҳикматига етди ва оқибатда ўзининг барча муаммоларини осонликча ҳал қилди.

Бу принцип шарқ менежерлари томонидан кенг қўлланилади. Унинг моҳияти ҳеч қачон муаммога “юзма-юз” ташланмаслик керак. Ҳатто бу юзага келган муаммони ҳал этишга ёрдам берса ҳам катта харажатни талаб қилади. Ҳеч бир истехком бутун йўналиш бўйича тўқис мустаҳкамланган бўлмайди. Ҳар доим унинг заиф жойлари мавжуд. Саркарда ёки тадбиркорнинг маҳорати заиф жойларни топиб, ўша жойга асосий зарбани бериш ва кучни йўналтиришдан иборат.

Агар муаммонинг асосий нуқталарини топиб олиб, қарши ҳимояни айланиб ўтишга ёки асосий нуқталарни хавфсизлантиришга эришилса, бизнесда янги соҳаларни ўзлаштиришга сарфланган харажат тўғридан хужумга ўтишдан кўра ўн баробарлаб кам бўлиши мумкин.

ҲАРБИЙ ҚЎМОНДОН ФУҚАРОЛАР ҲУКМДОРИ БАЖАРАДИГАНДЕК ИШНИ АМАЛГА ОШИРОЛМАЙДИ

Хитой ҳарбий санъати ва давлат бошқаруви илмида “ходимларни бошқариш” масаласи доим муҳим саналган. Энг қадимги давлат бошқаруви тўғрисидаги фикр даосизмнинг муқаддас китоби “Дао Дэ Дзин”да баён қилинган. Унда Лао Цзи шундай дейди: “Олимлик ва билимдонлик қилиш давлатда фитнанинг пайдо бўлишига сабабчидир. Шунинг учун доно хукмдор ўз фуқароларининг қорнини тўқ, бошини эса бўш сақлайди”. Лекин шуни

айтиш лозимки, ҳеч ким олимларни ёки санъатни йўқ қилмоқчи бўлмаган. Шарқ анъанасига кўра донишманд ҳукмдор саройида файласуф ва олимларни доимо кўп бўлиши ҳамда ҳукмдор уларга ҳомийлик қилиши шарт бўлган. Конфуцийнинг фикрича, олийжаноб киши кўпгина соҳаларда чуқур билимга эга бўлиши керак. Бироқ бу ерда билимни ҳукмдор манфаатлари хизматига қўйилиши ҳақида фикр юритилмоқда. Шу билан бирга “сяожен” (майда одамлар)ни, яъни ишончсиз, субутсиз ва бурч тушунчаси ҳамда ғояси бегона бўлган кишиларни ошиқча билимлардан чегаралаш таклиф қилинган. Ҳозирда ҳам Узоқ Шарқ мамлакатларидаги йирик корпорацияларда ушбу принцип муваффақият билан қўлланилади. Оддий ишчилар яхши маош билан таъминланиб, маълум бир ўринларда маънавий рағбатлантирилади, лекин юқори раҳбарият ишчиларни мазкур тузилма фаолиятининг ҳақиқий асослари билан таништиришдан қочади.

Узоқ Шарқ компаниялари тажрибасида ходимлар билан ишлаш масалалари корпорация ҳаётининг муҳим таркибий қисмларига дахлдордир. Директорлар кенгаши таркибида ходимларни назорат қилувчи шахс энг эътиборли киши эканлиги бундан далолат беради. Россиялик иқтисодчи В. Цветов “Мацусита Донкэ” корхоналарига ташрифи жараёнида уни ҳайратга солган “Кадрлар ҳамма нарсани ҳал қилади” деган шиори ҳақида ёзади. Қизиқарли томони нафақат ушбу шиорнинг совет давридаги шиор билан айнан ўхшашлиги, балки бу тушунчанинг шарқ менежменти учун асосий ғояга айланганидир. Айнан ходимлар билан ишлашнинг йўлга қўйилиши Японияни жаҳон иқтисодиётида илғор бўлишига ва юксак марраларга чиқишига туртки бўлган деб бемалол айтиш мумкин.

Бунинг асосий сири ишчилар орасида керакли маънавий муҳитни яратиш ва фирма фаолияти натижаларидан ишчиларнинг манфаатдор бўлишидан иборат. Ушбу мавзу кенг қамровли бўлганлиги учун алоҳида тадқиқ этишга лойиқ. Шунини таъкидлаш керакки, ходимлар билан ишлаш усули Япония, Корея ва Хитой каби давлатларнинг ҳар қайсида ўзига хос

бўлса-да, негиз тамойиллар умумийдир ва ҳар қандай тизимда қўлланиши мумкин.

Мазкур ҳолатда бошқарув кадрларни танлаш масаласини кўриб чиқиш зарур. Бунда ходимлар юқори мотивацияга эга бўлиши лозимлиги муҳим. Шу билан бирга юқори бошқарув бўғинидагилар билан қуйи поғонадаги ишчиларнинг мотивацияси бир-бирига мос келмаслиги ҳам мумкин. Муҳими уларнинг барчаси фирмани гуллаб-яшнашига жуда қизиқишлари ва бундан манфаатдор бўлишлари шарт. Агар бундай мотивация бўлмас экан, ишчи қанчалик малакали мутахассис бўлмасин, муҳим вазиятда унга суяниб бўлмайди. Бундай кишилардан катта маош тўлаб бўлса-да, фақат мутахассис сифатида фойдаланиш мумкин. Бироқ уни бошқарув тузилмасига қатъиян киритиш мумкин эмас. Шундай тартибда бошқарув кадрларини саралаш жараёнида кадрлар сиёсатини фақатгина малака ва маҳорат белгиларига қараб олиб бориш муаммога айланади. Кадрлар сиёсатини шахсий садоқат принципига асосланиб куриш ҳам хавфли. Авваламбор, муайян бошқарувчига садоқатли ўрта бўғин менежерлари кераксиз бўлиб қолишдан кўрқиб, фирма фаолияти тўғрисидаги ёқимсиз, аммо рост ахборотни раҳбарга етиб боришини тўсиб қўйишлари мумкин. Агар ходимларни фирмага садоқатидан келиб чиқиб танланса, биринчи ҳолатдагидек, ҳақиқатан ҳам садоқатли кишини шундай тасаввур уйғотишга ҳаракат қиладиган одамдан ажратиш қийин бўлади. Донишманд Лао Цзи шундай дейди: “Ҳақиқий жангчи ҳеч қачон жангаридай кўринмайди”. Инсоннинг таассурот қолдиришга интилиши шарқда ўз кучига ишонмасликни ва мавқеининг заифлигини англатади. Аммо қандай қилиб ҳақиқий жангчини урушнинг бошланишидан олдин оддий одамдан ажратиш мумкин? Ҳақиқий ҳодисаларнинг бўлишини кутиб туриш ҳалокатга олиб келадиган даражада хавфли-ку! Шубҳасиз, менежер малака ва садоқатга талабни унутмасдан, асосий диққатни фирма олдида турган долзарб вазифаларни англашга қаратиши лозим. Айнан шундай мезонлар асосида шарқ менежерлари ўз гуруҳларини йиғадилар. Бунда ҳар бир бошқарувчи фирма ўсаётганида қуйи поғонадаги ишчиларга қўйилган вазифани англашидан

келиб чиқиб ўзининг мустақил ҳолда гуруҳини шакллантириш имконига эга бўлади. Ҳар бир менежер бутун гуруҳи фаолияти учун шахсан ўзи жавоб беради. Умуман бу қоида ўрта асрда Японияда дайме ва самурайлар ўртасидаги муносабатлар шаклига ёки Қадимги Хитойда ноибларни тайинлаш тартибига мос келади.

Бироқ фирмадаги лавозимларга тайинлаш тамойили давлат бюрократияси қоидаларидан тамомила фарқ қилади. Ўрта аср Хитой давлат бошқарувининг йирик назариятчиси Жуан Цзи шундай ёзади: “Ҳарбий қўмондон фуқаролар амалдори тайинлаганидек лавозимга тайинламаслиги лозим, чунки зобитлар буни тушунмайдилар. Амалдор ҳам ҳарбий қўмондон тайинлаганидек лавозимга тайинламаслиги керак, илло бошқа амалдорлар буни тушунмайдилар”. Дарҳақиқат, фирма фаолияти соҳасига давлатнинг бир қатор муҳим вазифалари кирмайди. У ижтимоий таъминот, соғлиқни сақлаш масалалари ва бошқа бир қатор давлат функциялари билан шуғулланмайди. Бундан ташқари давлат кишиларнинг биргаликда турмуш кечириши шакли ҳисобланади, яъни расман унинг барча фуқароларига тегишлидир. Фирма эса муайян таъсисчиларга тегишли ва шартнома асосида ёлланма ишчилар билан ўзаро муносабатларни қуради. Ушбу муносабатларнинг моҳияти ҳатто Японияда мавжуд бўлган умрбод ёлланиш ва ижтимоий имтиёзлар тизимида ҳам ҳеч қачон ўзгармайди. Япония учун бу тизим мотивация саналади ва қуйидаги шиорда ифодаланади: “Битта фирма – битта оила”. Бироқ бошқа мамлакатлардагидек, Японияда ҳам фирма – бу яшаш учун шафқатсиз уруш шароитида фаолият кўрсатаётган қўшиндир.

Фуқаролик жамиятининг муваффақияти ва раҳбар шахсларнинг сайланиши замонавий давлатларнинг улкан ютуғидир. Аммо таъсисчилар ўз маблағларини бошқаришни менежерга ишониб топшираркан, менежер фақатгина уларнинг олдида ҳисобот бериши шарт. Бу менежер ҳеч қачон бошқалар олдида, қуйи поғонада турган ишчиларга ҳисобот бермаслиги лозим, ушбу нарса ходимлар олдида топшириқни аниқ қўйишни ва бошқарув қарорларини асослаб беришни истисно қилмайди ҳамда ҳар қандай бошқарув

тизимининг зарур шarti ҳисобланади. Саркардалардан бири айтганидек: “Ҳар бир аскар ўз маневрини билиши керак”. Лекин бирор киши ҳар бир аскар бутун жанг режасини билиши лозим деб айтмаган. Йирик корпорацияларда қабул қилинган ижтимоий таъминот тизими Шарққа хос жамоавийлик онги учун жуда яқин. Аммо бу мамлакатларда ўз раҳбаридан “фуқаролик ҳуқуқини” талаб қилиш ҳеч кимнинг калласига келмайди.

Бошқарув кенгашининг мажлислари парламент йиғилишига эмас, балки олий ҳарбий кенгашга мос келади. Фирма бўлимларидаги йиғилишлар маҳаллий ўзини ўзи бошқариш органларининг мажлисига эмас, балки зобитнинг аскарлари билан кенгашига ўхшайди. Бундай тадбирларнинг мақсади ахборот олиш, қуйи поғонадаги ишчиларнинг таклифларини эшитиш ва таҳлил этиш ҳамда вазифаларни қўйишдир. Якуний бошқарув қарорларини қабул қилиш функцияси шарқ анъанасига кўра фақат юқори лавозимдаги шахсга тегишлидир. Шу билан бирга келиб чиқадиган оқибатларга бутун жавобгарлик ҳам унинг зиммасида бўлади.

САРАЛАНГАН ҚЎШИНГА ЭГА БЎЛМАГАН ҲАРБИЙ ҚЎМОНДОН МАҒЛУБИЯТГА МАҲКУМДИР

Бу қоида ҳақиқий малакали ҳарбийлар томонидан ҳеч қачон шубҳа остига олинмаган. Ҳатто энг таҳликали ижтимоий бўҳронлар даврида давлат манфаатларини халқдан чиққан кўнгиллилар ҳимоя қилганда ҳам, ҳар қандай қўмондон сўнгги умид сифатида қисқа муддат ичида энг муҳим вазифаларни бажариш учун махсус гвардияни шакллантирган. Шундай тартибда маълум бир тараққиёт поғонасига чиққан исталган фирмада тегишли бўлинмалар мавжуд бўлиши лозим. Уларнинг бажарадиган вазифаси ҳар хил. Бу рентабеллиги энг юқори ва ривожланган ишлаб чиқариш, “фирма фаҳри” ёки стратегик жиҳатдан муҳим миқозларга хизмат кўрсатиш бўйича махсус бўлинма бўлиши мумкин. Шунингдек, бу бутун фирманинг зарур ҳаётий фаолиятини таъминловчи муҳим бўлинма ҳам бўлиши мумкин. Шубҳасиз,

йирик корпорациянинг ҳар қандай бошқарувчиси инқирозга юз тутган участкага юбориш учун энг қобилиятли ва ишончли менежерлардан иборат “махсус қўшинга” эга бўлиши керак. Ҳар қандай вазиятда ҳам махсус “сара қўшин” бошқарувчи таянадиган ва охириги лаҳзаларда ҳатто ўзини қурбон қиладиган асосий зарба берувчи куч сифатида хизмат қилиши лозим. Бу бўлинмалар чегараси аниқ белгиланган бўлиши ва ходимнинг унга мансублиги ёки уни таркибига кириш имконияти улар учун қўшимча рағбат ҳисобланиши керак. Шу билан бирга, албатта, фирмалар амалиётида ушбу бўлинма ишчиларини жиддий моддий рағбатлантириш ҳам кўзда тутилган. Шундай ҳолатлар маълумки, машҳур фирмалар бошқа бўлинмаларини йўқотиб туриб, айнан “сараланган қўшинлар” меҳнати ҳисобига оғир инқирозлардан чиқиб кетганлар.

Юқорида келтирилган мисоллар Узоқ Шарқ менежменти томонидан дастак сифатида қабул қилинган энг асосий ва умумий принципларга тегишлидир. Эҳтимол бунда келтирилган баъзи мисоллар содда туюлар. Бироқ, нимаики соддалик бўлиб кўринса, ўша нарса яхши таниш бўлмаган ҳақиқатдир дейди донишмандлар. Афсуски, хулосалар стратегияларнинг яққол моҳиятини англатсада, кўп ҳолларда ушбу принципларнинг негизи Узоқ Шарқ мамлакатларида ҳам бузилиб туради. АҚШ ва Европа давлатларига келсак, уларда мазкур принципларга амал қилиниши кузатилмайди. Албатта, бу қоидаларнинг бузилиши тадбиркорликда маълум бир йўқотишларга олиб келади. Агар бу тамойиллардан унчалик четга чиқилмаса, сезиларсиз даражада, агарда унинг негизи бузилса, чуқур инқирозларга сабаб бўлиши мумкин.

Узоқ Шарқ ҳудудининг бошқарув илми бизнес фаолияти масаласи билан янада батафсил қайта ишланиб, ўрганиб чиқилган. Мумтоз хитой стратегияси таълимоти жуда чуқур илдизга эга. Бу таълимот ҳар хил ҳолатларда турлича чора кўриш вариантларини, эҳтимолий шартларнинг жуда қизиқ таснифини, шунингдек, ахборот олиш ёки ёлғон ахборот (дезинформация) тарқатишнинг универсал усулларини таклиф этади.

Ҳар ҳолда шарқ компаниялари менежерларининг ҳаммаси бирдек куйидагича эътироф этадилар, яъни бегона одамнинг тажрибаси ҳеч қачон тўла-тўқис ҳолда кўчириб олинishi ва қўлланиши мумкин эмас. Омадга асосланадиган принципларни аниқлаш ва тушиниб олиш зарур ҳамда уларни фирма амалиётида ўзига хос ва муайян ҳолатга мувофиқ равишда, унга мос келадиган услубда жорий этиш керак. Бинобарин, шарқ анъанасига кўра, менежер даражаси юқорида зикр этилган хислат билан белгиланади.

Стратегемалар ва тадбиркорлик: ҳарбий макр-ҳийлалардан фойдаланиш услублари

*“Мағлубиятга учрамаслик инсоннинг ўзида мужассам;
ғалаба қозониш имконияти душманга боғлиқ”*

Сун Цзи

Ҳар бир хитойлик ёшлигиданоқ “Ғарбга саёҳат” номли ўрта аср буддавийлик қарашларини ифодаловчи роман қаҳрамони маймунлар шоҳи Сун Укун ҳақида билади. Сун Укун хитойликлар учун қаҳрамонлик, соддадиллик ва самимийлик тимсолидир. У ҳақида жуда кўп ҳикоялар ва ривоятлар мавжуд, лекин уларнинг бари маймуннинг ғайритабиий айёрлик, макр-ҳийла орқали ҳар қандай йўллар билан ғалабага эришиш қобилияти ҳақида баён қилади. У хитойликлар учун ижобий қаҳрамондир. Сун Укунга барча болалар тақлид қилишга ҳаракат қиладилар ва оқибатда айнан шу болалардан маҳоратли менежер ҳамда бизнесменлар етишиб чиқади.

Сун Укун ўзининг саргузаштларида V асрда ёзилган “36 стратегема” ёдгорлигида умумлаштирилган классик ҳарбий стратегияларга риоя қилади. Стратегема – бу “режа”, “айёрлик”, аниқроғи муайян ҳолатларда қўлланиладиган тактикадир. Ҳарбий санъат ҳам тўғридан-тўғри бизнесга алоқадор ҳисобланади, чунки хўжалик юритувчи субъектлар худди бир-бири билан жанг қилаётган қўшин каби ҳаракат қиладилар. Яъни улар ўзаро қарама-қарши мақсадларни таъқиб қиладилар ва хоҳ ўзиники бўлсин, хоҳ

душманники бўлсин, қон тўкиш эвазига ғалабага интиладилар. Узоқ давом этадиган уруш пайтида ҳеч ким ахлоқ меъёрларини инобатга олмайди, ҳамма нарса оддий ҳайвоний яшовчанликка ва қандай бўлмасин тирик қолишга бориб тақалади. Шубҳасиз, фирма ҳам қўшин, ҳам ўз захираларини тежаб, уни кўпайтириб, бошқалар билан ўзаро манфаатли иттифоқ тузиб, кучсизларни ўзига бўйсундириб, кучлилар билан урушишдан қочган ҳолда тирик қолиши мумкин. Уруш пайти душман жуда юксак маънавиятли шахсларни домига илдириш учун ғаразли мақсадларда унинг маънавий-ахлоқий талабларни ўзига қарши ишлатиши муқаррар. Хитой ҳарбий стратегияси раҳм-шафқат, кечирим ва ачиниш деган тушунчаларни билмайди. Аммо агар суҳбатдошида ёки душманида шундай ҳислар бўлса, осонликча бундай ҳиссиётлардан рақибини мағлуб қилиш учун фойдаланишга рухсат беради.

Хитойликлар учун самимийликнинг ягона ўлчови самарадорликдир. Сени ўзингдан ташқари ҳамма душман, фақат баъзилари сенга аниқ ёмонликни раво кўради, қолганлар эса вақти келгунга қадар ёмонликларини ўзларида яширин сақлайдилар. Буни қуйида келтириладиган стратагемаларда кўришимиз мумкин.

ДЕНГИЗНИ СУЗИБ ЎТИШИ УЧУН ИМПЕРАТОРНИ АЛДАШ

Қадимги Хитой императорларидан бири денгиз ортидаги мамлакатга ҳарбий юришга бошчилик қилиш учун кемага чиқишга ҳеч юраги бетламасди. Амалдорлар ҳукмдорни қанчалик кўндиришга уринишмасин, ҳеч нарса ёрдам бермасди. Шунда улар айёрликка ўтишди: ҳордиқ чиқариш масканига ўхшаган кема ясашди, ҳамма жойга чироқлар илишди ва гўзал қизларни таклиф қилишди. Тунда императорни шу кемага олиб келишди, кейин Буддадан мадад сўраб сифиниб, уни оҳиста сувга туширишди. Эрталаб тонгда маст давлат ҳукмдори шамоллаш учун ташқарига чиқади ва ўзини ҳайрат билан денгизда кўради.

Хитойликлар доим ушбу тактикадан душман хушёрлигини ғафлатда қолдириш учун жангда ҳал этувчи зарбадан олдин фойдаланадилар. Улар учрашувда битим тузиш пайти кўнгандай бўлиб бошини тинмай чайқаб туриши ва ҳар бир сўзни бир неча кун тасдиқлаши мумкин. Аммо, қачон қоғозда ёки шартномада келишилган нарсани осонгина мустаҳкамламоқчи бўлсангиз, сизнинг умидингиз пучга чиқади. Хитойликлар умуман бошқа шартларни қўяди ёки тасдиқлаб турган мавзудан гапни олиб қочади ва яширинишни бошлайди. Бунда хитойликлар “тилла кўнғиз зирҳини ташлади” стратагемасини қўллайди. Яъни, агар ғанимга билдирмай яширинишни истасанг, унинг оёғи остига диққатини чалғитадиган, самара берадиган бирор нарсани ташлаш керак. Тайинки, у қаерга кетганлигини билмасин. Бу стратагемалар бизнесда бир-бирини тўлдиради.

ЧЖАОНИ ҚУТҚАРИШ УЧУН ВЭЙНИ ҚАМАЛ ҚИЛИШ

Душман қўшини Чжаога хужум қилиб, шаҳарни қамал қилди. Шу пайтнинг ўзида асосий кучлар қамални бошлаган душман пойтахти Вэйга ташланадилар. Душман қўққисдан ўзига келган кулфатни эшитиб, қамални тўхтатади ва бошини эгган ҳолда пойтахтини қутқаришга чопади.

Муаммони бир жойда ечимини топиш учун душманни ўз муаммолари борлиги ҳақида ўйлашга мажбур этиш лозим. Шунда душман ўз кучларининг жойини қайтадан ўзгартиришга ва зарур жойда босимни бўшаштиришга мажбур бўлади.

Хитойликлар айнан заиф жойни аниқлаш мақсадида бизнесингиз, шерикларингиз, шахсий қизиқишларингиз ва бошқа нарсалар ҳақида тўлиқ ахборотни олдиндан йиғишга ҳаракат қиладилар. Охир-оқибатда уларнинг вазифаси сиз нимани қадрлашингиз ва нимани ҳар қандай ҳолатда жону жаҳд билан ҳимоя қилишингизни аниқлашга бориб тақалади. Қачонки бундай нарса топилмаса ёки хитойликлар учун булар ёпиқ бўлса, “Вэйнинг пойтахти” сифатида бирон бир умумий жой қўлланиши мумкин. Масалан, ўша

давлатдаги коррупция, ноқонуний пул айланмаси ва ҳоказо “сизларда негрларни урадиларми?” қабилдаги ноқонуний ишлардан фойдаланади.

Кўп ҳолларда хитойликларнинг бундай тактикадан фойдаланиши уларнинг иши юришмаётганидан ва қарши хужум қилишга сабаби қолмаганидан далолат беради. Яъни, ушбу принцип тадбиркорлар томонидан бизнес фаолиятида охириги дақиқаларда қўлланилиши мумкин.

ҚЎЙНИ ОСОНЛИКЧА ОЛИБ КЕТИШ

Ўз жойида нотўғри ётган буюмни олиш деган ибора нафақат моддий маънода ишлатилади. Тадбиркор айтилаётган сўзларга, ваъдаларга ва даъволарга ўта диққат ва сингчовлик билан эътибор бериши зарур. Ҳар қандай хато ёки нуқсон албатта билинади ва қулай фурсати келганда, ўзингизга нисбатан қарши ишлатилиши мумкин. Объектив факт сифатида айтилмаган ёки бажарилмаган ишни рўқач қилиш хитойлик тадбиркорлар учун андишасизлик эмас. Хитой делегациясидан бир неча киши бунга тасдиқлаши ҳам мумкин. Бундай ҳолда тадбиркор ҳаяжонланиши ва музокара вақти бўшлиқ қилиши мумкин. Хуллас шу онда сизнинг қўйингиз ўғирланди вассалом! У ҳолда “қўйни бой бермаслик” учун нима қилиш керак? Албатта музокара пайти ҳамма нарсани батафсил ёзиб бориш, керак бўлса хитойликлар билан диалогда диктофон ишлатиш лозим.

АГАР БИРОН НАРСАНИ УШЛАМОҚЧИ БЎЛСАНГ, АВВАЛ УНИ ҚЎЙИБ ЮБОР

Якуний натижага эришиш учун инсон вақтинчалик мурасага бориши, воз кечиши, ўзини иложсиз қилиб кўрсатиши, ҳамдардлик билдириши ёки уни қизиқтирмаётгандек кўрсатиши мумкин.

Ривоятга кўра Ци подшолигининг ҳукмдори Цзин Ян Цзини Дунъэнинг ҳокими этиб тайинлади. Уч йилдан сўнг бутун мамлакат бўйлаб Ян Цзи

ҳақида фақат ёмон гап айта бошладилар. Ҳукмдор Цзин бундан норози бўлди ва уни саройига лавозимидан четлатиш учун чақиртирди. Ян Цзи ўзини оқлаш учун шундай деди: “Мен хатоларимни тан оламан, фақат Дунъэда мени яна уч йил қолдиришингизни сўрайман. Шундан кейин бутун мамлакатда мен ҳақимда фақат яхши гапирадилар”.

Ҳукмдор Цзин унинг илтимосини рад этолмади ва уни яна Дунъэга бошқарувчи этиб қолдирди. Уч йилдан сўнг бутун мамлакат бўйлаб Ян Цзи ҳақида фақат яхши гапира бошладилар. Бу ҳукмдор Цзинни хурсанд қилди ва у Ян Цзини мукофотлаш учун саройига чақиртирди. Аммо Ян Цзи совғадан воз кечди ва ҳеч нарса қабул қилишни истамади.

Таажжубланган ҳукмдор Цзин унинг бундай қилиши сабабини сўраганда, Ян Цзи шундай жавоб берди: “Мен Дунъэ фаровонлиги тўғрисида қайғуриб, йўллар қуришни буюрдим ва аҳолини кўпайтириш чораларини кўрдим. Бу билан ёмон кимсаларга ёқмадим. Мен тежамкорларни ва ғайратлиларни, болаларга ғамхўрлик қилувчиларни ҳамда биродарлик меҳрини тутадиган барчани мукофотладим. Вақт ўғрилари ва жамиятга фойдаси тегмайдиганларни жазоладим. Бу ишим билан ялқовларга ёқмадим. Жазо тайинлаганимда олий насабли ва мартабали, қудратли одамларни ажратмасдим. Бу билан олийнасабли ва қудратли кишиларга ёқмадим. Агар яқинларим мендан бирон нарсани талаб қиладиган бўлса ёки сўраса, қонунга мувофиқ рухсат берардим ва қонунга хилоф нарсаларни тақиқлардим. Бу ишим билан ўз яқинларимга ёқмадим. Агар ўз амалдорларимни чорласам, диний маросим талабларидан ҳеч қачон четга чиқмасдим. Шунинг учун амалдорларим мени ёмон кўриб қолдилар. Ахири шундай бўлдики, бу одамларнинг ҳаммаси мен ҳақимда ёмон гапларни тарқата бошладилар ва саройда ҳам бадном қилдилар. Уч йилдан сўнг бу айбловлар сизгача етиб борди. Бу сафар эса мен аксинча йўл тутдим ва тескари қила бошладим. Мен йўл қуришни тўхтатдим ва аҳолини кўпайтиришни узоқроққа сурдим. Бундан ёмонлар хурсанд бўлди. Тежамкорлар ва ғайратли кишиларни хафа қилдим, болаларга ва биродарларига меҳр кўрсатадиганларнинг кўнглини оғритдим.

Ўғрилик қилганларни ва фойдаси тегмайдиганларни жазоламадим. Бундан дангасалар хурсанд бўлди. Жазолаганда олийнасаблар ва мансабдорларни ажрата бошладим. Бундан улар хурсанд бўлдилар. Нимани яқинларим талаб қилса, мен уларга рухсат бердим. Шунинг учун яқинларим мендан хурсанд бўлди. Амалдорларни қабул қилганда, маросимлар тақиклайдиган ишни қилдим. Бундан амалдорларим хурсанд бўлди. Ахири шундай бўлдики, бу одамлар каминани бутун дунёга мадҳ қила бошладилар ва бу сизнинг қулоғингизга етиб борди. Аввал мени мукофотга лойиқ бўлган амалим учун жазоламоқчи эдингиз, энди эса жазога тортилишим керак бўлган ишим учун мукофотламоқчисиз. Мукофотни олишни истамаганим сабаби шунда”. Шунда ҳукмдор Цзин Ян Цзининг моҳир амалдор эканлигини тан олди ва уни бутун мамлакат бошқарувчиси этиб тайинлади. Уч йилдан сўнг Ци давлати юксак даражага кўтарилди.

“Баҳорлар ва кузлар” рисоласидаги ушбу хикояга мувофиқ Ян Цзи ҳукмдор Цзиннинг ишончини қозонмоқчи эди. У тўғри йўл билан, яъни Дунъэ вилоятини бошқариш орқали бунга эришолмади; Цзин уни хизматида бутунлай четлаштиришига сал қолди. Шунда Ян Цзи уч йилга бошқарув тизгинини бўшаштирди. Бошқарувда барча ўз принципларидан воз кечиши билан у ижобий ном тарқатди ва ҳукмдор марҳаматига эришди. Шундан сўнг гўзал нутқи орқали бошқарув борасидаги фикрлари билан ҳукмдор эътиборини қозонди.

Шундай қилиб Ян Цзи вақтинчалик ўз позициясидан чекиниб туриб, давлатдаги юқори лавозимга эришди. Аммо шу билан бирга ўзининг юксак маънавият соҳиби эканлигига ҳукмдорни ишонтирди.

Хитойлик музокарачилар маънавият ҳақида бош қотирмайди, уларни прагматик мақсадлар қизиқтиради. Кўпгина ҳолларда, хусусан бошида, хитойликлар музокара пайти “иккинчи рақам” сифатида қатнашадилар, ишончни қозониш учун ўзларини заиф ва кўнгандек намоён қиладилар. Агар хитойлик тадбиркор истикболда фойдани кўрадиган бўлса, йиллар давомида

Ўзини садоқатли, адолатли ва инсофли инсон сифатида кўрсатади. Ҳамма нарса унга ваколат берилгандан кейин ўзгаради.

*НЕФРИТНИ ОЛИШ УЧУН ҒИШТНИ ТАШЛАШ*²¹

Ланьей туманидан (ҳозирги Чжэцзян вилояти) бўлган стратагемалар билимдони Би Ай бир куни амалдор дўстини кўриш учун унинг идорасига боради. У ерда туман бошлиғи Хуаннинг асабийлашган ҳолда хона ичида бурчакдан бурчакка юраётганини гувоҳи бўлади. Хуан яқинда бу лавозимга тайинланган ва барчага виждонли, сотилмас бошлиқ сифатида танилган эди.

Муаммони ечимини топиш учун бошлиқ Би Айга илтимос билан мурожаат қилади. Маълум бўлишича туман муҳри номаълум ҳолда йўқолган бўлади. Хуан ғаразли ва қонунларни писанд қилмайдиган қамоқхона қоровули Ху деган кимсадан шубҳаланади. Хуан унга кўп дакки берганлиги сабабли қоровул туман бошлиғидан нафратланарди. Ху қасд олиш мақсадида муҳр кўрикчиси билан дўстлашиб олганди. Қоровул бир пас ташқарига чиққанида Ху муҳрни ўғирлаган бўлиши мумкин. Ўғирлик маълум бўлгач, бошлиқ ўзига садоқатли ходимларни кенгашга чақирганди. Вазият жуда қалтис, Хуга қарши биронта далил йўқ эди. Агар уни сўроққа тутишса, ҳамма нарсани инкор этиши тайин. Агар чуқур суриштирув ишларини олиб боришса, муҳрни йўқ қилиб юборади. Шундай қилиб, муҳр худдики бутунлай йўқолганди. Муҳрга жавобгар туман бошлиғи Хуан лавозимидан бўшатилиб, жазога тортилиши хавфи пайдо бўлганди. Ху билан яхшиликча ҳам келишиб бўлмасди, чунки унинг ўғрилигини туман ҳокими кечирмай қасос олишидан кўрқарди. Ходимлар муаммони ечимини тополмай жуда кўп бош қотиришди ва охир-оқибатда Би Айга мурожаат қилишга келишишди.

Би Ай биров фикр юритиб, туман бошлиғига деди: “Ҳеч хавотирга тушманг. Ўзингизни касал деб эълон қилинг ва ташриф буюрувчиларни қабул

²¹ Нефрит –тўқ яшил қимматбаҳо тош. Баъзи ўринда “яшма” сўзи қўлланилади.

қилманг. Давлат ишлари ва ҳужжатлари билан ҳам шуғулланманг. Тўртинчи кун муҳрни олишингизга ишонаверинг”.

Учинчи кечадан тўртинчига ўтар кечаси ҳокимлик биносида ёнғин чиқди. Янгилик бутун шаҳарга ёйилди. Хуан барча ходимларни ёнғинни ўчириш учун етиб келишларига буйруқ берди. Дўмбиралар чалинди, кичкириклар янгради. Буйруққа мувофиқ албатта қамоқхона қоровули Ху ҳам ёнғин жойига етиб келди. Қачонки ёнғин жойига етиб келганда, Хуан уни қўлига муҳр қутисини топширдида, деди: “Ёнғинни ўчириш билан кўпчилик шуғулланмоқда. Мен ўзим уларга бошчилик қиляпман. Сени у жойга боришинг шарт эмас. Буни ўрнига мен сенга туман муҳрини ишониб топшираман. Ма, қутини олгин. Агар буни сақлаб турсанг, буни ёнғинга қарши курашдаги жонбозлигинг деб ҳисоблайман”. Шу гапларни айтиб ҳоким қочиб кетди. Қамоқхона қоровули Ху қўлида қути билан қолди. У қутини қулфлоқлик эканлигини тушунди. Шу аснода у қутини ўша заҳотиёқ очиб, уни бўшлигини ҳаммага кўрсата олмасди. Шунда қамоқхона қоровули стратагема қурбонига айланганини англаб етди. Агар энди у қутини бошлиққа берса, Хуан бўш қутини кўради ва у ўғрилиқда айбланади. Қоровулни бўш қути билан уйига боришдан ва қандай муҳрни ўғирлаган бўлса, шундай уни жойига қайтариб қўйишдан ўзга иложи йўқ эди. Ёнғин ўша куниёқ ўчирилди. Эртаси куни бошлиқ ҳамма ходимларни мукофотлаш учун чақирди. Қоровул Ху ҳам қути билан келди. Туман бошлиғи шу ернинг ўзидаёқ қутини очди ва ундаги муҳрга кўзи тушди. Хуан албатта ўзини ҳеч нарсани сезмагандай кўрсатди ва қоровулга мукофотини топширди. Шундай йўл билан бошлиқ Хуан ўзига хавф солган ишдан четлашди ва жазога тортилишдан қутилиб қолди. Бу ерда қўлланган стратагемада “ғишт” –бўш қути, “нефрит” эса қайтарилган муҳрдир.

Ушбу стратагемани иқтисодиётда қўллашда ҳам мисоллари мавжуд. Стратагемани Кипр ҳукумати 2013 йилнинг март ойида Кипр банкларига қўйилган барча депозитлардаги маблағнинг 10% ини ҳисобдан чиқариш тўғрисида эълон қилганида муваффақият билан қўллаган. Ҳукуматга кўпгина

россиялик тадбиркорлар, депутатлар, амалдорлар ушбу депозитларда 58 млрд.дан ортиқроқ евро сақлаши маълум эди. Саросима бошланганида Кипрнинг молия вазири 25 млрд. евро кредит беришларини сўраб Москвага борди. Агар қонун қабул қилинадиган бўлса, россияликлар кўп пул йўқотишлари аниқ. Бу пуллар давлатники эмас, балки шахсий маблағлар. Парламент қонунни қабул қилмай туриб, қайтаради ва шундай қилиб, Кипр ўзи сўраган кредитни олади. Хуллас, стратагема амалга ошади, яъни “ғишт” – депозитдаги маблағлардан чиқарилиш эҳтимоли бор фоиз, “нефрит” кредитдир.

ЯҚИНДАГИ ДУШМАННИ ЙЎҚ ҚИЛИШ УЧУН УЗОҚДАГИ ДУШМАН БИЛАН БИРЛАШИШ

Императорнинг ҳарамида ёш канизак пайдо бўлади. Унинг саройда таъсири кун сайин орта боради. Бундан императорнинг хотини безовта бўла бошлайди. У канизак билан дўстлашади, унга саройда мослашишига ва кўникишига ёрдам беришни бошлайди. Бир куни дўстона суҳбат чоғи императорнинг хотини эрига канизакнинг бурни ёқмаслигини айтади ва канизакка қай йўл билан бўлсин император назаридан уни беркитишни маслаҳат беради. Кейинги кун канизак юзини ярмини ёпинчиқ билан тўсган ҳолда император ёнига келади. “Нима гап?”-деб сўради император хотинидан. “Бу қиз сиздан ёқимсиз ҳид келади деб ҳар кун такрорлайди”-деб жавоб берди хотини. “Ундай бўлса, бурнини кесинг!”,-деб буйруқ беради ҳақоратланган император.

Ушбу стратагема моҳиятини яхшироқ англаш учун хитойликларда “дўст” деган тушунча кундалик турмушда ва иш жараёнида қўлланилганда қандай маъно касб қилишини фарқлаш керак. “Дўст” бу ерда сен жон куйдирадиган, охириги кўйлагингни ечиб берадиган ва у билан нонни бўлишадиган инсон эмас. Кези келганда у ҳам худди шундай йўл тутаяди деб кутиб бўлмайди. Хитойлик “дўст” – бу вақтинчалик тактик шерик, уни бирор

бир сабаб туфайли фойдаси тегмай қолган пайт “тушириб” кетиш мумкин. “Хитойчасига дўст тутиниш” принципи парадоксли, яъни зиддиятли ва шу билан бирга оддий: дўст йўқ, атрофдагиларнинг барчаси душман, лекин улардан баъзилари яққол душман бўлишса, бошқалари эса яшириндир. Узоқдаги душманлар билан жуда хатарли яқиндаги душманларга қарши вақтинчалик иттифоқ тузиш мумкин. Ғалабага эришгандан сўнг, собиқ дўстни душманлар қаторига бемалол ўтказса бўлаверади. Бизнесда ушбу стратегема қўлланганда шундай ифодаланади: дунёда пулга эгалик қилишни истаганлар жуда кўп, аммо бошқалар билан бўлишиш учун пул миқдори чегараланган. Бошқа душманлар тарафидан моддий бойликларга вақтинчалик эгалик қилиш фактига кўникиш мумкин, бироқ аслида ҳаммаси фақат менга тегишли бўлиши керак!

Хитойлик шерик сиздан бошқа нарса олиб бўлмаслигини англагач, дўстона муносабатини тўхтатади. Шунинг учун хитойлик билан муносабатни доим тутиб туриш, совғалар бериш, шахсий ҳаёти билан қизиқиш, умуман унга нисбатан садоқатни намоён қилишингиз лозим. Акс ҳолда стратегемада баён этилганидек сизни “бурнингизни кесишлари” мумкин.

ЭНГ ЯХШИ РЕЖА – ҚОЧИШ

Аниқроғи қочиш эмас, балки чекинишдир. Хитойликлар ҳеч қачон ютқазмайдилар, улар аҳволни измидан чиқишига ва ўзларининг барча ҳаракатлари тобеликка олиб боришига йўл қўймайдилар. Бундай вазиятда улар “пулини тўламай ресторандан қочиб кетишни” эп кўрадилар. Яъни нохуш ҳолатларнинг бирида сизнинг хитойлик таъминотчингиз йўқолиб қолиши мумкин. Токи вазиятни англаб етгунингизча уч ёки ундан ортиқ ой ўтиб кетади. Баъзан вазиятни қандайдир ваъда ёки чегирмалар юмшатиб, тўғрилаб юбориши мумкин. Лекин кўпгина ҳолларда, хусусан таъқиб қилганингизда, “қадрдон дўст” ўз ортидан қолган миллиард излар орасида осонгина йўқолиб кетади. Шунинг учун агар “бизнинг лаобан хизмат сафарига

кетган” ёки “босс Пекинга партия йиғилишига жўнади” деган гапни эшитсангиз хушёр тортишингиз зарур. Хитойлик шерикни доимо бўлажак даромад ваъдалари ва миннатдорчилик билдириш орқали тизгинини сақлаб туриш лозим.

Масала атрофида айланиб юриш, тўғридан тўғри ҳал этиш мумкин бўлган жойда стратегик усул қўллаш ғарбона бизнесга мослашган онг учун ишни тўхтатувчи ва келишув жараёнини мураккаблаштирувчи ортиқча чорадай туюлади. Бироқ хитой менталитети ёшлигиданок узоқ, айланма йўл билан юришга ўрганган, чунки бундай ҳаракат доимо ўзи ва у билан алоқада бўлганларни “обруйини” сақлаб туриши зарурлиги билан боғлиқ. Агар бирор киши шахсиятига тегиб кетиш ёки моддий манфаатлари беписандлик қилиниши кундалик ҳаётда оддий ҳол бўлса, хитойлик учун бошқа бировнинг ор-номуси аҳамиятли ўлчов ҳисобланади. Шунинг учун хитойликлар очиқ-ойдин қарши чиқишни ёқтирмайдилар. Баҳсга киришиб обруйни йўқотгандан кўра чекинишни афзал биладилар. Агарда нохуш вазият юзага келса, хитойлик охиригача ўз фикридан қайтмайди. Уни ҳеч қандай аргумент ва мантикий далиллар билан ишонтириб бўлмайди, чунки паст кетиш унга ўзлигини йўқотиш билан баробардир. Бунда у ор-номусини, юзини ва кадр-қимматини йўқотган бўлади. Хитойликлар билан муносабатларда ҳурмат ва эҳтиёткорликни унутмаслик керак. Хусусан бегоналар олдида шахсиятга ўтмаслик лозим.

Албатта стратагемалар фақатгина Хитойда муваффақият билан қўлланмайди, бу ерда миллий онг билан боғлиқ маҳаллий қадриятлар сабаб мос келган. Баъзида тажрибасиз стратеглар стратагемаларни ўзининг зарарига ишлатади.

Йигирманчи асрнинг бошларида япон фирмаларидан бири Европада кема қуриб беришлари учун буюртма беради. Буюртмачи учун техник хужжатлаштириш ишлаб чиқилиб, берилганида, япон фирмаси қандайдир деталларни баҳона қилади ва кема ўлчамини катталаштиришни ҳамда конструкциясини ўзгартиришни сўрайди. Европадаги фирма лойиҳани

ўзгартириб беради. Хужжатларни қайта кўриб чиққандан сўнг, японлар яна кўшимчалар киритишни сўрашади. Шундай қилиб, учинчи лойиҳа пайдо бўлади. Барча лойиҳа хужжатларини европаликлар кемаларни қуришдан даромад олишга умид қилиб, ўз ҳисобларидан қайта тайёрлайдилар. Учинчи лойиҳага буюртмани қабул қилгач, лойиҳачи-муҳандислардан бири Японияда бўлади ва бехос хужжатларнинг биринчисига мос келадиган айнан бир хил бўлган кемани кўради. Шунда маълум бўладики, японларни буюртма эмас, балки лойиҳа хужжатлари қизиқтирар экан. Шунга қарамай, учинчи лойиҳа варианты ҳам тайёрланади ва буюртмачига берилади. Бу жуда улкан кема лойиҳаси эди. Шундан сўнг бошқа буюртма тушмай қўяди. Бироз вақтдан сўнг Японияда океанда сузувчи катта кемани сувга тантанали туширилиши бўлади. Кема тумшуғига шампан виноси шишаси урилади. Кема оҳиста денгизга тушади ва... фарқ бўлади. Шундай қилиб, бу воқеа хотима топади.

Масалан, ҳаммага маълум ҳикоядаги “бўри қўйларни еб кетти” деб қишлоқ одамларини икки марта алдаган болага учинчи марта ҳақиқатан бўрилар келганда ҳеч ким ишонмаган. Бу ҳолда бола “денгизни сузиб ўтиш учун императорни алдаш” стратагемасини ўз зарарига ишлатган. Оқибатда бўрилар ғолиб бўлди.

Шу сабабли, бундай антистратегия тузоғига тушмаслик учун келиб чиқишига кўра ҳарбий, аммо функциясига кўра амалий ҳисобланган стратагемалар тўғрисида маълумотга эга бўлмоқ лозим. Бунинг моҳиятини хитой файласуфи Сун Цзининг машҳур рисоласида кўришимиз мумкин: “Уруш – бу алдаш санъатидир” ёки “Аввал бегуноҳ қиздай бўлгин ва душман сенга ўз эшигини очиб беради. Сўнг озодликка чиққан қуёндай бўл ва душман ҳимоя чорасини кўришга улгурмайди”. Бундан ташқари стратегия ўйини жуда қизиқарли. Хитойликлар билан ҳар бир тузилган битим тадбиркорликдаги маҳоратни оширади ва мақсадга эришиш йўлида стратагемалардан фойдаланиш йўллари эгаллашни ўргатади.

Хотима якунида юртбошимизнинг қуйидаги сўзларини келтириш ўринлидир: “Соҳибқирон Амир Темур бобомиз айтганидек, «Ишбилармон,

мardлик ва шижоат соҳиби, азми қатъий, тадбиркор ва ҳушёр бир киши минг-минглаб тадбирсиз, лоқайд кишилардан афзал» эканини, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик мамлакат иқтисодиётининг нафақат мустаҳкам таянчи, балки келажаги эканини ҳеч қачон унутмаслигимиз зарур”²².

²² И.Каримов. Она юртимиз бахту иқболи ва буюк келажаги йўлида хизмат қилиш — энг олий саодатдир.Т., “Ўзбекистон”, 2015, 135-б.

Фойдаланилган адабиётлар

1. И. Каримов. Юксак маънавият – енгилмас куч. Т. “Маънавият”, 2008 й.
2. И. Каримов. Она юртимиз бахту иқболи ва буюк келажаги йўлида хизмат қилиш – энг олий саодатдир.Т.,“Ўзбекистон”, 2015 й.
3. Senger Harro von. Stratagème. Band II. Die berühmten 36 Strategeme der Chinesen — lange als Geheimwissen gehütet, erstmals im Westen vorgeestellt, Scherz, 2000.
4. Зенгер Харро фон. Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать. Знаменитые 36 стратагем за три тысячелетия. Перев. с немецкого А. В. Дыбо. Общая редакция, вступ. статья и комментарии В. С. Мясникова. М., Прогресс, Культура. 1995.
5. Тридцать шесть стратагем. Китайские секреты успеха. Перев. с кит. В. В. Малявина. М., 1998.
6. 4. У-цзин. Семь военных канонов Древнего Китая. СПб., Евразия. 1998.
7. Китайская наука стратегии. Составитель В. В. Малявин. М., Белые альвы, 1999.
8. Игнатенко А. А. Как жить и властвовать. Секреты успеха, добытые в старинных арабских назиданиях правителям. М., Прогресс, Культура, 1994.
9. Политическая интрига на Востоке. Отв. ред. Л. С. Васильев. М., 2000.
10. Искусство властвовать. Ди Гоу (XI в.) План обогащения государства. План усиления армии. План успокоения народа. Перев. З. Г. Лапиной. Лю Шао (III в.). О человеческом существе. Перев. Г. В. Зиновьева. М., 2001.
11. Книга дворцовых интриг. Евнухи у кормила власти в Китае. Под общ. ред. Д. Н. Воскресенского. М., 2002.
12. Зенгер Х. фон. Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать. ТТ. 1, 2. — М: Изд-во Эксмо, 2004.
13. Лао Цзы. Дао Дэ Дзин. Реномэ. Симферополь. 1998.

14. Конфуций. Лун Юй. Эксмо-Пресс. М. 1998.
15. Сунь У. Сунь Цзы. Изд. Белые альвы. М. 1999.
16. Чжуан Цзы. Книга основ. Изд. Белые альвы. М. 1999.
17. Чжуан Цзы. Книга основ. Изд. Белые альвы. М. 1999.
18. Цунетомо Ямамото. Хикагаруэ. Евразия СПб 1998.
19. Мусаси Миямото. Книга пяти колец. МСТ. СПб. 1993.
20. Спандырян В.В. Деловая Япония. М. "Мысль" 1991.
21. Цветов В.Я. Пятнадцатый камень сада Реандзи. М. Издательство политической литературы. 1991.
22. Литл Дж. Путь воина. Гранд. М. 1999.
23. Кайхан Криппендорф. 36 стратагем в эпоху конкуренций. С-Пб, 2005.
24. Цветы сливы в золотой вазе, или Цзинь, Пин. Мэй. Т. 1. М., 1977.
25. Васильев К. В. Планы Сражающихся царств. М., 1968.
26. Бонгард-Левин Г. М. Древнеиндийская цивилизация. История, религия, философия, эпос, литература, наука, встреча культур. М., 2000.
27. Русско-китайские отношения в XVII в. Документы и материалы. Т. 1. М. 1969; т. 2. М., 1972.
28. Мясников В. С. Традиционная китайская дипломатия и реализация Цинской империей стратегических планов в отношении Русского государства в XVII веке. М., 1977.
29. Мясников В. С. Империя Цин и Русское государство в XVII веке. М., Наука, 1980; Miasnikov V. S. The Ch'ing Empire and the Russian State in the 17th century. М., Progress Publishers, 1985; Miasnikov V. L'Empire des Qing et l'État Russe au XVII-e Siècle. М., Progress Publishers, 1985; его же. Империя Цин и Русское государство в XVII веке. Хабаровск, 1987.
30. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. Пер. с англ. М., Прогресс, 1988.
31. Мартынов А. С. Конфуцианство. Лунь юй. Перевод А. С. Мартынова. Т. 1-2. СПб., 2001.

32. Китайская наука стратегии. Составитель В. В. Малявин. М., 1999.
33. www.wikipedia.uz
34. http://www.ibt.atlantm.com/fights_stratagems/stratagems/classical
35. http://www.nrpsy.ru/vliyanie_uloiki_36stratagem.html
36. <http://www.elitarium.ru/stratagemy-kitajskie-formuly-uspeha/>
37. <http://www.cfin.ru/management/people/culture/strategeme.shtml>

Мундарижа

Кириш

I-боб. “36 стратагема” рисоласи: стратегиялар тарихига бир назар

Хитой донишмандлиги сирлари

36 хитой стратагемаси ва ҳарбий санъат усуллари

Биринчи стратагема: Ҳукмдорни алдаб, денгиздан сузиб ўтиш

Иккинчи стратагема: Чжаони қутқариш учун Вэйни қамал қилиш

Учинчи стратагема: Бировнинг пичоғидан фойдаланиб, одам ўлдириш

Тўртинчи стратагема: Душманнинг чарчабини тинчгина кутиш

Бешинчи стратагема: Ёнғин пайти босқинчилик қилиш

Олтинчи стратагема: Шарқда шовқин кўтариб, ғарбга ҳужум қилиш

Еттинчи стратагема: Йўқ нарсадан бирор нарса яратиш

Саккизинчи стратагема: Махфий равишда Чэнцянга юриш қилиш

Тўққизинчи стратагема: Қаршидаги қирғоқдан ёнғинни кузатиш

Ўнинчи стратагема: Табассум ортида пичоқни яшириш

Ўн биринчи стратагема: Шафтолини қутқариш учун олхўрини қурбон қилиш

Ўн иккинчи стратагема: Қўлга илинган қўйни олиб кетиш

Ўн учинчи стратагема: Илонни қўрқитиш учун ўтни уриш

Ўн тўртинчи стратагема: Жонни сақлаш учун мурдани қарзга олиш

Ўн бешинчи стратагема: Йўлбарсни тоғни тарк этишга мажбур қилиш

Ўн олтинчи стратагема: Тутиб олишдан олдин узоқлашишга

йўл қўйиб бериш

Ўн еттинчи стратагема: Яшмани қўлга киритиш учун ғиштни ташлаш

Ўн саккизинчи стратагема: Қароқчиларни тузоққа илдириш учун аввал бошлиғини қўлга олиш

Ўн тўққизинчи стратагема: Ўчоқ ичидан ўтин олиш

Йигирманчи стратагема: Балиқни тутиш учун сувни лойқалатиш

Йигирма биринчи стратагема: Тилла қўнғизнинг пўст ташлаши

Йигирма иккинчи стратагема: Ўғрини ушлаш учун дарвозаларни қулфлаш

Йигирма учинчи стратагема: Узоқдаги билан дўст бўлиб яқиндаги билан жанг қилиш

Йигирма тўртинчи стратагема: Гони босиб олиш учун ундан ўтиш йўлини талаб қилиш

Йигирма бешинчи стратагема: Уйни силжитмасдан туриб, унинг тўсинини ўғирлаш ва устунини қурт еган тахталарга алмаштириш

Йигирма олтинчи стратагема: Тутни кўрсата туриб, софорага таҳдид қилиш

Йигирма еттинчи стратагема: Таъмага берилмасдан ўзини нодондай тутиш

Йигирма саккизинчи стратагема: Томга чиқариб қўйиб, нарвонни олиб ташлаш

Йигирма тўққизинчи стратагема: Қуруқ дарахтга гулларни илиб қўйиш

Ўттизинчи стратагема: Меҳмонни хўжайинни жойига ўтқизиб қўйиш

Ўттиз биринчи стратагема: “Соҳибжамол” стратагемаси

Ўттиз иккинчи стратагема: “Бўш шаҳар” стратагемаси

Ўттиз учинчи стратагема: “Қайтарилган жосус” стратагемаси

Ўттиз тўртинчи стратагема: “Ўзига шикаст етказиш” стратагемаси

Ўттиз бешинчи стратагема: “Занжирлар” стратагемаси

Ўттиз олтинчи стратагема: Қочиш – энг яхши усул

II-боб. Бизнес самарадорлигини оширишда хитой ҳийла-найранглари усуллари

Хитой стратегияси тамойиллари ва замонавий бизнес

Стратагемалар ва тадбиркорлик: ҳарбий макр-ҳийлалардан фойдаланиш услублари

Фойдаланилган адабиётлар