نامراتلار قوي تەبىئەتلىك

بايلار بۆرە تەبىئەتلىك

穷人羊性，富人狼性

富人不说，穷人永远不懂

你为什么是穷人？

رىئال تۇرمۇشتا نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ئۆزىدىن توختىماستىن سورايدۇ: مەن نېمىشقا يەنىلا نامرات؟ مەن نېمىشقا ئىزچىل باي بولالمايمەن؟ ئاشۇ بايلارغا سېلىشتۇرغاندا مەندە زادى نېمە كەم، مېنىڭ نەرىم ئۇلارغا يەتمەيدۇ؟

ئۆزىمىزنىڭ ئىزچىل بايلىق دەرۋازىسىدىن كىرەلمەسلىكىمىزنىڭ سەۋەبىنى ئىزدەشتىن بۇرۇن، بىز ياخشىسى دىققەت – ئېتىبارىمىزنى هايۋاناتلار دۇنياسىغا قويۇپ بېقىشىمىز كېرەك.كۆپچىلىك هەممىسى هايۋاناتلار دۇنياسىدىكى بۆرىنىڭ قوينىڭ كۈشەندىسى ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ. قوي بولسا بۆرىنىڭ ئېغىزىدىكى مەززىلىك يىمەكلىك، نېمىشقا بۇنداق ئەھۋال كېلىپ چىقىدۇ؟ نېمىشقا بۆرە قوينى يەيدۇ، بىراق قوي بۆرىنى يەۋەتەلمەيدۇ؟

ئەمەلىيەتتە بۇنىڭ جاۋابى ناهايىتى ئاددى، چۈنكى هايۋاناتلار دۇنياسىدىكى هاياتلىق قانۇنىيىتى بولسا: كۈچلۈكلەر ئاجىزلارنى يەيدۇ، ماسلىشالىغانلار هايات قالىدۇ. بۆرە ۋە قوينىڭ مۇناسىۋىتىدە بۆرە ئېنىقلا كۈچلۈكلەر توپىغا تەۋە، قوي بولسا هەمىشە بۆرىگە يەم بولىدىغان نىمەت.

بۆرە بىلەن قوينىڭ ئوخشىمايدىغان خاراكتېر ئالاھىدىلىكى ئوخشىمايدىغان سىمۋوللۇق مەنىلەرنى ئىپادىلەيدۇ. يەنى ، بۆرە كۈچ –قۇۋۋەتكە، ئالغا ئىلگىرىلەشكە، مەڭگۈ غالىپ بولۇشقا، چىدامچانلىققا، ئەقىل –پاراسەت ۋە ئۆملۈككە ۋەكىل قىلىنىپ كۈچتۈڭگۈرلۈككە سىمۋول قىلىنىدۇ. قوي بۇنىڭ ئەكسىچە ئۇن –تىنسىز، مۇلايىم، كىشىلەرنىڭ بوغۇزلىشىغا قاراپ تۇرىدىغان، ئېقىمغا ئەگىشىدىغان،هازىرقى هالىتىدىن قانائەتلىنىدىغان، قىيىنچىلىقتىن قورقۇپ ئارقىغا داجىيدىغان ... سۈپەتلىرى بىلەن ئاجىزلارغا ۋەكىللىك قىلىدۇ.

بۇ جايدا بىز كۆپچىلىكنى ئۆزلىرىنىڭ تەپەككۇرىنى رىقابەت ناهايىتى كەسكىن بولغان هازىرقى زامان جەمئىيىتىگە قويۇپ بېقىشقا تەكلىپ قىلىمىز: ئوخشاشلا كۈچلۈكلەر غەلبە قىلىپ ئاجىزلار مەغلۇپ بولىدىغان بايلىق رىقابىتىدە، غەلبە قازانغان بايلار هايۋاناتلار دۇنياسىدىكى بۆرىنىڭ رولىنى ئالغان، قاتمۇ – قات مەغلۇبىيەتكە دۇچ كەلگەن نامراتلار بولسا قوينىڭ رولىنى ئالغان.

شۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، نامراتلار ۋە بايلارنىڭ ئەڭ ئىنگىزلىك پەرقى: نامراتلار قوي

تەبىئەتلىك، بايلار بۆرە تەبىئەتلىك.

هالبۇكى«نامراتلار قوي تەبىئەتلىك، بايلار بۆرە تەبىئەتلىك» دېگەن بۇ بىر جۈملە سۆز بايلار ۋە نامراتلارنىڭ پەرقىنى ئومۇمىي جەھەتتىنلا خۇلاسىلىغان . بىراق بۇ يەردە دېيىلىۋاتقان «قوي تەبىئەتلىك» ۋە «بۆرە تەبىئەتلىك» نىڭ كونكرېت قايسى جەھەتلەردە ئىپادىلىنىدىغانلىقىغا قارىتا كىشىلەرنىڭ بىلىدىغانلىرى ناھايىتى چولتا.

باي بولۇشقا ھېرىسمەن بولۇۋاتقان ئاشۇ كىشىلەرنىڭ ئۆزىنى توغرا تونۇشى ۋە ئۆزى بىلەن بايلار ئوتتۇرىسىدىكى كونكرېت پەرقنى چۈشىنىۋېلىشىغا، نىشانلىق ھالدا ئۆزىنى مۇكەممەللەشتۈرىشىگە ياردىمى بولسۇن ئۈچۈن، «نامراتلار قوي تەبىئەتلىك، بايلار بۆرە تەبىئەتلىك» ناملىق بۇ كىتاب مەيدانغا كەلدى.

پۈت-كۈل كىتاب جەم-ئىي ئالتە بۆلۈم ۋە نۇرغۇن كىچىك پاراگرافلارغا بۆلۈنگەن بولۇپ، ئايرىم - ئايرىم ھالدا خۇسۇسىيەت، كۆز - قاراش، پسىخىكىلىق ھالەت، جاسارەت ۋە پاراسەت، ئۇسۇل، تەپەككۇر قاتارلىق ئالتە ئوخشىمىغان تەرەپتىن نامراتلارنىڭ قوي تەبىئىتى ۋە بايلارنىڭ بۆرە تەبىئىتى ئوتتۇرىسىدىكى پەرقنى مۇھاكىمە قىلىپ، نامراتلارنىڭ ماھىيەتلىك ئاجىزلىقى ۋە بايلارنىڭ باشقىلارغا ئوخشىمايدىغان تەرەپلىرىنى ئېچىپ بەرگەن، بۇ ئارقىلىق«نامراتلارنىڭ نېمە ئۈچۈن نامرات، بايلار نىڭ نېمە ئۈچۈن باي» بولۇشىنىڭ سەۋەبىنى تەھلىل قىلغان.

مەزكۇر كىتابنىڭ مەزمۇنى ئاممىباب، جانلىق ۋە چۈشىنىشكە ئاسان بولۇپ، ئوخشاش تىپتىكى كىتابلاردا ئومۇمىيۈزلۈك ساقلىنىۋاتقان مەزرىسىز،يۈزەكى يەتكۈزۈشتەك مەسىلىدىن ساقلانغان، قوي تەبىئەتلىك نامراتلار بىلەن بۆرە تەبىئەتلىك بايلارنىڭ بايلىق جۇغلاش يولىدىكى سېلىشتۇرۇلمىسىغا دىققەت قىلىنغان. ئوقۇرمەنلەر ھەقىقىي دېلو مىساللىرى ۋە قىزىقارلىق مەسەل خاراكتېرىدىكى ۋەقەلىكلەرنى ئوقۇغان چاغدا،نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقىنى ھېس قىلىپ، ئۆزىنىڭ ئاجىزلىقى ۋە بايلارغا ئايلىنىشتىكى كەمچىل بولۇۋاتقان زۆرۈر ساپانىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى بىلىۋالالايدۇ.ئۇنىڭدىن باشقا، ھەربىر پاراگرافنىڭ ئاخىرىدا «بايلىق بايانى» سەھىپىسى بولۇپ،ئوقۇرمەنلەرنىڭ ئۆگىنىپ

ھېس قىلىشى ئۈچۈن تەمىنلەنگەن.

بۇ كىتابنىڭ نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ، باي بولۇشنى ئارزۇ قىلىدىغان ھەربىر دوستلارغا نىسبەتەن يېتەكچىلىك رولىنىڭ بولۇشنى، ئوقۇرمەننىڭ ئىچكى دۇنياسىدىكى يوشۇرۇن كۈچنى ئۇرغۇتۇپ، ئۇلارنىڭ بايلىق ۋە مۇۋەپپەقىيەتنىڭ سىرىنى بىلىۋېلىشىغا ياردەمى بولۇشنى، ئۆزى بىلەن بايلار ئوتتۇرىسىدىكى پەرقنىڭ كونكرېت قايسى تەرەپلەردە ئىپادىلىنىدىغانلىقىنى تونۇپ يېتىپ، ئۆزىدە ساقلىنىۋاتقان كەمچىلىك ۋە مەسىلىلەرگە نىسبەتەن تۈزىتىش ۋە تولۇقلاش ئېلىپ بېرىشىنى ئۈمىد قىلىمىز. قانداقلا بولمىسۇن، «ئۆزىنىمۇ، ئۆزگىنىمۇ بىلگەندە ھەرقانداق جەڭدە غالىپ كېلىدۇ.»

ئەڭ ئاخىرىدا، سىزنىڭ بايلىق يارىتىش يولىدىكى قەدەمىڭىزنىڭ بارغانسىرى تېز، راۋان، ياخشى بولۇشىنى ئۈمىد قىلىمىز. نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ، باي بولۇش نىشانىڭىزنىڭ بالدۇرراق ئەمەلگە ئېشىپ، بۆرە تەبئەتلىك بايلاردىن بولۇشىڭىزغا تىلەكداشمىز!

ئەقىدە قاشقەرلىكى

مەنبە:خاربىن نەشرىياتى 2011-يىلى نەشر قىلغان

«نامراتلار قوي تەبئەتلىك، بايلار بۆرە تەبئەتلىك» ناملىق كىتاب

تەرجىمە قىلغۇچى: ئەقىدە قاشقەرلىكى - ئۇيغۇر قاشتېشى تورى(WWW.UYHQT.CN)

تەرجىمان: ئابدۇللا ئۆمەر

تەرجىمە تەھرىرى: رەيھانگۈل نىزام

ئېلكىتاب ئىشلىگۈچى: مەمەت ئىلى نىزام

2015-يىل 1-ئاي   ۋۇشى شەھرى

1 بايلار بىلەن نامراتلارنىڭ تەۋەللۇك جەھەتتىكى پەرق:

نامراتلار قوي تەبىئەتلىك، بايلار بۆرە تەبىئەتلىك كېلىدۇ

بايلار ئۆز تەقدىرىنى ئۆزى ئورۇنلاشتۇرىدۇ،نامراتلار ئۆز تەقدىرىنى باشقىلارغا تاپشۇرىدۇ............... 1
نامراتلار ئۆز تەغدىرىنى ئۆزگەرتىشكە ئىنتىلمەيدۇ، بايلار ئۆز تەغدىرىنى ئۆز قولىدا تۇتىدۇ 7
نامراتلار شارائىتتىن ئاغرىنىدۇ، بايلار شارائىتنى ئۆزگەرتىدۇ.. 13
نامراتلار تېز نەتىجە قازىنىشقا ئالدىرايدۇ، بايلار ئىشلارنى ناھايىتى تەرتىپلىك ئورۇنلاشتۇرىدۇ 20
نامراتلارنىڭ نىشانى بولمايدۇ، بايلارنىڭ نىشانى ناھايىتى ئېنىق بولىدۇ................................. 25
نامراتلار كونا قائىدىلەرگە ئېسىلىۋالىدۇ، بايلار يېڭىلىق يارىتىدۇ.. 30
نامراتلار پۇل تاپالايدۇ، بايلار ئەقىل تاپالايدۇ 36
نامراتلار باشقىلارنى مازاق قىلىشنى ياخشى كۆرىدۇ،بايلار ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر كېلىدۇ ... 42
نامراتلار مەغلۇب بولسا ۋاز كېچىدۇ، بايلار مەغلۇب بولسا قايتىدىن باشلايدۇ......................... 47
نامراتلار «ئۇتتۇرۇپ قويماسلىق» نى ئويلايدۇ، بايلار «چوقۇم ئۇتۇپ چىقىش» نى ئويلايدۇ. 53
نامراتلار ھازىرقى تەڭسىز ھالەتتىكى بىخەتەرلىكنى تاللايدۇ، بايلار ئۆزگىچە يول تۇتۇپ بايلىق تاپالايدۇ.. 58

2 كۆز ـ قاراشتىكى پەرق:

نامراتلار باش چۆكۈرۈپ ئىشلەيدۇ، بايلار ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىغا تايىنىپ كۆلەم يارىتىدۇ

نامراتلار ئىشنىڭ نەتىجىسىگە قاراپ ئىش تۇتىدۇ،بايلار ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرىدۇ 64
نامراتلار قۇرۇق خىيال قىلىشقا ئامراق، بايلارئەمەلىي ھەركەتتە بىلەن ئارزۇسىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا ئامراق... 71
نامراتلار ئىش قىلىشتا قارا كۈچكە تايىنىدۇ، بايلار ئىش قىلىشتا ئەقىل ـپاراسىتىگە تايىنىدۇ... 78
نامراتلار مەسىلىنىڭ سەۋەبىنى ئىزدەيدۇ، بايلارمەسىلىنى ھەل قىلىشنىڭ چارىسىنى ئىزدەيدۇ.. 84
نامراتلار بىر قەدەم مېڭىپ بىر ئارام ئالىدۇ، بايلار بىر قەدەم مېڭىپ ئالدىدىكى ئون قەدەمنى پىلانلايدۇ.. 90
نامراتلار پۇلنى ئىسراپ قىلماسلىق ئۈچۈن مۇناسىۋەت دائىرىسىنى كىچىكلىتىدۇ، بايلار پۇل خەجلەپ مۇناسىۋەت دائىرىسىنى كېڭەيتىدۇ... 95
نامراتلار پۈتۈن دۇنيادىن رەنجىيدۇ، بايلار مىننەتدار بولۇپ جاۋاب قايتۇرۇشنى بىلىدۇ.......... 100
نامراتلارنىڭ ئۆگىنىشى جان بېقىش ئۈچۈن، بايلارنىڭ ئۆگىنىشى تېخىمۇ كۆپ بايلىق توپلاش ئۈچۈندۇر.. 105
نامراتلار ئۆزىنىڭ كىرىم – چىقىمىغا ئەھمىيەت بېرىدۇ، بايلار ئۆزىنىڭ ئىنسانىي پەزىلىتىگە ئەھمىيەت بېرىدۇ.. 109
نامراتلار ئىش قىلغاندا پەرققىلا ئەھمىيەت بېرىدۇ، بايلار ئىش قىلغاندا ئۈنۈملۈك بولۇشنى قوغلىشىدۇ 115

3 پىسخىكىلىق ھالەتتىكى پەرق:

نامراتلار ئاچكۆز، مەسئۇلىيەتسىز كېلىدۇ، بايلار ئۆز - ئۆزىگە جەڭ ئېلان قىلىشقا ماھىر كېلىدۇ

نامراتلار ۋاقىتنى ئىسراپ قىلىدۇ، بايلار ۋاقىتنى ناھايىتى قەدىرلەيدۇ 121

نامراتلار پۇل بولسىلا خەجلىۋېتىدۇ، بايلار پۇل بىلەن مېڭىسىنى بېيىتىدۇ 127

نامراتلار بايلارنىڭ تۇرمۇش شەكلىنى دورايدۇ، بايلار بولسا نامراتلارنىڭ تۇرمۇش شەكلى بويىچە ياشايدۇ 133

نامراتلار ئامەتنى سىناپ كۆرۈشكە ئامراق، بايلارئۆزىنىڭ جۇغلانمىسىغا تايىنىپ ئىش كۆرىدۇ 139

نامراتلار «مۇمكىن ئەمەس» دېيىشنى ياختۇرىدۇ، بايلار «مەن قىلالايمەن» دېيىشنى ياخشى كۆرىدۇ 145

نامراتلار جاپا تارتماي ئېرىشىشكە ئامراق، بايلار ئىشلىرىنى مەخسۇس پىلانلاپ ئۆزىنى كۈچلەندۈرىدۇ 152

نامراتلار موللاق ئاتسا تۇگىشىپ كېتىدۇ، بايلار موللاق ئاتسا شىجائىتىنى نامايان قىلىدۇ 158

نامراتلار باشقىلارنىڭ پىكرىنى قوبۇل قىلمايدۇ، بايلار باشقىلارنىڭ تەنقىدىنى خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلىدۇ 164

نامراتلار مەسئۇلىيەتنى بېسىم دەپ چۈشىنىدۇ، بايلار مەسئۇلىيەتنى ھەركەتلەندۈرگۈچ كۈچ قىلىدۇ 170

نامراتلار قىيىن شارائىتتا ئۈمىدسىزلىنىدۇ، بايلار قىيىن شارائىتتىمۇ ئۈمىد ئۈزمەيدۇ 178

نامراتلارنىڭ نىشانى ھاللىق سەۋىيە، بايلارنىڭ نىشانى باياشات ياشاش 184

4 جاسارەت ۋە پاراسەتتىكى پەرق:

ئاتا-ئانىلار ئېقىمغا ئەگىشىدۇ، بالىلار مۇستەقىللىقىنى ساقلايدۇ

كەمبەغەللەر مۇرەسسەگە ئامراق، بالىلار ئۆزىنىڭ تاللىشىدا چىڭ تۇرىدۇ 191

ئاتا-ئانىلار باشقىلارنىڭ كۆز – قارىشى ئارقىلىق ئۆزىگە ھۆكۈم قىلىدۇ، بالىلار نەتىجىسى ئارقىلىق ئۆزىنى ئىسپاتلايدۇ 197

ئاتا-ئانىلار جەرياننى ھارغىنلىق ھېسابلايدۇ، بالىلارجەريان ئارقىلىق پۇرسەت ئىزدەيدۇ 203

ئاتا-ئانىلار ئاسانلا ھازىرقى ھالىتىدىن قانائەت ھاسىل قىلىدۇ، بالىلارنىڭ نۇرغۇن ئارزۇ – ئارمانلىرى بولىدۇ 210

ئاتا-ئانىلار ئادەتلەنگەن تەپەككۇرى بويىچە ئىش قىلىدۇ، بالىلار ئۆزىنىڭ قىزىقىش ـ ھەۋىسىنى ساقلايدۇ 216

ئاتا-ئانىلار جان تىكىپ پۇل تاپىدۇ، بالىلار مەبلەغ سېلىشقا ماھىر كېلىدۇ 221

ئاتا-ئانىلار باھاسى چۈشىدىغىنىنى سېتىۋېلىپ، ئۆرلەيدىغانىنى ئالمايدۇ، بالىلار باھاسى ئۆرلەيدىغانىنى سېتىۋېلىپ، چۈشىدىغىنىنى ئالمايدۇ 226

ئاتا-ئانىلار ئاۋارىچىلىقتىن قورقىدۇ، بالىلار ئاۋارىچىلىقنى يوقىتالايدۇ 235

ئاتا-ئانىلارباشقىلار ئىلتىپات قىلغان ھاسىغا تايىنىدۇ، بالىلار ئۆزىگە تايىنىدۇ 239

ئاتا-ئانىلار يوقسۇزچىلىقنى قىيىنچىلىقنىڭ مەنبەسى دەپ قارايدۇ، بالىلار بولسا بەختىنىڭ تۇپرىقى دەپ قارايدۇ 244

ئاتا-ئانىلار بىر كەسىپ زاۋاللىققا يۈز تۇتقاندا ئالماشتۇرىدۇ، بالىلار بىر كەسىپنى ھەقىقىي چۈشەنگەندە ئالماشتۇرىدۇ 249

5 ئۇسۇلدىكى ئوخشىماسلىق:

نامراتلار كىچىك ئىشلارغا نەزىرىنى ئاغدۇرىدۇ، بايلار چوڭ ئىشلارنى ئويلايدۇ

نامراتلار كىچىك ئىشلارغا نەزىرىنى ئاغدۇرىدۇ،بايلار ئومۇمىي ۋەزىيەتنى چىقىش قىلىپ تەپەككۇر قىلىدۇ...... 256
نامراتلار ئىش قىلغاندا كەيپىياتنى ئاساس قىلىدۇ، بايلار ئىش قىلغاندا پىلاننى ئاساس قىلىدۇ 261
نامراتلار كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنى كۆرىدۇ، بايلار ئۇزۇن مۇددەتلىك كىرىمنى ئويلايدۇ...... 266
نامراتلار بىر ئىشتا دەماللىققا بىر قارارغا كېلەلمەيدۇ، بايلار كەسكىن قارارچىقىرىدۇ...... 271
نامراتلار ئويلىيالايدۇ، قىلالمايدۇ. بايلار ئويلىيالايدۇ ھەم قىلالايدۇ...... 277
نامراتلار مەغلۇبىيەتتىن قورقىدۇ، بايلار خىيىم – خەتەرنى كونترول قىلالايدۇ...... 282
نامراتلار تىز ئۆزگىرىدۇ، بايلار جاھىل كېلىدۇ...... 287
نامراتلار ئۆزگە كەڭ قورساق كېلىدۇ، بايلار باشقىلارغا كەڭ قورساق كېلىدۇ...... 293
نامراتلار كىچىك پۇلنى تاپىدۇ، چوڭ زىيان تارتىدۇ. بايلار كىچىك پۇلدىن كېچىدۇ، چوڭ پايدا ئالىدۇ...... 298

6 تەپەككۇردىكى پەرق:

نامراتلار يەككە ـ يىگانە تىرىشىدۇ، بايلارئىتتىپاقلىشىپ كۆرەش قىلىدۇ

نامراتلار خوجايىن ئۈچۈن ئىشلەيدۇ، بايلار ئۆزى ئۈچۈن ئىشلەيدۇ...305
نامراتلار باش چۆكۈرۈپ خىزمەت قىلىدۇ، بايلار باشقۇرۇشقا ماھىر كېلىدۇ.............................311
نامراتلار پۇل ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ، بايلار پۇلنى ئۆزى ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرىدۇ.............318
نامراتلار پۇرسەتنى قەدىرلەشنى بىلمەيدۇ، بايلار پۇرسەتنىڭ قەدىرىگە ھەقىقىي يېتىدۇ...........323
نامراتلار چىداپ پۇرسەت كۈتىدۇ، بايلار تۇجۇپىلەپ پۇرسەت يارىتىدۇ...................................328
نامراتلار ۋەزىيەتنى مۆلچەرلىمەيلا ئىش قىلىدۇ، بايلار ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش ئۈنۈمنى يۇقىرى كۆتۈرىدۇ...333
نامراتلار باشقىلارنىڭ كەمچىلىكىنى تەنقىد قىلىدۇ، بايلار ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى گەۋدىلەندۇرىدۇ
337...
نامراتلاردا قىزغىنلىق بىردەملىك بولىدۇ، بايلاردا ئىنتىلىش تۈگىمەس بولىدۇ..........................342
نامراتلار قانداق قىلىپ رىقابەتچىنى يوقىتىشنى ئويلايدۇ، بايلار قانداق قىلىپ رىقابەتچىنىڭ ئارتۇقچىلىقىدىن پايدىلىنىشنى ئويلايدۇ..348
نامراتلار ئۆزىنىڭ پايدىسىنى زىغىرلايدۇ، بايلار ھەمكارلىششقا ماھىر بولۇپ قوش ئۈنۈم يارىتىدۇ
353...

بايلار ئۆز تەقدىرىنى ئۆزى ئورۇنلاشتۇرىدۇ، نامراتلار ئۆز تەقدىرىنى باشقىلارغا تاپشۇرىدۇ

نامراتلارنىڭ نامرات، بايلارنىڭ باي بــولــۇپ قېلىشىدا نۇرغۇن-ل-ى-غان تەبئىي سەۋەبلەربولۇپ، بۇ سەۋەبلەر ئىچىدە، ئۆزىنى چۈشىنىش ، ئۆزىنىڭ ئەھۋالىغا قارىتا توغرا ئېنىقلىما ۋە توغرا باھا بېرىش ـ سەل قاراشقا بولمايدىغان ئامىل بولۇپ ھىساپلىنىدۇ.

نامراتلارھەمىشە گۇمانلىنىش پوزىتسىيىسىدە بولۇپ ئۆزىگە ئىشەنمەيدۇ، پاسسىپلىق بىلەن باشقىلارنىڭ ئۆزىگە ئورۇن ۋە يۆنىلىش بەلگىلەپ بېرىشىنى ساقلايدۇ، ھەمدە بۇخىلدىكى بەلگىلەشنىڭ ئۆزىگە مۇۋاپىق كېلىش ـ كەلمەسلىكىدىن قەتئىينەزەر قوبۇل قىلىدۇ، ئاندىن باشقىلارنىڭ بەلگىلەپ بەرگىنى بۇيىچە قارىغۇلارچە ھەركەت قىلىپ،ئاخىرىدا ھەركىتى مەغلۇبىيەت بىلەن ئاخىرلىشىدۇ.

ئەمما بايلار ئوخشىمايدۇ، ئۇلار ئۆزىنىڭ ئەھۋالىغا ئاساسەن (ئۆزى تۇرۋاتقان مۇھىت،شارائىت، ئىقتىدار، قىزىقىش قاتارلىقلار) ئۆزىنى دەڭسەيدۇ، ئاندىن ئاكتىپلىق بىلەن ئۆزى ئۈچۈن توغرا ئورۇن ۋە كۆرەش نىشانى ئىزدەيدۇ.

بۇ دەل نامراتلار بىلەن بايلار ئوتتۇرىسىدىكى پەرقلەرنىڭ بىرىدۇر .يەنى ـ نامراتلار ئۆز تەغدىرىنى باشقىلارغا تاپشۇرىدۇ، بايلار ئۆز تەغدىرىنى ئۆزى يارىتىدۇ.

كۆپچىلىك ھەممىسى باشقىلارنىڭ ئۆزىگە نىشان بەلگىلەپ بېرىشىنىڭ ئەمەلىيەتتە ئۆزىنىڭ تاللىشىنى باشقىلارغا قوش قوللاپ ئۆتكۈنۈپ بەرگەنلىك ئىكەنلىكىنى، باشقىلارنىڭ ئۆزىنىڭ تۇرمۇشىغا ئارىلىششىغا يول قويۇش بولىدىغانلىقىنى، ئۆزىنىڭ يولى ۋە تۇرمۇش نىشانىنى باشقىلارنىڭ ئورۇنلاشتۇرۇپ بەرگەنلىككە باراۋەر بولىدىغانلىقىنى بىلىدۇ،بۇ خىلدىكى «ئۆزىنىڭ باھاسىنى چۈشۈرۈپ بىر تەرەپ قىلىش» ئۇسۇلىدا بايلىققا ئېرىشىش مۇمكىن ئەمەس.

پەقەت ئۆزى ئۆزى ئۈچۈن قارار قىلالىغاندىلا، ئاندىن ئۆزىنىڭ جەمئىيەتتىكى رولىنى ئايدىڭلاشتۇرغىلى، توختىماستىن ئالغا ئىلگىرىلەپ، غەلىبىنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ. بۇ مۇۋەپپەقىيەتكە قاراپ تاشلانغان بىرىنچى قەدەم، ئەگەر بۇ بىر قەدەم بولمىسا كېيىنكى ئىلگىرىلەش، تەرەققىياتلاردىن سۆز ئاچقىلى بولمايدۇ، بايلىققا ئېرىشىشمۇ قۇرۇق گەپكە ئايلىنىپ قالىدۇ.

تايلاند تارىخىدىكى دۆلەت قۇرغان باش ۋەزىرى لىس بۇ قائىدىنى چوڭقۇر چۈشەنگەن شەخسلەرنىڭ بىرى بولۇپ ھېساپلىنىدۇ.چۈنكى، ئۇنىڭ كىچىككىنە ئاشلىق ئىسكىلاتى باشقۇرغۇچىسىدىن «توققۇزى تەل» باش ۋەزىرگە ئايلىنالىشىدىكى سەۋەب، ئۇ ئۆز تەغدىرى ئۈچۈن قارار بەلگىلەشنىڭ مۇھىملىقىنى ۋاقتىدا تونۇپ يەتكەن.

مىلادىيىدىن بۇرۇنقى 250 - يىلى، لىس ھېچقانداق نامى چىقمىغان شاڭسەيجۈن ئاشلىق ئىسكىلاتىنىڭ باشقۇرغۇچىسى بولۇپ، ھەركۈنى ئىسكىلاتتىكى ئاشلىقنىڭ كىرىپ - چىقىش ئەھۋالىنى خاتىرىلەيتتى. كۈنلەر مۇشۇنداق تەكرارلىنىپ ئۆتىۋېرىدۇ، لىسمۇ ئۆزىنىڭ ئازغىنە ئايلىقىنى ۋاقتىدا ئېلىپ، ئائىلىسىنى باقىدۇ، ھەمدە بۇنداق تۇرمۇشنىڭ رەنجىگۈدەك ھېچقانداق يېرى يوق، دەپ قارايدۇ.

بىر كۈنى،لىس قورسىقى تولغاپ ئىسكىلات سىرتىدىكى ھاجەتخانىغا كىرىدۇ، ھەمدە ھاجەتخانىدىكى بىر توپ چاشقانلارنى بايقايدۇ، ھاجەتخانىغا ماكانلاشقان بۇ بىر توپ چاشقانلارنىڭ جۈغى كىچىك، جۈرئەتسىز، مويلىرى قارىداپ كەتكەن بولۇپ، پاسكىنا ھەم سېسىق ئىدى.

لىس بۇ چاشقانلارنى كۆرگەندىن كېيىن دەرھال بىزار بولۇپ، ئادەتتە ئىسكىلاتتا كۆرۈپ تۇرىدىغان چاشقانلارنى ئىسگە ئاپتۇ. ئۇلار كۆپ يېگەنلىكتىن سەمرىپ كەتكەن،مويلىرى پارقىراق بولۇپ، پۈتۈن كۈن ئىسكىلاتتا ئۇياق - بۇياققا چېپىپ يۈرۈيدىكەن.ھاجەتخانىدىكى بۇ چاشقانلارغا سېلىشتۇرغاندا ئۇلار جەننەتتە ياشاۋاتقاندەك تۇرمۇش كەچۈرىدىكەن.

بۇلارنى ئويلىغان لىسنىڭ ۋۇجۇدى لەرزىگە كەپتۇ.ئۇ ئۆزىنىڭ ئۆز ھالىتىدىن قانائەتلىنىپ بۇ

كىچىك ئىسكىلاتتا ئۇدا 8 يىل باشقۇرغۇچى بولۇپ ئىشلىگەنلىكىنى، جەمئىيەتنىڭ ئەڭ تۆۋەن قاتلىمىدا باشقىلار ئۇچۇن جان تىكىۋاتقانلىقىنى، ھەممە ئادەمنىڭ ئۆزىنى بوزەك قىلىدىغانلىقىنى ئويلاپتۇ. بۇنداقتا ھاجەتخانىدىكى چاشقانلار بىلەن مېنىڭ نېمە پەرق بولسۇن؟ ئويلاپ بۇ يەرگە كەلگەندە لىس ئۆزىنى تۇتۇۋالالماستىن: «ئىنساننىڭ ھاياتى مۇشۇ چاشقانلارنىڭ ھاياتىغا ئوخشايدۇ، ئاشلىق ئىسكىلاتىدا بولمساڭ ھاجەتخانىدا قالسەن. قانداق ئادەمگە ئايلىنىش ئۆزۈڭنىڭ تەغدىرىنى قانداق ئورۇنلاشتۇرۇشىڭغا باغلىق.» دەپتۇ.

شۇنداق قىلىپ لىس ئۆزىگە قايتا باھا بېرىپ، ئۆزى ئۈچۈن بىر مۇۋاپىق ئورۇن تېپىش قارارىغا كەپتۇ. ئىككىنچى كۈنى، ئۇ كۆپ يىللاردىن بېرى ياشاپ كەلگەن شاڭسەيجۇندىن ئايرىلىپ، ئەينى ۋاقىتتىكى كۆڭزى ئىدىيىسىنىڭ تەرغىباتچىسى، ئۇستاز گوكۇاڭنىڭ قېشىغا بېرىپتۇ. كۆپ يىللىق تىرىشىش ئارقىلىق ئۇ ئاخىرى تايلاند پادىشاھىنىڭ كۈچلۈك ياردەمچىسىگە ئايلىنىپ،جاپا ـ مۇشەققەتلىك تۇرمۇش كەچۈرۈۋاتقان ئائىلىسىنى تايلاند پايتەختى چېڭياڭدىكى ئوردىغا كۆچۈرۈپ كىرىپتۇ.

ئىلگىرى ھاجەتخانىدا تۇرغان چاشقان، ھازىر ئاشلىق ئىسكىلاتىدا تۇرىدۇ؛ ئىلگىرى شاڭسەيدىكى كىچىك ئەمەلدار، ھازىر تايلاندنىڭ باش ۋەزىرى بولىدۇ. لىسنىڭ بۇنداق سۈپەت خاراكتېرلىك يۈكسىلىشنى قولغا كەلتۈرەلىشىدىكى سەۋەب ئۇنىڭ ئۆز تەغدىرى ئۈچۈن قارار بەلگىلىگەنلىكىدە. ئۆزىگە بولغان چوڭقۇر تونۇش ۋە توغرا قارار بەلگىلەش بولغاچقا، لىس كېيىنكى مۇۋەپپەقىيەتلەرنى قولغا كەلتۈرۈپ تارىخ بەتلىرىدىن ئورۇن ئالغان.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر لىس ئىزچىل ئۆزىنىڭ ھالىتىدىن قانائەتلىنىپ ئىلگىرىلەشنى ئويلىمسا، كىچىككىنە شاڭسەيجۇندە ئاشلىق ئىسكىلاتى باشقۇرغۇچىلىقنى قىلىۋەرگەن بولسا، پاسسىپلىق بىلەن باشقىلارنىڭ ئۆزى ئۈچۈن قارار چىقىرىشنى، ئۆزىگە باھا بېرىشنى ساقلىسا، ئۇنداقتا تارىختا بۇنداق مەشھۇر ھېكايىنى قالدۇرالامدۇ؟ لىسنىڭ ئىسمى يەنە كۆپچىلىككە تونۇشلۇق بولامدۇ؟ جاۋاب ئەلۋەتتە «ياق». بايلىقنىڭ ئۆزىنىڭ تەغدىرىنى باشقىلارغا تۇتقۇزۇپ قويىدىغانلارغا

مەنسۇپ بولۇشى ھەرگىز مۇمكىن ئەمەس. ئۆزلۈكىدىن قۇل بولۇشنى خالايدىغان ئادەمنىڭ مەڭگۈ خوجايىن بولالىشى ناتايىن. ئوخشاشلا، يۇقىرىغا ئىنتىلىدىغان ئادەمنىڭ مەڭگۈ بىر جايدا تۇرۇپ قېلىشىمۇ مۇمكىن ئەمەس.

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، باشقىلارنىڭ ئۆزىگە قارار بەلگىلەپ بېرىشىنى ساقلاش ياكى ئۆزى ئۆزى ئۈچۈن ئاكتىپلىق بىلەن قارار چىقىرىش» مەسىلىسى ئالىقاچان غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈش ـ كەلتۈرەلمەسلىكنىڭ ئالدىنقى شەرتىگە ئايلاندى. باشقىچە ئېيتقاندا، ئاكتىپلىق بىلەن ئۆزى ئۈچۈن قارار چىقىرىش بولسا غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈشنىڭ ئاساسى.

ئەلۋەتتە ،مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەر ئۆزى ئۈچۈن قارار چىقىرىپلا قالماستىن، يەنە ئۆزىنىڭ ئورنىنى توغرا مۆلچەرلىيەلەيدۇ. چۈنكى بازار ئىقتىسادى شارائىتىدا ،قارارنىڭ توغرا ياكى خاتا بولۇشى تەبىئىيلا بايلىق ياكى نامراتلىقتىن ئىبارەت ئوخشىمىغان ئىككى خىل نەتىجىنى ئېلىپ كېلىدۇ.

سىچۇەنلىك دېھقانلار ۋە ۋېنجۇلۇق دېھقانلارنىڭ ھەممىسى 20 ـ ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىدا ‹كۆزى ئېچىلىپ جاھان كۆرۈشكە باشلىغان›جامائەت بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

سىچۇەن دېھقانلىرىنىڭ جاھان كۆرۈش شەكلى بولسا بىۋاستە گۋاڭدۇڭدىكى شىركەتلەرگە بېرىپ ئىشلەش بولۇپ، ئۇلار ئۆزىگە نىسبەتەن ئېنىق ئورۇن بېكىتمىگەن، پەقەت خوجايىن مۇئاش تارقاتسىلا، ئۇلار ھەر قانداق ئىشنى قىلغان.

ۋېنجۇ دېھقانلىرى ئوخشىمايدىغان يول تۇتقان، ئۇلارنىڭ ھايات كەچۈرۈش شەكلى ئاساسلىق قەلەم، كۇنۇلۇك، قازان قاتارلىقلارنى ئوڭشاش ياكى بىر قىسىم پارچە تۇرمۇش بويۇملىرىنى سېتىش بولغان. سەرگەردانلىق ھاياتىنىڭ دەسلەپىدىكى ئېگىلىك يارىتىشتا،ۋېنجۇ دېھقانلىرى بايلىق يارىتىش، جۇغلاشنى ئۆزىنىڭ كۆرەش نىشانى قىلغان.

30 يىلدىن كېيىن بىرىنچى تۈركۈمدە ئىشلەمچىلىك قىلغىلى چىققان سىچۇەن دېھقانلىرى ئالىقاچان تارىخ سەھنىسىدىن چېكىنگەن، ئۇلارنىڭ كۆپ قىسمى سىچۇەندىكى يۇرتىدا نامرات

تۇرمۇش كەچۈرمەكتە. بىراق ئەينى ۋاقىتتىكى ۋىنجۇ دېھقانلىرىدا ئالەمشۇمۇل ئۆزگىرىشلەر بولدى .ئۇلارنىڭ ئارىسىدىكى نۇرغۇن كىشى ئالىلقاچان شىركەت خوجايىنلىرىغائايلانغان بولۇپ، جۇڭگو بايلىرىنىڭ قاتارىدىن ئورۇن ئالدى.

سىچۈەن دېھقانلىرى ۋە ۋىنجۇ دېھقانلىرىنىڭ باشلىنىش نۇقتىسى ئوخشاش تۇرۇقلۇق، نېمشقا شۇنچە روشەن بولغان بايلىق پەرقى كېلىپ چىقىدۇ؟ بەزىلەر يەنىلا نامرات، يەنە بەزىلەر بايلارغا ئايلانغان، بۇنىڭ سەۋەبى نەدە؟

بۇنىڭ تۈپكى سەۋەبى ـ ئۆز تەغدىرى ئۈچۈن قارار چىقىرىش مەسلىسىدە.

سىچۈەن دېھقانلىرى ئۆزىگە ئېنىق باھا بېرەلمىگەن، ئۆزىنىڭ تەغدىرىگە نىسبەتەن ئېنىق قارارچىقارمىغان، شۇڭا ئاخىرىدا يەنىلا نامراتلار قاتارىدا بولغان. ۋىنجۇ دېھقانلىرى ئاكتىپلىق بىلەن ئۆز تەقدىرى ئۈچۈن ئۆزى قارار چىقارغان. ئۇلار ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىنى ئەمەلىيەت بىلەن بىرلەشتۈرۈپ، ئۆزى ئۈچۈن مۇۋاپىق، توغرا بولغان قارار چىقارغاچقا،ئاخىرى ئۆزىنىڭ بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇپ، راھەت تۇرمۇشقا ئىگە بولغان.

بۇ پەرىقتىن شۇنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، ئۆز تەغدىرى ئۈچۈن ئاكتىپلىق بىلەن قارار چىقىرىش ۋە توغرا بولغان ئورۇن بەلگىلەش بولسا بايلارغا ئايلىنىشتىكى زۆرۈر ئامىل. پەقەت ئۆزىنى تونۇغاندا،ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىق ۋە كەمچىلىكنى چۈشەنگەندە، ئۆزىنىڭ ئورنىنى توغرا بەلگىلەپ،ئۆزىنىڭ ھاياتلىق نىشانىنى ئايدىڭلاشتۇرغاندا، ھەمدە توختىماستىن كۆرەش قىلغاندىلا ئاندىن بايلىقنىڭ قەسرىگە كىرگىلى بولىدۇ.

دوستۇم، سىز ئۆزىڭىزدە يۈكسەك ئۆزگىرىش ھاسىل قىلىدىغان تەييارلىقنى قىلىپ بولدىڭىزمۇ؟ئۇنداقتا ئىشنى ئۆزىڭىزنىڭ تەغدىرى ئۈچۈن توغرا قارار چىقىرىشتىن باشلاڭ!

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

نېمشقا باشقىلارنىڭ ئەگەشكۈچىسى بولۇپ، باشقىلارنىڭ ئۆزىمىز ئۈچۈن قارار بەلگىلىشىگە،بۇرنىمىزدىن يېتىلەپ مېڭىشىغا يول قويىمىز؟ نېمشقا دائىم باشقىلارنى دورايمىز؟

نىمىشقا ئۆزىمىزنىڭ ئىدىيىسى ۋە ئىقتىدارى بويىچە ئۆزىمىزنىڭ تەغدىرى ئۆچۈن ئورۇن بەلگىلىمەيمىز؟ باي بولۇش ئارزۇسىنى ھەقىقىي تۈردە ئەمەلگە ئاشۇرۇشتا، چوقۇم ئوبىيكتىپ ھالدا ئۆزىگە باھا بېرىش، ئۆزىنى تونۇش، ئۆزىنىڭ ئورنىنى توغرا بەلگىلەش، ئۆزىنىڭ نىشانىنى ئايدىڭلاشتۇرۇپ، توختىماستىن كۆرەش قىلىش كېرەك.

نامراتلار ئۆز تەغدىرىنى ئۆزگەرتىشكە ئىنتىلمەيدۇ، بايلار ئۆز تەغدىرىنى ئۆز قولىدا تۇتىدۇ

«ھەي!نامراتلىق پېشانەمگە پۈتۈلگەنىكەن، ھاياتىمدا ھېچقانداق ئۈمىد قالمىدى!باي بولۇش ئۈچۈن مەن نۇرغۇن ئاماللارنى تاپتىم، نۇرغۇن قېتىملاپ سىناپ باقتىم، بىراق ھەممىسىدە مەغلۇپ بولدۇم. قارىغاندا مېنىڭ بۇ ئۆمرۈمدە باي بولۇشۇم مۇمكىن ئەمەسكەن، ئەڭ ياخشىسى ئۆلگەن ياخشىكەن!»

......

ئازراقلا دىققەت قىلسىڭىز رىئال تۇرمۇشنىڭ ھەممىلا يېرىدىن مۇشۇنداق زارلاش ـ قاقشاشلارنى ئاڭلايسىز .نۇرغۇنلىغان كىشىلەر نامرات ئائىلىدىن كېلىپ چىققاچقا ياكى بايلىققا ئېرىشىش يولىدا ئوڭۇشسىزلىق ـ زەربىلەرگە دۇچار بولغاچقا، ناھايىتى تېزلا ئۈمۈدسىزلىنىپ، ھازىرقى كۈنگە شۈكرى قىلىدىغان بولۇپ قالغان.

ناھايىتى ئېنىقكى، بۇ خىل كىشىلەر ئۆزىنىڭ ھورۇنلىقى ،جۈرئەتسىزلىكىنى تەغدىرىدىن كۆرگۈچىلەردۇر، ئۇلار ‹تەغدىرىم ئاللىبۇرۇن پېشانەمگە پۈتۈۋېتىلگەن، تىرىشساممۇ بەرىبىر ئۆزگەرتكىلى بولمايدۇ› دەپ قارايدۇ. بۇ خىل پاسسىپ قاراشنىڭ تۈرتكىسى ئاستىدا، ئۇلار ئۆز ھالىتىدىن قانائەتلىنىدۇ، ئىلگىرىلەشنى ئويلىمايدۇ، «تەغدىرنىڭ ئورۇنلاشتۇرۇشىنى» رازىمەنلىك بىلەن قوبۇل قىلىدۇ، ئۇلار ئەزەلدىن ئاكتىپلىق بىلەن ئالغا ئىلگىرىلەپ، بىر جۈپ قولىغا تايىنىپ تەغدىرىنى ئۆزگەرتىشنى ئويلاپ باقمايدۇ.

ئەگەر يەنە ئازراق دىققەت قىلسىڭىز، سىز مۇنداق قىزىقارلىق قانۇنىيەتنى بايقايسىز: يۇقارقىدەك گەپ ـ سۆزلەرنى قىلىدىغانلار تىپىك نامراتلار بولۇپ، ئۇلارنىڭ باش كۆتۈرۈپ چىقىشى ناھايىتى تەس.

بۇ خىل قانۇنىيەتنى كەلتۈرۈپ چىقارغىنى ھەرگىزمۇ تەڭرىنىڭ ئورۇنلاشتۇرۇشى ئەمەس، بەلكى

كىشىلەرنىڭ ئۆزىدىكى ھۇرۇنلۇق مەسىلىسى. چۈنكى بۇ خىل كىشىلەر ھەدىسىلا ئۆز مەغلۇبىيىتىنى تەغدىرگە ئارتىپ قويۇشقا ئادەتلەنگەن.شۇڭا مۇنداق كىشىلەرنىڭ «بايلىق ئىزدەش يولى» دا مەغلۇب بولۇشى ئېنىق. ئۇلار «نامرات» لىق قالپىقىنى كىيىپ ھايات كەچۈرىدۇ.

بۇنىڭغا نىسبەتەن بايلار ئوخشىمىغان پوزىتسىيەدە بولىدۇ، ئۇلار تەغدىرنى ئۆزگەرتكىلى،ئامەتنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ. ئۇلار بارلىق مۇمكىنچىلىكتىن پايدىلىنىپ ئۆزىنىڭ تەغدىرىنى يارىتىدۇ.

بىز بىرلىكتە بايلىققا ئائىت ھېكمەتلىك ھېكايىدىن بىرنى كۆرۈپ باقايلى:

تەڭرىنىڭ ئەلچىسى ئىنسانلار ئارىسىغا كېلىپ بىر پالچىنىڭ ئىككى بالىغا پال ئېچىۋاتقانلىقىغا يولۇقۇپ قاپتۇ. ئەلچى پەقەت پالچىنىڭ بىر بالىنى كۆرسىتىپ تۇرۇپ: «سەن كەلگۈسىدەئەلىيۇل ئەلا بولىسەن.»دىگەنلىكىنى؛ ئارقىدىنلا يەنە بىر بالىنى كۆرسىتىپ: «تىلەمچى بولۇش سىنىڭ پىشانەڭگە پۈتۈلگەن ئىكەن.» دىگەنلىكىنى كۆرۈپتۇ.

20 يىلدىن كىيىن تەڭرىنىڭ ئەلچىسى ئىنسانلار ئارىسىغا قايتا كېلىپ ئەينى ۋاقىتتىكى ھېلىقى ئىككى بالىنى ئىزدەپ تېپىپ، پالچىنىڭ بىشارىتىنىڭ توغرا ياكى خاتا ئىكەنلىكىنى بىلىپ باقماقچى بوپتۇ. ھالبۇكى نەتىجە ئەلچىنى ناھايىتى ھەيران قالدۇرۇپتۇ: ئەينى ۋاقىتتا «ئەلىيۇل ئەلا» بولىدۇ ،دىگەن بالا كوچىلاردا سەرگەردان بولۇپ تىلەمچىگە،«تىلەمچى» بولىدۇ دىگەن بالا ئەلىيۇل ئەلاغا ئايلانغان ئىكەن.

ئەلچى بۇنىڭ تىگىگە يىتەلمەي، تەڭرىنى تېپىپ ئۇنىڭدىن جاۋابىنى سوراپتۇ.

تەڭرى جاۋاب بېرىپ: «مەن ھەر بىر ئادەمگە بەرگەن تۇغما قابىلىيەت ئۇ ئادەمنىڭ ئۈچتىن بىر قىسىم تەغدىرىنى بەلگىلەيدۇ، ئېشىپ قالغان تەغدىرىنىڭ ھەممىسىگە شۇ ئادەم ئۆزى ئىگىدارچىلىق قىلىدۇ.» دەپتۇ.

جۇڭگو تەيۋەنلىك داڭلىق ئوق-ەتچى ۋاڭ يوڭ-چى-ڭ ئى-ل-گ-رى: «تەبئىي مۇھ-ىت-نى-ڭ ياخشى ـ يامان بولۇشى، خۇشاللىق ياكى ئازاپنىڭ كۆپ بولۇشى بىلەن مۇناسىۋەتسىز،

مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئاچقۇچى پۇتۇنلەي ئادەمنىڭ تىرىشچانلىقىغا باغلىق.» دىگەن. بىر ئادەمنىڭ تەغدىرىنى بەلگىلەيدىغىنى، سىرتقى دۇنيانىڭ تەسرى ئەمەس، تەڭرىنىڭ ئورۇنلاشتۇرۇشىمۇ ئەمەس، بەلكى شۇ كىشىنىڭ ئۆز تەغدىرىگە قانداق ئىگىدارچىلىق قىلىشىغا باغلىق.

خۇددى يۇقىرىقى ھېكايىدىكى «تىلەمچى» دەپ بىشارەت قىلىنىپ «ئەلىيۇل ئەلا» غا ئۆزگەرگەن بالىغا ئوخشاش، ئېھتىمال ئۇنىڭ تەبىئىي شارائىتى ھەرگىز ئەۋزەل ئەمەس، كېلىپ چىقىشىمۇ پۇلدار ئەمەس بولۇشى مۇمكىن، بۇلار ئۇنىڭ تەغدىرىنى بەلگىلەيدىغان ئاخىرقى ئامىل ئەمەس. ئۇنىڭ پالچىنىڭ بىشارىتىنى ئۆزگەرتەلىشىدىكى سەۋەب ـ تەغدىر بىلەن جەڭ قىلىپ، ئۆز تەغدىرىنىڭ خوجايىنى بولالىغانلىقىدا.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر ئۇ پالچىنىڭ گېپىگە چىن پۇتۇپ، ئۆزىنىڭ پىشانىسىگە «تىلەمچىلىك قىلىش» پۇتۇلگەن دەپ قاراپ، تەغدىرگە بويسۇنسا، ھېچقانداق تىرىشچانلىق ياكى ئۆزگەرتىش كىرگۈزمىسە، ئۇنداقتا 20 يىلدىن كېيىن ئۇنىڭ «ئەلىيۇل ئەلا» بولالىشى مۇمكىنمۇ؟

ئەلۋەتتەمۇمكىن ئەمەس! مۇمكىن بولمايلا قالماستىن، يەنە پالچىنىڭ بىشارىتى بويىچە تىلەمچىگە ئايلىنىپ قېلىشىمۇ مۇمكىن، ياخشىراق بولدى دىگەندىمۇ يەنىلا ئارانلا كۈن ئۆتكۈزىدىغان نامراتلاردىن بولۇشى مۇمكىن.

ئوخشاشلا بىر تەبىئىي شارائىتى ياخشى، كېلىپ چىقىشى پۇلدار بولغان ئادەم (خۇددى ھېكايىدىكى«ئەلىيۇل ئەلا» بولىدۇ دەپ بىشارەت قىلىنغان تىلەمچىگە ئوخشاش) ئەگەر ئۆزىنىڭ تەغدىرىنى ئۆز قولىدا تۇتمىسا، يەنىلا ھېچنىمىگە ئېرىشەلمەيدۇ.

كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، ئۆز تەغدىرىگە قارىتا ئوخشىمىغان پوزىتسىيەدە بولۇش ـ بىر ئادەمنىڭ «نامرات ياكى باي»بولۇشىدىكى « نىشان كۆرسەتكۈچ» بولۇپ قالىدۇ.

جۇڭگو ـ چەتئەللەرنىڭ تارىخىغا قارايدىغان بولساق، كۆپ ساندىكى بايلار تۇغۇلۇشىدىنلا باي بولغان ئەمەس، ئۇلارنىڭ كۆپىنچىسى نامرات ئائىلىدىن كېلىپ چىققان، نۇرغۇنلىغان جاپا ـ مۇشەققەتلەرنى باشتىن كەچۈرگەن، شۇ سەۋەبتىن قورۇق قول ئىگىلىك تىكلەپ

نامراتلىقتىن باي بولۇشقا قاراپ يۈزلەنگەن. بۇنىڭ سەۋەبى ئۇلار تەغدىرگە بويسۇنمىغان، تەغدىرنىڭ بويۇنتۇرۇقىدىن قۇتۇلۇپ، ئۆزىنىڭ ئۆز تەغدىرىنىڭ ھەقىقي خوجايىنى ئىكەنلىكىنى تونۇپ يەتكەن.

بۇلاردىن ئاسىيالىق باي لى جىياچېڭ ناھايىتى ياخشى مىسال بولالايدۇ.

لى جىياچېڭ گۇاڭدۇڭ چاۋجۇ شەھىرىدىكى بىر نامرات ئائىلىدە دۇنياغا كەلگەن، بالىلىق دەۋرى ناھايىتى جاپالىق ئۆتكەن.

11 ياشقا كىرگەن ۋاقتىدا جۇڭگو ئۇرۇش قالايمىقانچىلىقىغا كىرىپ قالغاچقا، ئۇ ئاتا ـ ئانىسىغا ئەگىشىپ شاڭگاڭغا بېرىپ پاناھلانغان.

بىر ئائىلە كىشىلىرى ئائىلە شارائىتى ياخشى بولغان تاغىسىنىڭ جۇاڭجىڭئەندىكى ئۆيىدە تۇرغان. ھالبۇكى ئۇزۇن ئۆتمەستىن بەختسىزلىك يۈز بېرىپ، لى جىياچېڭنىڭ دادىسى(ئائىلىدىكى بىردىنبىر ئىقتىسادىي تۈۋرۈك) ھەددىدىن زىيادە چارچاپ كەتكەچكە ئۆپكە كېسىلى بىلەن يۇقۇملىنىپ ئالەمدىن ئۆتكەن.

دادىسىنىڭ ئالەمدىن ئۆتۈشى پۈتۈن ئائىلىدىكىلەرنى ناھايىتى ئېغىر ئازاپقا قويغان، بولۇپمۇ لىجىياچېڭنىڭ ئاپىسىغا نىسبەتەن بۇ ناھايىتى ئېغىر زەربە بولۇپ، ئائىلىدىكى بىردىنبىر يۆلەك يوقالغاچقا، كېيىن قانداق تۇرمۇش كەچۈرۈش ئۇلارنى گاڭگىرىتىپ قويغان ئىدى.

بۇ ۋاقىتتا لى جىياچېڭ ھەرگىزمۇ ئائىلىسىدىكى پىشكەللىك تۈپەيلى تەغدىرنىڭ قۇلىغا ئايلانمىغان .باللارنىڭ چوڭى بولغان لى جىياچېڭ ئانىسى ۋە ئۈچ ئىنى ـ سىڭىللىرىنى بېقىش ئۈچۈن باشقىلارغا يۆلىنىۋېلىشنى خالىماي ئوقۇشتىن چېكىنىشنى قارار قىلىپ،ئۆزىگە تايىنىپ پۈتۈن ئائىلىنىڭ ئېغىرچىلىقىنى ئۈستىگە ئالغان.

لى جىياچېڭ دەسلەپتە تاغىسىنىڭ جۇاڭجىڭئەندىكى جوڭنەن سائەت شىركىتىدە چاي قۇيۇپ، يەر سۈپۈرىدىغان شاگىرت بولىدۇ. بۇ يەردە ئۇ كىشىلەرنى قانداق كۈزىتىشنى، پۇرسەتتىن قانداق پايدىلىنىپ ئىش قىلىشنى ئۆگىنىدۇ. ئوزۇن مەزگىل باشقىلارنىڭ قول ئاستىدا تۇرۇشنى خالىمىغان

19 ياشلىق لى جياچېڭ بەش خىل مېتال زاۋۇتى ۋە سوْلياۋ ياساش زاۋۇتىغا كېلىپ مال ساتقۇچى بولىدۇ. كەسپىي نەتىجىسى ياخشى بولغاچقا، ئىككىنچى يىلى زاۋۇتنىڭ بۆلۈم دىرېكتورلۇقىغا ئۆستۈرۈلىدۇ،ئۇزۇن ئۆتمەي شىركەتنىڭ باش دىرېكتورى بولىدۇ.

بۇ مەزگىلدىكى كوچىمۇ ـ كوچا يۈرۈپ مال سېتىش هاياتىدا، لى جى-ياچېڭ تۇرمۇشتىكى قاتمۇ ـ قات قىيىنچىلىق ۋە ئوڭۇشسىزلىقلارنى يېڭىپ، سودا بىلىمىنى ئۈزلۈكسىز موللاشتۇرۇپ، هەر قايسى ساهەلەردىن دوست تۇتۇپ، ئۆزىنىڭ كېيىنكى ئىشلىرى ئۈچۈن پۇختا ئاساس سالىدۇ.

1950 ـ يىلى جياچېڭ پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ، تىجەپ يىغقان پۇللىرى بىلەن ئۆزىنىڭ تۇنجى زاۋۇتى ـ «چاڭجاڭ يالتىراق زاۋۇتى» نى قۇرۇپ چىقىدۇ. 1957 ـ يىلى يالتىراق ماتېرىيال ئىشلەپ چىقىرىشنى باشلاپ، 1964 ـ يىلىغا كەلگەندە مىليوندىن ئارتۇق شاڭگاڭ پۇلى پايدا ئالىدۇ. بۇنىڭغا ئەگىشىپ چاڭجاڭ يالتىراق زاۋۇتىمۇ دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ يالتىراق ماتېرىيال ئىشلەش بازىسىغا ئايلىنىپ ، لىجياچېڭمۇ شۇ سەۋەبتىن «يالتىراق پادىشاهى» دىگەن نامغا ئېرىشىدۇ. كېيىن لىجياچېڭ پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ يالتىراق ئويۇنچۇق، ئۆي ـ مۈلۈكچىلىك قاتارلىق ساهەلەرگە كىرىپ، ئاستا ـ ئاستا «جۇڭگولۇق مۇهاجىر باي» غا ئايلىنىدۇ.

نامرات ئائىلىدىن كېلىپ چىقىش ۋە جاپا ـ مۇشەققەتلىك كەچۈرمىشلەرگە قارىتا نۇرغۇنلىغان ئىرادىسى ئاجىز كىشلەر ‹ بۇ پەلەكنىڭ گەردىشى، تەغدىرىمىز شۇنداق پۈتۈلگەن › دەپ قاراپ، ئاسانلا تەسلىم بولىدۇ، هەمدە بىر ئۆمۈر نامراتلىقتىن قۇتۇلالمايدۇ. لى جياچېڭ تەغدىرنىڭ ئورۇنلاشتۇرۇشىغا هەرگىزمۇ بويسۇنمىغان، هەمدە نامراتلىق دەستىدىن ئاه چېكىپ ئولتۇرمىغان، ئۇ هەمىشە نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولىدىغان ئۇسۇلنى ئىزدەپ، ئاخىرى «ئاسىيادىكى بىرىنچى باي» غا ئايلانغان.

نامراتلار ئۆزىنىڭ تەغدىر تەرىپىدىن كونترول قىلىنىدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ، شۇ سەۋەبتىن تەغدىرگە بويسۇنۇپ، تەغدىرنىڭ بۇيرۇقىنى ئاڭلايدۇ،ئۆز تەقدىرىنى ئۆزگەرتىش ،ياخشىلاش ئويىدا بولمايدۇ. ئەمما بايلار تەغدىرنىڭ ئۆزى تەرىپىدىن يارىتىلىدىغانلىقىغا ،ئىرىشىسلا ئۆز تەقدىرىنى

ياخشىلىقلى بولىدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ، شۇڭا ئۇلار تىرىشىپ ئۆز تەقدىرىنى قولىغا ئالىدۇ.

رېئال تۇرمۇشتا لى جىياچېڭغا ئوخشاش تەقدىرنىڭ ئورۇنلاشتۇرۇشىغا بويسۇنمايدىغان، ئۆز تەقدىرىنى قانداق قىلىپ ئۆز قولىغا ئېلىشنى بىلىدىغان بايلار ئاز ئەمەس. مەسىلەن: ياپونىيىلىك داڭلىق كارخانىچى سوڭشىيا شىڭجىجۇ، «رۇجىيا» نىڭ قۇرغۇچىسى لىچى، كورىيە«زامانىۋىي» ماشىنا زاۋۇتىنىڭ قۇرغۇچىسى جېڭ جوۋيوڭ قاتارلىقلار شۇلارنىڭ جۈملىسىدىندۇر. ئۇلارنىڭ ئىش ـ ئىزلىرى بىزگە بىر ئورتاق قائىدىنى ئېيتىپ بېرىدۇ: ئىنسان ئۆز تەقدىرىدىكى قىيىن مەسىلىلەرنى پەقەت ئۆزىلا ھەل قىلىدۇ.ئۆزىنىڭ ھورۇن،بوشاڭلىقىنى تەقدىرگە دۆڭگەپ قويماي، تەقدىرنىڭ بوغۇزىدىن چىڭ تۇتۇپ، ئۆزىنىڭ نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولالايدىغانلىقىغا ئىزچىل ئىشەنگەندىلا، ھەمدە تىرىشىپ كۆرەش قىلغاندىلا بايلىق بىزگە بارا ـ بارا يېقىنلاپ كېلىدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

مەيلى نامراتلار ياكى بايلار بولسۇن، ھەر بىر ئادەمنىڭ تەقدىرى ئۆز قولىدا.ئوخشىمايدىغان يېرى، نامراتلار تەقدىرگە بويسۇنۇپ، ئۇنىڭ ئورۇنلاشتۇرۇشىدىكى ئىشلارنى كۆرۈشنى خالايدۇ؛ بايلار تەقدىرنى قەدىرلەشنى، ئۇنى تۇتۇشنى، ھەمدە تەقدىر بىلەن بولغان كۆرەشتىن قانداق قىلىپ نەتىجە قازىنىشنى، شۇ ئارقىلىق بايلىققا ئېرىشىشنى بىلىدۇ.

نامراتلار شارائىتتىن ئاغرىنىدۇ، بايلار شارائىتنى ئۆزگەرتىدۇ

كەسپىي ئارتىس بولمىغان ئادەتتىكى كىشىلەر نومۇر كۆرسىتىدىغان مەلۇم بىر پروگراممىدا مۇنداق بىر كۆرۈنۈش بار:

بىر خىزمەت ئىزدىگۈچىنىڭ ئىپادىسى ناچار بولغاچقا، مەسئۇلنىڭ ئەيىبلىشىگە ئۇچرايدۇ. بۇ خىزمەت ئىزدىگۈچى چۈشەندۈرۈپ: «ئەگەر سىلەر مېنى تۆر دىرېكتورى قىلساڭلار، مەن جەزمەن خىزمەتنى ياخشى قىلالايمەن.» دەيدۇ. مەسئۇل ئادەم پەرۋاسىز جاۋاب بېرىپ: «ھېچكىم سىزگە بۇ ئورۇننى بەرمەيدۇ، سىزگە لازىم بولسا ئۆزىڭىز بېرىپ ئېلىڭ.» دەيدۇ.

تۇرمۇشتا بىز دائىم مۇنداق كۆرۈنۈشكە دۇچ كېلىمىز، نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ئۆزىنىڭ ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچراش، نامرات بولۇش سەۋەبىنى شارائىتقا دۆڭگەيدۇ. باشقىلارنىڭ ئۆزىگە كەڭ قورساق بولمىغانلىقىدىن رەنجىپ، جەمئىيەتنىڭ ئادىل ئەمەسلىكىدىن ئاغرىنىدۇ. دائىم شىركىتىنىڭ تىجارىتىنىڭ ناچارلىقىنى تەكىتلەپ، ھەتتا ئۆزىنىڭ بىرپۇلدار دادىسى يوقلۇقىدىن ئەپسۇسلىنىدۇ. ئومۇملاشتۇرغاندا ئۆزىنىڭ بارلىق بەختسىزلىكىنى شارائىتقا دۆڭگەپ، سىرتقى مۇھىتتىن سەۋەبىنى ئىزدەيدۇ، ئەزەلدىن سەۋەبىنى ئۆزىدىن ئىزدەپ باقمايدۇ.

ئەكسىچە،ياپونىيەدىكى داڭلىق ‹ كاشىئو ياپونچە كومپيۇتېر جەمئىيىتى ›نىڭ قۇرغۇچىسى جىيەنۋېي جوڭشىيوڭ بۇنىڭغا قارشى مۇنداق باھا بەرگەن.

بىر قېتىم «چاۋرى ئاخباراتى» نىڭ مۇخبىرى جىيەنۋېي جوڭشىيوڭدىن «مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىشىڭىزنىڭ سىرى نەدە؟» دەپ سورىغاندا، ئۇ قەتئىيلىك بىلەن: «ئەلۋەتتە نامراتلىق! مەن شۇنى ھېس قىلدىمكى، نامراتلىق ئاتا - ئانام قالدۇرۇپ كەتكەن ئەڭ چوڭ بايلىق. چۈنكى نامراتلىق كىشىلەرگە كۆرەش قىلىشنى، قۇرۇق قول ئىگىلىك تىكلەشنى ئۆگىتىدۇ،نامراتلىقنىڭ ئەڭ ئاخىرقى نىشانى بولسا نامراتلىقتىن قۇتۇلۇش! مەن ئىلگىرى دۇرۇس تۇرمۇش كەچۈرۈشنى، دۇرۇس نەرسىلەردىن يېيىشنى دائىم ئويلايتتىم...» دېگەن.

جىيەنۆيى جوڭشىيوڭ ھېچنېمىسى يوق قۇرۇق قول ئىش باشلاپ ئۆزىنىڭ شىركىتىنى قۇرۇپ چىققان،ھەمدە شىركىتىنى توكيو ئاكسىيە بازىرىغا چىققان تۇنجى شىركەتكە ئايلاندۇرغان. ئۇ توختىماستىن شارائىتتىن زارلىنىشنى تاشلاپ، ئۆزىنى ئۆزگەرتكەن،مۇھىتقا ماسلىشىپ، كۈچلۈك بولۇش ئۈچۈن تىرىشقان، ئاخىرى نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ بايلار قاتارىغا ئۆتكەن.

بۇ نامراتلار ۋە بايلارنىڭ پەرقى، نامراتلار دائىم ئاغرىنىدۇ، دائىم ئۆزىنىڭ ناچار شارائىتتىدا توختاپ قېلىپ، بۇ ناچار شارائىتنى ئۆزگەرتىشنى ئويلىمايدۇ. ئەگەر جىيەنۆيى جوڭشىيوڭ ئىزچىل ئۆزىنىڭ كىلىپ چىقىشىنىڭ ياخشى ئەمەسلىكىدىن قاخشىغان، شارائىتتىن زارلانغان بولسا، شۇنداقلا ئەمەلىي ھەرىكەت قوللانماي، كۆندە غايە بىلەن رېئاللىق ئوتتۇرىسىدىكى چوڭ پەرق ئارىسىدا خام ـ خىيال سۈرگەن بولسا، ئۇنداقتا قانداقمۇ باي بولالىسۇن، قانداقمۇ ھازىرقى راھەت تۇرمۇشقا ئېرىشەلىسۇن؟

توختىماستىن مۇھىتتىن ئاغرىنغاندىن كۆرە، ئۆزىنى مۇھىتقا ماسلاشتۇرۇپ ئۆزگەرتكەن ياخشى.كۆپىنچە ۋاقىتلاردا، سىز زارلىنىۋاتقان بولسىڭىز، ئۇنداقتا ئوخشىمىغان نۇقتىدىن قاراپ بېقىڭ: شارائىتنىڭ ناچارلىقىدىن ئاغرىنىشنىڭ سەۋەبى بەلكى سىزنىڭ شۇ شارائىتتىكى پىسخىكىڭىز ياخشى ئەمەس بولۇشى مۇمكىن؛ باشقىلارنىڭ قاتاللىقىدىن ئاغرىنىۋاتقىنىمىزدا، ئېھتىمال ئۆزىمىز بەك كەڭ قورساق بولالمىغان بولىشىمىز مۇمكىن؛شىركەت تۈزۈمىنىڭ ناھايىتى قاتتىق ئىكەنلىكىدىن ئاغرىنىۋاتقىنىمىزدا، ئېھتىمال ئۆزىمىز خىزمەتنى ياخشى قىلالمىغان بولۇشىمىز مۇمكىن؛ باللارنىڭ گەپ ئاڭلىماي باشقۇرۇشنىڭ تەسلىشىپ كەتكەنلىكىدىن ئاغرىنغان ۋاقتىمىزدا، نېمىشقا سەۋەبنى ئۆزىمىزدىن ئىزدەپ باقمايمىز؟

نوڭ ئەيچىن ۋەنشىلى گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى، «فوربىس» ژورنىلى ئېلان قىلغان جۇڭگولۇق بايلارنىڭ تىزىملىكىدە ئۇنىڭمۇ ئىسمى بار. جۇروڭجى زۇڭلى جېجىياڭنى كۆزدىن كەچۈرگەندە ئۇنىڭ قولىنى سىقىپ تۇرۇپ: «سىز بىر ئەڭگۈشتەر! سىزنىڭ ئىسمىڭىزنى نوڭ ئەيباۋ (باۋ ـ گۆھەر مەنىسىدە) دەپ چاقىرىش كېرەك ئىكەن.» دىگەن.

1945 ـ يىلىدىكى قەھرتان سوغۇقتا خاڭجۇ شەھرىنىڭ سىرتىدىكى بىر دېھقان ئائىلىسىدە بىر قىز دۇنياغا كەلدى، ئۇ دەل نوڭ ئەيچىن ئىدى. ئۇ ۋاقىتلاردا دېھقان ئائىلىلىرىنىڭ تۇرمۇشى ناھايىتى جاپالىق بولۇپ، نوڭ ئەيچىن كىچىكىدىن باشلاپلا ئائىلىدىكىلەرگە ياردەملىشىپ يەر تېرىپ، ئوت ئوتاپ، تۇرمۇشنىڭ ئاچچىق ـ چۈچۈكلىرىنى تېتىغان. دەل كەنتتىكى مۇشۇنداق جاپالىق تۇرمۇش ۋە قالاقلىق ئۇنىڭغا جاپانىڭ خاتىرىسىنى قالدۇرغان، ھەمدە ئۇنىڭدا چوقۇم باي بولمەن دەيدىغان كۈچلۈك ئىرادە پەيدا قىلغان.

1964 ـ يىلى19 ياشلىق نوڭ ئەيچىن چوڭ ئەترەتنىڭ كادىرىغا ئايلانغان، خىزمەتتىكى نەتىجىسى ئالاھىدە بولغاچقا پارتىيە ئەزاسى بولغان.

1975 ـ يىلى ئۇ تەۋەككۇل قىلىپ خاڭجۇ لەنچاۋ يىپەك زاۋۇتىنى ئۆتكۈزىۋالغان. ئەينى ۋاقىتتا بۇ زاۋۇت تاقىلىپ قېلىش گىردابىغا بېرىپ قالغان بولۇپ، زاۋۇتتا پەقەت 17دانە كونا تېپتىكى توقۇمىچىلىق ئۈسكىنىسى، 22 نەپەرپالتا ـ گۈرجەكلىرىنى يېڭىلا تاشلىغان ئىشچى، 40 مىڭ يۈەن مەبلەغ ۋە 100 مىڭ يۈەندىن ئارتۇق قەرز بار ئىدى.

ھالبۇكى،نوڭ ئەيچىن بۇنداق قىيىن شارائىتتىمۇ ئارقىغا چېكىنمەي ئۆزىنىڭ بايلارغا ئايلىنىشتىن ئىبارەت كۈچلۈك روھىنى جارى قىلدۇرۇپ، ئىگىلىك تىكلەش ھاياتىنى باشلىغان.

ئۇ ئىشچىلارنى باشلاپ ئىلغار زاۋۇتلارغا بېرىپ زىيارەت قىلىپ ھۈنەر ئۆگەنگەن؛‹جەڭچىلەرنى تەكلىپ قىلىش ئۇسۇلى›نى قوللىنىپ، دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانىلاردىن دەم ئېلىشقا چىققان كادىرلارنى ۋە يەرلىكتىكى توقۇمىچىلىق تېخنىكىسى ھەمدە باشقۇرۇش ئىقتىدارى ياخشى بولغان كىشىلەرنى زاۋۇتقا كېلىشكە تەكلىپ قىلغان؛ ئۇ يەنە ئىشچىلار بىلەن مۇرىنى ـ مۈرىگە تىرەپ بىرلىكتە تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ ئىشلىگەن. مەملىكەتنىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا بېرىپ خېرىدارلارنىڭ مەسلىھەتىنى ئاڭلىغان، ئۆزلىرىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى تونۇشتۇرۇپ ساتقان.

ئۇ ۋاقىتتا زاۋۇت يىپەك يوتقان تېشى ئىشلەپ چىقىرىدىغان بولۇپ، نوڭ ئەيچىن زاۋۇتتىكى

خىزمەتچىلەر بىلەن بىرلىكتە دۆلەتنىڭ ھەر قايسى جايلىرىغا بېرىپ يوتقان تاشلىرىنى ساتقان. بۇ جەريانىدا پويىزدا ئورۇن بولمىغاندا، تاختاينىڭ ئۈستىدە ئولتۇرۇپ، پويىزدىن چۈشۈپلا ھەر قايسى جايلارغا بېرىپ مەھسۇلاتلىرىنى سېتىشقا كىرىشكەن. كەچلىرى، بىر كېچىلىكى بەش مو بولغان مۇنچىخانىلاردىكى ئۈپچە ئورۇنلاردا ياتقان.

1978 - يىلى ئۇ ئاخىرى ئۆزىنىڭ «تۇنجى پايدىسى» نى تاپقان. ئارقىدىنلا ئۇ ئەينى ۋاقىتتىكى بېيجىڭنىڭ دوڭئەن سودا مەيدانىدا سېتىش پۇكىيى تەسىس قىلغان. شۇنىڭدىن باشلاپ ئۇنىڭ يىپەك مەھسۇلاتلىرىنىڭ داڭقى چىقىپ، شۇ يىلىلا 60 مىڭ يۈەن تاپقان، بۇ ئەينى ۋاقىتتا ئۇنىڭغا نىسبەتەن ئاز سان ئەمەس ئىدى.

20 -ئەسىرنىڭ 80 - يىللىرىدا، يىپەكچىلىك دۆلەتنىڭ ھەرقايسى جايلىرىدا ناھايىتى تېز تەرەققىي قىلىپ، تەمىنلەش ئېھتىياجنى قاندۇرالمىغان چاغدا، نوڭ ئەيچىن بۇنىڭدىكى يوشۇرۇن خەتەرنى كۆرۈپ يېتىپ، 30 مىڭ يۈەنگە يېقىن پۇل خەجلەپ تېخنىكا يېڭىلايدۇ.ھەقىقەتەن كېيىن بازاردىكى كۈچلۈكلەر ئاجىزلارنى شاللايدىغان ۋاقىت كەلگەندە،نۇرغۇنلىغان كارخانىلار ۋەيران بولدى، تاقىلىپ قالدى، يىپەكچىلىك كەسپىمۇ پەسكويغا چۈشۈپ قالدى، ئەمما نوڭ ئەيچىننىڭ «ۋەنشىلى» شىركىتى ھېچقانداق تەسىرگە ئۇچرىمىدى؛ ئەكسىچە ۋەنشىلىدە ئىشلەنگەن ھەقىقي يىپەك كىيىملەر 20 نەچچە دۆلەت ۋەرايونغا سېتىلدى.

ئارقىدىنلا نوڭ ئەيچىن يەنە بىر قەدەم ئىلگىرىلىگەن ھالدا كۆزىنى ئاچتى: ئادەم ئەۋەتىپ كىيىم پادىشاھلىقى بولغان فرانسىيەنى تەكشۈردى، ھەمدە بىر داڭلىق كارخانا بىلەن ھەمكارلىشىشنى يولغا قويۇپ، قارشى تەرەپنىڭ ماركىسىدىن پايدىلىنىپ كىيىم ئىشلەپچىقاردى.ۋە ماس قەدەمدە «ۋەنشىلى» ئايالچە كىيىم ماركىسىنى يارىتىپ، 2000 - يىلىغاكەلگەندە «جۇڭگودىكى ئەڭ مودا ماركا» دىگەن شەرەپكە ئېرىشتى.

بۈگۈنكى كۈنگە كەلگەندە نوڭ ئەيچىننىڭ باشقۇرۇشىدىكى جېجىياڭ ۋەنشىلى گورۇھى جۇڭگودىكى ئەڭ زامانىۋىلاشقان يىپەك توقۇمىچىلىقى، بوياش، تىكىش ۋە كىيىم تىكىش بىر گەۋدە

قىلىنغان زاۋۇتقا ئايلىنىپ، 21 نەپەر جۇڭگو - چەتئەل شېرىكچىلىكىدىكى كارخانا،پۈتۈن مەبلەغلىك كارخانا ۋە پاي كونترول قىلىش كارخانىلىرىغا ئىگە بولۇپ، كىيىم -كېچەك، يىپەكچىلىك، كىيىم تىكىش، بىئولوگىيە تېخنىكىسى ۋە ئۆي - مۈلۈك قاتارلىق بەش كەسىپكە قاراپ تەرەققىي قىلدى، ھەمدە شاڭگاڭ ۋە ئامېرىكىدا تارماق شىركەت تەسىس قىلدى. ئۇنىڭ مەھسۇلاتلىرى پۈتۈن مەملىكەتتە سېتىلىپلا قالماستىن، يەنەئامېرىكا، ياپونىيە ۋە ئىتالىيە قاتارلىق دۆلەتلەرگە ئېكسپورت قىلىنىپ، ھەر يىلدا%20 لىك ئېشىش سۈرئىتىنى ساقلىدى.

25 يىللىق كۆرەش ئارقىلىق نوڭ ئەيچىن «ۋەنشىلى» نى باشلاپ زور غەلىبىگە ئېرىشتى. ئۇ ‹شارائىتتىن زارلانماي ئۆزى شارائىت يارىتىش،ئۆز تەقدىرىنى ئۆزگەرتىش ئۈچۈن كۆرەش قىلىش› ئىدىيىسىنىڭ تۈرتكىسىدە ئارانلا 20 نەچچە نەپەر ئادەم بولغان، لىكشىپ قالغان يېزا - كەنت كارخانىسىنى جۇڭگودا بارماق بىلەن سانىغىلى بولىدىغان «يىپەك پادىشاھى» غا ئايلاندۇردى.

نوڭ ئەيچىن ئاجىز بىر ئايال بولۇش سۈپىتى بىلەن جاپالىق شارائىتتا چوڭ بولغان، ھەمدە بىر تاقىلىپ قالايلا دىگەن كىچىك زاۋۇتنى ئۆتكۈزۈۋالغان. بىراق شۇنچە قىيىن شارائىتتىمۇ ئۇ زارلانمىغان، تەغدىرگە تەن بەرمىگەن، ئەكسىچە ئۇ تىرىشىپ ئۆزىنى ئۆزگەرتىپ، شۇ ئارقىلىق شارائىتنى ئۆزگەرتكەن. «كۆڭۈل قويغان ئادەمگە، قىيىن ئىش يوق ئالەمدە.»دىگەندەك، ئۇنىڭ تىرىشچانلىقى ئارقىلىق، ئۇ ئاخىرى «فوربىس» ژورنىلىنىڭ بايلار تىزىملىكىگە چىقىپ، كىشلەر ھەۋەس قىلىدىغان پەللىگە ئايلانغان! ئۇنىڭ بۇنداق نەتىجىلەرگە ئېرىششىنى ئۇنىڭ رىقابەتنى قوبۇل قىلىشقا جۈرئەت قىلالايدىغان،تۇرمۇشقا ئاكتىپ يۈزلىنىدىغان كىشىلىك ھايات پوزىتسىيىسىدىن ئايرىپ قارىغىلى بولمايدۇ.

فرانكىلىن ئىلگىرى: «نامراتلىق قورقۇنچلۇق ئەمەس، قورقۇنچلۇقى نامراتلىقنى تەغدىرنىڭ ئورۇنلاشتۇرۇشى دەپ قاراش ياكى قېرىغىچە نامرات ئۆتۈشتىن ئىبارەت ئويىنىڭ بولۇشى.»دىگەن. نوڭ ئەيچىننىڭ غەلىبىسى دەل بۇ بىر جۈملە سۆزگە بېرىلگەن ئەڭ ياخشى چۈشەندۈرۈش.

دۇنيادا مۇكەممەل شارائىت ۋە مۇھىت بولمايدۇ، ئۇلار پەقەت نىسپىي بولىدۇ، كىشىلەر تامامەن

ئۆزىنىڭ كۆچىگە تايىنىپ ئۇلارنى ئۆزگەرتەلەيدۇ؛ دۇنيادا ھەقىقىي مەنىدىكى ياخشى -يامانىنى تاپقىلى بولمايدۇ، ياخشى - يامان ئوتتۇرىسىدا بىر قەۋەت چوڭ ھەجىملىك پەردە بولىدۇ، مەسىلە سىزنىڭ ئۇنىڭغا قانداق قارىشىڭىزدا. بىز بىرلىكتە تۆۋەندىكى يۇرەكنى لەرزىگە سالىدىغان شېئىرنى يادلايلى:

مەن ھاۋارايىنى ئۆزگەرتەلمەيمەن،

ئەمما كەيپىياتىمنى ئۆزگەرتەلەيمەن؛

مەن تەقى - تۇرقۇمنى ئۆزگەرتەلمەيمەن،

ئەمما كۈلۈمسىرىيەلەيمەن؛

مەن ئەتىنى مۆلچەرلىيەلمەيمەن،

ئەمما بۈگۈندىن ياخشى پايدىلىنالايمەن؛

مەن ئۆتمۈشنى ئۆزگەرتەلمەيمەن،

بىراق كەلگۈسىنى ئۆزگەرتەلەيمەن؛

مەن باشقىلارنى ئۆزگەرتەلمەيمەن،

ئەمما ئۆزۈمنى ئۆزگەرتەلەيمەن؛

مەن ھەممە ئىشنى كۆڭۈلدىكىدەك قىلالمايمەن،

ئەمما مەن ھەممە ئىشتا تىرىشىمەن؛

مەيلى قانداق ناچار مۇھىتقا دۇچ كېلىڭ، ئۆزىڭىزنى ئۆزگەرتىش ئارقىلىق باشقىلارنىڭ سىزگە بولغان كۆز - قارىشىنى ئۆزگەرتەلەيسىز، يەنى قانچىلىك قىيىن مۇھىت بولسىمۇ، ئۆزىڭىزگە پايدىلىق مۇھىتقا ئۆزگەرتەلەيسىز.

تەغدىرىمىز ئۆز قولىمىزدا، باشقىلاردىن ئاغرىنغاندىن كۆرە، پۈتۈن كۈچىمىز بىلەن تىرىشىشىمىز كېرەك. ئېھتىمال بىزدە ھازىر پۇل يوق، كۈچلۈك كارخانا يوق، ياخشى شارائىتمۇ يوق. ئەمما بىز بىر ئەستايىدىل يۇرەكنى ئۆزىمىزگە ھەمراھ قىلىپ بايلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت تەجرىبىسىنى

ئۆگىنىشىمىز، ئۇلارنىڭ تەپەككۇر شەكلىنى ئۆگىنىشىمىز، شۇ ئارقىلىق ئۆزىمىزنى ئۆزگەرتىشنى، ئۆزىمىزگە جەڭ ئېلان قىلىشنى، ئۆزىمىزنىڭ جەمئىيەتكە ماسلىشىش ئىقتىدارىمىزنى ۋە باي بولۇش ئىقتىدارىمىزنى يۇقىرى كۆتۈرۈشنى ئۆگىنىۋېلىشىمىز كېرەك. پەقەت ئۆزىنى ئۆزگەرتكەندە، جەمئىيەتكە ماسلاشقاندا، ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىنى يۇقىرى كۆتۈرگەندە، پايدىلىنىشقا بولىدىغان بارلىق ئىجتىمائىي بايلىقلاردىن پايدىلانغاندىلا ئاندىن ئۆزىمىزنىڭ بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرالايمىز.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

غالىبىيەتچىلەر ۋاز كەچمەيلا قالماستىن، ھەرگىز زارلانمايدۇ. مەيلى قانداق قىيىن مۇھىتقا دۇچ كېلىشتىن قەتئىينەزەر، ئادەم چوقۇم ئاكتىپلىق بىلەن يۇقىرى ئۆرلەيدىغان پوزىتسىيەدە بۇ خىل مۇھىتقا يۈزلىنىشى، بارلىق كۈچى بىلەن ھەر بىر ئىشنى ياخشى قىلىشى كېرەك. تەغدىرىمىز ئۆزىمىزنىڭ قولىدا، باشقىلاردىن ئاغرىنغاندىن كۆرە، پۈتۈن كۈچىمىز بىلەن تىرىشىشىمىز لازىم.

نامراتلار تېز نەتىجە قازىنىشقا ئالدىرايدۇ، بايلار ئىشلارنى ناھايىتى تەرتىپلىك ئورۇنلاشتۇرىدۇ

كۆپچىلىكنىڭ ھەممىسى «مايىسنى تارتىپ ئۆستۈرۈش» دېگەن ھېكايىنى ئاڭلىغان:

سۇڭ سۇلالىسى دەۋرىدە بىر ئادەم ئۆزى تېرىغان زىرائەتلەرنىڭ ناھايىتى ئاستا ئۆسكەنلىكىدىن ئاغرىنىدىكەن، شۇنداق قىلىپ ئۇ مايىسلارنى بىر ـ بىرلەپ تارتىپ ئېگىزلىتىپتۇ. ئىش تۈگىگەندىن كېيىن، ئۇ ئۆيىگە قايتىپ خۇشاللىق بىلەن: «بۈگۈن مەن ناھايىتى ھېرىپ كەتكەن بولساممۇ ، بىراق زىرائەتلەرنىڭ ئۆسۈشىگە ياردەملەشتىم!» دەپتۇ. ئۇنىڭ گېپىنى ئاڭلىغان ئوغلى ئالدىرىغىنىچە ئېتىزلىققا بېرىپتۇ، ئەمما مايىسلارنىڭ ھەممىسى قۇرۇپ قالغان بولۇپ، ئۇ ناھايىتى كېچىككەن ئىدى.

سۇڭ سۇلالىسى دەۋرىدىكى بۇ ئادەمنىڭ ئەخمىقانە ھەرىكىتىنى مازاق قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا،بىز چوقۇم دىققىتىمىزنى رېئال تۇرمۇشقا مەركەزلەشتۈرۈپ ئەتراپىمىزدىكىلەرنى، ئۆزىمىزنى ئەستايىدىل كۆزىتىپ بېقىشىمىز لازىم، بۇنداق خاتالىقنى بىزمۇ سادىر قىلدۇقمۇ ـ قانداق؟

تېز سۈرئەتتە ئۇنۇمگە ئېرىشمەن دەپ،شەيئىلەرنىڭ ئۆزىدىكى ئوبيېكتىپ قانۇنىيەتكە ئەمەل قىلماي، ئالدىراقسانلىق قىلغاندا، ئەكسىچە ئەھۋال بارغانسىرى ناچارلىشىپ كېتىدۇ.

بولۇپمۇ باي بولۇشنى قوغلىشىۋاتقان ۋاقىتتا، نۇرغۇن كىشىلەر بىر كېچىدىلا باي بولۇشنى ئويلايدۇ. ئۇلار غەلىبىگە تېزراق يېقىنلىشىشنى، نامراتلىقتىن تېزراق قۇتۇلۇشنى ئويلايدۇ ـ دە، تەخىرسىزلىك بىلەن ئۆزىنىڭ ئازغىنە جۇغلانما پۇللىرىنى لاتارىيە بېلەتى سېتىۋېلىشقا، فوند ئېلىشقا سەرپ قىلىپ، پۈتۈن دىققىتىنى ،ئارزۇ ـ ئۈمىدىنى مۇشۇ ئىشقا قارىتىدۇ ھەمدە بۇ ئىشلارنىڭ ھازىرقى ھالەتىنى تېزراق ئۆزگەرتىپ، ئۆزىنى بايلىق يولىغا باشلاپ مېڭىشىنى ئۈمىد قىلىدۇ.

ھالبۇكى خام خىيال يەنىلا خام خىيال. بۇ خىلدىكى پۇرسەت پەرەسلىك قىلىپ باي بولۇشنى ئويلايدىغانلار يوق ئەمەس، ئەمما بۇنداق باي بولۇش خۇددى دېڭىزدىن يىڭنە ئىزدىگەندەك ئىش

بولۇپ ،ئامتى كېلىپ قالغان كىشلەرلا يولۇقۇپ قالىدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن بۇنداق كىشلەر يەنىلا نامراتلارنىڭ قاتارىدا بىر ئىزدا چۆگىلەيدۇ، داۋاملىق نامرات تۇرمۇش كەچۈرىدۇ، ھەتتا بەزى كىشلەر ئۆزىنىڭ ناھايىتى تېز نەتىجە قازىنىشى ئۈچۈن ئېغىر بەدەللەرنى تۆلەپ، پۈتۈنلەي ۋەيران بولىدۇ.

لىيۇ فامىلىلىك بىرسى بولۇپ باي بولۇشقا ناھايىتى ئالدىرايدىكەن .ئۇ ئەتراپىدىكى كىشلەرنىڭ سودا قىلىپ بېيىغانلىقىنى كۆرۈپ زادىلا ئۇلتۇرالماي قاپتۇ. ھەم شۇ بايلىق ۋەس ـ ۋەسسى بىلەن نەچچە ئون يىلدىن بېرى جۇغلىغان بارلىق پۇلىنى سودىغا دەسمي قىپتۇ.

ئەينى ۋاقىتتا يەككە تىجارەت خاراكتېرىدىكى يولۇچى توشۇش ناھايىتى ئەۋج ئالغان ئىكەن، شۇڭا ئۇ بۇ تۇرگە مەبلەغ سېلىشنى قارار قىپتۇ، ھەم بىر بولكىۋاي ماشىنا سېتىۋېلىپ يولۇچى توشۇشقا باشلاپتۇ. ئەمما ئائىلىسىدىكىلەر شوپۇرلۇقنى بىلمىگەچكە، ئۇ قىسقا ۋاقىتتا كۆپ پايدىغا ئېرىشىش، چىقىمنى تېجەش ئۈچۈن، ئوغلىنى شوپۇرلۇقنى ئۆگىنىشكە بېرىپتۇ. ئوغلى ئۆگىنىپ يېرىم يىل بولا ـ بولمايلا، ئۇ ئوغلىنى ماشىنا ھەيدەشكە دەۋەت قىپتۇ. ھالبۇكى ئالدىراقسانلىقتىن ياخشى نەتىجە چىقماپتۇ .ئوغلى شوپۇرلۇق تېخنىكسىنى تولۇق ئىگەللىمىگەچكە، بىرىنچى كۈنىلا بەختكەقارشى قاتناش ۋەقەسى يۈز بېرىپتۇ.

بولكىۋاي ماشىنا يولدا بىر ياشانغان كىشىنى سوقۇپ قويۇپتۇ، بەختكە يارىشا ۋاقتىدا دوختۇرخانىغا ئېلىپ بېرىلغاچقا ئۇ كىشى ھايات قاپتۇ. بىراق بۇنىڭ بىلەن نەچچە تۈمەنلىك داۋالىنىش خىراجىتى سەرپ بولۇپ، ئەمدىلا تىجارەت باشلىغان لىيۇ ئەپەندىمنى كۆپلەپ چىقىمدار قىپتۇ. ئۇ ناھايىتى تىت ـ تىت بولۇپ ، تارتقان چىقىمنى بالدۇرراق ئەسلىگە كەلتۈرۈش ئۈچۈن، پۈتۈن ئائىلىسىدىكىلەرنىڭ قارشى تۇرۇشىغا قارىماي چوڭ يۈك ئاپتوموبىلى سېتىۋېلىپ، يۈك توشۇش ئارقىلىق ئەھۋالنى ئۆزگەرتمەكچى بوپتۇ.

كۆپرەك پۇل تېپىپ تېزراق پايدا كۆرۈش ئۈچۈن، لىيۇ ئەپەندى كېچە ـ كۈندۈز يۈك توشۇپتۇ.ماشىنا كېچە ـ كۈندۈز ماڭغاچقا ھېچقانداق بىكار ۋاقتى يوق ئىكەن، ئانچە ـ مۇنچە

كىچىك چاتاق چىقىسمۇ رېمونتقا ئېلىپ بارمايدىكەن، نەتىجىدە بىر ئايغا يەتمەستىنلا يەنە بەختكە قارشى ماشىنا ھادىسىسى يۈز بېرىپتۇ.

تېخىمۇ ئېچىنىشلىق بولغىنى، لىيۇ ئەپەندىم ئەينى ۋاقىتتا ماشىنا سېتىۋالغاندا كۆڭلى ئارامدا بولمىغاچقا، ماشىنغا سۇغۇرتىمۇ سېتىۋالمىغان ئىكەن. نەتىجىدە ماشىناھادىسىسى چىققاندا تېخىمۇ نەس بېسىپ 100 مىڭ يۈەنلىك تۆلەمنى ئۆزى ئۈستىگە ئاپتۇ.

بۇنداق ئىشلار بىلەن ئىككى يىل ئۆتۈپ، لىيۇ ئەپەندىم سودا قىلىش ئارقىلىق پۇل تاپالمايلا قالماستىن، نەچچە ئون يىلدىن بۇيان جۇغلىغان پۇللىرىنى پاكپاكىز تۈگىتىپتۇ، ھەمدە بىر مۇنچە قەرزگە بوغۇلۇپ قاپتۇ.

لىيۇ ئەپەندىمنىڭ باي بولۇشتىن ئىبارەت خىيالىنىڭ ئەيىبلىگىدەك يېرى يوق، بىراق بايلىق توپلاش جەريانىدا، ئۇ نەتىجە قازىنىشقا ، پايدا ئېلىشقا ئالدىرىغان. (ئوغلىنى تىزراق ماشىنا ھەيدەشكە ھەيدەكچىلىك قىلىش؛ يۈك ماشىنىسىداكېچىنى كۈندۈزگە ئۇلاپ مال توشۇش، كاشىلا كۆرۈلسىمۇ ئوڭشاتماسلىق؛ ماشىنىنىڭ سۇغۇرتا پۇلىنى تاپشۇرۇشنى ئۇنتۇپ قېلىش قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى بۇ نۇقتىنى ئەكسئەتتۈرۈپ بېرىدۇ)، نەتىجىدە رىئاللىق بىلەن ئارزۇ توغرا كەلمەي، بايلىققا ئېرىشەلمەيلا قالماستىن، يەنە نۇرغۇن زىيان تارتقان، ھەتتا قەرزگە بوغۇلغان. ئاخىرىدا لىيۇ ئەپەندى ئۆزىنىڭ ئالدىراقسانلىقى تۈپەيلى ئېچىنىشلىق بەدەل تۆلىگەن.

بىزدە «ئالدىرىغان ئاكام يولدا قالار.»دىگەن ھېكمەت بار. ئەگەر بىردەملىك ئالدىراقسانلىق سەۋەبىدىن قىزىق تاماقنى ئالدىراپ يىگەندە، تاماقنىڭ تەمىنى تېتىيالمايلا قالماستىن يەنە ئېغىزنى كۆيدۈرۈۋېلىپ، داۋاملىق مەززىلىك تەملەردىن ھوزۇرلىنىش ئىشتىياقىغا تەسىر يېتىدۇ. بۇ ھال مۇنداق بىر قائىدىنى ئىپادىلەيدۇ: ئىش قىلغاندا تىز نەتىجە قازىنىشقا ئالدىرىغاندا چوقۇم بىھۇدە بەدەل تۆلەشكە توغرا كېلىدۇ.

بۇ نۇقتىدا بايلارنىڭ كۆز ـ قارشى تامامەن بىردەك. ئۇلار سەدىچىن سېپىلىنىڭ بىر كۈندىلا پۈتۈپ ھازىرقىدەك ھالەتكە كېلىپ قالمىغانلىقىنى بىلىدۇ. خۇددى شۇنىڭغا ئوخشاش كۆپلىگەن

بايلىقنى بىر كېچىدىلا تېپىش مۇمكىن ئەمەس. پەقەت ئاز-ئازدىن ،قانۇنىيەتلىك ھالدا بايلىق جۇغلاشقا ئەھمىيەت بېرىپ، ئىشلارنى تەرتىپلىك ئورۇنلاشتۇرغاندا، بايلىق بارا - بارا جۇغلىنىپ، ئاندىن ئاخىرقى غەلبىنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ.

گۇاڭدوڭ جۇڭشەندىكى شېڭيالۇن كۈندىلىك تۇرمۇش بويۇملىرىنى ياساش چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى لياۋ بوچياڭ 1982 - يىلدىن باشلاپ ئىگىلىك تىكلەشنى باشلىغان. ئۇ ئۆزىنىڭ ھەيران قالارلىق تىرىشچانلىقىغا تايىنىپ، سەۋرچانلىق بىلەن ئاز - ئازدىن بايلىق جۇغلاشقا ئەھمىيەت بېرىپ ئۆز كەسپىنىڭ سەركىسىگە ئايلانغان. ئۇ چوڭ كارخانىلار قىلىشنى خالىمايدىغان، كىچىك كارخانىلار قىلالمايدىغان، ھۆكۈمەت ۋەخەلق ئاممىسىنىڭ كۆڭلىنى بىئارام قىلىدىغان ،« پايدىنى ئاز تاپىدىغان» مەھسۇلات -تىرناق ئالغۇچتىن ئىش باشلاپ، جۇڭگودا «بىرىنچى» بولۇپ، دۇنيادىكى ئۈچىنچى «گىگانت» قا ئايلانغان، كارخانىنىڭ يىللىق سېتىش مىقدارى مىليارد يۈەندىن ئاشقان.

كارخانىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش جەريانىدا، لياۋ بوچياڭ ئىزچىل سوغۇققان، سەزگۈرلۈكنى، بىر ئىشنى سىجىل داۋاملاشتۇرۇشتۇرۇپ ،تەرتىپلىك ئورۇنلاشتۇرىدىغان پىسخىكىلىق ھالەتنى ئۆزىگە ھەمراھ قىلىپ، قەيەردە بوشلۇق بولسا شۇ يەرنى مۇستەھكەملەپ ئىش قىلغان. كۆپ يىللىق تىرىشش ئارقىلىق، ئۇنىڭ تىرناق ئالغۇچ بازىرىغا بولغان چۈشەنچىسى ناھايىتى چوڭقۇرلاشقان. ھەم قايسى دۆلەت ۋە قايسى رايوننىڭ بۇ جەھەتتىكى بازار ئەھۋالىدىن سۈئال سورالسا، ئۇ ناھايىتى ئەتراپلىق جاۋاپ بېرەلەيدىغان بولغان. بۇ ھال ئادەمگە باشقىلار تىرناق ئالغۇچ بازىرىنى ئۇنىڭدەك چۈشەنمەيدىغاندەك تەسىر بېرىدۇ.

بۈگۈنكى كۈندە، شېڭيالۇن چەكلىك شىركىتىنىڭ 60% مەھسۇلاتى ئېكسپورت قىلىنىدۇ، بىراق بۇنىڭ ئىچىدە 80% گە باشقىلارنىڭ ماركىسى چاپلانغان بولۇپ، لياۋ بوچاڭنىڭ نەزىرىدە بۇ خۇددى باشقىلارغا مەدىكارچىلىق قىلغاندەك ئىش. پەقەت دۆلەت ئىچىدىكى 40% مەھسۇلاتلا ھەقىقىي شېڭيالۇن ماركىسىدىكى مەھسۇلات بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

شىركەتنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى خەلقئارا بازاردا بىر كىشىلىك ئورۇنغا ئىگە قىلىپ‹ باشقىلارغا مەدىكار بولماسلىق ›لىياۋ بوچىياڭنىڭ ئارزۇسى، بىراق ئۇ بۇ ئىشتا ئالدىراشقا بولمايدىغانلىقىنى، ئاستا ـ ئاستا زورىيىش كېرەكلىكىنى، بىر قەدەم ـ بىر قەدەمدىن بۇ پىلاننى ئەمەلگە ئاشۇرۇش كېرەكلىكىنى بىلىدۇ.

ئېنىقكى ،لىياۋ بوچىياڭ ن-اھ-ايىتى ئاقىلانى-لى-ك قى-ل-غ-ان. ئۇ ئ-ى-گ-ىز بى-ن-انىڭ-م-ۇ بى-ر خىش ـ بىرخىشتىن قوپۇرۇلغانلىقىنى بىلىدۇ . ھەم ‹ بىردەمدىلا ئىگىز بىنالارنى بەرپا قىلىش ـ خام خىيال بولۇپ، ئىشىنىشكىمۇ ئەرزىمەيدۇ ›دەپ قارايدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن مەيلى قانداق قاپ يۈرەك ئادەم بولسۇن ئىشنى ئاساسىدىن باشلاش، بايلىقنى ئاز ـ ئازدىن جۇغلاش، بىر قەدەم ـ بىرقەدەمدىن زورىيىش كېرەك.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، نامراتلارنىڭ بايلارغا ئايلىنىشى بىر قېتىملىق قېدىرىپ تەكشۈرۈش جەريانى، يەنە كىلىپ ناھايىتى تەرتىپلىك قىلىنىدىغان، توختاۋسىز جۇغلانما توپلاش جەريانى. ئەگەر تىز نەتىجە قازىنىشقا ئالدىراپ، بىردەمدىلا بايلىق مۇنارىنىڭ چوققىسىغا چىقىشنى ئويلىساق، جەزمەن ناھايىتى ئېچىنىشلىق يىقىلىمىز. پەقەت يىتەرلىك سەۋرچانلىق ۋە مۆتىدىل پىسسىكىغا ئىگە بولغاندىلا ، ئاندىن بايلىق مۇنارىنىڭ چوققىسىغا چىقىدىغان تاقەتكە ئىگە بولغىلى، ئاخىرىدا نىشانغا يىتىپ بارغىلى بولىدۇ.ھەم بۇ ئارقىلىق بايلىق سەپىرىنى تاماملىغىلى بولىدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

بايلىق قوغلىشىش جەريانىدىكى «بىر موللاق ئېتىپ ئاسمانغاچىقىش»، «بىر كېچىدىلا كاتتا بايغا ئايلىنىش» كويىدا بولۇشنىڭ ھەممىسى ئەمەلىيەتكە ئۇيغۇن بولمىغان خىياللاردۇر. ئەگەر چىن كۆڭلىمىزدىن بايلارغا ئايلىنىشنى خالىساق تېز غەلىبە قىلىشنىڭ شىرىن خىيالىدا بولماسلىقىمىز ۋە ‹كۆزنى يۇمۇپ ـ ئاچقۇچە كېلىدىغان پايدا ›غا تەقەززا بولماسلىقىمىز كېرەك.ئەكسىچە ئىشلارنى تەرتىپ بىلەن قىلىشقا ۋە ئاز ـ ئازدىن بايلىق جۇغلاشقا ئەھمىيەت بېرىشىمىز، ئۆز ئارزۇلىرىمىزنى بىر قەدەم ـ بىر قەدەمدىن ئەمەلگە ئاشۇرۇشىمىز لازىم.

نامراتلارنىڭ نىشانى بولمايدۇ، بايلارنىڭ نىشانى ناھايىتى ئېنىق بولىدۇ

مۇنداق بىرھېكايە بار:

بىر ئادەم قۇرۇلۇش قىلىۋاتقان جايدىن ئۆتۈپ كېتىۋېتىپ ئۈچ ئىشچىنىڭ خىشتا تام قوپۇرۇۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ ،ئۇلاردىن: «نېمە ئىش قىلىۋاتىسىلەر؟» دەپ سوراپتۇ.

بۇ ئۈچ ئىشچى بىر - بىرىگە ئوخشىمايدىغان جاۋاب بېرىپتۇ، بىرىنچى ئىشچى خوشياقمىغاندەك:«سىز مېنىڭ تام قوپۇرۇۋاتقانلىقىمنى كۆرمىدىڭىزمۇ؟ تۇرمۇشۇمنى قامداپ،ئائىلەمنى باقىدىغان ئىش قىلىۋاتىمەن، خالاس.» دەپتۇ. ئىككىنچى ئىشچى بېشىنى كۆتۈرۈپ كۈلگىنىچە: «مەن ھازىر بىر ئۆي سېلىۋاتىمەن، مەن بۇنى ئەڭ ياخشى خىزمەت دەپ قارايمەن.» دەپتۇ. ئاخىرقى ئىشچى پەخىرلەنگەن ھالدا: «مەن ھازىر بىرگۈزەل شەھەر سېلىۋاتىمەن، گەرچە بۇ ئەمدىلا باشلانغان بولسىمۇ، بىراق ئۇزۇن ئۆتمەستىن نەتىجىسىنى كۆرەلەيسىلەر.» دەپتۇ.

نۇرغۇن يىللار ئۆتۈپ كېتىپتۇ، ئەينى ۋاقىتتىكى بىرىنچى ئىشچى ئاۋۋالقىدەكلا ئىشچى بولۇپ ، كۈندە ئوخشاش خىزمەتنى قىلىدىكەن؛ ئىككىنچى ئىشچى خېلى نامى بارلايىھەلىگۈچىگە ئايلىنىپتۇ؛ ئۈچىنچى ئىشچى بولسا بىر ئۆي - مۈلۈك شىركىتىنىڭ خوجايىنىغا ئايلىنىپ، ئالدىنقى ئىككى ئىشچى ئۇنىڭ قول ئاستىدا ئىشلەيدىغان بوپتۇ.

ئوخشىمايدىغان ئۈچ خىل جاۋاب، ئوخشىمىغان ئۈچ خىل نەتىجىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان. ھېكايىدىكى بىرىنچى ئىشچىنىڭ نىشانى بولمىغاچقا، تىرىشچانلىقى تۈرتكىلىك كۈچ كەمچىل. ئۇنىڭ ھەر كۈنلۈك خىزمىتى ئۇ ئېيتقاندەك ئائىلىسىنى بېقىش ئۈچۈن بولۇپ، كۈن ئۆتسىلا شۇنىڭغا رازى بولىدۇ، شۇڭا نەچچە ئون يىلمۇ خۇددى بىر كۈندەك ئۆتۈپ، ھېچقانداق ئىلگىرىلەش بولمىغان؛ ئىككىنچى ئىشچىنىڭ بىرىنچى ئىشچىغا سېلىشتۇرغاندا بىر قەدەر ئېنىق بولغان قىسقا مۇددەتلىك نىشانى بار، شۇ سەۋەبتىن ئۇزىنىڭ خىزمىتىدىن ھوزۇرلىنالىغان ھەمدە ئەڭ ئاخىرى بىر

لايىھەلىگۈچىگە ئايلانغان. ئۈچىنچى ئىشچىنىڭ بولسا ناھايىتى ئېنىق بولغان ئۇزۇن مۇددەتلىك نىشانى بار .ئۇ ئۆمىدكە تولغان، قىزغىن ۋە ناھايىتى جۇشقۇن بولۇپ، كۆڭلىدە ئېنىق نىشانى بولغاچقا ئاخىرى ئالدىنقى ئىككى ئىشچىنىڭ خوجايىنىغا ئايلىنىپ، ئۆزىنىڭ بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرغان.

ئامېرىكاخارۋارد ئۇنىۋېرسىتىتى ئىلگىرى بۇ مەكتەپتىكى ئەقلى، ئوقۇش تارىخى، مۇھىت شارائىتى قاتارلىق جەھەتلەردە ئاساسەن ئوخشاش بولغان بىر تۈركۈم ئوقۇش پۈتتۈرىدىغان ئوقۇغۇچىلارغا قارىتا نىشانىنىڭ كىشىلىك ھاياتقا بولغان تەسىرى توغرىسىدا تەكشۈرۈش ئېلىپ بارغان. نەتىجىدە ئوقۇش پۈتتۈرىدىغان بۇ ئوقۇغۇچىلار ئارىسىدا، 27% كىشىنىڭ نىشانى يوق، 60% كىشىنىڭ نىشانى غۇۋا، 10% ئادەمنىڭ بىر قەدەر ئېنىق بولغان قىسقا مەزگىللىك نىشانى بار، 3% ئادەمنىڭ ئېنىق بولغان ئۇزۇن مەزگىللىك نىشانى بار ئىكەنلىكى مەلۇم بولغان.

25 يىلدىن كېيىن خارۋارد ئۇنىۋېرسىتىتى بۇ ئوقۇغۇچىلارغا قارىتا ئىز قوغلاپ تەكشۈرۈش ئېلىپ بارغان، نەتىجىدە: ئۇزۇن مەزگىللىك نىشانى بولغان بۇ 3% ئادەم ھەر كۈنى ئوخشاش بىر يۆنىلىشكە قاراپ توختىماستىن كۈرەش قىلىش ئارقىلىق، بۈگۈنكى كۈندە ئالىلقاچان ھەرقايسى ساھەلەردىكى مۇۋەپپەقىيەت قازانغان شەخسلەرگە ئايلانغان، بۇلارنىڭ ئىچىدەئۆز كەسپىنىڭ سەركىلىرى ۋە ئىجتىمائىي قەھرىمانلارمۇ بولغان؛ بىر قەدەر ئېنىق بولغان قىسقا مەزگىللىك نىشانى بولغان 10% ئادەم ئۆزىنىڭ نىشانى ئۈچۈن ئىزچىل تىرىشىپ، ھەر قايسى ساھەلەردىكى كەسپىي ئەربابلارغا ئايلانغان، ئۇلارنىڭ ھەممىسى جەمئىيەتنىڭ ئوتتۇرا قاتلىمىدا ياشىغان؛ نىشانى غۇۋا بولغان 60% ئادەمنىڭ تۇرمۇشى ناھايىتى ئادەتتىكىچە بولۇپ، گەۋدىلىك نەتىجە قازىنالمىغان، ئۇلارنىڭ كۆپ قىسمى جەمئىيەتنىڭ ئوتتۇرا قاتلىمىدىن تۆۋەن ئورۇندا ياشىغان؛ نىشانى بولمىغان 27%ئادەمنىڭ تۇرمۇشتا ھېچقانداق يۆنىلىشى يوق بولۇپ، تۇرمۇشى ناھايىتى تەستە ئۆتكەن،ھەتتا دائىم باشقىلاردىن، جەمئىيەتتىن ئاغرىنىدىغان بولغان.

بىز بۇ تەكشۈرۈش نەتىجىسىدىن شۇنى كۆرۈۋالالايمىزكى، نامراتلار ۋە بايلارنىڭ يەنە بىر

پەرقى:نامراتلارنىڭ نىشانى يوق، بايلارنىڭ نىشانى ناھايىتى ئېنىق بولىدۇ.

بۇنىڭغا قارىتا، گۋاڭدۇڭ شېڭفاڭ مەدەنىيەت تارقىتىش چەكلىك شىركىتىنىڭ باش لېدىرى خۇاڭشىنىڭ ناھايىتى چوڭقۇر تەسىراتى بار، ئۇ ئېنىق نىشانىنىڭ كىشىلىك ھاياتقا بولغان يېتەكچىلىك رولىدىن گۇمانلانمايدۇ، ھەمدە ئۇ ئۆزىمۇ نىشانى ناھايىتى ئېنىق ئادەم.

خۇاڭشى كىچىك ۋاقتىدا، ئۇنىڭ ئاتا - ئانىسى دائىم ئۇنى ياخشى ئۆگىنىشكە، كەلگۈسىدە بىر ياخشى خىزمەت تېپىشقا يېتەكلەيتتى. ھالبۇكى ئەينى ۋاقىتتا كىچىككىنە خۇاڭشىنىڭ ئۆزىنىڭ مۇستەقىل كۆز - قارىشى بولۇپ، ئۇ كۆڭلىدە شۇنداق ئويلايتتى: كەلگۈسىدەنېمىشقا ياخشىراق خىزمەت تېپىشىم كېرەك؟ مەن نېمىشقا باشقىلارنى ياخشى خىزمەت ئورنى بىلەن تەمىنلىمەيمەن؟

شۇنداق قىلىپ شۇ ۋاقىتتىن باشلاپ، كىچىك خۇاڭشى ئۆزىگە ئىگىلىك تىكلەپ خوجايىن بولۇش - تىن ئىبارەت نىشان بەلگىلىگەن. بۇ نىشاننى ئايدىڭلاشتۇرغاندىن كېيىن، خۇاڭشى سەممىيلىك بىلەن ئىزچىل تىرىشقان. ئالىي مەكتەپتىكى ۋاقتىدا، ئۇ ئىگىلىك تىكلەشكە مۇناسىۋەتلىك ئۇچۇر ۋە پۇرسەتلەرگە دىققەت قىلىشقا باشلايدۇ. ئۇ ئوقۇۋاتقان جۇڭشەن ئۇنىۋېرسىتېتىدا نۇرغۇنلىغان چەتئەللىك ئوقۇغۇچىلار بولۇپ،خۇاڭشى بۇنىڭدىن پايدىلىنىپ جۇڭگو ۋە چەتئەللىك ئوقۇغۇچىلارغا ئۆز - ئارا تىل ئۆگىنىدىغان سەھنە ھازىرلاپ، ئۇلارنى تىل ئۆگىنىشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلى بىلەن تەمىنلەشنى ئويلايدۇ.

ئەمدىلا ئالىي مەكتەپنىڭ ئىككىنچى يىللىقىدا ئوقۇۋاتقان خۇاڭشى ئامېرىكا ۋە ۋېنگرىيەلىك ئوقۇغۇچىلار بىلەن بىرلىشىپ جۇڭگو - چەتئەل ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرى بىرلەشمەكۇلۇبىنى قۇرۇپ چىقىدۇ .بۇ كۇلۇب ئەينى ۋاقىتتا جۇڭشەن ئۇنىۋېرسىتېتىدا خېلى زور تەسىر قوزغايدۇ. كۇلۇبنىڭ نامىنى ئاڭلاپ تىزىملىتىشقا كەلگەن ئوقۇغۇچىلارنىڭ ئايىغى ئۈزۈلمەي 3000 دىن كۆپرەك ئادەم ئەزا بولىدۇ، ھەمدە ئوقۇغۇچىلارتاپشۇرغان ئەزالىق ھەققى خۇاڭشىنىڭ ئىگىلىك تىكلەش ھاياتىدىكى تۇنجى مەبلىغى بولىدۇ.

خۇاڭشى ئۈچ يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ جۇڭشەن ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ ئۆزلۈكىدىن ئۆگىنىش تولۇق

كۆرسىنى تاماملاپ، ئەگىلىك تىكلەش قەدىمىنى باسىدۇ ھەمدە ئۆزىنىڭ ئەگىلىك تىكلەش سەپىرىنى باشلايدۇ.

ئۈچ يىلدىن كېيىن، خۇاڭشىنىڭ دانالارچە رەھبەرلىكى ئاستىدا، ئۇ ئۆز قولى بىلەن قۇرۇپ چىققان شىڭفاڭ مەدەنىيەت تارقىتىش چەكلىك شىركىتى گۇاڭجۇ شەھىرىكى ئون چوڭ مۇنەۋۋەر خەلقئارالىق مودېل شىركىتىنىڭ بىرى بولۇپ قالىدۇ.

دۇنياغا داڭلىق تىز تاماقخانا مەكدونالدىنىڭ قۇرغۇچىسى ئەلگىرى ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنى خۇلاسىلىگەندە: «بىر ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئويلىسا چوقۇم ئىككى خىل سۈپەتنى ھازىرلىشى كېرەك، بىرى نىشانى ئېنىق بولۇش، يەنە بىرى كۈچلۈك ئىرادىسى بولۇش كېرەك.» دېگەن. خۇاڭشىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ بايلارغا ئايلىنىشىدىكى سەۋەب، ئۇنىڭ ئېنىق نىشانىنىڭ بولغانلىقىدا، ھەمدە ئۆز نىشانىغا قاراپ توختىماستىن كۆرەش قىلغانلىقىدا. نىشانى ئېنىق بولغاچقا، خۇاڭشى ئۆزىنىڭ كۆرەش نىشانى ۋەماڭىدىغان يولىنى كەسكىن قارار قىلالىغان؛ ئاكتىپلىق بىلەن ئەگىلىك يارىتىدىغان پۇرسەتنى ئىزلىگەن؛ نىشانى ئېنىق بولغاچقا،خۇاڭشى ئۆزىنىڭ شىركىتىنى قۇرۇپ، باشقىلارغا خىزمەت پۇرستى تەمىنلىيەلىگەن.

شۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، بايلىققا ئېرىشىپ بايلارغا ئايلىنىشنى ئويلىغاندا، ئاۋۋال ئۆزىنىڭ نىشانىنى ئېنىق ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىش، ئۆزىنىڭ نېمە ئىش قىلىدىغانلىقىنى،قانداق ئادەم بولماقچى ئىكەنلىكىنى بىلىش كېرەك. پەقەت نىشان ئېنىق بولغاندىلا،نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ بايلاردىن بولۇش يولىدا تېخىمۇ تىز، تېخىمۇ يىراققا ماڭغىلى بولىدۇ.

ھەقىقەتەن، بىر ئادەمنىڭ ھاياتىدا بىر ئېنىق نىشان بولۇشى كېرەك، نىشان بولغان ئىكەن ئۈمىد بولىدۇ، ئۈمىد بولغان ئىكەن كۆرەش قىلىشتىكى تۈرتكىلىك كۈچ بولىدۇ. بىر نىشانسىز ئادەم خۇددى يەلكەنسىز كېمىگە ئوخشايدۇ، مەڭگۈ تىنىمسىز لەيلىسىمۇ،مۇۋەپپەقىيەتنىڭ قىرغىقىغا يېتىشى مۇمكىن ئەمەس؛ بىر نىشانى يوق ئادەم خۇددى يىپى ئۈزۈلگەن لەگلەككە ئوخشايدۇ، نىشانى يوق، نەگە بېرىپ نەدە تۈرۈشنى بىلمەيدۇ؛ بىرنىشانسىز ئادەم خۇددى باشسىز چىۋىنغا ئوخشايدۇ، شۇ

ۋەجىدىن بايلىق يارىتىش يولىدا چوقۇم مەغلۇبىيەتكە ئۇچرايدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، ئەگەر سىز بايلاردىن بولماقچى بولسىڭىز بىرىنچى قەدەمدە چوقۇم ئۆزىڭىزگە بىرئېنىق نىشان تۇرغۇزۇشىڭىز كېرەك. نىشان بەلگىلەنگەندىن كېيىن، بەلگىلەنگەن نىشانغا قاراپ ئىزچىل كۆرەش قىلىش كېرەك. پەقەت شۇنداق قىلغاندىلا، سىز ئارزۇ قىلغان بايلىق قەسرىگە كىرەلەيسىز.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ئېينىشتېين ئىلگىرى مۇنداق دىگەن: «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا ئاۋۋال نىشان ئېنىق بولۇشى كېرەك،ئاندىن دىققەتنى يىغىپ نىشانغا قاراپ كۆرەش قىلىش كېرەك.» .نامراتلارنىڭ ئىزچىل نامرات بولۇشىدىكى سەۋەب، ئۇلاردا نىشان بولماسلىقى ياكى ئېنىق نىشانىنىڭ،تۇرمۇشتىكى كۆرەش يۆلىنىشىنىڭ كەمچىل بولغانلىقىدا. بايلارنىڭ ھەممىسىنىڭ ئېنىق نىشانى بولىدۇ، ئۇلار ھەر قانداق ئىشنى قىلىشتىن بۇرۇن ئۆزىگە ئېنىق نىشان تۇرغۇزىدۇ، ئاندىن بەلگىلەنگەن نىشانغا قاراپ ھەرىكەت قىلىپ، ئاخىرىدا بايلىق مۇنارىنىڭ چوققىسىغا يېتىپ بارىدۇ.

نامراتلار كونا قائىدىلەرگە ئېسىلىۋالىدۇ، بايلار يېڭىلىق يارىتىدۇ

كونا قائىدىلەرگە ئېسىلىۋېلىش دىگىنىمىز ـ كونا ئادەتلەرگە چوقۇنۇش، كونا ئادەتلەرنى دەۋر قىلىپ چۆرگىلەش، ئىسلاھ قىلماسلىق، يېڭىلىق يارىتىش روھى كەمچىل بولۇش قاتارلىقلارنى كۆرسىتىدۇ. بۇنىڭ قارىمۇ ـ قارشى سۆزى بولسا «كونىنى بۇزۇپ، يېڭىنى تىكلەش»، يەنى كونا قائىدىلەرنى ئەمەلدىن قالدۇرۇپ يېڭىلىق يارىتىش ئېڭى يېتىلدۈرۈشتىن ئىبارەت. قارىماققا ئاددى بولغان بۇ ئىككى جۈملە بايلار بىلەن نامراتلارنىڭ پەرقىنى ئىپادىلەپ بەرگەن.

بايلىقنى قوغلىشىش جەريانىدا، نامراتلار ھەمىشە بايلارنىڭ ئارقىدا قالىدۇ. چۈنكى ئۇلار كونا قائىدىلەرگە ئېسىلىۋالغاچقا، ھەمىشە ئۆزىنىڭ يولىنى ئۆزى توسۇپ قويىدۇ.ئۇلاردا يېڭىلىق يارىتىش روھى كەمچىل بولىدۇ، ئۇلار ماشىنا ئادەملەردەك بۇرۇنقى تەجرىبىلەرگە تايىنىپ مەسىلىلەرنى ئويلايدۇ ۋە شۇ بويىچە ئىش قىلىدۇ.

كۆپچىلىك تەجرىبە، قائىدىلەرنىڭ ئەسلىدىنلا مۇقىمسىزلىق ۋە چەكلىملىككە ئىگە ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ. ئىلگىرى شەكىللەنگەن كونا قائىدىلەرگە ئېسىلىۋالغاندا، تەپەككۇرنىڭ چېكىنىشىنى، ئىزىدا تۇرۇپ قېلىشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، بۇ ھال دەل بايلىق يولىدىكى «يول توسار باتۇرلار»، «يول توسقۇچى قورام تاشلار» دۇر.

ھاياتتا يوللار ناھايىتى كۆپ، ئەگەر ھەمىشە باشقىلارنىڭ ئاياغ ئىزىغا قاراپ ماڭسا، ھاياتتاچوڭ ئىلگىرىلەش بولمايدۇ. پەقەت كونا قائىدىلەرنى بۇزۇشقا جۈرئەت قىلىپ، باشقىلارمېڭىپ باقمىغان يوللاردىن ماڭغاندىلا ئاندىن بايلىق قەسرىنىڭ كىرىش بېلەتىنى ئالغىلى بولىدۇ.

ۋاڭ خۇڭخۇەي ئەينى ۋاقىتتا پۈتۈن مەملىكەتتىكى ئىككى مىليوندىن ئارتۇق يىغۋالغۇچىلارغا ئوخشاش بالدۇر ئۆيدىن چىقىپ كەچ قايتاتتى. كۈندە كېرەكسىز قۇتا، خاشو بوتولكىلارنى تېرىپ تۇرمۇشنى قامدايتتى. گەرچە كېرەكسىز نەرسىلەرنى تېرىدىغان ئىش قىلسىمۇ،بىراق ئۇ كاللىسىدا

ھازىرقى ئەھۋالنى ئۆزگەرتىشنى ئويلايتتى. ئۇ بىر كۈنى تۇيۇقسىز شۇنداق ئويلاپتۇ: بىر قۇتنى تەرسەك نەچچە پۇڭغا ساتقىلى بولىدۇ، ئەگەرئۇنى ئېرىتىپ مېتال ماتېرىيال سۈپىتىدە ساتسا كۆپ پۇلغا ساتقىلى بولىدۇ ئەمەسمۇ؟

شۇلارنى ئويلاپ، ۋاڭ خۇڭخۇەي بىر پاسلىداق قۇتىنى كېسىپ ئۇنى ۋېلىسپىتنىڭ قوڭغۇراق ياپمىسىنىڭ ئىچىگە كىرگۈزۈپتۇ، بۇنىڭ بىلەن ئۇ قۇتا قوڭغۇراق ياپقۇچ چوڭلۇقىدىكى كۆمۈش رەڭلىك مېتالغا ئايلىنىپتۇ. ئۇ 600 يۈەن خەجلەپ ئۇنى شەھەردىكى رەڭلىك مېتال تەتقىقات ئورنىغا ئاپىرىپ خىمىيىلىك تەجرىبە قىلدۇرۇپتۇ. تەجرىبە نەتىجىسى چىققاندىن كېيىن، ۋاڭ خۇڭخۇەي خۇشاللىق بىلەن بايقاپتۇكى، بۇ ئەسلىدە قىممەت باھالىق ئاليۇمىن ـ ماگنىي ئارلاشمىسى ئىكەن!

بۇ خىلدىكى قېتىشما ئەينى ۋاقىتتا ناھايىتى بازارلىق بولۇپ، ھەر بىر توننىسىنى 14000دىن 18000يۈەنگىچە ئالاتتى. ۋاڭ خۇڭخۇەي ھېسابلاپ كۆرۈپ، ھەر بىر پاسلىداق قۇتىنىڭ 18.5گرام، بىر توننا بولسا 54 مىڭ دانە قۇتا بولىدىغانلىقىنى، پاسلىداق قۇتىنى ئېرىتىپ ئاليۇمىن ـ ماگنىي بىرىكمىسىگە ئايلاندۇرۇپ ساتسا بىۋاستە ساتقانغا قارىغاندا بەش ـ ئالتە ھەسسە كۆپ پايدا ئالغىلى بولىدىغانلىقىنى بايقاپتۇ. ۋاڭ خۇڭخۇەي بۇنىڭدا ناھايىتى زور يوشۇرۇن پايدا بارلىقىنى ھېس قىلىپ، پاسلىداق قۇتىلارنى يىغىۋېلىپ ئېرىتىپ سېتىشنى قارار قىپتۇ.

پاسلىداق قۇتىلارنى تېزراق يىغىۋېلىش ئۈچۈن،ۋاڭ خۇڭخۇەي پاسلىداق قۇتىلارنىڭ يىغىۋېلىش باھاسىنى ئەسلىدىكى نەچچە پۇڭدىن بىرمو تۆت پۇڭغا ئۆستۈرۈپتۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۇ پاسلىداق قۇتىلارنى يىغىۋېلىش باھاسى بىلەن يىغىۋېلىش ئورنىنى كىچىك كارتىغا بېسىپ، كېرەكسىز نەرسىلەرنى يىغىدىغان ئوخشاش كەسىپتىكى كىشىلەرگە تارقىتىپتۇ.

بىرھەپتىدىن كېيىن ئۇ سېتىۋېلىش مەيدانىغا كەلگەندە، كۆز ئالدىدىكى مەنزىرە ئۇنى ناھايىتى ھەيران قالدۇرۇپتۇ. نۇرغۇن كىشىلەر پاسلىداق قۇتىلار لىق بېسىلغان ئۈچ چاقلىق موتوسىكلىتلاردا ئۇنىڭ كېلىشىنى ساقلاپ تۇرغان ئىكەن. بۇ قېتىم ۋاڭ خۇڭخۇەي130 مىڭ دانە پاسلىداق قۇتا يىغۋالغان بولۇپ، ئىككى يېرىم توننىدىن ئارتۇق ئىكەن.

ئۇنىڭدىن كېيىن، ۋاڭ خۇڭخۇەي دەرھاللا مېتاللارنى قايتا پىششىقلاپ ئىشلەش زاۋۇتى قۇرۇپتۇ. بىر يىلنىڭ ئىچىدە بۇ زاۋۇت ئارقىلىق 240 توننىدىن ئارتۇق ئالىيۇمىن بىرىكمىسى ئىشلەپچىقىرىلىپ، ئۈچ يىل ئىچىدە 2 مىليون يەتتە يۈز مىڭ يۈەن كىرىم قىلىنىپتۇ. ۋاڭ خۇڭخۇەيمۇ بىر يىغىۋالغۇچىدىن بىر مىليونىرغا ئايلىنىپتۇ.

ۋاڭ خۇڭخۇەي نېمىشقا نۇرغۇنلىغان يىغىۋالغۇچىلارنىڭ ئارىسىدىن چىقىپ بايلارنىڭ قاتارىغا قوشۇلالايدۇ؟ كۆپ قىسىم يىغىۋالغۇچىلارنىڭ نەزىرىدە ئۆزىنىڭ خىزمىتى پەقەت كېرەكسىز مەھسۇلاتلارنى يىغىۋېلىش، ھەمدە ئۇنىڭدىكى باھا پەرقىدىن پايدىلىنىپ ئائىلىسىنى بېقىش بولۇپ، كېرەكسىز نەرسىلەرنى ئۆزگەرتىپ ياساش ئۇلار ئويلايدىغان ئىش ئەمەس.

ئەمما ۋاڭخۇڭخۇەي ئوخشىمايدۇ، ئۇ ھەمىشە كونا تەپەككۇرنىڭ بويۇنتۇرۇقىدىن قۇتۇلۇشنى ئويلايدۇ. شۇڭا ئۇ كېرەكسىز نەرسىلەرنى ئۆزگەرتىپلا قالماستىن، يەنە ئۆزگەرتىپ بولغاندىن كېيىن خېمىيىلىك تەكشۈرۈش ئورنىغا ئەۋەتىشنىمۇ بىلگەن، بۇلارنى «كونا قائىدىلەرگە ئېسىلىۋالغان» باشقا يىغىۋالغۇچىلار قىلالمايدۇ.

بۇ جايغا كەلگەندە، سىزنىڭ كۆڭلىڭىزدىمۇ ئالدىمىزدىكى سوئالغا جاۋاب تېپىلىپ بولدى. بۇ دەل نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ ئوتتۇرىسىدىكى پەرق: نامراتلار كونا قائىدىلەرگەئېسىلىۋالىدۇ، بايلار يېڭىلىق يارىتىدۇ.

قەدىمكى ۋەھازىرقى جۇڭگو - چەتئەل بايلىرىغا نەزەر سالىدىغان بولساق، ھەممىسى يېڭىلىق ياراتقان، يول ئاچقان كىشىلەر. ئۇلار كونا قائىدىلەرگە جەڭ ئېلان قىلالايدىغان تەپەككۇر شەكلىگە ئىگە بولۇپ، دائىم ئۇچراپ تۇرىدىغان كونىلىقنى يېڭىلەيدىغان جاسارىتى بار، ئۇلار شۇ ئارقىلىق باي بولىدىغان پۇرسەتنى ئىگىلىيەلەيدۇ.

فرانسىيەلىك ھۆسن تۈزەش بويۇملىرى سودىگىرى ئېۋان. لول دەل بۇنىڭ تىپىك ۋەكىلى.

دەسلەپتە گۈلنى ياخشى كۆرىدىغان ئېۋان ئۆزىنىڭ دۆكىنىدا تىجارەت قىلاتتى. 1958 - يىلى، بىرقېتىملىق تاسادىپىي پۇرسەتتە ئېۋان بىر ياش ئايال دوختۇردىن چىش پاستىسىنىڭ ئالاھىدە

رېتسېپىغا ئېرىشىدۇ، ئېۋان بۇ رېتسېپقا ناھايىتى قىزىقىپ قالىدۇ. ئۇ كۆڭلىدە مۇنداق ئويلايدۇ: ئەگەر گۈلنىڭ خۇش پۇرىقىنى بۇ خىل چىش پاستىسىغا كىرگۈزەلىسەك، چوقۇم ناھايىتى قارشى ئېلىشقا ئېرىشىدۇ.

بۇ ئوي پەيدا بولغاندىن كېيىن، ئېۋان بۇ رېتسىپ ۋە ئۆزىنىڭ گۈلگە بولغان چۈشەنچىسىگە تايىنىپ، بىر خىل پۇرىقى ئۆزگىچە بولغان ئۇسۇملۇك مېيىنى ياساپ چىقىدۇ. ئۇ ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى ساتقىلى چىققاندا، نەچچە يۈز قۇتا مەھسۇلات بىر نەچچە كۈندىلا سېتىلىپ تۈگەيدۇ.

ئېۋان يەنەگۈل بەرگى ۋە ئۇسۇملۈكتىن پايدىلىنىپ گىرىم بويۇملىرى ياساشنى ئويلايدۇ. ئۇ گۈلبەرگىدىن پايدىلىنىپ گىرىم بويۇملىرى ياسىغاندا باشقىلارغا يېڭىچە زوق بەخش ئەتكىلى بولىدۇ دەپ قارايدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە گۈل بەرگىنىڭ كېلىش مەنبەسى كۆپ، تۈرىمۇ مول بولغاچقا، بازار ناھايىتى ياخشى بولاتتى.

شۇنداق قىلىپ، ئېۋان گىرىم بويۇملىرى سودىگەرلىرىنى ئۇنىڭ تۈرىگە مەبلەغ سېلىشقا كۈندۈرۈشكە باشلايدۇ، ئەينى ۋاقىتتا كىشىلەر گۈل ۋە ئۇسۇملۈكتىن پايدىلىنىپ گىرىم بويۇملىرى ياساشقا ئېتىبار بەرمەيدىغان بولۇپ، ھېچكىم بۇ تۈرگە مەبلەغ سېلىشنى خالىمايتتى، ھەتتا ئېۋاننىڭ دوستىمۇ ئۇنى بۇ خىل ئومۇمىيۈزلۈك قائىدىگە خىلاپ بولغان پىلاننى يۈرگۈزمەسلىككە ئاگاھلاندۇرىدۇ. بىراق ئېۋان ھەرگىز بەل قويۇۋەتمەيدۇ، ئۇ ئۆزىنىڭ تۈرىنىڭ چوقۇم غەلبە قىلىدىغانلىقىغا ئىشەنگەچكە، بانكىدىن قەرز ئېلىپ، بۇ تۈرگە مەبلەغ سالىدۇ.

1960 ـ يىلى، ئېۋاننىڭ بىرىنچى تۈركۈم گۈل بەرگىدىن ياسالغان گىرىم بويۇملىرى تەتقىقاتى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇپ، كىچىك كۆلەمدە ئىشلەپچىقىرىلىشقا باشلايدۇ، نەتىجىدە بازاردا ناھايىتى زور تەسىر قوزغايدۇ.

سېتىشنى تىزلىتىپ، خېرىدارلارغا ياخشى مۇلازىمەت قىلىش ئۈچۈن، ئېۋان ئەنئەنىۋى سېتىش ئۇسۇلىنى ئۆزگەرتىپ، ئەينى ۋاقىتتا ھېچكىم قىلىپ باقمىغان پوچتىدىن سېتىش ئۇسۇلىنى قوللىنىدۇ.

ئۇ تارقىلىش مىقدارى كۆپ بولغان «بۇ جاي پارىژ» ناملىق ژورنالغا ئېلان بېرىدۇ، ھەمدە ئۇستىگە پوچتا ئېتىبار كارتوچىكىسىنى باسىدۇ، نەتىجىدە %40 ئېتىبار كارتىلىرى قايتىپ كېلىدۇ.

بۇ خىلدىكى ئۆزگىچە پوچتىدا سېتىش ئۇسۇلى ئارقىلىق، ئېۋاننىڭ سودىسى بارغانسىرى ياخشىلىنىپ كېتىدۇ. قىسقىغىنە ۋاقىت ئىچىدە 700 مىڭ قۇتىدىن ئارتۇق گۈل بەرگى مايلىرى سېتىلىپ تۈگەيدۇ، ھەمدە پوچتا ئارقىلىق سېتىش ئېۋاننىڭ ئومۇمىي تىجارىتىنىڭ %50 نى ئىگىلەيدۇ.

1969 ـ يىلى، ئېۋان ئۆزىنىڭ بىرىنچى زاۋۇتىنى قۇرۇپ چىقىدۇ. ھەمدە پارىژنىڭ ئوسمان كوچىسىغا ئۆزىنىڭ تۇنجى سودا دۇكىنىنى قۇرۇپ، كۆپ مىقداردا مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىشقا ۋە سېتىشقا باشلايدۇ. بۈگۈنكى كۈنگە كەلگەندە، ئېۋاننىڭ پۈتۈن دۇنيادىكى تارماق دۇكانلىرى 1000غا يېتىپ، مەھسۇلاتلىرى دۇنيادىكى نۇرغۇن كىشىلەر تەرىپىدىن ئىشلىتىلىدۇ. نەتىجىدە ئۇنىڭ سودىسى بارغانسىرى ياخشىلانغان. ئۇنىڭ كارخانىسىمۇ فرانسىيەدىكى ئەڭ چوڭ گىرىم بۇيۇملىرى كارخانىسى «لاۋلېر» بىلەن رىقابەتلىشەلەيدىغان كارخانىغا ئايلانغان.

يۇقىرىدىكى مىسالدىن بىز كۆرۈۋالايمىزكى، ئېۋاننىڭ شانلىق نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرەلىشىدىكى سەۋەب، ئۇنىڭ يېڭىلىق يارىتىش روھىنىڭ ناھايىتى كۈچلۈك بولغانلىقىدا. ئەگەر گۈل بەرگىسى ۋە ئۆسۈملۈكلەردىن پايدىلىنىپ گىرىم بويۇملىرى ياساشنى ئۇنىڭ يېڭىلىق يارىتىشتىكى بىرىنچى قەدىمى دېسەك؛ ئۇنىڭ ئەينى ۋاقىتتا ھېچكىم قوللانمىغان پوچتا ئارقىلىق سېتىش ئۇسۇلىنى قوللىنىشى ئىگىلىك يارىتىشتىكى يەنە بىر بۈيۈك نەتىجە.

بىرقېتىملىق ئاخبارات ئېلان قىلىش يىغىنىدا ئېۋان ھاياجانلانغان ھالدا: «بۈگۈنكى كۈنۈمنىڭ بولۇشىدا، مەن ھەرگىزمۇ كارنىگ ئەپەندىمنى ئۇنتۇپ قالمايمەن، ئۇنىڭ دەرسى ماڭا ئىلگىرى ئۆزۈم بايقىيالمىغان بىر سىرنى يەتكۈزدى. مەن بۇ سىر بىلەن دائىم ئۇچرىشىپ تۇرساممۇ ئىلگىرى ئۇنىڭغا ئەھمىيەت بەرمىگەن ئىكەنمەن، ھەمدە ئۇنىڭغا بىر ئىش قاتارىدامۇئامىلە قىلماپتىكەنمەن. ھازىر مەن يېڭىلىق يارىتىشنى بىر گۈزەل مۆجىزە دەيمەن.»دىگەن.

شۇنداق،ئەگەر كونا قائىدىلەردىن غالىپ كېلىدىغان جاسارىتى بولمىسا، ئېۋان. لول گۆل بەرگىدىن پايدىلىنىپ گىرىم بويۇملىرى ياساپ، كەسپتىكى پۇرسەتنى ئىگەللىيەلمىگەن بولاتتى؛ ئەگەر يېڭىلىق يارىتىدىغان تەپەككۇرى بولمىغان بولسا، ئېۋاننىڭ ئىلگىرى بولۇپ باقمىغان پوچتا ئارقىلىق سېتىش ئۇسۇلىنى قوللىنىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

ئوخشاشلا،رىقابەت كەسكىن بولغان بۈگۈنكى جەمئىيەتتە، ئەگەر بايلىققا ئېرىشىشنى ئويلايدىكەنمىز، چوقۇم ئىدىيىنى ئازاد قىلىشىمىز، يېڭىلىق يارىتىش تەپەككۇرىنى يېتىلدۈرۈشىمىز، كونا قائىدىلەردىن هالقىشقا جۈرئەت قىلىشىمىز كېرەك.

سىز بۇنىڭغا تەييارلىنىپ بولدىڭىزمۇ؟

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

هەر بىر باي بىر يېڭىلىق ياراتقۇچى، ئۇلار باشقىلار ئىلگىرى مېڭىپ باقمىغان يوللاردا يېقىلىشقا رازىكى، باشقىلار قىستىلىشىپ قالغان يوللاردا مېڭىشنى خالىمايدۇ.رىقابەت كەسكىن بولغان هازىرقى جەمئىيەتتە، پەقەت ئاشۇ كونا قائىدىلەرگە جەڭ ئېلان قىلىشقا جۈرئەت قىلالايدىغان، ئۆزگىچە يېڭىلىق يارىتىش روهى بار كىشىلەرلا يۈكسەك پەللىگە يېتىپ، بايلاردىن بولالايدۇ.

نامراتلار پۇل توپلايدۇ، بايلار ئەقىل توپلايدۇ

مۇنداق بىرھېكمەتلىك ھېكايە بار:

بىر باي بۇلاڭچىلارغا ئۇچراپ قاپتۇ، بۇ ۋاقىتتا باي قاراقچىلارغا قاراپ تەمكىنلىك بىلەن: «سەن مېنىڭ ماشىنامنى ئېلىپ كەتسەڭ بولىدۇ، پۇللىرىمنى بۇلىساڭ بولىدۇ، ئەمما مېنى ئۆلتۈرمەسلىكىڭنى ئۈمىد قىلىمەن.سەۋەبى ھايات بولسىلا كۆپ ئۆتمەستىن مەن قايتىدىن بۇ نەرسىلەرگە ئىگە بولىمەن، ئەمما سەنچۇ؟ مەندىن بۇلاپ كەتكەن پۇل ـ ماللار تۈگەپ كەتكەندە، سەن يەنە ھېچنىمەڭ يوق نامراتقا ئايلىنىسەن.» دەپتۇ.

قاراقچى باينىڭ سۆزلىرىنى ئاڭلاپ ئۇنىڭ تىگىگە يېتەلمەي سوراپتۇ: «بۇنىڭ سەۋەبى نېمە؟»

باي ئۆزىنىڭ بېشىنى كۆرسىتىپ تۇرۇپ: «چۈنكى مېنىڭ بارلىق بايلىقىم مۇشۇ جايدا، ئۇ باشقا ئالتۇن ـ كۈمۈش، پۇل ـ ماللاردىن قىممەتلىك.» دەپتۇ.

ھېكايىدىكى باي ناھايىتى ئاقىلانىلىك قىلغان، ئۇ ئەڭ پۇلغا يارايدىغان نەرسىسىنىڭ يانچۇقىدىكى مال ـ مۈلۈك ئەمەس، بەلكى قىممەتلىك ئەڭگۈشتەرگە ئوخشايدىغان مېڭىسى ئىكەنلىكىنى تونۇپ يەتكەن. پەقەت ئۇنىڭ بېشى ئامان بولسىلا، يانچۇقى قۇرۇقدىلىپ كەتكەن تەغدىردىمۇ، ھامان بىر كۈنى تولدۇرۇۋالىدىغان كۈن كېلىدۇ. ھازىر ئۆزى بۇلاڭچىغا ئۇچراپ نامراتقا ئايلىنىپ قالسىمۇ، يىللاردىن كېيىن يەنىلا باي ئادەم بولالايدۇ.

بۇنى پەقەت بايلارنىڭ قارىغۇلارچە ئۈمىدى دەپ قاراشقا بولمايدۇ، چۈنكى دەل مۇشۇنداق تەپەككۇر بولغاچقا، بايلار باي بولالىغان. بولۇپمۇ بۈگۈنكى بىلىم ئىگىلىكى دەۋرىدە، مېڭىنىڭ تولدۇرۇلۇش دەرىجىسى يانچۇقنىڭ تولدۇرۇلۇش دەرىجىسىنى بەلگىلەيدۇ. ئوخشاشلا، پۇلغا تولغان يانچۇققا ئەقىل ـ پاراسەتكە تۈيۈنغان بىر ئۆتكۈر مېڭە ئارقا تۈۋرۈك ۋە كاپالەت بولۇشى كېرەك، بولمىسا ئۇ پەقەت ۋاقىتلىق بولىدۇ، خالاس.

يانچۇق ۋە مېڭىدىن ئىبارەت بۇ ئىككى نەرسىگە نىسبەتەن، بايلار ۋە نامراتلارنىڭ پوزىتسىيىسى

قەتئىي ئوخشمايدۇ. نامراتلار ھەمىشە ئۆزىنىڭ يانچۇقىدىكى پۇلغا كۆڭۈل بۆلىدۇ،يانچۇقىغا ئازراق نەرسە قوشۇلسا خۇش بولۇپ قېنى - قېنىغا پاتمايدۇ، يانچۇقىدىن ئازراق نەرسە چىقىپ كەتسە پۇشايماننى ئالدىغان قاچا تاپالمايدۇ. بىراق بايلارنىڭ قارىشىچە، نامراتلارنىڭ بۇنداق ھەرىكىتى ناھايىتى ئەخمىقانىلىق، ھەمدە كىچىك بالىنىڭ ئىشىدەك كۆرۈنىدۇ. چۈنكى بايلار بايلىقنىڭ ئەقىللىق مېڭىدىن كېلىدىغانلىقىنى، بىلىمنىڭ بىرىنچى ئىشلەپچىقىرىش كۈچى ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ.شۇنداقلا بايلىققا ئېرىشىپ تەقدىرىنى ئۆزگەرتىش، يانچۇقنى پۇلغا تولدۇرۇش ئۈچۈن، جەزمەن ئۆزىنىڭ مېڭىسىنى تەرەققىي قىلدۇرۇپ، ئۆزىنىڭ سەۋىيىسىنى ئۆستۈرۈش كېرەكلىكىنىمۇ بىلىدۇ.سەۋەبى -مېڭە بىلىم بىلەن تولۇقلانغاندىلا يانچۇقمۇ شۇنىڭغا ئەگىشىپلا تولۇقلىنىشقا باشلايدۇ.

بۇ يەردە دېيىلىۋاتقان مېڭىنى تولۇقلاش دەل كونا كۆز - قاراشلارنى يېڭىلاشنى، توختىماستىن بايلىق توپلاشقا ياردىمى بولىدىغان يېڭى بىلىملەرنى قوبۇل قىلىشنى ۋە ئەقلىي تەپەككۇر قىلىشنى كۆرسىتىدۇ. ئۇنداقتا مېڭىمىزنى بىلىم بىلەن قانداق قوراللاندۇرىمىز؟ئەلۋەتتە توختىماستىن ئۆگىنىش ئارقىلىق بۇنى ئەمەلگە ئاشۇرىمىز.

بويىن. سۇش -دەۋرىمىزدىكى دۇنياغا داڭلىق ناتىق ۋە ئەڭ بۈيۈك مۇۋەپپەقىيەت تەدبىرى يېتەكچىسى. ئۇ ئادەتتىكى بىر ئائىلىدە تۇغۇلغان بولۇپ، تولۇق ئوتتۇرىدىكى ۋاقتىدا ئائىلىسىدىكى قىيىنچىلىق سەۋەبىدىن ئوقۇشتىن مەجبۇرىي توختىغان. بىلىمىنىڭ كەمچىللىكى سەۋەبىلىك، ئۇ ھاياتىنىڭ ئالتۇندەك ۋاقىتلىرىدا نۇرغۇنلىغان جىسمانىي ئەمگەكلەرنى قىلغان، مەسىلەن: قاچا يۇيغۇچى، قۇرۇلۇش ئىشچىسى، ياغاچچى ۋە قۇدۇق قازغۇچى قاتارلىقلار.

30 ياشقا كىرىپمۇ يەنىلا نامرات تۇرمۇش كەچۈرۈۋاتقان بويىن. سۇش ئۆزىدىن توختىماستىن:«نېمىشقا بەزى كىشىلەر ھەمىشە باشقىلارغا قارىغاندا باي؟ مەن قانداق قىلسام تەغدىرىمنى ئۆزگەرتىپ، نامراتلىقتىن قۇتۇلالايمەن؟» دەپ سورايدۇ.

توختىماستىن كۆزىتىش ۋە تەپەككۇر قىلىش ئارقىلىق، بويىن ئاخىرى شۇنى بايقاپتۇكى، ئۆزىنىڭ تەغدىرىنى ئۆزگەرتىپ نامراتلىقتىن قۇتۇلدۇرىغان ئاچقۇچ توختىماستىن ئۆگىنىپ، مېڭىسىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش ئىدى.

بۇ نۇقتىنى دەل ۋاقتىدا ھېس قىلغان بويىن توختىماستىن تىرىشىش ئارقىلىق ئاخىرى مۇۋاپىقىيەت قازىنىپ نامراتلىقتىن قۇتۇلدۇ، ھەمدە بىر بۈيۈك مۇلاھىزە يىتەكچىسىگە ئايلىنىدۇ.

ھەقىقەتەن مېڭە يەنى مېڭىدىكى ئەقىل ـ پاراسەت يانچۇقنىڭ قانداق بولۇشىنى بەلگىلەيدۇ. بايلىق يولى ئەمدىلا باشلانغاندا بۇرنىنىڭ ئۇچىنىلا كۆرۈپ پەقەت يانچۇقىلا كۆڭۈل بۆلگەندە، ئۇنداقتا يانچۇق پۇلغا قانچىلىك توشسىمۇ پەقەت ۋاقىتلىق بولىدۇ، ھەرگىزمۇ ئۇزۇنغا بارمايدۇ.

يانچۇقتىكى نەرسە بەدىنىمىزنىڭ سىرتىدىكى نەرسە بولۇپ، ھەم ئېرىشكىلى ھەم ئاسانلا يوقاتقىلى بولىدۇ، پەقەت مېڭىدىكى بىلىم ۋە ئەقىل ـ پاراسەتلا ئوبيېكتىپ مەۋجۇتلۇق بولۇپ، ئۇ ئىزچىل چوڭ مېڭىمىزدە ساقلاقلىق بولىدۇ. ئۇنى خالىغانچە ئىشلىتەلەيمىز (ئەلۋەتتە ئۇ بىر قېتىملىق ئەمەس). ئالتۇن ـ كۈمۈش پۇلغا سېلىشتۇرغاندا، ئۇ كىشىلەر ئىگە بولغان ھەقىقىي بايلىق ھېسابلىنىدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، بايلار توختىماستىن ئۆگىنىشنى، مېڭىسىگە «ماي قاچىلاپ» تۇرۇشنى بىلىدۇ، ئۇلار پەقەت مۇشۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن ئېرىشكىلى، داۋاملاشتۇرغىلى ھەمدە بايلىقنى زورايتقىلى بولىدىغانلىقنى بىلىدۇ.

لى جىياچېڭ شاڭگاڭغا كەلگەن دەسلەپكى ۋاقىتتىلا، ئەگەر شاڭگاڭدا پۇت دەسسەپ تۇرماقچى بولىدىكەن، چوقۇم شاڭگاڭ جەمئىيىتىگە كىرىش ۋە ماسلىشىش كېرەكلىكىنى،شاڭگاڭلىقلاردىن ئۆگىنىپ، تىل ئۆتكىلىدىن ئەڭ بۇرۇن ئۆتۈش لازىملىقىنى چۈشەنگەن.ئەگەر تىلنىمۇ بىلمىگەندە، بۇ جايدا ھايات كەچۈرۈش بىر مەسىلىگە ئايلىنىپ، چوڭ نەتىجە قازىنىشتىن گەپ ئاچقىلى بولمايتتى. شاڭگاڭنىڭ ئورتاق تىلى بولسا گۇاڭدۇڭ تەلەپپۇزى بولۇپ، بۇ يەردە ياشاۋاتقان ئادەم بۇ تەلەپپۇزدا سۆزلىيەلمىسە،ئىلگىرىلىشى ناھايىتى تەس بولاتتى، شۇڭا چوقۇم تىل ئۆگىنىش كېرەك ئىدى.

ئۇنىڭدىن باشقا ئېنگلىزتىلى شاڭگاڭنىڭ ھۆكۈمەت تىلى بولۇپ سەل قاراشقا بولمايدىغان، ناھايىتى ياخشى بولغان ئالاقە قورالى ئىدى.

چاۋجۇدا چوڭ بولۇپ، چاۋجۇ تەلەپپۇزىدا سۆزلەيدىغان لى جياچېڭ بۇ ئىككى خىل تىلغا نىسبەتەن ناھايىتى ناتونۇش ئىدى، قىينچىلىق ئۇنىڭغا ئايان بولۇپ، چوقۇم نۆلدىن باشلاپ ئۆگىنىشى كېرەك ئىدى.

كۆپ يىللىق تىرىشىش ئارقىلىق، لى جياچېڭ ئاخىرى گۇاڭدۇڭ تەلەپپۇزى بىلەن ئېنگلىز تىلىدىن ئىبارەت بۇ ئىككى تىلنى ئىگەللىگەن، بۇ ئۇنىڭ كېيىنكى سودا ئىشلىرى ئۈچۈن مۇستەھكەم ئاساس سالغان.

بۇجەمئىيەتكە كىرگەن دەسلەپكى باسقۇچتا لى جياچېڭ تاغىسىنىڭ جۇڭگچيەندىكى شىركىتىدە شاگىرىت بولىدۇ، بۇ جەرياندا ئۇ توختىماستىن ئۆگىنىش ئارقىلىق باشقىلارغا قانداق مۇئامىلە قىلىشنى، پۇرسەتتىن قانداق پايدىلىنىشنى ئۆگەنگەن.

ئۇنىڭدىن كېيىن لى جياچېڭ ئۆزىنىڭ تەرەپ ـ تەرەپلەردە چېپىپ يۈرۈيدىغان سېتىش خىزمىتىنى باشلاپ، توختىماستىن ئۆگىنىش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ سودا بىلىملىرىنى مولLاشتۇرۇپ،دەسلەپكى قەدەمدە ئۆزىدىكى سودا ھۇجەيرىسىنى شەكىللەندۈرگەن، ھەمدە نۇرغۇنلىغان دوست تۇتۇپ ئۇلاردىن ھەرخىل جەمئىيەت بىلىملىرىنى ئۆگەنگەن. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا،سېتىقچىلىق جەرياندا ئۇ سەممىي ئادەم بولۇشتەك جاھاندارچىلىق پەلسەپىسىنى ئۆگىنىۋالغان. بۇلارنىڭ ھەممىسى ئۇنى مەنپەئەتلەندۈرۈپ، ئۇنىڭ كېيىنكى ئىگىلىك يارىتىشى ئۈچۈن زور ياردەملەرنى بەرگەن.

ئېنىقكى، لى جياچېڭنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى ئۇنىڭ ئىزچىل ئۆگىنىش روھى ۋە توختىماستىن مېڭىسىگە ئېنىرگىيە توپلاشتەك روھى بىلەن مۇناسىۋەتلىك. ئەگەر مېڭىسىنى تەرەققىي قىلدۇرمىغان بولسا، لى جياچېڭنىڭ شاڭگاڭدا ئادەتتىكى ئالاقىلەرنى ئېلىپ بېرىشمۇ تەسكە چۈشۈپ، كېيىنكى تەرەققىياتىدىن گەپ ئاچقىلى بولمايتتى؛ ئەگەر مېڭىسىنى تەرەققىي قىلدۇرمىغان بولسا،

لى جىياچېڭ باشقىلارغا قانداق مۇئامىلە قىلىشنى،پۇرسەتتىن قانداق پايدىلىنىشنى ئۆگىنەلمىگەن بولاتتى؛ ئەگەر مېڭىسنى تەرەققىي قىلدۇرمىغان بولسا، لى جىياچېڭنىڭ سودا، جەمئىيەت بىلىملىرى بىلەن تونۇشلۇق بولۇشى، سودا مەيدانلىرىدا غەلىبە قازىنىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

شۇنىڭ ئۈچۈن بايلاردىكى ئەڭ پۇلغا ئايلانغان نەرسە ئۇنىڭدىكى بايلىق ئەمەس، بەلكى ئۇنىڭ ئەقىللىق مېڭىسى. باشقىچە ئېيتقاندا، بايلار بىلەن سېلىشتۇرغاندا نامراتلارنىڭ نامراتلىقى پۇلدا ئەمەس، بەلكى ئۇلارنىڭ مېڭىسىدە.

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، نامراتلارنىڭ بايلارغا ئايلىنىشىدىكى ئەڭ زور يوشۇرۇن بايلىق ئۇلارنىڭ يانچۇقىدىكى ئازغىنە پۇلدا، ھەيۋەتلىك بەدەنىدە ئەمەس، بەلكى ئۇلارنىڭ مېڭىسىدە.

شۇنى بىلىش كېرەككى، دۇنيادا پەقەت ئۆزگەرتىشكە ئامالسىز بولغان نامرات مېڭە بار، ئۆزگەرتىشكە ئامالسىز بولغان نامرات يانچۇق يوق. شۇنىڭ ئۈچۈن دوستۇم، سىزنىڭ ئىقتىسادىڭىزدىن مەسىلە چىققان ۋاقىتتا، ھەرگىزمۇ ھە دېسىلا يانچۇقىڭىزغا دىققەت قىلماسلىقىڭىز كېرەك، چوقۇم ئۆزىڭىزنىڭ مېڭىسىنى ئاۋۋال تەكشۈرۈپ بېقىڭ. مېڭىنىڭ قىممىتى سىزنىڭ يانچۇقىڭىزنىڭ كېڭىيىشىنى بەلگىلەيدۇ. باي بولۇش ئۈچۈن ئاۋۋال ئۆزىمىزنىڭ نەزەر ـ دائىرىمىزنى كېڭەيتىشىمىز، بۇ ئارقىلىق مېڭىمىزنى تولۇقلىشىمىز كېرەك.

دىققەت قىلىش كېرەككى، ئالەمدىكى بارچە مەخلۇقاتلار توختىماستىن ئۆزگىرىدۇ، مېڭىمىزدىكى بىلىمىڭمۇ ۋاقىتى ئۆتۈپ كېتىدىغان چاغلىرى بولىدۇ. پەقەت دەۋر بىلەن تەڭ ئىلگىرىلەپ، توختىماستىن مېڭىمىزدىكى بىلىملەرنى يېڭىلىساقلا، ئاندىن رىقابەت كەسكىن بولغان بۈگۈنكى جەمئىيەتتە پۇت تىرەپ تۇرالايمىز.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

دۇنيادىكى كاتتا زەردار بېل. گەيتس ئىلگىرى: «مېنىڭ بارلىق بايلىقىمنى ئېلىپ كېتىپ مېنى قۇملۇققا تاشلاپ قويسا، ئەگەر بىر سودا ئەترىتى بۇ جايدىن ئۆتۈپلا قالسا، مەن يەنە بىر قېتىم

دۇنيادىكى بىرىنچى بايغا ئايلىنىمەن.» دىگەن. مۇقىم، ئوزۇن مەزگىللىك بايلىققا ئېرىشىشتىكى ئاچقۇچ توختىماستىن ئۆزىنىڭ مېڭىسىنى بىلىم بىلەن تولۇقلاپ،ئىزچىل بايلىق ھەققىدىكى بىلىملەرنى ئۆگىنىشتە. سىزنىڭ مېڭىڭىز باي بولغاندا، پۇل ـ مال ئۆزلۈكىدىن سىزنىڭ يانچۇقىڭىزغا ئېقىپ كىرىدۇ.

نامراتلار باشقىلارنى مازاق قىلىشنى ياخشى كۆرىدۇ،بايلار ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر كېلىدۇ

ئازراقلا دىققەت قىلسىڭىز سىز رېئال تۇرمۇشتا مۇنداق بىر قىزىقارلىق ھادىسىنى بايقايسىز:

نۇرغۇنلىغان نامراتلار باشقىلارنى مازاق قىلىشنى ياخشى كۆرىدۇ، بۇ خۇددى ئۇلارنى باشقىلاردىن يۇقىرى تۇرىدىغاندەك ھېسسىياتقا كەلتۈرىدۇ. ئەمما بايلار ئۆزىنى ئىسپاتلاشنى ياخشى كۆرىدۇ، ئۇلار تەنقىد ياكى باشقىلارنى زاڭلىق قىلىش ئارقىلىق ئۆزىنى گەۋدىلەندۈرۈشكە مۇھتاج ئەمەس، ئەكسىچە ئۈن ـ تىنسىز ھالدا، كەمتەرلىك بىلەن ئەمەلىي ھەرىكىتى ئارقىلىق ئۆزىنى ئىسپاتلايدۇ.

قەدىمدىن بۇيان جۇڭگو ـ چەتئەللەردىكى بايلارنىڭ ئىچىدە باشقىلارنى مازاق قىلىش ئارقىلىق بايلىققا ئېرىشكەنلىرى يوق، ئۇلار بايلىق يولىدا ئۆزىنى ئىسپاتلاشنىڭ ھەقىقىي مۇۋەپپەقىيەت يولى ئىكەنلىكىنى چۈشىنىدۇ.

خۇڭدىڭلىق داڭلىق سودىگەر خۇشۇشى ئەزەلدىن باشقىلارنى زاڭلىق قىلمايدۇ، يەنە باشقىلار بىلەن ئۆزىنى سېلىشتۇرمايدۇ، ئۇ توختىماستىن ئۆزىنى ئىسپاتلايدۇ. نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ئىلگىرى ئۇنىڭ ئالدىدا باشقىلارنى مازاق قىلىپ، ئۇلار توغرۇلۇق ئۇسەك سۆزلەرنى قىلغاندا، ئۇ بۇنىڭ باشقىلارنىڭ ئىشى ئىكەنلىكىنى، ئۇ پەقەت ئۆزىنى ئىسپاتلىسىلا بولىدىغانلىقىنى ئېيتقان. خۇشۇشىنىڭ قارىشىچە ئۆزىنى ئىسپاتلاش ھەرگىزمۇ باشقىلارنى ئارقىدا قالدۇرۇش ئەمەس، بەلكى ئۆزىنىڭ ئىلگىرىلىشى ئۈچۈندۇر.

كورىيەدىكى داڭلىق گورۇھ «سامسۇڭ» نىڭ قۇرغۇچىسى، «كارخانىدىكى تالانتلىق ئەرۋاھ» دەپ تەرىپلەنگەن لى بىڭجى دەل بىر ئاز ـ بىر ئازدىن تىرىشىش ئارقىلىق ئۆزىنى ئىسپاتلىغان. ئۇ «سامسۇڭ» دىن ئىبارەت سودا دۇنياسىدىكى گىگانتنى بەرپا قىلدى، بۇ گىگانتنىڭ سەركىسى بولۇش سۈپىتى بىلەن لى بىڭجىمۇ كورىيەدىكى بىرىنچى مالىيە ماگىن-اتى-غ-ا

ئـاي-ل-ى-ن-ى-پ، ئىسمى - جىسمىغا لايىق بايغا ئايلاندى.

نۇرغۇنلىغان بايلارنىڭ ئىچىدە، ياپونىيەنىڭ ئالدىنقى باش ۋەزىرى ماشىڭ تەيلاڭنىڭ ئىچكى كابىنىتىدا ئىستىمال ھۆددىگىرى بولغان ۋەزىر يېتىيەن شېگزى ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر بايلارنىڭ ۋەكىلى.

يېتىيەن شېگزى 1960 - يىلى ياپونىيە فۇفېگىدىكى بىر ئادەتتىكى ئائىلىدە دۇنياغا كەلگەن.1983 - يىلى شاڭجى ئۇنىۋېرسىتېتى چەتئەل تىللىرى فاكولتېتى سېشتۇرما مەدەنىيەتشۇناسلىق كەسپىدىن ئوقۇش پۈتتۈرگەن.

ئوقۇش پۈتتۈرگەندىن كېيىن يېتىيەن شېگزى توكيو ئىمپىرىيە مېھمانسارىيىغا كۆتكۈچىلىككە بۆلۈنگەن. رەھبەرلىك ئۇنى ياتاق بۆلۈمىدە ھاجەتخانا تازىلاشقا ئورۇنلاشتۇرغان،ھەمدە ھاجەتخانىدىكى تەرەت قاچىسىنىڭ ناھايىتى پاكىز بولۇشىنى تەلەپ قىلغان.

ئۆزىنىڭ خىزمىتىنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى بىلگەن يېتىيەن شېگزى ئۆزىنى بوزەك قىلىنغاندەك ھېس قىلغان. ئەمدىلا ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەن بۇ قىزغا نىسبەتەن، تەرەت قاچىسى تازىلاش ئۇنىڭغا قىلىنغان ھاقارەت ھېسابلىناتتى. يېتىيەن شېگزى ئۆزىنىڭ قارىشىچە ناھايىتى قاملاشمىغان بۇ خىزمەتتىن ئىستىپا بەرمەكچى بولىدۇ، ھالبۇكى ئىرادىسى كۈچلۈك بولغان بۇ قىز ئۆزىنىڭ بۇنداقلا مەغلۇب بولۇشىغا تەن بەرمەيدۇ،چۈنكى ئۇ ئوقۇش پۈتتۈرگەندە توختىماستىن ئۆزىگە شۇنداق ئېيتقان: ھاياتىمنىڭ بىرىنچى قەدىمىنى چوقۇم ياخشى ئالىمەن.

يېتىيەن شېگزىنىڭ كۆڭلى ناھايىتى زىددىيەتلىك تۇرغاندا، مېھمانسارايدىكى بىر كونا خىزمەتچى ئۇنىڭ يېنىغا كېلىدۇ، ھەمدە تازىلىق سايمانلىرىنى ئېلىپ يېتىيەن شېگزىغا خىزمەتنى قانداق قىلىشنى كۆرسىتىپ قويىدۇ. بۇ كونا خىزمەتچىنىڭ تەرەت قاچىسىنى قايتا - قايتا سۈرتۈپ، ناھايىتى پاكىز قىلىۋەتكەنلىكىنى، ئارقىدىنلا تەرەت قاچىسىغا سۇنى لىق تولدۇرۇپ، ھەمدە ئۇنىڭ ئىچىدىن بىر ئىستاكان سۇنى ئېلىپ گەپ قىلماستىنلا ئىچىۋەتكەنلىكىنى كۆرىدۇ. ئۇ پۈتكۈل جەرياندا ناھايىتى تونۇشلۇق بولۇپ، ئازراقمۇ ئېۋەن تاپقىلى بولمايتتى.

كونا خىزمەتچىنىڭ سۇنى ئىچۋېتىشى يېتىيەن شىگېزىنىڭ قەلبىنى لەرزىگە سالدى، ھەم بۇ ئىش ئۇنىڭ ئېسىدىن ئۆمۈر بويى چىقمىدى. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۇ بۇنىڭدىن ناھايىتى ئاددى، ھېس قىلىش ئاسان بولغان ھەقىقەتنى ھېس قىلدى: رەھبەر ساڭا تەرەت قاچىسىنى ناھايىتى پاكىز قىل دەپ تەلەپ قىلسا، ئۇنداقتا ئۆزەڭنى قانداق ئىسپاتلىشىڭ كېرەك؟ ئۆزى تازىلاپ پاكىزلىغان تەرەت قاچىسىدىكى سۇنى ئىچىۋېتىشىنىڭ ھەر قانداق گەپ - سۆزگە قارىغاندا قايىل قىلىش كۈچى يۇقىرى بولىدۇ.

شۇنداق قىلىپ، يېتىيەن شىگېزى بىر ئۆمۈر ھاجەتخانا تازىلىسىمۇ، چوقۇم نەتىجە قازىنىشنى كۆڭلىگە پۈكتى. ئۇ پۈتۈن دىققىتى بىلەن ھاجەتخانا تازىلاش خىزمىتى قىلىشقا كىرىشتى. ئەستايىدىل، جاپادىن قورقمايدىغان بولغاچقا، ئۇنىڭ خىزمىتىنىڭ سۈپىتى ناھايىتى تىزلا ئۆلچەمگە يېتىپ، ھېلىقى كونا خىزمەتچىنىڭ سەۋىيىسىدىن ھالقىپ كەتتى.

ئۆزىنىڭ خىزمەتنى ناھايىتى ئىنچىكە قىلىدىغانلىقىنى. ئۆزىگە ئىشىنىدىغانلىقىنى ئىسپاتلاش ئۈچۈن، يېتىيەن شىگېزى كۆپ قېتىم ئۆزى تازىلىغان تەرەت قاچىسىدىكى سۇنى ئىچكەن. شىركەتتىكى خىزمەتداشلىرى ۋە رەھبەرلەر ئۇنىڭ كەسپىنى ھۆرمەتلەش روھىدىن تەسىرلىنىپ، بىردەك ھالدا ئۇنى شىركەتتىكى ئەڭ مەسئۇلىيەتچان، كەسپىنى ئەڭ ھۆرمەتلەيدىغان خىزمەتچى دەپ قارىغان. بۇنىڭغا ئەگىشىپ يېتىيەن شىگېزىنىڭ ئىناۋىتى ئۆسكەن، دەرىجىسى يۇقىرى كۆتۈرۈلۈپ مۇئاشىمۇ ئۆرلىگەن.

شۇنداق قىلىپ، كەسپىنى ھۆرمەتلەش، توختىماستىن تىرىشىش ئارقىلىق ئۆزىنى ئىسپاتلاش يېتىيەن شىگېزىنىڭ خاراكتېرىدىكى ئايرىلماس بىر قىسمىغا ئايلانغان. ئۇ مەيلى قايسى خىزمەتنى قىلسۇن، ئۆزىنىڭ ئەڭ ياخشى قىلالايدىغانلىقىنى تىرىشىپ ئىسپاتلىغان.

يېتىيەن شىگېزى توختىماستىن تىرىشىش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىنى قايتا - قايتا ئىسپاتلىغان، ئۇنىڭ ئىشلىرىمۇ كۆنسىرى راۋاج تاپقان.

1987 - يىلى27 ياشقا كىرگەن يېتىيەن شىگېزى گىفۇ ناھىيىسىنىڭ پارلامېنت ئەزالىقىغا سايلىنىپ،ئەينى ۋاقىتتىكى ئەڭ ياش پارلامېنت ئەزاسىغا ئايلانغان. ھالبۇكى يېتىيەن شىگېزى بۇ

نەتىجىدىن قانائەتلىنىپ قالماي، توختىماستىن ئەمەلىي ھەرىكەتتى ئارقىلىق ئۆزىنى ئىسپاتلىغان.

1998 - يىلى7 - ئايدا، يىتىيەن شىگېزى شاۋيۇەن خۇيسەن ئىچكى كابىنىتىنىڭ پوچتا ۋەزىرلىكىنى ئۆزئۇستىگە ئېلىپ، ياپونىيەدىكى ئەڭ ياش ئىچكى كابىنېت ئەزاسىغا ئايلانغان. كېيىن ئۇ ماشىڭ تەيلاڭ ئىچكى كابىنېتىدا ئىستىمالغا مەسئۇل ۋەزىرگە ئايلانغان.

بىر تەرەت قاچىسى تازىلايدىغان ئادەتتىكى خىزمەتچىدىن ياپونىيە ئىچكى كابىنېتىنىڭ ۋەزىرىگە ئايلىنىشتىن ئىبارەت - يىتىيەن شىگېزىنىڭ بۇ كىشىلىك ھايات سەرگۈزەشتىسى ئادەمنى ھاڭ - تاڭ قالدۇرىدۇ. ئۇنىڭ بۇنچە نەتىجىلەرگە ئېرىششىنى ئۇنىڭ ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىرلىقىدىن ئايرىپ قارىغىلى بولمايدۇ.

دەل ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر بولغاچقا، يىتىيەن شىگېزى باشقىلارنىڭ نەزىرىدە ناھايىتى تۆۋەن سانالغان تەرەت قاچىسى تازىلاش خىزمىتىدىن باشلاپ يۇقىرىغا ئۆرلىيەلىگەن؛ ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر بولغاچقا، يىتىيەن شىگېزى ناھىيەدىكى ئەڭ ياش پارلامېنت ئەزاسىغا ئايلىنالىغان؛ ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر بولغاچقا، ئايال زاتى بولغان يىتىيەن شىگېزى ئەرلەرنى ھۆرمەتلەپ، ئاياللارنى پەس كۆرۈش ئىدىيىسى ئېغىر بولغان ياپونىيەدە ئىچكى كابىنېت باش ۋەزىرلىكىگە سايلىنالىغان.

ئەگەر يىتىيەن شىگېزى پەقەتلا باشقىلارنى مازاق قىلىشنى، باشقىلارنى پەس كۆرۈشنى ياختۇرۇپ، ئۆزىنى ئىسپاتلاش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ئورنىنى يۇقىرى كۆتۈرمىگەن بولسا، ئۇ جەزمەن ھېلىقى كونا خىزمەتچىنىڭ تەرەت قاچىسىدىكى سۇنى ئىچكەن «ئەخمىقانە»ھەرىكىتىنى ئەيىبلىگەن، بۇ ھەرىكەتنىڭ ئىچىدىكى ئۆزىگە قوزغىتىش بېرەلەيدىغان ھەقىقەتنى بايقىيالىشى تېخىمۇ مۇمكىن بولمىغان بولاتتى؛ ئەگەر ئۇ باشقىلارنى زاڭلىق قىلىپ ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر بولمىغان بولسا، ئۇ ھەرگىز گەۋدىلىك نەتىجە قازىنالمىغان، ئىچكى كابىنېتىنىڭ ۋەزىرى بولالمىغان بولاتتى؛ ئەگەر يىتىيەن شىگېزى پەقەت باشقىلارنى مازاق قىلىپ ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر بولمىغان بولسا، ئۇھەرگىزمۇ بىر مېھمانسارايىنىڭ ھاجەتخانىسىدىن ياپونىيەنىڭ سىياسىي سەھنىسىگە

چىقالمىغان بولاتتى.

يېتىپەن شېڭزىنىڭ سەرگۈزەشتىلىرىدىن بىز مۇنداق بىر ھەقىقەتنى بايقايمىز: مەيلى قانچىلىك كۆزگە ئىلىنمايدىغان كىچىك جايلار بولسۇن، بىز ئۆزىمىزنى ئىپادىلەپ، ئۆزىمىزنى ئىسپاتلايدىغان چوڭ سەھنىگە ئىگە بولالايمىز؛ ئەگەر سىز ئەڭ كىچىك، ھېچكىم كۆزگە ئىلمايدىغان خىزمەتنى ياخشى قىلالىسىڭىز، ئۆزىڭىزنىڭ ئىقتىدارىنى ئىسپاتلاپ بېرەلىسىڭىز، بايلىق شۇنىڭغا ئەگىشىپلا كېلىدۇ. ئەكسىچە، ھەمىشە باشقىلارنى مازاق قىلىپ،ئەمەلىي ھەرىكىتىڭىز ئارقىلىق ئۆزىڭىزنى ئىسپاتلىمىسىڭىز، ئۇ چاغدا چوقۇم بايلىق رىقابىتىدە مەغلۇب بولىسىز.

يېتىپەن شېڭزى، خۇشۆشى، لى بىڭجى قاتارلىق بايلارنىڭ كىشىلىك ھاياتى بىزگە شۇنى ئېيتىپ بېرىدۇ: باشقىلارنى زاڭلىق قىلىپ ئۆزىنى كۆرسىتىشنىڭ ئۇنۇمى، كونكېرىت، ئەمەلىي ھەرىكىتى ئارقىلىق ئۆزىنى ئىسپاتلىغانغا يەتمەيدۇ، پەقەت شۇنداق قىلغاندىلا ،ئاندىن بايلىق يولىغا قاراپ دادىل قەدەم تاشلىغىلى بولىدۇ.

نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولۇشنى ئويلايدىغان دوستلار، ئۆزىڭلەرگە قاراپ بېقىڭلار، سىلەردە مۇشۇنداق پەزىلەت بارمىكەن؟

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

باشقىلارنى چۈشۈرۈش ئۇسۇلى بىلەن ئۆزىنىڭ ئورنىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش بولسا نامراتلارنىڭ ئادەتلەنگەن ھىيلە ـ مىكرى. بۇنداق ئۇسۇلنىڭ ھېچقانداق پايدىسى يوق.ئادەم بۇ خىل ئۇسۇلنى قوللانغاندا ئۆزىنىڭ ئىلگىرىلىشىنى قولغا كەلتۈرەلمەيلا قالماستىن، يەنە نۇرغۇنلىغان زۆرۈرىيىتى يوق ئاۋارىچىلىقلارنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. پەقەت بايلارغا ئوخشاش ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر بولغاندىلا، ئاندىن بايلىق رىقابىتىدە يېتەكچى ئورۇننى ئىگىلىگىلى بولىدۇ.

نامراتلار مەغلۇب بولسا ۋاز كېچىدۇ، بايلار مەغلۇب بولسا قايتىدىن باشلايدۇ

بۇ بۆلەكنى ئوقۇشتىن بۇرۇن بىز ئاۋۋال بىر تاللاش سۇئالىنى كۆرۈپ باقايلى:

سىز ئىلگىرىكى ۋاقىتلاردا مەغلۇبىيەتكە دۇچار بولسىڭىز قانداق ئىنكاس قايتۇراتتىڭىز؟

A. ۋاز كېچىمەن B. قايتىدىن باشلايمەن

نەتىجىنى خۇلاسىلىگەندىن كېيىن بىز شۇنىڭغا ئىشىنىمىزكى، A جاۋابنى تاللىغان دوستلار ھازىرغىچە ھېچقانداق ئىش قىلالمىغان ھالەتتە، B نى تاللىغانلارنىڭ ئىچىدە چوقۇم ئىشلىرىدا نەتىجە قازانغان،تۇرمۇشى پاراۋان كىشىلەر بار.

ئەگەر بۇتاللاش سۇئالىنى تېخىمۇ ئاددى سۆز بىلەن ئىپادىلىسەك، ئۇ ھالدا:

بايلىق قوغلىشىش جەريانىدا سىز نامراتلىققا قاراپ ماڭامسىز ياكى بايلىققا قاراپ ئىلگىرىلەمسىز؟

A. نامراتلىققا قاراپ ماڭىمەن B. بايلىققا قاراپ ماڭىمەن

ئىككىنچى خىل تاللاش سۇئالىنى كۆرگەندىن كېيىن، كۆپچىلىك چوقۇم دېيىشۋالغاندەكلا B جاۋابنى تاللايدۇ. بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، ھەر بىرئادەمدە بايلاردىن بولۇش ئىستىكى بولىدۇ، ھالبۇكى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئۇنداق ئاسان ئەمەس،كۆپىنچە كىشىلەر نامرات بولۇپ، بايلار ئاز سانلىقنى ئىگەللەيدۇ. بۇنداق ھادىسىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدىغان سەۋەبلەر ناھايىتى كۆپ، بىزنىڭ بۇيەردە مۇھاكىمە قىلىدىغىنىمىز بولسا كىشىلەرنىڭ مەغلۇبىيەتكە بولغان ئوخشىمىغان پوزىتسىيىسى.

ماقال ـ تەمسىللەردە: «كىشىلىك ھايات ئەگرى ـ توقاي بولىدۇ.» دېيىلگەن. ھەر بىر ئادەمنىڭ تۇرمۇشىنىڭ بىر ئۆمۈر راۋان، ئوڭۇشلۇق ئۆتىشى مۇمكىن ئەمەس، مەغلۇبىيەتتىن ساقلىنىش تەس، بىراق ھەر بىر ئادەمنىڭ مەغلۇبىيەتكە بولغان پوزىتسىيىسى ئوخشىمايدۇ، بۇ دەل

بايلار بىلەن نامراتلارنىڭ پەرقى.

نامراتلار مەغلۇبىيەتكە دۇچ كەلگەندە پۈتۈنلەي باش ئېگىپ زەربىگە ئۇچراپ، مەغلۇب بولىدۇ،شۇنىڭدىن كېيىن قايتا باشلاشقا جۈرئەت قىلالماي، ھەممە تىرىشچانلىقلىرىدىن ۋازكېچىدۇ، نەتىجىدە ۋاقىتلىق مەغلۇبىيەتتىن قايتا باش كۆتۈرۈش پۇرسىتىگە ئېرىشەلمەيدۇ. بايلار ئوخشىمايدۇ، ئۇلار ئوڭۇشسىزلىق ئىچىدىن پۇرسەتنى تاپالايدىغانلىقىغا چوڭقۇر ئىشىنىدۇ، شۇ سەۋەبتىن مەغلۇبىيەتكە دۇچ كەلسىمۇ ئاكتىپلىق بىلەن، ناھايىتى سوغۇققان ھالدا مەغلۇب بولۇشنىڭ سەۋەبىنى تەھلىل قىلىدۇ، تەجرىبىلەرنى خۇلاسىلەيدۇ، ئاندىن قايتىدىن بېشىنى كۆتۈرۈپ بايلىق يولىغا قاراپ ماڭىدۇ.

بۈگۈنكى كۈندە، كىنتاكىنىڭ ماركا لايىھەسى ئۇستىدىكى ياشانغان كىشى نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ قەلب تۆرىدىن ئورۇن ئالدى (ئۇ كىنتاكىنىڭ قۇرغۇچىسى ھالىن. سەندىش). ھالبۇكى ئۇنىڭ كىنتاكىنىڭ قۇرۇش جەريانىدىكى ئەگرى - توقاي سەرگۈزەشتىسىنى كىشىلەر تېخى بىلمەيدۇ.

1890 - يىلى 9 - ئاينىڭ 9 -كۈنى، ھالىن ئامېرىكىنىڭ ئىندىئانا شتاتىدىكى شىلۋېرغا يېقىن بولغان بىر ئېكىنزارلىقتا تۇغۇلغان. ئائىلىدىكى سەۋەب تۈپەيلى، ئۇ ناھايىتى بالدۇرلا تاماق ئېتىشنى ئۆگەنگەن، ئۇنىڭ پىشۇرۇش تېخنىكىسىمۇ بۇ ۋاقىتتا ناھايىتى زور ئىلگىرىلەشكە ئېرىشكەن.

سەندىش كىچىك ۋاقىتلىرىدا نۇرغۇنلىغان خىزمەتلەرنى قىلغان، مال ساتقۇچى، ئاقلىغۇچى، ئوت ئۆچۈرۈش خادىمى قاتارلىق ئىشلارنى قىلغان. 40 ياش ۋاقىتلىرىدا ئۇ كېنتۇككى شتاتىدا بىر ماي قاچىلاش پونكىتىنى قۇرغان، يىراق يوللاردىن ھېرىپ - ئېچىپ كەلگەن ئاشۇ كىشىلەرگە قاراپ، سەندىش ماي قاچىلاش پونكىتىدىكى كىچىك ئاشخانىدا قولايلىق يېمەكلىكلەرنى تەييارلاپ ئۇلارنى كۈتۈۋېلىشنى قارار قىلغان. بۇ ۋاقىتتا، سەندىش ئۆزىنىڭ ئاشپەزلىك ھۈنىرىنى چىقارغان، بۇ دەل كېيىنكى دۇنياغا داڭقى چىققان كىنتاكى تىز تاماقخانىسىدىكى توخۇ پىشۇرۇش شەكلى ئىدى. تەمى ناھايىتى ئۆزگىچە بولغاچقا، قاقلانغان توخۇ كاۋىپى كىشىلەرنىڭ بىردەك ياخشى باھاسىغا

ئېرىشكەن،ھەتتا بەزىلەر بۇ كاۋاپنىڭ نامىنى ئاڭلاپ ئاتايىتەن يىگىلى كېلىدىغان بولغان.

ناھايىتى تېزلا، قاقلانغان توخۇ كاۋاپلىرى ئەسلىدىكى ماي قاچىلاش سودىسىدىن ئېشىپ كېتىپتۇ،توخۇ كاۋىپى يىگىلى كەلگەنلەر ماي قاچىلىغىلى كەلگەنلەردىن كۆپ بوپتۇ. توخۇ كاۋىپىنىڭ سودىسى ناھايىتى قىزىپ كەتكەچكە، ماي قاچىلاش پونكىتىغا ئادەم پاتمايدىغان بوپتۇ، بۇ ۋاقىتتا سەندىش ماي قاچىلاش پونكىتىنىڭ ئۇدۇلىغا بىر تىزتاماقخانا ئېچىپ، مەخسۇس توخۇ كاۋىپى يىگىلى كەلگەنلەرنى كۈتۈۋاپتۇ.

تاماقخانىنىڭ داڭقى بارغانسىرى تارقىلىپ، كـېـ ل ـىدى ـغ ـان كىشلەرنىڭ ئايىغى ئۈزۈلمەپتۇ. 20 ـ ئەسىرنىڭ 30 ـ يىللىرىدىكى چوڭ كاساتچىلىق مەزگىلىدىمۇ سودا ناھايىتى ياخشى بوپتۇ.ھالبۇكى بەختىنىڭ ئىچىدە بەختسىزلىكمۇ بولىدۇ، ئىككىنچى دۇنيا ئۇرۇشىنىڭ پارتىلىشى ۋە كېنتۇككى شتاتلىق يۇقىرى سۈرئەتلىك تاشيولنىڭ ياسلىشى سەندىشنىڭ سودىسىغا ئېغىر تەسىر يەتكۈزۈپ، ئۇنىڭ بارلىق پىلانلىرىنى قالايمىقان قىلىۋېتىپتۇ.قەرزلىرىنى قايتۇرۇش ئۈچۈن، ئۇ مال ـ مۈلۈكلىرىنى سېتىپتۇ، ھەتتا بانكىدىكى ئامانەت پۇلىسىنىمۇ ئىشلىتىپ تۈگىتىپتۇ. بىر كېچىنىڭ ئىچىدىلا، ھالىنى. سەندىش كىشلەر ھۆرمەت قىلىدىغان بايدىن ھېچنىمىسى يوق نامراتقا ئايلىنىپ قاپتۇ.

بۇ ۋاقىتتا سەندىش ئاللىقاچان 66 ياشقا كىرگەن ئىدى، پەقەت ھۆكۈمەت تارقاتقان 105 ئامېرىكا دوللىرىغا تايىنىپ تۇرمۇشىنى قامدايتتى، تۇرمۇشى ناھايىتى جاپالىق ئىدى. يېشى ئاتمىشتىن ھالقىغان سەندىش بۇ سەۋەبتىن ۋاز كەچمىدى، ئۇ قۇرۇق قول ئىگىلىك تىكلەپ،قايتىدىن باشلاشنى قارار قىلدى.

شۇنداق قىلىپ ئۇ ئۆزىنىڭ توخۇ كاۋىپى پىشۇرۇش رېتسېپىنى ئېلىپ، كېنتۇككى شتاتىدىن ئېگەي شتاتىغا كىلىپ ئۆزىنىڭ پىلانىنى ھەر بىر ئاشخانا خوجايىنىغا ئېيتىپتۇ. ئەگەرقايىسى ئاشخانا بۇنى قوبۇل كۆرسە، ئۇلارغا رېتسېپنى ئىشلىتىش ھوقۇقىنى سېتىپ بېرىپ،ماتېرىياللىرىنى تەمىنلەيدىكەن، ھەمدە ئۇلارغا پىشۇرۇش ئۇسۇلىنى ئۆگىتىپ قويىدىكەن.

ئىشنى يېڭىدىن باشلىغاندا كىشلەر سەندىشكە ئىشەنمەپتۇ، ھەممىسى ئۇنىڭغا مازاق قىلغان پوزىتسىيەدە مۇئامىلە قىپتۇ. ھەتتا بەزى ئاشخانىنىڭ خوجايىنلىرى بۇ قېرىنىڭ گېپىنى ئاڭلاش ۋاقتىنى ئىسراپ قىلغانلىق دەپ قاراپتۇ. شۇ سەۋەبتىن سەندىشنىڭ تونۇشتۇرۇپ سېتىش خىزمىتى ناھايىتى قىيىن بوپتۇ. بىراق ئۇ يەنىلا ۋاز كەچمەپتۇ، ئۇنىڭ ئاياغ ئىزى پۈتكۈل ئامېرىكا زېمىنىنى قاپلاپتۇ، ئىككى يىلدا 1009 قېتىم رەت قىلىنىپتۇ، ئاخىرى 1010 قېتىمدا سەندىشنىڭ ئويىنى باشقىلار قوبۇل قىپتۇ.

ھەر بىرئىشنىڭ باشلانمىقى تەس، بىرىنچى ئادەم بولغان ئىكەن، ئىككىنچى، ئۈچىنچىسىمۇ بولىدۇ... سەندىشنىڭ توختىماستىن تىرىشىش ئارقىسىدا ئۇنىڭ ئويلىرى تېخىمۇ كۆپ كىشلەر تەرىپىدىن قوبۇل قىلىنىپتۇ، كەسپىمۇ بارغانسىرى راۋاجلىنىپتۇ، ئاخىرىدا تەرەققىي قىلىپ بۈگۈنكى پۈتۈن دۇنياغا داڭلىق بولغان كىنتاكى زەنجىرسىمان تېز تاماقخانىسىغا ئايلىنىپتۇ.

ئەگەر ئۆزىڭىزنىڭ ئاز - ئازدىن ياراتقان بايلىقلىرىڭىزنىڭ بىر كېچىنىڭ ئىچىدىلا يوقىلىپ كەتكەنلىكىنى كۆرسىڭىز، سىز قانداق قىلىسىز؟ نۇرغۇنلىغان كىشلەر چوقۇم كۆڭلى سوۋۇپ، ھەرگىزمۇ قايتىدىن باشلاشقا ئىشەنچى ۋە جاسارىتى قالمايدۇ - دە، ۋازكېچىدۇ. ھالبۇكى ئاللىقاچان 66 ياشقا كىرگەن ھالىن. سەندىش ئۇنداق قىلمىغان،شۇنچىلىك ئېغىر زەربىگە دۇچ كەلگەندىمۇ، ئۇ قايتىدىن باشلاشنى تاللىغان.

شۇنداق قىلىپ باشقىلارنىڭ نەزىرىدە ئۆيىدە جىم ئولتۇرۇپ ئاخىرقى ئۆمرىنى خاتىرجەم ئۆتكۈزۈشى كېرەك بولغان بۇ ياشانغان كىشى نام - نىشانسىز، قۇرۇق قول ئەھۋال ئاستىدا، ئۆيىدىن چىقىپ، ئۆزىنىڭ بايلىق سەپىرىنى قايتىدىن باشلىغان.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر ھالىن. سەندىش تۇيۇقسىز كەلگەن زەربىنىڭ ئالدىدا باش ئېگىپ ۋاز كەچكەن بولسا، ئۇنداقتا ئۇ يەنە ئۆمرىنىڭ ئاخ-ى-رى-دا ق-اي-ت-ا باش ك-ۆت-ۈرۈپ، ب-اي-ل-ى-ق ۋە شان - شەرەپكە ئېرىشەلەمتى؟ ئەگەر ئۇ باشقىلارنىڭ مازاق قىلىشى ۋە رەت قىلىشى ئارقىسىدا ۋاز كېچىپ، قايتا سىناش پۇرسىتىنى قولدىن بېرىپ قويغان بولسا، ئۇنداقتا بۈگۈن

بىز كىنتاكىنىڭ مەززىلىك تاماقلىرىدىن بەھىر ئېلىپ، ماركا ئۈستىدىكى ئۇ ياشانغان كىشىنىڭ تەبەسسۇمىنى كۆرەلەمدۇق؟

جاۋاب ئەلۋەتتە «ياق». ئەگەر مەغلۇبىيەتكە قايتىدىن يۈزلىنىدىغان جاسارەت ۋە قايتىدىن باشلايدىغان چىداملىق روھ بولمىسا، ھالىنى. سەندىشنىڭ ياشانغان ۋاقتلىرىمۇ قۇتقۇزۇش پۇلىسىغا تايىنىپ ئۆتكەن، كىينكىلەرمۇ ئۇنىڭ توخۇ كاۋپىنىڭ مەززىلىك تەمىدىن بەھرە ئالالمىغان بولاتتۇق.

مەغلۇبىيەتكە نىسبەتەن، ھالىنى. سەندىش قايتىدىن باشلاشنى تاللىدى. بىر 60 تىن ھالقىغان ئادەم بۇنداق قىلغان يەردە، بەدىنى ساغلام بولغان بىز ياشلارچۇ؟

تارىخقا ۋە رېئال تۇرمۇشتىكى بايلارغا نەزەر سالىدىغان بولسىڭىز سىز شۇنى بايقايسىزكى،ئۇلارنىڭ ھەممىسىدە ھالىنى. سەندىشقا ئوخشاش ئاسانلىقچە ۋاز كەچمەيدىغان، كۈچلۈك روھ بار، مەسلەن: سودا مەيدانلىرىدا قاتتىق مەغلۇبىيەتكە دۇچ كەلگەن شى يۇجۇاڭ ؛مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن بۇرۇن بەش قېتىم ۋەيران بولغان ھېنرى. فۇت قاتارلىقلار.

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، بايلىق سەپىرى جەريانىدا مەغلۇپ بولغاندىن كېيىن ۋاز كېچىشنى تاللىغان كىشلەرنىڭ كۆپىنچىسى سەپتىن چۈشۈپ قالغانلار، قايتا باش كۆتۈرۈشنى تاللىغانلار بولسا بۇ سەپتىن چىقىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، قەدىرلىك دوستۇم، ئېھتىمال سىز يېقىندا خوجايىنىڭىز تەرىپىدىن ئىشتىن بوشىتىلغانسىز؛ ئېھتىمال سىز ھازىر ئۆيىڭىزدە خىزمەت كۈتۈپ، خىزمەت تاپالمىغان بولۇشىڭىز مۇمكىن؛ ئېھتىمال سىز ئىلگىرى سودا مەيدانلىرىدا مەغلۇبىيەتكە دۇچاربولغانسىز؛ ئېھتىمال ... بىراق ئېسىڭىزدە تۇتۇڭ، بۇ مەغلۇبىيەت ۋە ئوڭۇشسىزلىق ھەممىسى ۋاقىتلىق، پەقەت سىز قايتىدىن

باشلاشنى تاللىسىڭىزلا، ئىزچىل تىرىشسىڭىز،چوقۇم بايلىق ئىشىكىدىن ھالقىيدىغان كۈنىڭىز كېلىدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

كىشىلىك ھاياتتا دائىم ئۇنداق ياكى مۇنداق كېلىشمەسلىك، كۆڭۈلسىزلىك بولۇپ تۇرىدۇ،تۇيۇقسىز كەلگەن ئاشۇ زەربە ۋە مەغلۇبىيەت خۇددى يولنىڭ ئىككى تەرىپىدىكى«چاتاقچى» لارغا ئوخشايدۇ، تۇيۇقسىز سىزنىڭ ئالدىڭىزدا پەيدا بولۇپ، سىزنىڭ بايلىق يولىڭىزنى توسىدۇ. ئەگەر ئەڭ ئاخىرقى مەنزىلگە يېتىپ بارماقچى بولسىڭىز، سىز ھەرگىزمۇ ئارقىڭىزغا چېكىنمەسلىكىڭىز، يولىڭىزدىكى توسالغۇلارغا خاتىمە بېرىشىڭىزكېرەك. بىلىشىڭىز كېرەككى، مەغلۇبىيەتنىڭ يەنە بىر ئىسمى «ۋاز كېچىش» تۇر.

نامراتلار «ئۆتتۈرۈپ قويماسلىق» نى ئويلايدۇ، بايلار «چوقۇم ئۇتۇپ چىقىش» نى ئويلايدۇ

بىر ئىشنى قىلىشتىن بۇرۇن، نامراتلارنىڭ كۆڭلىدە ئويلايدىغىنى بولسا «ئۆتتۈرۈپ قويماسلىق»، ئەمما بايلار قەتئىي هالدا «مەن چوقۇم يېڭىشىم كېرەك» دەپ ئويلايدۇ. كۆپچىلىك قانداق قاراشتىن قەتئىينەزەر بۇ ئىككى خىل ئوي-پىكىرنىڭ مەنىسى بىردەك بولىدۇ. بىراق پسىخولوگىيەلىك نۇقتىنەزەرى بويىچە قارىغاندا ئۇلارنىڭ پەرقى ناهايىتى چوڭ.

«ئۆتتۈرۈپ قويماسلىق» تىن ئىبارەت پسىخىكا پاسسىپ تەرەپنى چىقىش قىلغان هالدا مەسىلىلەرنى ئويلايدۇ، «ئۆتتۈرۈپ قويماسلىق» تىن ئىبارەت بۇ ئوي پەيدا بولغاندىن كېيىنلا، نامراتلار ئىش قىلغاندا ئىزچىل مۇداپىئەلىنىش هالىتىدە تۇرىدۇ، ناهايىتى ئېهتىياتچان بولۇپ، توخۇ يۈرەكلىك قىلىدۇ، ئۆزىنىڭ مەلۇم بىر هەرىكىتىنىڭ مەغلۇب بولۇشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىشىدىن قورقىدۇ. بىلىش كېرەككى، بۇ خىل باشلىنىشتىلا ئۆتتۈرۈپ قويۇشتىن قورقىدىغان پسىخىكا بايلىق ئىزدەش يولىدىكى توسالغۇ بولۇپ هېسابلىنىدۇ.

بايلارئويلايدىغان «چوقۇم يېڭىش» تىن ئىبارەت پسىخىكا ئاكتىپ تەرەپتىن چىقىش قىلىپ مەسىلىلەرنى ئويلايدۇ، «چوقۇم يېڭىش» تىن ئىبارەت جەزمەن يېڭىدىغاندەك پسىخىكىلىق هالەت پەيدا بولغاندىن كېيىن، بايلار ئىش قىلغاندا ناهايىتى كۆپ يۈرەك قېنىنى ۋە تىرىشچانلىقىنى سەرپ قىلىپ، ئاكتىپلىق بىلەن ئىلگىرىلەپ، «ئاخىرغىچە بەرداشلىق بەرمىسەم قايتمايمەن» دىگەن روھ بويىچە ئىلگىرىلەيدۇ. بۇ خىل كۈچلۈك مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىستىكى ئالدىدا پۈتۈن دۇنيا يول بېرىدۇ، ئۇنداقتا بايلىقچۇ؟

ئەگەر سىز بۇ گەپنى هەددىدىن زىيادە مۇبالىغە قىلىۋېتىلگەن دەپ قارىسىڭىز، ئۇنداقتا بىزمۇنداق بىر سىناشتۇرما قىلىپ باقايلى: مۇسابىقە جەريانىدا ئىككى نەپەر ئەمەلىي كۈچى ئوخشاش بولغان ماهىر مۇسابىقىلىشىۋاتقان بولسا، ئۇلارنىڭ بىرى «مەن چوقۇم يېڭىشىم، هەممە

يەڭگەندىمۇ ناھايىتى ئۇستىلىق بىلەن يېڭىشىم كېرەك.» دەپ ئويلايدۇ؛يەنە بىرى قورقۇنچ بىلەن «مەن ئۇتتۇرسام بولمايدۇ، ئۇتتۇرغان تەقدىردىمۇ ئېچىنىشلىق ئۇتتۇرۇۋېتىشكە بولمايدۇ.» دەپ ئويلىسا، ئۇنداقتا قايسى ماھىرنىڭ غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈش نىسبىتى يۇقىرى بولار؟

جاۋاپ ناھايىتى ئېنىق، كۈچ نىسبىتى ئوخشاش بولغان ئەھۋالدا، شىجائەتلىك كۈچلۈك بولغان تەرەپنىڭ يېڭىش نىسبىتى يۇقىرى. كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، غەلبە قازىنىشقا بولغان ئىشەنچ ۋە جاسارەت غەلبە قىلىش ياكى مەغلۇپ بولۇشنى بەلگىلەيدىغان مۇھىم ئامىل.ئوخشاشلا، بايلىق رىقابىتى جەريانىدا «چوقۇم يېڭىمەن» دەپ ئويلايدىغان ئادەمنىڭ ئېرىشىدىغان بايلىقى «ئۇتتۇرۇشقا بولمايدۇ» دەپ ئويلايدىغان ئادەمنىڭكىدىن كۆپ بولىدۇ.

رۇەنكۇ شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى، باش لېدىرى قوشۇمچە مەمۇرىيەت يۈرگۈزگۈچىسى سۇن جېڭيى «چوقۇم يېڭىمەن»دەيدىغان شىجائىتى بار بايلاردىن.

سۇن جېڭيى1957 - يىلى ياپونىيەدە تۇغۇلغان. 1973 - يىلى تولۇق ئوتتۇرىدا ئوقۇۋاتقان سۇن جېڭيى ئائىلىسىدىكىلەرگە ئەگىشىپ ياپونىيەدىن ئامېرىكىنىڭ كالىفورنىيە شتاتىغا كۆچۈپ، بروكلىن ئۇنىۋېرسىتېتىغا ئېنگلىزتىلى ئۆگىنىشكە كىرگەن. نەتىجىسى ياخشى،ئەقىللىق ۋە زېرەك بولغاچقا، سۇن جېڭيى 1977 - يىلى كالىفورنىيە ئۇنىۋېرسىتېتى بروكلىن تارماق مەكتىپىگە ئىقتىساد ئۆگىنىشكە كىرگەن.

ئالى مەكتەپتىكى مەزگىلدە، سۇن جېڭيى ئامېرىكا پۈركىمە تەتقىقات ئورگىنىنىڭ تەجرىبە ئۇسكۇنىلىرىدىن پايدىلىنىپ كۆپ تىللىق تەرجىمە ئەسۋابىنى ياساپ چىقىدۇ، ھەمدە بىر مىليون ئامېرىكا دوللىرىلىق باھادا پاتېنت ھوقۇقىنى شارپ شىركىتىگە سېتىپ بېرىدۇ (بۇ كېيىن شارپ شىركىتى ياساپ چىققان Wizard تىپىدىكى مەھسۇلاتنىڭ ئۈلگىسى)، بۇ ئارقىلىق سۇن جېڭيى ھاياتىدىكى تۇنجى مەبلەغنى قولغا كەلتۈرىدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، سۇن جېڭيى ياپونىيەدىن ئېلېكتىرونلۇق ئويۇنچۇق ماشىنىسى كىرگۈزۈپ، مەكتەپنىڭ يېقىن ئەتراپىدا قوراشتۇرۇپ سېتىش تىجارىتىنى باشلايدۇ، ھەمدە كۆپ خىل ئېلېكتىرونلۇق ئويۇنچۇقلارنى لايىھەلەپ چىقىدۇ.

19 ياشلىق سۇن جېڭيى ئوقۇۋاتقان ۋاقتىدىلا ئۆزىنىڭ كېيىنكى 50 يىللىق ھاياتىنى پىلانلاپ بولدى. يەنى قانداق قىلىپ مەبلەغ جۇغلاپ شىركەت قۇرۇش، ئۆزىنىڭ كەشپىيات يارىتىش ۋە ئۇنى مەسىھۇلاتقا ئايلاندۇرۇش پىلانىنى قانداق ئىشقا ئاشۇرۇش ۋە ھەر ئون يىلدا يەتمەكچى بولغان نىشان قاتارلىقلارنى تەپسىلى پىلانغا ئالدى .ھەمدە نۇرغۇن قېتىملاپ سىلىشتۇرۇش ئارقىلىق تەرەققىياتى دەسلەپكى باسقۇچتا تۇرۇۋاتقان كومپيۇتېر ۋە ئىنتېرنىت كەسپىگە كىرىشنى قارار قىلدى، شۇنداقلا چوقۇم بۇ كەسپتە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى كۆڭلىگە پۈكىدى. «چوقۇم يېڭىش» تىن ئىبارەت ئىستەكنى كۆڭلىگە پۈككەن سۇن جېڭيى ئۆزىنىڭ بايلىق يارىتىش سەپىرىنى باشلايدۇ.

1980 - يىلى23 ياشلىق سۇن جېڭيى كالفورنىيە شىتاتىنىڭ ئوكلاند شەھرىدە UnisonWorld كومپيۇتېر شىركىتىنى قۇرۇپچىقىدۇ. ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن ياپونىيەگە قايتىپ كېلىپ، يۇمشاق دېتال بانكىسى شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىپ كومپيۇتېر يۇمشاق دېتاللىرىنى توپ تارقىتىش خىزمىتى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ.ئىزچىل «چوقۇم يېڭىمەن» دەيدىغان پىسخىكىدا بولغاچقا، سۇن جېڭىينىڭ شىركىتىنىڭ يۇمشاق دېتال سېتىش سوممىسى پۈتكۈل ياپونىيە بويىچە بىرىنچى ئورۇندا تۇرىدۇ. 1994 -يىلى سۇن جىڭيى شىركەتنىڭ پېيىنى بازارغا سالىدۇ، ھەمدە بىر مىليارد 40 مىليون ئامېرىكا دوللىرى جۇغلاپ يۇمشاق دېتال گورۇھىغا ئايلىنىپ، ئۆزىنىڭ گۈللىنىش سەپىرىنى داۋام ئېتىدۇ.

1995 - يىلى سۇن جېڭيى «چوقۇم يېڭىش كېرەك» دەيدىغان ئىدىيە بويىچە ئاساسلىق زېھنىنى توركەسپىگە بېرىپ، بۇ جەھەتتە يۈكسەك نەتىجە قازىنىشنى قارار قىلىدۇ. ئۇ ئاۋۋال ئىككى مىليون ئامېرىكا دوللىرى مەبلەغنى ياخو شىركىتىگە بېرىدۇ، كېيىن ياخو شىركىتىنىڭ 33% پېيىغا ئېرىشىش شەرتى ئاستىدا شىركەتنى يەنە بىر مىليارد ئامېرىكا دوللىرى مەبلەغ بىلەن تەمىنلەيدۇ. ئۇ ۋاقىتتا ياخو شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى ياڭ جىيۇەن سۇن جېڭىينىڭ تەلپىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ناھايىتى ھەيران قېلىپ ئۇنى ساراڭ بوپتۇ دەپ ئويلايدۇ. چۈنكى، ياڭ جىيۇەن ئۆزىمۇ ياخو شىركىتىنىڭ كەلگۈسىنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىنى بىلمەيدىغان شارائىت ئاستىدا، سۇن جېڭيى

ئەمدىلا قۇرۇلغان يېڭى شىركەتكە شۇنچە كۆپ مەبلەغ سېلىشقا قانداقمۇ پېتىنسۇن؟ ئەگەر مەغلۇب بولسا قانداق بولىدۇ؟

ھالبۇكى، «چوقۇم يېڭىمەن» دەيدىغان شجائەتتى بار سۇن جېڭيى ياڭ جىيۇەندەك ئىككىلىنىپ ئولتۇرماي، 1996 ـ يىلى ئۆزىنىڭ مەبلەغ سېلىش ۋەدىسىنى رەسمىي ئەمەلگە ئاشۇردى. ئارقىدىنلا ياخو شىركىتىگە يەنە نۇرغۇن مەبلەغ سالدى، مەبلەغنىڭ ئومۇمىي سوممىسى ئۈچ مىليارد 55 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن ئىدى. سۇن جېڭيىنىڭ نۇرغۇنلىغان مەبلغىگە ئېرىشكەندىن كېيىن، ياخو شىركىتى بىرلا سەكرەپ دۇنيادا ئالدىنقى قاتاردىكى تور شىركىتىگە ئايلاندى، ھەمدە ئەڭ چوڭ پايچېك بولۇش سۈپىتى بىلەن سۇنجېڭيىمۇ بۇنىڭدىن نۇرغۇن پايدىغا ئېرىشىپ، ئۇنىڭ شىركىتى رۇەنكۇمۇ ئىنتېرنىت ئىنقلابىدىكى سەردارغا ئايلاندى.

بۈگۈنكى كۈندە سۇن جېڭيى قۇرغان يۇمشاق دېتال بانكىسى گورۇھىمۇ پۈتكۈل يەر شارى مىقياسىدا 400 دىن ئارتۇق تورشىركەتلىرىگە مەبلەغ سېلىپ، ياخو، Etrade قاتارلىق بىرىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان تور شىركەتلىرىنىڭ ئاساسلىق پايچېكىگە ئايلانغان. سۇن جېڭيىنىڭ رۇەنكۇ شىركىتىدە نۇرغۇنلىغان مۇھىم ۋەزىپىسى بولغاندىن تاشقىرى،يەنە باش ۋەزىر سايلام رىقابىتى كومېتېتىنىڭ ئاساسلىق ئەزاسى. ئۇدا بىر نەچچە يىل«يەر شارىدىكى ئون چوڭ سەردار» بولۇپ باھالانغان. «فوربىس» ژورنىلى ئۇنىڭغا باھابېرىپ «ياپونىيەدىكى ئەڭ بازارلىق كارخانچى» دەپ تەرىپلىگەن .ئاخبارات ۋاستىلىرىنىڭ خەۋەرلىرىدە ئۇ «رەقەم دەۋرىدىكى ياپونىيەدە ئەڭ شەرەپلىك كارخانچى»دەپ ئاتالغان.

سۇن جېڭيىنىڭ بىر ئۆمۈرلۈك بايلىق سەرگۈزەشتىسىدىن بىز شۇنى كۆرۈۋالايمىزكى، ئۇنىڭ بۈگۈنكىدەك زورغەلبىگە ئېرىشىشىنى ئۇنىڭ «چوقۇم يېڭىمەن» دەيدىغان شجائىتىدىن ئايرىپ قارىغىلى بولمايدۇ. دەل مۇشۇ خىل غەلبە قازىنىشقا بولغان قەتئىيلىك بولغاچقا، ئۇ ئۆزىنىڭ بۈگۈنكى بايلىق پادىشاھلىقىنى قۇرۇپ چىقىپ، بايلىق دەرىخىدىكى سانجاق ـ سانجاق مېۋىلەرگە ئېرىشكەن.

ئەگەر«چوقۇم يېڭىمەن» دەيدىغان ئىرادىسى بولمىغاندا، سىز جېگىينىڭ ئوقۇغۇچىلىق ۋاقتلىرىدىلا ئۆزىنىڭ 50 يىللىق ھاياتلىق پىلانىنى تۈزىيەلىشى، ھەمدە ئۇنىڭ ئۈچۈن كۆرەش قىلىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى؛ ئەگەر «ئۇتتۇرۇشقا بولمايدۇ»، «ئۇتتۇرسام نېمە ئامال» قاتارلىق ئەنسىرەشلەر ھەمىشە ساقلانسا، سىز جېگىيدا ئەمدىلا قۇرۇلغان ياخوشىركىتىگە مەبلەغ سالىدىغان غەيرەت ۋە جاسارەت بولمىغان بولاتتى، بۈگۈنكىدەك ناھايىتى چوڭ بولغان خەلقئارالىق تور شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىشى تېخىمۇ مۇمكىن بولماس ئىدى؛ ئەگەر كۆڭلىدە «ئۇتتۇرۇشقا بولمايدۇ» بولۇپ، «چوقۇم يېڭىش» بولمىغاندا ئىدى،سىز جېگىينىڭ 37 ياش ۋاقتىدىلا 10 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىلىق كاتتا زەردارغا ئايلىنىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، بايلىق رىقابىتى جەريانىدا «چوقۇم يېڭىمەن» دەيدىغان ئىرادىدە بولۇش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئالدىنقى شەرتى، بۇ خىل چوقۇم يېڭىش پسىخىكىسى بولغاندا، ھەمدە توختىماستىن تىرىشقاندىلا بايلىق قولىمىزغا كېلىدۇ.

پۇل تېپىپ باي بولماقچى بولغان دوستۇم، ئۆزىڭىزگە قاراپ بېقىڭ، ئۆزىڭىزنىڭ پسىخىكىسىنىڭ دۇرۇس ياكى ئەمەسلىكىگە قاراپ بېقىڭ، سىزدە باي بولۇشقا نىسبەتەن كۈچلۈك ئىرادە بارمۇ ـ يوق؟

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئارزۇسى بىر خىل ئاكتىپ روھى ھالەت. ئۆز ـ ئۆزىگە ‹ مەن چوقۇم غەلبە قىلىمەن › دەيدىغان ئاڭ ۋە يۈكسەك شجائەت. بۇ پۇلدىنمۇ مۇھىم بولغان، ھېچكىممۇ تارتىۋالالمايدىغان بايلىق. بايلار بۇ خىل بايلىققا ئىگە، شۇڭا ئۇلار پۇل بىلەن ئېتىشىۋاتقان چاغدا ھەمىشە «چوقۇم يېڭىمەن» دەپ ئويلايدۇ. ئەمما نامراتلار ھەمىشە ‹ ئۇتتۇرۇپ قويىمىساقلا تەلىيىمىزنىڭ كەلگىنى شۇ › دەپ ئويلايدۇ،چوقۇم غەلبە قازىنىشنى ئويلاشقا تېخىمۇ پېتىنالمايدۇ. بۇ خىلدىكى پاسسىپ پسىخىكىلىق ھالەت بىلەن بايلىق رىقابىتىدە ئۇتۇپ چىققىلى بولامدۇ؟

نامراتلار هازىرقى تەڭسىز هالەتتىكى بىخەتەرلىكنى تاللايدۇ، بايلار ئۆزگىچە يول تۇتۇپ بايلىق توپلايدۇ

بايلىق ئىزدەش يولىدا ئەگەر ئالدىڭىزغا ئىككى تاللاش مەسىلىسى ئۇچرىسا، سىز قايسىنى تاللايسىز؟

A. باشقىلار نۇرغۇن قېتىملاپ ماڭغان، نۇرغۇن سىناقلاردىن ئۆتكەن يول (بىخەتەرلىك دەرىجىسى يۇقىرى، بىراق ناهايىتى چەكلىك).

B. ئۆزى يول ئېچىپ بايلىق توپلاش يۇلى(گەرچە غەلبە قىلىش ياكى مەغلۇب بولۇش ئېنىق ئەمەس، بىخەتەرلىكى دەلىللەنمىگەن بولسىمۇ، بىراق غەلبە قازىنىپلا قالسا نۇرغۇن نەرسىلەرگە ئېرىشكى بولىدۇ).

تەپسىلىي ئەھۋالنى بىلگەندىن كېيىن نۇرغۇنلىغان كىشىلەر Aجاۋابىنى تاللايدۇ. بۇ خىلدىكى كىشىلەرنىڭ قارىشىچە، بىخەتەرلىكنىڭ نۇرغۇن بايلىققا قارىغاندا جەلپ قىلىش كۈچى تېخىمۇ چوڭ. ئۇلار بىخەتەرلىكى كاپالەتكە ئىگە بولغان شارائىت ئاستىدا ناهايىتى ئاز مەنپەتكە ئېرىشىشنى خالايدۇكى، خەتەرگە تەۋەككۇل قىلىپ نۇرغۇنلىغان بايلىققا ئېرىشىشنى خالىمايدۇ.

ناهايىتى ئېنىقكى بۇ خىل كىشىلەر رىئال تۇرمۇشتا ئۆزىنى قوغداپ، تەڭسىز هالەتتىكى بىخەتەرلىككە رازى بولىدۇ. ئۇلار ئۆزىنىڭ خىزمەت ئورنىدا ئۇنۇملۇك ئىش قىلمايدۇ،هېچقانداق رولى يوق بولۇپ، قارىغۇلارچە كۆپ سانلىققا ئەگىشىدۇ، نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ماڭغان يولغا قىستىلىپ كىرىپ مەغلۇپ بولىدۇ. بۇنىڭغا ئاساسەن بىز قەتئىي هالدا هۆكۈم قىلالايمىزكى، ئۇلارنىڭ ئىچىدىكى نۇرغۇنلىغان كىشى باي، پاراۋان تۇرمۇشقا ئېرىشەلمەيدۇ.

بۇنداق خۇلاسىنىڭ بولۇشىدىكى سەۋەب، بايلارنىڭ ئالدىغا بۇنداق مەسىلە قويۇلسا، ئۇلار ئىككىلەنمەستىن B جاۋابىنى تاللايدۇ. بايلار بايلىق رىقابىتى يولىدا پەقەت ئۆزى قول سېلىپ يول ئاچقاندىلا، ئاندىن پۇرسەتنى ئىگىلىگىلى بولىدىغانلىقنى چۈشىنىدۇ، شۇڭا ئۇلار ئۆزى يول ئېچىپ

بايلىق ئىزدەشكە رازىكى، باشقىلار تەكرار ماڭغان يولدا مېڭىشنى خالمايدۇ.

بۇ دەل نامراتلار ۋە بايلارنىڭ پەرقى: نامراتلار تەڭسىز ھالەتتىكى بىخەتەرلىكنى تاللايدۇ، بايلار ئۆزى يول ئېچىپ بايلىق توپلايدۇ.

قەدىمدىن تارتىپ جۇڭگو – چەتئەللەردە ياشىغان بايلارغا قارايدىغان بولساق، ئۇلار خەتەرگە تەۋەككۇل قىلىش روھىغا ۋە باشقىلار ماڭغان يولدا ماڭمايدىغان تىرىشچانلىق روھىغا ئىگە. سۇنىڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە باش لېدىرى جاڭ جىندوڭ ئەنە شۇنداق ئۆزى يول ئېچىپ بايلىق توپلاشقا ماھىر بايلارنىڭ بىرى.

1984 – يىلى ئەمدىلا ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەن جاڭ جىندوڭ نەنجىڭ جىنلۇ رايونى سانائەت شىركىتىگە ئىشقا چۈشىدۇ. ئەينى ۋاقىتتا دۆلەتىمىزدە «سودا دېڭىزى» غا سەكرەيدىغان قىزغىنلىق ئەۋج ئالغان بولۇپ، جاڭ جىندوڭمۇ بۇ ئېقىمغا ئەگىشىپ سىناپ باقماقچى بولىدۇ. ئۇ خىزمەتتىن سىرت ۋاقىتىدىن پايدىلىنىپ ھاۋا تەڭشىگۈچ قوراشتۇرىدىغان ئىشنى كۆتۈرە ئالىدۇ، ھەم بۇ مەزگىلدە جاڭ جىندوڭ 100 مىڭ يۈەن مەبلەغ توپلايدۇ.

1990 – يىلى27 ياشلىق جاڭ جىندوڭ ئۆزىنىڭ 6 يىللىق ستاژدىكى مۇقىم خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ،سودا دېڭىزىغا سەكرەپ ئىگىلىك ياراتماقچى بولىدۇ. ئەينى ۋاقىتتا ئەڭ پۇل تاپقىلى بولىدىغان ساھە ئائىلە ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى ساھەسى بولۇپ، بازارنىڭ توڭلاتقۇ، رەڭلىك تېلېۋىزور، كىرئالغۇ قاتارلىق ئۈسكۈنىلەرگە بولغان ئېھتىياجى ناھايىتى يۇقىرى ئىدى. ئىگىلىك ياراتماقچى بولغان نۇرغۇنلىغان كىشىلەر بۇ كەسىپنىڭ سودىسىنى قىلىشقا تىرىشۋاتاتتى، بىراق جاڭ جىندوڭ ھەرگىزمۇ بۇ توپقا قېتىلمىدى.ئەستايىدىل ئويلىنىش ئارقىلىق ئۇ باشقىلارنى ھەيران قالدۇرىدىغان قارارنى چىقاردى .يەنى ئۇ ۋاقىتلاردا بازىرى ھازىرقىدەك ئىتتىك بولمىغان، «دۆلەتمەنلەر مەھسۇلاتى» غا تەۋە بولغان ھاۋا تەڭشىگۈچ مەخسۇس تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانماقچى بولىدۇ.

شۇنداق قىلىپ، جاڭ جىندوڭ قايناق بازاردىن يىراق بولغان نەنجىڭ نىڭخەي يولىدىن كۆلىمى 200كۋادرات مېتىرغا يەتمەيدىغان دۇكاندىن بىرنى ئىجارىگە ئالىدۇ، ھەمدە ھاۋا تەڭشىگۈچنى

مەخسۇس توپ تاقتىش شىركىتىنى قۇرۇپ، ئۆزىنىڭ سۇنىڭ ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرىنى بارلىققا كەلتۈرۈش سەپىرىنى باشلايدۇ.

ئەينى ۋاقىتتىكى ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى تىجارىتىنىڭ رىقابىتى ناھايىتى كەسكىن بولغاچقا،تىز سۇرئەتتە بازار ئىگەللەش، كۆلەمنى كېڭەيتىش ئاسان ئەمەس ئىدى. شۇنىڭ ئۈچۈن، جاڭ جىندوڭ ئۆزى يول تېپىپ، قىلچە ئىككىلەنمەستىن يېڭىچە تىجارەت شەكلىنى بارلىققا كەلتۈرۈپ، تۇنجى قېتىم «يەتكۈزۈش، قوراشتۇرۇش، رېمونت قىلىش» بىرگەۋدىلەشكەن مۇلازىمەت سىستېمىسىنى قۇرۇپ چىقتى، ھەمدە 300 ئادەمدىن تەشكىل تاپقان قوراشتۇرۇش ئەترىتىنى بارلىققا كەلتۈردى. ئۇلار خېرىدارلار ئۈچۈن دەل ۋاقتىدا ھاۋا تەڭشىگۈچنى ھەقسىز قوراشتۇرۇپ بېرەتتى. بۇ خىل مۇلازىمەت شەكلى ئەينى ۋاقىتتىكى نەنجىڭدە، ھەتتا پۈتۈن مەملىكەت مىقياسىدا يوق ئىدى، شۇنىڭ ئۈچۈن ناھايىتى تېزلا ئىستېمالچىلارنىڭ قارشى ئېلىشىغا ئېرىشىپ، سۇنىڭ شىركىتى ئۈچۈن مەبلەغ توپلاشتا ئاچقۇچلۇق رول ئوينىدى.

تۆۋەن باھادا مۇقىم مال كىرگۈزۈش يولىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن،جاڭ جىندوڭ مال تەمىنلىگۈچى سودىگەرلەر بىلەن ناھايىتى ياخشى مۇناسىۋەت ئورناتتى.1991 - يىلى جاڭ جىندوڭ يەنە بىر قېتىم يېڭىلىق يارىتىپ، ئىشلەپچىقارغۇچى سودىگەرلەر بىلەن «تەتۈر يۆنىلىشتىكى ھەمكارلىق» شەكلىنى ئورنىتىپ، ئاۋۋال ئىشلەپچىقارغۇچى سودىگەرلەرنى سودا مەبلىغى بىلەن تەمىنلىدى. ئۇنىڭ كونكېرت مەزمۇنى: (تىجارەتچى سودىگەر تىجارەتنىڭ بوش مەزگىللىرىدە ئىشلەپچىقارغۇچى سودىگەرلەرنى مەبلەغ بىلەن تەمىنلەپ ئۇنىڭ ئىشلەپچىقىرىشىغا ياردەم بېرىدۇ،تىجارەت قىزىغان ۋاقىتلاردا ئىشلەپچىقارغۇچى سودىگەرلەرنىڭ ئېتىبار باھاسىغا ۋە مۇقىم مال مەنبەسىگە ئېرىشىدۇ) دىن ئىبارەت بولۇپ ، بۇ خىلدىكى «سودا سۇس چاغلاردا سودىگەرلەر زاۋۇتنى قوللاش، سودا قىزىغاندا زاۋۇت سودىگەرلەرگە جاۋاب قايتۇرۇش» شەكلىدىكى زاۋۇت -سودىگەر ھەمكارلىقى سۇنىڭ شىركىتىنى باشقا تىجارەتچىلەرنىڭ ئېرىشىشى مۇمكىن بولمىغان مال مەنبەسى ئەۋزەللىكىگە ئېرىشتۈرگەن.

1992 ـ يىلى، «تونۇر» دەپ نام ئالغان نەنجىڭدە ھاۋا تەڭشىگۈچنىڭ بازىرى چىقىشقا باشلىدى،ئۇنىڭدىن بۇرۇن بىر قاتار تەييارلىقلارنى قىلىپ ئالللقاچان مەھسۇلات ۋە مۇلازىمەت جەھەتتە كۈچلەنگەن سۇنىڭ شىركىتى ئەينى ۋاقىتتىكى چۇنلەن ھاۋا تەڭشىگۈچلىرىنىڭ پۈتۈن مەملىكەتتىكى ئەڭ چوڭ تىجارەتچىسىگە ئايلاندى، بۇ ھال نەنجىڭ ھاۋا تەڭشىگۈچ بازىرىدا سۇنىڭ شىركىتىنىڭ نامىنى بىر دەمدىلا چىقىرىۋەتتى.

ئۈچ يىللىق تىرىشىش ئارقىلىق، سۇنىڭ شىركىتى يەككە مەھسۇلات، يەككە ماركىغا تايىنىپ يىللىق سېتىش سوممىسى 3 مىلياردقا يېتىدىغان كۆلەم شەكىللەندۈردى. بۇ ھال ئەينى ۋاقىتتا نەنجىڭدىكى دۆلەت ئىگىلىكىدىكى سەككىز چوڭ كارخانىنى چۆچۈتىۋەتكەن ئىدى. شۇنىڭ بىلەن ئۇلار بىرلىشىپ سۇنىڭ شىركىتىنى ۋەيران قىلماقچى بولۇپ، بۇ سەككىز كارخانا ھەرقانداق مالنى بىر تۇتاش سېتىۋالىدىغانلىقىنى، ئەگەر قايسى زاۋۇت سۇنىڭ شىركىتىنى مال بىلەن تەمىنلىسە، شۇ خىل مەھسۇلاتنى سېتىۋالمايدىغانلىقىنى جاكارلايدۇ.

«سەككىز كارخانىنىڭ بىرلىشىشى» ئېلىپ كەلگەن بېسىم جاڭ جىندوڭ ۋە سۇنىڭ شىركىتىنى مەغلۇپ قىلالمىغان، «كۆلەملەشكەن تىجارەت، زاۋۇت ـ سودىگەر ھەمكارلىقى، كەسپىي مۇلازىمەت» دىن ئىبارەت بۇ ئۈچ ئەۋزەللىككە تايىنىپ، سۇنىڭ شىركىتى بۇ بىر مەيدان رىقابەتتە يەنە غەلىبىنى قولغا كەلتۈرگەن. شۇ يىللا سېتىش سوممىسنى ئۈچمىليارد يۈەنگە يەتكۈزۈپ 182% ئاشۇرغان، ھەمدە پۈتۈن مەملىكەتتىكى كۆلىمى ئەڭ چوڭ سودىگەر ، نامىغا ئېرىشكەن.

2003 ـ يىلى، كەسپى ساھەدە «ئائىلە ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى سودىسىنى قىلىش تەس» دىگەن سادالار ياڭرىغان، ھالبۇكى جاڭ جىندوڭ باشقا سودىگەرلەرگە ئوخشاش تار دائىرىدە قىستىلىپ قالمىغان، ئەكسىچە ئۇ يەنە يېڭىلىق يارىتىپ، پۈتۈن مەملىكەتتە «C3 شەكلى» (يەنى كومپيۇتىر، خەۋەرلىشىش، ئائىلە ئېلېكتىرئۈسكۈنىلىرى بىرلەشكەن ئۇنىۋېرسال تىجارەت شەكلى) نى تۇنجى قېتىم يولغا قويۇپ،سۇنىڭ شىركىتىنىڭ ئۈچۈرلاشقان ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى دەۋرىنى باشلىغان. جاڭ جىندوڭنىڭ بۇ يول ئېچىپ ئىلگىرلەش تەدبىرى سۇنىڭ شىركىتىنى يەنە بىر قېتىم كۆپلىگەن

كارخانىلارنىڭ ئىچىدىن باش كۆتۈرگۈزۈپ، كۆلىمىنى تېخىمۇ چوڭايتقان.

بۇگۈنكى كۈندە، سۇنىڭ ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى شىركىتى دۆلىتىمىزدىكى چوڭ زەنجىرسىمان دۇكانلارنى قۇرۇپ چىقىپ، كۆلەم جەھەتە گومېي چوڭ تىپتىكى ئائىلە ئېلىكتىر ئۈسكۈنىلىرى چاتما دۇكانلىرىدىن قالسىلا 2-ئورۇنغا ئۆتتى. جاڭ جىندوڭ پەقەت 20 يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ ‹سۇنىڭ ›نى كۆلىمى 200 كۋادرات مېتىرغىمۇ يەتمەيدىغان،10 نەچچە خىزمەتچىسى بار، مەبلىغى 100 مىڭ يۈەن بولغان كىچىك دۇكاندىن 600 دىن ئارتۇق زەنجىرسىمان سېتىش دۇكىنى، 90000 دىن ئارتۇق خىزمەتچىسى بولغان،يىللىق سېتىش سوممىسى 610 مىليارد يۈەنگە يېتىدىغان زەنجىرسىمان سېتىش كارخانىسىغا ئايلاندۇرغان. جاڭ جىندوڭ ئۆزىمۇ دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانا خىزمەتچىسىدىن مىليونېرلار قاتارىغا ئۆتكەن ۋە ئۆز ساھەسىنىڭ سەركىسىگە ئايلانغان.

جاڭ جىندوڭ ۋە سۇنىڭنىڭ بۈگۈنكىدەك خۇشاللىنارلىق نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرىشى ناھايىتى زور دەرىجىدە جاڭ جىندوڭنىڭ يېڭى يول ئېچىش روھىغا تايانغان. دەل يېڭىدىن يول ئېچىپ ئىلگىرلەش روھى بولغاچقا، ئۇ خىزمەتتىن ئىستىپا بېرىپ ئىگىلىك ياراتقان؛ يېڭى يول ئېچىشقا جۈرئەت قىلالىغاچقا، ئۇ ئەينى ۋاقىتتىكى «بازىرى بوش» دەپ قارالغان ھاۋا تەڭشىگۈچ تىجارىتىنى تاللىغان؛ يېڭى يول ئېچىشقا ماھىر بولغاچقا، ئۇ تۇنجى قېتىم «يەتكۈزۈش،قوراشتۇرۇش، رېمونت قىلىش» بىر گەۋدە قىلىنغان مۇلازىمەتنى يولغا قويغان؛ يېڭى يول ئېچىشقا ماھىر بولغاچقا، ئۇ «تەتۈر يۆلىنىشلىك ھەمكارلىق، تىجارەتچىلەرنى ئىشلەپچىقىرىش ساھەسىگە كىرگۈزۈش» شۇئارىنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، شۇ ئارقىلىق تىجارەتچى - ئىشلەپچىقارغۇچى ئىككى تەرەپ تەڭ مەنپەئەتلىنىدىغان تىجارەت شەكلىنى ئوتتۇرىغا قويغان؛دەل يېڭى يول ئېچىش روھى بولغاچقا، ئۇ پۈتۈن مەملىكەت مىقياسىدا «C3 شەكلى» نى ئوتتۇرىغا قويۇپ، سۇنىڭنى توختىماستىن تەرەققىي قىلدۇرغان؛ يېڭى يول ئېچىشقا ماھىر بولغاچقا، ئۇ ئاندىن بايلىق كانىنى ئاچالىغان.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر جاڭ جىندوڭ بىخەتەر بولغان شۇ ھالىتىگە شۈكرى قىلغان بولسا،ئۆزىنىڭ 6 يىللىق مۇقىم خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرەمتى؟ ئۇ يەنە «سەككىز كارخانا

بىرلىششى» نىڭ زەربىسى ئاستىدا پۈت دەسسەپ تۇرالامتى؟ ئۇ ۋە سۈنىڭنىڭ بوگۈنكى نەتىجىسى بولامتى؟

كۆپچىلىكنىڭ بۇنىڭ جاۋابىنى بىلىدىغانلىقىغا ئىشىنىمىز.

شۇنداق، بايلىقنى قوغلىشىش جەريانىدا پەقەت ھازىرقى ھالىتىگە قانائەت قىلىپ، ئۆزى يول ئېچىپ بايلىققا ئېرىشىدىغان ئىقتىدار ۋە تىرىشچانلىق بولمىسا، ئۇنداقتا بايلىق ئىلاھى سىزگە قاراپ كەلمەيدۇ. پەقەت يېڭىلىق يارىتىشقا، باشقىلارغا ئوخشىمايدىغان ئىشلارنى قىلىشقا ماھىر بولغاندىلا، بايلىق يولىدا تېخىمۇ تىز، تېخىمۇ يىراققا ماڭغىلى بولىدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ھازىرقى ھالىتىڭىزگە قانائەت قىلىش، كونا قائىدىلەر بويىچە ئىش قىلىش سىزنىڭ ئادەتتىكى ئەھۋالدا چوڭ خاتالىقلارنى ئۆتكۈزمەسلىكىڭىزگە كاپالەتلىك قىلىشى مۇمكىن، بىراق بۇ ھال سىزگە بايلىق ۋە خۇشاللىق ئېلىپ كېلەلمەيدۇ. ئەگەر بايلاردىن بولماقچى بولسىڭىز،چوقۇم تەڭسىز ھالەتتىكى بىخەتەرلىكتىن قۇتۇلۇشىڭىز، ئۆزىڭىزدە خەتەرگە تەۋەككۇل قىلىش روھى ۋە يېڭى يول ئېچىش ئىقتىدارى يېتىلدۈرۈشىڭىز كېرەك.

نامراتلار ئىشنىڭ نەتىجىسىگە قاراپ ئىش تۇتىدۇ،بايلار ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرىدۇ

دۇنيادىكى بارلىق مەۋجۇدات - مەخلۇقاتلار توختىماستىن ئۆزگىرىش ھالىتىدە تۇرىدۇ،ئۆزگەرمەيدىغان بىرمۇ شەيئى يوق. سىز ھازىر كۆرىۋاتقان نەتىجە بەلكىم يېقىن كەلگۈسىدە غايەت زور دەرىجىدە ئۆزگىرىشى مۇمكىن. بولۇپمۇ بۈگۈنكى پەن - تېخنىكا تەرەققىي قىلغان، توختىماستىن ئۆزگىرىۋاتقان ئۈچۈر دەۋرىدە ۋەزىيەتنىڭ تەرەققىياتىغا ئاساسەن توغرا پەرەز قىلىش، ئىشلارنىڭ تەرەققىيات يۆزلىنىشىگە قارىتا ئىش قىلىش ناھايىتى مۇھىم. كىم بۇ نۇقتىنى چۈشەنسە، شۇ بايلىقنىڭ ئىشكىنى ئاچىدىغان ئاچقۇچقا ئىگە بولغان بولىدۇ، بۇمۇ نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ مۇھىم پەرقى.

ئوخشاش ئىشقا يولۇققاندا، نامراتلار ئاۋۋال ئىشنىڭ نەتىجىسىگە قارايدۇ، پايدىسى كۆز ئالدىدىلا بولىدىغان ئىشلارنى قىلىشنى خالايدۇ ھەمدە قىلىشقا جۈرئەت قىلىدۇ.پەقەت نەتىجىسى ئېنىق ئەمەس ياكى جەزملەشتۈرگىلى بولمىسا، نامراتلار ھەرگىزمۇ قىلمايدۇ.

بايلار بولسا ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرىدۇ، ئۇلار تەرەققىيات قارىشى بويىچە ھازىرقى ئەھۋالنى كۆزىتىدۇ، رېئاللىقنىڭ ئىچىكە ئۆزگىرىشلىرىدىن ۋەزىيەتنىڭ تەرەققىيات يۆنىلىشىنى بىلىشكە تىرىشىدۇ. بۇ ئارقىلىق تارىختىكى تەجرىبە ۋە قانۇنىيەتلەرنى بىرلەشتۈرۈپ كەلگۈسىدە نېمە ئىشلارنىڭ يۈز بېرىدىغانلىقىنى مۆلچەرلەيدۇ، ھەمدە بۇ خىل ۋەزىيەتنى ئۆزىنىڭ ھەرىكەت قائىدىسىگە ئايلاندۇرىدۇ. شۇڭلاشقا بايلار ئىشنىڭ دەسلەپكى باسقۇچىدىلا تەييارلىق قىلىپ ئاساس سېلىپ بولىدۇ،ئىشلارتەرەققىي قىلىپ پىشىپ يېتىلگەندە ئۆزلىرى ئۈستۈنلۈكنى ئىگەللەپ، مۇتلەق ئەۋزەللىك بىلەن ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدۇ.

بۇ ۋاقىتتا ئىشنىڭ نەتىجىسىگە قاراپ ئىش كۆرىدىغان ئاشۇ كىشىلەر بايلارنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنى كۆرۈپ ئۆزلىرىمۇ بۇنىڭدىن ئازراق نەپكە ئېرىشىشنى ئويلايدۇ، بىراق چوڭ بايلىق ئاللىقاچان

ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرىدىغان كىشىلەر تەرىپىدىن ئىگەللىنىپ كەتكەن بولىدۇ.

ئىشنىڭ نەتىجىسىگە قاراپ ئىش كۆرىدىغان كىشىلەر ئېشىپ قالغان ئازغىنە «گۆش» ئۈچۈن قان بولۇشقان ۋاقىتتا، ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرىدىغان بايلار ئالللىقاچان كېيىنكى قەدەملىك «ۋەزىيەت مۆلچەر» نى يۈرگۈزۈۋاتقان بولىدۇ.

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، نەتىجىگە قاراپ ئىش كۆرىدىغان كىشىلەر دائىم «ئەگەشكۈچى» ئوبرازىنى يارىتىدۇ، ئۇلار ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرىدىغان كىشىلەرنىڭ ئارقىسىدىن ئەگىشىپ،بايلاردىن «ئېشىپ قالغان» نەرسىلەرنى تېرىپ ماڭىدۇ،شۇڭلاشقا ئۇلار يەنىلا بايلىق يولىدىكى لەززەتتىن بەھرىمەن بولالمايدۇ.

ئىككىنچى دۇنيا ئۇرۇشى مەزگىلىدە ئامېرىكىدا كۆلىمى ئانچە چوڭ بولمىغان بىر تىككۈچىلىك ماشىنىلىرى زاۋۇتىنىڭ سېتىش مىقدارى بارغانسىرى تۆۋەنلەپتۇ، سودىسىمۇ بارغانسىرى كاساتلىشىپتۇ. زاۋۇت باشلىقى جېكمۇ ئۇرۇشنىڭ تەسىرى تۈپەيلىدىن كىشىلەرنىڭ ئېدىيىسى ۋە بازار ئەھۋالىدا غايەت زور ئۆزگىرىش يۈز بەرگەنلىكىنى ھېس قىپتۇ،بۇ خىل ئەھۋالدا تىككۈچىلىك ماشىنىسى ئىشلەپچىقىرىش بازارىنىڭ ئېھتىياجىغا ماس كەلمەيتتى.

شۇنداق قىلىپ جېك ئۆزىنىڭ كەسپىنى ئۆزگەرتمەكچى بولۇپ، كۆزىنى كەلگۈسىدىكى بازارغا تىكىپتۇ. كېيىن قايسى ئىشنى قىلسا تېخىمۇ ياخشى بولىدىغانلىقىنى ئەستايىدىل تەتقىق قىلىش ۋە تەھلىل قىلىش ئارقىلىق جېك ئۇرۇشتىن كېيىن ياردىدارلارنىڭ بارغانسىرى كۆپىيىدىغانلىقىنى ھېس قىپتۇ. ھەم كەسپىنى ئۆزگەرتىپ ياردىدارلار ئىشلىتىدىغان كىچىك چاقلىق ئورۇندۇق ئىشلەپچىقىرىشنىڭ كەلگۈسى ئىستىقبالى ناھايىتى ياخشى ئىكەنلىكىنى بايقاپتۇ.

زاۋۇتنىڭ ئۈسكۈنىلىرىنى تەتقىق قىلىپ ئۆزگەرتىش كىرگۈزگەندىن كېيىن، جېك ئىشلەپچىقارغان كىچىك چاقلىق ئورۇندۇقلار بازارغا كىرىپتۇ. بۇ ۋاقىت دەل دۇنيا ئۇرۇشىنىڭ ئاخىرلىششىغا توغرا كەلگەچكە، ئۇرۇشتا يارىلانغان نۇرغۇن ئەسكەرلەر ۋە خەلق ئاممىسى بۇ خىلدىكى كىچىك چاقلىق ئورۇندۇقلارنى بەس ـ بەستە سېتىۋاپتۇ. بۇ ۋاقىتتا كىچىك چاقلىق

ئورۇندۇقلار بازاردىكى «جىددى مال» غا ئايلانغان، چۈنكى باشقا سودىگەرلەر بۇنداق ۋەزىيەتنى مۆلچەرلىمىگەن ئىدى. شۇنىڭ ئۈچۈن بۇ خىلدىكى كىچىك چاقلىق ئورۇندۇقلار پەقەت جېكنىڭ زاۋۇتىدىلا بولۇپ ،ئەينى چاغدا ئېھتىياجنىڭ ھۆددىسىدىن چىقالىغۇدەك تەييار مال بار ئىدى. بۇ ھال جېكنىڭ زاۋۇتى ئىشلەپچىقارغان كىچىك چاقلىق ئورۇندۇقلارنى ئامېرىكىدا سېتىپ چىقىرىپلا قالماستىن، يەنە چەتئەللەرگىچە سېتىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلدى.

جېكنىڭ ئوغلى كىچىك چاقلىق ئورۇندۇق سودىسىنىڭ ناھايىتى قىزىپ كەتكەنلىكىنى، كىرىمنىڭمۇ بارغانسىرى يۇقىرىلاۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ بەك ھاياجانلىنىپ كەتمىدى. ئۇ دادىسىدىن تەلىم ئېلىپ: «ئۇرۇش ئاللىقاچان ئاخىرلاشتى، كىچىك چاقلىق ئورۇندۇق بازىرىمۇ تويۇناي دەپ قالدى، ئەمدى زور مىقداردا ئىشلەپچىقىرىشقا مەبلەغ سېلىشقا بولمايدۇ.كېيىنكى 30 يىلدىن 50 يىلغىچە بازاردا يەنە قانداق ئۆزگىرىشلەر بولىدۇ؟» دەپتۇ.

جېك قايتۇرما سوئال قويۇش ئۇسۇلى ئارقىلىق ئوغلىنى ئىلھاملاندۇرۇپ: «ئۇرۇشتىن كېيىن كىشلەرنىڭ كۆز ـ قارىشىدا يەنە قانداق ئۆزگىرىش بولىدۇ؟» دەپ سوراپتۇ.

ئوغلى جاۋاب بېرىپ: «كىشلەر ئۇرۇشتىن بىزار بولدى، ئۇرۇشتىن كېيىن كىشلەر چوقۇم ھاياتنى تېخىمۇ قەدىرلەيدۇ، گۈزەل تۇرمۇش كەچۈرۈشنى ئۈمىد قىلىدۇ.» دەپتۇ.

«ئۇنداقتا بۇ گۈزەل تۇرمۇش نېمىگە تايىنىپ مەۋجۇت بولىدۇ؟ ئەلۋەتتە ساغلام بەدەنگە تايىنىدۇ.قارىغاندا كىشلەر كەلگۈسىدە چوقۇم بەدەن ساغلاملىقىنى ئۆزىنىڭ قوغلىشىش نىشانى قىلىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن بىز چوقۇم ھازىردىن باشلاپ چېنىقىش سايمانلىرى ئىشلەپچىقىرىش تەييارلىقى قىلىشىمىز كېرەك.»

شۇنداق قىلىپ جېكنىڭ زاۋۇتىدىكى كىچىك ئورۇندۇق ئىشلەپچىقىرىدىغان ئۇسكۈنىلەر چېنىقىش سايمانلىرى ئىشلەپچىقىرىدىغان ئۇسكۈنىلەرگە ئۆزگەرتىلىپ، كېيىنكى قېتىملىق بازارنىڭ يۇقىرى دولقۇنى ئۈچۈن تەييارلىق قىپتۇ. 30 يىل ئەمەس، پەقەت ئۇرۇشتىن كېيىنكى10 نەچچە يىلدىلا چېنىقىش سايمانلىرى بازاردا مودا بولۇشقا باشلاپتۇ.ھەم ئوزۇن ئۆتمەستىن بازىرى ئىتتىك

مالغا ئايلىنىپتۇ. ئەينى ۋاقىتتا چېنىقىش سايمانلىرى ئىشلەپچىقىرىدىغان بىرلا زاۋۇت بولۇپ، جېك جەمەتى بۇ كەسىپتە ئالدىنقى ئورۇننى ئىگىلىگەچكە ملىيادېرلار قاتارىغا ئۆتكەن.

يۇقىرىدىكى ھېكايىدىن بىز كۆرۈۋالالايمىزكى، جېك بولسا تىپىك «ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرىدىغان»ئادەم، ئەكسىچە باشقا سودىگەرلەر پەقەت ئۇنىڭ «ئەگەشكۈچىسى» .باشقا سودىگەرلەر مەلۇم بىر ساھەدە «ئالدىغان پايدا بار» لىقىنى بىلىپ قول سالماقچى بولۇپ تۇرغاندا، جېك ئۆزىنىڭ نەزىرىنى تېخىمۇ يىراقلارغا تىككەن. ئېنىقكى بۇ خىلدىكى بايلىق تالىشىش مەيدانىدا جېك ئۆزىنىڭ مۇتلەق ئۈستۈنلۈكى بىلەن كۆپلىگەن رەقىبلىرىنى يەڭگەن.

ھەقىقەتەن ،ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرەلىگەنلىكى سەۋەبلىك، جېك تىككۈچىلىك ماشىنىسىنىڭ ئورۇنىشتىن كېيىنكى بازارغا ماس كەلمەيدىغانلىقىنى ھېس قىلىپ، بۇ ئارقىلىق كىشىلەرنىڭ ئىستىمال ئېھتىياجىغا ماس كېلىدىغان كىچىك چاقلىق ئورۇندۇقلارنى ئىشلەپ چىقارغان؛ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرەلىگەنلىكى سەۋەبلىك، جېك كىچىك چاقلىق ئورۇندۇقلارنىڭ سودىسى ياخشى بولۇۋاتقان، كۆپچىلىك ھەممەيلەن بۇ كەسىپكە مەبلەغ سېلىپ پايدا تالىشىۋاتقان چاغدا بۇ ساھەدىن چېكىنىپ چىقىپ، مۇددەتتىن بۇرۇن چېنىقىش سايمانلىرىغا مەبلەغ سالغان؛ ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرەلىگەنلىكى سەۋەبلىك، جېك بازاردا ئالدىنقى ئورۇننى ئىگەللەپ ملىيادېرغا ئايلىنالىغان.

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، بايلىق يولىدا ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرۈش بولسا كەم بولسا بولمايدىغان ئالاھىدىلىك. بولۇپمۇ رىقابەتكە تولغان، توختىماستىن ئۆزگىرىۋاتقان بۈگۈنكى جەمئىيەتتە ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرۈش بولسا پۇرسەتنى ئالدىن ئىگەللەپ، شاللىنىپ كەتمەسلىكنىڭ كاپالىتى؛ پەقەت ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرگەندىلا ئاندىن تېخىمۇ ئوزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتقا ئېرىشكىلى بولىدۇ؛ پەقەت ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرگەندىلا ئاندىن بايلىق يولىدا باش كۆتۈرۈپ چىققىلى بولىدۇ.

جۇڭگو -چەتئەللەردىكى مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەرگە قارايدىغان بولساق، ئۇلارنىڭ ھەممىسىدە ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش كۆرىدىغان ئالاھىدىلىك بار. دۆلىتىمىزدە شاڭگاڭلىق ئوقەتچى

خو يىڭدۇڭ بازارنى توغرا مۆلچەرلىيەلەيدۇ ۋە ۋەزىيەتكە ئاساسەن ئۆزىنىڭ ھەركىتىنى بەلگىلەيدۇ.

11 ـ نۆۋەتلىك ئۈچىنچى ئومۇمىي يىغىندىن كېيىن، خويىڭدۇڭ ئۆزىنىڭ كۆزىتىش ئىقتىدارىغا تايىنىپ، جۇڭگونىڭ ئىسلاھات ـ ئىشكنى ئېچىۋېتىشىنىڭ چوڭقۇرلىشىشىغا ئەگىشىپ، مېھمانسارايچىلىق كەسپى بولۇپمۇ چوڭ تىپتىكى مېھمانسارايچىلىق كەسپىنىڭ ئىستىقبالى پارلاق بولىدۇ، غايەت زور تەرەققىيات يوشۇرۇن كۈچى ۋە پايدا بوشلۇقى بولىدۇ دەپ ھۆكۈم قىلغان. شۇنداق قىلىپ خويىڭدۇڭ ئىسلاھات ـ ئىشكنى ئېچىۋېتىشنىڭ مۇھىم نۇقتىسى بولغان گۇاڭدۇڭ ئۆلكىسىدە مېھمانساراي كەسپىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنى قارار قىلغان.

1979 ـ يىلى 1 ـ ئايدا 56 ياشلىق خويىڭدۇڭ گۇاڭدۇڭ ئۆلكىلىك ھۆكۈمەت بىلەن ئالاقىلىشىپ،گۇاڭدۇڭدا بىر بەش يۇلتۇز دەرىجىلىك مېھمانخانا ـ بەيتيەنئې (ئاققۇ)مېھمانخانىسىنى قۇرۇشنى ئوتتۇرىغا قويغان. خويىڭدۇڭ بۇنىڭغا 13 مىليون 500 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى مەبلەغ سېلىپ، يەنە بانكىدىن 36 مىليون 310 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى قەرز ئالماقچى بولغان.

دۆلىتىمىزدە 20 ـ ئەسىردىكى 70 ـ يىللارنىڭ ئاخىرى 80 ـ يىللارنىڭ بېشىدا مېھمانساراي قۇرۇش(بولۇپمۇ بەش يۇلتۇلۇق مېھمانساراي قۇرۇش) نىڭ تەرتىپى ناھايىتى مۇرەككەپ، جەريانى ناھايىتى مۇشكۇل بولۇپ، بۈگۈنكى ئەھۋال بىلەن سېلىشتۇرغىلى بولمايتتى. سىياسىي ۋەزىيەت ناھايىتى مۇرەككەپ بولغاندىن سىرت، يەنە ماددى، ئىقتىسادىي جەھەتلەردىكى قىيىنچىلىقلارغا دۇچ كېلەتتى.

بىر چوڭ مېھمانساراي قۇرۇشتا 100 مىڭ خىلغا يېقىن بىزەكچىلىك ماتېرىياللىرى ۋە زۆرۈر بويۇملارغا ئېھتىياجلىق بولاتتى. بىراق ئەينى ۋاقىتتىكى پىلانلىق ئىگىلىك تۈزۈلمىسى شارائىتىدا ئىچكىرى ئۆلكىلەردە مال مەنبەسى ناھايىتى كەمچىل بولۇپ، ئىزدىگەن نەرسىنى ئاساسەن تاپقىلى بولمايتتى. ھەتتا يۆيۈندىغان قاچىنىڭ پۇرۇپكىسىمۇ ئىشلەپچىقىرىلمىغاچقا، ئۇنىڭ ئورنىغا چايداننىڭ پۇرۇپكىسىنى ئىشلىتەتتى. ئەڭ مۇشكۇل يېرى، ئۇ ۋاقىتلاردا ھەر قانداق نەرسىنى ئىمپورت

قىلسا ھەر خىل قىزىل تامغىلارنىڭ ئۆتكىلىدىن ئۆتۈشكە توغرا كېلەتتى.

جەريانى ناھايىتى مۇشكۈل بولغان مۇنداق مېھمانساراي كەسپىنى نۇرغۇن كىشىلەر ياختۇرمايتتى. بىراق خوڭيىڭدۇڭ قەتئىي ھالدا بەيتىيەنئې (ئاققۇ)مېھمانسارىيىنى قۇرۇپ چىقىدۇ. ئەمەلىيەت ئىسپاتلىدىكى، خوڭيىڭدۇڭنىڭ قارارى ۋە تالللىشى ناھايىتى ئاقىلانە بولغان. بەيتىيەنئې مېھمانخانىسى (دۆلەت قۇرۇلغاندىن كېيىنكى تۇنجى شاڭگاڭ مەبلىغىدىكى ئالىي دەرىجىلىك مېھمانخانا، ھەمدە تۇنجى بەش يۇلتۇزلۇق مېھمانخانا) كەڭ تۇردىكى ئېتىبارغا ۋە ياخشى باھالارغا ئېرىشىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ناھايىتى ياخشى بولغان ئىقتىسادىي ئۈنۈمنى قولغا كەلتۈردى.

كۆزى كىچىك ئادەم دائىم كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتكە ياكى ئىشنىڭ نەتىجىسىگە قاراپ ئىش تۇتىدۇ،ئەزەلدىن ئىشنىڭ ئۆزگىرىش ۋەزىيىتى ۋە تەرەققىياتىنى ئويلىمايدۇ، شۇنىڭ بىلەن نۇرغۇنلىغان تەرەققىيات پۇرستى ۋە پايدا بوشلۇقىدىن ئايرىلىپ قالىدۇ. ئەكسىچە ئاشۇ بايلار(مەسىلەن: يۇقىرىقى مىسالدىكى خوڭيىڭدۇڭ) ئەزەلدىن كۆز ئالدىدىكى قىسقا ۋاقىتلىق مەنپەئەت ۋە يوقىتىشلارغا پىسەنت قىلمايدۇ، ئەكسىچە نەزىرىنى تېخىمۇ يىراقلارغا تىكىپ، ئەمەلىي ئەھۋالغا ۋە ئىشنىڭ ئۆزگىرىش يۈزلىنىشىگە قاراپ ئۆزىنىڭ پىلانىنى تۈزىدۇ.

بۇ پىلان ۋە قارارلار كېيىن چوقۇم سىرتقى مۇھىتنىڭ توسقۇنلۇقى ۋە ھەرخىل قىيىنچىلىقلارغا دۇچ كېلىشى مۇمكىن، بىراق پەرەز قىلىنغان ۋەزىيەت توغرىلا بولىدىكەن، نەچچە يىل ھەتتا ئۇنىڭدىنمۇ ئۇزۇن ۋاقىتتىن كېيىن، بۇ قارار ۋە پىلانلار ئۆزىنىڭ رولىنى جارى قىلدۇرالايدۇ. بۇ ۋاقىتتا سىزنىڭ بايلىقنى ئىزدىشىڭىزنىڭ ھاجىتى يوق، بايلىق ئۆزلۈكىدىن سىزنى ئىزدەپ كېلىدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن بايلاردىن بولۇشنى ئويلىغاندا، چوقۇم كۆز ئالدىدىكى كىچىككىنە نەتىجىگە قاراپ ئىش قىلىدىغان ئادەتنى تاشلاش، مەسىلىلەرگە تەرەققىيات نەزىرى بىلەن قاراپ، ۋەزىيەتنىڭ تەرەققىياتىغا ئاساسەن ئۆزىنىڭ ھەرىكىتىنى بەلگىلەشنى ئۆگىنىش كېرەك.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ۋەنشىياڭ گورۇھى پايچېكلار مۇدىرىيىتىنىڭ رەئىسى لۇگۇەنچيۇ ئىلگىرى مۇنداق

دېگەن: «ئىلگىرىكى ئەۋزەللىكنى ھازىرقى ئەۋزەللىك قاتارىدا كۆرۈشكە بولمايدۇ، ھازىرقى ئەۋزەللىكمۇ كەلگۈسىدىكى ئەۋزەللىككە تەڭ ئەمەس. چۈنكى ،دۇنيادىكى ھەر قاندا شەيئى تىنچ ،ئۆزگەرمەس ئەمەس، ئۇلار توختىماستىن ئۆزگىرىپ تۇرىدۇ. بۈگۈنكى پۇراقلىق پىچىنە ـ پىرەنىكلەر ئەتە تەمسىز ھەم قاتتىق بولۇشى،شۇ سەۋەپتىن كىشىلەر ئۇنى ياقتۇرماسلىقى مۇمكىن.شۇنىڭ ئۈچۈن، بايلىق يولىدا ھەرگىزمۇ كۆز ئالدىمىزدىكى كىچىككىنە مەنپەئەتكە قارىماسلىقىمىز ،ئەكسىچە نەزىرىمىزنى تېخىمۇ يىراقلارغا قويۇپ، ۋەزىيەتنىڭ تەرەققىياتىغا ئاساسەن قول سېلىشىمىز كېرەك.»

نامراتلار قۇرۇق خىيال قىلىشقا ئامراق، بايلارئەمەلىي ھەركەتنى بىلەن ئارزۇسىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا ئامراق

ھەربىر ئادەمگە نىسبەتەن ئېيتقاندا باي بولۇش، پۇلدارلاردىن بولۇش چۈشىنى كۆرۈش نورمال ئىش. بىراق يۇقىرىغا ئۆرلەش يەنىلا يۇقىرىغا ئۆرلەش، ئارزۇ يەنىلا ئارزۇ. ئەگەر بۇلار پەقەت قۇرۇق خىيال باسقۇچىدىلا تۇرۇپ قالسا، ئۇنداقتا بۇلار ھېچنىمگە ئەرزىمەيدىغان «بەڭگىنىڭ خىيالى» غا ئايلىنىدۇ.

ھالبۇكى بۇنۇقتىنى نۇرغۇنلىغان نامراتلار چۈشەنمەيدۇ. ئۇلاردا كەمچىل بولغىنى ئارزۇسىنى ئەمەلگە ئاشۇرىدىغان ھەركەت. ئۇلار ھەمىشە بىر ئىزىدا تۇرۇپ رېئاللىققا ئۇيغۇن بولمىغان خىياللارنى قىلىشنى ياكى ئايىغى چىقماس «چۈشلەر» نى كۆرۈشنى ياخشى كۆرىدۇ. ئۇلار ئاسماندىن ئۆزلىرىنىڭ بېشىغا گۆشنان چۈشۈشنى ئۈمىد قىلىدۇ. ئۇلارئۆزلىرىنىڭ كەلگۈسىدىكى مەلۇم بىر كۈندە كۆكتە قانات قېقىپ پەرۋاز قىلىشنى،چەكسىز بايلىقلارغا ئېرىششنى، ئۆز بايلىقى بىلەن شۆھرەت قازىنىپ داڭلىق ماشىنا ۋە ھەشەمەتلىك تۇرالغۇلارغا ئىگە بولۇشنى ئۈمىد قىلىدۇ. بىراق ئۇلار پەقەت ئويلاش باسقۇچىدىلا تۇرۇپ قېلىپ، ئويلاپ بولغاندىن كېيىن ئۆزىنىڭ ئارزۇسى ئۈچۈن تىرىشمايدۇ. خۇددى مايۇن ئېيتقاندەك «ئاخشاملىرى نۇرغۇن يوللاردا مېڭىشنى ئويلايدۇ، ئەتىگەندە ئورنىدىن تۇرۇپ يەنە ئەسلىدىكى يولىدا ماڭىدۇ.»

ئەمما بايلار ئوخشىمايدۇ، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىغا ئاساسەن ئۆزلىرىنىڭ ئىشلىرى ۋە كەلگۈسىگە قارىتا مۇۋاپىق پىلان تۈزىدۇ، ھەمدە ئۆزىنىڭ ئويلىغانلىرىنى قىلىشقا جۈرئەت قىلىپ، ئارزۇسىنى رېئاللىققا ئايلاندۇرۇش ئۈچۈن تىرىشىدۇ.

بېرىد پىنسىيەگە چىققان ئەنگلىيەلىك ئوقۇتقۇچى. ئۇ ئۆزىنىڭ ئۆيىدىكى كونا نەرسىلەرنى رەتلەۋاتقاندا بىر مەشىق دەپتەرنى بايقاپتۇ. تويا بېسىپ كەتكەن بۇخاتىرە دەپتەرگە يېزىلغىنى بېرىد پاركىن باللار باغچىسىدا ئوقۇتقۇچىلىق قىلىۋاتقاندا ئوقۇغۇچىلارغا ئورۇنلاشتۇرغان باھار پەسىللىك

ماقالە بولۇپ، ماقالە تېمىسى«كەلگۈسىدە مەن بىر...» ئىدى.

50 يىل بۇرۇنقى نەرسىلەرنىڭ ناھايىتى ياخشى ساقلىنىشى بېرىدنى ناھايىتى خۇشال قىپتۇ. ئۇ ئەسلىدە بۇ نەرسىلەرنى گېرمانلار لوندوننى بومباردىمان قىلغاندا پاكپاكىز يوقلىپ كەتكەن دەپ ئويلايتتى، ئويلىمىغان يەردىن 50 يىلدىن كېيىنكى بۈگۈنكى كۈندە ئۇلارىيەنىلا ئۇنىڭ ئۆيىدە تۇراتتى.

بېرىد قىزىقىپ توپا باسقان دەپتەرنى ۋاراقلاپتۇ، دەسلەپتە بالىلارنىڭ قەلەم ئىزلىرى ئۇنىڭ دىققىتىنى ئىختىيارسىز جەلپ قىپتۇ. ئۇزۇن ئۆتمەستىن بالىلارنىڭ ئاجايىپ ـ غارايىپقا تولغان،مول مەزمۇنلۇق تەسەۋۋۇرلىرى بېرىدنى مەھلىيا قىپتۇ. مەسىلەن: بىر كىچىك بالا ئۆزىنىڭ كەلگۈسىدە فرانسىيە زوڭتۇڭى بولىدىغانلىقىنى يېزىپتۇ؛ بىد ئىسىملىك بالا ئۆزىنىڭ كەلگۈسىدە چوقۇم دېڭىز ئارمىيە ۋەزىرى بولىدىغانلىقىنى يېزىپتۇ؛ بەزى بالىلار ئۆزلىرىنىڭ كېيىن ھايۋاناتلارنى كۆندۈرگۈچى بولىدىغانلىقىنى يازغان ئىدى؛بەزى بالىلار كېيىن ئۆزلىرىنىڭ ئاۋئىاتسىيە باشقۇرغۇچى بولىدىغانلىقىنى يازغان ئىدى... بۇ ئاجايىپ ـ غارايىپ تەپەككۇرلارنىڭ ئىچىدە ئادەمنى ئەڭ جەلپ قىلىدىغىنى بولسا، دېيۋ ئىسىملىك ئەما بالا ئۆزىنىڭ كەلگۈسىدە چوقۇم ئەنگلىيە ئىچكى كابىنېتىنىڭ ۋەزىرى بولىدىغانلىقىنى يازغان ئىدى، سەۋەبى ئۇنىڭ قارىشىچە ئەنگلىيە ئىچكى كابىنېتىغا ئەزەلدىن بىر ئەما ئەزا كىرىپ باقمىغان ئىدى.

ئەينى يىللاردىكى بۇ ماقالىلەرنى ئوقۇپ بېرىدنىڭ كاللىسىدا تۇيۇقسىز بىر خىيال پەيدا بوپتۇ: نېمىشقا بۇ ماقالىلەرنىڭ ئىگىلىرىنى تېپىپ، ئۇلارغا 50 يىل بۇرۇنقى ئارزۇس-ى-نى ئـ‍ەم‍ـەلگ‍ـە ئاشۇرغان ـ ئاشۇرمىغانلىقىنى كۆرستىپ قويمايمەن؟

بېرىد ئويلىغانلىرىنى ئەمەلىيەتتە قىلىپ يەرلىكتىكى بىر گېزىتخانا بىلەن ئالاقىلىشىپ،گېزىتنىڭ باش بېتىگە بىر ئىزدەش ئېلانى چىقىرىپتۇ. نەچچە كۈن ئۆتمەستىن بېرىد ھەرقايسى جايلاردىن كەلگەن خەتلەرنى تاپشۇرۇۋاپتۇ. ئۇلارنىڭ ئارىسىدا ئالىملار،سودىگەرلەر، ھۆكۈمەت خادىملىرى بار ئىكەن، تېخىمۇ كۆپلىرى بولسا سالاھىيىتى، ئورنى يوق كىشىلەر بولۇپ، ئۇلار خېتىدە ئۆزلىرىنىڭ

كىچىك ۋاقتىدىكى ئارزۇسىنى بەكمۇ بىلگۈسى بارلىقىنى، ھەمدە ئەينى ۋاقىتتىكى ھېلىقى مەشىق دەپتەرگە ئېرىشىشنى بەكمۇ ئارزۇ قىلىدىغانلىقىنى بىلدۈرۈپتۇ.

بىرىدى ئوقۇغۇچىلارنىڭ ئادرېسىغا ئاساسەن مەشىق دەپتەرلىرىنى ئەۋەتىپ بېرىپتۇ. بىر يىلغا يەتمىگەن ۋاقىتتا بىرىدىنىڭ يېنىدىكى مەشىق دەپتەرلىرى ئىگىلىرى تەرىپىدىن ئېلىپ كېتىلىپتۇ، بىراق ھېلىقى ئەنگلىيە ئىچكى كابىنېتىدا ۋەزىر بولماقچى بولغان دېيۋىئىسىملىك بالىدىن خەت كەلمەپتۇ. بىرىدى كۆڭلىدە بۇ بالىنى ئۆلۈپ كەتكەن بولۇشى مۇمكىنلىكىنى ئويلاپتۇ، چۈنكى 50 يىل ۋاقىت ئۆتتى، بۇنچىلىك ئۇزۇن ۋاقىتتا ھەر قانداق ئىش يۈز بېرىشى مۇمكىن.

بىرىدى مۇئەللىم دېيۋىنىڭ مەشىق دەپتىرىنى بىر شەخسىي يىغىپ ساقلاش ئورنىغا ئۆتۈنۈپ بېرىشنى ئويلىشىۋاتقاندا، ئىچكى كابىنېتنىڭ مائارىپ مىنىستىرى بلانكېتتىن كەلگەن بىرپارچە خەتنى تاپشۇرۇۋاپتۇ. بلانكېت خېتىدە مۇنداق يازغان ئىدى: «ھېلىقى دېيۋى ئىسىملىك بالا مەن بولىمەن، سىزنىڭ كۆپ يىللاردىن بېرى مېنىڭ ئارزۇيۇمنى ساقلاپ بەرگىنىڭىزگە رەھمەت ئېيتىمەن. بىراق مەن بۇ خاتىرە دەپتەرگە ئېھتىياجلىق ئەمەس،چۈنكى مەن ئۆز ئارزۇيۇمنى يازغان شۇ ۋاقىتتىن باشلاپلا مېنىڭ ئارزۇيۇم ئىزچىل ماڭا ھەمراھ بولۇپ كەلدى، مەن ئەزەلدىن ئۇنى ئۇنتۇپ باقمىدىم، ئەزەلدىن ۋاز كېچىپ باقمىدىم. 50 يىل ئۆتۈپ كەتتى، مەن ئاللىقاچان غايەمنى ئەمەلگە ئاشۇردۇم. مەن بۇ يەردە بۇ خەت ئارقىلىق ئەينى ۋاقىتتىكى ساۋاقداشلىرىمغا ئېيتىپ قويماقچى، پەقەت ئۆزىمىزنىڭ ياشلىق دەۋرىدىكى غايىسىنى ئۇنتۇپ قالمىساق، ھەمدە قەتئىيلىك بىلەن ئۆزىمىزنىڭ غايىسى ئۈچۈن كۆرەش قىلساقلا، مۇۋەپپەقىيەت ھامان بىر كۈنى بىزنىڭ ئىشىكىمىزنى چېكىدۇ.»

ئوتتۇزدىن كۆپرەك ئادەم ئاساسەن ئۆزىنىڭ ئىلگىرىكى غايىسىنى ئۇنتۇپ كەتكەن ئىدى. كۆپچىلىك قارىماققا خالىغانچە سۆزلەپ قويغان، سۆزلەپ بولغاندىن كېيىنلا غايىمۇ قىممىتى يوق قۇرۇق نەرسىگە ئايلىنىپ قالغان. پەقەت بلانكېتلا ئۆزىنىڭ بالىلىق ۋاقتىدىكى غايىسىنى ئۇنتۇپ قالمىغان، ھەمدە ئىزچىل ئۇنىڭ ئۈچۈن كۆرەش قىلىپ ئۆز غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇپ، ئاخىرىدا ئەنگلىيەدىكى ئىچكى كابىنېتنىڭ تۇنجى قارىغۇ ۋەزىرىگە ئايلانغان. ھەركەتلىنىش كۈچى بىر قەدەر

يۇقىرى بولغان بالانكېتقا سېلىشتۇرغاندا،ئۇنىڭ ساۋاقداشلىرى خىيالغا پېتىپ قالغان، دەل خىيال قىلىشنى ياخشى كۆرگەچكە،ئۇلارنىڭ كۆپ قىسمى پەقەت «نامسىز داشقال» لارغا ئايلىنىپ، ئىلگىرىكىدەك نامراتلار قاتارىدا تۇرمۇش كەچۈرگەن.

تېكساس شتاتىدىكى مىليارىد يۈەنلىك مال ـ مۈلۈككە ئىگە بولغان نېفت سودىگىرى باك. شالت ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت تەجرىبىلىرىنى سۆزلىگەندە: «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ھەرگىزتەس ئەمەس، ئاۋۋال سىز ئۆزىڭىزنىڭ نېمىگە ئېرىشمەكچى بولغانلىقىڭىزنى بىلىشىڭىزكېرەك، ئاندىن ھەركەتكە كېلىپ ئۇنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشىڭىز كېرەك. ئەگەر سىز ئىككىنچى قەدەمنى ئالمىسىڭىز، سىز مەڭگۈ ئېرىشمەكچى بولغانلىرىڭىزغا ئېرىشەلمەيسىز.» دىگەن.يۇقىرىدىكى ھېكايىدىكى بالانكېت ۋە ئۇنىڭ ساۋاقداشلىرىنىڭ پەرقى: بالانكېت ئىزچىل ئىككىنچى قەدەمنى ئالدى، بىراق ئۇنىڭ ساۋاقداشلىرى پەقەت بىرىنچى قەدەمدىلا تۇرۇپ قېلىپ ئىككىنچى قەدەمنى ئېلىشقا جۈرئەت قىلالمىدى.

بۇ دەل بايلار بىلەن نامراتلارنىڭ پەرقى: نامراتلار قۇرۇق خىيال قىلىشنى ياخشى كۆرىدۇ، بايلار غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشنى ياخشى كۆرىدۇ؛ نامراتلار «گەپنىڭ خوجىسى،ھەركەتنىڭ قۇلى»، ئەمما بايلار بولسا ھەم گەپنىڭ خوجىسى ھەم ھەركەتنىڭ خوجىسى.

دۆلىتىمىزۋە چەتئەللەردىكى مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەرنى-ى-ڭ ھەم-م-ى-سى شۇنداق. 2006 ـ يىلى ئەنگلىيە كارخانىچىلار مۇكاپاتى «شىجائەت مۇكاپاتى» غا ئېرىشكەن 23 ياشلىق لېيكا.فىلىپ دەل مۇشۇنداق ئەمەلىي ھەركەتچى. 2004 ـ يىلى21 ياشلىق فىلىپ ئېنگىلىزتىلى ۋە سەنئەت تارىخى ئۆگىنىۋاتقان ئادەتتىكى ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىسى ئىدى. ئۇ بوۋىسى بىلەن بولغان تاسادىپىي بىر سۆھبەتتىن بىلدىكى، ئەنگلىيەنىڭ خېز پورتىدا ئىلگىرى كىشىلەر ئۆزلىرى گېزىت ياساپ دوستلىرىغا سوۋغا قىلىش مودا بولغان.

بوۋىسىنىڭ بۇرۇنقى ئىشلارغا بولغان ئەسلىمىسى فىلىپتا ئىگىلىك يارىتىش ئىلھامىنى قوزغاپتۇ.ئۇ كۆڭلىدە مۇنداق ئويلاپتۇ: ئەگەر ھازىر بىر خاسلاشقان گېزىت چىقارساق، ئۇنىڭ بازاردىكى

يوشۇرۇن كۈچى زور بولۇپلا قالماستىن، يەنە نۇرغۇن بايلىققا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

ئىگىلىك يارىتىش خىيالى تۇغۇلغاندىن كېيىن فىلىپ ئۆزىنىڭ ئالىي مەكتەپ ھاياتىنى ئاخىرلاشتۇرۇپ پۈتۈن زېھنى ۋە ۋاقتىنى ئىگىلىك تىكلەشكە سەرپ قىلىپ، ئۆزى تەسەۋۋۇر قىلغان گېزىتنى ئىشلەشكە كىرىشىپتۇ.

ئەينى ۋاقىتتىكى پۈتۈن ياۋروپادا پۇقرالار ئۈچۈن گېزىت لايىھەلەپ بېرىدىغان بىرمۇ گېزىتخانا يوق ئىدى. فىلىپ يېرىم يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ بازار تەكشۈرۈشدى، تەتقىق قىلدى، ھەمدە بىر يۈمشاق دېتال ۋە تور بەت لايىھەلەش گۇرۇپپىسىنىڭ ياردىمى ئاستىدا يۇقىرى سۈپەتلىك تەقلىدىي خاسلىقتىكى گېزىت شەكلىنى تەتقىق قىلىپ چىقتى.

توختىماستىن تىرىشىش ئارقىلىق فىلىپ سودىگەرلەرنىڭ كۆپ مىقداردىكى مەبلىغىگە ئېرىشتى. شۇنداق قىلىپ ئەنگلىيەدىكى پۇقرالارنىڭ خاسلىقىغا يۈزلەنگەن گېزىتخانا ـ «سىز گېزىتكە چىقتىڭىز» چەكلىك شىركىتى لوندون شەھەر مەركىزىدىكى بىر سودا بىناسىدا رەسمىي تىجارەت باشلىدى.

«سىزگېزىتكە چىقتىڭىز» چەكلىك شىركىتى مەخسۇس شەخسىيلەر گېزىتى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان بولۇپ، خېرىدارلار ئۆزىنىڭ ئىسمى ۋە باشقا ئەھۋاللىرىنى گېزىتكە چىقىرىپلا قالماستىن، يەنە ئۆزىنىڭ خەۋەرلىرىنى، سۈرەتلىرىنى باش بەتكە چىقىرالايدۇ. ھەرقانداق ئادەم ئۆزىنىڭ قىزىقىشىغا ئاساسەن بىر پارچە خاسلاشقان گېزىتكە ئېرىشەلەيدۇ.

گېزىتنىڭ مەزمۇنىدا روژدېستوۋ بايرىمى، تۇغۇلغان كۈن تەبرىكنامىسى قاتارلىق ئادەتتىكى تېمىلار بولغاندىن سىرت، تېخىمۇ كۆپ ياشلار قىزىقىدىغان غەلىتە تېمىلار بار.كىشىلەر پەقەت گېزىت قېلىپىغا خەۋەردىكى باش پېرسوناژنىڭ ئىسمى، يېشى، تۇرۇشلۇق جايى قاتارلىق ئاساسى ئۇچۇر ۋە سۈرىتى قاتارلىقلارنى كىرگۈزسىلا، ئۆزى ۋە دوستلىرىنى باش بەتتىكى نۇقتىلىق شەخسكە ئايلاندۇرالايدۇ.

توردا بۇخىلدىكى خاسلاشقان گېزىتنى زاكاز قىلغاندىن كېيىن شۇ كۈنلا بېسىپ

چىقارغىلى،ھەممە تېز خېرىدارغا يەتكۈزگىلى بولىدۇ. بارلىق ھەق 20 - 14 فوندستېرلىڭ بولىدۇ.شىركەت ھەر ھەپتىدە بىر تۈمەن ئەتراپىدا گېزىت بېسىپ چىقىرالايدۇ، ئايلىق تىجارەت سوممىسى 45 مىڭ فوندستېرلىڭغا يېتىدۇ.

«كۆڭۈللۈك خەۋەرلەر» بۇنىڭغا نىسبەتەن باھالاش ئېلىپ بېرىپ: «‹سىز گېزىتكە چىقتىڭىز›تور بېتى كىشىلەرنىڭ ھەقىقىي ئادەم ئويۇنىدىنمۇ بەكرەك ياشلارنى ئۆزىگە جەلپ قىلدى،ئادەتتىكى كىشىلەرگە ياردەملىشىپ ئۇلارنىڭ چولپان بولۇش چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇردى.»دېگەن. ئەمەلىيەتتىمۇ دەل شۇنداق، بۇ خىل يېڭى تىپتىكى گېزىت بازارغا چىققاندىن كېيىن كىشىلەرنىڭ ياخشى كۆرۈشىگە ئېرىشتى، ھەممە لېبكا. فىلىپمۇ بىر كېچىدىلا كىشىلەرنىڭ نەزىرىدىكى قىزىق نۇقتىغا ئايلاندى.

بىرئادەتتىكى ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىسىدىن نۇرغۇنلىغان خېرىدارى بار شىركەتنىڭ خوجايىنىغا ئايلانغان لېبكا. فىلىپنىڭ شۇنچە قىسقا ۋاقىت ئىچىدە بۇنداق نەتىجىگە ئېرىشەلىشىدىكى سەۋەب، ئۇنىڭ ناھايىتى زور دەرىجىدىكى ھەركەتلىنىش كۈچىگە باغلىق.دەل مۇشۇنداق ھەركەتلىنىش كۈچى بولغاچقا، لېبكا. فىلىپ ئۆزىنىڭ ئېگىللىك يارىتىش خىيالىنى رېئاللىققا باشلاپ كىرەلىدى، ھەممە تەڭ قۇرداشلىرىنىڭ ئېرىشىشى تەس بولغان بايلىققا ئېرىشتى.

ئەگەر فىلىپ پەقەت قۇرۇق خىيال قىلىشنىلا ياخشى كۆرۈپ، ئۆزىنىڭ خىيالىنى رېئاللىققا ئايلاندۇرمىسا، ئۇنىڭ ھەرگىزمۇ ئوقۇشتىن ۋاز كېچىپ ئېگىللىك يارىتىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى؛ ئەگەر فىلىپ پەقەت خىيال قىلىپ ھەركەتلەنمىگەن بولسا ئۇنىڭ ھەرگىزمۇ ئۆزىگە تەئەللۇق بولغان شىركەتنى قۇرۇپ چىقىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى؛ ئەگەر فىلىپ پەقەت خىياللا قىلىپ،ھەركەت قىلمىسا ئۇنىڭ ئۆزىنىڭ بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرالىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، باي بولۇپ نامراتلىقتىن قۇتۇلۇش يولىدا، قۇرۇق خام - خىيالچىلار مەغلۇب بولىدۇ، ھەقىقىي ھەركەت قىلغۇچىلار غەلبە قىلىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولماقچى بولغان دوستۇم، خىيالنى ئاز قىلىڭ، غايىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشتىكى ئەمەلىي

ھەركەتنى كۆپرەك قىلىڭ! پەقەت خام ـ خىيالنى تاشلاپ، ھەركەتنى باشلىغاندىلا، سىزئاندىن بايلىق دەرۋازىسىنىڭ ئالتۇن ئاچقۇچىغا ئىگە بولالىشىڭىز مۇمكىن.

ئېسىڭىزدە بولسۇن: گۈزەل بولغان تەسەۋۋۇرلارمۇ ئويلىنىش باسقۇچىدىلا تۇرۇپ قالسا، ئۇ يەنىلا قۇرۇق خام ـ خىيال بولىدۇ؛ مۇكەممەل بولغان پىلانمۇ ئەمەلىي ھەركەتكە ئايلاندۇرۇلمىسا، ئۇمۇ قىممىتى يوق قۇرۇق قەغەزگە ئايلىنىپ، مەڭگۈ ئەمەلگە ئاشمايدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ئامېرىكا مېھمانساراي كەسپىنىڭ سەركىسى، «مېھمانساراي پادىشاھى» دەپ نام ئالغان شېلتون ئىلگىرى مۇنداق دىگەن: «مېنىڭچە چوڭ ئىشلارنىڭ يىتەكچىسى ـ غايىدۇر. مەن دەۋاتقان غايە بىلەن خام ـ خىيال ھەرگىزمۇ ئوخشىمايدۇ. خام خىيال كۈندۈزى ئۇخلىماي چۈش كۆرگەندەك مەڭگۈ ئەمەلگە ئاشمايدۇ، چۈنكى ئۇ كىشىلەر دەۋاتقان سىرلىق ۋەھى ئەمەس. مەن دەۋاتقان غايە بولسا كىشىلەرنىڭ ھەممىسى قىزغىنلىق، زېھن ۋە ئۈمىدنى ئارقا تىرەك قىلغان بىر خىل تەسەۋۋۇر كۈچىگە ئىگە تەپەككۇردۇر» .

غايە بولغان ئىكەن چوقۇم ئۇنىڭ ئۈچۈن كۆرەش قىلىش كېرەك. بۇنىڭ بىلەنلا قالماستىن، يەنە غايىنى چوقۇم ئۆزىنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىغا ئاساسەن تاللاش كېرەك. پەقەت قۇرۇق خام ـ خىيال بىلەن خوشلاشقاندىلا بايلىق ئىشكى ئاندىن سىزگە قاراپ ئېچىلىدۇ، سىزمۇ ئۆزىڭىزنىڭ بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرالىشىڭىز مۇمكىن.

نامراتلار ئىش قىلىشتا قارا كۈچكە تايىنىدۇ، بايلار ئىش قىلىشتا ئەقىل -پاراسەتكە تايىنىدۇ

كۆپچىلىك ھەممەيلەن ئىش قىلىشتا ئۇسۇلغا ئېتىبار بېرىش لازىملىقىنى بىلىدۇ. ئۇسۇل ئوخشىمىغان ئىكەن، ئىشنىڭ نەتىجىسمۇ ئوخشىمايدۇ. ئادەتتىكىچە قىلىپ ئېيتقاندا،نامراتلار ئىش قىلغاندا ئەزەلدىن كاللىسىنى ئىشلىتىپ ئويلىنىپ باقمايدۇ، بىر ئىش ئۇلارنىڭ ئالدىغا قويۇلغاندا، ئۇلار ياخشىراق ئويلىنىپ باقماستىنلا قىلىشقا كىرىشىدۇ، نەتىجىدە ئارتۇقچە جاپا تارتىپ، قىلغان ئىشى ئۈنۈملۈك بولمايدۇ.

ئەمما بايلار ئىش قىلىشتىن بۇرۇن كاللىسىنى ئىشلىتىپ ئويلىنىۋالىدۇ، ئەتراپلىق پىلان تۈزۈيدۇ، ئىش قىلىشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلىنى تاپقاندىن كېيىن ئۇلار ئاندىن قىلىشقا كىرىشىدۇ. بۇنداقتا قارا كۈچكە تايىنىپ قىلغاندا ئىسراپ بولغان ۋاقىت ۋە زېھنىنى تېجەپلا قالماستىن، يەنە ئىشنىڭ ئۈنۈمىنى يۇقىرى كۆتۈرۈپ، ئاز ئىش بىلەن يۇقىرى ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

ناھايىتى ئېنىقكى، ئىش قىلىشنىڭ ئۇسۇلى ناھايىتى مۇھىم. پەقەت كاللىنى ئىشلەتكەندىلا، ئىش قىلىشنىڭ ياخشى ئۇسۇلى ۋە قول سېلىش نۇقتىسىنى تاپقاندىلا ئاندىن بىر ئىشنى ياخشى قىلغىلى بولىدۇ.

كۆپرەك دىققەت قىلسىڭىزلا، سىز قەدىمدىن ھازىرغىچە ئۆتكەن بايلارنىڭ ئەقىل ئىشلىتىپ ئىش قىلىدىغانلىقىنى، ھەرگىزمۇ قارا كۈچكە تايانمايدىغانلىقىنى بايقايسىز.

مەسىلەن:مەكدولاندىنىڭ ئىشچىلىقىدىن ئۇنىڭ خوجايىنىغا ئايلانغان كىروك؛ بىر سەرەڭگە ساتىدىغان كىچىك بالىدىن ھازىرقى دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ ئائىلە سايمانلىرى «يىجىيا»نىڭ قۇرغۇچىسىغا ئايلانغان ئېدۋار. دۇپلاد؛ داڭلىق سودىگەر شاڭ شۆلۇ قاتارلىقلار.

كېپ. جىل 1855 - يىلى ئامېرىكىنىڭ چىكاگو شەھىرىدىكى بىر ئادەتتىكى سودىگەر ئائىلىسىدە تۇغۇلغان. 16 ياش ۋاقتىدا دادىسى ۋەيران بولۇپ كەتكەچكە ئائىلىسىنىڭ ئىقتىسادىي

ناچارلاشقان، كېيىن مەجبۇرىي ئوقۇشتىن توختاپ، جەمئىيەتكە چىقىپ ئۆزىنىڭ كەسپىي ھاياتىنى باشلىغان.

ئۇنىڭ يۇقىرى ئوقۇش تارىخى ھەم مول تەجرىبىسى بولمىغاچقا، تاپقان بىرىنچى خىزمىتى تەلىپى بىر قەدەر تۆۋەن بولغان مال ساتقۇچىلىق ئىدى.

رىقابەت ناھايىتى كەسكىن بولغان ئەھۋال ئاستىدا كېيىن نۇرغۇنلىغان شىركەتلەرگە ئالماشقان،ئىلگىرى يېمەك ـ ئىچمەك، كىيىم ـ كېچەك، كۈندىلىك تۇرمۇش بۇيۇملىرى ۋە گىرىم بۇيۇملىرىنى سېتىپ باققان. كېيىن ھەر كۈنى ناھايىتى ئالدىراش خىزمەت قىلغان، ھەركۈنى خېرىدار بىلەن شىركەت ئوتتۇرىسىدا قاتراپ، كۈن بۇيى ئارام ئالمىغان.

گەرچە خىزمەتتە ناھايىتى كۈچىگەن بولسىمۇ، كېيىنىڭ نەتىجىسى ياخشى بولمىغان، ھەتتا ئۆزىنىڭ كۆڭلىدە ئويلىغاندەك نەتىجىگىمۇ ئېرىشەلمىگەن. مۇشۇ تەرىقىدە توپتوغرا 24يىل ئىشلىگەن كېيىن يەنىلا نەتىجە قازىنالماي، ئاۋۋالقىدەكلا بىر شىركەتنىڭ مال ساتقۇچىسى بولۇپ يۈرگەن. ئۇنىڭ ھاياتىدا ھېچقانداق ئۆزگىرىش بولمىغان، ھاياتقا بولغان ئۈمىدىمۇ ئاساسەن يوققا چىققان.

بىر قېتىم كېيىن بىر زاۋۇت ئىشلەپچىقارغان پۇرۇپكىنى سېتىشقا مەسئۇل بولغان، بۇ خىل يېڭى تىپتىكى پۇرۇپكا گەرچە بەك كۆزگە ئىلىنىپ كەتمىسىمۇ، بىراق خېرىدارلارنىڭ ياختۇرۇشىغا ئېرىشىپ بازىرى ناھايىتى ئىتتىك بولغان.

كىپ جىل پۇرۇپكىنىڭ بۇنداق بازارلىق بولۇشىنىڭ سەۋەبىنى خوجايىندىن سوراپتۇ. خوجايىن كېيىنقا بۇ خىل پۇرۇپكىنىڭ بىر قېتىم ئىشلىتىلىدىغان مەھسۇلات ئىكەنلىكىنى، ئىشلىتىلىش نىسبىتى يۇقىرى بولغان ئىكەن، سېتىلىشىنىڭمۇ تەبىئىيلا تېز بولىدىغانلىقىنى، خېرىدارلارنىڭمۇ قايتا ـ قايتا سېتىۋېلىشىنى خالايدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ. خوجايىن بۇنىڭغا جاۋاب بېرىپ بولغاندىن كېيىن ،يەنە ناھايىتى ھاياجانلانغان ھالدا ئەگەر «ئىشلىتىپ بولغاندىن كېيىنلا تاشلىۋېتىلىدىغان» تەنەرخى ئەرزان مەھسۇلات كەشىپ قىلالىسا، سېتىلىشىنىڭ چوقۇم ناھايىتى ياخشى بولىدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ.

كېيىن. جىل خوجايىنىنىڭ سۆزلىرىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ناھايىتى ھاياجانلىنىپتۇ. ئۇ كۆڭلىدە

ئۆزىنىڭ 20 نەچچە يىل مال ساتقۇچىلىق خىزمىتى بىلەن شۇغۇللانغانلىقىنى، ھەر كۈنى ناھايىتى ئالدىراش يۈرسىمۇ، بىراق تۇرمۇشىدا ھېچقانداق ئۆزگىرىشنىڭ بولمىغانلىقىنى...ئويلاپتۇ. شۇنداق بولغان ئىكەن، نېمىشقا ئۆزى «ئىشلىتىپلا تاشلىۋېتىدىغان»مەھسۇلات كەشىپ قىلىپ، ئۆزىگە تەۋە بولغان بىر ئىش قىلمايدۇ؟ بۇلارنى ئويلىغان كىپىنىڭ كۆڭلى ئارام تاپماي، نەچچە كۈنگىچە ئۆزىنىڭ چىقىش يولىنى ئىزدەپتۇ.

بىر كۈنى كىپ. جىل ئىككىنى يۈلگىنچە قايسى مەھسۇلاتنىڭ «ئىشلىتىپ بولۇپ تاشلىۋېتىش» كە ماس كېلىدىغانلىقىنى ئويلاپ ئولتۇرسا، ئېلىپ بولالمىغان ساقاللىرى ئۇنىڭ قوللىرىغا سانجىلىپتۇ،بۇ سانجىلىش ئۇنىڭ ساقال ئالغان ۋاقىتتىكى ئاۋارىچىلىقلىرىنى ئېسىگە ساپتۇ.

ئەلۋەتتە ئەرلەر ھەممىسى بۇرۇتنى ئېلىشقا مۇھتاج، ساقال ـ بۇرۇت ئالغاندا تىغ ئىشلىتىشكە مۇھتاج بولىدۇ. بىراق ئەينى ۋاقىتتا بازاردا سېتىلىدىغان ساقال تىغى تۇتقۇچى بار چۈۋۈغلى بولىدىغان تىغلار بولۇپ، بۇ خىل تىغلارنى ئىشلەتكەندە تېرە ياكى بىلەي تاشنىڭ ئۈستىدە بىلەپلا قالماستىن، يەنە يانغا سوپۇن قاچىلانغان ئىستاكان ئېلىپ يۈرۈشكە ۋە تېرە زەخىملەنسە سۈرىدىغان قان توختاتقۇچ دورىنىمۇ ئېلىپ يۈرۈشكە توغرا كىلەتتى.ئىشلىتىشكە ئەپسىز ھەم بىخەتەر ئەمەس ئىدى. شۇنىڭ ئۈچۈن نۇرغۇنلىغان كىشىلەرئۆزلىرى ساقال ئېلىش خىيالىدىن ۋاز كېچىپ، قەرەللىك ھالدا ساتىراچخانىغا بېرىپ ساقال ياساتاتتى، ھەتتا بەزىلەر ساقاللىرىنى ياساتماي، ئەينى ۋاقىتتىكى ئەرلەرنىڭ چاڭگا ساقاللىق ئوبرازىنى ياراتقان ئىدى.

بۇ باش ئاغرىقى كىپ. جىلغا بىر ئەقىل ۋە ئىلھام ئاتا قىپتۇ: نېمىشقا تېخىمۇ قولايلىق، تېخىمۇ ئۈتكۈر بولغان ساقال تىغىنى تەتقىق قىلىپ چىقمايمەن؟

بۇلارنى ئويلىغاندىن كيىن، كىپ دەرھال دۇكاندىن تىغ ياساشتا ئىشلىتىدىغان پىچاق، قىسقۇچ،ھەمدە پولات بىس قاتارلىقلارنى سېتىۋېلىپ كېلىپ، ئۆيدىن سىرتقا چىقماي تىغ تەتقىقاتىنى باشلاپتۇ. نۇرغۇن قېتىملاپ ئويلىنىشتىن كيىن، كىپ تىغنى تىرنىغا ئوخشاش «T» شەكىللىك جازىغا ئورنىتىپتۇ، ئۇنىڭ تۆۋىنىگە يۇملاق شەكىللىك تۇتقۇچ ئورنىتىپتۇ.

تۇتقۇچنىڭ يۇقىرى تەرىپى بىس قويىدىغان ئوقۇر بوپتۇ. تىغ ناھايىتى نىپىز بولغان بىستىن ياسىلىپتۇ، ئوقۇرنىڭ ئىككى تەرىپىگە نىپىز مېتالدىن قىسقۇچ ئورنىتىپ، بىسنى ئۇلارنىڭ ئوتتۇرىسىغا ئورنىتىپتۇ. مۇنداق بولغاندا پەقەت تىغ بىسى چىقىرىلسىلا، تىغنى ئىشلەتكەن ۋاقىتتا تىغنىڭ بىسى يۈز بىلەن مۇقىم بۇلۇڭ ھاسىل قىلىپ، ھەم ساقال - بۇرۇتنى پاكىز ئالغىلى بولاتتى، ھەم ئاسانلىقچە يۈزنى كېسىۋالمايتتى. ھەمدە ئوقۇرغا سېلىنغان تىغ بىسىنى چۈۋۈغىلى، ئالماشتۇرغىلى ۋە ئىشلىتىپ بولغاندىن كېيىن تاشلىۋەتكىلى بولاتتى.

ئۆزى لايىھەلىگەن ساقال تىغىنىڭ ئەۋرىشكىسىنى ئىشلەپ چىقارغاندىن كېيىن، كېپ تەرەپ - تەرەپكە بېرىپ كىشىلەرگە ئۆزىنىڭ تۇرىگە مەبلەغ سېلىشنى ئېيتىپتۇ. 1901 - يىلى كېپ ئاخىرى ئۆزىنىڭ 24 يىللىق مال ساتقۇچىلىق ھاياتىنى ئاخىرلاشتۇرۇپ، ئۆزىگە تەۋە بولغان جىل سۇغۇرتىلانغان تىغ شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىپتۇ. 1902 - يىلى كېپ. جىل ئۆزى لايىھەلىگەن تىغلارنى ئىشلەپچىقىرىشقا باشلاپتۇ، بىراق ئويلىمىغان يەردىن مەھسۇلاتلار سېتىلماپتۇ. قايتا - قايتا ئويلىنىش ئارقىلىق كېپ مەھسۇلاتىنىڭ سېتىلماسلىقىدىكى سەۋەبنى بىلىپتۇ، ھەمدە مەسىلىگە نۇقتىلىق ھالدا بەزى تەدبىرلەرنى قوللىنىپتۇ.

مەھسۇلاتقا قارىتا ئىزچىل ئۆزگەرتىش كىرگۈزۈش ۋە ئېلان تەشۋىقاتى ئارقىلىق كېپ ئاخىرى يېڭى تىپتىكى تىغنىڭ بازىرىنى ئېچىپتۇ، ھەمدە ئاخىرى ئامېرىكىدىكى كەڭ خېرىدارلارنىڭ قەلبىدە بىر كىشىلىك ئورۇننى ئىگەللەپتۇ. بىرىنچى دۇنيا ئۇرۇشى مەزگىلىدە، كېپ.جىل پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ئۆزلىرىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى زور كۈچ بىلەن تەشۋىق قىپتۇ، ھەمدە بۇ خىل تىغنى مىليوندىن ئارتۇق ئەرلەرنىڭ دىققەت - ئېتىبارىغا ئېرىشتۈرۈپ، سېتىش سوممىسىمۇ ئىزچىل يۇقىرى كۆتۈرۈلۈپتۇ.

مەيلى تىنچلىق مەزگىللىرى بولسۇن ياكى ئۇرۇش مەزگىللىرى بولسۇن، كېپ. جىل ئۆزىنىڭ ئەقىل - پاراسىتىگە تايىنىپ سودا پۇرسىتىنى تۇتۇۋاپتۇ - دە، بارغانسىرى كۆپلىگەن بايلىققا ئېرىشىپتۇ.

بۈگۈنكى كۈندە، جىل تىغلىرى پۈتكۈل يەر شارىدا سېتىلىپ، ئاللىقاچان دۇنيا ئورتاق ئېتىراپ قىلىدىغان ساقال ئېلىش قورالىغا ئايلانغان. ئامېرىكىدىكى بازار ئىگەللەش نىسبىتى%90 دىن ئارتۇق بولۇپ، پۈتكۈل يەر شارى مىقياسىدىكى بازار ئىگەللەش نىسبىتىمۇ %70گە يەتكەن.

كېپ. جىلنىڭ ئۆمۈرلۈك سەرگۈزەشتىلىرى ناھايىتى ئېنىق قىلىپ بىزگە نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقىنى ئېچىپ بەردى: نامراتلار قارا كۆچكە تايىنىپ ئىش قىلىدۇ، بايلار ئەقىل ـ پاراسەتكە تايىنىدۇ. دەل قارا كۆچكە تايانغانلىقى سەۋەبلىك، كېپ تونۇتوغرا 24 يىل مال ساتقۇچى بولۇپمۇ ھېچقانداق نەتىجە قازىنالمىدى؛ دەل تەپەككۇر قىلىشنى،كاللا ئىشلىتىشنى بىلگەچكە، كېپ. جىل پۈرسەتنى چىڭ تۇتۇپ تېخىمۇ بىخەتەر بولغان يېڭى تىپتىكى تىغنى لايىھەلەپ چىقىپ، ئاخىرىدا نامراتلىق قالپىقىنى چۆرۈپ تاشلاپ، بارغانسىرى كۆپلىگەن بايلىققا ئېرىشتى.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر كېپ يەنە بۇرۇنقىدەك قارا كۆچكە تايىنىپ باش كۆتۈرمەي ئىش قىلغان بولسا، ئۇ يەنە 40 ياشتىن ئاشقان ۋاقىتلىرىدا ئۆزىنىڭ مال ساتقۇچىلىق ھاياتىنى ئاخىرلاشتۇرۇپ، ئۆزىنىڭ ئىشلىرىنى باشلىيالامتى؟ ئۇ يەنە يېڭى تىپتىكى تىغنى تەتقىق قىلىپ ئۇنى بازارغا سالالامتى؟ ئۇ يەنە مەھسۇلات سېتىلماي تۇرۇپ قالغان قىيىن شارائىت ئاستىدا، مەھسۇلاتقا ئۆزگەرتىش كىرگۈزۈش، توختىماستىن تەشۋىق قىلىش ئارقىلىق قىيىن ۋەزىيەتتىن قۇتۇلالامتى؟ ئۇ يەنە ئۆزىنىڭ بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرالامتى؟

ئەلۋەتتە مۇمكىن ئەمەس. مۇمكىن بولمايلا قالماستىن ئۇ يەنە داۋاملىق ئۆزىنىڭ مال ساتقۇچىلىق خىزمىتىنى قىلىپ، نام ـ ئاتاقسىز ھالدا بىر ئۆمۈر ياشايتتى.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، قارا كۈچكە تايىنىپ ناھايىتى ئەستايىدىل خىزمەت قىلغان تەقدىردىمۇ، يەنىلا مۇۋەپپەقىيەتنى قولغا كەلتۈرۈش مۇمكىن ئەمەس. خۇددى 40 ياشتىن ئاۋۋالقى كېپ. جىل كۈندە ناھايىتى جاپالىق خىزمەت قىلىپ، ناھايىتى ئالدىراش ئۆتسىمۇ، بىراق يەنىلا نامراتلىقتىن قۇتۇلالمىغانغا ئوخشاش.

شۇنىڭ ئۈچۈن نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولماقچى بولغان دوست-لار بايلىق يولىدا چوقۇم

ئەقىل ـ پاراسەتكە تايىنىشنى ئۆگىنىۋېلىش لازىم، ھەرگىزمۇ قارا كۈچنى خالىغانچە ئىشلىتىشكە بولمايدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ماقال ـ تەمسىللەردە: «بايلار ئەقلىگە تايىنىپ تاماق يەيدۇ، نامراتلار كۈچىگە تايىنىپ ياشايدۇ.» دېيىلگەن. داڭلىق مۇۋەپپەقىيەت ئىلمى ئۇستازى ناپالىيون. شىر ئىلگىرى «تەپەككۇر بايلىقى» دېگەن بىر پارچە كىتابنى يازغان. بايلارنىڭ باي بولۇشىدىكى سەۋەب دەل ئۇلارنىڭ كاللا ئىشلىتىشكە ماھىر بولۇپ، تەپەككۇر قىلىشقا دىققەت قىلغانلىقىدا، ھەمدە «ماھارەتتە پەملىك» بولۇپ، مول بولغان «تەپەككۇر كاپىتالى» غا ئىگە بولغانلىقىدا.

نامراتلار مەسىلىنىڭ سەۋەبىنى ئىزدەيدۇ، بايلارمەسىلىنى ھەل قىلىشنىڭ چارىسىنى ئىزدەيدۇ

«مېنىڭ ئىش ھەققىمنىڭ باشقا خىزمەتداشلىرىمدىن تۆۋەن بولۇشىدىكى سەۋەب مەندە يۇقىرى ئوقۇش تارىخى بولمىغانلىقى ئۈچۈن.»

«ئالىي مەكتەپتىكى ساۋاقداشلىرىمنىڭ ئىچىدە مېنىڭلا كۈنۈم ناھايىتى ئېچىنىشلىق. كىممۇ مېنى بىر پۇلى، ھوقۇقى،قابىلىيىتى بار دادىسى بولمىسۇن دەپتىكەن؟»

«بۇ قېتىمقى ئىگىلىك تىكلەشنىڭ مەغلۇب بولۇشىدا سىياسەت تۇيۇقسىز ئۆزگەردى، ھەمدە باشقىلارنىڭ ياردىمى بولمىغاچقا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىم تەسكە چۈشتى!»

.....

رېئال تۇرمۇشتا بىز دائىم يۇقارقىدەك سادالارنى ئاڭلاپ قالىمىز، ئۇلار بىرەر مەسىلىگە يولۇقسا ياكى مەغلۇب بولسا دائىم ھەرخىل باھانە ـ سەۋەبلەرنى ئىزلەپ مەسئۇلىيەتتىن ئۆزىنى قاچۇرىدۇ. بۇنداق ئادەملەر بايلىق يولىدا ئازراق مەغلۇبىيەتكە يولۇقسىلا،بىرىنچىلەپ ئويلايدىغىنى ئۆزىنى قاچۇرۇش، ئۇلارنىڭ كاللىسىدا نۇرغۇنلىغان سەۋەب ۋە باھانىلەر بولىدۇ، ئۇلارنىڭ بۇ خىلدىكى بايلىقنى رەت قىلىش قىلمىشى ئۇلارنىڭ بايلىق بىلەن بولغان تەقدىرداشلىق قىسمىتىنىڭ يوقلۇقىنى بەلگىلىگەن.

ئوخشاش مەسىلە ۋە ئوخشاش مەغلۇبىيەتكە يولۇققاندا، بايلار پۈتۈنلەي ئوخشىمايدىغان پوزىتسىيەدە بولىدۇ. ئۇلار باھانە ـ سەۋەبلەرنىڭ ئىشنىڭ راۋان ھەل قىلىنىشىغا نىسبەتەن ھېچقانداق پايدىسى يوق ئىكەنلىكىنى، پەقەت پۈتۈن زېھنى بىلەن مەسىلىنى ھەل قىلىدىغان ئۇسۇللارنى تاپقاندىلا ئاندىن مەغلۇبىيەتنى غەلىبىگە ئايلاندۇرۇپ، ئەڭ ئاخىرقى غالىبىيەتچى بولغىلى بولىدىغانلىقىنى بىلىدۇ.

تەيۋەنلىك داڭلىق كارخانىچى، تەيسۇ گورۇھىنىڭ قۇرغۇچىسى، تەيۋەننىڭ «تىجارەت

ئىلاھى» دەپ تەرىپلەنگەن ۋاڭ يوڭچىڭ دەل مۇشۇنداق مەسلىگە يولۇققاندا ئاكتىپ ھالدا ھەل قىلىش چارىسىنى ئىزدەيدىغان زەردار بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

ۋاڭ يوڭچىڭ 1917 ـ يىلى تەيبېيدىكى بىر نامرات ئائىلىدە دۇنياغا كەلگەن، دادىسى چاي تېرىش بىلەن ئائىلىسىنى ئاران‌لا قامدايتتى. ئائىلىسىنىڭ يۈكىنى يېنىكلىتىش ئۈچۈن، بالىلارنىڭ چوڭى بولغان ۋاڭ يوڭچىڭ باشلانغۇچ مەكتەپنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن چايزارلىقتا بېرىپ ئىشچى بولغان، كېيىن بىر كىچىك گۈرۈچ دۇكىنىغا بېرىپ شاگىرت بولغان.

ھالبۇكى ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ بىر ئۆمۈر گۈرۈچ دۇكىنىدا شاگىرت بولۇپ ئۆتكۈسى يوق ئىدى.

شۇنداق قىلىپ تىجارەت قىلىش جەريانىدا ئۇ گۈرۈچ دۇكىنى خوجايىنىنىڭ دۇكاندىكى تىجارەت قىلىش ئۇسۇلىنى ئەستايىدىل كۆزىتىپتۇ، ھەمدە بۇنى ئۆزىنىڭ تىجارەت قارشى بىلەن بىرلەشتۈرۈپ ئۆزىگىلا خاس بولغان بىر يۈرۈش تىجارەت ئۇسۇللىرىنى يەكۈنلەپ چىقىپتۇ.

بىر يىلدىن كېيىن 16 ياشلىق ۋاڭ يوڭچىڭ ھاياتىدىكى تۇنجى مۇھىم قارارنى، يەنى ئۆزى خوجايىن بولۇپ تىجارەت قىلىش قارارىنى چىقىرىپتۇ.

ئۇ دادىسى تەرەپ ـ تەرەپتىن قەرز ئېلىپ كەلگەن 2100 يۈەن پۇلنى دەسمى قىلىپ جىيايىدا بىر كىچىك گۈرۈچ دۇكىنى ئېچىپتۇ،ھەمدە ئىككى ئىنىسىنى دۇكانغا ياردەملىششكە چاقىرىپتۇ.

ئەينى ۋاقىتتا ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ گۈرۈچ دۇكىنى ئېچىشى ناھايىتى قىيىن ئىدى، چۈنكى خېرىدارلار ئائىلىنى بىرلىك قىلىپ گۈرۈچ سېتىۋالاتتى، ئائىلىلەردە ھەر كۈنى گۈرۈچ يېگەچكە،ئۇلارنىڭ گۈرۈچ سېتىۋېلىش دەۋرىيلىكى قىسقا ئىدى، ھەمدە نۇرغۇنلىغان ئائىلىلەرنىڭ گۈرۈچ سېتىۋالىدىغان مۇقىم دۇكانلىرى بار ئىدى. يېڭى ئېچىلغان دۇكاننىڭ خېرىدارلارنى جەلپ قىلىشى ناھايىتى تەس ئىدى.

ۋاڭ يوڭچىڭ ئاچقان دۇكان ناھايىتى كىچىك ،ئۇنىڭ ئۈستىگە يېنىدا يەنە ياپونلارنىڭ چوڭ دۇكىنى،ئەتراپتا باشقا نۇرغۇنلىغان كونا دۇكانلار بار بولۇپ، ھەممىسى ئۆزلىرىنىڭ مۇقىم خېرىدارلىرىغا ئىگە ئىدى. قاتمۇقات توسالغۇ ۋە قىيىنچىلىقلارغا يولۇققاندا ،ۋاڭ يوڭچىڭ ھەرگىزمۇ

ھەر خىل باھانە ـ سەۋەبلەرنى تېپىپ ئۆزىنى مەسئۇلىيەتتىن قاچۇرمىدى. ئۆزىنىڭ گۇرۇچ دۇكىنىنىڭ تىجارىتىگە كاپالەتلىك قىلىش، تىجارىتىنى داۋاملاشتۇرۇش ئۈچۈن، ئۇ ھەر بىر ئائىلىلەرگىچە بېرىپ ئۆز دۇكىنىنىڭ گۇرۇچىنى تونۇشتۇرۇپ سېتىشنى قارار قىلدۇ. بۇ خىلدىكى ئائىلىلەرگىچە بېرىپ سېتىش ئۇسۇلىدىن پايدىلىنىپ، ۋاڭ يوڭچىڭ ناھايىتى تەسلىكتە بىر نەچچە خېرىدارغا ئىگە بولىدۇ.

گەرچە شۇنداق بولسىمۇ، ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ سودىسى ناھايىتى ناچار ئىدى. بۇ خىل ئەھۋالغا قارىتا ۋاڭ يوڭچىڭ توختىماستىن ھەل قىلىش چارىسىنى ئىزدەيتتى. ئۇنىڭ دۇكىنىدىكى گۇرۇچلەرنىڭ سۈپىتى ۋە مۇلازىمەت سۈپىتى باشقا دۇكانلارغا قارىغاندا ياخشى بولمىسا، ئىلگىرى جاپا تارتىپ تاپقان بىر نەچچە خېرىدارمۇ چوقۇم ئەسلىدىكى دۇكانلارغا بېرىپ گۇرۇچ سېتىۋالاتتى. بۇنداق بولغاندا، بىر نەچچە خېرىدارنىمۇ تۇتۇپ تۇرالمىغان يەردە، قانداقمۇ تېخىمۇ كۆپ خېرىدارلارنى ئۆزىگە تارتالىسۇن؟

مۇشۇلارنى ئويلىغاندىن كېيىن، ۋاڭ يوڭچىڭ زېھنىنى گۇرۇچنىڭ سۈپىتى ۋە مۇلازىمەت سۈپىتىگە سەرپ قىلىشنى قارار قىلدۇ. ئەينى ۋاقىتتا شال ئاقلانغاندىن كېيىن ئاۋۋال يولغا يېيىلىپ قۇرۇتۇلاتتى، ئاندىن گۇرۇچ ئايرىلىپ چىقىرىلاتتى. بۇنداق ئايرىلىپ چىققان گۇرۇچنىڭ سۈپىتى ئانچە ياخشى ئەمەس بولۇپ، گۇرۇچ شېكىرى، قۇم ۋە كىچىك تاشلارغا ئوخشاش نەرسىلەر ئارىلىشىپ قالاتتى.

گەرچە بۇخىل ئەھۋال گۇرۇچ ساتىدىغانلار ۋە سېتىۋالغۇچىلارنىڭ نەزىرىدە ئاللىقاچان نورمال ئىشقا ئايلىنىپ غەلىتە بىلىنمىسىمۇ، بىراق ۋاڭ يوڭچىڭ بۇنىڭدىن سودا پۇرستىنى ھېس قىلدى. ئۇنىڭ قارىشىچە بۇنداق گۇرۇچنىڭ سۈپىتى ياخشى ئەمەس بولۇپ، خېرىدارلار سېتىۋالغاندىن كېيىن ئۆيىگە ئاپىرىپ يەنە ئىلغايتتى. بۇ ھال خېرىدارلارغا ناھايىتى ئاۋارىچىلىق ئېلىپ كېلەتتى .شۇنداق قىلىپ ئۇ مەخسۇس گۇرۇچ شېكىرى، قۇم ۋە كىچىك تاش قاتارلىقلارنى ئايرىپ تاشلىغاندىن كېيىن، ئاندىن ئىلغاپ پاكىزلانغان گۇرۇچنى خېرىدارلارغا سېتىپ بېرىپتۇ.

ھەر قانداق خېرىدار ئوخشاش پۇل خەجلەپ سۈپىتى تېخىمۇ ياخشى مەھسۇلاتنى سېتىۋېلىشنى ئويلايدۇ ،شۇ سەۋەبتىن ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ بۇ تەدبىرى ئۇنى نۇرغۇن خېرىدارلارغا ئېرىشتۈرۈپتۇ. ھالبۇكى دۇكان سودىسىنىڭ ياخشىلىنىشى يەنىلا ناھايىتى قىيىن ئىدى. ۋاڭ يوڭچىڭ سۈپەتنى ھەرقانچە ياخشىلىغان بىلەنمۇ ،پەقەت خېرىدارلار كېلىپ گۈرۈچ سېتىۋالغاندا ئاندىن سېتىپ چىقارغىلى بولىدىغانلىقىنى ،بۇ خىل ئۇسۇلنىڭ يەنىلا ياخشى ئەمەسلىكىنى بايقاپتۇ.

كونا شەكىلدىكى سېتىش ئۇسۇلى ناھايىتى پاسسىپ ئىدى. نۇرغۇن قېتىملاپ ئويلىنىش ئارقىلىق ۋاڭ يوڭچىڭ پاسسىپلىقتىن ئاكتىپلىققا ئۆتىدىغان ئامال ئويلاپ چىقىپتۇ.

خېرىدارلار گۈرۈچ سېتىۋالغىلى كەلگەندە، ۋاڭ يوڭچىڭ ناھايىتى قىزغىنلىق بىلەن گۈرۈچ يەتكۈزۈپ بېرىش مۇلازىمىتىنى ئوتتۇرىغا قويۇپتۇ، خېرىدارلار بۇنى ئاڭلىغاندىن كېيىن خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلىپتۇ.

ۋاڭ يوڭچىڭ ئۆز قولى بىلەن گۈرۈچنى خېرىدارنىڭ ئۆيىگە يەتكۈزۈپ بەرگەندىن كېيىن، ئالدىن ئالا تەييارلاپ قويۇلغان قەلەم ۋە دەپتەرنى ئېلىپ خېرىدارنىڭ ئۆيىدىكى گۈرۈچ كۈپىنىڭ سىغىمىنى خاتىرىلىۋالىدىكەن،ھەمدە خېرىدارلارنىڭ ئائىلىسىنىڭ ئاساسى ئەھۋالىنى سۈرۈشتە قىلىدىكەن،

مەسىلەن:ئائىلىدىكى ئادەم سانى، كۈندىلىك گۈرۈچ ئىشلىتىش مىقدارى قاتارلىقلار.

ۋاڭ يوڭچىڭ ئۇچۇرلارنى خاتىرىلىۋالغاندىن كېيىن، خېرىدارغا كېيىنكى قېتىم گۈرۈچ دۇكىنىغا بېرىپ گۈرۈچ سېتىۋېلىشنىڭ ھاجىتى يوقلۇقىنى، ئۆزىنىڭ ھېسابلاپ تەييار قىلىپ قويىغانلىقىنى، ۋاقتى كەلگەندە ئۆزىلا گۈرۈچ يەتكۈزۈپ بېرىدىغانلىقىنى ۋەدە قىلىدىكەن. بۇ خىلدىكى ئىلگىرى بولۇپ باقمىغان، ھەمدە ناھايىتى ئەتراپلىق بولغان مۇلازىمەن ئەلۋەتتە خېرىدارلارنىڭ ياخشى باھاسىغا ئېرىشىپتۇ.

ئويلىغانلىرىنى قىلىدىغان ۋاڭ يوڭچىڭ خېرىدارلارنىڭ ئۇچۇرلىرىغا ئاساسەن ھەربىر خېرىدارنىڭ ھەر ئايلىق گۈرۈچ ئىشلىتىش مىقدارى ۋە ھەر قېتىملىق يەتكۈزگەن گۈرۈچنى ئىشلىتىدىغان ۋاقىت

قاتارلىقلارنى ھېسابلاپ بولغاندىن كېيىن، خېرىدارلار ئۆيىدىكى گۆرۈچنى يەپ بولۇشتىن 3 - 2 كۈن بۇرۇن گۈرۈچنى خېرىدارلارنىڭ ئۆيىگە يەتكۈزۈپ بېرىدىكەن. مۇشۇ تەرىقىدە ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ دۇكىنىنىڭ نامى ئېغىزدىن ـ ئېغىزغا تارقىلىپ، مۇقىم خېرىدارلىرىمۇ بارغانسىرى كۆپىيىپتۇ، سودىسىمۇ تەبىئىيلا بارغانسىرى ياخشىلىنىشقا يۈزلىنىپتۇ.

ئەمدىلا 10نەچچە ياشقا كىرگەن ۋاڭيوڭچىڭ رىقابەت ناھايىتى كەسكىن بولغان گۈرۈچ دۇكىنىدا ئۆزىگە تەۋە بولغان ئورۇنغا ئېرىشتى، بۇنىڭدا قانداق سىر باردۇ؟ ئەقىللىق ئوقۇرمەن چوقۇم بۇ سىرنىڭ ئۇ قىيىنچىلىققا يولۇققاندا ئاكتىپلىق بىلەن ھەل قىلىش ئۇسۇلىنى ئىزدەيدىغانلىقىنى بىلدى.

دەل بۇ خىل ئاكتىپ پوزىتسىيە بولغاچقا، ۋاڭ يوڭچىڭ ئائىلىلەرگە بېرىپ سېتىش ئۇسۇلىدىن پايدىلىنىپ بىر نەچچە خېرىدارنى قولغا كىرگۈزگەن؛ دەل مۇشۇنداق ئاكتىپ پوزىتسىيە بولغاچقا، ۋاڭ يوڭچىڭ گۈرۈچنىڭ سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش ئۇسۇلىدىن پايدىلىنىپ خېرىدارلار توپىنى كېڭەيتمەكچى بولغان؛ دەل مۇشۇنداق ئاكتىپ پوزىتسىيە بولغاچقا،ۋاڭ يوڭچىڭ گۈرۈچنى ئىشلىك ئالدىغىچە ئاپىرىشتەك ئەلا مۇلازىمەتنى بىلەن خېرىدارلىرىنىڭ چۆپقەتلىك دەرىجىسىنى ئاشۇرغان؛ دەل مۇشۇنداق ئاكتىپ پوزىتسىيە بولغاچقا،ۋاڭ يوڭچىڭ بىر گۈرۈچ دۇكىنىدىكى شاگىرتتىن خوجايىنغا ئايلانغان، ھەمدە تەيۋەندىكى بارماق بىلەن سانىغۇدەك بايغا ئايلانغان.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر ۋاڭ يوڭچىڭ مەسىلە ۋە قىيىنچىلىققا يولۇققاندا باھانە ـ سەۋەب كۆرسىتىپ، خېرىدارلارنىڭ بولماسلىقىنى ئۆزىنىڭ دۇكىنىنىڭ يېڭى ئېچىلغانلىقىدىن، باشقا دۇكانلار كونا بولغاچقا خېرىدارلىرىنىڭ كۆپلىكىدىن دەپ قارىسا؛ سودىسىنىڭ ياخشى بولمىغانلىقىنى باشقا دۇكانلارنىڭ مەبلىغى كۆپ، ئۆزىدە مەبلەغ قىس دەپ قارىسا،ئۇنداقتا ئۇ كېيىن سودىدا مۇۋاپىقىيەت قازىنالامتى؟

ئەلۋەتتە قىلالمايدۇ! ماقال ـ تەمسىللەردە: «سۇ كېلىشتىن بۇرۇن توغان سال» دېيىلگەن. ھەر بىر مەسىلىنىڭ ئۆزىنىڭ يېشىش ئۇسۇلى بار، مەسىلىگە سەۋەب ئىزدىگەندىن كۆرە،مەسىلىنىڭ ھەل

قىلىش ئۇسۇلىنى ئىزدىگەن ياخشى. پەقەت شۇنداق قىلغاندىلا، ئاندىن ئەمەلىي مەسىلىنى ھەل قىلغىلى بولىدۇ.

بايلىق ئىزدەش يولىدا ۋاڭ يوڭچىڭغا ئوخشاش مەسىلىنى ھەل قىلىش ئۇسۇلىنى ئىزدەيدىغان بايلار كۆپ، مەسىلەن: جىلى گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى لى شۇفۇ، مېڭنىيۇ سۈتچىلىك گورۇھىنىڭ قۇرغۇچىسى نىيۇگېنشېڭ، جۇڭگولۇق مۇھاجىر باي لى جياچېڭ قاتارلىقلار. ئۇلارنىڭ ئىش ـ ئىزلىرى بىزگە بايلار بىلەن نامراتلارنىڭ پەرقىنى كۆرسىتىپ بەردى: نامراتلار باھانە ـ سەۋەب كۆرسىتىدۇ، بايلار مەسىلىنى ھەل قىلىش ئۇسۇلىنى ئىزدەيدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، باي بولماقچى بولغان دوستۇم. ئۆزىڭىزگە قاراپ بېقىڭ، سىزدە بايلاردىن بولالايدىغان يوشۇرۇن ئىلمىنىت بارمىكەن؟

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

نامراتلار قىيىنچىلىققا ئۇچرىغان ھامان باھانە ـ سەۋەب ئىزدەيدۇ، بۇنىڭدىن پايدىلىنىپ ئۆزىنى قوغدايدۇ، ئۆزىنىڭ كۆڭلىگە تەسەللىي بېرىپ مەغلۇبىيەتنى قوبۇل قىلىدۇ ۋە ۋاز كېچىدۇ. بۇ خىلدىكى ئۆز ـ ئۆزىنى بەزلەش پسىخىكىسى خۇددى ئەپيۇنغا ئوخشايدۇ، دەسلەپتە ئادەمنى يىنىك، ئارامبەخش قىلىدۇ،بىراق خۇمار بولغاندىن كېيىنلا ئادەمنىڭ روھىنى ۋە ئىرادىسىنى بوشاشتۇرىدۇ،نامراتلارنى بىخۇدلاشتۇرۇپ نامرات ھالىتىدىن قانائەتلىنىدىغان قىلىپ قويىدۇ.

بۇ ھال بايلارنىڭ نەزىرىدىكى ئەڭ ئەخمىقانە قىلمىش، چۈنكى ئۇلار ئەڭ مۇكەممەل باھانىنىڭمۇ ھېچنىمىگە پايدىسى يوقلۇقىنى بىلىدۇ. ئۇلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، جىددىي ھەرىكەتكە كېلىش بولسا مەغلۇبىيەتنىڭ ساۋاقلىرىنى يەكۈنلەپ مەسىلىنى ھەل قىلىش چارىسىنى تاپىدىغان ياخشى ئۇسۇل، شۇنداق قىلغاندىلا باش كۆتۈرۈپ چىققىلى بولىدۇ.

نامراتلار بىر قەدەم مېڭىپ بىر ئارام ئالىدۇ، بايلار بىر قەدەم مېڭىپ ئالدىدىكى ئون قەدەمنى پىلانلايدۇ

بىزدە «ئاياللارنىڭ چېچى ئۇزۇن ئەقلى قىسقا» دەيدىغان ماقال بار .ئېنىقكى بۇ بىر جۈملە سۆز ئاياللارنى كەمسىتىش مەنىسىنى ئىپادىلىگەن. ئەمەلىيەتتە يەنە نۇرغۇنلىغان چېچىمۇ ئۇزۇن، ئەقلىمۇ ئۇزۇن بولغان قابىل ئاياللار بولۇپ، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ ئەقىل-پاراستى ۋە ئىككى قولىغا تايىنىپ ئادەمنى ھەيران قالدۇرىدىغان بايلىقلارنى ياراتقان. ھازىرقى جەمئىيەتتە ئەقلى قىسقىلار ھەرگىزمۇ ئاياللار ئەمەس، ئەكسىچە نامراتلاردۇر.ئۇلار بىر قەدەم مېڭىپ بىر ئارام ئالىدۇ.ئۇلار مەلۇم نىشانغا قاراپ ئىلگىرلىمەكچى بولسا، چوقۇم باشقىلار مېڭىپ تەييار قىلىپ قويغان يولدا ماڭىدۇ.ئۇلارنىڭ پىلانلاش ئېڭى كۈچلۈك ئەمەس، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ ئۆمرىنى پاتپاراقچىلىق ئىچىدە ئۆتكۈزىدۇ، شۇنىڭ بىلەن ھېچقانداق ئىشتا نەتىجە قازىنالماي،بىر ئۆمۈر نامراتلىق ئىچىدە ئۆتىدۇ.

نامراتلارنىڭ بىر قەدەم مېڭىپ بىر ئارام ئېلىشىدىكى سەۋەب كۆپىنچە ھال-لاردا ئۇلارنىڭ راھەت - پاراغەتكە بېرىلگەنلىكىدىن بولىدۇ. ئۇلار «خوتۇن، بالا، ئىسسىق يوتقان» تىپىدىكى راھەت تۇرمۇشنى قوغلىشىدۇ، ھورۇن بولغاچقا كۈنى ئۆتسىلا كۇپايە،ئاخىرىدا خوتۇن - بالىلىرى تاشلاپ قاچقاندىلا ئاندىن چۆچۈپ ئويغىنىپ،ئۆزىنىڭ نەزەر - دائىرىسىنىڭ تارلىقىدىن پۇشايمان قىلىدۇ.

ھەر بىرئادەمدە ئازدۇر - كۆپتۇر راھەت - پاراغەتكە بېرىلىش ئىستىكى بولىدۇ، بۇ ئىنساننىڭ تەبىئىتى. ھالبۇكى بىر ئادەمدە باي بولۇش ئىستىكى تۇغۇلغان ئىكەن، چوقۇم راھەت -پاراغەتكە بېرىلىش ئويىنى بويسۇندۇرۇش كېرەك. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئاشۇ بايلارنىڭ ۋۇجۇدى ھەر ۋاقىت شىجائەت ۋە جاسارەتكە تولغان بولىدۇ، ئۇلارنىڭ بايلىققا بولغان قىزىقىشى ئادەتتىن تاشقىرى كۈچلۈك بولۇپ، خۇددى ئېچىرقاپ كەتكەن بۆرە توپلىرىنىڭ ھەر ۋاقىت ئوۋغا ئاتلىنىشقا تەييار تۇرغىنىغا ئوخشايدۇ.

پۇرسەت پەقەت تەييارلىقى بار كىشىلەرگە مەنسۇپ بولىدۇ، بايلار ھەمىشە «بىرلا چاقناپ يوقاپ كېتىدىغان بايلىق پۇرسىتىنى تۇتۇۋېلىش ئۈچۈن تەييارلىق قىلىدۇ. ئەمما نامراتلار بۇنىڭ ئەكسىچە بولۇپ، بايلىق ئۇلارنىڭ كۆز ئالدىدا تۇرسىمۇ، ئۇلار ئۇنى كۆرۈشكە ئامالسىز قېلىپ ئۇنى قولدىن چىقىرىپ قويىدۇ.

ئەمدىلا ئوقۇش پۈتتۈرگەن بىر ئوقۇغۇچى دوستى بىلەن پاراڭلىشىۋاتقان ۋاقىتتا، دوستى ئۇنىڭغا قىش ۋاقتىدا كومپيۇتېرنىڭ مائوسىنى ئىشلەتكەندە قولنىڭ ئاسانلا توڭلاپ قالىدىغانلىقىدىن ئاغرىنىپ بېرىپتۇ، ئۇ بۇنى كۆڭلىگە مەھكەم پۈكۈپتۇ. ئۆيگە قايتقاندىن كېيىن ئۇ ئۆزىنىڭ كەسپى تېخنىكىسىغا تايىنىپ بىر جۈپ ئادەتتىكى پەلەي بىلەن مائوسقا ئۆزگەرتىش كىرگۈزۈپتۇ، ئۆزگەرتىش كىرگۈزۈلگەندىن كېيىن مائوس بىر USB ئېغىزى ئارقىلىق ئىسسىيدىغان بوپتۇ، بۇنىڭ بىلەن قولنىڭ توڭلاش مەسىلىسى تۈپتىن ھەل بوپتۇ. بۇ شۇنى چۈشەندۈرىدۇكى ،بايلىق كىشىلەردىن يىراقتا ئەمەس، ئۇ كىشىلەرنىڭ يېنىدىلا، مەسىلە سىزدە ئۇنى بايقايدىغان كۆزنىڭ بولۇش ـ بولماسلىقىدا.

بايلىقنى قولغا كەلتۈرۈشتە ھەرگىزمۇ بىر قەدەم مېڭىپ بىر ئارام ئېلىشقا بولمايدۇ، ئەكسىچە بىر قەدەم مېڭىپ ئون قەدەم پىلانلاش كېرەك. ئەگەر نامراتلار باي بولماقچى بولسا،بايلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەتكە كۆز قىزارتىپ تۇرۇشقىلا بولمايدۇ، چوقۇم ئۇلارنىڭ بايلىق ئىزدەشتىكى ئەقلىنى ئۆگىنىش كېرەك. كۆپلىگەن ئەمەلىي مىساللار ئىسپاتلىدىكى، بايلىققا قاراشتىكى نەزەر ـ دائىرە ئوخشاش بولمىسا، قولغا كەلتۈرىدىغان بايلىقمۇ ئوخشاش بولمايدۇ.

جاك نەنچۈن بولسا فېنجوك ئاخباراتچىلىقىنىڭ قۇرغۇچىسى، ئۇ جۇڭگونىڭ بىنا سىرتىدىكى ئېلانچىلىقىدىكى بوشلۇقنى تولدۇرغان. ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى دەل ئۇنىڭ <بىر قەدەم مېڭىپ ئون قەدەم پىلانلاش>تەك ئۆزىگە خاس نەزىرىدىن كەلگەن.

بىر قېتىم ئۇ بىر دوستى بىلەن سودا ئىشى توغرۇلۇق سۆزلەشكىلى بارغان، ئۇلار لىفىتتا چىققاندا ئۇ كىشىلەرنىڭ بىر ئېغىزمۇ گەپ قىلمايدىغانلىقىنى، مۇھىتنىڭ ناھايىتى تىنچ ئىكەنلىكىنى بايقىغان. بۇ ئىش ئۇنى چوڭقۇر ئويلاندۇرغان: جۇڭگودا لىفىتنىڭ سانى ناھايىتى كۆپ، لىفىتتا

چىققاندا كىشىلەرنىڭ قىلىدىغان ئىشى يوق،بۇنداقتا لىفتنىڭ ئىچىگە بىر قىسىم «مەنزىرە» بولىدىغان ئېلانلارنى چاپلاشقا بولامدۇ؟ ئەگەر شۇنداق قىلغىلى بولسا بۇ لىفتقا چىققانلارنىڭ زېرىكىشلىك ۋاقتىنى ئۆتكۈزۈشكە پايدىلىق،ھەمدە ئۇنۇم ياراتقىلى بولىدۇ.

جاڭ نەنچۈن بۇ سودا پۇرستىنى بايقىغاندىن كېيىن تىزلىكتە ئۆزىنىڭ بىنا ئېلانچىلىقى كەسپىنى تەرەققىي قىلدۇرۇپتۇ.بۇنىڭ بىلەن جاڭ نەنچۈننىڭ شىركىتى ناھايىتى تىز تەرەققىي قىلىپ،2005 ـ يىلى 7 ـ ئاينىڭ 13 ـ كۈنى ئامېرىكىنىڭ ناسداك شەھرىدە شىركىتىنىڭ پايچېكىنى بازارغا سېلىپتۇ.

جاڭ نەنچۈن بۇ ئىشقا يۈرۈش قىلغان ۋاقىتتىلا، فېنجوڭ ئاخباراتچىلىقىنىڭ ئۇنى ھامان بىر كۈنى مىلىيادېرغا ئايلاندۇرالايدىغانلىقىنى تەسەۋۋۇر قىلغان. ئەكسىچە ھەر كۈنى لىفتقا چىقىدىغان ئاشۇ كىشىلەر نېمىشقا بۇ سودا پۇرستىنى بايقىيالمايدۇ؟ بۇ دەل نەزەر ـ دائىرىنىڭ ئوخشاش بولماسلىقىدىن كېلىپ چىققان. چۈنكى نامراتلار پۈتىنىڭ ئاستىنىلا كۆرىدۇ، ھەرگىزمۇ «ئون قەدەم» نېرىدىكى «گۈزەل مەنزىرە» لەرنى كۆرەلمەيدۇ.

ئەلۋەتتە بايلارنىڭ ئۆزىگە خاس نەزىرى ھەرگىزمۇ تۇغۇلۇشىدىن بار بولغان ئەمەس، ئەكسىچە ئۇلارنىڭ تۇرمۇشتا تەپەككۇر قىلىشقا، كۈزىتىشكە ماھىر بولغانلىقىنىڭ نەتىجىسى .بىلىشىمىز كېرەككى،تۇرمۇشتىكى كىچىك ئىشلارنى قىلىشتا كۆڭۈل قويمىغاندا ، چ-وڭ ئى-ش-لارنى ھەرگىزمۇ ئەقىل ـ پاراسەت بىلەن قىلغىلى بولمايدۇ.

نامراتلار كۆز ئالدىدىكى نەق پايدىنى كۆرۈشكە ئامراق، ئۇلار كەلگۈسىدىكى چوڭ پايدىنى كۆرەلمەيدۇ، بىز بۇنى بىر خىل تىراگىدىيە دېيىشكە مەجبۇرمىز. ئۇلاردا ئۆزىنىڭ كەلگۈسىگە نىسبەتەن ئىشەنچ كەمچىل بولغاچقا، يىراقتىكى گۈزەل مەنزىرىلەرنى كۆرۈشكە ئامالسىز قالغان.

ھەقىقى ۋەقەلىككە ئاساسەن يېزىلغان مۇنداق بىر ھېكمەتلىك سودا ھېكايىسى بار:

مەلۇم بىر شەھەردە كىيىم ـ كېچەك ئىشلەيدىغان ئىككى زاۋۇت بولۇپ، بىرىنىڭ مەبلىغى ناھايىتى كۆپ بولغاچقا شەھەردىكى باشلامچى كارخانا ئىكەن. يەنە بىرىنىڭ ئانچە نامى چىقمىغان

بولۇپ، بۇ كارخاننى بىلىدىغان كىشىلەرمۇ كۆپ ئەمەسكەن.

بىر قېتىم،ئامېرىكا ۋە ياپونىيەنىڭ سودىگەرلىرى بۇ «چوڭ زاۋۇت» نى تېپىپ كىيىم زاكاس قىلىپتۇ. ياپونىيەنىڭ زاكاس تالونى 400 مىڭ يۈەن، ئامېرىكىنىڭ 100 مىڭ يۈەن ئىكەن. ئامېرىكىلىق سودىگەر، ئەگەر بۇ تۇنجى قېتىملىق مال ياخشى ئىشلەنسە ئۇلار بىلەن ئۇزۇنغىچە ھەمكارلىشىدىغانلىقىنى، ھەر يىلى مىليون يۈەندىن ئارتۇق مال زاكاس قىلىدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ. «چوڭ زاۋۇت» نىڭ خوجايىنى ‹ياپونىيە سودىگىرىنىڭ زاكاس مىلىنىڭ پايدىسى كۆپ ئىكەن، ئامېرىكىلىق سودىگەر گەرچە ھەمكارلىشىدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن بولسىمۇ،بىراق «قۇرۇق تېرە تاراقشىتقان» بولۇشى مۇمكىن› دېگەنلەرنى ئويلاپتۇ.ھەم كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنىلا كۆرۈپ، ياپونىيە تەرەپنىڭ زاكاس مىلىنى قوبۇل قىپتۇ.

«كىچىك زاۋۇت» «چوڭ زاۋۇت» نىڭ ئامېرىكىلىق سودىگەر بىلەن ھەمكارلاشمىغانلىقىنى ئاڭلاپ،دەرھال دۆلەت ئىچىدىكى ئۆشىشاق - چۈششەك زاكاسلارنى قايتۇرۇۋېتىپتۇ، ھەممە پۇتۇن كۈچى بىلەن تىرىشىپ ئامېرىكىلىق سودىگەرنىڭ مال زاكاس تالونىغا ئېرىشىپتۇ. ھەممە سۈپىتى ۋە مىقدارىغا كاپالەتلىك قىلغان ئاساستا ۋەزىپىنى ئورۇنلاپتۇ. ئامېرىكىلىق سودىگەر بۇنىڭدىن ناھايىتى رازى بولۇپ كەلگۈسى ئون يىلدىكى بارلىق زاكاسنى بۇ «كىچىك زاۋۇت» قا بېرىپتۇ.

ئامرىكىلىق سودىگەر ئۈچۈن زاكاس مال ئىشلەشكە تايانغان «كىچىك زاۋۇت» ناھايىتى تېزلا تەرەققىي قىپتۇ.زاۋۇتنىڭ ھەر يىللىق زاكاس سوممىسى 10 مىليوندىن ئېشىپ، ئەڭ ئاخىرىدا «چوڭ زاۋۇت» نىڭ ئورنىنى ئېلىپ، مەزكۇر جايدىكى باشلامچى كىيىم - كېچەك زاۋۇتىغا ئايلىنىپتۇ.

مەيلى ئادەم بولۇش ياكى ئىش قىلىشتا بولسۇن، چوقۇم نەزەرىمىزنى يىراقلارغا قويۇشىمىز كېرەك.شىركەت مال زاكاس قىلغان خېرىدارنى تاللىغاندىمۇ كېيىنلىكنى ئويلاش، شەخس ئۆزىنىڭ كەسپىنى تاللىغاندا تېخىمۇ يىراقلارغا نەزەر سېلىش كېرەك. بەزى خىزمەتلەرنىڭ مۇئاشى يۇقىرى بولسىمۇ بىراق تەرەققىيات ئىستىقبالى يوق، بەزى خىزمەتلەرنىڭ ئىش ھەققى تۆۋەن بولسىمۇ بىراق ناھايىتى ئىستىقباللىق. يىراققا نەزەر سالىدىغان كىشىلەر چوقۇم ئىستىقباللىق خىزمەتنى تاللايدۇ،

چۈنكى پەقەت «تورنى كەڭ ھەم ئوزۇن يايغاندىلا ئاندىن بېلىقنىڭ چوڭىنى تۇتقىلى بولىدۇ».

ئەگەر سىز بىر ئۆمۈر نامرات ئۆتۈشنى خالىمىسىڭىز، ئۇنداقتا ھازىردىن باشلاپ ئۆزىڭىزنىڭ نەزىرىنى يىراقلارغا تىكىشنى ئۆگىنىۋېلىڭ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

نامراتلار بىر قەدەم مېڭىپ بىر ئارام ئالىدۇ،شۇڭلاشقا ئۇلار تەبىئىيلا باي بولۇشنىڭ نۇرغۇن پۇرستىدىن مەھرۇم قالىدۇ .خۇددى ئىبرەتلىك قىسسىلەردە ئېيتىلغاندەك «جاھىللىق بىلەن ئۆزىنىڭ بىلگىنىنى قىلىپ ھامان بىر كۈنى قاراڭغۇ ئۆڭكۈرگە قاپسىلىپ قالىدۇ.»

بايلارنىڭ ھەرگىزمۇ ئالاھىدە ئىقتىدارى يوق، پەقەت ئۇلارنىڭ نەزەر - دائىرىسى نامراتلارغا قارىغاندا تېخىمۇ يىراقلارغا تىكىلىدۇ. بايلار ھەمىشە ئىشنى ئالدىن پەرەز قىلالايدۇ، بىراق نامراتلار ھەمىشە ئىشلارنى كېچىكىپ بىلىپ، كېچىكىپ ھېس قىلىدۇ،شۇنداق قىلىپ بايلار بىلەن نامراتلارنىڭ پەرقىمۇ بارغانسىرى چوڭىيىپ بارىدۇ. ئەگەر نامراتلار ئۆزىنىڭ نامراتلىق تەغدىرىنى ئۆزگەرتمەكچى بولىدىكەن، چوقۇم بايلارنىڭ ‹بىر قەدەم مېڭىپ ئون قەدەم كۆرەلەيدىغان› ئىقتىدارىنى توختىماستىن ئۆگىنىشى، تۇرمۇشنى ئىنچىكىلىك بىلەن كۈزىتىشى، بۇ ئارقىلىق بايلىققا ئېرىششى كېرەك.

نامراتلار پۇلنى ئىسراپ قىلماسلىق ئۇچۇن مۇناسىۋەت دائىرىسىنى كىچىكلىتىدۇ، بايلار پۇل خەجلەپ مۇناسىۋەت دائىرىسىنى كېڭەيتىدۇ

نامراتلار پۇلنى چوقۇم كۆرگىلى، تۇتقىلى بولىدىغان جايغا خەجلەش كېرەك، ئۇنداق بولمايدىكەن ئىسراپ قىلغانلىق بولىدۇ دەپ قارايدۇ، بۇ خىل قاراش ئېنىقلا خاتا. ئىجتىمائىي تۇرمۇشتا شۇنداق بىر نەرسە بار، ئۇنى كۆرگىلى، تۇتقىلى بولمايدۇ، ئۇ بىۋاستە بايلىق يارىتالمايدۇ، ئۇ بىر شەكىلسىز يوشۇرۇن بايلىق بولۇپ، ئەگەر ئۇ بولمىسا سىزنىڭ كەسپىي قابىلىيىتىڭىز قانچىلىك كۈچلۈك بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، سىزنىڭ بايلىق توپلىشىڭىز يەنىلا تەسكە چۈشىدۇ. بۇ نەرسە دەل كىشىلىك مۇناسىۋەتتۇر.

نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ بىر مۇھىم پەرقى: نامراتلار ئازراقلا پايدىنى دەپ دوستىدىن يۈز ئۆرۈيدۇ، بىراق بايلار ھەمىشە پۇل خەجلەپ كىشىلىك مۇناسىۋەت شەكىللەندۈرىدۇ.

جاڭ شىنگېن خاڭجۇدىكى چوڭ بىر قەلەمچىلىك زاۋۇتىنىڭ خوجايىنى، ئۇ موي قەلەم بىلەن تونۇتوغرا 15 يىل ھەپىلەشكەن بولۇپ، ئۇنى بىر ئەخلاقلىق سودىگەر دەپ ئاتاشقا بولىدۇ.

جاڭ شىنگېننىڭ ھازىرقى ئەھۋالى ناھايىتى ياخشى بولسىمۇ، بىراق ئۇ 1989 ـ يىلى خاڭجۇدا ئەمدىلا ئىش باشلىغان ۋاقىتتا ئەھۋالى ناھايىتى ناچار ئىدى، ھەتتا ئۇتۇن ـ كۆمۈر ئالغۇدەكمۇ پۇلى يوق دەرەخ قوۋزاقلىرىنى قالايتتى.

شۇنداق بولسىمۇ، جاڭ شىنگېن ئەزەلدىن تىرىشىشنى توختىتىپ قويمىغان. ئۇ ھەر كۈنى خاڭجۇدىكى ھەر قايسى جايلارغا بېرىپ، پۇرسەت بولسىلا ئۆزى ياسىغان موي قەلەمنى باشقىلارغا تونۇشتۇراتتى. نۇرغۇن قېتىملىق ئوڭۇشسىزلىقتىن كېيىن، جاڭ شىنگېن ئاخىرى ھاياتىدىكى بۇرۇلۇش نۇقتىسىغا ئىگە بولدى.

بىر قېتىم جاڭ شىنگېن خۇاڭلۇڭ تاماقخانىسىنىڭ ئۈدۈلىدىكى بىر رەسىم كارىدورىدا موي قەلەملىرىنى تونۇشتۇرۇپ سېتىش ئۈچۈن پۇرسەت كۈتىۋاتاتتى. بۇ رەسىم كارىدورىنى خاڭجۇ سەنئەت ئىنستىتۇتى قۇرۇپ چىققان بولۇپ، ئۇ كۈنى خاڭجۇ سەنئەت ئىنستىتۇتىنىڭ مۇئاۋىن ئىنستىتۇت باشلىقى جوۋۋېنچىڭمۇ بۇ جايدا رەسىم كۆرۈۋاتاتتى.

جاڭ شىنگېن جوۋۋېنچىڭنىڭ تەقى ـ تۇرقىنىڭ ئادەتتىكىچە ئەمەسلىكىنى كۆرۈپ، ناھايىتى قىزغىنلىق بىلەن ئۇنىڭغا توخۇ پېيىدىن ياسىغان موي قەلەمدىن بىرنى سوۋغا قىپتۇ، جوۋۋېنچىڭمۇ بۇنىڭدىن ناھايىتى ھەيران بوپتۇ. ھەم بۇ قەلەمنى ئەستايىدىل كۆزەتكەندىن كېيىن، جوۋۋېنچاڭ جاڭ شىنگېننىڭ ياسىغان قەلىمىگە قىزىقىپ قاپتۇ.

جاڭ شىنگېننىڭ قارىشىچە، جوۋۋېنچاڭ ئۇنىڭ قىممەتلىك ئادىمى بولۇپ،پايدىلىنىش قىممىتى ئەڭ يۇقىرى ئادەم ئىدى.

كۆپ قېتىملىق قەلەم كۆرگەزمىلىرى ئارقىلىق ئۇلارنىڭ ئوتتۇرىسىدا چوڭقۇر دوستلۇق ئورنىتىلىپتۇ. تېخىمۇ كۆپ كىشىلەرنىڭ جاڭ شىنگېننىڭ قەلىمىنى چۈشىنىشى ئۈچۈن،جوۋۋېنچاڭ ئۇنىڭ ئۈچۈن ھەقسىز قەلەم كۆرگەزمىسى ئۆتكۈزۈپ بېرىپتۇ. بۇ قەلەم كۆرگەزمىسى ئارقىلىق، جاڭ شىنگېن سەنئەت مەكتەپىنىڭ تېخىمۇ كۆپ ئوقۇتقۇچىسىنى تونۇپ،تېخىمۇ كەڭ بولغان كىشىلىك مۇناسىۋەت تورى ئورنىتىپتۇ.

ئەينى ۋاقىتتا جاڭ شىنگېننىڭ قەرزى بار بولۇپ، يۈكى ئېغىر ئىدى. ئۇنىڭ بۇ رەسسام دوستلىرى بۇنى بىلگەندىن كېيىن، ئۇنىڭغا ئۆزلىرىنىڭ رەسىملىرىنى سوۋغا قىپتۇ. جاڭ شىنگېن بۇ داڭلىق كىشىلەرنىڭ رەسىملىرىنى سېتىش ئارقىلىق نۇرغۇنلىغان قەرزلىرىنى قايتۇرۇپتۇ.

قەرزنى قايتۇرۇپ بولغاندىن كېيىن ئۇ ناھايىتى يىنىكلەپ قاپتۇ. بۇ ۋاقىتتا جوۋۋېنچاڭ ئۇنى ھەقسىز ئىشلەپچىقىرىش ئورنى بىلەن تەمىلەپتۇ، شۇنداق قىلىپ جاڭ شىنگېن ئۆزىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش بازىسىغا ئىگە بوپتۇ.

بىر مەزگىللىك تىرىشچانلىق ئارقىلىق جاڭ شىنگېننىڭ خاڭجۇدا نامى چىقىپتۇ. ھەر كۈنى

ئۇنىڭ دۇكىنىغا مەملىكەتنىڭ ھەر قايسى جايلىرىدىن، ھەتتا چەتئەلدىن خېرىدارلار كېلىدىغان بوپتۇ. ئۇنىڭ سودىسى بارغانسېرى ياخشىلىنىپ، ئىككى زاۋۇتقا ئىگە بوپتۇ، ھەمدە يىلدا 50 مىڭ يۇرۇش خاس رەسساملىق قەلىمى ساتىدىغان چوڭ كارخانىغا ئايلىنىپتۇ.

جاڭ شىنگېننىڭ مۇۋەپپەقىيىتى قارىماققا <مۇنداقلا ئۇدۇل كېلىپ قېلىش>تەك كۆرۈنىدۇ، ئەمما بۇ ئۇنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋەتنى تەرەققىي قىلدۇرغانلىقىنىڭ نەتىجىسى. ئۇ ئارزۇ ـ ئارمانلىرى ئەمەلگە ئاشمىغان ۋاقىتتا ھەر كۈنى رەسىم كارىدورلىرىنى ئايلىنىپ يۈرەتتى. قەلەم سوۋغا قىلىشتىن ئىبارەت قارىماققا ئۆزىنىڭ مەنپەئەتىگە تەسىر يېتىدىغان بۇ ئاددىي ئۇسۇل ئارقىلىق جاڭ شىنگىن كىشىلىك مۇناسىۋەتنى كېڭەيتىشنىڭ ئەمەلىيەتتە ناھايىتى ئۈنۈملۈك مەبلەغ سېلىش ئۇسۇلى ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلىدى.

بىر كىشىلىك مۇناسىۋەت تەتقىقاتچىسى مۇنداق بىر سۆزنى قىلغان: «ئەگەر سىز ياراملىق كىشىلەرنى يېنىڭىزغا تارتماقچى بولسىڭىز، چوقۇم ئۇنىڭغا بەلگىلىك ماددىي ئىلھام بېرىشىڭىز كېرەك،چۈنكى،قۇرۇق رەھمەت ئېيتىش يېتەرلىك ئەمەس،ئەگەر ماددىي جەھەتتىكى ئىلھاملاندۇرۇش بولمىسا، كىشىلەرنىڭ باشتىن ئاخىرىغىچە سىزگە ھەمدەم بولىشى مۇمكىن ئەمەس».

ئامېرىكا دۆلەت ئىشلىرى كاتىپى ھىلارى: «مەن بىرىنچى خانىم بولۇپ تۇرغان ۋاقىتتا ئۆگىنىۋالغان ئەڭ مۇھىم دەرسىم شۇكى، دۇنيا سەھنىسىدىكى دۆلەتلەر مۇناسىۋىتى ناھايىتى زور دەرىجىدە ھەر قايسى دۆلەتلەرنىڭ رەھبەرلىرى ئوتتۇرىسىدىكى شەخسىي مۇناسىۋەتكە بېقىنىدۇ. ئېتىقادى ئوخشىمايدىغان دۆلەتلەر بولسىمۇ، پەقەت ئىككى دۆلەتنىڭ رەھبەرلىرى ئوتتۇرىسىدا ئىشەنچ مۇناسىۋىتى بولسىلا، ئۇنداقتا ئىككى دۆلەت ئوتتۇرىسىدىكى ئىناق ھەمكارلىق مۇناسىۋىتىنى ساقلىغىلى بولىدۇ.» دىگەن.

نامراتلار كىشىلىك مۇناسىۋەتنىڭ مۇھىملىقىنى بىلمەيدۇ، ئۇلار پەقەت كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنىلا كۆرىدۇ. ئازراقلا ئىقتىسادىي جەھەتتىكى تالاش ـ تارتىش بولسا كىشىلىك مۇناسىۋەتنى ئۈزىدۇ. بۇنىڭ بىلەن پايدىنى ئاز ئېلىپ چىقىمنى كۆپ تارتىدۇ، ئاڭ ئاخىرىدا

ھېچقانداق نەتىجە قازىنالمايدۇ.ھازىرقى جەمئىيەتتە <يەككە قەھرىمان> ھېچقانداق ئىش قىلالمايدۇ. پۇل بىلەن كىشىلىك مۇناسىۋەت ئوتتۇرىسىدا ناھايىتى زىچ باغلىنىش بار.ئەگەر سىز بايلارنى كۆزەتسىڭىز، ئۇلارنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋەتكە سەرپ قىلغان ۋاقتى ۋە پۇلى قانچە كۆپ بولسا، ئۇلارنىڭ بايلىقىنىڭمۇ شۇنچە كۆپ بولىدىغانلىقىنى بايقايسىز.

ئەگەر بىر نامرات باي بولماقچى بولسا، چوقۇم ئۆزىنىڭ كۆز - قارشىنى ئۆزگەرتىپ تىرىشچانلىق بىلەن ئۆزىنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋەت تورىنى قۇرۇپ چىقىشى كېرەك.

نۇرغۇنلىغان بايلار باي ئائىلىدە دۇنياغا كەلمىگەن، ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى سەۋەب ئۇلار كىشىلىك مۇناسىۋەتكە دەسمى سېلىشقا ناھايىتى ئېتىبار بەرگەن. بىر ئۆمۈر نامراتلىقتىن قۇتۇلالمىغان ئاشۇ كىشىلەر بولسا ئۆزىنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋەت تورىنى قۇرۇشنى چۈشەنمىگەن.

شەخسنىڭ كۈچى ھامان چەكلىك بولىدۇ. بۇ چەكلىك كۈچ ئەتراپتىكى دوستلارنىڭ كۈچى بىلەن بىرلەشكەندىلا ئاندىن مۇۋەپپەقىيەت ئەڭ تېز سۈرئەتتە يېتىپ كېلىدۇ. چوڭ بېلىق كىچىك بېلىقنى يەيدىغان بۇ دەۋردە دوستلىرى بولمىغان كىشىلەر ئەڭ بۇرۇن شاللىنىپ كېتىدۇ،يېتەرلىك كىشىلىك مۇناسىۋەت تورى ئورناتقان كىشىلەر بولسا يەنىلا بايلىققا ئېرىشەلەيدۇ.

مۇنداق بىرگەپ بار: سىز قانداق ئادەم بولماقچى بولسىڭىز كۆپرەك شۇنداق ئادەملەر بىلەن بىللە بولۇڭ. كۆپىنچە نامراتلار بايلارنىڭ تۇرمۇشىغا ھەۋەس قىلىدۇ، بىراق بايلار بىلەن بېرىش - كېلىش قىلىشنى خالىمايدۇ. ئۇلار پەقەت نامرات تۇغقانلىرىنىڭ ئۆيىگە بېرىشنى ياخشى كۆرىدۇ، بىراق قانچە بارغانسىرى شۇنچە نامراتلىشىدۇ. ئەگەر بىر نامرات ئادەمنى بايلارنىڭ تۇرمۇش چەمبىرىكىگە تاشلاپ قويسا، ئوزۇن مەزگىللىك ئارىلىشىپ ياشاش ئارقىلىق ئۇمۇ نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ، بايلارنىڭ بىر ئەزاسىغا ئايلىنىشى مۇمكىن.

پائۇل -مىكروسوفت شىركىتىنىڭ مۇئاۋىن باش دېرىكتورى، «فوربىس» ژورنىلىنىڭ بايلار رەت تەرتىپىدە ئۇ ئالتىنچى ئورۇندا تۇرغان بولۇپ، شەخسىي بايلىقى 210 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن.

نۇرغۇن كىشىلەر ئۇنىڭ بىردەمدىلا مىلياردېرغا ئايلانغانلىقىنى كۆرۈپ، ئۇنى ناھايىتى تەلەيلىك ئادەم دەپ قارىشىدۇ. ئەمەلىيەتتە ئۇنىڭ شۇنچىلىك تېز تەرەققىي قىلىشىدىكى سەۋەب ئۇنىڭ يېنىدا كىشىلىك مۇناسىۋىتى ئەڭ ياخشى بولغان بىل.گېيتسنىڭ بولغانلىقىدا. پائۇل ياش ۋاقتىدا بىلنى چوقۇم كاتتا بايلاردىن بولىدۇ دەپ ھۆكۈم قىلغان، شۇڭا ئىزچىل ئۇنىڭغا ئەگىشىپ ئىگىلىك ياراتقان. ئۇلار بوستوندا مىكروسوفت شىركىتىنى تېزىمغا ئالدۇرغان، تېزىملىتىش ئۇچۇرىدا بىل.گېيتس باش دىرېكتور،پائۇل مۇئاۋىن باش دىرېكتور بولغان.

پائۇلنىڭ شەخسىي ئىقتىدارى بىل. گېيتسقا يەتمەيدۇ، بىراق ئۇنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋەتكە بولغان تونۇشى ئۇنى يەنىلا دۇنيادىكى بايلار قاتارىدىن ئورۇن ئالدۇرغان.

بايلىققا ئېرىشىش چۈشىنى كۆرۈۋاتقان بارلىق كىشىلەر، تېزدىن ئويغىنىڭلار!

ئادەم ئۆزىنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋەت تورىنى كېڭەيتىش ئۈچۈن چوقۇم ماددى جەھەتتە بەلگىلىك مەبلەغ سېلىش لازىم. ئەگەر سىز بىر پۈلدارغا ئايلانماقچى بولسىڭىز، چوقۇم بايلارغا ئوخشاش تەپەككۇر قىلىشىڭىز، بايلارغا ئوخشاش ئۆزىڭىزنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋەت تورىنى كېڭەيتىشىڭىز، ئۆزىڭىزنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋىتىدىكى قىممەتلىك ئادەملەرنى ئىزدىشىڭىز كېرەك.

★ ★ ★ **بايلىقنىڭ بايانى** ★ ★ ★

كىشىلىك مۇناسىۋەت بولسا پايدىلىنىش قىممىتى بار شەكىلسىز بايلىق. كىشىلەر قىستا ـ قىستاڭ بولغان چوڭ كوچىدا تۇرسىڭىز، كۆز ئالدىڭىزدا سىزنىڭ ئېچىشىڭىزنى ساقلاۋاتقان بىر چوڭ ئالتۇن كان بولغان بولىدۇ.بايلارنىڭ ئالاھىدە ئىقتىدارى بولمىسىمۇ ناھايىتى تېزلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنالىشىدىكى سەۋەب، ئۇلارنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋەتنىڭ قۇدرىتىدىن پايدىلانغانلىقىدا. ئەگەر ھەر قايسى ساھەلەرنىڭ ھەممىسىدە ئۆزىڭىزنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋەت تورىڭىز بولسا، يېقىن كەلگۈسىدە بايلىق سىزگە قاراپ كېلىدۇ.

نامراتلار پۈتۈن دۇنيادىن رەنجىيدۇ، بايلار مىننەتدار بولۇپ جاۋاب قايتۇرۇشنى بىلىدۇ

ئىلگىرى بىرىباي ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش تەجرىبىلىرىنى خۇلاسىلىغان ۋاقتىتا مۇنداق دېگەن: «باشقىلاردىن مىننەتدار بولۇشنى بىلىدىغان ھېسسىيات مېنىڭ ھاياتىمنى ئۆزگەرتكەن. مەن ئۆزۈمنىڭ باشقىلاردىن تەلەپ قىلىش ھوقۇقۇمنىڭ يوقلۇقىنى ئېنىق بىلگەندىن كېيىن،ئۆزۈمنىڭ ئەتراپتىكى كىشىلەرگە نىسبەتەن مىننەتدارلىق ھېسسىياتىدا بولۇشۇم لازىملىقىنى ھېس قىلدىم. مەن ئۇلارغا كۈچۈمنىڭ يېتىشىچە جاۋاب قايتۇرۇشۇم، ئۇلارنى خۇشال قىلىشىم كېرەك ئىدى. نەتىجىدە مەن خىزمەتتىن تېخىمۇ كۆپ خۇشاللىققا ئېرىشىپلا قالماستىن، يەنە نۇرغۇنلىغان ياردەملەرگە ئېرىشىپ ئىشلىرىم ناھايىتى روناق تاپتى. شۇ سەۋەبتىن مەن ناھايىتى تېزلا شىركەتتە ئۆسۈش پۇرسىتىگە ئېرىشتىم، ئارقىدىنلا ئېرىشىدىغان بايلىقىممۇ كۆپىيىشكە باشلىدى.»

بۇ بايغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، نامراتلاردا باشقىلاردىن مىننەتدار بولۇش تۇيغۇسى بولمايدۇ،ئۇلار ھەمىشە پۈتۈن دۇنياغا نەپرەت كۆزى بىلەن قارايدۇ، ئازراقلا قىيىنچىلىق ۋە كۆڭۈلسىزلىككە دۇچ كەلسە باشقىلاردىن، جەمئىيەتنىڭ ئادالەتسىزلىكىدىن رەنجىيدۇ،ئۆزىنى پۈتۈن دۇنياغا قارشى ئورۇنغا قويۇۋالىدۇ. بۇ خىلدىكى پۈتۈن دۇنيادىن ئاغرىنىدىغان پىسخىكا پەيدا بولغاندىن كېيىن، نامراتلاردا ئەتراپتىكى كىشىلەر ھەمدە سىرتقى دۇنيادىكى شەيئىلەرگە نىسبەتەن دۈشمەنلىك ھېسسىياتى پەيدا بولىدۇ ـ دە، ئۆزىنى قەستەن يېتىم قالدۇرىدۇ. بۇ خىلدىكى پاسسىپ پىسخىكىنىڭ تەسىرى ئاستىدا ،نامراتلارنىڭ ئىش ۋە ئادەملەرگە بولغان پوزىتسىيىسى سوغۇقلىشىپ، كىشىلىك مۇناسىۋىتىمۇ بارغانسىرى ناچارلىشىدۇ، شارائىتىمۇ بارغانسىرى يامانلىششقا باشلايدۇ.

بىر ھەقىقي زەردار باشقىلارغا جاۋاب قايتۇرۇشنى بىلىدۇ. ئۇلار شۇنى بىلىدۇكى، ئىنساندا مىننەتدار بولۇشنى بىلىدىغان يۈرەك بولمىسا، قانچىلىك كۆپ بايلىقى بولۇشتىن قەتئىينەزەر يەنىلا باشقىلارنىڭ ھۆرمىتى ۋە ياخشى كۆرۈشىگە ئېرىشەلمەيدۇ. ئۆزى قىيىنچىلىققا ئۇچرىغاندا ياردەم

قولنى سۇنىدىغانلارچىقمايدۇ. شۇڭا ئۇلار دائىم ئەتراپتىكى كىشىلەرگە، جەمئىيەتكە نىسبەتەن مىننەتدارلىق، جاۋاب قايتۇرۇش پوزىتسىيىسىدە بولىدۇ.

ئامېرىكا غەرب نېفىت شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى، «20 ـ ئەسىردىكى ئادەمنى ئەڭ ھەيران قالدۇرىدىغان زەردار» دەپ تەرىپلەنگەن ئامېن. ھام دەل مىننەتدار بولۇشنى، جاۋاب قايتۇرۇشنى بىلىدىغان بايلارنىڭ ۋەكىلى.

1914 ـ يىلى ئامېن. ھام بىر توپ مۇساپىرلار بىلەن جەنۇبىي كالىفورنىيە شىتاتىنىڭ ۋىلسوندىكى بىركىچىك بازىرىغا كەلگەن، ئۇ ۋاقىتتا ئۇلار ناھايىتى ھېرىپ كەتكەن ئىدى. بازار باشلىقى جېكسون ياخشى ئىشلارغا ئالدىرايدىغان ساخاۋەتچى بولۇپ، ئۇ ئۆز قولى بىلەن قىيىنچىلىق ئىچىدىكى بۇ كىشىلەرگە يېمەكلىك يەتكۈزۈپ بەرگەن. قىيىنچىلىقتىن قۇتۇلماقچى بولغان بۇ كىشىلەر بۇنداق مول يېمەكلىكلەرگە ئېغىز تەگمىگىلى ئۇزۇن بولغاچقا بىر ئېغىز رەھمەتمۇ دېمەستىن يېمەكلىكلەرنى يالماپ يۇتۇشقا باشلاپتۇ.

بازارباشلىقى يېمەكلىكلەرنى ئامېن. ھامنىڭ قولىغا بەرگەندە، يۈز ـ كۆزلىرى تاتارغان،قورساقلىرى ئېچىپ تارتىشىپ كەتكەن ھام يېمەكلىكنى ئالدىرىماستىن قولىغا ئېلىپ،بېشىنى كۆتۈرگىنىچە بازار باشلىقىغا مىننەتدارلىق بىلەن قاراپ: «ئەپەندىم! سىزماڭا بۇنچە كۆپ نەرسىلەرنى بەردىڭىز، مەن سىزگە قانداق جاۋاپ قايتۇرسام بولار؟»دەپتۇ.

كۆڭلى ـكۆكسى كەڭ جېكسون بۇنى ئاڭلىغاندىن كېيىن كۈلگىنىچە: «قىيىنچىلىقتا قالغان كىشىلەرنى قۇتقۇزۇش مېنىڭ قىلىشقا تېگىشلىك ئىشىم، شۇنىڭ ئۈچۈن مەن ھېچقانداق جاۋاب تەلەپ قىلمايمەن.» دەپتۇ.

«ياق ئەپەندىم! ئەگەر مەن سىزنىڭ يېمەكلىكىڭىزنى قوبۇل قىلسام، چوقۇم سىزگە جاۋاب قايتۇرۇشۇم كېرەك!» دەپتۇ ھام قەتئىيلىك بىلەن.

جېكسون زوقلانغىنىچە كۆز ئالدىدىكى بۇ كەسكىن يىگىتكە قاراپ، ئەگەر ئۇنىڭغا ئازراق ئىش قىلدۇرۇپ رەھمىتىنى ئىپادىلەش پۇرسىتى بەرمىسە، ئۇنىڭ بۇ تاماقنى ھەرگىزمۇ قوبۇل

قىلمايدىغانلىقىنى هىس قىلىپتۇ.هەم بىرئاز ئويلانغاندىن كېيىن ئىزىدىلا ئولتۇرۇپ هامغا دەپتۇ:
«سىز مېنىڭ دۇمبەمنى ئۇۋۇلاپ قويۇشنى خالامسىز؟»

هام ناهايىتى خۇشاللىق بىلەن ئۇنىڭ دېگىنىدەك قىپتۇ. ئۇ بىر نەچچە مىنۇت ئۇۋۇلىغاندىن كېيىن، جېكسون ناهايىتى راهەتلىنىپتۇ ھەمدە ئورنىدىن تۇرۇپ ئامېن. هامغا:«بولدى، يىگىت! سىز ناهايىتى ياخشى ئۇۋىلايدىكەنسىز، رەھمەت سىزگە!»دەپتۇ. شۇ چاغدىلا ئاندىن هام خاتىرجەملىك بىلەن تاماقنى يېيىشكە باشلاپتۇ.

جېكسون بۇ يىگىتنىڭ مىننەتدار بولۇپ جاۋاب قايتۇرۇشنى بىلىدىغانلىقىنى، باشقىلارغا ئوخشىمايدىغانلىقىنى هېس قىلىپ ئۇنىڭغا: «يىگىت، هازىر مېنىڭ ئېكىنزارلىقىمغا جىددى ئادەم لازىم، ئەگەر سىز قېلىشنى خالىسىڭىز مەن ناهايىتى خۇشال بولغان بولاتتىم.» دەپتۇ.

ئامېن. هام بۇ تەكلىپنى شۇ هامانلا قوبۇل قىپتۇ ھەمدە كۆپ ئۆتمەستىن جېكسوننىڭ ئېكىنزارلىقىدىكى ئەڭ قابىل كىشىگە ئايلىنىپ، ئۇنىڭ ماختىشىغا سازاۋەر بوپتۇ. ئىككى يىلدىن كېيىن جېكسون ئۆزقىزىنى هامغا نىكاهلاپ قويۇپتۇ، چۈنكى ئۇ هامدىن ئىبارەت جاۋاب قايتۇرۇشنى بىلىدىغان، جاپادىن قورقمايدىغان بۇ ئادەمنىڭ كەلگۈسىدە چوڭ ئىشلارنى قىلالايدىغانلىقىغا ئىشەنگەن ئىكەن.

جېكسوننىڭ ئويلىغىنىدەك، 20 يىلدىن كېيىن هام ئامېرىكىنىڭ نېفىت پادىشاھىغا ئايلىنىپ،باشقىلارنىڭ ھەۋىسىنى قوزغايدىغان زور بايلىققا ئىگە بوپتۇ.

هامنىڭ باشقا ھەمراھلىرى بازار باشلىقىنىڭ يېمەكلىكىنى قوبۇل قىلغاندا هېچقانداق مىننەتدارلىق هېسسىياتىدا بولمىغان. ئۇلارنىڭ قارىشىچە، بازار باشلىقىنىڭ ياردىمى ئۇنىڭ چوقۇم قىلىشقا تېگىشلىك ئىشى ئىكەن. ھەتتا كۆپ قىسىم ئادەملەر ئەگەر بازارباشلىقىنىڭ ئۇلار بىلەن كارى بولمىسا، بازار باشلىقىنى ئۆزىگە يۈز كېلەلمەيدۇ،تەڭرىنىڭ ئەيىبلىشىگە ئۇچرايدۇ دەپ قارىغان. بۇنداق كىشىلەر مىننەتدار بولۇشنى،جاۋاب قايتۇرۇشنى چۈشىنەمدۇ؟

بۇكىشىلەرنىڭ ئىچىدە پەقەت ئامېن. هاملا باشقىلارغا ئوخشىمايتى، ئۇ بازار باشلىقى ماڭا

ياردەم قىلغان ئىكەن، مەن چوقۇم ئۇنىڭ شەپقىتىگە جاۋاب قايتۇرۇشۇم كېرەك دەپ قارىغان. شۇنداق قىلىپ ئۇ بازار باشلىقىغا جاۋاب قايتۇرۇش يۈزىسىدىن ئۇنىڭ دۇمبىسىنى تۇتۇپ قويغان. دەل مۇشۇنداق ياخشىلىقنى بىلىدىغان يۈرەك بولغاچقا، ئامېن. ھام بازارباشلىقىدا چوڭقۇر تەسىر قالدۇرغان، بۇ ئارقىلىق باشقىلار ئېرىشەلمىگەن پۇرسەتكەئېرىشىپ بازار باشلىقىنىڭ ئېكىنزارلىقىغا كىرىپ خىزمەت قىلغان؛ دەل مۇشۇنداق مىننەتدار بولۇشنى ۋە جاۋاب قايتۇرۇشنى بىلگەچكە، ئامېن. ھام كىشىلەرنىڭ ماختىشى ۋە ياخشى كۆرۈشىگە ئېرىشىپ، بايلار ئارىسىدا ناھايىتى چوڭقۇر ھەم ياخشى تەسىر قالدۇرغان.

تەكىتلەشكە ئەرزىيدىغىنى، ئامېن. ھام كۆپ قېتىم جۇڭگودا زىيارەتتە بولغان، ھەمدە جۇڭگوئۈسمۈرلەر فوندى ئۈچۈن پۇل ئىئانە قىلىپ، مىننەتدار بولۇش، جاۋاب قايتۇرۇشنى بىلىشتەك ئېسىل پەزىلىتىنى جارى قىلدۇرغان.

تارىخقا نەزەر سالىدىغان بولساق، ئامېن. ھامدەك ياخشىلىق قىلغانلارغا جاۋاب قايتۇرۇشنى بىلىدىغان بايلار ئاز ئەمەس.

كورىيە«زامانىۋى» ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى جېڭ جوۋيوڭ ئومۇمنىڭ ئىشلىرىغا ۋە ساخاۋەت ئىشلىرىغا ناھايىتى قىزغىن مۇئامىلە قىلىدۇ. 1977 - يىلى ئۇ ئۆز ئىگىدارچىلىقىدىكى «زامانىۋى قۇرۇلۇش» نىڭ 50% پېيىنى ئىئانە قىلىپ «ئېشەن ئىجتىمائىي كاپالەت ئىشلىرى فوندى»نى قۇرغان، يەنە پۇل چىقىرىپ دوختۇرخانا، بالىلار باغچىسى قاتارلىقلارنى قۇرۇپ ئىجتىمائىي پاراۋانلىق ئىشلىرى بىلەن شۇغۇللانغان. ئۇ ئۆزىنىڭ ئەمەلىي ھەركىتى ئارقىلىق جەمئىيەت ۋە ئادەملەرگە بولغان مىننەتدارلىقنى بىلدۈرۈپ ،ئۇلارغا ياخشى جاۋاپ قايتۇرغان.

ئاندىرو كارنىگ ئۆز قولى بىلەن ئانىسىغا ياردەم قىلغان مال ساتقۇچىغا رەھمەت خېتى يازغان،ھەمدە مال ساتقۇچى تۇرغان سودا دۇكىنىغا بېرىپ نۇرغۇنلىغان قىممەتلىك ماللارنى سېتىۋالغان.

روكفېللېر مىليارىدتىن ئارتۇق پۇل ئىئانە قىلىپ، مەكتەپ، دوختۇرخانا، لابوراتورىيە (تەتقىقات

ئىشخانىسى) قاتارلىقلارغا ياردەم قىلغان، ھەمدە غايەت زور ساخاۋەت ئورگىنىنى قۇرۇپ چىققان.

ئۇلارنىڭ سەرگۈزەشتىلىرى بىزگە شۇنى ئېيتىپ بېرىدۇكى، پەقەت مىننەتدار بولۇشنى بىلىدىغان يۈرەك بىلەن ئۆزىمىزنىڭ ئەتراپىدىكى ئۇرۇق-تۇغقان، دوست-بۇرادەر، ساۋاقداشلارغا يۈزلەنگەندىلا، ھەمدە تىرىشىپ ئۇلارنىڭ شەپقىتىگە جاۋاب قايتۇرغاندىلا، ئاندىن بايلىقنىڭ ئىشىكىنى چەككىلى بولىدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

بۇ دۇنيادا ساپ ھاۋادىن ئورتاق نەپەس ئېلىۋاتقان ھەر بىر ئادەم تەنھا ئەمەس، ھەممەيلەن باشقىلارنىڭ ياردىمىگە تايىنىشقا مۇھتاج. بايلار بۇ نۇقتىنى ئېنىق بىلىدۇ. شۇڭا ئۇلار مىننەتدارلىق تۇيغۇسى بىلەن باشقىلارغا مۇئامىلە قىلىدۇ، باشقىلارنى ھۆرمەتلەپ، باشقىلارغا كۆڭۈل بۆلىدۇ، باشقىلارنىڭ ئۆزى ئۈچۈن قىلغانلىرىغا جاۋاب قايتۇرىدۇ. يەنە بىر نۇقتىدىن ئېيتقاندا، بايلار پەقەت مۇشۇنداق قىلغاندىلا باشقىلار بىلەن ياخشى بولغان كىشىلىك مۇناسىۋەت ئورناتقىلى بولىدىغانلىقىنى، كۆپرەك ياردەمگە ئېرىشكىلى بولىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. ئېرىشىدىغان ياردەم قانچە كۆپ بولسا، بايلارنىڭ تاپقان پۇلىمۇ شۇنچە كۆپ بولىدۇ، ھەمدە بايلىق پادىشاھلىقىدىكى «قۇرۇماس دەرەخ» كە ئايلىنىدۇ. مۇۋەپپەقىيەتنى قولغا كەلتۈرۈپ بايلىققا ئېرىشكەندىن كېيىن، بايلار يەنە ئاۋۋالقىدەكلا بىر مىننەتدار بولۇشنى، جاۋاب قايتۇرۇشنى بىلىدىغان يۈرەك بىلەن كىشىلەرگە مۇئامىلە قىلىدۇ، ئەتراپىدىكىلەرنىڭ ياردىمىگە جاۋاب قايتۇرۇشنى ئۇنتۇمايدۇ، بۇ ناھايىتى تەسلىكتە يېتىلدۈرگىلى بولىدىغان خىسلەت. بايلار شۇنداق قىلغان ئىكەن، بايلىق يولىدا بايلىق ئىزدەۋاتقان كىشىلەر قانداق بولۇشى كېرەك؟

نامراتلارنىڭ ئۆگىنىشى جان بېقىش ئۈچۈن، بايلارنىڭ ئۆگىنىشى تېخىمۇ كۆپ بايلىق توپلاش ئۈچۈندۇر

دەۋرىمىز ئالىلقاچان ئۆگىنىش تېپىدىكى يېڭى دەۋرگە كىردى. ئۆگىنىش يالغۇز مەكتەپتىلا مەۋجۇت بولۇپ قالماستىن، يەنە تۇرمۇشنىڭ ھەر قايسى تەرەپلىرىگە سىڭىپ كىردى.نۇرغۇنلىغان كىشىلەر جىددى خىزمەت بېسىمىدىن ئازغىنە ۋاقىت چىقىرىپ ھەر خىل ئۆگىنىش سىنىپلىرىغا تىزىملىتىپ كومپيۇتېر، ئېنگلىزتىلى، ماشىنا ھەيدەش قاتارلىقلارنى ئۆگىنىدۇ... قارىماققا ئۆگىنىش ئاللىقاچان مودىغا ئايلانغاندەك كۆرۈنىدۇ، بىراق كىشىلەر ئۆگىنىشنىڭ ئەسلىدىكى مەنىسىنى ـ روھى، ماددى جەھەتتىن باي بولۇش ئۈچۈنلىكىنى ـ ئۇنتۇپ قالغان.

نامراتلارنىڭ ئۆگىنىشى پەقەت ئۆزىنىڭ تاماق قاچىسىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن بولۇپ، ئۇلار ئۆگىنىش ئارقىلىق باي بولۇشنى ئۇنتۇپ قالغان. ئۈچقاندەك تەرەققىي قىلىۋاتقان بۇ دەۋردە ئۆگىنىش ناھايىتى زۆرۈر بولۇپ، ئۆگەنمىگەندە ئارقىغا چېكىنىدىغان گەپ. بىراق، پەقەت تاماق قاچىسىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈنلا ئۆگىنىش قىلغاندا بارلىق تىرىشچانلىقنى كۆرسەتكىلى بولمايدۇ.شۇنىڭ بىلەن ئاخىرىدا باي بولۇش تۇگۇل، تاماق قاچىسىنىمۇ ساقلاپ قالغىلى بولمايدۇ. چۈنكى ئۆزگەرتىش ۋە ئۆگىنىشنى خالىمايدىغان كىشىلەر دەۋر تەرىپىدىن بالدۇرلا شاللىنىپ كېتىدۇ.

نامراتلار ئۆگىنىش قىلغاندا ھەر دائىم نۇرغۇنلىغان باھانىلەرنى تاپىدۇ، مەسىلەن: ۋاقىت يېتىشمەيدۇ، خىزمەتتە چارچاش ئېغىر ...دىگەندەك. بايلار ۋاقىتنى چىڭ تۇتۇپ ئۆگىنىدۇ،چۈنكى ئۇلاردا ئوزۇن مەزگىللىك نىشان بار بولۇپ، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ ئۆگىنىش قىلىشىنىڭ تاماق قاچىسىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈنلا ئەمەس، بەلكى باي بولۇش، تېخىمۇ كۆپ بايلىققا ئېرىشىش ئۈچۈن ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ.

چېن مېڭباڭ تەيۋەنلىك داڭلىق كارخانىچى. ئۇ بىر مىلياردېر بولۇپلا قالماستىن، يەنە روھى ئۇرغۇپ تۇرغان ناتىق. ئۇنىڭ بىلىم قۇرۇلمىسى ناھايىتى مول بولۇپ، ئوخشاش كەسىپتىكىلەرنى

ھەيران قالدۇرغان. ئۇنىڭ تۈرلۈك سان ـ سىپىرلارنى ئېسىدە مەھكەم ساقلايدىغان ئالاھىدە ئىقتىدارى بولۇپ، بىر دۆلەتنىڭ نامى ئاتالغان ھامان، ئۇ بۇ دۆلەتنىڭ يەر كۆلىمى، نوپۇسى، ھەتتا سودا سوممىسى ...قاتارلىق ئۇچۇرلارنى ئېيتىپ بېرەلەيدۇ.چېن مېڭباڭنىڭ بارلىق نەتىجىلىرى ئۇنىڭ ئۆگىنىشنى قەدىرلەشتەك خاراكتېرىدىن كەلگەن.

چېن مېڭباڭنىڭ ئوقۇش تارىخى ناھايىتى تۆۋەن، پەقەت باشلانغۇچنى پۈتتۈرگەن.بىراق ئۇ ئامېرىكا سايىنس ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ پەخرىي سودا ئىشلىرى پروفېسسورى ئۇنۋانىغا ئېرىشكەن.

پەقەت باشلانغۇچ مەكتەپ مەلۇماتىغا ئىگە بۇ ئادەمنىڭ پروفېسسورلۇق ئۇنۋانىغا ئېرىششى ئۇنىڭ بىر ئۆمۈر ئۆگىنىشنى قەدىرلەشتەك پەزىلىتىدىن كەلگەن. چېن مېڭباڭ 15 ياش ۋاقتىدا ئائىلە ئەھۋالى سەۋەبلىك ئوقۇشتىن چېكىنىپ بىر كىتابخانىغا بېرىپ خىزمەتچى بولغان. ئۇ كۈندۈزى 12 سائەت ئىشلەيدىغان بولغاچقا، ئىشتىن چۈشكەندىن كېيىن ئۆگىنىدىغان ئادەتنى يېتىلدۈرگەن.كىتاب ئوقۇش ئۇنىڭ شەخسىي زوقىغا، كىتاب دۇكىنى ئۇنىڭ كىتابخانىسىغا ئايلانغان.ئۇ ھەر كۈنى ئىشتىن چۈشكەندىن كېيىن ئىككى سائەت كىتاب ئوقۇشنى ئۆزىگە ئادەت قىلغان. كىتابخانىدا توپتوغرا سەككىز يىل خىزمەت قىلغان چېن مىنباڭ سەككىز يىل كىتاب ئوقۇغان.

چېن مېڭباڭدا مۇنداق بىر كۆز ـ قاراش بار: كىشىلىك ھاياتتا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش كۆپ ھاللاردا كەچ سائەت سەككىزدىن ئونغىچە بولغان ۋاقىتقا باغلىق. مۇشۇ ۋاقىتتىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنالايدىغان ئادەملەرنىڭ كۆپىنچىسى چوڭ ئىشلارنى قىلالايدۇ.

بايلارنىڭ ھەممىسى ئۆگىنىشكە ماھىر بولىدۇ، ئۆگىنىش ئۇلارنىڭ كۈندىلىك ئادىتى بولۇپلا قالماستىن، يەنە بىر خىل كۆڭۈل ئېچىش بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئۆگىنىش ئۇلارنىڭ كىشىلىك ھاياتىدىكى بايلىققا ئايلانغان. ئۆگىنىش پاسسىپ ۋە مېخانىكىلىق بولسا بولمايدۇ،ئەكسىچە ھەر بىر ئادەم كۆڭۈل قويۇپ كۆزىتىشى ئارقىلىق ئۆزىگە ماس كېلىدىغان بىر يۈرۈش ھەركەت قائىدىسىنى ئومۇملاشتۇرۇپ چىقىش كېرەك. بايلارنىڭ كىشىلەرگە بېرىدىغان تەسىرى نەزىرى ئۆتكۈر،ئىشلارغا

بولغان ھۆكۈمى ئادەتتىكى كىشىلەرگە قارىغاندا توغرا بولۇپ، بۇلارنىڭ ھەممىسى ئۇلارنىڭ جاپالىق ئۆگىنىشىدىن كەلگەن.

نامراتلار بايلارغا ئەگىششنى ياخشى كۆرىدۇ، ئۇلار بىكار ۋاقىتلىرىدا كىتاب ئوقۇمايدۇ،تورمۇشتىن ئىبارەت بۇ «تۈگىمەس كىتاب» نى تېخىمۇ ۋاراقلىمايدۇ. ئۇلار ئۆزىنىڭ نامراتلىقىنى جەمئىيەتكە ۋە باشقىلارغا دۆڭگەشنى ياختۇرىدۇ، بىراق ئەزەلدىن ئۆزىنىڭ ھورۇن خاراكتېرىگە قارىتا ئويلانمايدۇ. نامراتلارنىڭ نەزىرىدە ئۆگىنىش بىر كۈچ سەرپ قىلىدىغان ئىش، شىركەت پۇل خەجلەپ ئۇلارغا نىسبەتەن تەربىيىلەش ئېلىپ بارسىمۇ، ئۇلار بۇنىڭ مەززىسىنى تېتىيالمايدۇ، ئەكسىچە ۋاقتىم ئىسراپ بولۇپ كەتتى، دەپ قارايدۇ.

نامراتلار ناھايىتى تەسلىكتە بىرەر ماھارەتنى ئۆگىنىۋالسىلا، ئۆزلىرىنى ئاللىقاچان تاماق قاچىسىغا ئىگە بولدۇم دەپ قارايدۇ ـ دە، يەنە ئۆگىنىش قىلىشنى خالىمايدۇ. ئەمما بايلار مەڭگۈ ئەڭ ئىلغار ئىدىيە ۋە ئەڭ ئىلغار تېخنىكىنى ئۆگىنىپ دەۋر بىلەن تەڭ ئىلگىرىلەيدۇ.

ئاسىيادىكى بىرىنچى باي لى جىياچېڭ دەل ئۆگىنىش قىلىشنى ياخشى كۆرىدىغان ئادەم، ئۇ ئۆگىنىش ئارقىلىق ئۆزىنى توختىماستىن كۈچلەندۈرگەن. لى جىياچېڭدەك بايلارنىڭ ئۆگىنىشى ھەرگىزمۇ قارىغۇلارچە ئەمەس، ئۇلار ھەر بىر باسقۇچتا ئۆزىنىڭ نېمىلەرنى ئۆگۈنىشكە ئەڭ ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىنى، ئۆگەنگەنلىرىنى قانداق ئىشلىتىدىغانلىقىنى بىلىدۇ.

بايلار نېمە ئۆگىنىشىدىن قەتئىينەزەر كۆڭۈل قويۇپ ئۆگىنىدۇ. ئۆگەنگەنلىرىنى قايتا ـ قايتا ئىشلىتىپ ئۇنۇمنى قولغا كەلتۈرۈپ، ئۆگەنگەن نەرسىلىرىنى ئۆز تەغدىرىنىڭ تۈرتكىلىك كۈچىگە ئايلاندۇرىدۇ. بۇ ئارقىلىق سۇبيېكتىپ بىلىملەرنى بايلىققا ئايلاندۇرىدۇ.ئەكسىچە نامراتلار جان بېقىش ئۈچۈن ئېھتىياجلىق بولغان ماھارەتلەرنى ئۆگىنىپ بولۇپلا ئۆگەنگەنلىرىنى تەرەققىي قىلدۇرمايدۇ ـ دە، كۈنىنىڭ ئۆتكىنىگە شۈكرى قىلىدۇ. ئۇلار ئۆگىنىشنى ناھايىتى جاپالىق ئىش دەپ قارىغاچقا ناھايىتى ئېغىر بولغان جىسمانىي ئەمگەكلەرنى قىلىشقا مەجبۇر بولىدۇ. بۇ نېمە دېگەن ئېچىنىشلىق ھە!

بىراق ئاشۇ نامراتلار ھەمىشە پايدىسىز، ھەتتا زىيانلىق بولغان نەرسىلەرنى ئۆگىنىدۇ، مەسىلەن:كەيىپ ـ ساپا قىلىش، قىمار ئويناش قاتارلىق. ئۇلار رېئاللىقنىڭ ئالدىدا خۇددى قارىغۇغا ئوخشايدۇ، ئۆزلىرىگە نىسبەتەن ھەقىقىي پايدىسى بولغان، ئۆز تەغدىرىنى ئۆزگەرتەلەيدىغان نەرسىلەرنى ئۇلار كۆرەلمەيدۇ.

ئېسىڭىزدە بولسۇن، ھەرگىزمۇ قارىغۇلارچە ئۆگىنىشكە بولمايدۇ. چوقۇم نېمە ئۈچۈن ئۆگىنىش كېرەكلىكىنى ئايدىڭلاشتۇرۇش كېرەك. تاماق قاچىسىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈنمۇ ياكى كىشىلىك ھاياتتىكى بايلىق ئۈچۈنمۇ؟

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

چېن مېڭباڭ ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «ئوقۇش تارىخنىڭ كېرىكى بولسىمۇ، بىراق ھەقىقىي پايدىلىق بولغىنى ئەمەلىي ئۆگىنىشتۇر.» بىر ئادەمنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ـ قازىنالماسلىقى ئاۋۋال شۇ ئادەمنىڭ ئىشتىن سىرتقى بوش ۋاقتىدا ئۆزىنىڭ بىلىم قۇرۇلمىسىنى تولۇقلىغان، كەسپى ساپاسىنى يۇقىرى كۆتۈرگەنلىكىگە باغلىق؛ ئاندىن مۇۋاپىق ۋاقىتتا كېرەكلىك ھۈنەر ـ تېخنىكىلارنى ئۆگەنگەنلىكىگە باغلىق؛ ئەڭ ئاخىرىدا بولسا ئۆزىنى مەزگىللىك كۈچلۈك بولغان باي بولۇش ئىدىيىسىنىڭ بار ـ يوقلۇقى ۋە بۇئىدىيىنىڭ شۇ كىشىنىڭ ئۆگى-نى-شى-گە ي-ى-ت-ەك-چ-ى-ل-ى-ك قىلغان ـ قىلمىغانلىقىغا باغلىق.

نامراتلار ئۆزىنىڭ كىرىم – چىقىمىغا ئەھمىيەت بېرىدۇ، بايلار ئۆزىنىڭ ئىنسانىي پەزىلىتىگە ئەھمىيەت بېرىدۇ

سۇنىڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى قوشۇمچە باش لىدىرى جاڭ جىندوڭ ئىلگىرى ئۆزىنىڭ ئىنسانىي پەزىلەتكە بولغان كۆز ـ قاراشىنى مۇنداق بايان قىلغان: «ئىنسانىي پەزىلەت بىر ئادەمنىڭ جەمئىيەتتىكى تايىنىش نۇقتىسى، ئۇنى كارخانىلارنىڭ تىجارىتى بىلەن بىرلەشتۈرگەندە ئۇ بىر كارخانىنىڭ ئىجتىمائىي مەسئۇلىيىتى سۈپىتىدە ئىپادىلىنىپ چىقىدۇ.‹ ئىنسانىي پەزىلەتنى ئاۋۋال ئويلىشىش› دىگەن بۇ سۆز قۇرۇق گەپ بولۇپ قالماسلىقى ،كارخانىلارغا نىسبەتەن مەسئۇلىيەتچانلىق تۇيغۇسى بولۇشى كېرەك.»

جاڭ جىندوڭ بۇلارنى ئېيتقاندىن كىيىن ھەقىقەتەن ئۆزىنىڭ دېگىنىدەك قىلدى، كارخانىدىكى كىشىلەرنىڭمۇ ئۇنىڭغا بولغان ھۆرمىتى ئېشىپ، ئۇنىڭ بىلىمى ۋە جەلپكارلىقىغا ھەۋەس قىلىپ قالماستىن، ئۇنىڭ ئىنسانىي پەزىلىتىنى تېخىمۇ ماختايدىغان بولدى.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، بايلىق رىقابىتىدە ئۆزىنىڭ ئىنسانىي پەزىلىتىگە ئەھمىيەت بېرىش ناھايىتى مۇھىم. بىراق بۇ نۇقتىدا نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ چۈشەنچىسى مۇجمەل .ئۇلار ناھايىتى ئەستايىدىللىق بىلەن ئۆزىنىڭ كىرىم ـ چىقىمىغىلا كۆڭۈل بۆلىدۇ،ئۆزىنىڭ كىرىمىنى تېخىمۇ يۇقىرى كۆتۈرۈش ئۈچۈن، ئۇلار ۋاستە تاللىمايدۇ، ھەتتا ئىنسانىي پەزىلەت ۋە ئەخلاقنى بىر چەتكە قايرىپ قويىدۇ. بۇنداق ئادەملەر بايغا ئايلانسىمۇ يەنىلا ھامان نامراتلىقنىڭ ئورىسىغا پېتىپ قالىدۇ.

بىر ماي بوياق سودىگىرى بولۇپ، ئۆزىنىڭ چىقىمىنى تېخىمۇ تىجەپ پايدىسىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش ئۈچۈن،بىر كونا قەلەندەردىن ساختا ماي بوياق ياساش ئۇسۇلىنى ئۆگىنىۋاپتۇ. بۇ خىل ئۇسۇلدا سىر دەرىخى يوپۇرمىقىنى قايىنتىپ بوتقىغا ئايلاندۇرۇپ، ئاندىن سىر دەرىخى بوتقىسى بىلەن ئاز مىقداردىكى ھەقىقىي سىرنى ئارلاشتۇرۇۋەتسىلا پۈتىدىغان بولۇپ، ناھايىتى ئاددى ئىدى.

بۇنداق ياسلىپ چىققان ساختا ماي بوياق بىلەن ھەقىقىي ماي بوياق ناھايىتى ئوخشاش بولۇپ ،كەسىپ ئەھلىلىرىمۇ ناھايىتى تەستە پەرقلەندۈرەتتى. بىردىنبىر كەمچىلىكى بولسا، بۇخىل ساختا سىرنى ئۇزۇن ساقلىغىلى بولمايتتى، سېتىلمايلا قالسا، ناھايىتى تېزلا سۈپىتى ئۆزگىرىپ ئەخلەتكە ئايلىناتتى.

ماي سودىگىرى بۇ ماھارەتنى ئۆگىنىۋالغاندىن كېيىن ناھايىتى خۇشال بولۇپ، ئۆزىنىڭ بۇ خىل ئۇسۇلدا چوقۇم باي بولۇپ كېتىدىغانلىقىنى ئويلاپتۇ. شۇنداق قىلىپ ھېچقانداق گەپ ـ سۆز قىلماستىن ئۆزىنىڭ يېرىمدىن كۆپرەك جۇغلانما پۇلىسنى ئېلىپ نەچچە يۈزتۇڭ ھەقىقىي سىر سېتىۋاپتۇ، ھەمدە سىر دەرىخى يوپۇرمىقىدىن نەچچە يۈز تۇڭ سىردەرىخى بوتقىسى قايىنتىپتۇ، ئاندىن ھەقىقىي سىر بىلەن بۇ بوتقىلارنى ئارلاشتۇرۇپ ساتماقچى بوپتۇ.

سىرتتىن كەلگەن سودىگەرلەر ماي بوياقنى تەكشۈرمەكچى بولغاندا، ئۇ ھەقىقىي ماي بوياقنى چىقىرىپ كۆرسىتىپتۇ. قارشى تەرەپ رازى بولۇپ سېتىۋالماقچى بولغاندا، بۇ سودىگەر ئىشتىن بۇرۇن تەييارلاپ قويغان ساختا ماي بوياقلار بىلەن قارشى تەرەپنى تەمىنلەپتۇ.

بىرىنچى قېتىملىق سودا غەلبىلىك بولغاندىن كېيىن، ناھايىتى قانائەتلەنگەن بۇ سودىگەرنۇرغۇن پايدا ئاپتۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇ ئۆيىگە قايتىپ ئۆزىنىڭ بارلىق پۇلىسنى ساختا ماي بوياق ياساشقا ئىشلىتىپ، ئىشلەپ بولغاندىن كېيىن يەنە سىرتقا ئەپ چىقىپ ساتماقچى بوپتۇ.

بۇ قېتىممۇ بىرىنچى قېتىمقىغا ئوخشاشلا، بۇ سودىگەر ھەقىقىي ماي بوياقلارنى خېرىدارلارغا كۆرسىتىپ تەكشۈرۈشتىن ئۆتكەندىن كېيىن ئاندىن ساختا ماي بوياقلارنى خېرىدارغا تەمىنلەپ بەرمەكچى بوپتۇ. ھالبۇكى خېرىدار ماي بوياق پىچەتلىرىگە باشقىلارنىڭ قولى تەگكەنلىكىنى بايقاپ كۆڭلىگە گۇمان چۈشۈپتۇ ـ دە، باھانە كۆرسىتىپ پۇلنىڭ تېخى تەييارلىنىپ بولالمىغانلىقىنى، بىر نەچچە كۈندىن كېيىن مال ئالغىلى كېلىدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ. بىر نەچچە كۈن ئۆتكەندىن كېيىن خېرىدار يەنە باھانە تېپىپ ئارقىغا سۈرەپتۇ. شۇنداق قىلىپ بىر ئاي ۋاقىت ئۆتۈپ ماي بوياقلارنىڭ سۈپىتى ئۆزگىرىپ، سېسىق پۇراپ كېتىپتۇ. بۇ سودىمۇ تەبىئىيلا ئەمەلدىن قاپتۇ.

سودىگەر بۇ ۋاقىتتا ۋەيران بولغانلىقىنى جاكارلاپتۇ. بۇ ۋاقىتتا ئۇ سودىگەر ئاندىن ئېسىنى تېپىپ، ئۆزىگە ساختا بوياق ياساشنى ئۆگەتكەن ئۇ قېرى تىلەمچىنىڭ بىر ۋەيران بولغان سودىگەر ئىكەنلىكىنى ئويلاپتۇ.

ھېكايىدىكى سودىگەر پەقەت ئۆزىنىڭ كىرىمىگىلا كۆڭۈل بۆلۈپ، ئەكسىچە ئۆزىنىڭ ئىنسانىي پەزىلىتىگە سەل قارىغان. ئۆزىنى ئەقىللىق چاغلاپ ساختا مال بىلەن خېرىدارنى ئالدىيالايمەن دەپ ئويلىغان، نەتىجىدە ئەقلى كارغا كەلمەي، ئاخىرىدا ئۆزىنىڭ ۋەيران بولۇشىنى، ھەممە نەرسىدىن ئايرىلىپ، قېرى تىلەمچىنىڭ يولىدا مېڭىشنى كەلتۈرۈپ چىقارغان.

سودىگەرلەرنىڭ بۇنداق سەممىيەتسىزلىكى، ئىنسانىي پەزىلىتىنى يوقىتىشى «ئۆز ـ ئۆزىگە ئورا كولاش» بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئۇ ۋە قېرى تىلەمچىنىڭ ئېچىنىشلىق ئەھۋالى بىزگە مۇنداق بىر قائىدىنى ئېيتىپ بېرىدۇ: ئەگەر مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ بايلىققا ئېرىشمەكچى، ھەقىقىي بايلاردىن بولماقچى بولساق چوقۇم ئاۋۋال ئۆزىمىزنىڭ ئىنسانىي پەزىلىتىگە كۆڭۈل بۆلۈشىمىز كېرەك. پۇلغىلا كۆڭۈل بۆلۈپ ئىنسانىي پەزىلەتكە سەل قارايدىغان ئادەم باشقىلارنىڭ نەپرىتىگە ئۇچرايدۇ، ئۆزىنىڭ بايلىق مەنبىيىنى تەسىرگە ئۇچرىتىپ، ئاخىرىدا ئۆزىنى ۋەيران قىلىدۇ.

رېئال تۇرمۇشتا، بۇ سودىگەرگە ئوخشاش كىشىلەر كۆپ. ئۇلار باشقىلارنى ئەخمەق كۆرۈپ، ئۆزىنى دۇنيادىكى ئەڭ ئەقىللىق ئادەم دەپ قارايدۇ. ئۆزىنىڭ يانچۇقىنى تېخىمۇ تومپايتىش ئۈچۈن، ئۇلار كۆڭلىدە پىلان تۈزۈپ ھەمىشە ئۆزىنىڭ ئىنسانىي خىسلىتىگە ئاسىيلىق قىلىدۇ. ئاق كۆڭۈللۈك نىقابىغا ئورنىۋېلىپ، ئەمەلىي ھەركىتىدە كىشىلەرنى ئالداپ پۇل تاپىدۇ، بۇنداق كىشىلەر بايلىق يولىدا قانداقمۇ مەزمۇت تۇرالىسۇن؟

بۇنىڭغا نىسبەتەن، ھەقىقىي بايلار ئوخشمايدىغان پوزىتسىيەدە بولىدۇ، ئۇلار ئۆزىنىڭ بايلىقىنىڭ چوقۇم ئەخلاق ۋە ئىنسانىي پەزىلەت ئۈستىگە جۇغلىنىشى كېرەكلىكىنى چۈشىنىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن پۇل تېپىش بىلەن بىر ۋاقىتتا ئۆزىنىڭ ئىنسانىي پەزىلىتىگە كۆڭۈل بۆلىدۇ. پەقەت بۇ خىل ئۇسۇل ئارقىلىق قولغا كەلتۈرگەن بايلىقلا ئوزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتقا ئېرىشەلەيدۇ.

ياپونىيىدىكى داڭلىق دۆلەت ھالقىغان شىركەت «سوڭشىيا ئېلېكتىر ئەسۋابلىرى» نىڭ قۇرغۇچىسى،كىشىلەر تەرىپىدىن «تىجارەت پىرى» دەپ ئاتالغان سوڭشىيا شىڭجىجۇ ئەنە شۇنداق ئىنسانىي پەزىلەتكە ئەھمىيەت بېرىدىغان بايدۇر.

سوڭشىيا شىڭ جىجۇ 1894 - يىلى ياپونىيەدىكى بىر ھاللىق ئائىلىدە دۇنياغا كەلگەن. ھالبۇكى ئۇ بەش ياش ۋاقتىدا گۈرۈچ سودىسى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان دادىسى تىجارەتتە ۋەيران بولۇپ، پۈتكۈل ئائىلىدىكىلەر يۇرتىدىن ئايرىلىپ ئۆزگە ھاياتلىق يولى تاپماقچى بولغان.

1904 - يىلى ئەمدىلا ئون ياشقا كىرگەن سوڭشىيا شىڭجىجۇ باشلانغۇچ مەكتەپنىڭ تۆتىنچى يىللىقىدا ئوقۇۋاتقاندا ئوقۇشتىن چېكىنىشكە مەجبۇر بولغان، ھەم گوڭتىيەن چوغدان دۇكىنىغا بېرىپ خىزمەتچى بولۇپ تۇرمۇشنى قامدىغان. ھالبۇكى بىر يىلغا يەتمىگەن ۋاقىتتا چوغدان دۇكىنى سودىدا سەممىي بولمىغاچقا تاقىلىپ قالغان.ئارقىدىن دۇكان خوجايىنىنىڭ تونۇشتۇرۇشى ئاستىدا، سوڭشىيا شىڭجىجۇ «بەشىنچى ئەۋلاد ۋېلسىپىت دۇكىنى» غا بېرىپ خىزمەت قىلغان. بۇ دۇكان خوجايىنىنىڭ تىجارەتكە ناھايىتى ئېپى بار بولۇپ، ئادەمگەرچىلىكى كۈچلۈك ئىدى، شۇڭا دۇكاننىڭ سودىسىمۇ ناھايىتى ياخشى ئىدى. سوڭشىيا شىڭجىجۇ بۇ دۇكان خوجايىنىنىڭ تەسىرى ئاستىدا ئىنسانىي خىسلەتكە بولغان تونۇشى بارغانسىرى چوڭقۇرلاپتۇ، ئۇ دائىم ئۆزىنى ئىلھاملاندۇرۇپ ئۆز-ئۆزىگە: «بىر دۇرۇس سودىگەر بولۇش كېرەك، بىر ئادەمدە چوقۇم ئەخلاق،ئۆزىنى بىلىش ۋە ئادەمگەرچىلىك بولۇشى كېرەك...» دىگەن.

خىزمەتتە ئەستايىدىل، زېرەك ۋە جاپاغا چىدايدىغان بولغاچقا، كىچىك سوڭشىيا شىڭجىجۇ خوجايىنىنىڭ مۇئەييەنلەشتۈرىشىگە ئېرىشىپتۇ. بۇ دۇكاندا خىزمەت قىلىدىغان يەنە بىركىچىك ئوغۇل بالا بولۇپ، ئۇمۇ ناھايىتى زېرەك، ئەقىللىق ئىدى، خوجايىن سوڭشىياشىڭ جىجۇ ۋە ئۇنى ناھايىتى قەدىرلەيتتى.

بىر كۈنى بۇ ئوغۇل بالا خوجايىننىڭ پۇلىنى ئوغرىلاپتۇ، ھەممە خوجايىن تەرىپىدىن بايقىلىپ قاپتۇ. ئۇنىڭ خىزمەتتىكى تىرىشچانلىقى ۋە خاتالىقنى تونۇغان دۇرۇسلۇقىنى كۆزدە تۇتۇپ، خوجايىن يەنە بىر قېتىم ئۇنىڭغا پۇرسەت بېرىشنى قارار قىپتۇ. پۇل ئوغرىلىغان بالا خوجايىننىڭ ئۆزىنى ئىشتىن بوشاتمىغانلىقىنى كۆرۈپ كۆڭلىدە ناھايىتى تەسىرلىنىپتۇ. كېيىن ئۇ يەنە تىرىشىپ خىزمەت قىلىپلا قالماستىن، دۇكانغا يەنە نۇرغۇن يېڭى خېرىدارلارنى باشلاپ كەپتۇ، بۇنىڭ بىلەن دۇكاننىڭ سودىسى بۇرۇنقىدىنمۇ ياخشى بوپتۇ.

دەل مۇشۇنداق بىر سودىگەرنىڭ تەسىرى ئاستىدا، سوڭشىيا شىڭجىجۇ بىر مۇۋەپپەقىيەت قازانغان سودىگەردە بولۇشقا تېگىشلىك ئەڭ ئاساسى ئامىلنىڭ ياخشى بولغان ئىنسانىي خىسلەت ئىكەنلىكىنى ھېس قىپتۇ.

پۇل ۋە ئىنسانىي خىسلەتنىڭ ئالدىدا، ھەقىقىي بايلار چوقۇم ئىنسانىي پەزىلەتنى تاللايدۇ. چۈنكى ئۇلار پۇل تېپىپ باي بولۇشتا ئاۋۋال ئادەم بولۇش، ئىنسانىي خىسلەتكە كۆڭۈل بۆلۈش لازىملىقىنى، بۇنىڭ بىلەن بايلىقنىڭمۇ ئۆزلۈكىدىن كېلىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. ئەگەر ئىنسانىي خىسلەتنىمۇ ئۆگىنەلمىگەندە، ھەر قانداق ئىشتا غەلىبە قازانغىلى بولمايدۇ.

بۇ بايانلارنى ئوقۇغاندىن كېيىن، دوستلارنىڭ بايلار بىلەن نامراتلارنىڭ پەرقىنى چۈشىنىۋالغانلىقىغا ئىشىنىمىز: نامراتلار ئۆزىنىڭ كىرىم ـ چىقىمىغا كۆڭۈل بۆلىدۇ، بايلار بولسا ئۆزىنىڭ ئىنسانىي خىسلىتى بىلەن ياشايدۇ. دەل مۇشۇنداق بولغاچقا، بايلىق يولىدا نامراتلار ماڭغانسىرى يول تارلىشىپ، ئاخىرىدا ئۆزىنى گۆر ئاغزىغا باشلاپ بارىدۇ، ئەكسىچە بايلار ماڭغانسىرى يول كېڭىيىپ، ئاخىرىدا بايلىق كانىغا ئېلىپ بارىدىغان چوڭ يولغا بارىدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن پەقەت كىرىم ـ چىقىمغىلا كۆڭۈل ب ـ ۆل ـ ۈۋات ـ ق ـ ان دوس ـ ت ـ لار،

ن-ې-م-ى-ش-قا دىققەت -ئېتىبارىڭلارنى ئۆزەڭلارنىڭ ئىنسانىي پەزىلىتىگە قويمايسىلەر؟

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

بايلار پۇلنىڭ قىممەتلىك ئىكەنلىكىنى،ئەمما ئىنسانىي خىسلەتنىڭ ئۇنىڭدىنمۇ قىممەت ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ. ئۇلار ھەرگىزمۇ قىممەتلىك بولغان پۇل ئۈچۈن قىمىتى بىباھا بولغان ئىنسانىي خىسلىتىنى يوقاتمايدۇ. چۈنكى ئۇلار ئۆزىنىڭ ئىنسانىي خىسلىتىدىن ئايرىلىپ قالغاندا، پۇل ھەر قانچە قىممەتلىك ۋە كۆپ بولغان تەقدىردىمۇ پەقەت ۋاقىتلىق ئىكەنلىكىنى، بايلىقنىڭ ئۆزىنىڭ ئىنسانىي خىسلىتىنىڭ يوقىلىشىغا ئەگىشىپ يوقىلىپ بارىدىغانلىقىنى بىلىدۇ.

نامراتلار ئىش قىلغاندا پەرقىنى ئەھمىيەت بېرىدۇ، بايلار ئىش قىلغاندا ئۇنۇملۇك بولۇشنى قوغلىشىدۇ

ئوخشىمىغان كىشىلەرنىڭ ئوخشىمىغان ئىشلارنى قىلىشتىكى پوزىتسىيىسى ئوخشاش بولمايدۇ، بۇنىڭ بىلەن ئىشلاردا ئوخشىمىغان نەتىجە كېلىپ چىقىدۇ. ئادەتتىكىچە قىلىپ ئېيتقاندا ،نامراتلارنىڭ ئىش قىلىش پوزىتسىيىسى ناھايىتى پاسسىپ، ئۇلار ئىشنى بالدۇر تۈگىتىپ ئۆزىنىڭ كۈچىنى بالدۇرراق تېجەپ قېلىشنى، ئىشنى تۈگىتىپلا ئۆيگە قايتىشنى ئويلايدۇ. شۇڭا ئۇلار ئىش قىلغاندا ھەمىشە ئالمان - تالمان قىلىدۇ. پەقەت پەرقىلا ئەھمىيەت بېرىپ،ئەقەللىي تەلەپكىمۇ يېتەلمەسلىكتەك سەۋەنلىكلەرنىمۇ سادىر قىلىدۇ. نامراتلاردا ئۇنۇم قوغلىشىدىغان ئېپادىنىڭ بولۇشى تېخىمۇ مۇمكىن ئەمەس.

ئەكسىچە بايلارنىڭ ئىش قىلىشتىكى پوزىتسىيىسى تۈپتىن ئوخشىمايدۇ، ئۇلار ئۆزىنىڭ كەلگۈسىگە نىسبەتەن ئۈمىدۋارلىق پوزىتسىيىسىدە بولغاچقا، ھەمىشە ئۆزىگە قاتتىق تەلەپ قويىدۇ،ئىشنىڭ ئۈنۈمىنى قوغلىشىپ، ئەڭ كىچىك ھالقىلارغىچە ئەھمىيەت بېرىدۇ. چۈنكى ئۇلار پەقەت شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن ئوزۇن مەزگىللىك ئىلگىرىلەش ۋە تەرەققىياتقا ئېرىشكىلى بولىدىغانلىقىنى بىلىدۇ.

ھېكمەتلىك ئىبارىلەردە مۇنداق يېزىلغان: «نېمە تېرىساڭ شۇنى ئالىسەن.» ھەقىقەتەن شۇنداق،كاۋا تېرىساق كاۋا ئالىمىز، تەرخەمەك تېرىساق تەرخەمەككە ئېرىشىمىز. ئىش قىلغاندا پەقەت پەرقىنىلا قوغلاشقاندا، ئېرىشىدىغان نەتىجىنىڭمۇ ۋاي دېگۈچىلىكى يوق بولۇپ قالىدۇ؛ ئەگەر ئىش قىلغاندا ئۈنۈمنى قوغلاشساق، ئۇنداقتا ئادەمنى پەخرلەندۈرىدىغان نەتىجىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

جۇڭگو ۋەچەتئەللەردە قەدىمدىن - ھازىرغىچە ئۆتكەن بايلارغا قارايدىغان بولساق، ئۇلارنىڭ ئارىسىدا ھېچكىمنىڭ پەرق قوغلىشىپ قۇلىنىڭ ئۇچىدىلا ئىش قىلمىغانلىقىنى؛ئەكسىچە ئۈنۈمنى

قوغلىشىپ، ھەربىرئىشنى ئەڭ ياخشى قىلىشقا تىرىشقانلىقىنى؛ ئىشلارغا نىسبەتەن ھەرگىزمۇ پاسسىپ پوزىتسىيىدە بولمىغانلىقىنى كۆرىمىز.

ئامېرىكا ۋورمات تاللا بازىرىنىڭ قۇرغۇچىسى سام. ۋوردۇن ئىشلارنى ئەڭ ياخشى قىلىشنى ئويلايدىغان، ئۇنىۋم قوغلىشىدىغان بايلارنىڭ ۋەكىلى.

سام. ۋوردۇن1918 - يىلى ئامېرىكا ئاركانساس شتاتىدىكى بىر كىچىك بازاردا دۇنياغا كەلگەن .ئائىلە ئەھۋالى ياخشى بولمىغاچقا، سام. ۋوردۇن 7 ياش ۋاقتىدىن باشلاپ پارچە -پۇرات ئىشلارنى قىلىشقا باشلايدۇ. سۈت يەتكۈزۈش ۋە گېزىت تارقىتىشقا تايىنىپ پارچە پۇللىرىنى تېپىپ خەجلەيدۇ، يەنە توشقان ۋە كەپتەر بېقىپ ساتىدۇ.

سام.ۋوردۇننىڭ ئانىسى ئەمگەكچان، كىتاب ئوقۇشقا ئامراق،باشقىلارغا بولغان مۇئامىلىسى قىزغىن، ئىش قىلغاندا جاپاغا چىدامىلىق، ئاددى - ساددا ئايال بولۇپ، ئانىسىنىڭ ۋۇجۇدىدىكى بۇ ئېسىل سۈپەتلەر سام. ۋوردۇننىڭ قەلبىگە چوڭقۇر تەسىر كۆرسىتىپ، ئۇنىڭ كېيىنكى مۇۋەپپەقىيىتى ئۈچۈن ئاساس سالغان.

1936 -يىلى 18 ياشلىق سام. ۋوردۇن مىسسۇرى ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ ئىقتىساد پەنلىرى بۆيىچە باكلاۋىرلىقتا ئوقۇيدۇ، ھەمدە مەكتەپ ئوقۇغۇچىلار ئۇيۇشمىسىنىڭ رەئىسلىكىنى ئۆز ئۈستىگە ئالىدۇ. ئائىلىسىنىڭ ئىقتىسادىي شارائىتى ياخشى بولمىغاچقا، سام. ۋوردۇن دەرستىن سىرتقى ۋاقىتلىرىدىن پايدىلىنىپ ئىشلەپ ئوقۇش پۇلىنى تېپىشى كېرەك ئىدى،شۇڭا ئۇ بىر ئۆينىڭ ئىشىك - دېرىزىلىرىنى سىرلايدىغان خىزمەت تاپىدۇ.

سام. ۋوردۇن ئىشچانلىق بىلەن بىر نەچچە كۈن سىرچىلىق قىلىدۇ. سىرلايدىغان بۇ ئىش پۈتۈش ئالدىدا تۇراتتى،بىراق كېلىشمەسلىك يۈز بېرىپ ئەمدىلا سىرلاپ بولغان ئىشىك بىر تامغا ئۆرۈلۈپ كېتىدۇ -دە، ئاپئاق تۇرغان تامغا سىرنىڭ ئىزلىرى چىقىپ قالىدۇ. سام. ۋوردۇن بۇنى كۆرۈپ دەرھال تامنىڭ سىر چىقىپ قالغان ئىزنىنى سۇۋالغۇ بىلەن سۇۋاشقا باشلايدۇ.بىراق قانداقلا سۇۋىمىسۇن، تامنىڭ سىر ئىزى چىقىپ قالغان بۆلىكى بىلەن باشقا بۆلىكىنىڭ رەڭگىنى ئوخشاش

قىلالمايدۇ. ئەگەر تامنىڭ بارلىق بۆلىكىنىڭ رەڭگىنى ئوخشاش قىلىشقا توغرا كەلسە، چوقۇم پۈتكۈل تامنى قايتىدىن سىرلاپ چىقىش كېرەك ئىدى. ئىش قىلغاندا ئۇنۇملۇك بولۇشنى ئويلايدىغان سام. ۋوردۇن تامنى قايتىدىن سىرلاپ چىقىشنى قارار قىپتۇ، بىراق سۇۋالغۇنى نەدىكى پۇلغا سېتىۋېلىش كېرەك؟

سام. ۋوردۇن ئامالسىزلىقتىن ئۆي ئىگىسىگە ئەھۋالنى چۈشەندۈرۈپ، ئىش ھەققىنى ئالدىن بېرىپ تۇرۇشنى، ئۆزىنىڭ بېرىپ سىرلاشقا ئىشلىتىدىغان سۇۋالغۇ سېتىۋالدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ. ئۆي ئىگىسى ئۇنىڭ تەلىپىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن چۈشىنەلمەي: «بۇنداق قىلساق سەن ئىشلەپ تاپقان پۇلدىن يەنە قانچىلىك ئاشىدۇ؟ سەن زىيان تارتىپ قالىسەن!» دەپتۇ.

سام. ۋوردۇن قەتئىي ئاھاڭدا: «مەن بۇنچە كۆپ ئويلاپ كەتمىدىم. مەن پەقەت قىلغان ھەرقانداق ئىشىمدا نۇقسانىنىڭ بولۇشىنى خالىمايمەن!» دەپتۇ.

ئۆي ئىگىسى سام. ۋوردۇننىڭ بۇنداق ئۇنۇم قوغلىشىدىغان روھىدىن قاتتىق تەسىرلىنىپ، ئالدىدىكى بۇياشنىڭ چوقۇم نەتىجە قازىنالايدىغانلىقىغا ئىشىنىپتۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇ ئىككىلەنمەستىن سام. ۋوردۇننىڭ ئالىي مەكتەپنى تاماملىشىغا ئىقتىسادىي ياردەم بېرىپتۇ ھەمدە ئۆزىنىڭ قىزىنى سام. ۋوردۇنغا نىكاھلاپ بېرىپتۇ.

سام. ۋوردۇننىڭ ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرۈشى ئىككىنچى دۇنيا ئۇرۇشىنىڭ باشلانغان ۋاقتىغا توغرا كېلىپ، ئۇ ئارمىيەگە قاتنىشىپتۇ ھەمدە قۇرۇقلۇق ئارمىيىسى ئاخبارات ئەترىتىدە ھەربىي ۋەزىپە ئۆتەپتۇ. ئۇرۇش ئاخىرلاشقاندىن كېيىن سام. ۋوردۇن يۇرتىغا قايتىپ قېيىنئاتىسىدىن پۇل قەرز ئېلىپ بىر كىچىك دۇكان ئېچىپتۇ. دۇكان ئېچىش جەريانىدا، سام ۋوردۇن مال سېتىۋېلىش، باھا بېكىتىش، سېتىش قاتارلىق ئىشلارنى چۈشىنىۋاپتۇ ھەمدە زەنجىرسىمان سېتىش، پارچە سېتىش قاتارلىقلارنىڭ پايدىلىق تەرىپى ۋە ئەمەلىي پايدىسىنى كۆرۈپتۇ. ئەينى ۋاقىتتا پارچە سېتىش بازىرىدا كەيمەت، جىبلىن قاتارلىق بىر قەدەر كۆلەملەشكەن شىركەتلەربولغان بولسىمۇ، بىراق بۇ شىركەتلەرنىڭ بازار نىشانى چوڭ شەھەرلەرگە مەركەزلەشكەن بولۇپ، كىچىك يېزا ـ بازارلارغا

نىسبەتەن سوغۇق مۇئامىلىدە ئىدى.

سام. ۋوردۇن بۇنىڭدىن سودا پۇرسىتىنى بايقاپتۇ. كىچىك بازارلاردىكى خېرىدارلارنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن، سام. ۋوردۇن «تۆۋەن باھادا سېتىش، رازى بولۇشقا كاپالەتلىك قىلىش» نى كارخانىنىڭ تىجارەت قىبىلنامىسى قىلىپ تىكلەپتۇ. بۇ قارارنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئۈچۈن، سام ۋودۇن ئۆزىنىڭ بارلىق زېھنى ـ قۇۋۋىتىنى سەرپ قىپتۇ. ئىجارە ئالغان كونا ئامبارنى خىزمەتچىلىرى بىلەن بىرلىكتە ئۆزگەرتىپتۇ، تۆۋەن باھادا مال ساقلاشنى تەتقىق قىپتۇ، تەننەرخ ۋە چىقىمنى ئەڭ تۆۋەن چەككە چۈشۈرۈپ، تىجارىتىنىڭ راۋاج بولۇشى ئۈچۈن ئاساس سالپتۇ.

گەرچە ئۇلارمەھسۇلاتنىڭ تەننەرخىنى چۈشۈرگەن بولسىمۇ، بىراق مەھسۇلات سۈپىتى ۋە مۇلازىمەت سۈپىتى بۇنىڭغا ئەگىشىپ تۆۋەنلىمەپتۇ. ئۇنۇمنى قوغلىشىدىغان سام. ۋوردۇن تېخىمۇ زور مۇۋەپپەقىيەت ۋە بايلىققا ئېرىشىش ئۈچۈن خېرىدارلارغا تۆۋەن باھالىق تاۋارلارنى تەمىنلەشتىن سىرت، يەنە خېرىدارلارنىڭ مەھسۇلات سۈپىتىگە بولغان تەلىپىنى تولۇق قاندۇرۇش كېرەكلىكىنى بىلەتتى. كۆڭۈل قويۇپ تىجارەت قىلىش ئارقىلىق كىچىك دۇكاننىڭ كۆلىمى ناھايىتى تېزلا كېڭىيىپتۇ، نۇرغۇنلىغان خېرىدارلار بۇدۇكاننىڭ نامىنى ئاڭلاپ، تۆۋەن باھالىق يۇقىرى سۈپەتلىك مەھسۇلاتلارنى سېتىۋېلىش ئۈچۈن كېلىدىغان بوپتۇ.

1962 ـ يىلى، سام. ۋوردۇن تۇنجى ۋورمات تۇرلۇكماللار تاللا بازىرىنى ئېچىپتۇ، يەتتە يىلدىن كېيىن ۋورمات تۇرلۇك ماللار شىركىتىنى قۇرۇپتۇ. ئۇنۇمنى قوغلىشىدىغان سام.ۋوردۇن بۇ نەتىجىلەردىن قانائەتلىنىپ قالماي، كارخانىغا نىسبەتەن توختاۋسىز ئىسلاھات ئېلىپ بېرىپ، ناھايىتى تېز سۈرئەتتە ئامېرىكىنىڭ پارچە سېتىش بازىرىدىكى يېتەكچى ئورۇنغا چىقىپتۇ. 20 ـ ئەسىرنىڭ 70 ـ يىللىرىدىن 80 ـ يىللىرىغىچە ۋورمات كەڭ ـ كۆلەمدە كېڭىيىپ دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ پارچە سېتىش كارخانىسىغا ئايلىنىپتۇ.

بۈگۈنكى كۈندە، ۋورماتنىڭ ئامېرىكىدا ئاچقان زەنجىرسىمان دۇكىنى 1702، تاللا بازىرى 952بولۇپ، «سام كۇلۇبى» دا ساقلىنىۋاتقان تاللا بازارلىرى 479، «بازار رايونى تاللابازىرى»

ئارلاشما ماللار بازىرى 20. ئۇنىڭدىن باشقا دۆلەت سىرتىدا 1088 جايدا زەنجىرسىمان سېتىش دۇكىنى بار بولۇپ، بۇ بازارلار بىرلىشىپ چوڭ كۆلەمدىكى «ۋورمات سودا ئىمپېرىيىسى»نى شەكىللەندۈرگەن، ھەمدە ۋورمات جەمەتىمۇ دۇنيادىكى بىرىنچى باي جەمەتكە ئايلانغان.

بىرئادەتتىكى بالىدىن پۈتكۈل ئامېرىكا پارچە سېتىش بازىرىدىكى غايەت زور ماگناتقا ئايلانغان سام. ۋوردۇننىڭ بۇنداق پارلاق نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرەلىشىدىكى سەۋەب،ئۇنىڭ ناھايىتى زور دەرىجىدە ئۇنۇمنى قولغا كەلتۈرۈشتەك روھنىڭ بولغانلىقىدىن بولغان.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر سام ئىش قىلغاندا پەقەت پەرقنى قوغلىشىپ، ئەپلەپ - سەپلەپ ئىش قىلسا، ئۇنۇمنى قوغلاشمىسا، ئۇنداقتا ئۇ يەنە ئۆزىنىڭ ئىشلەپ تاپقان پۇللىرىنى ئىشلىتىپ پۈتكۈل تامنى سۇۋاپ، تام رەڭگىنىڭ بىردەك بولۇشىنى قولغا كەلتۈرمەكچى بولامتى؟ئۇ يەنە ئۆي ئىگىسىنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ۋە كېيىنكى ئىقتىسادىي ياردىمىگە ئېرىشەلەمتى؟ ئۇ يەنە رىقابەت ناھايىتى كەسكىن بولغان پارچە سېتىش بازىرىدىن باش كۆتۈرۈپ چىقىپ، ئۆزىنىڭ بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرالامتى؟

جاۋاب ئەلۋەتتە «ياق». ئىش قىلغاندا پەقەت پەرقنى قوغلىشىدىغان، ئەپلەپ - سەپلەپ ئىش قىلىدىغان ئادەمنىڭ بايلىق يولىدا ھەيران قالدۇرارلىق نەتىجىنى قولغا كەلتۈرەلىشى مۇمكىن ئەمەس، بايلىق ئىشىكىنىڭ ئۇنىڭغا قاراپ ئېچىلىشىمۇ مۇمكىن ئەمەس.

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، ئىش قىلغاندا ئۇنۇمنى قوغلىشىش كىشىلىك ھايات قىممىتىنىڭ مۇكەممەل ئىپادىسى. ئوخشاشلا ئىش قىلغاندا ئۇنۇمنى قوغلىشىش بىر كارخانا تەرەققىياتىنىڭ ئاساسى. «جوڭگو ئائىلە ئېلېكتر سايمانلىرىدىكى بىرىنچى ماركا» خەيئېر شىركىتىنىڭ شىركەت مەدەنىيىتى «ئۇنۇمنى قوغلىشىش، ئېشىپ كېتىش» تىن ئىبارەتتۇر. دەل بۇ خىلدىكى ئېشىپ چۈشۈش،ئۇنۇمنى قوغلىشىشتەك روھ بولغاچقا خەيئېر ئادەتتىكى بىر تۈگىلاتقۇ شىركىتىدىن دۆلەت ئىچى - سىرتىغا داڭلىق كارخانىغا ئايلىنالىغان.

شۇنىڭ ئۈچۈن، بايلىق يولىدىكى شەخس ياكى كارخانا بولسۇن، چوقۇم ئىش قىلغاندا

ئۈنۈمنى قوغلىشىش، ئىشلارنى تىرىشىپ مۇكەممەل قىلىش كېرەك. شۇندارق قىلغاندىلا چوقۇم بايلىق ئىلاھى بىزگە قاراپ قول سۇنىدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ئېشىپ كېتىش دېگەن نېمە؟ ئۇ ھەرقانداق ئىشتا ئالاھىدە بولۇپ ئادەتتىكىدىن ھالقىشنى كۆرسىتىدۇ. بايلار ئەزەلدىن ئادەتتىكىدەك بولۇشنى ئويلىمايدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن ئۇلار ئىش قىلغاندا ئەڭ مۇكەممەل قىلىشنى، ئادەتتىكىدىن ھالقىپ كېتىشنى ئويلايدۇ. نىشانغا يەتمىگۈچە ھەرگىزمۇ توختىماي، ئاخىرىدا ئۆزىنىڭ بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرىدۇ.

نامراتلار ۋاقىتنى ئىسراپ قىلىدۇ، بايلار ۋاقىتنى ناھايىتى قەدىرلەيدۇ

مۇنداق بىر ھېكمەتلىك ھېكايەت بار:

قەدىمكى بىر دۆلەتتە ۋاقىت ئىسىملىك بىر باي ئادەم بار ئىدى. ۋاقىت باينىڭ ناھايىتى كۆپ ئۆي قۇشلىرى ۋە باشقا ھايۋاناتلىرى بار بولۇپ، بىپايان ئېتىزلىرى ھەرخىل زىرائەت ۋە ئۆسۈملۈكلەرگە تولغان ئىدى. ئۇنىڭ چوڭ ساندۇقى ئادەمنىڭ كۆزىنى قاماشتۇرىدىغان ھەرخىل ئالتۇن - كۈمۈش زىننەت بويۇملىرى ۋە باشقا قىممەتلىك بويۇملارغا ، ئاشلىق ئىسكىلاتى ئاشلىققا لىق تولغان ئىدى. ئەڭ مۇھىمى ئۇنىڭ نۇرغۇن ۋاقتى بار بولۇپ، بۇ ئۇنىڭ ئەڭ چوڭ بايلىقى ئىدى.

ۋاقىت باينىڭ بايلىقى بۇنچە كۆپ، ناھايىتى باي بولغاچقا، ئۇنىڭ نامى يىراق - يېقىنلارغا تارقىلىپتۇ،ھەتتا چەتئەللەردىكى كىشىلەرمۇ ئۇنىڭ تەرىپىنى ئاڭلاپتۇ. ۋاقىت باينىڭ شەۋكىتىنى كۆرۈش ۋە ئۇنىڭ رىۋايەتلەردىكىدەك بايلىقىنىڭ قانچىلىك ئىكەنلىكىنى بىلىپ بېقىش ئۈچۈن، ھەر قايسى دۆلەتلەردىكى بايلار، ۋە ئارتىسلار ئۇنى زىيارەت قىلىشقا كېلىدىكەن، ئاندىن ئۆز دۆلىتىگە قايتىپ كىشىلەرگە ئۇنىڭ قانداق تۇرمۇش كەچۈرىدىغانلىقىنى ئېيتىپ بېرىدىكەن.

ۋاقىت باي ناھايىتى سېخى بولۇپ، ھەمىشە ئۆزىنىڭ بايلىقلىرىنى نامراتلارغا بۆلۈپ بېرىدىكەن.نامراتلار ۋاقىت باينىڭ دۇنيادىكى ئەڭ سېخى ئادەم ئىكەنلىكىگە خۇرسىنىش بىلەن بىر ۋاقىتتا،ئۇنىڭ سېخىلىقىدىن خاتىرجەم بەھرىلىنىدىكەن .ۋە بۇ سېخىلىقنىڭ ھوزۇرۇنى سۈرۈپ بولغاندىن كېيىنلا ۋاقىت باينىڭ يەنە بىر قېتىم قۇتقۇزۇشىنى كۈتىدىكەن.

شۇنداق قىلىپ نۇرغۇن يىللار ئۆتۈپتۇ.شۇنداق كۈنلەرنىڭ بىرىدە بىر قەبىلە ئەلچى ئەۋەتىپ ۋاقىت باينى زىيارەت قىلماقچى بوپتۇ. ئەلچىلەر ماڭىدىغاندا قەبىلە ئاقساقىلى ئۇنىڭغا: «سىلەر بۇ قېتىم ۋاقىت باينىڭ دۆلىتىگە بارغاندا چوقۇم ئۆز كۆزۈڭلار بىلەن ئۇنى كۆرۈشۈڭلار كېرەك، قايتىپ كەلگەندىن كېيىن چوقۇم بىزگە ئۇنىڭ رىۋايەتلەردىكىدەك باي، سېخى ئىكەنلىكى ياكى

ئەمەسلىكىنى ئېيتىپ بېرىشىڭلار لازىم.» دەپتۇ.

ئەلچىلەر رۇخسەت ئېلىپ ۋاقىت باينى ئىزدەش سەپىرىگە ئاتلىنىپتۇ، ھەم نەچچە كۈن يول يۈرۈپ ۋاقىت باينىڭ دۆلىتىگە يېتىپ كەپتۇ. ئۇلار كەلگەن چاغ بۇ دۆلەتنىڭ قىش پەسلى ئىكەن. ئەلچىلەر بىر ئۇرۇق، كىيىملىرى جۇل - جۇل بوۋاينى ئۇچرىتىپتۇ،ھەم ئۇنىڭدىن: «بۇ جايدا ۋاقىت ئىسىملىك بىر باي بارمۇ؟ ئەگەر بار بولسا ئۇنىڭ نەدە ئىكەنلىكىنى ئېيتىپ بېرەمسىز؟» دەپ سوراپتۇ. بوۋاي بۇنى ئاڭلاپ: «بار، ۋاقىت دەل مۇشۇ جايدا، سىلەر شەھەرگە كىرىڭلار، كىشىلەر سىلەرگە ئېيتىپ بېرىدۇ.» دەپتۇ.

ئەلچىلەر شەھەرگە كىرىپ كىشىلەرگە: «بىز چەتئەلدىن مەخسۇس ۋاقىت باينى كۆرۈش ئۈچۈن كەلدۇق، ئۇنىڭ نامى بىزنىڭ قەبىلىمىزگە يېتىپ باردى. بىز بۇ ئالاھى سۈپەت ئادەم بىلەن كۆرۈشۈشكە تەقەززا، قايتىپ بارغاندىن كېيىن ئۇنىڭ ئىش - ئىزلىرىنى قېرىنداشلىرىمىزغا يەتكۈزىمىز.ئۇ مۇشۇ جايدا تۇرامدۇ؟» دەپتۇ

بۇ ۋاقىتتا بىر قېرى قەلەندەر توپتىن سۇغۇرۇلۇپ چىقىپ ئەلچىلەرنىڭ ئالدىغا بېرىپتۇ، كىشىلەر ئۇنى كۆرسىتىپ: «سىلەر ئىزدەۋاتقان ۋاقىت بوۋاي دەل مۇشۇ شۇ.» دەپتۇ.ئەلچىلەر كۆز ئالدىدىكى بۇ قەلەندەرنى كۆرۈپ كۆزلىرىگە ئىشەنمەيلا قاپتۇ.

ئۇلار گۇمانلانغان ھالدا: «ئەجىبا بۇ ئادەم ۋاقىت بوۋاي شۇمۇ؟»دەپتۇ.

«شۇنداق مەن ۋاقىت باي بولىمەن، ئىلگىرى مەن ئەڭ باي ئادەم ئىدىم،بىراق ھازىر دۇنيادىكى ئەڭ نامرات ئادەمگە ئايلىنىپ قالدىم»، ـ دەپتۇ بوۋاي ئۈمىدسىزلەنگەن ھالدا.

بۇنى كۆرگەن ئەلچىلەر ئوڭايسىزلانغان ھالدا: «بۇنداقتا بىز دۆلىتىمىزگە قايتىپ قېرىنداشلىرىمىزغا نېمەدەيمىز؟» دەپ سوراپتۇ.

«سىلەر قايتىپ بارغاندىن كېيىن ئۇلارغا ئېيتىڭلار، ۋاقىتنى ھەرگىز ئىسراپ قىلىشقا بولمايدۇ. مەن دەل ۋاقىتنى ھەددىدىن زىيادە ئىسراپ قىلغاچقا، ئۆزۈمنىڭ بايلىقىنى ئاسراشنى بىلمىگەچكە بۈگۈنكى كۈنگە قالدىم.»قېرى قەلەندەر پۇشايمان قىلغان تەلەپپۇزدا شۇنداق دەپتۇ.

ھېكايەتتىكى ۋاقىت بوۋاي ئەسلىدە ناھايىتى باي بولۇپ، نۇرغۇنلىغان مال ـ مۈلۈك ۋە ۋاقىتقا ئىگە ئىدى، بىراق ۋاقىت باي ئۆزىنىڭ بايلىقنى ئاسراشنى، باشقۇرۇشنى بىلمەيدۇ.

ئەكسىچە ھەددىدىن زىيادە بەتخەجلىك قىلىدۇ. بۇ خىل ئۇسۇل ئۇنىڭ ئاخىرىدا ھەممە نەرسىسىدىن ئايرىلىپ قېلىشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپ، شان ـ شۆھرىتى يىراقلارغا تارقالغان بايدىن كوچىدىكى سەرگەردان قەلەندەرگە ئايلىنىپ قېلىشىغا سەۋەپ بولغان. بىز شۇنىڭغا ئىشىنىمىزكى، ئەينى ۋاقىتتا ۋاقىت بوۋاينىڭ قۇتقۇزۇشىغا تايانغان ئاشۇ نامراتلارمۇ چوقۇم نامراتلىقنىڭ سايىسىدىن قۇتۇلالمىغان.

بىزدە «ۋاقىت ئالتۇندىن قىممەت» دېيىلىغان ھېكمەت بار. بىر ئادەمنىڭ قانچىلىك نەتىجە،قانچىلىك بايلىققا ئېرىشىشى ئۇنىڭ ۋاقىتقا تۇتقان پوزىتسىيىسىگە باغلىق.

ۋاقىتنى تاشلىۋەتكەن ئادەمنى ۋاقىتمۇ تاشلىۋېتىدۇ. يۇقارقى ھېكايىدىكى ۋاقىت بوۋاي ۋە نامراتلار دەل مۇشۇنداق كىشىلەرنىڭ تىپىك ئۈلگىسى ھېسابلىنىدۇ.

ئەمەلىيەتتە ھەر بىرىمىزنىڭ قولىدا ۋاقىتتىن ئىبارەت بۇ بايلىق بار، پەقەت ۋاقىتتىن مۇۋاپىق پايدىلانغاندىلا ئاندىن تېخىمۇ كۆپ بايلىق ياراتقىلى، ئۇنىڭدىن مەنپەئەتلەنگىلى بولىدۇ. مەيلى نامراتلار ياكى بايلار بولسۇن، بىر كۈندە ئوخشاشلا 24 سائەت ۋاقىتقا ئىگە، بىراق ئوخشىمايدىغان يېرى نامراتلار ئەزەلدىن بۇ بايلىقنىڭ قىممىتىنى ھېس قىلالمايدۇ، ئۇلار ھەمىشە ۋاقىتتىن ئۈنۈملۈك پايدىلانمايدۇ.

ئۇنىڭغا سەل قارايدۇ،ۋاقىتنىڭ كۆز ئالدىدىن ئۆتۈپ كېتىشىگە ئۈن ـ تىنسىز قاراپ تۇرىدۇ؛ ئەمما بايلار ۋاقىتنى ئالتۇندەك قەدىرلەيدۇ، پايدىلىنىشقا بولىدىغان ھەر بىر مىنۇت ۋاقىتتىن كۈچىنىڭ بارىچە پايدىلىنىدۇ، پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن تىرىشىپ چەكلىك ھاياتىنىڭ چەكسىز قىممىتىنى ئەمەلگە ئاشۇرىدۇ.

تارىختا ئۆتكەن ھەر قانداق بىر باي ئادەم ۋاقىتنى ناھايىتى قەدىرلىگەن. 200 نەچچە يىل بۇرۇن ئامېرىكا تېخى مۇستەقىل بولمىغان ۋاقىتتا، ئامېرىكىلىق ئوقەتچى، مۇستەقىللىق ھەركىتىنىڭ

رەھبەرلىرىدىن بىرى بولغان فرانكلىن ئۆزىنىڭ «بايلىق يولى» ناملىق ئەسىرىدە ئەينى ۋاقىتتا ئامېرىكىدا تارقالغان ئىككى جۈملە ئەقلىيە سۆزنى يېزىپ قالدۇرغان، يەنى «ۋاقىت ـ ئالتۇن دىمەكتۇر.» ۋە «ۋاقىت ـ ھايات دىمەكتۇر.»فرانكلىنمۇ ئۆز ھاياتىدا بۇ خىل ئەقىدىگە قەتئىي ئەمەل قىلغان.

فرانكلىن ياش ۋاقتىدا بىر گېزىتخانىنىڭ قېشىغا كىتابخانا ئاچقان. گەرچە كىتابخانا چوڭ بولمىسىمۇ، ئۇ بىر ئادەمنى ياللاپ دۇكانغا قاراتقان، ئۆزى بولسا ئۆز ۋاقتىدىن پايدىلىنىپ كىتابخانىدا ئۆگىنىش قىلغان ياكى باشقا ئىشلار بىلەن ئالدىراش بولغان.

بىر كۈنى بىر ياش كىتاب سېتىۋالغىلى كىلىپ، كىتاب جاھازىسىنىڭ ئالدىدا بىر سائەتكە يېقىن ئىككىلىنىپ تۇرغاندىن كېيىن، ناھايىتى تەسلىكتە قارار چىقىرىپ بىر كىتابنى ئېلىپ كىتابخانا خىزمەتچىسىدىن سوراپتۇ: «بۇ كىتاب قانچە پۇل؟»

كىتابخاناخىزمەتچىسى بېشىنى كۆتۈرۈپ جاۋاب بېرىپتۇ: «بىر دوللار.»

«ئەرزانراق بەرسىڭىز بولامدۇ؟» بۇ يىگىت باھا تالىشىپتۇ.

كىتابخانا خادىمى كەسكىنلىك بىلەن: «كەچۈرۈڭ، بۇ كىتابنىڭ بېكىتىلگەن باھاسى 1 دوللار، يەنە ئەرزان قىلىشقا بولمايدۇ.» دەپتۇ.

بىر ئازدىن كېيىن ياش يىگىت يەنە سوراپتۇ: «سىلەرنىڭ خوجايىنىڭلار فرانكلىن ئەپەندىم بارمۇ؟»

«ئۇ ھازىر خىزمەت قىلىۋاتىدۇ، باشقىلارنىڭ دەخلى قىلىشىنى خالىمايدۇ.» دەپتۇ كىتابخانا خادىمى.

بىراق يىگىت فرانكلىن ئەپەندى بىلەن كۆرۈشۈشتە چىڭ تۇرۇۋېتىپتۇ، كىتابخانا خادىمى ئامالسىزلىقتىن فرانكلىن ئەپەندىنى چاقىرىپتۇ.

يىگىت فرانكلىن ئەپەندىنى كۆرۈپلا ئېغىز ئېچىپ: «فرانكلىن ئەپەندىم، بۇ كىتابنىڭ ئەڭ تۆۋەن باھاسى قانچە پۇل؟» دەپ سوراپتۇ.

فرانكلىن كىتابنىڭ باھاسىغا قاراپ ئويلانماستىنلا دەپتۇ: «1 دوللار 25 سىنت.»

يىگىت چۈشەنمەستىن: «سىزنىڭ خادىمىڭىز بايا 1 دوللار دىگەن ئىدى.» دەپتۇ.

فرانكلىن جاۋاب بېرىپ: «توغرا، بىراق سىز مېنىڭ خىزمىتىمگە كاشىلا قىلىپ ۋاقتىمنى ئالدىڭىز، بۇنىڭ ئۈچۈن 25 سىنتنى كۆپ تۆلىسىڭىز ئارتۇق كەتمەيدۇ.» دەپتۇ.

يىگىت بۇنى ئاڭلاپ فرانكلىن چاقچاق قىلىۋاتىدۇ دەپ ئويلاپتۇ - دە، يەنە سوراپتۇ: «ئۇنداقتا، بۇ كىتابنىڭ باھاسى ھازىر قانچە پۇل؟»

«1 دوللار50 سىنت.» دەپتۇ فرانكلىن كەسكىنلىك بىلەن.

يىگىت ھەيران بولۇپ: «قانداق قىلىپ 1 دوللار 50 سىنتقا ئۆرلىدى؟ سىز بايا تېخى 1 دوللار25 سىنت دىگەن ئىدىڭىزغۇ؟» دەپتۇ.

فرانكلىن قەتئىي ئاھاڭدا: «توغرا، بىراق كىتابنىڭ ھازىرقى توختالغان باھاسى 1 دوللار 20سىنت.» دەپتۇ.

يىگىت ‹مېنى بوگۈن نەس بېسىپتۇ› دەپ ئويلاپ، پۇلنى بېرىپ كىتابنى ئېلىپ قايتماقچى بولغاندا ،فرانكلىن ئۇنى چاقىرتىپ: «توختاپ تۇرۇڭ، مەن سىزگە بىر سەممىي ئاگاھلاندۇرۇش بەرمەكچى.» دەپتۇ. ھەم يىگىت سېتىۋالغان كىتابنىڭ مۇقاۋىسىغا ھېلىقى ئىككى جۈملە خەتلەرنى يېزىپتۇ: «ۋاقىت - ھايات دىمەكتۇر، ۋاقىت - ئالتۇن دىمەكتۇر.»

ئادەتتىكى ئادەملەرنىڭ قارىشىچە، نەرسە سېتىۋالغاندا باھاسىنى تالاشقانسىرى باھا چۈشىدۇ،ھالبۇكى فرانكلىن بۇنداق ئىشقا يولۇققاندا ئەكسىچە باھا تالاشقانسىرى باھاسى ئۆرلىگەن. بۇ ھەققەتەن ئادەمنى ھەيران قالدۇرىدۇ، بىراق فرانكلىننىڭ باھانى ئۆستۈرۈشتىكى ئاساسى ناھايىتى يېتەرلىك، يەنى ياش يىگىت باھا تالىشىش ئۈچۈن ئۇنىڭ خىزمەت ۋاقتىنى ئىگەللىگەن، بىراق فرانكلىننىڭ قارىشىچە باشقىلار تەرىپىدىن ئىگەللىنىپ كەتكەن بۇ ۋاقىت ناھايىتى قىممەتلىك.

فرانكلىن ئىلگىرى مۇنداق دىگەن:«سىز ھاياتنى سۆيەمسىز؟ ئۇنداقتا ۋاقىتنى ئىسراپ قىلماڭ،

چۈنكى ئۇ هاياتنى تەشكىل قىلىدىغان ماتېرىيال.» دەل مۇشۇنداق ۋاقىتنى قەدىرلەش ئېڭى بولغاچقا، يۇقارقى هېكايىدىكى قىزىقارلىق هادىسە كېلىپ چىققان. دەل شۇنىڭ ئۈچۈن، فرانكلىن ئۆزىنىڭ چەكلىك هاياتىدا مۆلچەرلەشكە ئامالسىز بولغان بايلىقلارنى ياراتقان.

دوستۇم،ئەگەر سىز بىر جىڭ كۆكتات سېتىۋېلىش ئۈچۈن بىر مونى ئارتۇق خەجلىۋەتسىڭىز، بۇ سىزنى بىئارام قىلسا؛ بىراق بىر كۈنىڭىز بىكار ئۆتسە سىز بۇنىڭ ئۈچۈن ئېچىڭىزنى پىشۇرمىسىڭىز، ئۇنداقتا سىز تىپىك نامراتلارچە تەپەككۇر قىلغان هېسابلىنىسىز.

سىزنىڭ ۋاقىتقا بۇنداق مۇئامىلە قىلىشىڭىز دەل نامراتلارنىڭ ۋاقىتقا قىلغان تىپىك مۇئامىلىسى بولۇپ هېسابلىنىدۇ، بۇنداق بولسا سىزنىڭ مەڭگۈ نامراتلىقتىن قۇتۇلۇشىڭىز مۇمكىن ئەمەس.

هەر بىرئادەمنىڭ هاياتى ئازغىنە ۋاقىتلاردىن تەركىب تاپقان. ئەگەر باياشات كىشىلىك هاياتقا ئېرىشمەكچى بولساق، ئۇنداقتا هاياتتىكى بىر مىنۇت، بىر سېكونتقىچە قەدىرلىشىمىز، ۋاقىت بىلەن مۇسابىقىگە چۈشۈشىمىز كېرەك. هەمدە ۋاقىتتىن پايدىلىنىشقا، ئۇنى باشقۇرۇشقا، ئۇنىڭغا قوماندانلىق قىلىشقا ماهىر بولۇپ،ۋاقىتنىڭ خوجايىنى بولۇشىمىز كېرەك. پەقەت شۇنداق قىلغاندىلا، باي بولۇش يولىدا هەممىدىن ئاۋۋال مۇۋاپىقەيەت نۇقتىسىغا يېتىپ بارغىلى بولىدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

نامراتلارغا نىسبەتەن ۋاقىت پۇلغا يارىمايدۇ، هەتتا بەزىدە ئارتۇقچە بولۇپ قالىدۇ. ئۇلار زېرىكىشلىك پەيتلەردىن قانداق پايدىلىنىشنى بىلمەيدۇ. بۇنداق ئادەمنىڭ كۆپ پۇل تاپالىشى مۇمكىن ئەمەس. چۈنكى ۋاقىتتىن پايدىلىنىشنى بىلمىگىنى ئۈچۈن باي بولىدىغان نۇرغۇن پۇرسەتنى كەتكۈزۈپ قويىدۇ. شۇڭا نامرات هالىتىمىزنى ئۆزگەرتمەكچى بولساق ،ئىشنى چوقۇم ۋاقىتنى قەدىرلەشتىن باشلىشىمىز كېرەك.

نامراتلار پۇل بولسىلا خەجلىۋېتىدۇ، بايلار پۇل بىلەن مېڭىسىنى بېيىتىدۇ

«بۈگۈن مېنىڭ مائاشىم چىقتى، بۇ بىر نەچچە كۈن بىز بىرلىكتە تاماق يەپ، كىنو كۆرۈپ ياخشىراق ئوينىۋالايلى، مەن مېھمان قىلىمەن!»

«مەن يېڭى چىققان يانفوندىن بىرنى كۆرۈپ قويدۇم، سىرتقى شەكلىمۇ كۆركەم،ئىقتىدارلىرىمۇ تولۇقكەن. گەرچە باھاسى سەل قىممەت بولسىمۇ، بىراق مېنىڭ قولۇمدا ئازراق ئېشىنچا پۇل بار، شۇڭا ئەتە ئۇنى سېتىۋېلىشنى ئويلىشىۋاتىمەن،كىرىمىمۇ ياخشى.»

«ئاي ئاخىرى بولۇپ قولۇم ئازراق قىسقا بولۇپ قالدى، ئاۋۋال ماڭا ئازراق تۇرمۇش پۇلى بېرىپ تۇرۇڭ، كېيىنكى ئايلىق مائاشىم تارقىتىلغاندا قايتۇرۇپ بېرىمەن.»

....

بۇ خىلدىكى دىئالوگلار بىزنىڭ تۇرمۇشىمىزدا دائىم ئۇچراپ تۇرىدۇ. ئېنىقكى گەپ قىلىۋاتقان باش پېرسوناژلار بىزنىڭ تۇرمۇشىمىزدا دائىم ئۇچراپ تۇرىدىغان «ئايلىقچىلار»دۇر. ئۇلار ئۆزىنىڭ جاپا تارتىپ تاپقان ئايلىق مائاشىنى يەپ - ئىچىش، ئويناپ-كۈلۈش قاتارلىق كۈندىلىك ئىستىمالغا سەرپ قىلىپ، بۇ پۇللارنىڭ ئۆزگە ئېلىپ كېلەلەيدىغان قىممىتىنى ئەزەلدىن ئويلاپ باقمايدۇ.

بۇ خىلدىكى پىلانسىز ئىستىمال پۇلنىڭ بەركەتسىز بولۇشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. گەرچە قولدا پۇل بولسىمۇ ناھايىتى تېزلا خەجلىنىپ تۈگەيدۇ، شۇنىڭ بىلەن نامراتلىق ھالىتى ئۆزگەرمەيدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن «ئايلىقچىلار» ھەمىشە ئاينىڭ ئالدىنقى يېرىمىدا ناھايىتى بەتخەجلىك قىلىدۇ، كېيىنكى يېرىمىدا «تېشىدا ھېيت ئويناپ، ئىچىدە روزا تۇتۇش» قا مەجبۇر بولىدۇ. جىددى ئەھۋال يۈز بېرىپ پۇل لازىم بولغاندا، ئۇلار ھەممە تەرەپكە قاتراپ قەرز ئېلىشقا ئۇرۇنىدۇ. بۇنداق كىشىلەر بىر ئۆمۈر نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باياشات تۇرمۇش كەچۈرۈش پۇرسىتىگە ئېرىشەلمەيدۇ.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، پۇلنى چوقۇم ئەڭ ئورۇنلۇق جايلارغا خەجلەش مەسلىسىمۇ بايلار بىلەن نامراتلارنىڭ پەرقىگە ئايلاندى: نامراتلار ھەمىشە قانچە پۇلى بولسا شۇنچە پۇل خەجلەيدۇ؛ بىراق بايلار پۇل بولسىلا بىلىم قۇرۇلمىسىنى تولۇقلاشقا، توختىماستىن ئۆگىنىپ ئۆزىنى مۇكەممەللەشتۈرۈشكە سەرپ قىلىدۇ. ئۇلار يەپ ـ ئىچىپ، ئوينىشتەك كۈندىلىك تۇرمۇش چىقىملىرىنى ناھايىتى ئىنچىكە قىلىدۇ، ئەمما ئەزەلدىن ئۆزىگە بولغان مەبلەغ سېلىشنى بوشاشتۇرۇپ قويمايدۇ. چۈنكى ئۇلار شۇنى چوڭقۇر چۈشىنىدۇكى، پەقەت ئۆزىنىڭ ئىقتىدارى ۋە بىلىم سەۋىيىسىنى يۇقىرى كۆتۈرگەندىلا، ئاندىن تېخىمۇ كۆپ بايلىقنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ.

ئاددى قىلىپ ئېيتقاندا، نامراتلار پەقەتلا بىر ئىستېمالچى، ئەمما بايلار بولسا بىر مەبلەغ سالغۇچى (ئەڭ چوڭ مەبلەغ سېلىش ئوبيېكتى دەل ئۆزى).

شەندۇڭ سىنتې مەبلەغ باشقۇرۇش گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى فەن ئېنجۇن دەل پۇلنى ئۆزىنىڭ بىلىم قۇرۇلمىسىنى تولۇقلاش ئۈچۈن خەجلەيدىغان، ئۆزىگە مەبلەغ سېلىشقا ماھىر، توختىماستىن ئۆگىنىدىغان بايلارنىڭ تىپىك ۋەكىلى.

شەندۇڭ جىنمېڭدا تۇغۇلغان فەن ئېنجۇننىڭ ئائىلىسىدە ئىنى ـ سىڭىللىرى كۆپ بولۇپ، تۇرمۇشى ناھايىتى جاپالىق ئىدى. ئائىلىسىنىڭ ئىقتىسادىي يۈكـىـنـى يـىـنىكـلىتىش ئۈچۈن، 1989 ـ يىلى، ئەمدىلا 19 ياشقا كىرگەن فەن ئېنجۇن جىنمېڭدىن ئۆزى يالغۇز جىنەنگە كەلگەن.

پەقەت تولۇق ئوتتۇرا مەدەنىيەت سەۋىيىسىگە ئىگە بولۇپ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ھېچقانداق تېخنىكىلىق ماھارەتلەرنى بىلمىگەچكە، فەن ئېنجۇن دەسلەپتە ھېچقانداق خىزمەت تاپالمايدۇ. بىرئاز ۋاقىتتىن كېيىن، ئۇ تۆمۈر يول مال توشۇش مەيدانىدا مال توشۇش خىزمىتى تاپىدۇ.ئۇ ھەر كۈنى سەھەر تۇرۇپ كەچ ياتاتتى. خىزمەت ناھايىتى جاپالىق بولسىمۇ، بىراق تاپقان پۇل ناھايىتى ئاز بولۇپ، ئۆزىنىڭ تۇرمۇشىنى ئاران قامدايتتى.

گەرچە جىنەندىكى تۇرمۇشى ناھايىتى جاپالىق بولسىمۇ، بىراق ئۇ يەنىلا ناھايىتى قەتئىيلىك بىلەن داۋاملاشتۇرغان، ئۇ پەقەت ئۆزىگە تايىنىپ ئىزچىل ئۆگەنگەندە ۋە تىرىشقانداچوقۇم

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان بىر كۈننىڭ بولىدىغانلىقىغا ئىشەنگەن.

مال توشۇش خىزمىتى جەريانىدا، ئۇ تۇيۇقسىز بىر كىيىم ـ كېچەك كەسپىگە خىزمەتچى تەكلىپ قىلىش ئېلانىنى كۆرۈپ قاپتۇ. ئۇ قىزىقىش ئىلكىدە بىر سائەتلىك كىيىم تىكىش ـ كېسىش دەرسىنى ئاڭلاپتۇ ـ دە، ئۇنىڭدا بۇ كەسىپكە نىسبەتەن چوڭقۇر قىزىقىش تۇغۇلۇپتۇ. گەرچە ئەزەلدىن بۇ جەھەتتىكى بىلىملەرنى ئۆگىنىپ باقمىغان بولسىمۇ، بىراق فەن ئېنجۇن كىيىم ـ كېچەك كېسىش ـ تىكىشنىڭ ناھايىتى قىزىقارلىق ۋە ئاددى ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىپ، «باشقىلار قىلالىغان ئىكەن مەنمۇ قىلالايمەن.» دېگەنلەرنى ئويلاپتۇ.

بۇ ئوي پەيدا بولغاندىن كېيىن، فەن ئېنجۇن ئەمەلىي ھەركەتكە ئۆتۈپتۇ. يەنى ئاۋۋال ھۈنەر ئۆگىنىشكە تىرىشلىپتۇ. ھەم ئۆزىنىڭ يېرىم يىلدىن بۇيان ئىقتىساد قىلىپ جۇغلىغان پۇللىرىنى ئېلىپ شەندۈڭ كادىرلار ئىنستىتۇتىغا بېرىپ كىيىم ـ كېچەك لايىھەلەشنى ئۆگىنىپتۇ.

توختىماستىن ئۆگىنىش ۋە ئىزدىنىش ئارقىلىق فەن ئېنجۇن ئۇ جايدا كىيىم تىكىش تېخنىكىسىنى سىستېمىلىق ئۆگىنىپتۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، يەنە كەسىپىي بىلىملەرنى چوڭقۇرلاپ چۈشىنىپتۇ ھەمدە تەربىيلەش سىنىپىنىڭ مۇناسىۋەتلىك ئىشلىرىنى بىلىۋاپتۇ. ئۇ يەنە ئاكتىپلىق بىلەن ئوقۇتقۇچىسىنىڭ تازلىق قىلىش، ئېلان تەشۋىقات ۋاراقچىلىرىنى چاپلاش ئىشلىرىغا ياردەملىشىپ بېرىپتۇ.

شۇنداق قىلىپ فەن ئېنجۇن 20 كۈن ۋاقىت سەرپ قىلىپ 40 كۈندە ئۆگىنىشكە تېگىشلىك بولغان بىلىملەرنى ئۆگىنىۋاپتۇ. ئۇنىڭدىن كېيىن فەن ئېنجۇن جىنەن يەنشەن باشلانغۇچ مەكتىپىنىڭ بىرسىنىپىنى ئىجارىگە ئېلىپ ئۆزىنىڭ تىككۈچىلىك كۇرسىنى باشلاپتۇ. ھالبۇكى فەن ئېنجۇننىڭ بىرىنچى سائەتلىك دەرسى كۆڭۈلدىكىدەك بولماپتۇ. ئوقۇتۇش تەجرىبىسى بولمىغاچقا، ئۇ 15 مىنۇت ۋاقىت سەرپ قىلىپ ئىككى سائەتلىك دەرسنى سۆزلەپ بوپتۇ. بىرىنچى سائەتلىك دەرستىن كېينلا ئوقۇغۇچىلار بەس ـ بەستە چېكىنىشنى تەلەپ قىپتۇ. بىرىنچى قېتىم مۇنبەرگە چىقىپ ئەمدىلا ئۆزىنىڭ ئىگىلىك تىكلەش پىلانىنى باشلىغان فەن ئېنجۇنگە نىسبەتەن ئېيتقاندا بۇ بىر ئېغىر زەربە ھېسابلىناتتى.

بىراق فەن ئېنجۈن بۇ سەۋەبلىك ۋاز كەچمەپتۇ. ئۇ تىرىشچانلىق بىلەن ئوقۇتقۇچىدىن تەكرار ئۆگىنىپ ئۆزىنىڭ بىلىملىرىنى تولۇقلاش بىلەن بىر ۋاقىتتا، يەنە تېجەپ يىغقان پارچە پۇللىرىغا ئوقۇتۇشقا ئائىت كىتابلارنى سېتىۋاپتۇ. «قىيىن ئىش يوق ئالەمدە، كۆڭۈل قويغان ئادەمگە» دېگەندەك، ئۇنىڭ دەرسى ئاخىرى ئوقۇغۇچىلارنىڭ قارشى ئېلىشىغا ئېرىشىپتۇ.

1991 - يىلى 21 ياشقا كىرگەن فەن ئېنجۈن ئۆزىنىڭ بىر نەچچە ئوقۇغۇچىسى بىلەن بىرلىكتە 3 دانە تىكىش ماشىنىسى بىلەن ئۆزىنىڭ كىيىم - كېچەك زاۋۇتىنى قۇرۇپتۇ. كىيىم تىكىش تېخنىكىسى ياخشى ۋە سۈپەتكە قويۇلىدىغان تەلەپ يۇقىرى بولغاچقا، زاۋۇتنىڭ سودىسى ناھايىتى ياخشى بولۇپ، فەن ئېنجۈن ئۆزىنىڭ دەسلەپكى كاپىتال جۇغلانمىسىنى توپلاپتۇ.

كىيىم - كېچەك كەسپىدىكى مۇلازىمەت سەۋىيىسىنى تېخىمۇ يۇقىرى كۆتۈرۈش بىلەن بىرگە يەنە فەن ئېنجۈن ئېلان - تەشۋىقات، باغۇ - بوستانلىق جەھەتلەردىكى بىلىملەرنىمۇ ئۆگىنىپتۇ، ھەمدە بازار تەكشۈرۈش ئارقىلىق ئىلگىرى - كېيىن بولۇپ ئېلان شىركىتى، باغ - ئورمانچىلىق شىركىتى قاتارلىقلارنى قۇرۇپتۇ.

ئىگىلىكنىڭ چوڭىيىشىغا ئەگىشىپ فەن ئېنجۈننىڭ بىكار ۋاقىتلىرىمۇ بارغانسىرى ئازلاپتۇ، بىراق ئۇ ئەزەلدىن ئۆگىنىشنى ئۇنتۇپ قالماپتۇ. ئەكسىچە ئىزچىل تىرىشچانلىق بىلەن ئۆزىنىڭ بىلىم قۇرۇلمىسىنى تېخىمۇ تولۇقلاپتۇ. چۈنكى ئۇ پەقەت توختىماستىن ئۆگەنگەندىلا ئۆزىنىڭ شىركىتىنى تېخىمۇ ئوزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتقا ئېرىشتۈرگىلى بولىدىغانلىقىنى بىلەتتى. 2001 - يىلى فەن ئېنجۈن شەندۇڭ ئۇنىۋېرسىتېتىغا كىرىپ سىستېمىلىق ھالدا باشقۇرۇش ئىلمى جەھەتتىكى بىلىملەرنى ئۆگىنىشكە باشلاپتۇ. 2007 - يىلى يەنە تيەنجىن ئۇنىۋېرسىتېتىغا كىرىپ سودا - سانائەت باشقۇرۇش ماگىستىر، دوكتۇر ئاسپىرانتلىقىدا ئوقۇپتۇ.

شۇنداق قىلىپ فەنئېنجۈن توختىماستىن ئۆگىنىپ ئۆز بىلىمىنى تولۇقلاش بىلەن بىر ۋاقىتتا، كارخانىسىنىمۇ تەرەققى قىلدۇرۇپ مال - مۈلكىنىمۇ كۆپەيتىپتۇ.

فورد شىركىتىنىڭ تېخنىكا نازارەتچىسى لۇيىس. لوس ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «سىزنىڭ

كەسپىي هاياتىڭىزدىكى بىلىملەرنىڭ كالا سۈتىگە ئوخشاش يېڭى ساقلىنىدىغان مەزگىلى بولىدۇ.ئەگەر سىز ئۆزىڭىزنىڭ بىلىمنى توختىماستىن يېڭىلاپ تۇرمىسىڭىز،سۈت تېزلا بۇزۇلۇپ قالغانغا ئوخشاش ، سىزنىڭ كەسپىي بىلىمىڭىزنىڭ هاياتى كۈچى ناهايىتى تېزلا ئاخىرلىشىدۇ».

فەن ئېنجۇن بۇ قائىدىنى ناهايىتى ياخشى چۈشەنگەن. شۇنىڭ ئۈچۈن خىزمەتتىن بوشىغان ۋاقىتلىرىدا ئىزچىل ئۆگەنگەن .گەرچە دەسلەپتە تاپقان پۇلى كۆپ ئەمەس، تۇرمۇشى ناهايىتى جاپالىق بولسىمۇ، بىراق ئۇ جاپا تارتىپ يىغقان پۇللىرىنى ئۆگىنىشكە سەرپ قىلغان. دەل مۇشۇ سەۋەبتىن ئۇ بىر تولۇق ئوتتۇرا مەدەنىيەت سەۋىيىسىگە ئى-گ-ە ي-ۈك ت-وش-ۇش ئىش-چ-ىس-ىدىن قەدەممۇ ـ قەدەم هالدا مال ـ مۈلكى مىلياردتىن ئاشىدىغان كارخانا خوجايىنىغا ئايلانغان.

شۇنداق،بۈگۈنكى توختاۋسىز ئۆزگۈرىۋاتقان سودا جەمئىيىتىدە، مال ـ مۈلۈككە ئىگە بولۇش ۋە سودا مەيدانىدا مەغلۇب بولماسلىق ئۈچۈن، چوقۇم ئىزچىل ئۆگىنىش ۋە پۇلنى «ئىككى مۇرىنىڭ ئۈستىدىكى قاپاق» قا سەرپ قىلىپ، ئۇنى بىلىم،ئەقىل خەزىنىسىگە ئايلاندۇرۇش كېرەك.فەن ئېنجۇندەك بايلارنىڭ هەممىسى بۇ قائىدىنى بىلىدۇ. شۇڭا ئۇلار پۇلنىڭ بىر قىسمىنى ئۆزىنىڭ «ئۆگىنىش مەبلىغى» قىلىپ، قەرەللىك هالدا ئۆزىنىڭ ئۆگىنىشىگە مەبلەغ سالىدۇ. بۇ خىل مەبلەغ سېلىش قارىماققا تېز ئۈنۈم بەرمىگەندەك قىلسىمۇ ، بىراق ئۇزۇن مەزگىلنى كۆزلىگەندە ئەڭ ئاقىلانىلىك بىلەن سالغان مەبلەغ بولۇپ هېسابلىنىدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ئەگەر بىرئادەم نامراتلىقت-ى-ن ق-ۇت-ۇل-ۇپ ب-اي ب-ول-م-اق-چ-ى ب-ول-س-ا چ-وق-ۇم ئۆزى-ن-ى-ڭ مال ـ مۈلكىگەئەستايىدىل مۇئامىلە قىلىشى كېرەك. بىر هەقىقىي باي هەرگىزمۇ پۇل بولسىلا قالايمىقان خەجلىمەيدۇ. ئەمەلىي قىممىتى يوق ئىستىمالغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئۇ پۇلنى ئۆزىنىڭ مېڭىسىگە مەبلەغ قىلىپ سېلىشنى تېخىمۇ خالايدۇ. ئىزچىل ئۆگىنىپ ئۆزىنى تولۇقلايدۇ، پۇلنى ئۆزىنىڭ شەكىلسىز مەبلىغىگە ئايلاندۇرۇپ، ئۆزىنىڭ كەلگۈسىدە تېخىمۇ كۆپ بايلىققا

ئېرىششى ئۈچۈن ياردەمچى قىلىدۇ.

نامراتلار بايلارنىڭ تۇرمۇش شەكلىنى دورايدۇ، بايلار بولسا نامراتلارنىڭ تۇرمۇش شەكلى بۇيىچە ياشايدۇ

«ئۇلارنىڭ ئائىلىسى ھەقىقەتەن پۇلدار ئىكەن، مەن مۇشۇنداق بىر ئائىلىدە توغۇلۇپ قالغان بولسان نېمىدىگەن ياخشى بولاتتى ـ ھە!»

«ئادەم باي بولسا بەك ياخشىكەن، نېمە سېتىۋالغۇسى كەلسە شۇنى سېتىۋالىدىكەن، پۇلنىڭ يېتىشمەسلىكىدىن ئازراقمۇ غەم قىلمايدىكەن!»

«ئەگەرمېنىڭ پۇلۇم بولغان بولسا، مەن چوقۇم ئىسىل ماشىنا، داڭلىق ھاراق سېتىۋېلىپ ئاقسۆڭەكلەرچە تۇرمۇشتىن بەھرە ئالغان بولاتتىم. ھاھا ھا...، بۇنداقتا ئادەم ئۆزىنى ناھايىتى بەختىيار ھېس قىلىدۇ.»

....

ئازراقلا دىققەت قىلسىڭىز، سىز ئىجتىمائىي تۇرمۇشتا بۇنىڭدەك سۆزلەرنىڭ كۆپ ئۇچرايدىغانلىقىنى بايقايسىز. نۇرغۇنلىغان كىشلەر بايلارنىڭ باياشات ھالىتىنى ياختۇرىدۇ ۋە ھەۋەس قىلىدۇ. ئۇلار توختىماستىن بايلارنىڭ تۇرمۇشىنى كۆز ئالدىغاكەلتۈرىدۇ، ئۆزلىرىنىڭ كۆڭلەرنىڭ بىردە بىر بايغا ئايلىنىپ، باشقىلارنى ھەيران قالدۇردىغان باياشات تۇرمۇشقا ئىگە بولىشنى خام ـ خىيال قىلىدۇ.

بۇنداق پىسخىكىنىڭ پەيدا بولۇشىدىكى سەۋەب، كۆپ قىسىم كىشلەر بايلار راھەت ـ پاراغەتلىك تۇرمۇش كەچۈرىدۇ ،دەپ ئويلايدۇ. بۇ نۇقتا نۇرغۇنلىغان كىشلەرگە نىسبەتەن ئەڭ چوڭ جەلىپ قىلىش كۈچىگە ئىگە.

ھالبۇكى بۇخىل ھۆكۈم تۈپتىن توغرا ئەمەس. ئەمەلىيەتتە بىر ھەق-ىق-ى-ي باي ھ‍ەرگىزمۇ بۇزۇپ ـچېچىپ ئىسراپخورلۇق قىلمايدۇ. ئۇلار بايلىقتىن مۇۋاپىق پايدىلىنىشنى، پۇلنى ئەڭ ئېھتىياجلىق ئورۇنلارغا خەجلەشنى بىلىدۇ. ئۇلارن-ى-ڭ ت-ۇرم-ۇش-ى ت-ې-خ-ىم-ۇ

«نامراتلارچە» ،ئاددى - ساددا ، ئىقتىسادچىل بولىدۇ.

بۇ جايدا بىز بىرلىكتە بىر ھېكمەتلىك ھېكايىدىن ھوزۇر ئالايلى:

بىر كۈنى ،بىر نامرات ئادەم تەڭرىگە يولۇقۇپ قاپتۇ، ئۇ تەڭرىگە ئۆزىنىڭ نامرات تۇرمۇشىدىن قاخشاپ بېرىپ ئۆزىنىڭ بايلارنىڭ تۇرمۇشىغا بولغان ھەۋىسىنى ئىپادىلەپ بېرىپتۇ،تەڭرى بۇنى ئاڭلاپ چۈشەنمەستىن: «سەن نېمىشقا ئۆزۈڭنىڭ نامرات ئىكەنلىكىڭنى بىلەمسەن؟» دەپ سوراپتۇ. نامرات ئادەم ئويلانماستىنلا: «چۈنكى مەندە پۇل يوق!» دەپ جاۋاب بېرىپتۇ. «پۇلۇڭ بولسىلا باي بولالامسەن؟» دەپ سوراپتۇ تەڭرى. «ئەلۋەتتە!پۇلۇم بولسىلا مەن باي بولالايمەن.» دەپتۇ نامرات ئادەم.

تەڭرى ئۇنىڭ جاۋابىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن: «ئۇنداقتا ياخشى، مەن ساڭا ھازىر بىر مىليون فوندېستىرلىڭ بېرىپ سېنى بايغا ئايلاندۇرۇپ قوياي. ئەگەر بەش يىلدىن كېيىن سەن يەنىلا باي ھالىتىڭدە بولساڭ، مەن ساڭا يەنە بىر مىليون فوندېستىرلىڭ بېرىمەن »دەپتۇ. نامرات ئادەم ئۆزىنىڭ بۇنداق ياخشى ئىشقا يولۇقۇپ قالغانلىقىدىن ناھايىتى خۇشال بوپتۇ - دە،تەڭرىنىڭ تەلپىگە قوشۇلۇپتۇ.

نامرات ئادەم ئۆزىنىڭ ئاللىقاچان باي بولغانلىقىنى، شۇڭا چوقۇم بايلاردەك ياشىشى لازىملىقىنى ھېس قىپتۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇ تەڭرى ئۆزىگە بەرگەن بىر مىليون فوندېستىرلىڭنى ئېلىپ بايلار ئولتۇراق رايونىدىن بىر يۇرۇش ئالىي دەرىجىلىك داچا سېتىۋاپتۇ، ھەمدە يەنە بىر ئىسىل ماشىنا سېتىۋېلىپ شوپۇر ياللاپتۇ. ئارقىدىن سودا مەيدانلىرىغا بېرىپ داڭلىق ماركىلىق كاستۇم، كۆڭلەك سېتىۋاپتۇ، ھەمدە ئەمگەكچىلەر بازىرىغا بېرىپ ياللانما خادىم ۋە ئاشپەز ياللاپتۇ، شۇنداق قىلىپ ئۇ ئۆزىنىڭ نەزىرىدىكى بايلارنىڭ تۇرمۇشىنى ئۆتكۈزۈشكە باشلاپتۇ.

ئىككى يىلغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە، بۇ بەتخەج ئادەم بىر مىليون فوندېستىرلىڭنى خەجلەپ تۈگىتىپتۇ. ئۇنىڭ قول ئاستىدىكىلىرىنىڭ مائاشىنى تارقاتقىدەك پۇلىسى بولمىغاچقا،ئىشلەتكەن ئادەملىرىنىڭ ھەممىسى كېتىپ قاپتۇ. كېيىنكى قېتىملىق بىرمىليون فوندېستىرلىڭنى ئېلىش ئۈچۈن،

نامرات ئادەم ئۆزىنىڭ يەنە بايلارچە تۇرمۇش كەچۈرۈشى لازىملىقىنى ھېس قىپتۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇ ئالىي دەرىجىلىك ماشىنىنى سېتىۋېتىپ ئوتتۇراھال ماشىنىدىن بىرنى سېتىۋاپتۇ.ئاشقان پۇلغا يەنە خادىم ۋە شوپۇر ياللاپ،ئالىي دەرىجىلىك كۆڭۈل ئېچىش سورۇنلىرىغا پۇل خەجلەشكە باشلاپتۇ.

ئىككى يىلدىن كېيىن، ئەيش ـ ئىشرەتلىك تۇرمۇش يەنە ئۇنى قۇرۇق قول ھالەتكە كەلتۈرۈپ قويۇپتۇ. نامرات ئادەم ئامالسىزلىقتىن داچىسىنى سېتىۋېتىپ مېھمانخانىدا تۇرۇپتۇ.ھەم يەنىلا ئۆزىنىڭ بايلارچە تۇرمۇشىنى داۋاملاشتۇرۇپتۇ.

تەڭرى بىلەن كۆرۈشىدىغان كۈنى نامرات ئادەم يەنە بەش يىل ئاۋۋالقى ھالىتى بويىچە تەڭرىنىڭ ئالدىدا زاھىر بوپتۇ. ئۇ تەڭرىگە پۇشايمان بىلەن: «تەڭرىم، ماڭا يەنە بىر قېتىم پۇرسەت بېرىڭ، مەن چوقۇم بۇ بىر مىليوننى قەدىرلەپ، تېجەشچانلىق بىلەن ياشايمەن »دەپتۇ.

تەڭرى بېشىنى چايقاپ: ‹‹ ئەگەر بەش يىلدىن كېيىن سەن يەنە باي ھالىتىڭنى ساقلىيالىساڭ مەن ساڭا بىر مىليون فوندېستىرلىڭ بېرىمەن،دەپ ۋەدە قىلغان. ناھايىتى ئەپسۇس، سەن يەنىلا نامرات پېتى تۇرۇپسەن.» دەپتۇ.

نامرات ئادەم يىغلاپ نالە قىلىپ تۇرۇپ: «باي بولۇش شۇنداق تەسمۇ؟» دەپتۇ.

تەڭرى ئۇنىڭغا «ئەگەر سەن ھەقىقىي باي بولغان بولساڭ، ئەينى ۋاقىتتا مەن ساڭا بەرگەن بىر مىليون فوندېستىرلىڭنى بەش يىلدىن كېيىن ناھايىتى رازىمەنلىك بىلەن ماڭا قايتۇرۇپ بەرگەن بولاتتىڭ. سەن ھەقىقىي باي بولمىغاچقا، ئەينى ۋاقىتتا مەن ساڭا بىر مىليون فوندستىرلىڭ بەرگەن بولسامۇ بەش يىلدىن كېيىن يەنىلا مەندىن بىر مىليون فوندېستىرلىڭ تەلەپ قىلدىڭ. نامراتلارھەمىشە بايلارنىڭ تۇرمۇشىنى خىيال قىلىدۇ، بىراق بايلارنىڭ ئەزەلدىن ئىسراپ قىلمايدىغانلىقىنى، ‹نامراتلارچە› تۇرمۇش كەچۈرىدىغانلىقىنى بىلمەيدۇ »، ـ دەپتۇ ۋە كېتىپ قاپتۇ.

قەدىمكىلەردە مۇنداق ھېكمەت بار: «بېلىقنىڭ ئالدىغا كېلىشكە تەلمۈرۈپ تۇرغاندىن تور تەييارلىغان ياخشى». يەنى، دەريا بويىدا جىددىيلىشىپ بېلىقنىڭ كېلىشىنى كۈتۈپ تۇرغاندىن

كۆرە، ئاۋۋال ئۆيگە قايتىپ تورتەييارلىغان ياخشى. بۇنىڭدا بېلىق تۇتالماسلىقتىن غەم قىلىشنىڭ هاجىتى يوق.شۇنداق، «بېلىق تۇتۇش» نىلا ئارزۇ قىلىپ «تور تەييارلىمىغاندا»، مەڭگۈ بېلىق تۇتقىلى بولمايدۇ.

خۇددى هېكايىدىكى نامرات ئادەمگە ئوخشاش، بايلارنىڭ تۇرمۇش شەكلىگە قىزىقىپ، تومپاي يانچۇقىغا ھەۋەس قىلىپ ئۇلارنى دورىغان بىلەن نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولۇش ئۈچۈن تىرىشمىغاندا يەنىلا نامراتلىقتىن قۇتۇلغىلى بولمايدۇ. هېكايىدىكى ئۇ ئادەم ئۆزىنىڭ نامرات تۇرمۇشىدىن قاخشايدۇ، بايلارنىڭ بايلىقىغا ھەۋەس قىلىدۇ، ھەمىشە بايلارنى راھەت ـ پاراغەتلىك تۇرمۇش كەچۈرىدۇ دەپ قارايدۇ .شۇڭلاشقا ئۇ تەڭرى ئۆزىگە بەرگەن بىر مىليون فوندېستىرلىڭ پۇلنى بۇزۇپ ـ چېچىپ تۈگەتكەن. ئۇ مۇشۇنداق ياشىسام بايلاردەك ياشىغان بولىمەن ،دەپ قارىغان .بىراق بەش يىلدىن كېيىن يەنىلا نامراتلىقنىڭ پاتقىقىغا پېتىپ قالغان.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، ئىسراپ قىلىش، راھەت ـ پاراغەت ھەرگىزمۇ بايلارنىڭ بەلگىسى ئەمەس. بىر ئادەمدە ھەر قانچە كۆپ پۇل بولسىمۇ، ئۇ ئەگەر بۇزۇپ ـ چېچىپ خەجلىسە پۇل ھامان تۈگەيدۇ. ھەقىقىي بايلار بۇ قائىدىنى بىلىدۇ، شۇڭا ئۇلار ھەرۋاقىت پۇلغا قارىتا پىلانلىق ،تېجەشلىك بولۇپ، ئىزچىل «نامراتلارچە» تۇرمۇش كەچۈرىدۇ. كورىيە «زامانىۋى»ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى جېڭ جۇۋيوڭ بۇ خىلدىكى بايلارنىڭ تىپىك ۋەكىلى.

جېڭ جۇۋيوڭ 1915 ـ يىلى چاۋشيەندىكى بىر نامرات دېھقان ئائىلىسىدە دۇنياغا كەلگەن. ئۇ ئائىلىدىكى چوڭ بالا بولغانلىقى سەۋەبلىك، ئاتا ـ ئانىسىنىڭ ئۇنىڭغا بولغان تەلپى ناھايىتى قاتتىق بولۇپ، ئۇنىڭدىن ئۆزلىرىنى ئۈلگە قىلىپ تۇرۇپ بىر جاپاكەش دېھقان بولۇشنى، ئىنى ـ سىڭىللىرىغا بىر ياخشى نەمۇنە تىكلەپ بېرىشنى ئۈمىد قىلىدىكەن.

1931 ـ يىلى باشلانغۇچ مەكتەپنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن، جېڭ جۇۋيوڭ يېزىدىن چىقىپ سىرتقى دۇنيانى كۆرۈشنى ناھايىتى ئارزۇ قىپتۇ. ئۇ ئۆزىنىڭ سىرتلارغا چىقىپ جاھاندارچىلىق قىلىش ئارزۇسىنى ئاتا ـ ئانىسىغا ئېيتقاندا، ئۇلار بۇنىڭغا قەتئىي قارشى تۇرۇپتۇ.جېڭ جۇۋيوڭ

ئامالسىزلىقتىن كۆپ قېتىم ئۆيدىن چىقىپ كەتكەندە، ئاتىسى ئۇنى قايتۇرۇپ كەپتۇ.

1935 ـ جېن جوۋيوڭ ئۆيدىن 4 ـ قېتىم چىقىپ كېتىپتۇ. بۇ ئۇنىڭ ھاياتىدىكى بىر بۇرۇلۇش نۇقتىسىغا ئايلىنىپتۇ. ئۆيدىن مۇۋەپپەقىيەتلىك ئايرىلغان جېن جوۋيوڭ ئاۋال پىرىستانغا بېرىپ ئېغىر ئەمگەك قىپتۇ، ئاندىن خەنچېڭدا بىر يىلغا يېقىن ئىشچى بوپتۇ، كېيىن يەنە گۈرۈچ دۇكىنىدا ئىشلەيدىغان ئىشنى تېپىپ مۇقىملىشىپتۇ.

خىزمەتتە ناھايىتى ئەستايىدىل، تىرىشچان بولغاچقا، جېن جوۋيوڭ خوجايىنىنىڭ مۇئەييەنلەشتۈرۈشىگە ئېرىشىپتۇ. خوجايىن ئاغرىپ قالغاندا، ئۇ دۇكىنىنى جېن جوۋيوڭغا ھەقسىز ئۆتكۈزۈپ بېرىپتۇ. بۇنىڭ بىلەن جېن جوۋيوڭمۇ بىر ئاددىي ئىشچىدىن دۇكان خوجايىنىغا ئايلىنىپتۇ.

بەلگىلىك ئىقتىسادىي بولغاندىن كېيىن، جېن جوۋيوڭ 1940 ـ يىلى مەخسۇس ماشىنا رېمونت قىلىدىغان «ئاداۋ ماشىنا رېمونت قىلىش زاۋۇتى» نى قۇرۇپ چىقىپتۇ. ئۇنىڭ ئاقلانە يېتەكچىلىك قىلىشى ۋە كۆڭۈل قويۇپ تىجارەت قىلىشى ئارقىسىدا زاۋۇت كۈنسىرى چوڭىيىپتۇ. كۆلەمنى كېڭەيتىش ئۈچۈن، جېن جوۋيوڭ 1945 ـ يىلى خەنچېڭدا «زامانىۋى ئاپتوماتىك ئاپتوموبىلچىلىق ئىشلىرى ئۇيۇشمىسى» نى قۇرۇپ چىقىپتۇ. ئىككى يىلدىن كېيىن، جېن جوۋيوڭ يەنە «زامانىۋى قۇرۇلۇش جەمئىيىتى» نى قۇرۇپ، قۇرۇلۇش كەسپىگە كىرىشىپتۇ، ھەممە بۇ ئارقىلىق بايلاردىن بولۇپ قاپتۇ.

1967 ـ يىلى، ئىزچىل ماشىنا چۈشىنى كۆرۈۋاتقان جېن جوۋيوڭ «زامانىۋى ئاپتوموبىل شىركىتى»نى قۇرۇپ چىقىپتۇ.ئۇنىڭ توختاۋسىز تىرىشچانلىق كۆرسىتىش ئارقىلىق «زامانىۋى» ماركىلىق ئاپتوموبىللار دۆلەت ئىچى بازىرىدا يېتەكچى ئورۇنغا ئېرىشىپ، پۈتۈن دۇنيا بازىرىغا تەسىر كۆرسىتىشكە باشلاپتۇ. جېن جوۋيوڭ ئۆزىمۇ غايەت زور بايلىققا ئېرىشىپ، كورىيەدىكى داڭلىق بايغا ئايلىنىپتۇ.

كاتتا زەردارغا ئايلانغان جېن جوۋيوڭنىڭ كۈندىلىك تۇرمۇشى ھېچقانچە ئۆزگەرمىگەن .ئۇ يەنىلا ئۆزىنىڭ ئىلگىرىكى نامرات ۋاقتىدىكىدەك تۇرمۇش كەچۈرگەن: بىر ئىشتاننى نەچچە يىل

كىيگەن؛ كۆڭلەكنىڭ ياقىسى، يەڭلىرى كونىراپ يىرتىلغاندىلا ئاندىن يېڭىسىغا ئالماشتۇرغان؛ بىر دانە سایاھەت سومكىسىنى 10 نەچچە يىل ئىشلىتىپمۇ ئالماشتۇرمىغان.

زامانىۋى كارخانا گورۇھىنىڭ باش سەردارى بولۇپ تۇرۇقلۇقمۇ، جېن جوۋيوڭنىڭ مەخسۇس ئاشخانىسى يوق،ئۇ دائىم خىزمەتچىلەر ئاشخانىسىدا خىزمەتچىلەر بىلەن بىرگە غىزالىنىدۇ.جېن جوۋيوڭنىڭ ئىشخانىسىنىڭ بېزىلىشىمۇ ناھايىتى ئاددى، تامغا بىر پارچە گۈلنىڭ رەسىمى ۋە «نام - ئاتاققا قىزىقماسلىق ئاقىللىقتۇر» دىگەن خەتلەر يۇپۇشتۇرۇلغان .بۇنىڭلىق بىلەنلا قالماي، جېن جوۋيوڭ يەنە ئۆزىنىڭ ئىنى - سىڭىللىرى ۋە بالىلىرىدىن ئۆزىگە ئوخشاش ئاددى - ساددا تۇرمۇش كەچۈرۈشنى تەلەپ قىلىدۇ.

نۇرغۇنلىغان كىشىلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئەگەر ئۇلاردا جېن جوۋيوڭنىڭ بايلىقىنىڭ ئازغىنە بىر قىسمى بولسىلا ئۆزىنىڭ تۇرمۇشىنى بەتخەجلىك بىلەن ئۆتكۈزۈشكە باشلاپ، ئۆزىنىڭ ماددى ئىستىكىنى قاندۇرىدۇ. بىراق 512 ملياردلىق مال - مۈلۈككە ئىگە بولغان جېن جوۋيوڭ ھەرگىز ئۇنداق قىلمىغان. دۇنيادىكى داڭلىق زەردار بولۇپ تۇرۇقلۇقمۇ،جېن جوۋيوڭنىڭ ئاددى - ساددا بولغان «نامراتلارچە» تۇرمۇش كەچۈرىشى كىشلەرنى چوڭقۇر تەپەككۇر قىلىشقا ئۈندىمەي قالمايدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

نامراتلار بايلارنىڭ تۇرمۇشىغا قىزىقىدۇ، ئۇلارنىڭ تۇرمۇش شەكلىنى قوغلىشىدۇ. بىراق ھەقىقىي بايلاردا ئاددى - ساددىلىقنى قەدىرلەيدىغان روھ بولىدۇ، ئۇلار ھەرگىزمۇ راھەت - پاراغەتنىڭ پاتقىقىغا پېتىپ قالمايدۇ، ھەمدە پۇلنىمۇ خەجلەمەسلىككە تېگىشلىك جايلارغا ئىسراپ قىلمايدۇ. نامراتلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، بايلارغا شەكىل جەھەتتىن قىزىقىپ يۈرگەندىن كۆرە، دەرھال ھەركەت قوللىنىپ، تىرىشچانلىق بىلەن بايلىق يارىتىپ، تېجەشچانلىق ئادىتىنى يېتىلدۈرۈش ئەۋزەلدۇر.

نامراتلار ئامەتنى سىناپ كۆرۈشكە ئامراق، بايلارئۆزىنىڭ جۇغلانمىسىغا تايىنىپ ئىش كۆرىدۇ

ھەر بىرئادەمنىڭ ئۆزىگە خاس ئىدىيىسى بولىدۇ، بەزىدە ئادەم خىلمۇ - خىل خىياللارنى قىلىشتىنمۇ خالى بولالمايدۇ، بىراق كۆندە «ئاس-م-ان-دى-كى غازنىڭ شورپىسىغا نان چىلاش» نى خام - خىيال قىلىش ئاقلانىلىك ئەمەس.

ئېھتىمال بەزىلەر: «قانداق ئادەم دائىم ئاسماندىكى غازنىڭ شورپىسىغا نان چىلاپ يەيدۇ؟»، - دەپ سورىشى مۇمكىن .ئەمەلىيەتتە دائىم ئاسماندىكى غازنىڭ شورپىسىغا نان چىلاپ يىيىش نامراتلارنىڭ كۈندىلىك «دەرس» گە ئايلانغان، ئۇلار ئەمەلىي ھەركەت قوللىنىپ بايلىققا ئېرىششىنى ئويلىمايدۇ، پەقەت ئامەتنى كىلىپ پۇل تېپىشنىلا خىيال قىلىدۇ.مەسلەن: بەزى قانۇنسىز يەر ئاستى قىمارخانىلىرىدا ھەمىشە نامراتلارنى كۆرگىلى بولىدۇ، ئۇلار تەر تۆكۈپ تاپقان پۇللىرىغا قىمار ئوينايدۇ، لاتارىيە سېتىۋالىدۇ،ئۆزلىرىنىڭ كىنولاردىكى قىمار پادىشاھلىرىدەك بىردەمدىلا باي بولۇشنى ياكى خەۋەرلەردىكىدەك ئىككى يۈەنلىك لاتارىيە بېلىتى بىلەنلا بايلاردىن بولۇپ كېتىشنى خام -خىيال قىلىدۇ. بۇ خىلدىكى ‹تەلەيلىك› بولۇشنى خام-خىيال قىلىش ئادىتى خۇددى «مايمۇننىڭ ئاسماندىكى ئاينى ئۈزۈشى» دەك كۈلكىلىك بولىدۇ.

نامراتلار بايلارنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنى مۇھاكىمە قىلغاندا ھەمىشە مۇنداق بىر گەپنى ئېغىزىغا ئېلىشنى ياخشى كۆرىدۇ: «ئۇلارنىڭ تەلىيى بار، بىراق مېنىڭ تەلىيىم كاج كەلدى.»نامراتلارنىڭ قارىشىچە تەلەي ھەممىنى بەلگىلەيدۇ. بىر ئادەمنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى، باي - كەمبەغەل بولۇشىمۇ ئامەتنىڭ بويۇنتۇرۇقىدىن قېچىپ قۇتۇلالمايدۇ.ئۇلار گەپ - سۆزلىرىدىمۇ ئامەتنى ناھايىتى مۇھىم ئورۇنغا قويۇپلا قالماستىن، يەنە ئىش قىلغان چاغدىمۇ بىردەمدىلا ئامەتلىك بولۇشنى ئويلايدۇ، ھەگىزمۇ بىر ئاز - بىرئازدىن بايلىق جۇغلاشنى ئويلىمايدۇ.

بىرئادەمنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدا تەلەي ھەقىقەتەن بەلگىلىك رول ئوينايدۇ، بىراق بۇ

خىل رولنى سۇبيېكتىپ جەھەتتىكى تىرىشىپ كۆرەش قىلىشقا سېلىشتۇرغاندا ھېچقانچە رول ئوينىيالمايدۇ. ئەگەر تەلەيگە ھەقىقەتەن ئىشەنگىلى بولسا، ئۇنداقتا ھەممە ئادەم خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ لاتارىيە بېلىتى سېتىۋالغان بولاتتى.

جوۋ ئەپەندىم بىر زاۋۇتنىڭ ئادەتتىكى خىزمەتچىسى بولۇپ ، ئۇ جاپا تارتىپ بىر نەچچە يىل پۇل جۇغلاپتۇ. ئەتراپىدىكى بىر قىسىم كىشىلەرنىڭ سودا قىلىپ بېيىغانلىقىنى كۆرۈپ، ئۇنىڭمۇ سودا قىلىپ پۇل تاپقۇسى كەپتۇ. ھەم خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ سودا قىلىشنى قارار قىپتۇ. بۇ ئەسلىدە ياخشى ئىش بولۇپ، نۇرغۇنلىغان نامرات كىشىلەر سودا قىلىپ بېيىش يولىغا ماڭغان ئىدى. دوستلىرى ئۇنىڭغا پۇل تاپىدىغان بىر نەچچە تۈرنى تونۇشتۇرۇپتۇ. بىراق جوۋ ئەپەندىم ‹ بۇ تۈرلەرگە مەبلەغ سالسا پۇل تېپىشنىڭ سۈرئىتى ناھايىتى ئاستا بولىدىكەن، تېزرەك ھەم كۆپ پۇل تېپىشتا چوقۇم تەلەيگە تايىنىش لازىم › دەپ ئويلاپتۇ.

بۇ ئوي پەيدا بولغاندىن كېيىن، جوۋ ئەپەندىم تەرەپ ـ تەرەپلەرگە بېرىپ پۇل تېپىشنىڭ ئۈچۈرلىرىنى ئىزدەپتۇ. بىر قېتىم ئۇ دوستى ئارقىلىق خاڭجۇ شەھىرىدە ئۆسما يىلتىزىنىڭ بازىرىنىڭ ناھايىتى ياخشى ئىكەنلىكىنى، بىر بولاق ئۆسما يىلتىزىنىڭ 50يۈەنگە چىققانلىقىنى بىلىپتۇ. بۇ خەۋەرنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، جوۋ ئەپەندىم ئۆسما يىلتىزى سېتىشنى قارار قىپتۇ. ئۇنىڭ بىر تۇغقىنى دورا زاۋۇتىدا خىزمەت قىلىدىغان بولۇپ، جوۋ ئەپەندىم ئۇنىڭ بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىگە تايىنىپ 15 يۈەندىن 300 بولاق ئۆسما يىلتىزى سېتىۋاپتۇ. ھەم ئەگەر ھەر بىربولاق ئۆسما يىلتىزىنى 50 يۈەنلىك باھادا ساتالىسا، ئۇنداقتا 10000 يۈەندىن كۆپرەك ساپ پايدا ئالىدىغانلىقىنى ھېسابلاپ چىقىپتۇ. جوۋ ئەپەندىم ئۆسما يىلتىزلىرىنى سېتىپ چىقىرىپ پۇل تېپىشنى ئويلاۋاتقاندا، گېزىتتىن ھۆكۈمەتنىڭ ئۆسما يىلتىزىنىڭ باھاسىنى قالايمىقان ئۆستۈرگەن قارا نىيەت سودىگەرنى جازالىغانلىقىدەك خەۋەرنى كۆرۈپتۇ، جوۋ ئەپەندىم بۇنىڭدىن قاتتىق قورقۇپ كېتىپ سودا قىلىشقا جۈرئەت قىلالماپتۇ، نەتىجىدە جوۋ ئەپەندىم پۇل تاپالمايلا قالماستىن، يەنە قولىدىكى ئۆسما يىلتىزلىرى سېتىپ چىقىرىلماي زىيان تارتىپتۇ.

جوۋ ئەپەندىم ئەسلىدە ئۆزىنىڭ قولىدىكى مەبلەغدىن پايدىلىنىپ كىچىك دۇكان ئاچسا ياكى باشقا مۇقىم تۈرلەرنىڭ سودىسىنى قىلىپ، ئاز - ئازدىن پۇل جۇغلىسا بولاتتى. بىراق ئۇ ئاچكۆزلۈك بىلەن پۇرسەتپەرەسلىك قىلىپ، ئاقىۋەتتە ئېچىنىشلىق ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغان. ئىنكار قىلىشقا بولمايدۇكى، بايلىقنى قوغلىشىش يولىدا ئامەت ھەقىقەتەن مۇئەييەن رول ئوينايدۇ. بىراق ئامەت تاسادىبى ئۇچراپ قالمىسىلا ئۇنىڭدىن ئۈمىد كۈتمەسلىك كېرەك. تەلەيى ئوڭدىن كېلىپ ئامەت قۇشى بېشىغا قونىدىغان ئادەم ناھايىتى كەمدىن - كەم ئۇچرايدۇ.دائىم ئامەتكە ئۇچراپ قېلىشنى ئويلايدىغان خىيال پەرەس ،ھۇرۇن ئادەملەر ھەمىشە ۋەيران بولىدۇ.

باي بولۇشنى ئويلايدىغان كىشىلەر چوقۇم ئۆزىنىڭ ئىدىيىسىنى توغرىلىشى، تىرىشىش ۋە جۇغلاشقا تايىنىپ بايلىققا ئېرىشىشى، ئۆزىنىڭ زېھنىنى قانداق قىلىپ ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشكە سەرپ قىلىشى كېرەك .ھەرگىزمۇ تاسادىبى ئامەتكە ئۇچراپ قېلىشنى ئويلاپ قول قوشتۇرۇپ تۇرۇشقا بولمايدۇ. ئۆزىنىڭ تىرىشچانلىقى ئارقىلىق باي بولغان ئاشۇ بايلار جەزمەن ناھايىتى پەم-پاراسەتلىك ئەمەلىيەتچىلەر بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. ئۇلار «ھەر قانچە ئېگىز بىنانىڭمۇ بىرخىش - بىر خىشتىن قوپۇرۇلغانلىقى» دەك قائىدىنى بىلىدۇ. ھەر قانداق چوڭ نەتىجىنىڭمۇ بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن ئىلگىرلەش ئارقىلىق بارلىققا كېلىدىغانلىقىنى، ھەرگىزمۇ كۆزنى يۇمۇپ ئاچقۇچە پەيدا بولۇپ قالمايدىغانلىقىنى چۈشىنىدۇ.

«ياشى» ئىچ كىيىملىرىنىڭ باش مۇدىرى خۇاڭ يۇسۇنىڭ مۇنداق بىر ئەقلىيە سۆزى بار: «پۈتۈن زېھنى بىلەن بېرىلىش بولسا بىر ئادەمنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى ئالدىنقى شەرت ،غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈشتە چوقۇم بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن مېڭىش كېرەك.»خۇاڭ يۇسۇنىڭ بايلىقلىرى دەل بىر قەدەم - بىر قەدەمدىن جۇغلانغان.

ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپكى مەزگىللىرىدە خۇاڭ يۇسۇ ئۆزىگە ‹ئىچ كىيىم سودىسى بىلەن شۇغۇللىنىش› تىن ئىبارەت بىر چوڭ نىشان بېكىتىدۇ.

گەرچە ئاخىرقى نىشان بېكىتىلگەن بولسىمۇ، بىراق خۇاڭ يۇسۇنىڭ ئىگىلىك يارىتىش يولى

قاتمۇ ـ قات قىينچىلىققا ئۇچرىغان. چۈنكى ئۇنىڭدا پەقەت ئۈچ دانە كىيىم تىكىش ماشىنىسى ۋە ئىجارە ئالغان ئادەتتىكى ئۈچ ئېغىز ئۆيلا بار ئىدى. دەسلەپتە ئىچ كىيىم ئىشلەپچىقىرىشنى باشلىغاندا، كىيىملەرنىڭ سېتىلىشى ناھايىتى ئاستا ئىدى. ئەسلىھەلەرنىڭ ئاددىي بولۇشى بىر سەۋەب بولۇپلا قالماستىن، يەنە ئەينى ۋاقىتتا زاۋۇتتا ئىچ كىيىم كەسپىنى چۈشىنىدىغانلار ناھايىتى ئاز ئىدى. ھالبۇكى خۇاڭ يۇسۇ بۇ قىينچىلىقلاردىن قورقۇپ قالمايدۇ، ئۇ ھەمىشە ئۆزىنىڭ كونا موتوسىكلىتىنى مىنىپ جىنخۇا شەھىرىنى ئايلىنىدۇ، ھەمدە بىر قىسىم ئاۋات جايلاردىن سودىگەر ئىزدەيدۇ. توختىماي تىرىشىش ئارقىلىق ئۇ ئاخىرى بىر نەچچە سودىنى پۈتتۈرۈپ ئازراق پۇل تاپىدۇ.

خۇاڭ يۇسۇ ھەرگىزمۇ شۈكرى قىلىدىغان ئادەم ئەمەس ئىدى. بىر يىلدىن كېيىن ئۇ ئىشلەپچىقىرىشنى كېڭەيتىش ئۈچۈن 800 كۋادرات مېتىرلىق زاۋۇت ئۆيىنى ئىجارىگە ئېلىپ نەچچە ئون دانە تىككۈچىلىك ماشىنىسى سېتىۋالىدۇ، بۇنىڭ بىلەن ئۇ دەسلەپكى قەدەمدە ئىشلەپچىقىرىش كۆلىمىنى كېڭەيتىش ئارزۇسىنى ئەمەلگە ئاشۇرىدۇ. بۇ ۋاقىتتىكى خۇاڭ يۇسۇ تېخىمۇ ئالدىراش بولۇپ كەتكەن، ئۇ شىركەتنىڭ ئىچ كىيىم لايىھەلىگۈچىسى ۋەتېخنىك خادىمى ئىدى، ھەتتا رېمونتچىلار قىلىدىغان ئىشنىمۇ قىلاتتى. ئۆزى رېمونت قىلالمايدىغان ئەسۋابلارغا دۇچ كەلگەندە، ئۇ بۇزۇلغان سايمانلارنى كۆتۈرۈپ، ئىچ كىيىمچىلىك بىرقەدەر تەرەققىي قىلغان گۇاڭجۇغا ئاپىرىپ رېمونت قىلدۇراتتى. كىرا ھەققىنى تېجەش ئۈچۈن، ئۇ ۋاگوندا نەچچە سائەتلەپ ئۆرە تۇراتتى، ئەگەر زادى بولالمىسا ئورۇندۇقنىڭ ئاستىلىرىدا مۈگدەيتتى.

ئورۇن ئۆتمەستىن، خۇاڭ يۇسۇ ياۋروپاغا تەكشۈرۈش كە بارىدۇ. بۇ سەپەر ئۇنىڭ نەزەر ـ دائىرىسىنى تېخىمۇ كېڭەيتىدۇ. ياۋروپا ئىچ كىيىمچىلىكىدە لايىھەلەنگەن ئىچكىيىملەر ناھايىتى نەپىس بولۇپ، ئۇ تۇنجى قېتىم ئۆزى ئىشلەپچىقارغان ئىچ كىيىملەربىلەن خەلقئارا سەۋىيىدىكى ئىچ كىيىملەرنىڭ ناھايىتى چوڭ پەرقى بارلىقىنى ھېس قىلىدۇ. ئۇ ياۋروپادىن قايتىپ كەلگەندىن كېيىن خىزمەتنىڭ مۇھىم نۇقتىسىنى ئىچ كىيىمنىڭ سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈشكە قويۇپ، خەلقئارا سەۋىيە بىلەن ماس قەدەمدە مېڭىشنى قارار قىلىدۇ. 1997 ـ يىلى خۇاڭ يۇسۇ

تۇنجى قېتىم چەتئەللىك خېرىدارنىڭ زاكاسىنى قوبۇل قىلىدۇ. شۇنىڭدىن باشلاپ ئۇنىڭ ماللىرى خەلقئارا بازارلارغا كىرىپ ،خۋاڭ يۇسۇنىڭ يانچۇقىدا چەتئەل پۇللىرى پەيدا بولۇشقا باشلايدۇ.

كارخانا كۆلىمىنىڭ بارغانسىرى چوڭىيىشىغا ئەگىشىپ، كارخانا رەھبىرى سالاھىيىتىدىكى خۋاڭ يۇسۇ ئۆزىنىڭ مەدەنىيەت سەۋىيىسى ۋە نەزەر ـ دائىرىسىنى تېخىمۇ يۇكسەلدۈرۈش لازىملىقىنى ھېس قىلىدۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇ پۇل خەجلەپ كارخانا دىرېكتورلىرى تەربىيلەش كۇرسىغا قاتنىشىپ، رەھبەرلىك سەنئىتى ۋە سېتىپ چىقىرىش ئىستراتېگىيىسىنى ئۆگىنىشكە كىرىشىدۇ. توختىماستىن تىرىشىش ئارقىلىق، ئۇ چىڭخۇا ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ ماگىستىر ئاسپىرانتلىقىنى (EMBA) تاماملايدۇ.

خۋاڭ يۇسۇنىڭ كارخانىسى چوڭىيىپ زورايغاندىن كېيىن، ئۇ دەۋر بىلەن تەڭ ئىلگىرىلەپ، «ياشى» نىڭ يېڭىچە ئۆزىگە خاس بولغان 1 + 1 سېتىش شەكلىنى قوللىنىدۇ، ھەمدە شاڭگاڭدىكى كىنو ئارتىسى ۋېن شىلۇنى ئوبراز ۋەكىلى بولۇشقا تەكلىپ قىلىدۇ. بۇنىڭ بىلەن «ياشى» شىركىتى دۆلەت ئىچىدىكى كارخانىلار ئىچىدە تۇنجى قېتىم چولپانلارنى ئوبراز ۋەكىللىكىگە تەكلىپ قىلغان كارخانا بولۇپ قالىدۇ. خۋاڭ يۇسۇنىڭ تىرىشچانلىقى ئاستىدا، پۇل خۇددى دوملىما توپقا ئوخشاش ئۇنىڭ كارخانىسىغا ئېقىپ كىرىپ 2006 ـ يىلىدىكى بىر يىللىق سېتىلىش مىقدارى بىر مىليارد 600 مىليونغا يېتىدۇ.

بايلىق ھەرگىزمۇ قار گۈللىرىگە ئوخشاش ئاسماندىن چۈشمەيدۇ. ئەمەلىيەتكە ئۇيغۇن كەلمەيدىغان قۇرۇق خىياللارنى ئۆزىگە ھەمراھ قىلىپ تەلەيدىن ئۈمىد كۈتكەندىن كۆرە،ئۆزى بىر ئاز ـ بىر ئازدىن ئىش قىلغان ئەۋزەل. ئۆزىڭىزنىڭ كىشىلىك مۇناسىۋىتى ۋە كاپىتالىنى جۇغلاپ مۇئەييەن چەككە يەتكەندىن كېيىن بايلىق ئۆزلۈكىدىن كېلىشكە باشلايدۇ. يەنە ئەمەلىيەتچانلىق بىلەن ئىگىلىك تىكلەش ئالدىنقى شەرتى ئاستىدا پۇرسەتنى يارىتىش ۋە بايقاش، كەلگۈسىدىكى بايلىقلارنى ئۆز قولىدا چىڭ تۇتۇش كېرەك.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

باي بولۇش چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشتا، ئاۋۋال چوقۇم «تەلەيدىن ئۈمىد» كۈتۈشتەك

پۇرسەتپەرەسلىك پىسخىكىدىن ۋاز كېچىش كېرەك. بولۇپمۇ جەمىيەتتە مەلۇم كىشىلەرنىڭ ئامتى كېلىپ مىليونېرغا ئايلانغانلىقى ھەققىدىكى ئەپقاچتى گەپلەر پەيدا بولغاندا چوقۇم سوغۇققانلىق بىلەن تەھلىل قىلىش، يەنى بۇ گەپلەرنىڭ ئىشىنىشكە بولىدىغان ـ بولمايدىغانلىقىغا، قانۇنلۇق ياكى ئەمەسلىكىگە، يامان غەرەزلىك پۇرسەت ئوغرىلاش قىلمىشى ياكى ئەمەسلىكىگە قاراش كېرەك. ئەڭ مۇھىمى چوقۇم ئۆزى مۇنداق ئىقمىغا ئەگەشمەسلىكى كېرەك.

ئۆزىنىڭ قولىدىكى بايلىق ۋە شارائىتنى تولۇق چۈشىنىش، ھەمدە بۇ شارائىتلاردىن مۇۋاپىق پايدىلىنىپ ئۆزىگە ئەڭ ماس كېلىدىغان مەبلەغ سېلىش تۈرىنى تاللاش، ئۆزىنىڭ بايلىق يولىغا بىر نىشان بەلگىلەش كېرەك. ئەمەلىيەت جەريانىدا توختىماستىن ئۆگىنىش،توختىماستىن ئۆزىنىڭ مېڭىسىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش كېرەك. ئۆزىنىڭ قالايمىقان مۇبالىغە قىلىش پىسخىكىسى ۋە ئىش قىلىش ئۇسۇلىنى ئۆزگەرتىش، ئۆزىدە تېخنىكا ۋە بىلىم جۇغلانمىسى شەكىللەندۈرۈش، ئۆزىنىڭ ئىشلىرىنى بىر قەدەم ـ بىر قەدەمدىن يۈكسەلدۈرۈش كېرەك.

شۇنىمۇ تەكىتلەش كېرەككى، گەرچە تەلەيگە تايىنىش ئىشەنچلىك بولمىسىمۇ، بىراق ئاران ئېرىشكىلى بولىدىغان پۇرسەت كۆرۈلگەندە ھەرگىزمۇ ئىككىلەنمەسلىك، قول سالىدىغاندا قول سېلىش، كۆزنى يۇمۇپ ـ ئاچقۇچە يوقاپ كېتىدىغان پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇش كېرەك.

نامراتلار «مۇمكىن ئەمەس» دېيىشنى ياختۇرىدۇ، بايلار «مەن قىلالايمەن» دېيىشنى ياخشى كۆرىدۇ

ئامېرىكىلىق بىر مۇۋەپپەقىيەتشۇناس مۇنداق بىر جۈملە سۆزنى قىلغان: «باي بولۇش سىز تەسەۋۋۇر قىلغاندىنمۇ ئاسان». ھالبۇكى بىز ياشاۋاتقان بۇ جەمئىيەتتە نامراتلارنىڭ سانى ھامان بايلارنىڭ ساندىن كۆپ، بۇ زادى قانداق ئىش؟

جەمەتىنىڭ مال - مۈلكىگە ۋارىسلىق قىلغان ئاشۇ ئىككىنچى، ئۈچىنچى ئەۋلاد بايلاردىن باشقا بايلارنىڭ ھەممىسى قۇرۇق قول ئۆزىنىڭ بايلىقلىرىنى قولغا كەلتۈرگەن. ئۇلاردا ھېچقانداق ئالاھىدە ئىقتىدار يوق، ئۇلاردا بار بولغان ئەڭ قىممەتلىك بايلىق بولسا ئاكتىپ روھى ھالەت ۋە قەتئىي ئىرادە ،خالاس. ئۇلارنىڭ لۇغىتىدە «مۇمكىن ئەمەس» دىن ئىبارەت بۇ سۆزنىڭ بولۇشى مەڭگۇ مۇمكىن ئەمەس.

نامراتلارنىڭمۇ غايىسى بولىدۇ، بىراق ئۇلار ئۆزلىرىدە غايىنى ئەمەلىيەتكە ئايلاندۇرالايدىغان ئەمەلىي ئىقتىدارنىڭ بارلىقىغا ئىشەنمەيدۇ، ھەمىشە ئۆزلىرىنى«ئاسماندىكى غازنىڭ شورپىسىغا نان چىلاۋاتىمەن» دەپ ئويلايدۇ. ئىجتىمائىي تۇرمۇشتا نامراتلارنىڭ بايلارغا ئايلىنىش پۇرستى ناھايىتى كۆپ ۋە ھەرخىل بولىدۇ،بىراق ئۇلار پۇرسەتنى چىڭ تۇتالمىغاچقا ياخشى پەيتنى قولدىن بېرىپ قويىدۇ. بىر پەيلاسوپ مۇنداق دىگەن: «مۇۋەپپەقىيەت يولىدىكى ئەڭ چوڭ توسالغۇ باشقا نەرسە ئەمەس، بەلكى ئۆزۈڭ.» بىر ئادەم ئۆزىدە مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدىغان يوشۇرۇن ئىقتىدارنىڭ بارلىقىغا ئىشەنمىگەندە، ئۇ ھەر قانچە چوڭ تەلەيگە «ئۇسۇۋالغان» تەغدىردىمۇ يەنىلا بىكار.

نامراتلار ئىش قىلغاندا ھەر قاچان ئىشنىڭ مۇمكىن بولمايدىغان تەرىپىنى كۆرىدۇ، بايلار بۇنىڭ ئەكسىچە بىر ئىشتا ناھايىتى كىچىك بولغان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش نىسبىتىنى كۆرسىمۇ قول سېلىشقا جۈرئەت قىلىدۇ. بۇ خۇددى ناھايىتى تار بولغان قىيادا مېڭىۋاتقان ماشىنىغا ئوخشايدۇ، ئەگەر شوپۇر ئۆزىنىڭ دىققەت - ئېتىبارىنى يولنىڭ يان تەرىپىدىكى تىك قىيالارغا قويسا، ئېھتىمال ھەققەتەن

ماشىنا ئۆرۈلۈپ كېتىشى مۇمكىن؛ ئەكسىچە شوپۇر ئۆزىنىڭ دىققىتىنى كەڭ كەتكەن يوللارغا قويسا، چوقۇم خەتەردىن ئۆتۈپ بىخەتەر جايلارغا كىلەلەيدۇ.

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشمۇ شۇنىڭغا ئوخشىشىدۇ، ئەگەر سىز دائىم ئۆزىڭىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايدىغانلىقىڭىزنى ئويلىسىڭىز، ئۇنداقتا مۇۋەپپەقىيەت ھەقىقەتەن سىزدىن يىراقلىلىشىپ كېتىدۇ ــ دە، بىر ئۆمۈر نامراتلىقنىڭ سايىسى ئىچىدە ياشايسىز. ئەگەر سىز مەيلى كىچىك ياكى چوڭ ئىشلارنى قىلىشتىن بۇرۇن ئۆزىڭىزنى يوشۇرۇن ئىلھاملاندۇرۇپ «مەن قىلالايمەن»دىسىڭىز، ئۇنداقتا ئوزۇنغا قالماي سىز ئىشنى ۋايىغا يەتكۈزۈپ قىلالايسىز، ھەمدە بايلارنىڭ قاتارىدىن ئورۇن ئالالايسىز.

«ۋەنكې» نىڭ سابىق باش لېدىرى ۋاڭشى ئىلگىرى شىنجىندىكى بىر شىركەتنىڭ ئوبوروت بۆلۈمىدە خىزمەت قىلغان. بىر كۈنى ئۇ ماشىنىغا ئولتۇرۇپ يىلانسىمان يول بۆلىكىدىن ئۆتۈپ كېتىپ بارغاندا، يول بويىدىكى نۇرغۇنلىغان چوڭ كۆلەمدىكى يەم ـ خەشەك زاۋۇتلىرىنى كۆرۈپتۇ. ئۇ ئۆزىنىڭ سەزگۈر بولغان سودا ئېڭىغا تايىنىپ بۇ جايدا پۇل تاپىدىغان پۇرسەتنىڭ بارلىقىنى بايقاپتۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇ يەم ـ خەشەك زاۋۇتىغا كىرىپ باشقۇرغۇچى بىلەن پاراڭلىششقا باشلاپتۇ.ھەم پاراڭلىشىش جەريانىدا ئۇ بۇ جايدىكى كۆممىقوناقلارنىڭ كۆپ قىسمىنىڭ ئامېرىكا ۋە تايلاندتىن كىرگۈزۈلگەنلىكىنى چۈشىنىپتۇ. ۋاڭشى باشقۇرغۇچىدىن: «سىلەر نېمىشقا بىۋاستە شەرقى شىمالنىڭ كۆممىقوناقلىرىنى سېتىۋالمايسىلەر؟ بۇنداقتا تېخىمۇ ئەرزان بولمامدۇ؟» دەپ سوراپتۇ.

باشقۇرغۇچى جاۋاب بېرىپ: «بىز توشۇش مەسىلىسىنى ھەل قىلالمايمىز.» دەپتۇ. ۋاڭشى شۇ زامان ئۆزىنىڭ توشۇش مەسىلىسىنى ھەل قىلالايدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ،شۇنداق قىلىپ ئۇ زاۋۇت بىلەن كۆممىقوناق بىلەن تەمىنلەش كېلىشىمى تۈزۈپتۇ.

ئەمەلىيەتتە ۋاڭشى شەرقى شىمالدىن شىنجىنغا بولغان قاتناش ھەققىدە ھېچنىمىنى بىلمەيدىكەن. ئۇ يەم ـ خەشەك زاۋۇتىدىن چىقىپ چۆەن پىرىستانىغا بېرىپ شەرقى شىمالنىڭ قاتناش ئەھۋالىنى سوراپتۇ، ئۇ جايدىكى كىشىلەر ۋاڭشىغا شىنجىندىن شەرقى شىمالغا بولغان قاتناش

يولىنىڭ تېخى ئېچىلمىغانلىقىنى ئېيتىپ بېرىپتۇ. ۋاڭشى بۇ سەۋەبلىك ئۈمىدسىزلەنمەپتۇ. ئۇ يەنە گۇاڭجۇ يىراق ئوكيان شىركىتىگە كېلىپ، دالىيەندىن چۆۋەنگە بارىدىغان سۇ يولى ئېچىش مۇمكىنچىلىكى بار - يوقلۇقىنى سۈرۈشتۈرۈپتۇ.يىراق ئوكيان شىركىتىدىكى مۇناسىۋەتلىك خادىم ئۇنىڭغا بۇ ئىشنى گۇاڭجۇ سۇ قاتنىشى ئىدارىسىدىن باشقۇرىدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ. ۋاڭشى يەنە گۇاڭجۇ شۇ قاتنىشى ئىدارىسىگە كېلىپ بىر قاتار مۇناسىۋەتلەردىن كېيىن ئاخىرى بۇ مەسىلىنى ھەل قىپتۇ. شۇنىڭ بىلەن ۋاڭشىنىڭ كۆممىقوناق سودىسى رەسمىي باشلىنىپ ئاز بولمىغان پۇلغا ئېرىشىپتۇ.

ۋاڭشىنىڭ زاۋۇت بىلەن ناھايىتى «يىنىكلىك بىلەن» توختام تۈزۈشىدىكى سەۋەب، ئۇنىڭ كاللىسىدا مەسىلە بارلىقى ئەمەس، بەلكى ئۇنىڭ قەتئىيلىك بىلەن «دۇنيادا ھەل قىلغىلى بولمايدىغان مەسىلە يوق » دەپ قارىغانلىقىدا.

دەل مۇشۇنداق «مەن قىلالايمەن»دەيدىغان قەتئىي ئىرادە بولغاچقا، ۋاڭشى مۆجىزە يارىتالىغان. ناپالىئوننىڭ مۇنداق بىر ھېكمەتلىك سۆزى بار: «غەلىبە ھەمىشە ئەقىللىق بولغان تەرەپتە ئەمەس، بەلكى ئۆزىگە ئىشەنگەن تەرەپتە بولىدۇ» .باي بولۇش جەريانى خۇددى ئۇزۇن مەزگىللىك جەڭگە ئوخشايدۇ، قەتئىي ئىرادە ۋە ئىشەنچ ئەقىللىق بولۇشقا قارىغاندا تېخىمۇ مۇھىم بولىدۇ. قارىماققا ئەقىللىق كۆرۈنگەن ئاشۇ ئادەملەر ھەرگىزمۇ ۋاڭشىغا ئوخشاش «مۇمكىن ئەمەس» ئىشلارغا جەڭ ئېلان قىلالايدىغان جاسارەتكە ئىگە ئەمەس،ئۇلار سۇ قاتنىشى ئىدارىسى ھەرگىزمۇ كۆممىقوناق توشۇش ئۈچۈن سۇ يولى ئېچىپ بەرمەيدۇ دەپ قارايدۇ.

«ئۆتكۈر بولۇش» ھەمىشە ئادەمگە ئىشنى ناھايىتى ئەتراپلىق ئويلاندۇرۇپ، نۇرغۇنلىغان قىيىن مەسىلىلەرنى ئوتتۇرىغا تاشلايدۇ، ئەمەلىيەتتە بۇ قىيىن مەسىلىلەرنىڭ ھەممىسىنى ئۇلار ئۆزلىرى تەسەۋۋۇر قىلىپ چىققان، بۇ ئارقىلىق ئۆز - ئۆزىگە قورقاق سالغان .ئەمەلىيەتتە بۇلار ھەرگىز يەشكىلى بولمايدىغان مەسىلىلەر ئەمەس. ئۇلار ھەددىدىن زىيادە ئېھتىياتچان بولۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا باي بولىدىغان پۇرسەتنىمۇ كەتكۈزۈپ قويغان.

نۇرغۇنلىغان نامراتلار ئەسلىدە ناھايىتى ئاددى بولغان ئىشلارنى ناھايىتى مۇرەككەپ ئويلاپ،ئۆزىگە نۇرغۇنلىغان توسالغۇلارنى پەيدا قىلىپ قويىدۇ ـ دە، ئاخىرىدا نامراتلىق پاتقىقىغا چۆكۈپ كىرىپ كېتىشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. بىلمىگەن ئىشلارغا نىسبەتەن ھەر بىر ئادەمدە بىر خىل قورقۇنچ ھېسسىياتى بولىدۇ، بىراق بايلار بۇ خىل قورقۇنچنى يېڭەلەيدۇ،ئۇلار ئۆزلىرىگە دائىم «مەن قىلالايمەن، مەن چوقۇم قىلالايمەن» دەيدۇ. نامراتلار بۇ خىل قورقۇنچ سەۋەبلىك مەغلۇب بولۇپ، ئۆزلىرىنىڭ مەلۇم نەرسىلەرنى يوقىتىپ قويۇشىدىن ئەنسىرەيدۇ. ئەمەلىيەتتە ئۇلار يوقىتىپ قويىدىغان نەرسىلەر ئاللىقاچان ئاز قالغان، بۇ ۋاقىتتا يەنە ئۆزىگە ئىشەنمەي ھەممىدىن ۋاز كېچىش كېرەكمۇ؟ بايلىق يولى ھەرگىزمۇ قۇرۇق خىيالدىن بارلىققا كەلگەن ئەمەس، ئەكسىچە جاسارەت بىلەن مېڭىشتىن ھاسىل بولغان!

1975 ـ يىللىرى، ترامپ 10 مىليون ئامېرىكا دوللىرىلىق يۇقىرى باھا بىلەن نيۇيورك پويىز ئىستانسىسىغا يېقىن جايلاشقان بىر كونا مېھمانخانىنى سېتىۋالىدۇ. ئەينى ۋاقىتتا بۇ كوچا رايونىنىڭ ئاۋاتلىقىدىن ئەسەرمۇ قالمىغان بولۇپ، ھەممە جاي چۆلدەرەپ قالغان ئىدى. باشقا ئۆي ـ مۈلۈك سودىگەرلىرى ترامپنى ئېزىپ قاپتۇ، بۇ «چۆلدەرەپ قالغان» جايدا چوڭ بىنا قۇرۇش ساراڭنىڭ ئىشى دەپ قارىغان.

گەرچە ترامپنىڭ ئەتراپىنى گۇمانلىنىش ۋە قارشى تۇرۇش سادالىرى قورشاپ ئالغان بولسىمۇ، بىراق ئۇ يەنە ئۆزىگە بولغان كۈچلۈك ئىشەنچىسىنى بوشاشتۇرماي، ئۆزىنىڭ تەۋرەنمەس ئىرادىسىدە چىڭ تۇرۇپتۇ. ئۇ ئاۋۋال كېيىن گورۇھىنى ئۆزى بىلەن بىرلىكتە بۇ تۇرنى ئېچىشقا ماقۇل كەلتۈرۈپتۇ، ئاندىن ھۆكۈمەتكە 40 يىللىق باجنى ئازايتىش ئېتىبار قىلىش سىياسىتىدىن بەھرىمان بولۇشنى ئىلتىماس قىلىپ قەرز بېجىرىپتۇ. ترامپ بەش يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ بۇ ئىككى ئىشنى قىلىپ بولغاندىن كېيىن، ئۇنىڭ سودىسى راۋاجلىنىشقا باشلاپتۇ. ترامپنىڭ نەزەر ـ دائىرىسى ئۆزگىچە ئىدى، ئۇ سېتىۋالغان بۇ بىر پارچە يەر كېيىن نيۇيورك شەھىرىدىكى ئەڭ پۇلغا يارايدىغان جايلارنىڭ بىرىگە ئايلىنىپتۇ، ترامپنىڭ ئۆزىگە بولغان ئىشەنچىسى ئۇنىڭغا پارلاق نەتىجە يارىتىپ

بېرىپتۇ.

تىراپ ئۆزىنىڭ كۆچىگە تايىنىپ بىر تاشلاندۇق جاينى گۈللەندۈرۈشكە تىرىشۋاتقان چاغدا، نۇرغۇنلىغان كىشىلەر بۇنى ئۆز - ئۆزىگە ئاۋارىچىلىق تاپقانلىق دەپ قارىغان. ھالبۇكى تارىخ ئۇلارغا ئاخىرقى غەلىبىنىڭ ئۆزىگە قەتئىي ئىشەنگەن كىشىلەرگە مەنسۇپ ئىكەنلىكىنى ئېيتىپ بەرگەن. تىراپ دەل مۇشۇ خىل روھ ۋە ئىشەنچ ئاساسىدا مۇۋەپپەقىيەت قازانغان. تىراپ پەقەت ئىككى ئىشنى ھەل قىلىش ئۈچۈنلا بەش يىل ۋاقىت سەرپ قىلغان، بۇنچىلىك كۈچلۈك ئىرادىسى بار ئادەم قانداقمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىسۇن؟

نامراتلار پەقەت جاسارەت بىلەن باشقىلار «مۇمكىن ئەمەس» دېگەن ئىشلارنى سىناپ بېقىشقا جۈرئەت قىلالىغاندىلا، ئاندىن باشقىلارغا قارىغاندا تېخىمۇ كۆپ باي بولىدىغان پۇرسەتكە ئېرىشەلەيدۇ - دە، بايلارنىڭ قاتارىدىن ئورۇن ئالالايدۇ.

20 - ئەسىرنىڭ 70 - يىللىرىدا، پىركاداڭ ئۆزىنىڭ كەسپىنى تايلاندقا كېڭەيتمەكچى بولغان. ئەينى ۋاقىتتا تايلاندلىقلارنىڭ ئىدىيىسى بىر قەدەر بېكىنمە بولۇپ، پەقەت ئۆزىنىڭ مىللىي كىيىمنىلا كىيەتتى، ئىلگىرى بىر قانچە كىيىم سودىگىرى تايلاندقا بېرىپ كىيىم ساتماقچى بولۇپ، ئاخىرىدا يەنىلا قۇرۇق قول قايتىپ كەتكەن ئىدى. بىراق پىركاداڭ ئۆزىنىڭ چوقۇم تايلاندلىقلارنى زامانىۋى كىيىم - كېچەكلەرنى كىيىشكە كۆندۈرەلەيدىغانلىقى-غ-ا ئ-ى-ش-ە-ن-گ-ە-ن، ئۇ ھ-ە-م-ى-ش-ە ئۆز - ئۆزىگە يوشۇرۇنچە: «مەن قىلالايمەن، مەن چوقۇم قىلالايمەن.» دېگەن.

پىركاداڭ باشلىنىشتىلا تايلاندتا چوڭ تىپتىكى كىيىم - كېچەك كۆرگەزمىسى ئۆتكۈزگەن، بىراق زىيارەتكە كەلگەنلەرنىڭ سانى ناھايىتى ئاز بولۇپ، چوپچوڭ كۆرگەزمە زالى قۇرۇق قالغان. بۇ قېتىمقى ئوڭۇشسىزلىق پىركاداڭنىڭ ئۆزىگە بولغان ئىشەنچىسىنى سۇسلاشتۇرالمىغان، ئۇ قاپ يۈرەكلىك بىلەن ئەسلىدىكى كىيىم - كېچەكلەرگە قارىتا ئۆزگەرتىش ئېلىپ بېرىپ، ئەڭ ئاخىرىدا تايلاندلىقلارغا ماس كېلىدىغان كىيىم - كېچەكلەرنى لايىھەلەپ چىققان. ئۇ ئۆزى لايىھەلەپ چىققان يېڭى كىيىم - كېچەكلەرنى ئېلىپ تايلاند كىيىم - كېچەك بىرلەشمە جەمئىيىتىگە كەلگەندە، ئۇ

بۇ جايدىكى بىرەرمۇ خىزمەتچىنىڭ زامانىۋىي كىيىم كىيىپ خىزمەتكە چىققانلىقىنى بايقىمىغان. پىركاداڭ بىلەن بىللە كەلگەن خىزمەتدىشى ئۈمىدسىزلەنگەن هالدا: «كىيىم ـ كېچەك بىرلەشمىسىدىكى خىزمەتچىلەرمۇ زامانىۋىي كىيىملەرنى كىيمىسە، ئۇنداقتا ئاددىي ـ ساددا تايلاند خەلقىدىن ئاغرىنمىساقمۇ بولغىدەك! بىز يەنىلا قايتىپ كېتەيلى.»دەپتۇ. پىركاداڭ يەنىلا ئىشەنچىسىنى يوقاتمىغان هالدا: «ماڭا ئىشەن، ئىنىم!تايلاندلىقلار چوقۇم زامانىۋىي كىيىملەرنى كىيىدىغان بولىدۇ.» دەپتۇ.

پىركاداڭ غەلىبىلىك هالدا كىيىم ـ كېچەك بىرلەشمىسىدىكى بىر چىرايلىق خانقىزنى ئۆزى لاھىيىلىگەن زامانىۋىي كىيىمنى كىيىپ سىناپ بېقىشقا ماقۇل كەلتۈرۈپتۇ. بۇ خانقىز ئۆزىنىڭ ئەنئەنىۋى كىيىمىنىڭ ئورنىغا پىركاداڭنىڭ زامانىۋىي كىيىملىرىنى كىيىپ خىزمەتداشلىرىنىڭ ئالدىدا پەيدا بولغاندا، خىزمەتداشلىرى ئۇنىڭ گۈزەل تۇرقىغا مەھلىيا بولۇپ، ئۇنىڭغا كۆندە مۇشۇنداق چىرايلىق كىيىم بىلەن خىزمەتكە چىقىش تەكلىپىنى بېرىپتۇ. پىركاداڭ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ بىللە كەلگەن سۈرەتچىگە خانقىزنىڭ سۈرىتىنى تارتقۇزۇۋاپتۇ. ئۇنىڭدىن كېيىن پىركاداڭ تايلاندتىكى بىر قانچە داڭلىق كىيىم ـ كېچەك سودىگەرلىرى بىلەن ئەتراپلىق پىكىرلىشىش ۋە ھېلىقى رەسىمنى كۆرسىتىش ئارقىلىق ئۇلارنى قايىل قىلىپ، ئۇلارغا زامانىۋىي كىيىملەرنىڭ تايلاندتىكى گۈزەل كەلگۈسىنى كۆرسىتىپ بېرىپتۇ. شۇنداق قىلىپ، پىركاداڭنىڭ زامانىۋىي كىيىم ـ كېچەكلىرى تايلاندتا تېز سۈرئەتتە تارقىلىشقا باشلاپتۇ.

ئۇ ۋاقىتتا نۇرغۇنلىغان كىشىلەر تايلاندلىقلارغا زامانىۋىي كىيىم ـ كېچەك سېتىش ئاسمانغا چىقىشتىنمۇ تەس، مۇمكىن بولمايدىغان ئىش دەپ قارىغان. ھالبۇكى پىركاداڭ بۇنى قىلالىغان، چۈنكى ئۇ شۇنى چۈشىنىدۇكى، پۇرسەت دەل «مۇمكىن ئەمەس» نىڭ ئىچىدە بولىدۇ، ئادەتتىكى كىشىلەر مۇمكىن ئەمەس دەپ قارىغان ئىشلاردا زور سودا پۇرستى يوشۇرۇنغان بولىدۇ.

سىز ئۆزىڭىزنىڭ نامرات ھالىتىدىن ئاغرىنغان ۋاقتىڭىزدا ئۆزىڭىزدىن شۇنداق سوراپ بېقىڭ:مەندە بۇ ھالەتنى ئۆزگەرتەلەيدىغان جاسارەت بارمۇ ـ يوق؟ مەن شجائەت بىلەن «مەن

قىلالايمەن» دەپ ئۆزۈمگە بولغان ئىشەنچ ساداسىنى ياڭرىتالايمەنمۇ؟

بايلىققا ئېلىپ بارىدىغان يول پۈتمىزنىڭ ئاستىدىلا، ئەگەر ئىزچىل قىينچىلىقنى تەكىتلىسەك،ئۇنداقتا ئالغا ئىلگىرىلەش يولىمىزنى يوقىتىپ قويىمىز.

ئۆزىڭىز توغرا دەپ قارىغان يولدا تەۋرەنمەي مېڭىڭ. شۇنداق قىلسىڭىزلا سىز ھاياتىڭىزدىكى شانلىق مۆجىزىلەرنى يارىتالايسىز!

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

بايلار تەۋرەنمەس ئىشەنچكە ئىگە بولۇپ، ئۆزىنىڭ ھەرقانداق ئىشنى قىلالايدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ؛ بىراق نامراتلار ئۆزىنىڭ قىلالايدىغانلىقىدىن گۇمانلىنىپ، ھەر قانداق ئىشنى قىيىن چاغلايدۇ. ئەمەلىيەتتە پەقەت مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا بىرىنچى قەدەمنى ئالالىساقلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا مۇمكىنچىلىك بولىدۇ. ئەگەر بىزدىمۇ بايلارنىڭ پسخىك ھالىتى بولۇپ، ئۆزىمىزنىڭ جاسارىتى ۋە قەتئىي ئىشەنچىسى ئارقىلىق «مۇمكىن ئەمەس» نى «مۇمكىن» گە ئايلاندۇرالىساق، ئۇنداقتا بۇ دۇنيا چوقۇم تېخىمۇ گۈزەل بولۇپ، بايلار بارغانسىرى كۆپىيىدۇ.

نامراتلار جاپا تارتماي ئېرىشىشكە ئامراق، بايلار ئىشلىرىنى مەخسۇس پىلانلاپ ئۆزىنى كۈچلەندۈرىدۇ

بىز ئاۋۋال بىر ھېكمەتلىك ھېكايىنى كۆرۈپ باقايلى:

بۇرۇننىڭ ـ بۇرۇنىسىدا ناھايىتى قابىلىيەتلىك، خەلققە كۆيۈنىدىغان بىر پادىشاھ ئۆتكەن ئىكەن. ئۇنىڭ ئاقىلانىلىك بىلەن باشقۇرۇشى ئارقىسىدا پۇقرالار ئۆز كۈچىگە تايىنىپ پاراۋان، باياشات تۇرمۇش كەچۈرىدىكەن.

ھالبۇكى، پادىشاھ ئۆزى ئالەمدىن ئۆتكەندىن كېيىن، پۇقرالارنىڭ يەنە تىنچ، باياشات تۇرمۇش كەچۈرەلەيدىغانلىقىدىن ئەنسىرەيدىكەن. شۇنداق قىلىپ ئۇ دۆلەتتىكى نۇرغۇنلىغان ئىلىم ئەھلىلىرىنى تەكلىپ قىلىپ، ئۆزىگە ياردەم قىلىپ پۇقرالارنى باياشات، ئەمىن قىلىشنىڭ مەڭگۈلۈك قانۇنىيىتىنى تېپىپ چىقىشقا بۇيرۇپتۇ.

پادىشاھنىڭ بۇيرۇقى چۈشۈرۈلۈپ نەچچە كۈن ئۆتمەستىنلا، ئىلىم ئەھلىلىرىنىڭ ئارىسىدىكى بىرئۆلما ئۈچ پارچە قېلىن كىتابنى كۆتۈرۈپ پادىشاھنىڭ ئالدىدا ھازىر بوپتۇ، ئۇ ۋەزمىنلىك بىلەن «پادىشاھ ئالىيلىرى، ئالەمدىكى باي بولۇشقا ئائىت بارلىق ئىلىملەر مۇشۇ كىتابقا مۇجەسسەملەنگەن. پەقەت خەلقىمىز بۇ كىتابلارنى ئوقۇپ تونۇغەتسىلا، ئۇلارنىڭ پاراۋان تۇرمۇش كەچۈرىشىگە كاپالەتلىك قىلغىلى بولىدۇ.» دەپتۇ.

پادىشاھ ھەم قېلىن ھەم ئېغىر بولغان بۇ كىتابلارنى كۆرۈپ، پۇقرالارنىڭ بۇلارنى ئوقۇپ تونۇغەتكىدەك ۋاقتىنىڭ يوقلۇقىنى ھېس قىلىپ بېشىنى چايقاپتۇ، ھەمدە بۇ ئۆلمانى داۋاملىق تەتقىق قىلىشقا بۇيرۇپتۇ.

نەچچە ئايلىق تىرىشىش ئارقىلىق بۇ ئۆلىما ئىلگىرىكى ئۈچ پارچە كىتابنى بىر كىتاب قىلىپ يىغىنچاقلاپتۇ. ئۇ بۇ يىغىنچاقلانغان كىتابنى پادىشاھقا تەغدىم قىلغان ۋاقىتتا، پادىشاھ يەنىلا رازى بولماي بېشىنى چايقاپ، ئۇنى داۋاملىق تەتقىق قىلىشقا بۇيرۇپتۇ.

ئىككى ئايدىن كېيىن ئۆلما بىر پارچە نېپىز قەغەزنى پادىشاھقا كۆرسىتىپتۇ، پادىشاھ بۇنى كۆرۈپ ناھايىتى خۇشال ھالدا: «ناھايىتى ياخشى، مېنىڭ پۇقرالىرىم پەقەت مۇشۇ قىممەتلىك ئەقىل - پاراسەتكە تايانسىلا، ئۇلارنىڭ چوقۇم پاراۋان تۇرمۇش كەچۈرەلەيدىغانلىقىغا ئىشىنىمەن.» دەپتۇ.

ئارقىدىنلا بۇ ئۆلمانى كاتتا ئىنئاملار بىلەن تارتۇقلاپتۇ.

كۆپچىلىكنىڭ ھەممىسى ئۆلمانى پادىشاھنىڭ ئىنئامىغا ئېرىشتۈرگەن بۇ نېپىز قەغەزگە نېمىلەرنىڭ يېزىلغانلىقىنى بىلگۈسى كېلىپتۇ، ھالبۇكى ئۇلار بۇنى كۆرۈپلا ھەيران قاپتۇ،

ئەسلىدە قەغەزدە ناھايىتى ئاددىي بولغان ‹‹ جاپا تارتماي ھالاۋەت يوق ›› دېگەن بىر جۈملە سۆز بار ئىكەن.

ھېكايىدىكى بۇ ئۆلما دەسلەپتە ھېچقانداق تەتقىق قىلماي تۇرۇپلا ئۈچ پارچە كىتابنى پادىشاھقا سۇنۇپ ئۆتكەلدىن ئۆتمەكچى بولغان، نەتىجىدە رەت قىلىنىشقا ئۇچرىغان. جاپا تارتماي ئېرىشىش، پۇرسەت ئوغرىلاش ئىدىيىسىنى چۆرۈپ تاشلىغاندىن كېيىن، ئۆلما پۈتۈن زېھنى بىلەن تەتقىق قىلىشنى باشلىغان، ھەمدە كۆڭۈل قويۇپ تەتقىق قىلىش جەريانىدا ئۆلما مۇنداق بىر نۇقتىنى ھېس قىلغان: ئالەمدە جاپا تارتماي ئېرىشكىلى بولىدىغان ھېچقانداق نەرسە يوق، مېھنەت قىلماي تۇرۇپ ھالاۋەت كۆرۈشنى ئويلاش ئېنىقلا ئەخمەقنىڭ ئىشى!

ھېكايىنىڭ خاتىمىسىدە ئۆلما ئۆزىنىڭ جاپا تارتىپ كۆرسەتكەن تۆھپىسى ئارقىلىق پادىشاھنىڭ كاتتا ئىنئامىغا ئېرىشكەن، بۇ نۇقتىمۇ ئۆلما خۇلاسىلەپ چىققان نۇقتىنى گەۋدىلەندۈرۈپ بەرگەن: جاپا تارتماي ھالاۋەت يوق!

شۇنداق،خۇددى دۇنيادا ھەقسىز تاماق بولمىغىنىغا ئوخشاش، دۇنيادا جاپا تارتماي ئېرىشكىلى بولىدىغان نەرسە يوق. ھالبۇكى رېئال تۇرمۇشتا يەنە نۇرغۇنلىغان كىشىلەرھەمىشە جاپا تارتماي بىر كېچىدىلا باي بولۇشتەك پىسخىكىنى ئۆزىگە ھەمراھ قىلىۋالغان، شۇڭا ئۇلار ناھايىتى ئاسانلا باي بولغىلى بولىدىغان ئىشلارغا ۋاقتىنى سەرپ قىلىدۇ.

مەسىلەن: بىزدائىم «ئۆيىمىزدىن چىقماي تۇرۇپلا بىر ئاينىڭ ئىچىدە سىزنى مىليونېرغا ئايلاندۇرۇۋېتىدىغان تۈر»، «كۆپ پۇل، كۆپ زېھىن ۋە ناھايىتى ئىنچىكە ھۈنەرگە ئېھتىياجلىق ئەمەس، ئۆيىمىزدە ئولتۇرۇپلا ئەركىن پۇل تاپالايسىز» دېگەندەك باي بولۇش ھەققىدىكى ئېلانلىرىنى كۆرۈپ قالىمىز، بۇ ئېلانلار دەل جاپا تارتماي ھالاۋەت كۆرۈشنى ئويلايدىغان كىشىلەر ئۈچۈن تەييارلانغان.

ئەمەلىيەتتە ئازراقلا كاللىمىزنى ئىشلەتسەك، بۇ دۇنيادا بۇنداق ياخشى ئىشنىڭ يوقلۇقىنى ھېس قىلىمىز. قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە، ھەر قانداق بىر باي بۇ خىلدىكى ئېلانلارغا ئىشىنىش سەۋەبلىك باي بولمىغان. بايلار بۇنداق نەرسىلەرگە ئىشەنمەيلا قالماستىن، ئەكسىچە قارشى تۇرىدۇ، چۈنكى ئۇلار پەقەت بەدەل تۆلىگەندىلا ئاندىن ئېرىشكىلى بولىدىغانلىقىنى چۈشىنىدۇ.

بۇ دەل بايلار بىلەن نامراتلارنىڭ پەرقى: نامراتلار جاپا تارتماي ئېرىشىشكە ئامراق،بايلار مەخسۇس پىلانلاپ ئۆز ـ ئۆزىنى كۈچلەندۈرىدۇ.

ياپونىيەدىكى داڭلىق دۆلەت ھالقىغان گورۇھ سەنىياڭ ئېلېكتىر ماتورى شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى جىڭجى موبىيەن بايلارنىڭ مەخسۇس پىلانلاپ ئۆزىنى كۈچلەندۈرىشىدىكى تىپىك ۋەكىلى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

جىڭجى موبىيەن بىر نامرات كېمىچى ئائىلىسىدە دۇنياغا كەلگەن. باللىق ۋاقىتلىرىدا دادىسى ئالەمدىن ئۆتكەنلىكى سەۋەبلىك كىچىكىدىلا جاپالىق تۇرمۇش كەچۈرگەن.

1925 ـ يىلى، ئەمدىلا 14 ياشقا كىرگەن جىڭجى موبىيەن تولۇقسىز ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈتتۈرۈپ ئىككىنچى كۈنى يۇرتىدىن ئايرىلىپ يېزىنىسى سوڭشىيا شىڭ جىجۇنىڭ «سوڭشىيا ئېلېكتىر ئەسۋابلىرىنى ياساش ئورنى» دا كىچىك شاگىرت بولغان.

گەرچە يېزىنىسىنىڭ شىركىتىدە ئىشلەۋاتقان بولسىمۇ، جىڭجى موبىيەن ھەرگىزمۇ ئىشلىمەي تۇرۇپ ئېرىشىشتىن ئۈمىد كۈتمىگەن، ئەكسىچە سوڭشىيا شىڭ جىجۇغا ئوخشاش كارخانىچى بولۇشقا ئىرادە باغلىغان. جىڭجىمو ئۆزىنىڭ غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشتا چوقۇم بىر ئاز ـ بىر ئازدىن

تىرىشىش ئارقىلىق پىلانلىق ھالدا ئىش كۆرۈش لازىملىقىنى بىلەتتى.

شۇنداق قىلىپ ئۇ ھەر كۈنى ئەتىگەنلىكى ناھايىتى سەھەر ئورنىدىن تۇرۇپ، ئۆزىنىڭ خىزمىتىنى ياخشى قىلىشقا تىرىشقان. كەچ ۋاقىتلىرى ھەممە دەم ئېلىش كۈنلىرى باشقا شاگىرتلار ئۆخلاۋاتقان ياكى ئويناۋاتقان چاغدا، ئۇ يېقىن ئەتراپتىكى كېچىلىك مەكتەپكە بېرىپ ئۆگىنىش قىلغان. مۇشۇنداق سەككىز يىل تىرىشىش ئارقىلىق، جىڭجىمو رېمونتچىلىق، سودا بوغالتىرلىقى قاتارلىق ئاساسى ماھارەتلەرنى ئىگەللىگەن.

خىزمەت نەتىجىسى ۋە شەخسىي ساپاسى ياخشى بولغانلىقى سەۋەبلىك، جىڭجىمو 19 ياش ۋاقتىدىلا زاۋۇت باشلىقلىقىغا ئۆستۈرۈلگەن، كېيىن توختىماستىن تىرىشىش ئارقىلىق ياساش بۆلۈمىنىڭ باشلىقى بولۇپ، سوڭشىيا شىركىتىدىكى كەم بولسا بولمايدىغان مۇھىم شەخسكە ئايلانغان.

1949 ـ يىلىنىڭ بېشىدا، ئىگىلىك يارىتىش غايىسىنى كۆڭلىگە پۈككەن جىڭجىمو ئىستىپا بېرىپ 24 يىل خىزمەت قىلغان سوڭشىيا شىركىتىدىن ئايرىلىشنى قارار قىلدى. بۇ ئۇنىڭ يېزىنىسى سوڭشىيا شاڭ جىجۇغا نىسبەتەن ئېلىپ ئېيتقاندا ھەرگىزمۇ كىچىك زەربە ئەمەس ئىدى.

ئىككىنچى يىلى، جىڭجىمو چوڭ ئاكىسى بىلەن بىرلىكتە سەنياڭ ئېلېكتىر ماتورى شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىپ، ئۆزىنىڭ شىركىتىنى ئۈچ چوڭ ئوكيان ـ تىنچ ئوكيان، غەربىي چوڭ ئوكيان ۋەھىندى ئوكيانغا يۈزلەنگەن چوڭ تىپتىكى خەلقئارالىق شىركەت قىلىپ قۇرۇپ چىقىشنى كۆڭلىگە پۈكۈپتۇ. خوجايىنغا ئايلانغان جىڭجىمو بۇنىڭدىن قىلچە مەغرۇرلانماي،ئىزچىل تىرىشىپ كۆرەش قىلىپ، ئۆزى ئۈلگە بولۇپ ئىشقا ۋاقتىدا كېلىپ، ھەر دائىم شىركەتنىڭ كەلگۈسى ئۈچۈن باش قاتۇرۇشقا باشلاپتۇ.

سەنياڭ شىركىتىدە جىڭجىمونىڭ يەنە «ئايدا 48 قېتىم كاماندىروپكىغا چىقىدىغان ئادەم» دېگەن لەقىمى بار. بۇنداق لەقەمنىڭ بولۇشىدىكى سەۋەب، جىڭجىمو ئەڭ ئىلغار تېخنىكىنى ئۆگىنىش ئۈچۈن كۈندە ئۈچ ـ تۆت دۆلەتتە زىيارەتتە بولىدىغان بولۇپ، ئارام ئالىدىغان ۋاقتى

يوق.

جىڭجىمونىڭ توختىماستىن تىرىشىشى ۋە ئاقىلانە رەھبەرلىكى ئاستىدا، سەنياڭ ئېلېكتىر ماتورى شىركىتى كەسكىن بازار رىقابىتىدە ناھايىتى تېزلا باش كۆتۈرۈپ چىققان، ھەمدە ئىسمى ـ جىسمىغا لايىق ئۈچ ئوكياندىن ھالقىغان گورۇھقا ئايلانغان.

جىڭجىمو ئۆزىنى «مەڭگۈ ھېرىپ قالمايدىغان سازاڭ» غا ئوخشاتقان، ھەر ۋاقىت ئۆزىگە ھەيدەكچىلىك قىلىپ كۈچلىنىشنى پىلانلىغان. دەل مۇشۇنداق بولغاچقا، ئۇ بىر كىچىك شاگىرتتىن دۇنياغا داڭلىق كارخانىچىغا ئايلانغان.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر جىڭجىمو پەقەت جاپا تارتماي ئېرىشىشنى ئويلاپ، ئۆزىنى كۈچلەندۈرمىسە، ئۇنداقتا ئۇنىڭ بۈگۈنكى نەتىجىسى بولامدۇ؟ بۈگۈنكى دۇنيادا يەنە«سەنياڭ» دىن ئىبارەت بۇ ماركا بولامتى؟

جاۋاب ئېنىقلا «ياق.» ھەر قانداق ئىشنى قىلغاندا(بولۇپمۇ پۇل تېپىپ باي بولۇش) تىرىشچانلىق كۆرسەتكەندە ئاندىن نەتىجە قازانغىلى بولىدۇ.

ئەگەر ھەمىشە جاپا تارتماي ھالاۋەتكە ئېرىشىشنى ئويلاپ پۇرسەتپەرەسلىك قىلغاندا، بايلىق ئىشكىنى ئاچىدىغان ئالتۇن ئاچقۇچقا ئېرىشىش مۇمكىن ئەمەس.

شۇنىڭ ئۈچۈن سۆيۈملۈك دوستلار! تېزراق ئويغىنىڭلار! ھەرگىزمۇ ھەمىشە ئۆزىگە لاتارىيە بېلەتتىن بەش مىليون چىقىدىغان كۈننى ئويلاشقا، ھەمىشە ۋاقىتنى ماجىياڭ ئۈستىلىدە ئۆتكۈزۈشكە بولمايدۇ. توختىماستىن مىدىراۋاتقان K سىزىقىغا قاراپ باي بولۇشنى ئويلاشقا، ياكى بىر مەيدان قىمار ئويناپ مىليونىر بولۇشنى ئويلاشقا تېخىمۇ بولمايدۇ! بۇ خىلدىكى جاپا تارتماي ئېرىشىشنى ئويلايدىغان، بىر كېچىدىلا باي بولۇشنى ئويلايدىغان پىسخىكا دەل سىزنىڭ بايلىق يولىڭىزدىكى توسقۇنلۇق بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

پەقەت بۇ خىلدىكى پىسخىكىنى يېڭىپ،بايلارنىڭ مەخسۇس پىلانلاپ ئۆزىنى كۈچلەندۈرۈشنى ئۆگەنگەندىلا، ئاندىن سىز غايىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشنىڭ پۇرستىگە

ئېرىشەلەيسىز.

ئېسىڭىزدە بولسۇن: جاپا تارتماي ھالاۋەت يوق.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ھەقسىز تاماقتا ئېرىششنى، باشقىلارنىڭ ئەمگەك مېۋىسىدىن بەھرىلىنىشنى ئويلايدىغان ئادەم ھامان دەۋر تەرىپىدىن شاللىنىپ كېتىدۇ. بىر ھەقىقىي باي ھەرگىزمۇ ئاسماندىن گۆشنان چۈشۈشى ياكى گۆشناننىڭ ئۆدۈللا ئالقىنىغا كىرىپ قېلىشىدەك گۈزەل خىياللارنى قىلمايدۇ. ئۇ بۈگۈنكى غەلىبىنىڭ تۆنۈگۈنكى تىرىشچانلىقتا، ئەتىدىكى غەلىبىنىڭ بۈگۈنكى پۇختا پىلانلاپ ئۆزىنى كۆچلەندۈرۈشكە باغلىق ئىكەنلىكىنى چۈشىنىدۇ.

نامراتلار موللاق ئاتسا تۈگىشىپ كېتىدۇ، بايلار موللاق ئاتسا شىجائىتىنى نامايان قىلىدۇ

بايلاربىلەن نامراتلارنىڭ ماھىيەتلىك پەرقى ھەرگىزمۇ غەلبە قازانغاندىكى خۇشاللىقنى ئىپادىلىگەندە ئەمەس، بەلكى مەغلۇبىيەتكە يولۇققاندىكى ئازابقا قانداق مۇئامىلە قىلغانلىقىدا. ئەگەر بىرقېتىملىق مەغلۇبىيەتنى بىر قېتىملىق يىقىلىپ چۈشۈشكە ئوخشاتساق، كىشىلىك ھاياتتىن ئىبارەت بۇ سەھنىدە مەيلى نامراتلار ياكى بايلار بولسۇن نۇرغۇن قېتىملىق يىقىلىپ چۈشۈشنى باشتىن كەچۈرىدۇ. ئوخشىمايدىغان يېرى، نامراتلار يىقىلىپ چۈشكەندىن كېيىن ھېچقانداق ساۋاققا ئىگە بولمايدۇ، داۋاملىق يىقىلىپ ئاخىرى «ھوشىدىن كېتىپ قالىدۇ»؛ بايلار يىقىلىپ چۈشكەندىن كېيىن ئۇنىڭدىن بىر قېتىملىق كىشىلىك ھايات تەجرىبىسىگە ئىگە بولىدۇ، ھاياتقا بولغان قاراشىدىمۇ ئۆزگىرىش بولۇپ، «يىقىلىش» نى ئۆزىنىڭ شىجائىتىگە ئايلاندۇرۇپ، ئاخىرىدا نۇرغۇن بايلىققا ئىگە بولىدۇ.

مەيلى قانداق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، بەزى ئىشلارنىڭ ھۆددىسىدىن چىقىش ئاددى ئادەملەرنىڭ قولىدىن كەلمەيدۇ. بۇ خىلدىكى ئادەم ھۆددىسىدىن چىقالمايدىغان ئىشلار يېقىنلاپ كەلگەن ۋاقىتتا ئېھتىمال بىر ئادەمنى چوققىدىن تۆۋەنگە چۈشۈرۈۋېتىشى، ھەتتا مۇۋەپپەقىيەتنىڭ چوققىسىدا پارلاۋاتقان كىشىلەرنى ھەممە نەرسىسىدىن مەھرۇم قىلىشى مۇمكىن. بۇ ۋاقىتتا، نامراتلار ھەمىشە ئۆزىنى قويىدىغان يەر تاپالماي قالىدۇ، بىراق بايلار بۇ رېئاللىقنى قوبۇل قىلىپ، بار بولغان بارلىق ئىمكانىيەتلەردىن پايدىلىنىپ پۇرسەت پىشىپ يېتىلگەن ھامان يەنە قايتىدىن ئورنىدىن تۇرىدۇ.

لى بىڭجې1938 - يىلى 3 - ئاينىڭ 1 - كۈنى «سامسۇڭ سودا جەمئىيىتى» نى قۇرۇپ چىقىدۇ. ئۇنىڭ«سامسۇڭ» دىن ئىبارەت بۇ ماركىنى تاللىشىدىكى سەۋەب كورىيەلىكلەر «ئۈچ» رەقىمىنى ناھايىتى ياخشى كۆرىدىغان بولۇپ، «يۇلتۇز» ئۇلارنىڭ نەزىرىدە يورۇقلۇققا ۋەكىللىك

قىلالىتى.

لى بىڭجې ئىگىلىك يارىتىشنى باشلىغان ۋاقىت دۇنيادا ئىقتىسادى كىرىزىس يامراۋاتقان مەزگىل بولۇپ، ياپونىيەلىكلەر كورىيە چېگرىسى ئىچىدە ئۆزىنىڭ تالان ـ تاراجىنى يۈرگۈزۋاتاتتى،بۇنىڭ بىلەن نۇرغۇنلىغان كورىيەلىكلەر يۇرتلىرىدىن ئايرىلىپ سىرتلارغا بېرىپ جان ساقلاشقا مەجبۇر بولغان ئىدى. بۇ سەۋەب تۇپەيلى نۇرغۇنلىغان يەرلەر ئاق قېلىپ تاشلىنىپ قالغان، ئارقىدىنلا يەر باھاسى شىددەت بىلەن تۆۋەنلەشكە باشلاپ ھەتتا بىركۋادرات مېترى 25 كورىيە پۇلى بولغان تارىختىكى ئەڭ تۆۋەن چەككە چۈشكەن. كۆپ مىقداردىكى يەرلەرنى تېرىيدىغان ئادەم بولمىغاچقا، ئاشلىق بىلەن تەمىنلەش جىددىيلىشىپ بىركۇرە ئاشلىقنىڭ باھاسى بىر كوي 15 پۇڭغا چىققان. بۇ خىل ئەھۋالنى كۆرگەن لى بىڭجې كۆڭلىدە چوت سوققان، ئەگەر بۇ يەرلەرنى سېتىۋالسا، ئۇنداقتا ھەر 50 كوي مەبلەغ ئارقىلىق 8 كوي 45 پۇڭ ساپ كىرىم قىلغىلى بولىدىغان بولۇپ، بۇ ھەقىقەتەن ياخشى سودا ئىدى، شۇنداق قىلىپ لى بىڭجې بۇ ساھەگە مەبلەغ سېلىشنى قارار قىلغان.

لى بىڭجې ئۆزىنىڭ كۆپ يىللاردىن بۇيانقى كىشىلەرنىڭ ئۆزىگە بولغان ئىشەنچىسىدىن پايدىلىنىپ،ئىگىلىك تىكلەش بانكىسىنىڭ زور مىقداردىكى قەرز پۇلغا ئېرىشكەن، ھەمدە بۇ پۇلغا 130 مىڭ كۋادرات مېتىر يەرنى سېتىۋېلىپ يەرگە بولغان مەبلەغ سېلىشنى باشلىغان.ئۇزۇن ئۆتمەستىن ئۇ ئالتە مىليون كۇۋادرات مېتىر يېرى بار چوڭ پومىشچىكقا ئايلانغان. ھالبۇكى لى بىڭجې تىجارەت كۆلىمىنى كېڭەيتىشنى ئويلىشىۋاتقان چاغدا مالىمانچىلىق يۈز بېرىپ ياپونىيە جۇڭگوغا تاجاۋۇز قىلىش ئۇرۇشىنى قوزغىغان، ئەسلىدە ئۇرۇشنى تېزئاخىرلاشتۇرۇشنىڭ چوتىنى سوققان ياپونىيە جۇڭگو خەلقىنىڭ كۈچلۈك قارشىلىقىغا ئۇچرىغان، بۇنداق ئەھۋال ئاستىدا، ياپونىيە ھۆكۈمىتى ئۇرۇش تەييارلىقىنى كېڭەيتىپ پۈتۈن كۈچى بىلەن ئۇرۇشنى قوللاش ئۈچۈن، بارلىق بانكىلارنىڭ مەبلىغىنى توڭلىتىۋەتكەن.

بانكىنىڭ قوللىشى بولمىغانلىقى سەۋەبلىك، لى بىڭجې ئۆزىنىڭ مال ـ مۈلۈكلىرىنى سېتىپ قەرزقايتۇرغان. ئۇ بانكىنىڭ قەرزىنى تولۇق قايتۇرۇپ بولغاندىن كېيىن يەنە ھەممە نەرسىسىدىن

ئايرىلىپ، بىردەمدىلا ئىگىلىك يارىتىشنى باشلىغاندىكى دەسلەپكى ھالىتىگە قايتقان.

شۇنچە زور مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىغان لى بىڭجې گەرچە ئازابلانغان بولسىمۇ، بىراق بۇ ئازاب ئۇنىڭ ئىرادىسىنى سۇندۇرالمىغان. ئۇ شۇنى چۈشىنەتتىكى، ئىش قىلىشتا جەزمەن ھەر تەرەپتىن كەلگەن بېسىم ۋە قىيىنچىلىقلار بولۇپ تۇراتتى، ئۇنىڭ ئۈستىگە بۇ قېتىمقى قىيىنچىلىق ھەرگىزمۇ ئۇنىڭ خاتالىقى سەۋەبىدىن كېلىپ چىققان ئەمەس، ئەكسىچە قارشى تۇرغىلى بولمايدىغان سەۋەب تۈپەيلىدىن كېلىپ چىققان.

لى بىڭجې ئۆزىگە تەسەللىي بېرىپلا قالماستىن، يەنە مەغلۇبىيەتتىن ساۋاق ئالغان. ئۇ شۇنى چۈشىنىپتۇكى، بىر كارخانىچى بولۇش سۈپىتى بىلەن پەقەت باشنى چۆكۈرۈپ سودا قىلىش يېتەرلىك ئەمەس ئىدى، يەنە چوقۇم دۆلەت ئىچى ـ سىرتىدىكى سىياسىي ۋەزىيەتنى كۆزىتىش ۋە ۋەزىيەتنىڭ ئۆزگىرىشىگە ئاساسەن ئۆزىنىڭ تەرەققىيات ئىستىراتېگىيىسىنى تەڭشەپ تۇرۇشى لازىم ئىدى، شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن پۇت دەسسەپ تۇرغىلى بولاتتى.

لى بىڭجې ئالتە مىليون كۋادرات مېتىر يەرگە ئىگە «چوڭ پومشىچىك» تىن بىردىنىلا ھېچنىمىسى يوق«سالپا ـ سايىاق» قا ئايلىنىپ قالغان، بۇ ئەلۋەتتە غايەت زور «يىقىلىش ». ئەگەر ئادەتتىكى ئادەملەر بۇنداق زور مەغلۇبىيەتكە يولۇقسا ئاللىقاچان ۋەيران بولغان بولاتتى، بىراق لى بىڭجې ساۋاقلارنى يەكۈنلەپ قەيسەرلىك بىلەن ئورنىدىن تۇرۇپ ئۆزىنى يۈكسەلدۈرگەن. بۇ قېتىمقى «يىقىلىش» نىڭ ساۋاقلىرىنى قوبۇل قىلغاندىن كېيىن ئۇ تېخىمۇ شىجائەتكە تولغان. كېيىنكى قېتىم بۇنداق «يىقىلىش» قا دۇچ كەلسە، ئۇچوقۇم زور شىجائەت بىلەن يۈزلىنەلەيدۇ،ئەلۋەتتە.

نامراتلاردا بايلارغا ئوخشاش بېسىمغا بەرداشلىق بېرىش ئىقتىدارى كەمچىل، ئۇلار يىقىلىپ چۈشكەندىن كېيىن مېڭىسىمۇ بۇنىڭ بىلەن تەڭ زەخىملىنىدۇ، ھەتتا زەربىنىڭ ئىزى قېلىپ كېيىنكى قېتىم ئوخشاش مەغلۇبىيەتكە يولۇققاندا نېمە قىلىشنى بىلمەي داۋاملىق يىقىلىدۇ.

جوبىس ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «ئوڭۇشسىزلىق ئىچىدىن تىك تۇرالايدىغان ئادەملەرلا ئاندىن بەختسىز سەرگۈزەشتىسىنى بايلىققا ئايلاندۇرالايدۇ. ئەگەر ئوڭۇشسىزلىق ئىچىدىن دەس

تۇرالمىسا، ئۇنداقتا بۇ ئۇگۇۇشسىزلىق بىر قېتىملىق ئاپەتكە ئايلىنىدۇ » .جوبىسنىڭ بۇ سۆزلىرى نامراتلاردا مەغلۇبىيەتكە يولۇققاندا بولۇشقا تېگىشلىك كىشىلىك ھايات پوزىتسىيىسىنى كۆرسىتىپ بەردى .تۇرمۇشتا ئۇگۇۇشسىزلىقتىن ئۆزىنى قاچۇرغىلى بولمايدۇ، ئۇ بەزىدە كىچىك ئاۋارىچىلىق، بەزىدە كىچىك «يىقىلىش»، يەنەبەزىدە «موللاقلاپ يىقىلىش» شەكلىدە ئىپادىلىنىدۇ. شۇنداق بولغان ئىكەن،ئۇگۇۇشسىزلىق يېتىپ كەلگەندە ھەرگىزمۇ قورقۇشقا بولمايدۇ، شۇ ئىسمىزدە بولسۇنكى،ھەر قانداق ئۇگۇۇشسىزلىق ئۆتۈپ كېتىدۇ، ئەمما ئۇگۇۇشسىزلىق بىزگە قالدۇرغان قورقۇنچ ياكى ئىلھام ئۇزۇن مەزگىل قەلبىمىزدە ساقلىنىدۇ.

بايلار كاج تەلەي بىلەن ئۇڭ تەلەينىڭ بىر - بىرىگە ئالمىشىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. ئۇلار بىرئادەمنىڭ ئىشلىرىنىڭ ئىزچىل راۋان بولمايدىغانلىقىنى، يەنە كېلىپ ئىزچىل ئوڭۇشسىزلىق ئىچىدىلا ئۆتمەيدىغانلىقىنىمۇ بىلىدۇ. بۇ خۇددى بىزنىڭ تەبىئىي مۇھىتىمىزدا كېچە بولغان ئىكەن قاراڭغۇلۇقنىڭمۇ بولىدىغانلىقى، باھار ۋە يازبولغان يەردە ئەتىياز ۋە قىشنىڭمۇ بولغانلىقىغا ئوخشايدۇ. بايلار يىقىلىپ چۈشكەندە ھەرگىزمۇ باشقىلاردىن ئاغرىنمايدۇ، پەلەكنىڭ تەتۈرلۈكىنى تىللاپ يۈرمەيدۇ، ئۇلار پەقەت تەڭرىدىن سورايدۇ: مەن نېمىشقا بۇنداق ئوگۇۇشسىزلىققا ئۇچرايمەن؟ ئۇلار ئازاب ۋە ساۋاقلارنى كۆڭلىگە پۈكۈپ، مۇرىسىدىكى ئوگۇۇشسىزلىقنىڭ توپا - چاڭلىرىنى پاكىزقېقىۋېتىپ داۋاملىق ئالغا ئىلگىرىلەيدۇ.

نامراتلارئازراقلا قىيىنچىلىققا يولۇقسا ئۆزىنى دۇنيادىكى ئەڭ بەختسىز ئادەم قاتارىدا كۆرىدۇ .بىراق ئەمەلىيەتتە ئۇنداق ئەمەس، ئۇلار كۆپ ۋاقىتلاردا يولۇققان ئوگۇۇشسىزلىق ھەرگىزمۇ ئۇنداق ئېغىر ئەمەس. ئۇلار ئىش ھەققىنىڭ بىر - ئىككى كۈن كېيىن تارقىتىلغانلىقى، ياكى ئۆزىنىڭ زۇكام بولۇپ قالغانلىقى قاتارلىق كىچىك ئىشلار سەۋەبلىك ئۆزىنى ئۇپرىتىدۇ. شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، بايلار «يىقىلىش» تىن يېتىشىپ چىققان، نامراتلارمۇ ئوخشاشلا «يىقىلىش» تىن يېتىشىپ چىققان. بىراق ئوخشىمايدىغىنى بايلار «يىقىلغانسىرى» بايلىق قوغلىشىشقا بولغان شىجائىتى ئېشىپ بارىدۇ، نامراتلار «يىقىلغانسىرى» ئىشنى قاملاشتۇرالمايدۇ.

شۇنداق بىرئادەم ئۆتكەن، ئۇ كىچىك ۋاقتىدىلا ئۆز ئاتا ـ ئانىسىدىن ئايرىلىپ يېتىم بالا سالاھىيىتى بىلەن چوڭ بولغان، ئۇ نورمال ئائىلە تەربىيىسى كۆرمىگەن. خاراكتېرى كىچىكىدىنلا ئەركىن بولۇپ، دائىم باشقىلار بىلەن سوقۇشۇپ قالاتتى. ئالىي مەكتەپكە چىققاندىن كېيىن ئۆزىنى تېخىمۇ بىلمەي ئاخىردا مەكتەپتىن ھەيدەلگەن. كىچىكىدىن باشلاپ ھەرخىل «يېقىلىش» نى باشتىن كەچۈرگەن بۇ ئادەم دەل ئالما شىركىتىنىڭ باش لېدىرى جوبس.

1975 ـ يىلى20 ياشلىق جوبس نيۇيوركقا كېلىپ ئۆزىنىڭ ئىگىلىك يارىتىش ھاياتىنى باشلىغان.1981 ـ يىلى جوبس ئىستراتېگىيە جەھەتتىكى خاتالىق ۋە ئامېرىكا ئاكسىيە بازىرىدىكى داۋۇلغۇش سەۋەبلىك شىركەتنى زىيانغا ئۇچرىتىپ ئۆزىمۇ بىر قېتىملىق مەغلۇبىيەتكە دۇچار بولغان، يەنى ئالما شىركىتىدىن ئىستىپا بەرگۈزۈلۈپ چىقىرىۋېتىلگەن.شىركەتتىن چىقىرىۋېتىلگەندىن كېيىن، جوبس بىر قىسىم ۋەيران بولغۇچىلارغا ئوخشاش ئىگىز بىنادىن بىرنى تېپىپ سەكرىۋالمىغان. ئەكسىچە بولكىسنى چاينىغاچ بىرتەرەپتىن قانداق قىلىپ قايتىدىن باشلاشنىڭ غېمىنى قىلغان. بۇ مەسىلىنى ھەل قىلىش ئۇنچە ئاسان ئەمەس ئىدى. تولۇق بىر يىللىق ئويلىنىشتىن كېيىن ئۇ ئاخىرى ھەل قىلىش ئۇسۇلىنى تاپقان، يەنى ئۇ قۇرۇلمىسى مۇرەككەپ بولغان كومپيۇتېرنى شەخسلەشكەن دەۋرگە ئېلىپ كىرىشنى قارار قىلغان. چۈنكى ئۇ چۈشىنەتتىكى، ئەگەر كومپيۇتېر ھەربىرئائىلىگە كىرسە چوقۇم غايەت زور ئىقتىسادىي ئۈنۈم يارىتاتتى.

جوبس ئەينى ۋاقىتتىكى خوجايىنلار بىلەن ئالاقىلىشىپ، ئۇلارغا ئۆزىنىڭ پىلانىنى ئېيتقان.ئالما شىركىتى يىغىن ئېچىپ مۇھاكىمە قىلغاندىن كېيىن ئاخىرى ئۇنىڭ پىلانىنى قوبۇل قىلغان، ھەمدە ئۇنى قايتىپ كېلىپ شىركەتنىڭ باش دىرېكتورلۇق ۋەزىپىسىنى ئۆز ئۈستىگە ئېلىشقا تەكلىپ قىلغان. قايتىدىن باشلىغان جوبس شۇنىڭدىن كېيىن ئۆزىگە خاس بولغان بېيىش يولىغا قاراپ مېڭىپ، ئامېرىكا تارىخىدىكى ئەڭ ياش مىلىيادىرغا ئايلانغان.

ئوڭۇشسىزلىققا يولۇققاندا خۇددى جوبسدەك بايلارغا ئوخشاش نەدە يىقىلساق شۇجايدا ئورنىمىزدىن تۇرۇشىمىز كېرەك. ئۇنداق بولمايدىكەن، ۋاقىتلىق مەغلۇبىيەت تېگى كۆرۈنمەس

سازلىقتا ئايلىنىپ ئادەمنى تېخىمۇ چۆكۈرىدۇ. نامراتلار چوقۇم جوبىسىنىڭ مەغلۇبىيەتكە قىلغان مۇئامىلىسىدىن ئۆگىنىشى كېرەك. ئۇ يىقىلغاندىن كېيىن ھەرگىزمۇ ئۆزىنىڭ «يارا ئېغىزى» غا قاراپ ياش تۆكمىگەن، ئەكسىچە ئەڭ قىسقا ۋاقىتتا ئۆزىنى تەڭشەپ ئوڭۇشسىزلىقنى ئۆزىنى ئىلھاملاندۇردىغان بايلىققا ئايلاندۇرۇپ ئۆزىنى تېخىمۇ جاسارەتلىك قىلغان، ھەمدە ئاخىرىدا غەلبىنى قولغا كەلتۈرگەن.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

بىر داڭلىق مۇۋەپپەقىيەت يېتەكچىسى ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «مەغلۇبىيەت بىزنىڭ ئوقۇتقۇچىمىز،ئۇ ھەرگىزمۇ گۆركار ئەمەس؛ مەغلۇبىيەت پەقەتلا ۋاقىتلىق يوقىتىش، ئۇ ھەرگىزمۇ مەڭگۈلۈك ئازاب ئەمەس؛ مەغلۇبىيەت پەقەتلا ۋاقىتلىق ئەگرى يوللاردا مېڭىپ قېلىش،ئۇ ھەرگىزمۇ مەڭگۈلۈك ئۆلۈم غارى ئەمەس ». بىز مۇشۇنداق پوزىتسىيە بىلەن ئوڭۇشسىزلىق ۋە مەغلۇبىيەتكە مۇئامىلە قىلساق، بايلىق بىزگە قاراپ بارغانسىرى يېقىنلايدۇ.

نامراتلار باشقىلارنىڭ پىكىرىنى قوبۇل قىلمايدۇ، بايلار باشقىلارنىڭ تەنقىدىنى خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلىدۇ

نامراتلارپۈل تېپىشقا كەلگەندە چاغلىق بولسىمۇ، بىراق دائىم ئۆزىنى ناھايىتى چوڭ چاغلايدۇ،شۇڭا ئۇلارنىڭ ئالغا ئىلگىرىلىشىنى ئىلگىرى سۈرىدىغان ئازراق تەنقىد بولسىمۇ ئۇلارقوبۇل قىلمايدۇ. قانچە يۈزىنى ئايىغانسىرى ئۇلار شۇنچە نامراتلىقنىڭ پاتقىقىغا پاتىدۇ. ئۇلار باشقىلارنىڭ قارشى پىكرىنى ئۆزىگە بېرىلگەن زەربە دەپ ئويلايدۇ،نەتىجىدە ئالغا ئىلگىرىلىيەلمەي ۋەزىيەتنىڭ ئۆزگىرىشىگە ماسلىشالمايدۇ.

بايلار بۇنىڭغا ئوخشىمايدۇ، پۇلىسى قانچە كۆپ ئادەمنىڭ پىسخىكىسى شۇنچە تۇراقلىق بولۇپ،باشقىلارنىڭ ئۆزىگە بولغان تەنقىدىگە توغرا قارىيالايدۇ. ئۇلار باشقىلارنىڭ ماختىشىغا يولۇققاندا كۆلۈپلا قويىدۇ، بىراق تەنقىدكە ئۇچرىغاندا چىن يۈرىكىدىن قۇلاق سالىدۇ. بۇ تەنقىد ئەمەلىيەتكە ئۇيغۇن بولمىسىمۇ ئۇلار مۇۋاپىق قوبۇل قىلىدۇ. نۇرغۇنلىغان ۋاقىتلاردا بايلار ئاكتىپلىق بىلەن باشقىلارنىڭ ئۆزىگە پىكىربېرىشىنى، ئۆزىنىڭ يېتەرسىز تەرەپلىرىنى كۆرسىتىپ بېرىشىنى، ئۆزىدىكى ئىللەتلەرنى تازىلاپ، بۇ ئارقىلىق ئۆزىنى تېخىمۇ مۇكەممەللەشتۈرۈشكە ياردەم قىلىشىنى ئۈمىد قىلىدۇ.

بۇ دەۋردە بىر ئادەمنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ـ قازىنالماسلىقى ئۇنىڭ ئەقلى كۈچىگە باغلىق ئەمەس، بەلكى ئۇنىڭ ئەتراپتىكى مۇھىتنىڭ ئۆزگىرىشىگە ماسلىشىش ـ ماسلىشالماسلىقى،ئەڭ قىسقا ۋاقىتتا مۇھىتنىڭ ئۆزگىرىشىگە قارىتا مۇۋاپىق ئىنكاس قايتۇرالىشىغا باغلىق. بىر ئادەمنىڭ تونۇش ئىقتىدارى چەكلىك بولۇپ، ئۆزىگە توغرا مۇئامىلە قىلمىقى ناھايىتى تەس، باشقىلارنىڭ پىكرى سىزگە ئۆزىڭىزنى تېخىمۇ توغرا تونۇتىدۇ،مۇۋاپىق پۇرسەت پىشىپ يېتىلگەندە ئۇ سىزنىڭ توغرا قارار چىقىرىشىڭىزغا ياردەم قىلىدۇ.

ساۋ يۈزې بولسا دۇفۇ بوتقىسى سېتىش ئارقىلىق باش كۆتۈرۈپ چىققان مىليادىر. 2003 ـ يىلى

ئۇخىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ ئۆزىنىڭ ئىگىلىك يارىتىش يولىنى باشلىغان. مۇشەققەتلىك تىرىشىش ئارقىلىق، ئۇنىڭ مەھسۇلاتلىرى 2004 ـ يىلى باھار پەسلىنىڭ ئالدىدا بازارغا كىرگەن. ساۋيۆزىي ئۆزىنىڭ دۇفۇ بوتقىلىرىنىڭ ناھايىتى بازار تېپىشىنى ئۈمىد قىلغان،بىراق ئۇنىڭ تاپشۇرۇۋالغىنى كۆپلىگەن زاكاز قەغەزلىرى ئەمەس، بەلكى تەرەپ ـ تەرەپتىن كەلگەن تەنقىد ۋە ئاغرىنىش بولغان.

نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ساۋيۆزىينىڭ دۇفۇ بوتقىلىرىنى ئىستىمال قىلغاندىن كېيىن قورسىقى ئاغرىغانلىقىنى ھېس قىلغان. ساتەرمەنلەر پۇل تاپالمىغانلىقتىن مال قايتۇرۇشنى تەلەپ قىلغان، قەرز ئىگىلىرى ساۋيۆزىينى ۋەيران بولدۇ دەپ قاراپ قەرزسۈيلەشنى باشلىغان. ھالبۇكى ساۋيۆزىيغا نىسبەتەن بۇلار ھەرگىزمۇ چوڭ زەربە ئەمەس بولۇپ ، ئەڭ چوڭ زەربە بولسا ئىستىمالچىلاردىن كەلگەن ئاچچىقلىنىش ۋە ئاغرىنىش ئىدى .ئەگەر ئىستىمالچىلارنىڭ قوللىشى بولمىسا، ساۋيۆزىينىڭ ئىگىلىك يارىتىش چۈشى بەربات بولاتتى. تەنقىد ۋە گۇمانلىنىشقا دۇچ كەلگەندە ساۋيۆزىي ھەرگىزمۇ ئۆزىنى يوقىتىپ قويمىدى، ئۇ سوغۇققانلىق بىلەن مەسىلىنى تەھلىل قىلىپ ئاخىرىدا بۇنىڭدىكى سەۋەبنى بايقىدى. ئەسلىدە ئىستىمالچىلارنىڭ قورسىقىنىڭ ئاغرىشىدىكى سەۋەب ساۋيۆزىي كونىراپ كەتكەن دۇفۇلارنى ئىشلىتىپ بوتقا ئېچىتقان، شۇنىڭ بىلەن بوتقا ئېچىش جەريانىدا بىرخىل باكتېرىيە ھاسىل بولۇپ، ئىستىمالچىلار بۇ خىل باكتېرىيە بولغان دۇفۇ بوتقىسىنى يېگەندىن كېيىن ئۆزىنىڭ بىئارام بولغانلىقىنى ھېس قىلغان.

ئىشنىڭ سەۋەبىنى ئېنىقلىۋالغاندىن كېيىن، ساۋيۆزىي كۆڭۈل قويۇپ دۇفۇ بوتقىسى ئېچىتىش تېخنىكىسىنى يېڭىلاش تەتقىقاتىنى باشلىغان. «قىيىن ئىش يوق ئالەمدە، كۆڭۈل قويغان ئادەمگە» دىگەندەك، 2005 ـ يىلىنىڭ بېشىدا ئۆزگەرتىپ ياخشىلانغاندىن كېيىنكى دۇفۇ بوتقىلىرىنىڭ بازىرى ناھايىتى ياخشى بولغان.

ساۋيۆزىينىڭ دۇفۇ بوتقىلىرىدىن مەسىلە چىقىپ ئىستىمالچىلارنىڭ تەنقىدى ۋە ئاغرىنىشىغا ئۇچرىغاندا، ساۋيۆزىي ھەرگىزمۇ خۇدىنى يوقىتىپ قويمىغان، ئەكسىچە جاسارەت بىلەن تەنقىدنى قوبۇل قىلىپ ئۆزىنىڭ تېخنىكا جەھەتتىكى كەمچىلىكىنى ئېتىراپ قىلغان.ئاندىن ئۆزىنىڭ

تىرىشچانلىقى ئارقىلىق ئەسلىدىكى كەمچىلىك ۋە مەسىلىلەرگە خاتىمە بېرىپ قايتا ئورنىدىن تۇرغان، ھەممىدە غەلبىنى قولغا كەلتۈرگەن.

باشقىلار پايدىلىق تەنقىدلەرنى ئوتتۇرىغا قويغاندا، كۆپ قىسىم نامراتلار بۇنىڭغا توغرا قارىمايدۇ، ھەتتا قايىل بولمايدۇ. ئۇلار ئۆزىمىزنىڭ ئىشلىرىنى ئۆزىمىز قىلىشىمىز كېرەك، باشقىلارنىڭ پىكرىنى ئاڭلاش ئاۋارىچىلىق دەپ قارايدۇ. يەنە بىر خىل نامراتلاربولۇپ، ئۇلار باشقىلارنىڭ پىكرىنى ئەستايىدىل ئاڭلىغان قىياپەتكە كىرىۋالىدۇ، بىراق ئاڭلاپ قويغاندىن كېيىن كۈلۈپلا قويىدۇ ـ دە، بۇ گەپ ئۇلارنىڭ «ئوڭ قۇلىقىدىن كىرىپ سول قۇلىقىدىن چىقىپ كېتىدۇ.» بايلار كەمتەرلىك بىلەن باشقىلارنىڭ پىكرىنى ھەتتا تەنقىدىنى ئاڭلايدۇ، ئاندىن ئۆزىنىڭ خىزمىتىگە قارىتا چوڭقۇر ئويلىنىش ئېلىپ بېرىپ پايدىلىق پىكىرلەرنى قوبۇل قىلىپ، بۇ ئارقىلىق ئىشلىرىنى تېخىمۇ ياخشى قىلىدۇ.

بايلارنىڭ باشقىلارنىڭ پىكرىنى ئاڭلىشى ھەرگىزمۇ ئۇلاردا مۇستەقىل كۆز ـ قاراشنىڭ يوقلۇقىنى بىلدۈرمەيدۇ. ئۇلار نۇرغۇنلىغان ۋاقىتلاردا مەسىلىلەرنىڭ ھەقدارغا قاراڭغۇ، كۆزەتكۈچىلەرگە ئوچۇق ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ. نامراتلار دائىم ئۆزىنى چوڭ تۇتۇپ باشقىلارنىڭ پىكرىنى قوبۇل قىلمايدۇ، بۇنىڭ بىلەن ئىلگىرىلەشنىڭ ياخشى پۇرسىتىنى قولدىن بېرىپ قويىدۇ، ئۇلارنىڭ بەزى كەمچىلىكلىرى تەرەققىي قىلىپ «سەكراتقا چۈشۈپ»قالىدىغان دەرىجىگە يەتكەندە ئاندىن ھوشىنى تاپىدۇ. ھالبۇكى بۇ ۋاقىتتا ئۇلار ئالىلقاچان كېچىككەن بولۇپ، ھېچقانداق ئىشنى قىلىشقا ئۈلگۈرگىلى بولمايدۇ.

بىر ئادەمنىڭ ئەقىل ـ پاراستى ھەر قانچە يۇقىرى بولسىمۇ يەنىلا چەكلىك بولىدۇ، «كۆپنىڭ ئەقلى كۆپ، ئۈچ ئادەم بىر يەرگە كەلسە جۇگېلياڭ بولىدۇ.» پەقەت كۆپچىلىكنىڭ ئەقىل ـ پاراستىنى جارى قىلدۇرغاندىلا ئاندىن ئۆزىنىڭ كەمچىلىكىنى تولۇقلاپ، ئۆزىنى تېخىمۇ يۇكسەلدۈرگىلى بولىدۇ. شۇندىلا بايلىق يولىدا تېخىمۇ شىجائەت بىلەن ماڭغىلى، غەلبىنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ.

سوڭشىيا شىڭجىجۇ «ياپونىيە تىجارەت ئىلاھى» دەپ تەرىپلەنگەن، گەرچە شىركەتتە ئۇنىڭ ئورنى ناھايىتى يۇقىرى بولسىمۇ، بىراق ئۇنىڭ كارخانا ئىچىدە ھېچقانداق كىبىرى يوق بولۇپ،تۆۋەن قاتلامدىن كەلگەن خىزمەتچىلەرنىڭ تەنقىد ـ پىكىرىنى قوبۇل قىلىشقا ناھايىتى ماھىرئىدى.

سوڭشىيا شىڭجىجۇ دائىم ئۆزىنىڭ قول ئاستىدىكى باشقۇرغۇچى خادىملارغا مۇنداق دەيتى: «سىز بۇ ئىشقا بولغان قارىشىڭىزنى سۆزلەپ بېقىڭ. ئەگەر سىز بولسىڭىز قانداق قىلاتتىڭىز؟» .بىر قىسىم ياش باشقۇرغۇچىلار دەسلەپتە ئۇنىڭ ئالدىدا سۆزلەشكە پېتىنالمىغان، بىراق ئۇلار سىڭشىيا شىڭجىجۇنىڭ ئەستايىدىل چىراي ئىپادىسىنى كۆرگەندىن كېيىن تەسىرلىنىپ، ئۆزىنىڭ كۆز ـ قاراشلىرىنى ئەستايىدىللىق بىلەن بايان قىلىشقا باشلايدۇ. سوڭشىيا شىڭجىجۇ قول ئاستىدىكىلەرنىڭ پىكرىگە ناھايىتى ئېتىبارىبىلەن قارايدۇ، ئۇ دائىم ئۇلارنىڭ پىكرىنى ناھايىتى زېھن قويۇپ ئاڭلاپ خاتىرىلىۋالىدۇ.

سوڭشىيا شىڭجىجۇنىڭ ۋاقتى بولسىلا زاۋۇتقا بېرىپ بىرىنچى سەپتىكى ئىشچىلارنىڭ پىكرىگە قۇلاق سالىدۇ. ئۇ ئىشچىلارغا كۆز ـ قاراشلىرىنى ئەركىن ھالدا بايان قىلغۇزىدۇ، قارىشى تەرەپنىڭ قانچىلىك ئەزۋەيلىشىگە ئۇچرىغان تەقدىردىمۇ يەنىلا ئەستايىدىللىق بىلەن ئاڭلايدۇ. سوڭشىيا شىڭجىجۇنىڭ ھېكمەتلىرىدىن بىرى بولسا «كىم بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، بىر ـ ئىككى جۈملە سۆزى توغرا بولىدۇ.»

سوڭشىيا شىڭجىجۇ ياپونىيەنىڭ داڭلىق كارخانىچىسى بولسىمۇ، قول ئاستىدىكىلەرنىڭ پىكرىنى ئەستايىدىل ئاڭلايدۇ. بىراق بەزى نامراتلار ئازراق ماختاشقا ئۇچرىسىلا جاھاندا ئۆزىنى بىر چاغلاپ قول ئاستىدىكىلەرنىڭ پىكرىگە قۇلاق سالمايدۇ، ئاكتىپلىق بىلەن قول ئاستىدىكىلەرنىڭ پىكرىنى ئاڭلاشقۇ يوق گەپ.

بايلار بىلەن نامراتلارنىڭ پەرقى ماددىي جەھەتتىكى پەرق بولۇپلا قالماستىن، ئېخىمۇ چوڭى روھىي ۋە پسىخىكا جەھەتتىكى پەرق بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

توماس بولسا IBM نىڭ قۇرغۇچىسى، ئۇ دائىم قىزغىنلىق بىلەن قول ئاستىدىكىلەرنىڭ پىكرى ۋە رازى بولمىغان تەرەپلىرىنى ئاڭلايدۇ. ئۇ يەنە خىزمەتچىلەرنى ئاكتىپلىق بىلەن يۇقىرىغا ھەتتا باش لېدىرغا بىۋاستە ئۆزىنىڭ كۆز ـ قاراشلىرىنى ئېيتىشقا رىغبەتلەندۈرگەن، بۇنىڭ بىلەن ئوزۇنغا قالماي شىركەتتە «سۆز ئەركىنلىكى» دەك ياخشى كەيپىيات شەكىللەنگەن. خادىملارنىڭ پىكرىگە تېخىمۇ ئېتىبار بېرىش ئۈچۈن شىركەتتە يەنە مەخسۇس ئادەم مەسئۇل بولغان پىكىر ساندۇقى تەسىس قىلىنىپ، ھەر يىلى نەچچە ئونمىڭ دانە پىكىر كارتىسى تاپشۇرۇۋېلىنغان. ئۇنىڭدىن باشقا، توماس يەنە قىممىتى بارتەكلىپلەرنى ئوتتۇرىغا قويغان خادىملارنى مۇكاپاتلاپ، ئۇلارنىڭ تەكلىپىنى شىركەتنىڭ تۈزۈمى سۈپىتىدە قوللانغان.

بىر قېتىم،بىر ياش خىزمەتچى توماسنىڭ ئىشخانىسىغا كىرىپ ئۇنىڭغا ناھايىتى ياخشى تەكلىپتىن بىرنى ئېيتقان. توماس بۇنىڭدىن ناھايىتى خۇشال بولغان، بىراق ئۇنىڭدا مۇكاپات بويۇمى قىلغىدەك نەرسە يوق ئىدى، شۇنىڭ بىلەن ئۇ يانچۇقىنى ئاختۇرۇپ بىر باناننى تاپقان، ھەمدە بۇنى مۇكاپات بويۇمى سۈپىتىدە ئۇ خىزمەتچىگە بەرگەن. قىزىق يېرى،بانان شۇنىڭدىن كېيىن IBM شىركىتىدە مۇۋەپپەقىيەتنىڭ بەلگىسىگە ئايلانغان.

توماس ۋە سوڭشىيا شىڭجىجۇدا مۇنداق بىر ئورتاقلىق بار، يەنى ئۇلار باشقىلارنىڭ پىكرىنى ئاڭلاشقا ناھايىتى ماھىر، بۇ يەنە كېلىپ كۆپ قىسىم بايلارنىڭ ئورتاق ئالاھىدىلىكى.ئەگەر نامراتلار ئۆزىنىڭ نامرات ھالىتىنى ئۆزگەرتمەكچى بولسا، ئۇنداقتا ھەرگىزمۇ ئۆزىنىلا مەركەز قىلماسلىقى، باشقىلارنىڭ پىكرىنى ئاڭلىشى كېرەك، باشقىلارنىڭ تەنقىدى ۋە پىكرىنى چوقۇم ئۆزىنىڭ مەسئۇلىيىتى ۋە مەجبۇرىيىتى قاتارىدا كۆرۈشى كېرەك، پەقەت شۇنداق قىلغاندىلا، بايلىق ئاندىن يېقىنلىششقا باشلايدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ئاكتىپلىق بىلەن باشقىلارنىڭ پىكرى ۋە تەكلىپىنى ئاڭلىغاندا يەنە ئۇسۇلغا دىققەت قىلىش كېرەك. ئەگەر ئۇنداق بولمايدىكەن، سىز كەمتەرلىك بىلەن باشقىلارنىڭ پىكرىنى ئاڭلىماقچى

بولىسىلەرمۇ، باشقىلار سىزگە كۆڭلىدىكى گەپنى قىلمايدۇ. پىكىر ئاڭلىغان ۋاقىتتا، چوقۇم ئۆزىنىڭ پوزىتسىيىسىگە، بەدەن شەكلىگە دىققەت قىلىش، كۆڭۈل قويغان تەرزدە قارشى تەرەپكە نەزەر سېلىش كېرەك. شۇندىلا قارشى تەرەپ ئۆزىنىڭ پىكرىنىڭ ھۆرمەتكە ئېرىشكەنلىكىنى ھېس قىلىپ، ئۆزىنىڭ كۆڭلىدىكى چىن ئويلىرىنى سۆزلەيدۇ.

نامراتلار مەسئۇلىيەتنى بېسىم دەپ چۈشىنىدۇ، بايلار مەسئۇلىيەتنى ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ قىلىدۇ

ھەر بىرئادەمنىڭ دۇنيادا ئۆزىگە تەۋە بولغان مەسئۇلىيتى بولىدۇ، بىراق كىشىلەرنىڭ مەسئۇلىيەتكە تۇتقان پوزىتسىيىسى ئوخشاش بولمايدۇ. ئومۇملاشتۇرۇپ ئېيتقاندا،نامراتلار مەسئۇلىيەتتىن قورقىدۇ، ئۇلار مەسئۇلىيەتنى بېسىم ۋە يۈك دەپ چۈشىنىپ،ئۇنى ئۆزىنىڭ ئالغا ئىلگىرىلەش يولىدىكى توسالغۇ دەپ قارايدۇ. بۇ خىلدىكى قورقۇش پوزىتسىيىسى نامراتلارنىڭ مەسئۇلىيەتتىن قورقۇشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپلا قالماستىن،ھەتتا ئۇلارنى مەسئۇلىيەتتىن قاچىدىغان قىلىپ قويىدۇ ـ دە، ئۇلار ناھايىتى تېزلا بايلىق رىقابىتىدە مەغلۇب بولىدۇ.

ئەكسىچە، بايلار مەسئۇلىيەتنى خۇشاللىق بىلەن ئۆز ئۈستىگە ئالىدۇ، ئۇلار مەسئۇلىيەتنى ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ دەپ قاراپ توختىماستىن تىرىشىدۇ.

قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە جۇڭگو ۋە چەتئەللەردە ئۆتكەن بايلارنىڭ ھەممىسىدە مەسئۇلىيەت ئېڭى بولىدۇ، ئۇلار مەسئۇلىيەتنى ئۆزىنى ئالغا ئىلگىرىلىتىدىغان ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ قاتارىدا كۆرۈپ ئۆزىنىڭ بايلىق نىشانىغا قاراپ ئىلگىرىلەيدۇ.

ئالىي مەكتەپ ئىمتىھانىدىن ئۆتەلمىگەندىن كېيىن، جاۋمىڭ بېيجىڭدىكى بىر ماشىنا سېتىش شىركىتىگە كىرىپ خىزمەت قىلىدۇ. ئۇنىڭ خىزمىتى ناھايىتى ئاۋارىچىلىق ۋە جاپالىق، بىراق ئىش ھەققى تۆۋەن ئىدى، ئەمما مەسئۇلىيەت ئېڭى ناھايىتى كۈچلۈك بولغان جاۋمىڭ مېھنەتكەشلىك بىلەن خىزمىتىنى تىرىشىپ ئىشلىگەن.

بىر كۈنى ئىشتىن چۈشۈپ نەرسە ـ كېرەكلىرىنى يىغىشتۇرۇپ ئۆيگە قايتىشقا تەييارلىق قىلىۋاتقان چاغدا، جاۋمىڭ تۇيۇقسىز ئەنگلىيەدىن كەلگەن بىر پارچە فاكسنى تاپشۇرۇۋالىدۇ.ئېنگلىز تىلى ئاساسى ياخشى بولمىغان جاۋمىڭ فاكستىكى بىر نەچچە تاق سۆزنىلا تونۇغان،شۇنداق قىلىپ ئۇ دەرھال خوجايىنغا تېلفۇن قىلىپ بۇ ئىشنى دوكلات قىلماقچى بولغان،بىراق خوجايىننىڭ تېلفۇنى

ئېتىك بولۇپ ئالاقىلىشالمىغان.

مەسئۇلىيەت ئېڭىنىڭ تۈرتكىسى ئاستىدا، جاۋمىڭ ئېنگلىزتىلى لۇغىتىنى تېپىپ فاكىس مەزمۇنىنى تەرجىمە قىلىشقا باشلاپتۇ، ھەمدە قارشى تەرەپكە ۋاقتىدا جاۋاپ قايتۇرۇپتۇ. ئىككىنچى كۈنى خىزمەتكە چىققاندا خوجايىن بۇ ئىشنى بىلىپ ناھايىتى خۇشال بولۇپ،جاۋمىڭنى نەق مەيداندا ماختاپتۇ. چۈنكى جاۋمىڭ فاكسقا ۋاقتىدا جاۋاپ قايتۇرغاچقا،شىركەت پۇرسەتنى ئالدىن ئىگەللەپ بىر نەچچە كۈچلۈك رىقابەتچىسىنى ئارقىدا قالدۇرۇپ، بىر چوڭ سودا پۇرستىگە ئېرىشكەن ئىدى.

جاۋمىڭ بۇسەۋەبلىك خېلى كۆپ مۇكاپاتقا ئېرىشىپتۇ، تېخىمۇ مۇھىمى ئۇ مۇشۇ سەۋەبلىك خوجايىننىڭ ئېتىراپ قىلىشى ۋە كۆڭۈل بۆلۈشىگە ئېرىشىپتۇ، ھەمدە ئوزۇن ئۆتمەستىن سېتىش نازارەتچىلىكىگە ئۆستۈرۈلۈپ يىللىق مائاشى مىليون يۈەندىن ئېشىپتۇ.

پەقەت تولۇق ئوتتۇرا مەدەنىيەت سەۋىيىسىگە ئىگە جاۋمىڭنىڭ يىللىق مائاشى مىليون يۈەندىن ئاشىدىغان سېتىش نازارەتچىلىكى ئورنىغا چىقالىشىدىكى سەۋەب دەل ئۇنىڭدا كۈچلۈك مەسئۇلىيەت ئېڭىنىڭ بولغانلىقى، مەسئۇلىيەتنى تۈرتكىلىك كۈچكە ئايلاندۇرۇپ ئۆزىنىڭ خىزمىتىنى تىرىشىپ ئىشلەپ، ھەربىر ئىشنى ياخشى قىلىشقا تىرىشقانلىقىدا.

ئەگەرجاۋمىڭ مەسئۇلىيەتنى بېسىم ئورنىدا كۆرگەن بولسا، ئۇنداقتا ئۇ ئىشتىن چۈشكەندىن كېيىن فاكىس بىلەن كارى بولمىغان بولاتتى؛ ئەگەر جاۋمىڭ مەسئۇلىيەتتىن قورقۇپ ئۆزىنى قاچۇرغان بولسا، ئۇنداقتا ئۇ فاكىسنى تەرجىمە قىلىپ، قارشى تەرەپكە ۋاقتىدا جاۋاپ قايتۇرمىغان بولاتتى؛ ئەگەر جاۋمىڭدا مەسئۇلىيەت ئېڭى بولمىسا، ئۇ ھەرگىزمۇ خوجايىننىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئېرىشىپ يىللىق مۇئاشى مىليون يۈەندىن ئاشىدىغان ئورۇنغا ئېرىشەلمىگەن بولاتتى.

بۇ دەل بايلار بىلەن نامراتلارنىڭ پەرقى: نامراتلار مەسئۇلىيەتنى بېسىم ئورنىدا كۆرۈپ،ئۇنىڭدىن ئۆزىنى قاچۇرىدۇ، ھەتتا ئۇنىڭدىن قۇتۇلماقچى بولىدۇ، ئۇلاردا مەسئۇلىيەت ئېڭى كەمچىل؛ ئەكسىچە بايلارنىڭ مەسئۇلىيەت ئېڭى ناھايىتى كۈچلۈك بولۇپ، ئۇنى ئۆزىنىڭ

نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولۇش يولىدىكى تۆرتىنچى كۈچلۈك قاتارىدا كۆرىدۇ.

ئۇرغۇنلىغان بايلارنىڭ ئىچىدە، ئامېرىكىلىق «پولات ـ تۆمۈر پادىشاھى» ئاندىرو. كارنىگ مەسئۇلىيەت ئېڭى كۈچلۈك، مەسئۇلىيەتنى ھەركەتلەندۈرگۈچ كۈچ قاتارىدا كۆرىدىغان بايلارنىڭ ۋەكىلى.

ئاندىرو.كارنىگ 14 ياش ۋاقتىدا پىتسبورگدىكى داۋىي تېلگېراف شىركىتىدە خەت توشۇغۇچى بولغان. ئۇ خىزمەتتە بەكمۇ ئەستايىدىل بولغاچقا ناھايىتى تېزلا شىركەتتىكى بازىرى ئىتتىك خادىمغا ئايلىنىدۇ.

بىر قېتىم،ئوخئو دەرياسىنى يار ئېلىپ كېتىپ ستۆېر بازىرىدىكى تېلگېراف سىملىرى پۈتۈنلەي ۋەيران بولىدۇ. ئاندىرو. كارنىگ بۇنى كۆرۈپ شىركەتنىڭ ئادەم كۈچىنىڭ يېتىشمەيدىغانلىقىنى ھېس قىلىپتۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇ بىر تېلگېراف خادىمىنى ئېلىپ ستۆېر بازىرىغا كەپتۇ. ھەم كېمىدىن پايدىلىنىپ خەت توشۇپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپتۇ. خوجايىن بۇ سەۋەبلىك ئۇنى تارتۇقلاپ، ھوقۇقىنى ئۆستۈرۈپ مائاش قوشۇپ بېرىپتۇ.

بىر كۈنى سەھەردە، پىتسبورگ تۆمۈر يول باشقۇرۇش ئىدارىسىنىڭ باشلىقى سكوت ئەپەندىم تېلېگراف شىركىتى تېخى ئىشقا چۈشمىگەندە يېتىپ كەپتۇ. كارنىگ ئۆزى يالغۇز ئۇنى كۈتۈۋاپتۇ، ھەمدە ئۇنىڭغا ياردەملىشىپ 15 پارچە تېلېگرامما يوللاپتۇ. شۇ كۈنى چۈشتە سكوت ئەپەندىم يەنە تېلېگرامما يوللىغىلى كەپتۇ، ھەمدە كارنىگنىڭ ئىسمىنى ئاتاپ ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلىشنى ئېيتىپتۇ.

ئۇزۇن ئۆتمەستىن تۆمۈر يولنىڭ تېلېگرامما مىقدارىنىڭ ئېشىشىغا ئەگىشىپ مەخسۇس تېلېگراف سىمى ئورنىتىش ئېھتىياجى تۇغۇلۇپتۇ. سكوت كارنىگنى خۇسۇسىي تېلېگراف خادىمى قوشۇمچە كاتىپلىققا كۆرستىپ، تېلېگرامما يوللاش ۋە شىركەتنىڭ مالىيەسىنى نازارەت قىلىشقا مەسئۇل قىپتۇ.

بىر قېتىم كارنىگ سكوت ئىدارە باشلىقىغا كەلگەن جىددى تېلگېراممىنى تاپشۇرۇۋاپتۇ، ئۇنىڭ مەزمۇنى مۇنداق يېزىلغان ئىدى: پويىز ئالتودا تۆت سائەت توسۇلۇپ قالدى، ئىدارە باشلىقى جىددى

بىر تەرەپ قىلىشى كېرەك. قاملاشمىغان يېرى، ئىدارە باشلىقى سكوتىسرتقا چىقىپ كەتكەن بولۇپ ئالاقىلەشكىلى بولمايتتى. بىراق ،ۋاقتىدا تەڭشەش بۇيرۇقى بېرىلمىگەندە ئېھتىمال پويىزلارنىڭ ئۆز ـ ئارا سوقۇلۇپ كېتىشىدەك چوڭ خەتەر كېلىپ چىقىشى مۇمكىن ئىدى.

بۇنداق قىيىن ئەھۋال ئاستىدا ھېچكىمدىن سادا چىقماپتۇ، چۈنكى بۇنداق ۋاقىتتا ئىدارە باشلىقىدىن باشقىلار ئۆز بېشىمچىلىق بىلەن تەڭشەش بۇيرۇقى چۈشۈرسە خىزمەتتىن قالدۇرۇلۇش خەۋپى بار ئىدى. كۆپچىلىك ھەممەيلەن ئىككىلىنىپ ۋە جىددىيلىشىۋاتقان چاغدا، كارنىگ باشلىقنىڭ ئىشخانىسىغا كىرىپ ئىدارە باشلىقىنىڭ ئىمزاسى بىلەن تەڭشەش بۇيرۇقى بېرىپ، بۇ ئارقىلىق بىر قېتىملىق خەتەردىن ساقلىنىپ قاپتۇ. بۇ ئىشتىن كېيىن سكوت ئەپەندىم كارنىگنى مەسئۇلىيەتچانلىق ئېڭى ناھايىتى كۈچلۈك دەپ ماختاپتۇ.

ئۆزىنىڭ تىرىشچانلىقى ۋە سەزگۈرلۈكىگە تايانغان كارنىگ خىزمەتنى ناھايىتى ياخشى ئىشلەپتۇ. سكوت ئەپەندىنىڭ كۆرستىشى ئارقىسىدا، ئۇنىڭ تۆمۈر يول ئىدارىسىدىكى خىزمەت ئورنى بارغانسىرى يۇقىرى كۆتۈرۈلۈپ، كېيىن سكوت ئەپەندىم يۆتكىلىپ كەتكەندىن كېيىن،كارنىگ پىتسبورگ تۆمۈر يول ئىدارىسىنىڭ باشلىقلىقىغا تەيىنلىنىپتۇ.

1865 ـ يىلى كارنىگ تۆمۈر يول ئىدارىسىدىكى خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ، ئۆزىنىڭ ئىشلىرىغا كىرىشىپتۇ. ئۇ ئىلگىرى ـ كېيىن پىتسبورگ رېلىس شىركىتى، پاراۋوز ياساش شىركىتى ۋە تۆمۈر تاۋلاش زاۋۇتى قاتارلىقلارنى قۇرۇپ، پولات ـ تۆمۈر كەسپىگە كىرىشكە باشلاپتۇ.

19 ـ ئەسىرنىڭ ئاخىرى 20 ـ ئەسىرنىڭ باشلىرىدا كارنىگ پولات ـ تۆمۈر شىركىتى دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ پولات ـ تۆمۈر كارخانىسىغا ئايلىنىپ، كارنىگ ئۆزىمۇ ئەينى ۋاقىتتىكى دۇنيانىڭ ئالدىنقى قاتاردىكى بېيىغا ئايلىنىپتۇ.

بىر ئاددى تېلېگراف خادىمىدىن دۇنيانىڭ «پولات ـ تۆمۈر پادىشاھى» غا ئايلىنىش سەرگۈزەشتىسى ئارقىلىق، كارنىگ پۈتۈن دۇنياغا ئۆزىنىڭ رىۋايەت خاراكتېرلىك ھاياتىنى نامايەن قىلىپ بەرگەن. ناھايىتى ئېنىقكى، ئاندىرو. كارنىگ بولسا مەسئۇلىيەت ئېڭى ناھايىتى كۈچلۈك

ئادەم.

ئۇ مەسئۇلىيەتنى بىسىم ئورنىدا كۆرمىگەنلىكى سەۋەبلىك، ئوخشۇ دەرياسى يار ئېلىپ كەتكەندە ئاكتىپلىق بىلەن كېمىدىن پايدىلىنىپ تېلېگرامما توشۇپ شىركەتنىڭ چوڭ قىيىنچىلىقىنى ھەل قىلغان؛ مەسئۇلىيەتنى تۆرتكىلىك كۈچ قاتارىدا كۆرگەنلىكى سەۋەبلىك، ئۇ تېخى خىزمەتكە چۈشىدىغان ۋاقىت كەلمەستىلا خېرىدارلارنى كۈتۈۋېلىپ، ئۇلارغا ئەتراپلىق مۇلازىمەت قىلغان، بۇ ئارقىلىق ئۇلاردا ناھايىتى چوڭقۇر تەسىر قالدۇرۇپ، ئۆزىنىڭ كېيىنكى ھاياتىدا ناھايىتى چوڭ ياردەملەرگە ئېرىشكەن؛ كۈچلۈك مەسئۇلىيەتچانلىقى بولغانلىقى سەۋەبلىك، كارنېگ خەتەرلىك پەيتلەردە كۆكرەك كېرىپ ئوتتۇرىغا چىقىپ ئۆز رەھبىرىنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئېرىشكەن؛ مەسئۇلىيەتچانلىق تۇيغۇسى كۈچلۈك بولغاچقا، ئۇ غايەت زور كۆلەمدىكى

پولات ـ تۆمۈر كارخانىسىنى قۇرۇپ چىقىپ ئىسمى ـ جىسمىغا لايىق «پولات ـ تۆمۈرپادىشاھى» غا ئايلانغان.

ھەقىقەتەن، بىر ھەقىقىي باي چوقۇم يۇكسەك مەسئۇلىيەتچانلىققا ئىگە ئادەم. ئۇ ئۆزى ۋە ئائىلىسىدىن تارتىپ جەمئىيەتكىچە مەسئۇل بولالايدۇ. پۈتۈن دۇنياغا داڭقى پۇر كەتكەن كارخانىچى، «تەڭگە يۇلتۇزى»شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى موباك ئىجتىمائىي مەسئۇلىيەتچانلىق ئېڭى ناھايىتى كۈچلۈك بولغان باي.

ستانفورد ئۇنىۋېرسىتېتىدا ئوقۇۋاتقان مەزگىلدە، موباك ئوقۇش پۇلىنى تېپىش ئۈچۈن ئوقۇغۇچىلار ياتىقىنىڭ تازىلىق خىزمىتىنى ئۈستىگە ئالغان. تازىلىق قىلغان ۋاقىتلاردا موباك ھەمىشە ئوقۇغۇچىلار ياتىقىنىڭ بۇلۇڭ-پۇچقاقلىرىدىن چاڭ ـ توزان بېسىپ كەتكەن تەڭگە پۇللارنى تېپىۋالاتتى.

موباك تېپىۋالغان پۇللارنى ساۋاقداشلارغا قايتۇرۇپ بەرگەندە، ئوقۇغۇچىلار خۇشياقمىغان تەلەپپۇزدا بۇ پارچە تەڭگىلەرگە ھېچقانداق نەرسە سېتىۋالغىلى بولمايدىغانلىقىنى،يېنىدا تۇرسىمۇ ناھايىتى ئاۋارىچىلىق بولۇپ قالغاچقا، شۇڭا بۇلارنى تاشلىۋېتىدىغانلىقىنى ئېيتقان.

موباك تاشلىۋېتىلگەن تەڭگە پۇللارنى جۇغلاشقا باشلاپتۇ، شۇنداق قىلىپ بىر ئاي ئۆتكەندە ئۇ

ئۆزىنىڭ 500 ئامېرىكا دوللىرى پۇل جۇغلىغانلىقىنى ھەيرانلىق ئىچىدە بايقاپتۇ!بۇ ئويلىمىغان كىرىم ئۇنى ناھايىتى خۇشال قىپتۇ، ئۇ ئۆزىنىڭ ئوقۇش پۇلى مەسىلىسىنى ھەل قىلىپلا قالماستىن، يەنە ئۆزىنىڭ تۇرمۇش سەۋىيىسىنى ئۆستۈرۈپتۇ.

شۇنداق قىلىپ، موباك تەڭگە پۇللارنى يىغقانسىرى كۆپىيىپتۇ. ئۇ نەچچە مىڭ ئامېرىكا دوللىرىلىق تەڭگە پۇللارنى يىغقان ۋاقتتا، كىشىلەرنىڭ تەڭگە پۇللارغا ئېتىبار بەرمەسلىك، قەستەن تاشلىۋېتىشىدەك ئەھۋالنى دۆلەت بانكىسى ۋە مالىيە مىنىستىرلىكىگە خەت يېزىپ ئىنكاس قىلماقچى، بۇ ئارقىلىق مۇناسىۋەتلىك ئورگانلارنىڭ كۆڭۈل بۆلۈشىنى قولغا كەلتۈرۈپ ھەمدە ئۇلارغا تەكلىپ بېرىپ، جەمئىيەتتىكى تەڭگە پۇللارنى قەدىرلىمەيدىغان، كىچىك سوممىدىكى تەڭگە پۇللارنى خالىغانچە تاشلىۋېتىدىغان ئەھۋاللارغا بولغان باشقۇرۇشنى كۈچەيتىمەكچى بوپتۇ.

مۇناسىۋەتلىك ئورگانلار ناھايىتى تېزلا موباكنىڭ خېتىگە ئىنكاس قايتۇرۇپتۇ، ئۇلار بۇ خىل ئەھۋالنىڭ ئومۇمىيۈزلۈك ئىكەنلىكىنى، ھەريىلى تەخمىنەن 105 مىليارد ئامېرىكا دوللىرى قىممىتىدىكى تەڭگە پۇللارنىڭ تاشلىۋېتىلىدىغانلىقىنى، ئىلگىرى كۆپ قېتىم كىشىلەرگە تەڭگە پۇللارنى قەدىرلەشنى چاقىرىق قىلغان بولسىمۇ، بىراق ئۈنۈمىنىڭ ياخشى بولمىغانلىقىنى، نۆۋەتتە بۇ جەھەتتىكى باشقۇرۇشنى كۈچەيتىدىغان ياخشى ئۇسۇلنىڭ يوقلۇقىنى ئېيتىپتۇ.

گەرچە بۇ جاۋاب موباكنى ئۈمىدسىزلەندۈرگەن بولسىمۇ، بىراق ئۇ كىشىلەرنىڭ كاللىسىغا كىچىك سوممىدىكى تەڭگە پۇللارنى قەدىرلەش ئىدىيىسىنى يىلتىز تارتقۇزۇشتىن ۋاز كەچمەپتۇ.

1991 - يىلى ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەن موباك «تەڭگە يۇلتۇزى» شىركىتىنى تىزىمغا ئالدۇرۇپ، مەخسۇس تەڭگە پۇل ئالماشتۇرۇش مۇلازىمىتىنى يولغا قويۇپتۇ. موباك نەچچە دانە ئاپتوماتىك پۇل ئالماشتۇرۇش ماشىنىسى سېتىۋېلىپ ھەر قايسى چوڭ تاللا بازارلىرىغا ئورنىتىپتۇ، خېرىدار پەقەت قولىدىكى تەڭگە پۇلنى ئاپتوماتىك پۇل ئېلىش ماشىنىسىغا سالسىلا ماشىنا ئۇلارغا ئىسپات چىقىرىپ بېرىدۇ، ئاندىن ئۇلار بۇ ئىسپاتنى ئېلىپ تاللا بازىرىنىڭ مۇلازىمەت سۇپىسىدىن نەق پۇلغا ئالماشتۇرۇۋالسا بولىدۇ. پۈتكۈل جەريانغا پەقەت %9 لىك رەسمىيەت ھەققى كېتىدىغان

بولۇپ، بۇنىڭدىن كىرگەن كىرىمنى موباك ۋە تاللا بازىرى نىسبەت بۇيىچە ئۈلۈشدۇ.

موباكنىڭ«تەڭگە يۇلتۇزى» شىركىتى تىجارەت باشلىشىغىلا تىجارىتى ناھايىتى قىزىپ كېتىپتۇ،تەڭگە پۇل ئالماشتۇرغىلى كەلگەن خېرىدارلارنىڭ ئايىغى ئۈزۈلمەپتۇ. موباك ئۆزىنىڭ دەسلەپكى خىياللىرىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇپلا قالماستىن، يەنە بۇنىڭدىن نۇرغۇن پايدىغا ئېرىشىپتۇ، ھەمدە تاللا بازىرى ۋە ئىستىمالچىلارغا قولايلىق يارىتىپ بېرىپتۇ.

پەقەت يەتتە يىلغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە، موباكنىڭ «تەڭگە يۇلتۇزى» شىركىتى پۈتكۈل ئامېرىكىنىڭ 8900 جايىدىكى چوڭ تىپتىكى تاللا بازارلىرىغا 11800 دانە ئاپتوماتىك تەڭگە پۇل ئالماشتۇرۇش زەنجىرسىمان دۇكىنى تەسىس قىلىپ، ئامېرىكىدا مۇئەييەن كۆلەم شەكىللەندۇرۇپتۇ. ھەمدە ناسداكتىكى نامى چىققان بازارلىق شىركەتكە ئايلىنىپتۇ،موباك ئۆزىمۇ بىرلا دوملاپ ملىيادىرغا ئايلىنىپتۇ.

موباكتىن ئىبارەت ئەينى ۋاقىتلاردا باشقىلار نامرات دەپ مەسخىرە قىلىدىغان بۇ كىچىك شەخسنىڭ بۈگۈنكىدەك نەتىجىگە ئېرىشىشى ئۇنىڭدىكى ئىجتىمائىي مەسئۇلىيەت ئېڭى بىلەن مۇناسىۋەتلىك. ئەگەر ئۇنىڭدا مەسئۇلىيەت ئېڭى بولمىسا،مەسئۇلىيەتنى بىر خىل بېسىم ئورنىدا كۆرگەن بولسا، ئۇنداقتا ئۇنىڭ دۆلەت بانكىسى ۋە مالىيە مىنىستىرلىكىگە خەت يېزىپ كىچىك سوممىلىق تەڭگە پۇللارنىڭ ئىسراپ بولۇش ئەھۋالىنى ئىنكاس قىلىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى؛

ئەگەر ئۇ مەسئۇلىيەتتىن قورقۇپ،مەسئۇلىيەتتىن ئۆزىنى قاچۇرغان بولسا، ئۇ ھەرگىزمۇ بىر كىچىك ئىشتىن چوڭ سودا پۇرستىنى بايقىيالمىغان بولاتتى؛ ئەگەر مەسئۇلىيەتنى تونۇتكىلىك كۈچ قىلمىغان بولسا، ئۇنداقتا ئۇ قەتئىيلىك بىلەن ئىگىلىك يارىتىش يولىغا مېڭىپ ئۆزىنىڭ غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرمىغان بولاتتى.

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، بايلىقنى قوغلىشىش جەريانىدا مەسئۇلىيەت ئېڭى غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈشتە كەم بولسا بولمايدىغان ئامىل بولۇپ، پەقەت مەسئۇلىيەتنى تونۇتكىلىك كۈچ قىلىپ،جاسارەت بىلەن مەسئۇلىيەتنى ئۆز ئۈستىگە ئالغاندىلا ئاندىن ئۆزىنىڭ بايلىق توپلاش

غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرغىلى بولىدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، بايلاردىن بولۇشنى ئۈيلىشۋاتقان نامرات دوستۇم ، ئۆزىڭىزنىڭ مەسئۇلىيەت ئېڭىنى يېتىلدۈرۈڭ، مەسئۇلىيەتنى ئۆزىڭىزگە تۇرتكىلىك كۈچ قىلىپ، مەسئۇلىيەتچان ئادەم بولۇشقا تىرىشىڭ!

مەسئۇلىيەت ئېڭى ئىگىلىك يارىتىشتىكى كاپىتال، ھەرقانداق ئوقۇش تارىخىغا سېلىشتۇرغىلى بولمايدىغان ئەۋزەللىك. مەسئۇلىيەت ئېڭى ئادەمنىڭ باي بولۇش پۇرسىتىنى بايقىشىغا ياردەم بېرىپ، ئالغا ئىلگىرىلەش كۈچىنى يۇكسەلدۈرىدۇ. مەسئۇلىيەت ئېڭى يېتىلدۈرۈش يۇقىرى ئوقۇش تارىخىغا قارىغاندا تېخىمۇ مۇھىم.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

بايلار شۇنى چوڭقۇر چۈشىنىدۇكى، بارلىق ئامالنى قوللىنىپ ئۆزىنى قاچۇرغان تەقدىردىمۇ، ئاخىرىدا يەنىلا يۈزلىنىدىغان رېئاللىقتا چوقۇم يۈزلىنىش، ئۈستىگە ئالىدىغان مەسئۇلىيەتنى چوقۇم ئۈستىگە ئېلىش كېرەك. مەسئۇلىيەتنى بېسىم ئورنىدا كۆرۈپ، ئۇنىڭدىن ئۆزىنى قاچۇرغاندىن كۆرە، باشلىنىشتىلا مەسئۇلىيەتنى تۇرتكىلىك كۈچ قاتارىدا كۆرۈپ ئاكتىپلىق بىلەن ئۇنىڭغا يۈزلىنىش ۋە ئۇنى ئۆز ئۈستىگە ئېلىش لازىم.

شۇنى بىلىش كېرەككى: مەسئۇلىيەتنى تۇرتكىلىك كۈچ قاتارىدا كۆرىدىغان، مەسئۇلىيەت ئېڭى بار ئادەم ھامان تېخىمۇ كۆپ بايلىققا ئېرىشەلەيدۇ، ئەكسىچە ئاشۇ مەسئۇلىيەتنى بېسىم ئورنىدا كۆرىدىغان، مەسئۇلىيەتتىن ئۆزىنى قاچۇرىدىغان ئادەمنىڭ پۇرسەتكە ئېرىشىمكى تەسكە توختايدۇ، ھەتتا پۇرسەتتىن قۇرۇق قالىدۇ.

نامراتلار قىيىن شارائىتتا ئۈمىدسىزلىنىدۇ، بايلار قىيىن شارائىتتىمۇ ئۈمىد ئۈزمەيدۇ

ئادەمنىڭ ھاياتلىق يولىنىڭ ھەمىشە راۋان بولۇشى مۇمكىن ئەمەس. ھەمىشە قىيىنچىلىق، ئۇنداق ياكى مۇنداق ئوڭۇشسىزلىق ئۇنىڭغا ھەمرا. بايلار بىلەن نامراتلارنىڭ پەرقى شادىمان،ئازادە ۋاقىتلاردىلا ئىپادىلىنىپ قالماستىن، كۈپۈنچە قىيىنچىلىققا ئۇچرىغان، باشقا كۈن چۈشكەن ۋاقىتلاردا روشەن ئىپادىلىنىپ چىقىدۇ.

ئوخشاش مۇھىتتا، نامراتلارنىڭ قىيىنچىلىق ئىچىدىن كۆرىدىغانلىرى بولسا ئادەمنى ئۈمىدسىزلەندۈرىدىغان ھالەت، ئۇلار پەقەت ئۆزىگە پايدىسىز بولغان تەرەپنىلا كۆرىدۇ، شۇ سەۋەبتىن ئۇلار بالدۇرلا تەسلىم بولۇپ تىرىشىشتىن ۋاز كېچىدۇ. ئەكسىچە بايلارنىڭ قىيىنچىلىق ئىچىدە تۇرۇپ كۆرىدىغىنى ئۈمىد ۋە پۇرسەت بولۇپ، ئۇلار قىيىنچىلىق ئىچىدىمۇ پۇرسەت ئىزدەشنى توختىتىپ قويمايدۇ.

بۈگۈنكى جۇڭگودىكى تەسىر كۈچى كۈچلۈك بولغان ئون چوڭ باينىڭ بىرى، بېيجىڭ داىىن پەن - تېخنىكا تەرەققىيات باش شىركىتىنىڭ لىدىرى جاڭسەن دەل شۇنداق بايلارنىڭ تىپىك ۋەكىلى.

جاڭسەن 1965 - يىلى بېيجىڭدىكى بىر ھەربىي ئائىلىدە دۇنياغا كەلگەن. 1982 - يىلى ئۇ ئەلا نەتىجە بىلەن بېيجىڭ ئۇنىۋېرسىتېتىغا ئوقۇشقا كىرىپ خەلقئارا سىياسىي فاكولتېتىدا ئوقۇغان.

ئالىي مەكتەپ ھويلىسىغا كىرگەن جاڭسەن ھەر قايسى پائالىيەتلەرنىڭ ئاكتىپ قاتناشقۇچىسى ئىدى. ئۇ ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرى نۇتۇق سۆزلەش مۇسابىقىسىنىڭ چېمپىيونلۇقىغا ئېرىشىپلا قالماستىن، يەنە ئوقۇغۇچىلار ئۇيۇشمىسى مەدەنىيەت بۆلۈمىنىڭ باشلىقلىقىغا سايلىنىپ ئىپادىسى ناھايىتى ياخشى بولغان. گۈزەل كەلگۈسى جاڭسەنگە قاراپ قۇچاق ئاچقان.

ھالبۇكى«ئائىلىدە بوران - چاپقۇن بولۇپ تۇرىدۇ، ئادەمدە كۆڭۈلسىزلىك بولۇپ تۇرىدۇ »

دىگەندەك ، جاڭسەن ئۈچىنچى يىللىقتا ئوقۇۋاتقاندا بەزىلەر ئۇنىڭ ئۈچ يىل ئىلگىرىكى بىرىنچى قېتىملىق ئالىي مەكتەپ ئىمتىھانىدا شەرقى شىمالدىكى مەلۇم مەكتەپكە ئۆتۈپ ئەمما بارمىغانلىقىنى ، ئىككىنچى يىلى بېيجىڭ ئۇنىۋېرسىتېتىغا ئىمتىھان بېرىپ ئۆتكەنلىكىنى پاش قىلغان. ئەينى ۋاقىتتىكى بەلگىلىمىگە ئاساسەن، ئالىي مەكتەپكە ئۆتۈپ تۇرۇپ بارمىغان ئوقۇغۇچىلار بىر يىل ئىمتىھان بېرىشتىن توختىتىلاتتى.

مەكتەپ بۇ خەۋەرنى بىلگەندىن كىيىن ئۇنىڭ ئوقۇش تەۋەلىكىنى بېكار قىلىپ، ئۇنىڭغا ئوقۇشتىن چېكىنىش بۇيرۇقى بەرگەن. بۇ ئىش ئەينى ۋاقىتتا توختىماستىن يۇقىرى ئۆرلەۋاتقان جاڭسەنگە ئېغىر زەربىلەرنى ئېلىپ كەلگەن. ئوقۇتقۇچى ـ ئوقۇغۇچىلار ئۇنىڭ ئىشىنىڭ تېگىگە يېتەلمەي ئەخمىقانە ئىش قىلىپ قويۇشىدىن ئەنسىرەپمۇ قالغان. ھالبۇكى قىيىنچىلىق ئىچىدە تۇرۇپمۇ جاڭسەننىڭ روھى چۈشمىگەن، ئۇ ناھايىتى تىزلا روھلىنىپ ئىرادىسى تېخىمۇ كۈچەيگەن. ئۇ دائىم ئۈمىدۋارلىق بىلەن ئۆز ـ ئۆزىگە شۇنداق دەيتتى: «چوقۇم كۈچلۈك بولۇش كېرەك، پەقەت تىرىشىپ ئۆگەنگەندىلا بېيجىڭ ئۇنىۋېرسىتېتىدىكى باشقا ئوقۇغۇچىلارنىڭ ئارقىدا قالمايمەن.»

1986 ـ يىلى ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەندىن كىيىن ساۋاقداشلار ھەممىسى دىپلومغا ئېرىشكەن، ھەمدە كۆپ قىسمى مەركەزدىكى ئورگانلارغا خىزمەتكە چۈشكەن، بىراق جاڭسەن پەقەتلا بىر نىپىز ئىسپات قەغىزىگە ئېرىشكەن. گەرچە نەتىجىسى ياخشى بولسىمۇ، بىراق ئىلگىرىكى ئىش سەۋەبلىك مەكتەپ ئۇنى خىزمەتكە بۆلمىگەن. ئەينى ۋاقىتتىكى جاڭسەن ئاللىقاچان قىيىنچىلىق ئىچىدە ئۆزىنى تاۋلىغان؛ ئۇ خىزمەتكە بۆلۈنمىگەنلىك سەۋەبلىك ئەكسىچە ئۆزىنىڭ پۇرسىتىنىڭ تېخىمۇ كۆپ بولىدىغانلىقىنى، چىقىش يولىنىڭمۇ كەڭرى بولىدىغانلىقىنى ھېس قىلغان.

بىر تۇتاش خىزمەتكە تەقسىم قىلىنمىغان جاڭسەن مەكتەپتىن ئايرىلىپلا جۇڭگۇ گۇەنسۇنگە بېرىپ خىزمەت ئىزدەشنى باشلىغان، ئەمما ھەممىلا يەردە رەت قىلىنىشقا ئۇچرىغاندىن كىيىن، ئۇ ئۆزى ئىگىلىك يارىتىش قارارىغا كەلگەن. ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلىپىدە، جاڭسەن نۇرغۇنلىغان ئويلاپمۇ باقمىغان قىيىنچىلىق ۋە ئوڭۇشسىزلىققا دۇچ كەلگەن، بىراق ئۇ قىيىنچىلىقتىن قورقۇپ

قالمىغان،ئەكسىچە ئۆزىنىڭ قەتئىي ئىرادىسىگە تايىنىپ قىيىن ئەھۋالدىن قۇتۇلۇپ چىققان.

1992 ـ يىلى جاڭسەن ھازىرقى دايىن شىركىتىنى تىزىمغا ئالدۇرغان. ئۇ بۇ قېتىم كۆپ يىللىق ئىگىلىك يارىتىش تەجرىبە ـ ساۋاقلىرىنى يەكۈنلەپ، شىركەتنى باشقۇرۇشقا مەخسۇس خادىم تەكلىپ قىلغان. ئۈنۈملۈك تىجارەت باشقۇرۇش ئەندىزىسى ئاستىدا، شىركەت ناھايىتى تېزلا بىر قىسىم چوڭ تۈرلەرنىڭ ھۆددىسىدىن چىققان. 1994 ـ يىلى دايىن شىركىتى كاڭبەي شىركىتىنىڭ ئاسىيا رايونىدىكى ئەڭ چوڭ ۋەكالەتچى سودىگىرىگە ئايلانغان. شىركەتنىڭ بارغانسىرى زورىيىشىغا ئەگىشىپ جاڭسەن نەزىرىنى بىئولوگىيىلىك دورا ياساش، ئۆي ـ مۈلۈك، كومپيۇتېر ئېكرانى پىششىقلاپ ئىشلەش قاتارلىق ساھەلەرگە تىككەن. ئوزۇن ئۆتمەستىن دايىن كومپيۇتېر شىركىتى دايىن گورۇھىغا ئايلانغان.

بۈگۈنكى كۈندە دايىن گورۇھىنىڭ كۆلىمى ناھايىتى چوڭ بولۇپ، كومپيۇتېر مەھسۇلاتلىرىنى پارچە سېتىش، توپلاشتۇرۇلغان سىستېما، بىئولوگىيىلىك ساغلاملىق مەھسۇلاتلىرى،بىئولوگىيىلىك دورا، جۇڭگو ـ ئىتالىيە ھەمكارلىقىدىكى يېڭى تىپتىكى ئائىلە ئېلېكتىر سايمانلىرى ۋە ئالىي ئۆي ـ مۈلۈك قاتارلىق ئالتە ئەمەلىي كۈچى كۈچلۈك بولغان كەسىپلەشكەن شىركەتتىن باشقا، يەنە 30 دىن ئارتۇق ئۆلكە ـ شەھەر، ئاپتونوم رايون ۋە ئامېرىكا قاتارلىق جايلاردا 40 تىن ئارتۇق تارماق شىركەت تەسىس قىلغان بولۇپ،ساپ مال ـ مۈلكى مىليارد ئامېرىكا دوللىرىدىن ئاشقان.

جاڭسەننىڭ بۈگۈنكىدەك غەلىبىنى قولغا كەلتۈرۈشىدىكى سەۋەب ناھايىتى زور دەرىجىدە ئۇنىڭ قىيىنچىلىقتا ئۇچرىغان چاغدىكى ئاكتىپ پوزىتسىيىسى بىلەن مۇناسىۋەتلىك. دەل بۇ خىلدىكى پوزىتسىيە بولغاچقا، جاڭسەن ئوقۇش تەۋەلىكى بېكار قىلىنغاندىن كېيىنمۇ يەنىلا ئۈمىدۋارلىق بىلەن ئوقۇشنى داۋاملاشتۇرغان؛ دەل بۇ خىلدىكى ئاكتىپ پوزىتسىيە بولغاچقا، جاڭسەن ئوقۇش پۈتتۈرۈپ خىزمەتكە تەقسىملەنمىگەندىن كېيىنمۇ ئۆزىنى تاشلىۋەتمەي، ئەكسىچە تېخىمۇ كۆپ پۇرسەت ۋە پارلاق ئىستىقبالىم بار دەپ قارىغان؛ دەل بۇ خىلدىكى ئاكتىپ پوزىتسىيە بولغاچقا، جاڭسەن قىيىنچىلىق ئىچىدىن ئۈمىدنى كۆرەلىگەن.

شۇنداق،بايلار قىينچىلىق ئىچىدە بولسىمۇ يەنىلا ئاكتىپ پوزىتسىيىدە بولۇپ ئالغا ئىلگىرىلەيدۇ. ئۇلار ئۆزىنىڭ بارلىق زېھنىنى قىينچىلىققا قانداق خاتىمە بېرىشكە،قىيىن مۇھىتتىن قانداق قۇتۇلۇشقا قارىتىدۇ. بۇنداق بولۇشىدىكى سەۋەب، ئۇلارنىڭ كۆڭلىدە ئىزچىل قىيىن مۇھىتقا پۇرسەت يوشۇرۇنغانلىقىغا بولغان ئۈمىد ۋە چوڭقۇر ئىشەنچ بار.

تەيسۇ گورۇھىنىڭ قۇرغۇچىسى، تەيۋەننىڭ «تىجارەت پىرى» دەپ ئاتالغان ۋاڭ يوڭچىڭ دەل قىينچىلىق ئىچىدىن ئۈمىدنى كۆرەلەيدىغان ئادەم.

ۋاڭيوڭچىڭ گۇرۇچ دۇكىنى ئېچىش ئارقىلىق كاپىتال جۇغلىغاندىن كېيىن، ئۆزىنىڭ نەزىرىنى ئۆزى بىلمەيدىغان ھەمدە ئەينى ۋاقىتتا كىشىلەرنىڭ نەزىرىگە ئىلىنمىغان پلاستىك ماتېرىياللارغا ئاغدۇرۇپتۇ.

ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ بۇ قارارى ئەينى ۋاقىتتىكى سانائەت گورۇپپىسىنىڭ رەئىسى يەن يەنسۇننىڭ كۈچلۈك قارشى تۇرۇشىغا ئۇچراپتۇ. يەن يەنسۇننىڭ قارىشىچە پلاستىك ماتېرىياللارغا مەبلەغ سالسا پۇل تېپىشتىن ئۈمىد يوق ئىكەن.يەن يەنسۇ تەيۋەندە پلاستىك ماتېرىياللارغا مەبلەغ سالغاندا كۆلەم جەھەتتىن ياكى تەننەرخ جەھەتتىن بولسۇن ھېچقانداق ئەۋزەللىكىنىڭ يوقلۇقىنى، ھەمدە ئۆزىنى تېگى يوق ھاڭغا ئىتتىرىپ ئالغا ئىلگىرلىيەلمەيلا قالماستىن، ھەتتا ئېچىنىشلىق ۋەيران بولۇش مۇمكىنچىلىكىنى كېسىپ ئېيتىپتۇ.

ھەرخىل تەھلىل ۋە سىرتقى دۇنيانىڭ تەسىرى ئاستىدا، قىينچىلىق ئىچىدىكى ۋاڭ يوڭچىڭ ھەرگىزمۇ ئۈمىدسىزلەنمەپتۇ، ئەكسىچە ئۆزىنىڭ ئادەمنى ھەيران قالدۇرىدىغان جاسارىتى ۋە بىۋاستە سەزگۈسى ئارقىلىق ئۈمىدنى كۆرۈپتۇ، ھەمدە پلاستىك ماتېرىيال سانائىتىگە كىرىشنى قارار قىپتۇ. بۇنىڭ ئۈچۈن ۋاڭ يوڭچىڭ بىر يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ پلاستىك ماتېرىياللارنىڭ خۇسۇسىيىتى، ياسىلىش جەريانى، ئىشلەپچىقىرىلىش ۋە ئىش قوشۇش قاتارلىق مۇناسىۋەتلىك بىلىملەرنى ئۆگىنىپتۇ.

ھالبۇكى مەبلەغ سېلىشنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە، ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىشقا كاپالەتلىك قىلغىلى بولمىغاچقا، ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ تەيسۇ شىركىتىدە مەبلەغ راۋان يۈرۈشمەي، مەھسۇلاتلار كۆپ

مىقداردا بېسىلىپ قېلىپ شىركەت تاقىلىپ قېلىش گىردابىغا بېرىپ قاپتۇ. بۇنداق ئەھۋال ئاستىدا كۆپ قىسىم پايچېكلار پاينى قايتۇرۇشنى تەلەپ قىلىپتۇ، ھەتتا بەزىلىرى پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ۋاڭ يوڭچىڭنى زاڭلىق قىپتۇ.

ھەر تەرەپتىن كەلگەن بېسىم ئالدىدا ۋاڭ يوڭچاڭ ھەرگىزمۇ ئۆزىنى يوقىتىپ قويماپتۇ، ئەكسىچە سوغۇققانلىق بىلەن تەيسۇ شىركىتىنىڭ ئەھۋالىنى تەھلىل قىلىپ، ئاخىرىدا كەسپىنى ئۆزگەرتىپ كۆپ قىسىم مەھسۇلاتلارنى سېتىۋېتىشنى، تۆۋەن باھادا تەيسۇ شىركىتىنىڭ بارلىق ئىشلەپچىقىرىش ھوقۇقىنى سېتىۋېتىپ مۇستەقىل تىجارەت قىلىشنى، ھەمدە ئىشلەپچىقىرىش كۆلىمىنى كېڭەيتىشنى قارار قىپتۇ. بۇ قارار باشقىلارنىڭ قارىشىچە ئىنتايىن ساراڭلىق ياكى ئەخمەقانىلىق ئىدى.

ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ بۇنىڭدىن ئۈمىدنى كۆرەلىشىدىكى سەۋەب، ئۇ تەكشۈرۈش ئارقىلىق تەيۋەننىڭ دۇنيادىكى ئاساسلىق كۆيدۈرگۈچى ئىشقار ئىشلەپچىقىرىش بازىلىرىدىن بىرى ئىكەنلىكىنى، كۆيدۈرگۈچى ئىشقار ئىشلەپچىقىرىش جەريانىدا ئىشلىتىلمەي تاشلىۋېتىلىدىغان 70% خلور گازىنىڭ دەل پلاستىك ماتېرىياللار سانائىتىنىڭ تەرەققىياتىنى يېتەرلىك خام ئەشيا بىلەن تەمىنلەيدىغانلىقىنى چۈشىنىپ يېتىپتۇ.

ئىشلەپچىقىرىش كۆلىمىنى كېڭەيتىش، تەننەرخنى كىچىكلىتىپ سېتىش باھاسىنى تۆۋەنلىتىش ۋە پلاستىك ماتېرىياللارنىڭ قايتا پىششىقلاپ ئىشلىنىشىنى ئىلگىرى سۈرۈش قاتارلىق ئۇسۇللار ئارقىلىق، ۋاڭ يوڭچاڭ ئۆزىنىڭ تەيسۇ شىركىتىنى ئۆلۈم ئېغىزىدىن قۇتقۇلدۇرۇپ بارغانسىرى زورايتىپتۇ.

بۈگۈنكى كۈندە، ۋاڭيوڭچىڭنىڭ ئىشلەپچىقىرىش كەسپى تەيۋەننىڭ ھەرقايسى جايلىرىنى قاپلاپ خىمىيە، ياغاچ ماتېرىيالى ۋە توقۇمىچىلىق قاتارلىق كۆپ خىل ساھەلەرگە كىرگەن. ۋاڭ يوڭچاڭ ئۆزىمۇ تەرىپلىنىپ «تەيۋەنگە ھۆكۈمرانلىق قىلىدىغان بىرىنچى كارخانىچى»دەپ ئاتالغان.

بايلارنىڭ باي بولۇشىدىكى سەۋەب، ئۇلار قىيىنچىلىق ئىچىدە قالغان ۋاقىتتا ئىشنىڭ ياخشى تەرىپىنى كۆرەلەيدۇ، ئۈمىد ئارقىلىق ئۆزىنىڭ بايلىق نىشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرىدۇ.خۇددى ۋاڭ يوڭچىڭغا ئوخشاش ئەتراپتىكى كىشىلەرنىڭ بېسىمى ۋە شىركەت تاقىلىپ قېلىش گىردابىغا بېرىپ قالغان قىيىن ئەھۋال ئاستىدىمۇ، يەنىلا ئۆزىنىڭ ئەقىل - پاراستى ۋە شىجائىتى ئارقىلىق بۇنىڭدىن ئۈمىد نۇرىنى كۆرەلىگەن.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر ۋاڭ يوڭچىڭنىڭ قىيىنچىلىق ئىچىدىن كۆرگىنى پەقەت ئۈمىدسىزلىك بولۇپ ئۈمىد بولمىغاندا، ئۇ يەنە كۆپچىلىكنىڭ غۇلغۇلىلىرىنى يېڭىپ پلاستىك ماتېرىيال سانائىتىگە كىرىشنى قارار قىلالامتى؟ ئۇ يەنە پايچېكلار پاي قايتۇرۇشنى تەلەپ قىلىۋاتقان، شىركەت تاقىلىپ قېلىش گىردابىغا بېرىپ قالغان قىيىن ئەھۋال ئاستىدا،ئۆزىنىڭ كۆپ قىسىم كەسپلىرىنى ۋە تەيسۇ شىركىتىنىڭ بارلىق ئىشلەپچىقىرىش ھوقۇقىنى سېتىۋېتىپ ئۆزى مۇستەقىل تىجارەت قىلالامتى؟ ئۇ يەنە «پلاستىك ماتېرىيال پادىشاھى»غا ئايلىنىپ ئۆزىنىڭ بايلىق ھېكايىسىنى يېزىپ چىقالامتى؟

جاۋابى ئېنىقلا «ياق.» جاڭسەن ۋە ۋاڭ يوڭچىڭغا ئوخشاش بايلارنىڭ سەرگۈزەشتىسى بىزگە مۇنداق بىر ھەقىقەتنى ئېيتىپ بەردى: قىيىنچىلىق ئىچىگە چەكسىز پۇرسەت يوشۇرۇنغان، پەقەت ئۈمىدۋارلىق بىلەن قېدىرىپ تەكشۈرسەكلا جەزمەن نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولۇش يولىدا بايلىق خەزىنىسىنى ئاچقىلى بولىدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ئاينىڭ ئون بەشى قاراڭغۇ، ئون بەشى يورۇق» . بايلىق يولىدا ھەربىر ئادەم «ئاينىڭ ئون بەشى قاراڭغۇ» بولىدىغان قىيىنچىلىققا ئۇچرايدۇ، بۇنداق چاغدا ئۈمىدسىزلىكنى كۆرۈپ چېكىنىش كېرەكمۇ ياكى ئۈمىدۋارلىق بىلەن ئالغا ئىلگىرىلەش كېرەكمۇ؟ تاللاش ھەربىر ئادەمدە ئوخشمايدۇ .چېكىنگەنلەرئۆزىنىڭ ئەسلىدىكى تۇرمۇشىغا قايتىپ داۋاملىق نامرات تۇرمۇش كەچۈرىدۇ، ئۈمۈدۋارلىق بىلەن ئالغا ئىلگىرىلىگەنلەربولسا «ئاينىڭ ئون بەشى يورۇق» بولغىچە داۋاملاشتۇرۇپ بايلارغا ئايلىنالايدۇ.

نامراتلارنىڭ نىشانى ھاللىق سەۋىيە، بايلارنىڭ نىشانى باياشات ياشاش

نامراتلاردا ھەمىشە «ھاللىق سەۋىيەگە يەتكەندە قانائەتلىنىش» پىسخىكىسى مەۋجۇت، شۇڭا ئۇلارنىڭ قوغلىشىدىغىنى پەقەتلا ھاللىق سەۋىيە، ئازراق نەرسىلەرگە ئېرىشىپ تويۇنۇش مەسىلىسىنى ھەل قىلىسىلا قانائەت ھاسىل قىلىپ ئىلگىرىلەشنى ئويلىمايدۇ.شۇڭلاشقا ئۇلار ھەرگىزمۇ چوڭ ئىشلارنى قىلىپ كۆپلىگەن بايلىققا ئېرىشەلمەيدۇ.

ئەكسىچە بايلارنىڭ قوغلىشىدىغىنى باياشات ياشاش، ئۇلاردا ئۇزۇن مەزگىللىك بايلىق نىشانى ۋە نىشانغا يەتمىگۈچە توختىمايدىغان قەتئىي ئىرادە ھەم تىرىشچانلىق بار. دەل مۇشۇنداق شىجائەت بولغاچقا، بايلار چوڭ ئىشلارنى قىلىپ كۆپ پۇل تاپالايدۇ.

قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە ئۆتكەن جۇڭگو ۋە چەتئەللەردىكى بايلارنىڭ ھېچقايسىسى ھاللىق سەۋىيەدە قانائەتلىنىپ قالمىغان، ئۇلارنىڭ قوغلىشىدىغىنى بولسا باياشات ياشاشتەك بايلىق نىشانى. «يەرشارى سۇ ترانسپورت گورۇھى» نىڭ قۇرغۇچىسى، پۈتۈن دۇنيا ئورتاق ئېتىراپ قىلىدىغان دۇنيا «كېمە پادىشاھى»، جۇڭگولۇق مۇھاجىر باۋ يۈگاڭ باياشات ياشاشنى قوغلىشىدىغان بايلارنىڭ تىپىك ۋەكىلى.

باۋيۈگاڭ 1918 ـ يىلى جېجياڭنىڭ نىڭبودىكى بىر سودىگەر ئائىلىسىدە دۇنياغا كەلگەن، ئۇنىڭ دادىسى باۋياۋلوڭ يىل بويى خەنكۇدا سودا قىلاتتى. نىڭبو دوڭخەي دېڭىزىنىڭ بويىغا جايلاشقان بولغاچقا، باۋيۈگاڭ تۇرۇۋاتقان كەنت دېڭىزغا يىراق ئەمەس ئىدى، باۋيۈگاڭ بالىلىق چاغلىرىدا دائىم دېڭىز بويىغا بېرىپ ئوينىغاچ كېمە كۆرەتتى.

13 ياشقا كىرگەن ۋاقتىدا، دادىسى باۋيۈگاڭنى شاڭخەيگە ئوقۇشقا ئەۋەتىدۇ، ئۇزۇن ئۆتمەستىن باۋيۈگاڭ ۋۇسۇڭ كېمىچىلىك مەكتىپىگە ئوقۇشقا كىرىدۇ. ياپونغا قارشى تۇرۇش ئۇرۇشى پارتلىغاندىن كېيىن، باۋيۈگاڭ چۇڭچىڭغا بېرىپ بىر بانكىدىن خىزمەت تاپىدۇ.

1938 -يىلى، باۋيۇگاڭ شاڭخەيگە بېرىپ مەركەز ھاۋالە ئىدارىسىنىڭ سۇغۇرتا بۆلۈمىدە خىزمەت تاپىدۇ. خىزمەت پوزىتسىيىسى ئەستايىدىل ۋە بانكىدا ئىشلىگەن خىزمەت تەجرىبىسى بولغاچقا، باۋيۇگاڭ ناھايىتى تېزلا ئۆسۈپ مائاشى كۆپىيىدۇ. قىسقىغىنە يەتتە يىل ۋاقىتتا ئۇ بىر ئاددى خىزمەتچىدىن خۇيياڭ بانكىسى ۋە چۇڭچىڭ تارماق بانكىسىنىڭ لېدىرلىقىغا تەيىنلىنىدۇ. 1945 - يىلى، باۋيۇگاڭ شاڭخەي بانكىسىنىڭ مۇئاۋىن باش لېدىرلىقىغا تەيىنلىنىپ نامى چىقىدۇ.

ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە باۋيۇگاڭ ئاللىقاچان مۇۋەپپەقىيەت قازانغان، خىزمىتى مۇقىم، مائاش تەمىناتىمۇ ياخشى ئىدى. ھالبۇكى ئىزچىل بايلىق نىشانىنى قوغلىشىۋاتقان باۋيۇگاڭ بۇنداق ھاللىق تۇرمۇشنى داۋاملاشتۇرۇشنى خالىمايدۇ. ئۇ قەتئىيلىك بىلەن باشقىلار ھەۋەس قىلىدىغان بانكا خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ، دادىسى بىلەن بىرلىكتە بارلىق پۇللىرىنى ئېلىپ شاڭگاڭغا كېلىدۇ.

شاڭگاڭغا كەلگەن دەسلەپكى مەزگىللەردە باۋيۇگاڭ ئىمپورت تىجارىتىدە كىچىك سودىلارنى قىلىپ ئازغىنە بايلىققا ئېرىشىدۇ. ھەم بۇ جەرياندا تەكرار ئويلىنىش ئارقىلىق، سۇ تىرانسپورتى بىلەن شۇغۇللىنىشنى قارار قىلىدۇ . ئاتا - ئانىسى بۇنى بىلگەندىن كېيىن ئۇنىڭ قارارىغا قارشى تۇرىدۇ. چۈنكى ، ئانىسى سۇ تىرانسپورتى كەسپىنى خەتىرى چوڭ،ئازراقلا بىخەستەلىك قىلىنسا ۋەيران بولۇش خەۋپى بار دەپ قارىسا، دادىسى شاڭگاڭنىڭ سۇ تىرانسپورت كەسپىدە رىقابەت كەسكىن، سىرتتىن كەلگەن كىشىلەر بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن داۋاملىق تىجارەت قىلالىشىمىز مۇمكىن ئەمەس، دەپ قارىغان.شۇڭا ئۇلار ئوغلىغا ئۆي - مۈلۈككە مەبلەغ سېلىش تەكلىپى بېرىدۇ.

ھالبۇكى چوڭ نىشانىنى قوغلىشىۋاتقان باۋيۇگاڭنىڭ ئىشەنچى چوڭ بولۇپ، ئـۇ ئۆزىنىڭ ئىمپورت -ئېكسپورت سودىسى قىلغان ۋاقىتتىكى ئېرىشكەن ئۇچۇرلىرىغا ئاساسەن، دېڭىز - ئوكيان تىرانسپورت كەسپىنىڭ تەرەققىيات ئىستىقبالىغا چوڭقۇر ئىشەنچ ھاسىل قىلغان ئىدى. ئۇنىڭ ئۇستىگە شاڭگاڭ چوڭ قۇرۇقلۇققا يۆلىنىپ تۇرۇپ پۈتۈن دۇنيا سۇ تىرانسپورتىنى تۇتاشتۇرىدىغان سودا ئوبوروتىنىڭ جۇغلىنىش - تارقىلىش مەركىزى بولۇپ، ئۇنىڭ ئەۋزەل يەر شارائىتى سۇ تىرانسپورتىنىڭ تەرەققىياتىغا پايدىلىق ئىدى.

دېگىننى قىلىدىغان باۋيۇگاڭ تۆت تەرەپكە قاتراپ كېمىچىلىك ۋە سۇ ترانسپورتىنىڭ ئەھۋالىنى چۈشىنىپ، سۇ ترانسپورتى ۋە كېمىچىلىك بىلىملىرىنى ئەستايىدىل ئۆگەندى. ھەم 37 ياش ۋاقتىدا يەر شارى كېمىچىلىك چەكلىك شىركىتىنى قۇرۇپ دېڭىزچىلىق ئىشلىرىنى باشلايدۇ. دەسلەپتە باۋيۇگاڭ تەرەپ - تەرەپتىن پۇل قەرز سورىغان بولسىمۇ، بىراق رەت قىلىندى. نەچچە قېتىملىق رەت قىلىنىشتىن كېيىن ئۇ ئاخىرى بىردوستىنىڭ ياردىمىدە قەرز ئېلىپ، كۆمۈرنى كۆيدۈرۈش ئارقىلىق ھەركەتلىنىدىغان،ئىشلىتىلگىنىگە 28 يىل بولغان كونا مال كېمىسىدىن بىرنى سېتىۋالدى. گەرچە بۇ كېمە ناھايىتى كونا بولسىمۇ، بىراق باۋيۇگاڭ ئۇنى ناھايىتى قەدىرلەپ ئادەم تەكلىپ قىلىپ قايتىدىن سىرلىتىدۇ. شۇنىڭدىن باشلاپ، باۋيۇگاڭ «جىنئەن» ناملىق بۇ كونا كېمىگە تايىنىپ سۇ ترانسپورتى كەسپىدە ئۆزىگە تەۋە بولغان بوشلۇقنى يارىتىپ،چەتئەللىكلەرنىڭ خەلقئارا سۇ ترانسپورتى يولىنى ئىگەللىۋېلىشىدەك تارىخىغا خاتىمە بېرىدۇ، ھەمدە دۇنيا «كېمە پادىشاھى» دېگەن نامنى ئېلىپ كاتتا بايغا ئايلىنىدۇ. باۋيۇگاڭ باشقۇرۋاتقان گورۇھنىڭ قارمىقىدا 20 دىن ئارتۇق تارماق شىركەت بولۇپ، ئومۇمىي مال - مۈلكى 50 مىليارد دوللارغا يېتىپ شاڭگاڭدىكى ئون چوڭ گورۇھنىڭ ئىچىدە ئۈچىنچى ئورۇنغا ئۆتىدۇ.

دېڭىزچىلىق ئىشلىرىدا ئۆزىگە خاس نەتىجە قازانغاندىن كېيىن، ئۇزۇن مەزگىللىك بايلىق نىشانىنى قوغلىشىۋاتقان باۋيۇگاڭ چوڭ قۇرۇقلۇققا قايتىپ كېلىپ، ئۆزىنىڭ بىر قىسىم مەبلىغىنى ئۆي -مۈلۈكچىلىك، مېھمانخانا، قاتناش قاتارلىق كەسىپلەرگە سالغان، ھەمدە تىجارىتىمۇ ناھايىتى ياخشى بولغان.

1986 - يىلى باۋيۇگاڭنىڭ دېڭىزچىلىق ئىشلىرى ۋە قۇرۇقلۇقتىكى كەسىپلىرىمۇ تەرەققىياتىنىڭ يۇكسەك پەللىسىگە چىققان، ئۇنىڭ مال - مۈلكى بىر دۆلەتنى سېتىۋېلىشقا يېتىدىغان بولۇپ، ئۇ ئۆزىمۇ چاقچاق قىلىپ: «مېنىڭ ئۆزۈمنىڭ قانچىلىك مال - مۈلكۈم بارلىقىنى بىلگۈم يوق،چۈنكى بۇنى بىلسەم قانداق قىلىشنى بىلمەي يۈرىكىم سوقۇشتىن توختاپ قېلىشتىن قورقىمەن.» دېگەن.

بىزباۋيۇگاڭنىڭ قانچىلىك مال - مۈلكى بارلىقىنى بىلمەيمىز، بىراق بىز شۇنى

جەزملەشتۈرەلەيمىزكى، ئۇ ئالللقاچان ئۆزىنىڭ باياشات ياشاش نىشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرغان. دەل شۇنداق بىر خىل نىشان بولغاچقا، باۋيۇگاڭ باشقىلار ھەۋەس قىلىدىغان خىزمىتى ۋە ھاللىق تۇرمۇشىنى تاشلاپ ئۆزى چۈشەنمەيدىغان دېڭىزچىلىق ئىشلىرىغا يۈرۈش قىلغان؛ باياشات ياشاش ئىستىكى بولغاچقا، باۋيۇگاڭ دېڭىزچىلىق كەسپىنىڭ پارلاق مۇۋاپپىقىيىتىنى بارلىققا كەلتۈرۈپ، دۇنيادىكى ئون چوڭ كېمە پادىشاھىنىڭ بىرى بولغان؛ دەل مۇشۇنداق بىر خىل نىشان بولغاچقا، باۋيۇگاڭ دېڭىزچىلىق ئىشلىرىدا بىر شانلىق سەھىپە ياراتقاندىن كېيىن نەزىرىنى قۇرۇقلۇققا تىكىپ، قۇرۇقلۇقتىمۇ ئادەمنى ھەيران قالدۇردىغان نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرگەن.

ئەگەر باۋيۇگاڭ پەقەت ھاللىق تۇرمۇشنىلا قوغلاشقان بولسا،ئۇنىڭ تىنچ تۇرمۇشىدىن ۋاز كېچىپ خوجايىنغا ئايلىنالىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى؛ يەنە ئۆزى تونۇشلۇق بولغان ئىمپورت ـ ئېكسپورت كەسپىنى تاشلاپ، ئۆزگە تونۇشلۇق بولمىغان دېڭىزچىلىق ئىشلىرىنى قىلمىغان بولاتتى؛ يەنە دېڭىز ۋە قۇرۇقلۇقتا ئايرىم ـ ئايرىم سودا گورۇھلىرىنى قۇرۇپ پارلاق نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرەلىشى تېخىمۇ مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

باۋ يۇگاڭدىن باشقا يەنە نۇرغۇنلىغان بايلارمۇ ئوخشاشلا ھاللىق تۇرمۇشقا قانائەتلىنىپ قالمايدۇ. بىز بۇ يەردە تولۇق ئوتتۇرا ئوقۇش تارىخىغىلا ئىگە بولغان كروكنىڭ قانداق قىلىپ مەكدونالد تېز تاماقخانىسىنى قۇرۇپ چىققانلىقىغا قاراپ باقايلى.

ئائىلە شارائىتى ناچار بولغاچقا، كروك تولۇق ئوتتۇرا بىرىنچى يىلللىقتا چىققاندا مەكتەپتىن چېكىنىشكە مەجبۇر بولىدۇ. مەكتەپتىن ئايرىلغاندىن كېيىن، كروك مۇزىكا ئەترىتىدە پىئانىنو چېلىپ باققان، چىكاگو رادىئو ـ تېلېۋىزىيە قانىلىدا رېژىسسور بولغان،يەنە يىمەكلىك ئەسلىھەلىرىنىڭ تونۇشتۇرۇپ ساتقۇچىسى بولغان.

1937 ـ يىلى كروك ئۆزىنىڭ يىغقان پۇللىرىغا تايىنىپ بىر كىچىك دۇكان ئېچىپ، مەخسۇس سۈت ئارىلاشتۇرۇش ماشىنىسى تىجارىتى قىلغان. گەرچە ئۆزى خوجايىن بولغان بولسىمۇ،كروكنىڭ كىرىمى يەنىلا ئاز بولۇپ، ئارانلا ئۆزىنىڭ تۇرمۇشىنى قامدىيالايتتى. باياشات ياشاشنى ئويلايدىغان

كروك ئىزچىل باي بولۇش پۇرسىتىنى ئىزدەيدۇ.

1954 ـ يىلىنىڭ بىر كۈنى، سانبېرناردىنودا تېز تاماقخانا ئاچىدىغان مەيىش ئاكا ـ ئۇكىلار بىر قېتىمدىلا سەككىز دانە سۈت ئارلاشتۇرۇش ماشىنىسى زاكاس قىلىدۇ. ئىلگىرى ھېچقانداق خېرىدار بۇنچە كۆپ سۈت ئارلاشتۇرۇش ماشىنىسى زاكاس قىلمىغان بولۇپ، بۇ زاكاس كروكنىڭ دىققىتىنى قوزغايدۇ، شۇنداق قىلىپ ئۇ سانبېرناردىنوغا بېرىپ ئەھۋال ئىگىلەش نىيىتىگە كېلىدۇ.

ئەھۋال ئىگىلەش جەريانىدا مەيىش ئاكا ـ ئۇكىلار ئاچقان بۇ مەكدونالد تېز تاماقخانىسى كروكقا ناھايىتى چوڭقۇر تەسىر قالدۇرىدۇ. گەرچە بۇ ئاشخانىنىڭ تاشقى كۆرۈنۈشىنىڭ ھامبورگ بولكا دۇكانلىرى بىلەن ھېچقانداق پەرقى بولمىسىمۇ، بىراق سودىسى ناھايىتى ياخشى ئىدى. مەكدونالد تاماقخانىسىنىڭ ئالدىدا 100 دىن ئارتۇق ئادەم ئۆچرەتتە تۇرغان بولۇپ، بۇنداق ئالدىراش ئەھۋالدىمۇ كۈتكۈچىلەرنىڭ ئىش ئۈنۈمى ناھايىتى يۇقىرى ئىدى، ئۇلار 15سېكونت ئىچىدە خېرىدارلار ئېھتىياجلىق يېمەكلىكلەرنى ئېلىپ بېرەلەيتتى، بۇنداق تېز سۈرئەت كروكنى ناھايىتى ھەيران قالدۇرغان.

خېرىدارلار ئۆچرەتتە تۇرغاچ بۇ ئاشخانىنىڭ يېمەكلىك باھاسىنىڭ تۆۋەن، سۈپىتىنىڭ ياخشى،ئاشخانىنىڭ پاكىزە ۋە مۇلازىمەت پوزىتسىيىسىنىڭ ياخشى ئىكەنلىكىنى، ھەممىدىن مۇھىمى سۈرئىتىنىڭ ناھايىتى تېز ئىكەنلىكىنى ماختاۋاتاتتى. خېرىدارلارنىڭ سۆزلىرىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن كروك دەرھال بۇنىڭدىكى سودا پۇرسىتىنى بايقاپتۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇ دەرھال مەيىش ئاكا ـ ئۇكىلارنى ئىزدەپ تېپىپ ئۇلار بىلەن ھەمكارلىشىپ ئامېرىكىدا تېخىمۇ كۆپلىگەن مەكدونالد تېز تاماقخانىلىرىنى بارلىققا كەلتۈرۈش ئىستىكىنى ئىپادىلەپتۇ.

ھالبۇكى مەيىش ئاكا ـ ئۇكىلار كروكنىڭ تەكلىپىگە ئانچە قىزىقماپتۇ، چۈنكى ئۇلار مۇشۇ دۇكىنىغا تايىنىپلا يىلدا 100 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى تاپالايدىغان بولۇپ، بۇ ئۇلارغا نىسبەتەن ناھايىتى يېتەرلىك ئىدى. مۇشەققەتلىك سۆھبەت ئارقىلىق، مەيىش ئاكا ـ ئۇكىلار ئاندىن كروكقا پۈتكۈل ئامېرىكىنىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا مەكدونالد زەنجىرسىمان تېز تاماقخانىلىرىنى قۇرۇش

ۋەكالەتچىلىك ھوقۇقىنى بېرىپتۇ.

تونۇشتۇرۇپ ئېتىش جەريانىدا مەكدونالد تېز تاماقخانىسىدىكى چەكسىز سودا پۇرسىتىنى بايقىغان كىروك 1961 ـ يىلى ئىككى مىليون 700 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىلىق يۇقىرى باھا بىلەن مەكدونالدنىڭ تىجارەت ھوقۇقىنى سېتىۋاپتۇ. كىروكنىڭ كۆڭۈل قويۇپ تىجارەت قىلىشى ئارقىسىدا قىسقىغىنە 10 يىلغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە، مەكدونالدنىڭ پۈتۈن ئامېرىكىدىكى زەنجىرسىمان تېز تاماقخانىلىرى 700 گە يېتىپتۇ، ھەمدە ناھايىتى تېزلا پۈتكۈل دۇنياغا كېڭىيىپ ئىسمى ـ جىسمىغا لايىق «تېز تاماقخانا پادىشاھلىقى»غا ئايلىنىپتۇ.

نامراتلارغا لازىمى ھاللىق تۇرمۇش، بايلارنىڭ قوغلىشىدىغىنى بولسا باياشات تۇرمۇش. مەيش ئاكا ـ ئۇكىلار پەقەت ھاللىق تۇرمۇشقىلا قانائەتلىنىپ قالغاچقا بىر ئىزدا توختاپ قالغان،گەرچە 25 يىل تىجارەت قىلغان بولسىمۇ مەكدونالد پەقەتلا بىر كىچىك دۇكاندىن تەرەققىي قىلالماي، ئاخىرىدا بۇ «پۇل تېپىش ماشىنىسى» خوجايىنى تەرىپىدىن كىروكقا سېتىۋېتىلگەن، بۇنى ناھايىتى ئەپسۇسلىنارلىق ئىش دېمەي بولمايدۇ. بىز شۇنىڭغا ئىشىنىمىزكى، مەيش ئاكا ـ ئۇكىلار ئۆزلىرى قۇرۇپ چىققان مەكدونالد تېز تاماقخانىسىنىڭ كىروكنىڭ قولىدىكى «تىللا تۇخۇلىدىغان دەرەخ» گە ئايلانغانلىقىنى كۆرگەندە، ئۇلار چوقۇم ئۆزىنىڭ ئەينى ۋاقىتتىكى ئەخمىقانە قارارىدىن قاتتىق پۇشايمان قىلغان.

ئېنىقكى ، كىروك بۇ بايلىق ئويۇنىنىڭ غالىبىيەتچىسى. ئۇ باياشات ياشاشتىن ئىبارەت بايلىق نىشانىنىڭ تۈرتكىسى ئاستىدا تىرىشىپ باي بولىدىغان پۇرسەتنى ئىزدىگەن، ھەمدە «بىرقېتىمدىلا سەككىز دانە سۈت ئارلاشتۇرۇش ماشىنىسى بۇيرۇتۇش» تەك كىچىك ئىشتىن غايەت زور تەرەققىيات پۇرستى يوشۇرۇنغان تېز تاماقخانا كەسپىنى بايقىغان. ئۇ ئۆزىنىڭ بوشاشماس تىرىشچانلىقى ئارقىلىق مەكدونالدنى ئىسمى ـ جىسمىغا لايىق «تېز تاماقخانا پادىشاھلىقى» غا ئايلاندۇرغان، كىروك ئۆزىمۇ بىرلا دوملاپ مەكدونالدنىڭ «پادىشاھى»غا ئايلىنىپ بايلىق بەس ـ بەستە ئۇنىڭ قولىغا كەلگەن.

باۋىيۇگاڭ ۋە كروكنىڭ سەرگۈزەشتىلىرىدىن بىز شۇنى كۆرۈۋالالايمىزكى، «هاللىق ياشاش» ۋە «باياشات ياشاش» پۈتۈنلەي ئوخشىمايدىغان ئىككى خىل هالەت. بۇ ئىككى خىل هالەت كىشىلەرنىڭ بايلىق يولىدا نامراتلىقتا قاراپ مېڭىشى ياكى باي بولۇشىنى بەلگىلەيدۇ.ئۇنداقتا، نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولۇشنى ئويلىشىۋاتقان دوستۇم، سىزگە لازىمى«هاللىق ياشاش» مۇ ياكى «باياشات ياشاش» مۇ؟

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

خۇددى «تاغ تورغىيى يۈكسەك ئىرادىنى قانداقمۇ بىلسۇن؟!» دىگەندەك، بايلارنىڭ باياشات ياشاشنى قوغلىششىنى پەقەت هاللىق تۇرمۇشقىلا قانائەتلىنىپ قالىدىغان نامراتلار چۈشەنمەيدۇ.نامراتلار كىچىك بالىدەك هاللىق ياشاشنى قوغلىشىدۇ، نەتىجىدە پەقەت ئازغىنە بايلىققا ئېرىشىدۇ. هالبۇكى بايلارنىڭ نەزىرىدە بۇ كىچىك بايلىقلار هېچنىمىگە تەڭ ئەمەس، چۈنكى بايلارنىڭ قوغلىشىدىغىنى تېخىمۇ يۈكسەك نىشان بولۇپ، ئۇلارغا لازىمى باياشات ياشاش. بايلىقنىڭ يۈكسەك چوققىسىغا چىقىش ئۈچۈن، بايلار تاكى باياشات ياشاشتىن ئىبارەت غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرغىچە توختىماستىن بايلىق نىشانىنى بويلاپ ئالغا ئىلگىرلەيدۇ.

كەمبەغەللەر مۇرەسسەگە ئامراق، بايلار ئۆزىنىڭ تاللىشىدا چىڭ تۇرىدۇ

قارار چىقارغان ۋاقتىڭىزدا، سىز ئاسانلا باشقىلارنىڭ تەسىرىگە ئۇچراپ، باشقىلارنىڭ پىكرىگە مۇرەسسە قىلامسىز؟ ياكى بىرلا قارار چىقارسىڭىز ئىزچىل چىڭ تۇرامسىز؟ئىككى خىل ئوخشىمايدىغان پوزىتسىيە سىزنىڭ بايلىق قوغلىشىش يولىدىكى نامرات ياكى باي بولۇشىڭىزنى بەلگىلەيدۇ.

ئومۇملاشتۇرۇپ ئېيتقاندا، نامراتلارنىڭ ئۆزىنىڭ مۇستەقىل كۆز - قارىشى يوق،ئاسانلا باشقىلارنىڭ تەسىرىگە ئۇچراپ باشقىلارنىڭ ئىرادىسىگە بويسۇنىدۇ. شۇ سەۋەبتىن، ئۇلار تاللاشقا دۇچ كەلگەندە ھەمىشە ناھايىتى ئاسانلا سىرتقى دۇنيانىڭ ۋە باشقىلارنىڭ تەسىرىگە ئۇچرايدۇ، ئېقىمغا ئەگىشىدۇ، ئۆزىنىڭ ئويلىرىدا چىڭ تۇرالمايدۇ. بۇنداق بولغاندا، نۇرغۇنلىغان باي بولۇش پۇرسىتى ئۆتۈپ كېتىدۇ - دە، بايلىققا ئېرىشكىلى بولمايدۇ. ئەمما بايلارنىڭ ئۆزىگە خاس قارىشى بولۇپ،ئاسانلىقچە سىرتقى دۇنيانىڭ تەسىرىگە ئۇچرىمايدۇ، ئۆزىنىڭ كۆز - قارىشىدا چىڭ تۇرىدۇ.

بىز بىرلىكتە بىر ھېكايىنى كۆرۈپ باقايلى:

ئىلگىرى بىركىچىك بالا بار بولۇپ، ئۇنىڭ دادىسى ئات ئۇستىدە ماھارەت كۆرسىتىدىغان چەۋەندازى ئىدى. دادىسىنىڭ خىزمىتىنىڭ سەۋەبىدىن، بۇ بالا ھەمىشە دادىسىغا ئەگىشىپ تۆت تەرەپكە قاتراپ يۈرۈشكە مەجبۇر ئىكەن، بۇ ئۇلارنىڭ تۇرمۇشىنىڭ مۇقىمسىزلىقىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپتۇ.كىچىك بالىنىڭ ئوقۇشىمۇ راۋان بولماي، ئۆگىنىش نەتىجىسىمۇ تۆۋەنلەپ كېتىپتۇ.

بىر قېتىم كىچىك بالىنىڭ سىنىپ مەسئۇلى ساۋاقداشلارغا بىر تاپشۇرۇق ئورۇنلاشتۇرۇپ، ئۇلاردىن«چوڭ بولغاندىن كېيىنكى غايەم» دىگەن تېمىدا ماقالە يېزىشنى تەلەپ قىپتۇ.

ئۆيگە قايتقاندىن كېيىن كىچىك بالا ناھايىتى ھاياجان بىلەن ئۆزىنىڭ غايىسىنى يېزىشقا كىرىشىپ نۇرغۇنلىغان بەتلەرنى تولدۇرۇپتۇ. ماقالىدە ئۇ ئۆزىنىڭ بۈيۈك غايىسىنى مۇنداق

تەسۋىرلىگەن ئىكەن: «چوڭ بولغاندىن كىيىن مەن ئۆزۈمگە تەۋە بولغان دېھقانچىلىق مەيدانىغا ئىگە بولۇشۇم كېرەك، ئۇنىڭدا نۇرغۇنلىغان قوي ـ كالا ۋە ئاتلار بولۇشى كېرەك.دېھقانچىلىق مەيدانىنىڭ ئوتتۇرىسىغا 5000 كۋادرات ئېنگلىز چىسى چوڭلۇقتىكى داچا سېلىشىم كېرەك....»

كىچىك بالاناھايىتى خۇشاللىق بىلەن ماقالىسىنى ئوقۇتقۇچىغا تاپشۇرۇپتۇ، ھالبۇكى ئۇ ئويلاپمۇ باقمىغان ئىش يۈز بېرىپ ئوقۇتقۇچى ئۇنىڭ ماقالىسىگە پەقەت ھەم چوڭ ھەم قىزىل بولغان «F» بەلگىسى قويۇپتۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە دەرستىن چۈشكەندىن كىيىن كىچىك بالىنى ئىشخانىسىغا چاقىرىپ سۆھبەتلىشىپتۇ.

كىچىك بالا چۈشەنمەستىن: «مۇئەللىم، بۇ ماقالە نېمىشقا لاياقەتسىز بولۇپ قالدى؟» دەپ سوراپتۇ.

«چۈنكى مېنىڭ ھېس قىلىشىمچە سېنىڭ غايەڭ ئەمەلىيەتچىل ئەمەس، بەك مۇبالىغە بولۇپ قاپتۇ. سەن چوڭ بولغاندىن كىيىن دېھقانچىلىق مەيدانى سېتىۋالالايدىغانلىقىڭنى جەزملەشتۈرەلەمسەن؟يەنە سەن قانداق قىلىپ 5000 كۋادرات ئېنگلىز چىسى چوڭلۇقتىكى داچا سالالايسەن؟ ھەمىشە قۇرۇق خام ـ خىياللارنىڭ ئىچىدە ياشاشقا بولمايدۇ، ئەگەر سەن قايتىدىن بىرئەمەلىيراق غايە يېزىشنى خالىساڭ، ماقالەڭنى لاياقەتلىك باھالاشنى ئويلىشىپ باقىمەن.» دەپتۇ ئوقۇتقۇچى كىچىك بالىنى ئاگاھلاندۇرۇپ.

كىچىك بالا كۆڭلى غەش ھالدا ئۆيگە قايتىپ چوڭقۇر ئويلىنىپتۇ، ئەمما زادى ئامال تاپالماي دادىسىدىن سوراپتۇ. دادىسى ئۇنىڭ ئىككىلىنىۋاتقان ھالىتىنى كۆرۈپ ناھايىتى سالماقلىق بىلەن: «ئوغلۇم، بۇ ساڭا نىسبەتەن ناھايىتى مۇھىم بولغان تاللاش.داداڭنىڭ قارىشىچە، ماقالەڭ لاياقەتسىز بولسا ھېچقىسى يوق، بىراق سەن ھەرگىزمۇئۆزۈڭنىڭ غايىسىدىن ۋاز كەچسەڭ بولمايدۇ.» دەپتۇ.

كىچىك بالا دادىسىنىڭ گېپىنى ئاڭلىغاندىن كىيىن قەتئىيلىك بىلەن بېشىنى كۆتۈرۈپتۇ، ھەمدە دادىسىنىڭ سۆزلىرىنى يۈرىكىنىڭ چوڭقۇر قاتلاملىرىغا پۈكۈپ، ئۆزىنىڭ غايىسىدە چىڭ

تۇرۇشنى قارار قىپتۇ، ماقالىمۇ تەبىئىيلا قايتا يېزىلماپتۇ.

20 يىللىق تىرىشىش ئارقىلىق كىچىك بالا ئۆزىنىڭ غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇپ، ئۆزىگە تەۋە بولغان چوڭ بىر پارچە دېھقانچىلىق مەيدانىغا ئىگە بوپتۇ، ئۇنىڭ دېھقانچىلىق مەيدانىنىڭ ئوتتۇرىسىدا ھەقىقەتەن بىر چوڭ داچا قەد كۆتۈرۈپتۇ.

بۇ بىرھەقىقىي ھېكايە، ھېكايىدىكى كىچىك بالا بولسا ئامېرىكىدىكى داڭلىق ۋەنداز جېك. ياداگىس. ئۇ باشلانغۇچ مەكتەپتىكى سىنىپ مەسئۇلىنىڭ تەسىرىگە ئۇچرىماي ئۆزىنىڭ غايىسىدە چىڭ تۇرغاچقا، جېك. ياداگىس ئۆزىنىڭ كېيىنكى نەتىجىلىرىگە ئىگە بولغان، ھەمدە ئۆزىنىڭ كىچىك ۋاقتىدىكى غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرغان.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر جېك. ياداگىس كىچىكىدە ئوقۇتقۇچىنىڭ گېپىنى ئاڭلاپ، ماقالىسىنى ياخشى نەتىجىگە ئېرىشتۈرۈش ئۈچۈن ئۆزىنىڭ غايىسىدىن ۋاز كەچكەن بولسا، ھەمدە ماقالىسىنى قايتىدىن يازغان بولسا، ئۇنداقتا ئۇ كېيىن يەنە ئۆزىنىڭ غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇپ ئۆزىگە تەۋە بولغان دېھقانچىلىق مەيدانىغا ئىگە بولالامتى؟

ئەلۋەتتە مۇمكىن ئەمەس. ئەگەر جېك. ياداگىس ئوقۇتقۇچىسىنىڭ گېپىگە ئىشىنىپ ئۆزىنىڭ غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرالمايدىغان قۇرۇق خىيال دەپ قارىغان بولسا، ئۇنداقتا ئۇنىڭدا چوقۇم ئۆزىنىڭ تاللىشى ۋە ھەرىكىتىگە نىسبەتەن گۇمانلىنىش ۋە ئىككىلىنىش پەيدا بولۇپ، ئوزۇن ئۆتمەستىن ئۇنىڭ ئىرادىسى پاسسىپ كەيپىيات تەرىپىدىن كونترول قىلىنىپ كېتەتتى -دە، ناھايىتى ئاسانلا باشقىلارنىڭ تەسىرىگە ئۇچراپ ئۆزىنىڭ مۇستەقىل كۆز - قارىشى بولمايتتى، ئاخىرىدا پەقەت پۈتكۈل ئۆمرىنى ھېچنىمىگە ئېرىشەلمەي ئۆتكۈزۈۋېتەتتى.

بۇنداق نەتىجە ناھايىتى ئېچىنىشلىق، ھالبۇكى رېئال تۇرمۇشتا بۇنداق ئەھۋال ناھايىتى كۆپ .بىر قىسىم كىشىلەرنىڭ ئىرادىسى ئاجىز، مۇستەقىل كۆز - قارىشى بولمىغاچقا، ھەمىشە باشقىلارنىڭ كونتروللۇقىغا ئۇچرايدۇ. ئەگەر باشقىلار ئۆزىنىڭ پىكرىنى ئەمەلىيەتكە ئۇيغۇن ئەمەس دەپ قارىسا ياكى ئۆزىنىڭ پىكرىنى مۇۋاپىق تاپمىسا، ئۇلاردا ئۆزىنىڭ ئوي - خىياللىرىغا نىسبەتەن

گۇمان پەيدا بولۇپ، ئۆزىنىڭ قارارىغا بولغان ئىشەنچىسىنى يوقىتىدۇ - دە، بۇ ئارقىلىق ئىزچىل بولغان تىرىشچانلىقىدىن ۋاز كېچىپ،نەتىجىدە ھېچنىمىسى قالمايدۇ. بۇنىڭ بىلەن نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولۇشقا ئامالسىز قالىدۇ.

بايلاردا بۇنداق ئىشنىڭ يۈز بېرىشى مۇمكىن ئەمەس، چۈنكى ئۇلارغا نىسبەتەن ئۆزلىرى مەلۇم بىرئىشنى قىلىشنى قارار قىلغان ئىكەن، قارشىلىققا قارىماستىن تەۋرەنمەي قىلىدۇ،باشقىلارنىڭ نەزىرى ۋە باھاسى ئۇلارنىڭ قارارىنى ئۆزگەرتىشكە ئامالسىز. جۇڭگو«سوسو» بىرلەشمىسىنىڭ باش لېدىرى چېنپېي دەل مۇشۇنداق ئۆزىنىڭ تاللىشىدا چىڭ تۇرىدىغان، مۇستەقىل كۆز - قارشى ناھايىتى كۈچلۈك ئادەم.

16 ياش ۋاقتىدا جېجياڭ ئۇنىۋېرستىتى ماتېماتىكا فاكولتېتىغا ئوقۇشقا كىرگەن چېنپېي ئوقۇش پۈتتۈرگەندىن كېيىن باش شتابىنىڭ ھېسابلاش مەركىزىگە كىرىپ خىزمەت قىلىدۇ.

2001 - يىلى چېنپېي ئىنتېرنېت تورى ئىزدەش موتورى بازىرىغا كىرىشنى قارار قىلىدۇ، ھالبۇكى ئەينى ۋاقىتتىكى دۆلەت ئىچىدىكى ئىنتېرنېت ئىزدەش موتورى ساھەسىدە ئاللىقاچان باشلامچىلار بولۇپ بولغان بولۇپ، دۆلەت سىرتىدىكى ئىزدەش موتورى شىركەتلىرىمۇ جۇڭگو بازارلىرىغا كىرىشكە باشلىغان، رىقابەت ناھايىتى كەسكىن ئىدى، بۇنداق ئەھۋالدا باش كۆتۈرۈپ چىقىش ناھايىتى تەس ئىدى.

بۇنداق بازار شارائىتى ئاستىدا، ئەتراپىدىكىلەرنىڭ ھەممىسى دىگۇدەك چېنپېينىڭ ئىنتېرنېت ئىزدەش ماتورى ساھەسىگە كىرىشنى قوللىمىغان، ھەمدە ئورتاق ھالدا بۇنى بىر خىل ئۆزىنى ھالاك قىلىش ھەركىتى دەپ قارىغان. ھالبۇكى غايەت زور بېسىمغا ئۇچراپ تۇرۇپمۇ،چېنپېي يەنىلا ئۆزىنىڭ قارارىدا چىڭ تۇرۇپ ئاخىرىدا ئىنتېرنېت ئىزدەش موتورى ساھەسىگە كىرگەن.

يېرىم يىل تىرىشش ئارقىلىق، چېنپېي ئىزدەش موتورى تېخنىسىنى ئومۇميۈزلۈك تەتقىق قىلىپ دۆلەت ئىچىدىكى تۇنجى خەۋەر ئىزدەش موتورى تېخنىكىسىنى تەتقىق قىلىپ چىققان، بۇتېخنىكا «شىنلاڭ» توردا ئومۇميۈزلۈك ئىشلىتىلگەن.

2002 ـ يىلى9 ـ ئايدا، چېنپېي ۋەزىيەتتىن پايدىلىنىپ «جۇڭگو ئىزدەش بىرلەشمىسى» نى قۇرۇپ چىقىپ، دۆلەت ئىچىدىكى ئەڭ چوڭ سەھنە، رايون، كەسىپ ھالقىغان ئىزدەش موتورى مۇلازىمەت سۇپىسىنى قۇرۇپ چىققان.

2003 ـ يىلى8 ـ ئايدا، چېنپېي يەنە باشلامچىلىق بىلەن «ئۈچىنچى ئەۋلاد خەنزۇچە ئەقلىي ئىقتىدارلىق ئىزدەش موتورى» نى تەتقىق قىلىپ چىققان. بۇ تېخنىكا «شىنلاڭ»، «ۋاڭيى»، «سوگو» ۋە «TOM»قاتارلىق تۆت چوڭ خېرىدار تەرىپىدىن بىرلا ۋاقىتتا ئىشلىتىلىپ، دۆلەت ئىچىدىكى ئىزدەش موتورى بازىرىدىمۇ بۇ سەۋەبلىك ئۆزگىرىش يۈز بەرگەن. ھەم نام ـ ئاتاق ۋە مەنپەئەتكە ئېرىشكەن چېنپېيمۇ تاراتقۇلار تەرىپىدىن «جۇڭگو ئىزدەش موتورى ساھەسىدىكى بىرىنچى ئادەم» دەپ تەرىپلەنگەن.

چېنپېينىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ باي بولۇشىدىن گۇمانلىنىشقا بولمايدۇ، ئۇنىڭ ئېرىشكەن نەتىجىسىمۇ ھەممەيلەنگە ئايدىڭ. ئۇنىڭ «جۇڭگو ئىزدەش موتورى ساھەسىدىكى بىرىنچى ئادەم» دىگەن نامغا ئېرىشىشىدىكى سەۋەب ناھايىتى زور دەرىجىدە ئۇنىڭ دەسلەپكى تاللىشىدا چىڭ تۇرغانلىقىدىن، ھەمدە تەۋرەنمەي ھەركەت قوللانغانلىقىدىن بولغان.

ئەگەر مۇستەقىل كۆز ـ قارىشى بولمىغان بولسا، چېنپېينىڭ باشقىلارنىڭ تەسىرىگە ئۇچرىماي، جامائەت پىكىرىنىڭ بوي‌ئۇنتۇرۇقىدىن قۇتۇلۇپ، نۇرغۇنلىغان گۇمانلىنىش سادالىرىنىڭ ئىچىدە تۇرۇپمۇ باشقىلار «ئۆزىنى ھالاك قىلىش ھەركىتى» دەپ قارىغان ئىشنى قىلالىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى؛ ئەگەر ئۆزىنىڭ قارارىدا چىڭ تۇرمىغان بولسا، ئۇنداقتا ئۇنىڭ ئىزدەش موتورى ساھەسىدە يۈكسەك ئورۇننى ئىگەللىيەلىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى؛ ئەگەرئاسانلا باشقىلارنىڭ تەسىرىگە ئۇچراپ ئۆزىنىڭ غايىسىدىن ۋاز كەچكەن بولسا،ئۇنداقتا ئۇنىڭ بايلىق چوٗقىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرالىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

شۇنداق،مۇستـەقىل كۆز ـ قارشى بولۇش، ئۆزىنىڭ تالـلـىشىدا چىـڭ تـۇرالايـدىـغـان بولۇش ـ بىرئادەمنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدا كەم بولسا بولمايدىغان ئامىل، بايلىقنى

قوغلىششتىمۇ ھەم شۇنداق. قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە جۇڭگو ۋە چەتئەللەرگە قارايدىغان بولساق، جىك. ياداڭس، چىنپىيدەك باشقىلار بىلەن مۇرەسسە قىلمايدىغان، ئۆزىنىڭ تاللىشىدا چىڭ تۇردىغان بايلار ناھايىتى كۆپ .مەسلەن: 19 يېشىدا خارۋارد ئۇنىۋېرستىتىدىن چېكىنىپ كومپيۇتېر يۇمشاق دېتاللىرى ئېچىشتا چىڭ تۇرغان دۇنيانىڭ ئالدىنقى بېيى بىل. گەيتىس؛ تولۇقسىز ئوتتۇرا مەدەنىيەت سەۋىيىسىگە ئىگە بولغان 80 ـ يىللاردىن كىينكى باي ماۋ كەنكەن (جۇڭگودىكى ئەڭ ياش لېدىر ۋە ملىيونىر)؛ «ئەسىرتورىدىكى بىرىنچى ئادەم» دەپ ئاتالغان ياڭ جىيۇەن قاتارلىقلار.

بايلارنىڭ سەرگۈزەشتىسى شۇنى ئىسپاتلاپ بەردىكى، نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ بايلىق يارىتىش يولىدا تاللاش قارارى چىقىرىلغان ئىكەن، چوقۇم ئىزچىل تەۋرەنمەسلىك، باشقىلارنىڭ تەسىرىگە ئۇچراشتىن ۋە مۇرەسسە قىلىشتىن ساقلىنىش كېرەك.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

نامراتلار باشقىلار بىلەن مۇرەسسە قىلىشنى ياخشى كۆرىدۇ، ئۇلار خۇددى باشقىلارنىڭ مۇرەسسەسى بولمىسا ھېچقانداق ئىشنى قىلالمايدىغاندەك كۆرۈنىدۇ. كۆپچىلىك بىلىدۇكى، بايلىقنى قوغلىشىش يولىدا، يولنى ئۆزى مېڭىش، پۇلنى ئۆزى تېپىش كېرەك، ھەرقانداق ئادەم بىزگە ۋاكالىتەن غايىمىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇپ بەرمەيدۇ. پەقەت ئۆزىنىڭ تاللىشىدا چىڭ تۇرۇپ، باشقىلار قىلىش كېرەك دەپ قارىغان ئىشنى ئەمەس، بەلكى ئۆزى قىلىشنى ئويلايدىغان ئىشنى قىلغاندىلا ئاندىن بايلىق ئىلاھىنىڭ دىققەت ـ ئېتىبارىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

نامراتلار باشقىلارنىڭ كۆز - قارىشى ئارقىلىق ئۆزىگە هۆكۈم قىلىدۇ، بايلار نەتىجىسى ئارقىلىق ئۆزىنى ئىسپاتلايدۇ

نامراتلاردا ئۆزىگە بولغان ئىشەنچ يوق، ھەمىشە باشقىلارنىڭ كۆز ـ قارىشىنى ئۆزىگە ھۆكۈم قىلىشتىكى ئۆلچەم قىلىدۇ، باشقىلار ئۆزىنى ماختىغان ۋاقىتتا ھەممىنى ئۇنتۇپ ئۆزىنى ھەر قانداق ئادەمدىن كۈچلۈك چاغلايدۇ. باشقىلارنىڭ ئىنكار قىلىشى، تەنقىدى ياكى كەمسىتىش نەزىرىگە يولۇققاندا، نامراتلاردا ئۆزىنى كەمسىتىش ئىدىيىسى پەيدا بولىدۇ،بۇنىڭغا ئەگىشىپ ئۇلاردا ئۆزىدىن گۇمانلىنىش، ھەتتا بۇ سەۋەبلىك ھېچنىمىگە جۈرئەت قىلالمايدىغان «ئاسانلا چېقىلىپ كېتىدىغان» پاسسىپ پسىخىكا پەيدا بولىدۇ.

سېلىشتۇرۇپ قارايدىغان بولساق، بايلارنىڭ روھى دۇنياسى ناھايىتى كۈچلۈك بولۇپ، ئۇلارنىڭ ئۆزىگە بولغان ئىشەنچى تولۇپ ـ تاشقان، باشقىلارنىڭ ئۆزىگە بولغان گۇمانلىنىشى ۋە قارىغۇلارچە ئىنكار قىلىشى سەۋەبلىك ئۆزىنى كەمسىتمەيدۇ، باشقىلارنىڭ بىرەرقېتىملىق نەزىرى ياكى بىر جۈملە سۆزى ئارقىلىق ئۆزىنى پۈتۈنلەي ئىنكار قىلىدىغان ئىشنى تېخىمۇ قىلمايدۇ. بۇ خىلدىكى سىرتقى ئامىللار ئۇلارغا پاسسىپ كەيپىيات ئېلىپ كېلەلمەيلا قالماستىن، ئەكسىچە ئۇلارنىڭ كۆرەش ئىرادىسىنى تېخىمۇ چىڭىتىدۇ، ئۇلار ئۆزىنىڭ ئاخىرقى نەتىجىسى ئارقىلىق باشقىلارغا ئۆزىنى ئىسپاتلايدۇ.

ياپونىيەنىڭ داڭلىق دۆلەت ھالقىغان شىركىتى «سوڭشىيا ئېلېكتىر ئەسلىھەلىرى» نىڭ قۇرغۇچىسى،«تىجارەت پىرى» دەپ تەرىپلەنگەن سوڭشىيا شىڭجىجۇ دەل باشقىلارنىڭ كۆز ـ قارىشى ئارقىلىق ئۆزىگە ھۆكۈم قىلمايدىغان، ئەمەلىي نەتىجىسى ئارقىلىق باشقىلارغا ئۆزىنى ئىسپاتلاپ بېرىدىغان بايلارنىڭ تىپىك ۋەكىلى.

سوڭشىيا شىڭجىجۇ دافەن ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى چەكلىك شىركىتىدە خىزمەت قىلغاندا، خىزمەتتە ناھايىتى ئەستايىدىل بولۇپ، ئىش قىلىشتا باشقىلارغا قارىغاندا ناھايىتى تۇجۇبىلەپ

قىلالاتتى. شۇ سەۋەبتىن، قىسقىغىنا ئىككى يىلدىلا سوڭشىيا شىڭجىجۇ سۈپەت تەكشۈرگۈچىلىككە ئۆستۈرۈلگەن.

ئەينى ۋاقىتتا سۈپەت تەكشۈرگۈچىلىك خىزمىتى باشقىلارنىڭ ھەۋىسىنى قوزغايدىغان خىزمەت بولۇپ، خىزمەت مىقتارى ئاز، ۋەزىپە يىنىك، مائاش تەمىناتىمۇ ناھايىتى ياخشى ئىدى. سوڭشىيا شىڭجىجۇ بۇ خىزمەتنى ئەستايىدىل ئورۇنلاپلا قالماستىن، يەنەخىزمەتتىن سىرتقى ۋاقىتتا ئېلېكتىر چىرىقى روزېتكىسىنى ياخشىلاش تەتقىقاتى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ.

نۇرغۇنلىغان ۋاقىت ۋە زېھىن سەرپ قىلغاندىن كېيىن، سوڭشىيا شىڭجىجۇ ئاخىرى بىر تەجرىبىنى تاماملاپتۇ، ئۇ بۇنىڭدىن ناھايىتى خۇشال بولۇپ ئۆزىنىڭ ئۆزگەرتكەن لايىھەسىنى خوجايىنغا كۆرسىتىپ، بۇ ئارقىلىق شىركەت روزېتكىلىرىنىڭ ھەممىسىنى بۇ خىلدىكى يېڭى روزېتكىغا ئۆزگەرتىشنى ئىلتىماس قىلىشنى ئۈمىد قىپتۇ.

بىر كۈنى، ئۇ ئۆزى ئۆزگەرتىپ لايىھەلىگەن ئېلېكتىر چىرىقى روزېتكىسىنى ئېلىپ ئىشەنچكە تولغان ھالدا خوجايىنغا: «خوجايىن، مەن سىزگە ئۆزۈم ئۆزگەرتىپ لايىھەلىگەن ئېلېكتىر چىرىقى روزېتكىسىنى كۆرسەتمەكچى، ئۇ ئىلگىرىكىگە قارىغاندا ئىشلىتىشكە تېخىمۇ قولايلىق.»دەپتۇ. خوجايىن ئېلېكتىر چىرىقى روزېتكىسىنى ئۆرۈپ - چۆرۈپ كۆرۈشكە باشلاپتۇ،سوڭشىيا شىڭجىجۇ ياندا تۇرۇپ چىراقنىڭ ئەۋزەللىكىنى تونۇشتۇرۇپتۇ. ئۇ زوق - شوق بىلەن سۆزلەۋاتقاندا خوجايىن ئۇنىڭ گېپىنى بۆلۈپ: «سوڭشىيا جانابلىرى، سىزئۆزگەرتكەن بۇ روزېتكىنىڭ ھېچقانداق ئالاھىدە تەرىپى يوق ئىكەن، بۇ خىلدىكى نەرسىلەرنى ئىشلەپچىقىرىشتىن ھېچقانداق ئۈمىد يوق، بۇنىڭ تىلغا ئالغۇدەك ھېچقانداق يېرى يوق ئىكەن.» دەپتۇ.

خوجايىننىڭ كەمسىتىش پوزىتسىيىسى ۋە روزېتكىغا بولغان پۈتۈنلەي ئىنكارى سوڭشىيا شىڭجىجۇنى ئازراق ئۈمىدسىزلەندۈرۈپتۇ، بىراق ئۇ ھەرگىزمۇ بۇ سەۋەبتىن ۋاز كەچمەپتۇ، ئەكسىچە ئىرادىسى تېخىمۇ چىڭىيىپ، ئۆزىنىڭ ئەمەلىي نەتىجىسى ئارقىلىق ئۆزگەرتىپ لايىھەلىگەن روزېتكىنىڭ ھەرگىزمۇ كارغا كەلمەس نەرسە ئەمەسلىكىنى ئىسپاتلىماقچى بوپتۇ.

چوڭقۇرئويلىنىش ئارقىلىق، سوڭشىيا شىگجىجۇ باشقىلار ھەۋەس قىلىدىغان سۈپەت تەكشۈرگۈچىلىك خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ، ئىگىلىك يارىتىشنى قارار قىپتۇ. 1918 - يىلى دافەندە «سوڭشىيا ئېلېكتىر ئەسلىھەلىرى ياساش ئورنى» نى قۇرۇپ، مەخسۇس ئېلېكتىر چىرىقى روزېتكىسى ۋە ھەرخىل ئېلېكتىر ئەسلىھەلىرى ياساش بىلەن شۇغۇللىنىپتۇ. بۇ قېتىمقى قارار سوڭشىيا شىگجىجۇنىڭ ھاياتىدىكى مۇھىم بۇرۇلۇش نۇقتىسى بولۇپ قاپتۇ.

«روزېتكا ياساپ باشقىلارغا كۆرسىتىش» قارارىنىڭ تۇرتكىسىدە، سوڭشىيا شىگجىجۇ ئۆزى قۇرۇپ چىققان ئورۇننى جاپا - مۇشەققەت بىلەن باشقۇرۇپتۇ. ئۇ خادىملار بىلەن بىرلىكتە تىرىشىش ئارقىلىق يېڭىلىق يارىتىپ، سۈپىتى ناھايىتى ياخشى بولغان «قوش چىراقلىق روزېتكا» نى لايىھەلەپ چىقىپتۇ، ھەمدە سەپلىمە سىملىق ئېلېكتىر ئەسلىھەلىرى،يۇملاق شەكىللىك باتارىيەلىك چىراق، ئېلېكتىر دەزمال، توسالغۇسىز رادىئو،ئېلېكتىر تورۇبا ۋە ۋاكوئوملۇق تورۇبا قاتارلىق مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپ چىقىرىپتۇ.

يەتتە يىلدىن كېيىن ئارانلا 31 ياشقا كىرگەن سوڭشىيا شىگجىجۇ ياپونىيەدىكى ئەڭ باي شەخسكە ئايلىنىپتۇ. 1988 - يىلغىچە بولغان 63 يىل مابەينىدە، سوڭشىيا شىگجىجۇنىڭ كىرىمى 10يىل ياپونىيە بويىچە بىرىنچى ئورۇندا، ئالتە يىل ياپونىيە بويىچە ئىككىنچى ئورۇندا تۇرغان. سوڭشىيا شىركىتىمۇ دۇنياغا داڭلىق دۆلەت ھالقىغان شىركەتكە ئايلىنىپ، پۈتۈن دۇنيادا 230 دىن كۆپرەك شىركەت، 250 مىڭدىن كۆپرەك خىزمەتچىگە ئىگە بولغان. 2007 -يىلى شىركەتنىڭ يىللىق سېتىش مىقدارى 700 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىدىن ئېشىپ، پۈتۈن دۇنيا ياساش كەسپىدىكى 500 كۈچلۈك كارخانىنىڭ ئىچىدە 59 - ئورۇندا تۇرغان.

سوڭشىيا شىگجىجۇ ھەرگىزمۇ خوجايىنىنىڭ ئىنكار قىلىشى سەۋەبلىك ۋاز كەچمىگەن،ئەكسىچە ئاكتىپ ھالدا ئاخىرقى نەتىجە ئارقىلىق ئۆزىنى ئىسپاتلىغان. باشقىلارنىڭ كۆز - قارىشى ئارقىلىق ئۆزىگە ھۆكۈم قىلماي، نەتىجە ئارقىلىق ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر بولغانلىق سەۋەبلىك، سوڭشىيا شىگجىجۇ خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ ئىگىلىك يارىتىش مۇساپىسىنى باشلىغان؛

باشق-ىلارنىڭ كۆز ـ قارىشى ئارقىلىق ئۆزىگە ھۆكۈم قىلماي، نەتىجە ئارقىلىق ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر بولغانلىق سەۋەبلىك،سوڭشىيا شىڭجىجۇ رەت قىلىنغاندىن كېيىنمۇ روزىيتكىنى ياخشىلاشتىن ۋاز كەچمىگەن؛باشقىلارنىڭ كۆز ـ قارىشى ئارقىلىق ئۆزىگە ھۆكۈم قىلماي، نەتىجە ئارقىلىق ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر بولغانلىق سەۋەبلىك، سوڭشىيا شىڭجىجۇ كېيىنكى نەتىجىلەرنى قازىنىپ ياپونىيەدىكى ئالدىنقى قاتاردىكى بايغا، دۇنياغا داڭلىق كارخانىچىغا ئايلانغان.

سوڭشىيا شىڭجىجۇدەك بايلار بىلەن سىرلىشتۇرغاندا، نامراتلار تۆۋەندىكى ئوخشىمايدۇ. نامراتلار ئۆزىدىن باشقا بارلىق نەرسىلەرگە ئاساسەن ئىشىنىدۇ. ئۇلارباشقىلارنىڭ كۆز ـ قارىشى ئارقىلىق ئۆزىگە ھۆكۈم قىلىدۇ، باشقىلارغا قارىغۇلارچە ئىشىنىپ ئەگىشىدۇ، باشقىلار ئۆزىنى قىلالايدىكەن دېسە قىلىدۇ، قىلالمايدىكەن دېسەقىلمايدۇ، بۇ خىلدىكى ئۆزىگە ئىشەنمەسلىك پسىخكىسى ۋە پاسسىپ پوزىتسىيە مەڭگۈ ئۇلارنىڭ باشقىلارنىڭ ئارقىدىن مېڭىشىنى بەلگىلىگەن، بۇنداقتا بايلىق قوغلىشىش يولىدىمۇ پۇرسەتنى ئالدىن ئىگەللەش مۇمكىن ئەمەس.

قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە جۇڭگو ۋە چەتئەللەرنىڭ تارىخىغا نەزەر سالساق، سوڭشىيا شىڭجىجۇدەك بايلارنىڭ كۆپلىكىنى بايقايمىز، مەسىلەن: ئامېرىكا تارىخىدىكى كاتتا زەردار، دۇنياۋىيتېراپ قىلغان «نېفىت پادىشاھى» روكفېللېرمۇ ئۆزىگە ئىشىنىدىغان، ئەمەلىي نەتىجىسى ئارقىلىق ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر ئادەم.

روكفېللېر ياش ۋاقتىدا بىر نېفىت شىركىتىدە خىزمەت قىلغان، ئۇنىڭ خىزمەت ۋەزىپىسى نېفىت تۇرۇبىلىرىنىڭ ياخشى ئۇلانغان ـ ئۇلانمىغانلىقىنى تەكشۈرۈش ئىدى. بۇ خىزمەت پۈتكۈل شىركەتتىكى ئەڭ ئاددىي، زېرىكىشلىك خىزمەت بولۇپ، پەقەت ئازراقلا دىتى بار ئادەم بولسىلا قىلىشنى خالىمايتتى.

ئوخشاشلا ئۆزىگە خاس ئويلىرى بولغان روكفېللېرمۇ باشقىلاردەك ئويلاپتۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇ باشقۇرغۇچىنى تېپىپ ئۆزىنىڭ خىزمەت ئالماشتۇرماقچى بولغانلىقىنى ئېيتىپتۇ. ھالبۇكى باشقۇرغۇچى خۇشياقمىغان تەلەپپۇزدا: «سىز مۇشۇ خىزمەتنىمۇ ياخشى قىلالمىسىڭىز،باشقا ئىشلارنى قانداقمۇ

قىلالايسىز؟» دەپتۇ.

باشقۇرغۇچىنىڭ گېپىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، خاراكتېرى ناهايىتى كۈچلۈك بولغان روكفېللېر قايىل بولماي، بۇ زېرىكىشلىك خىزمەتنى ئەڭ ياخشى قىلىپ ئۆزىنى باشقۇرغۇچىغا ئىسپاتلاپ كۆرسىتىپ قويماقچى بوپتۇ.

شۇنىڭدىن باشلاپ روكفېللېر كۆڭلىنى توختىتىپ خىزمەتكە كىرىشىپتۇ، ئۇ تورۇۋا ئۇلانمىلىرىنىڭ ھەربىر ھالقىسىنى ئىنچىكىلىك بىلەن كۆزىتىپ، ھەربىر ئۇششاق ھالقىغىچە دىققەت قىپتۇ. خىزمەت جەريانىدا روكفېللېر بىر تال نېفىت باكىنى ئۇلاش ئۈچۈن 39 تامچەكەپشەرلەش سۇيۇقلۇقى لازىم بولىدىغانلىقىنى بايقاپتۇ.

نېمىشقا 39تامچە بولىدۇ؟ بىرەر تېمىم ئاز ئىشلەتكىلى بولامدۇ؟ روكفېللېر بۇ گۇمانلىرى بويىچەھېسابلاپ، تەتقىق قىلىشنى باشلاپتۇ. نەتىجىدە بىر نېفىت باكىنى ئۇلاش ئۈچۈن 38تامچە كەپشەرلەش سۇيۇقلۇقىنىڭ يېتىدىغانلىقىنى بايقاپتۇ. روكفېللېر ناھايىتى خۇشال بوپتۇ، بىراق يەنە بىر مەسىلە ئۇنىڭ ئالدىغا قويۇلۇپتۇ: ئەسلىدىكى ئاپتوماتىك كەپشەرلىگۈچ ھەر باك ئۈچۈن 39 تامچە چۈشىدىغان قىلىپ لايىھەلەنگەن، ئەگەر كونا تىپتىكى كەپشەرلىگۈچنى داۋاملىق ئىشلەتكەندە، ئۇنداقتا سۇيۇقلۇقنى تېجەش مەخسىتىگە يەتكىلى بولمايدۇ.

چوڭقۇرئويلىنىش ئارقىلىق، روكفېللېر ئۆزى قول سېلىپ يېڭى تىپتىكى كەپشەرلىگۈچ تەتقىق قىلىپ چىقىشنى قارار قىپتۇ. كۆپ قېتىملىق سىناق ئارقىلىق، روكفېللېر ئاخىرى «38تامچە سۇيۇقلۇق تېپىدىكى كەپشەرلىگۈچ >>نى تەتقىق قىلىپ چىقىپتۇ. بۇ خىل كەپشەرلىگۈچنى ئىشلەتكەندە، ھەر بىر باكتا بىر تامچە كەپشەرلەش سۇيۇقلۇقى تېجىگىلى بولىدىغان بولۇپ، روكفېللېر بىر يىلدا شىركەت ئۈچۈن 50 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى چىقىمنى تېجەپ بېرىپتۇ. روكفېللېرنىڭ خىزمەت ئىپادىسى ۋە تۆھپىسى ئەينى ۋاقىتتا ئۇنى كەمسىتكەن باشقۇرغۇچىنى ھەيران قالدۇرۇپتۇ، ھەمدە روكفېللېرنىڭمۇ خىزمەتتىكى ئورنى ئۆسۈپتۇ.

روكفېللېرنىڭ تۇنجى مۇۋەپپەقىيەت قەدىمى بۇ جايدىن باشلىنىپتۇ، كۆپ يىللاردىن كېيىن

روكفېللېر دۇنياغا داڭلىق نفىت پادىشاھىغا ئايلىنىپ، نۇرغۇن بايلىققا ئېرىشىپتۇ.

ئەگەر ئەينى ۋاقىتتىكى ياش روكفېللېر باشقۇرغۇچىن-ىڭ گې-پى-گ-ە ئىش-ىنى-پ، باش-قىلارنىڭ كۆز - قارىشى بويىچە ئۆزىگە ھۆكۈم قىلىپ ئۆزىنى ئەڭ ئاددى خىزمەتنىمۇ قىلالمايدىكەنمەن دەپ قارىغان بولسا، چوقۇم ئۆزىنى كەمسىتىش پاتقىقىغا پېتىپ قالاتتى، ئۇنداقتا روكفېللېر «قانداق قىلىپ بىر تامچە كەپشەرلەش سۇيۇقلۇقىنى تېجەپ قېلىش» تەك ئىنچىكە مەسلىنىمۇ تەھلىل قىلمايتتى - دە، ئۆز قولى بىلەن يېڭى تىپتىكى كەپشەرلىگۈچنىمۇ تەتقىق قىلمايتتى، ئارقا - ئارقىدىن يۇقىرى ئۆرلەپ، ئاخىرىدا دۇنياغا داڭلىق نفىت پادىشاھىغا ئايلىنىشىمۇ مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

سوڭشىيا شىڭجىجۇ ۋە روكفېللېردىن ئىبارەت بۇ ئىككى باينىڭ كەچۈرمىشلىرىدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، بايلىق يولىدا ئۆزىگە ئىشىنىش، باشقىلارنىڭ كۆز - قارىشى ۋەئويلىرى تەرىپىدىن ئېغىشىپ كەتمەسلىك، ئۆزىنى ئىسپاتلاشقا ماھىر بولۇش قاتارلىقلار بايلاردىن بولۇشنى ئارزۇ قىلىدىغان ھەربىر ئادەم ھازىرلاشقا تېگىشلىك ساپا.

شۇنىڭ ئۈچۈن، نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولۇشنى ئويلاۋاتقان دوستلار، باشقىلارنىڭ كۆز - قارىشىنىڭ سىزگە بولغان چەكلىمىسىدىن تېزراق قۇتۇلۇپ چىقىڭ، ئەمەلىي نەتىجىڭىزئارقىلىق ئۆزىڭىزنى ئىسپاتلاڭ!

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

نامراتلارناھايىتى سەزگۈر، ئىرادىسى ناھايىتى ئاجىز بولىدۇ، باشقىلارنىڭ مۇنداقلا بىرنەزىرى ۋە خالىغانچە ئېيتىپ قويغان گېپىمۇ ئۇلاردا ھەرخىل خۇدۇكسىنىشلارنى بارلىققا كەلتۈرىدۇ: مەن بىر ئىشنى خاتا قىلدىممۇ؟ مەن ھەقىقەتەن كارغا كەلمەس بولۇپ، ھېچنىمىگە كېرەكسىز يوقمۇ؟

بايلارئەزەلدىن بۇنداق ئويلاردا بولمايدۇ، ئۇلار باشقىلارنىڭ قارشى تۇرۇشى ياكى مەسخىرىسى سەۋەبلىك ئۆزىنىڭ قارارىدىن ۋاز كەچمەيدۇ، چۈنكى ئۇلار تەقدىرىنىڭ ئۆز قولىدا ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ. ئەتراپىمىزدىكى كىشىلەرنىڭ كۆز - قارىشىدىن پەقەت پايدىلىنىشقا بولىدۇ، بىراق ئۇ ھېچنىمىنى بەلگىلىيەلمەيدۇ، پەقەت ئەڭ ئاخىرقى نەتىجىلا ئادەمنى ئالدىمايدۇ.

نامراتلار جەرياننى ھارغىنلىق ھېسابلايدۇ، بايلارجەريان ئارقىلىق پۇرسەت ئىزدەيدۇ

نۇرغۇنلىغان كىشلەر بايلارنىڭ تۇرمۇشىغا ھەۋەس قىلىدۇ. ئۆزلىرىنىڭ بايلارغا ئوخشاش ھەشەمەتلىك داچىلاردا ئولتۇرۇشنى، داڭلىق ماركىلىق ماشىنىلارنى ھەيدىشنى ۋە يىللىق كىرىمىنىڭ مىليوندىن ئېشىشنى ئۈمىد قىلىدۇ. بايلارنىڭ بۇنداق تۇرمۇشى ھەقىقەتەن ئادەمنى جەلپ قىلىدۇ، بىراق كۆپ ساندىكى كىشلەر پەقەتلا بايلارنىڭ يۈزەكى تەرىپىنى كۆرەلەيدۇ، ئۇلارنىڭ بۇنىڭ ئۈچۈن تۆلىگەن جاپالىق بەدەللىرىنى كۆرەلمەيدۇ. يەنى ئۇلار پەقەت بايلارنىڭ بايلىققا ئىگە بولغانلىقىدىن ئىبارەت «نەتىجە» نى كۆرىدۇ، ئۇلارنىڭ بايلىققا ئېرىشىش ئۈچۈن ماڭغان «جەريان» نى كۆرەلمەيدۇ.

نۇرغۇنلىغان بايلارنىڭ سۆھبىتىگە قۇلاق سالسىڭىز، ئۇلار بەخت ئىلكىدە ئۆزلىرىنىڭ ئەينى ۋاقىتتىكى جاپالىق كۈنلىرىنى ئەسلەيدۇ .ئەمما ئۇلار ئەينى ۋاقىتتىكى جاپالىق كۈنلىرىنى مۇشەققەتلىك دەپ قارىماستىن، ئەكسىچە ئۇ ۋاقىتلىرىنى تاۋلىنىش جەريانى، بايلىققا ئېرىشىشتە چوقۇم ماڭىدىغان يول دەپ قارايدۇ. نامراتلار دەل بۇنىڭ ئەكسىچە، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ گۈزەل تۇرمۇشنى، باغلام - باغلام پۇللىرىنى، داڭلىق ماشىنا ۋە ھەشەمەتلىك تۇرالغۇلىرىنى خام - خىيال قىلىشىدۇ. بىراق ئۇلار پەقەتلا بايلىققا ئېرىشكەن «نەتىجە» گە قىزىقىپ،ھەركەت قىلىدىغان ۋاقىت كەلگەن ھامانلا ئارقىغا چېكىنىشكە باشلايدۇ. چۈنكى ئۇلاركۆرەش قىلىش جەريانى ناھايىتى ھارغىنلىق، زېرىكىشلىك دەپ قارايدۇ.شۇڭا ئۇلار ھەمىشە مۇنداق ئويلايدۇ: مۇشۇ جاپالىق ، زېرىكىشلىك جەرياننى باشتىن كۆچۈرمەي بىراقلا باي بولۇش مەخسىدىگە يەتكىلى بولغان بولسا نېمە دىگەن ياخشى بولاتتى ، - ھە! ئەلۋەتتە دۇنيادا «جاپا تارتماي ھالاۋەت يوق.» بۇلار پەقەت نامراتلارنىڭ قۇرۇق چۈشى بولۇپ، مەڭگۈ ئەمەلگە ئاشمايدۇ.

بايلار ئىش قىلىشنى ياخشى كۆرىدۇ، ئۇلار ئىش قىلىشنى بىر خىل نەتىجە، تۇرمۇشتىكى بىر

خىل خۇشاللىق دەپ قارايدۇ. شۇڭا بايلار ئىش قىلىش جەريانىدا بىر خىل ئاكتىپ پوزىتسىيىدە بولۇپ، بۇنىڭدىن ئادەتتىكى كىشىلەر ھېس قىلالمايدىغان باي بولۇش پۇرسىتىنى ئىزدەيدۇ؛ ئەكسىچە نامراتلار ئىش قىلىشنى ياخشى كۆرمەيدۇ، ئۇلار ئىش قىلىشنى بىر خىل بەختسىزلىك ۋە يۈك دەپ قارايدۇ، كۈن بويى بىكار يۈرۈپ، «كۆتەك تۈۋىدە ئولتۇرۇپ توشقان كۈتۈپ، ئاسماندىكى غازنىڭ شورپىسىغا نان چىلايدۇ.» ھالبۇكى،ئەمەلىيەت بىلەن ئارزۇ ماس كەلمەي، ئۇلارنى ساقلاپ تۇرغىنى ئۈمىدسىزلىك ۋە بەختسىزلىك بولىدۇ.

مۇنداق بىرھېكمەتلىك سۆز بار: «كىشىلىك ھاياتنىڭ مەنىسى ئۇنىڭ جەريانىدا يەنى ھەر بىر قەدەم باسقۇچىدا. شۇڭا بۇ جەرياندىكى ھەربىرھالقىدىن مەيلى بۇ ھالقا ئالتۇن ياكى تۆمۈر بولسۇن چوقۇم ھوزۇرلىنىش كېرەك. »

لىۋى.شىتلىس تىلغا ئېلىنسا نۇرغۇنلىغان كىشىلەرگە ناتونۇش بىلىنىدۇ، ئەمما پادىچىلارئىشتىنى تىلغا ئېلىنسا ھەممە ئادەم بىلىدۇ، لىۋى. شىتلىس دەل پادىچىلار ئىشتىنىنىڭ ئىجادچىسى.

لىۋى. شىتلىس گېرمانىيە تەۋەسىدىكى يەھۇدىي، ئۇنىڭ كېلىپ چىقىشى ھەرگىزمۇ ئالاھىدە ئەمەس،ئۇنىڭ جەمەتىدىكىلەر ئارىسىدا سودا قىلىپ باققانلار يوق، كۆپىنچىسى ئادەتتىكى خىزمەتچىلەر. لىۋى. شىتلىسنىڭ ئۆسۈپ - يېتىلىشى ناھايىتى ئادەتتىكىچە بولۇپ، ئۇمۇ ئەتراپىدىكى كىشىلەرگە ئوخشاش تەرتىپ بىلەن باشلانغۇچ، تولۇقسىز، تولۇق ئوتتۇرا ۋە ئالىي مەكتەپلەرنى پۈتتۈرۈپ ئىشخانىدا مەمۇرىي خىزمەتچى بولغان.

1850 - يىلى، لىۋى. شىتلىسنىڭ نورمال تۇرمۇشى بۇزغۇنچىلىققا ئۇچرىغان. ئەي-نى ۋاق-تىتا ‹ ئامېرىكىنىڭ غەربىدە ناھايىتى چوڭ ئالتۇن كېنى بايقىلىپتۇ › دېگەن ئادەمنى ھەيران قالدۇرىدىغان خەۋەر تارقالغان! بۇ خەۋەر تارقىلىپ ئۇزۇن ئۆتمەستىن، نۇرغۇنلىغان كىشىلەر باي بولۇش چۈشىنى قوغلىشىپ دۇنيانىڭ ھەر قايسى جايلىرىدىن ئامېرىكىنىڭ غەربىدىكى پايانسىز جايلارغا كەلگەن، ئەلۋەتتە لىۋى. شىتلىسمۇ بۇ ئالتۇن قازغۇچىلارنىڭ ئىچىدە بار ئىدى. لىۋى. شىتلىس ئەينى ۋاقىتتا ئارانلا 20 ياشتىن ئاشقان بولۇپ،باشقىلارغا ئوخشاش تېخىمۇ ھاياجانلىق، تېخىمۇ جەڭ ئېلان قىلىش

خاراكتېرىدىكى تۇرمۇش كەچۈرۈشنى، ئۆزىنىڭ تىرىشچانلىقى ئارقىلىق باي بولۇشنى ئۈمىد قىلاتتى.

لېۋى.شېتلىس ئەمدىلا سان فرانسىسكوغا كەلگەندە، ئۇنىڭ ئالتۇن قېزىش ئارزۇسى ناھايىتى چوڭ زەربىگە ئۇچرىغان. چۈنكى ئەينى ۋاقىتتىكى سان فرانسىسكو ئالتۇن كولىغىلى كەلگەنلەربىلەن توشقان بولۇپ، ھەممىلا يەردە چېدىرلارنى كۆرگىلى بولاتتى، كىشىلەر ۋاقىتلىق تۇرالغۇ قىلىپ بۇ چېدىرلارنىڭ ئىچىدە تۇراتتى، بۇ مەنزىرە لېۋى. شېتلىسنى چوڭقۇرخىيالغا غەرق قىلغان.

ئۇزۇن ۋاقىت ئويلىنىپ كۆزىتىش ئارقىلىق، لېۋى. شېتلىس ئۆزىنىڭ ئالتۇن قېزىش چۈشىدىن ۋاز كېچىپ،نەزىرىنى مىڭلىغان ئالتۇن كولىغۇچىلارغا قارىتىپتۇ. ئۇ بۇ يەردىكى ئالتۇن كولىغۇچىلارنىڭ ھەممىسىنىڭ چېدىرلاردا تۇرمۇش كەچۈرىدىغانلىقىنى، ئۇلاردا باشقا تۇرمۇش بويۇملىرىنىڭمۇ يوق ئىكەنلىكىنى كۆرۈپتۇ. ئالتۇن ئىزدەيدىغان جاي بىلەن شەھەر مەركىزىنىڭ ئارلىقى ناھايىتى يىراق بولۇپ، مال سېتىۋېلىش ناھايىتى قولايسىزئىدى. لېۋى. شېتلىس بۇنىڭ بىر ياخشى پۇرسەت ئىكەنلىكىنى ھېس قىپتۇ، قارىغۇلارچە ئالتۇن ئىزدىگەندىن كۆرە، نىشانلىق ھالدا كۆز ئالدىدىكى بايلىقنى ئىزدىگەن تۈزۈك.شۇنداق قىلىپ ئۇ بىر كۈندىلىك تۇرمۇش بويۇملىرى ماگىزىنى ئېچىپ، ئالتۇن كولىغۇچىلارئارقىلىق بايلىق توپلاشقا كىرىشىپتۇ.

لېۋى.شېتلىسنىڭ كاللىسى ناھايىتى ئوچۇق ئىدى، ئۇنىڭ تۈرلۈك ماللار ماگىزىنى ئېچىلىپ ئۇزۇن ئۆتمەيلا مال سېتىۋالغىلى كەلگەنلەرنىڭ ئايىغى ئۈزۈلمەپتۇ، سالغان دەسمىنىمۇ ناھايىتى تېزلا قايتۇرۇۋاپتۇ. ئۆزىنىڭ تۇنجى تۇركۈمدىكى پۇلنى تاپقاندىن كېيىن،لېۋى. شېتلىس كۆلىمىنى كېڭەيتىپتۇ. ئۇ كېمىگە ئولتۇرۇپ بىر تۈركۈم كۈندىلىك تۇرمۇش بويۇملىرى ۋە چېدىر ياساشتا ئىشلىتىلىدىغان كاناپ رەختلەرنى يىغىپ سېتىۋاپتۇ. بۇ قېتىممۇ ئۇنىڭ كۈندىلىك تۇرمۇش بويۇملىرى ناھايىتى تېزلا سېتىلىپ تۈگەپتۇ، بىراق كاناپ رەختكە خېرىدار چىقماپتۇ. ئەسلىدە ئالتۇن كولىغۇچىلار ئاساسەن ئۆزىنىڭ چېدىرىنى تىكىپ بولغان بولۇپ، كاناپ رەختكە ئېھتىياجى يوق ئىدى.

لېۋى.شېتلىس شۇنداق قىلىپ كاناپ رەخت سودىسىدىن زىيان تارتىپتۇ،ئەمما ئۇ

ئۇمۇدسىزلەنمەستىن يەنە تەپەككۇر قىلىشقا ۋە ئەتىپىدىكىلەرنى كۆزىتىشكە باشلاپتۇ. ئۇ ئالتۇن كولىغۇچىلارنىڭ ھەر كۇنى مۇشەققەتلىك ئەمگەك قىلىدىغانلىقىنى، ئۇلارنىڭ كىيىمنىڭ تاش ۋە قۇم دەستىدىن ئۇپراپ، بىر نەچچە كۈن كىيمەستىنلا يىرتىلىپ كېتىدىغانلىقىنى بايقاپتۇ. ئەگەر بۇ كاناپ رەختلەردىن پايدىلىنىپ ئىشتان تىكسە، ئۇنداقتا بۇ خىل ئىشتان چوقۇم ئادەتتىكى رەختتىن پايدىلىنىپ تىكىلگەن ئىشتانغا قارىغاندا تېخىمۇ قارىشى ئېلىناتتى. ئۇنىڭ ئۈستىگە ئىش ئورنىدا يەنە نۇرغۇنلىغان تاشلىۋېتىلگەن چېدىرلار بولۇپ، بۇ چېدىرنىڭ رەختلىرى كاناپ رەختتىن ئىشتان تىكىش ئۈچۈن ھەقسىز خام ماتېرىيال بولاتتى.

دىگىنىنى قىلىدىغان لىۋى. شىتلىس ئۆزىنىڭ قولىدا بار بولغان رەختلەر ۋە ئىش ئورنىدىكى تاشلىۋېتىلگەن چېدىرلاردىن پايدىلىنىپ چىداملىق بولغان قوڭۇر رەڭلىك ئىشتانلارنى تىكىپ، ئالتۇن كولىغۇچىلارغا سېتىشقا باشلاپتۇ. بۇ خىل ئىشتان پۇختا ۋە چىداملىق ، ئۇنىڭ ئۈستىگە پاسونى يېڭى بولۇپ ،كەيگەن ئادەمنى روھلۇق ،جەزىبىدار كۆرستەتتى. شۇسەۋەبتىن بۇ خىل ئىشتان ئالتۇن كولىغۇچىلارنىڭ قىزغىن قارىشى ئېلىشىغا ئېرىشىپتۇ. ۋە مال زاكاسلىرى تەرەپ ـ تەرەپتىن كېلىشكە باشلاپتۇ، لىۋى. شىتلىس پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ سودا دۇكىنىدىن ۋاز كېچىپ، پادىچىلار ئىشتىنى شىركىتى قۇرۇپ چىقىپ، مەخسۇس پادىچىلار ئىشتىنى ئىشلەپ چىقىرىشقا كىرىشىپتۇ. توختىماستىن ئۆزگەرتىپ يېڭىلىق يارىتىش ئارقىلىق، لىۋى. شىتلىس ئىنسانىيەتنىڭ كىيىم ـ كېچەك تارىخىدىكى بىرقېتىملىق ئۇلۇغ ئىسلاھاتنى بارلىققا كەلتۈرۈپ، پادىچىلار ئىشتىنىمۇ بارغانسىرى پۈتۈن دۇنيادىكى ياشلارنىڭ ياخشى كۆرۈشىگە ئېرىشىپتۇ.

ئالتۇن كولاش ئىستىكىدە ئامېرىكا قىتئەسگە بارغان كىشلەرنىڭ كۆپىنچىسى ھېچنىمگە ئېرىشەلمىگەن، بىراق لىۋى. شىتلىس ئۆزىنىڭ پادىچىلار ئىشتىنى كەسپىگە تايىنىپ ھەقىقي «ئالتۇن» نى قېزىۋالغان. بۇ بىزنىڭ چوڭقۇر ئويلىنىشىمىزغا ئەرزىمەمدۇ؟ باشقا ئالتۇن كولىغۇچىلار يەر ئاستىدىكى ئالتۇنغىلا دىققەت قىلىپ، بىر كۈندىلا ئالتۇن كولاپ باي بولۇشنى ئارزۇ قىلىۋاتقان پەيتتە، لىۋى. شىتلىس ئۆزىنىڭ نەزىرىنى ئالتۇن كولاش جەريانىغا ئاغدۇرۇپ، بۇ سەۋەبتىن

پادىچىلار ئىشتىنىنى بارلىققا كەلتۈرگەن. بۇ ئارقىلىق پۇل تېپىپلا قالماستىن، يەنە كىيىم ـ كېچەك ئىسلاھاتىنى بارلىققا كەلتۈرگەنلىكى ئۈچۈن تارىختا نامى پۈتۈلگەن.

بىزنىڭ كۆندىلىك تۇرمۇشىمىزدىكى بايلىق يولىمۇ دەل مۇشۇنداق، نەزىرىمىزنى پەقەت قىزىقۇالدىغان ئالتۇنغىلا قويۇپ، «ئالتۇن قېزىش» جەريانىغا دىققەت قىلمىغاندا، باي بولۇشتىكى ئەڭ ياخشى پۇرسەتلەردىن چوقۇم مەھرۇم بولۇپ قالىمىز.

جەريان نەتىجىدىن مۇھىم، بىراق كىشىلەر ھەمىشە بۇ نۇقتىغا سەل قارايدۇ. بۇ جىددى دەۋر كىشىلەرنى بارغانسىرى مەنپەئەتكە ئالدىرىتىپ نەتىجىگە ھەددىدىن زىيادە ئېتىبار بېرىدىغان قىلىپ قويدى. كىشىلەر بىر سېكونتتىلا نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولۇشنى ئارزۇ قىلىدۇ، بىراق ئۇلار ھەقىقىي بايلىقنىڭ بىر غەۋۋاسلارچە جەريانغا مۇھتاج ئىكەنلىكىنى چۈشەنمەيدۇ.

جەريان ئوڭۇشلۇق ھالدا بايلىققا ئېرىشىشتىكى پەلەمپەي بولۇپلا قالماستىن، ئۇ يەنە بىزنىڭ تۇرمۇشىمىز ۋە ھاياتىمىز ئۈچۈن نۇرغۇنلىغان خۇشاللىق ۋە تەجرىبىلەرنى ئېلىپ كېلەلەيدۇ. غايەت زور بايلىققا ئېرىشكەن كىشىلەر چوقۇم جەرياننى تۇتۇشقا ماھىركىشىلەردۇر. ئۇلار نەتىجىگە قارىغاندا جەريانغا تېخىمۇ دىققەت قىلىدۇ، ئۇلار بايلىق يارىتىشنىڭ ھەربىر ھالقىسىنى ھېسابلاپ ئۇنىڭ مۇھىم جەرياننى تۇتۇۋالىدۇ، ھەمدە جەريان ئارقىلىق پۇرسەتنى بايقاپ بايلىققا ئېرىشىشتەك غەۋۋاسلارچە ئىشنى قىلىدۇ.

شاشا خەلقئارالىق پايىنى كونترول قىلىش گورۇھىنى دۇن شاۋمىڭ قۇرغان، ئاساسلىقى گىرىم بويۇملىرى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ، ئۇ ئاسىيادىكى ئەڭ چوڭ گىرىم بۇيۇملىرى زەنجىرسىمان دۇكىنى. شاشا خەلقئارالىق پايىنى كونترول قىلىش گورۇھىنىڭ ھازىرقى ھالىتىنى دېمەيلا قويايلى، 1978 ـ يىلى ئەمدىلا قۇرۇلغان ۋاقتىتا، دۇن شاۋمىڭنىڭ تۇنجى كۆندىكى كىرىمى 32 شاڭگاڭ پۇلى بولغان. شاشا گورۇھى ئۆسۈپ يېتىلىش جەريانىدا نۇرغۇن زەربىلەرگە ئۇچرىغان، بۇنىڭ ئىچىدە ئەڭ ئېغىر بولغىنى 1997 ـ يىلىدىكى ئاسىيا پۇل ـ مۇئامىلە كرىزىسى.

1997 ـ يىلى دۇن شاۋمىڭغا نىسبەتەن بىر ھالقىلىق يىل. بۇ يىلى ئۇنىڭ شاشا گورۇھىمۇ

ۋەپپەقىيەتلىك ھالدا شاڭگاڭ ئاكسىيە بازىرىدا بازارغا سېلىنىپ ، پېيىنىڭ سېتىۋېلىشقا يېزىلىشى 500 ھەسسىدىن كۆپرەككە ئۆرلىگەن. ھالبۇكى ياخشى كۆڭۈلەرئۇزۇنغا بارمىغان، بازارنى سۈپۈرۈپلا كەلگەن ئاسىيا پۇل - مۇئامىلە كىرىزىسى تېزلا پارتىلاپ، شاشا گورۇھى ئېچىنىشلىق زىيان تارتقان.

ئەينى ۋاقىتتا شاشا گورۇھىنىڭ 25% پايدىسى ساياھەتچى خېرىدارلاردىن كىلەتتى، پۇل -مۇئامىلە كىرىزىسى پارتىلىغاندىن كېيىن، ساياھەتچىلەر بارغانسىرى ئازلاپ شاشا گورۇھىنىڭ پايدىسىمۇ تەبئىيلا ئازلاپ كەتكەن. قىيىن ئەھۋالغا دۇچ كەلگەن دىڭ شاۋمىڭ سوغۇققانلىق بىلەن پۇل - مۇئامىلە كىرىزىسى جەريانىدا يېڭى تەرەققىيات پۇرستى ئىزدەشكە كىرىشىپتۇ. ئۇنىڭ قارىشىچە، پۇل - مۇئامىلە كىرىزىسى قوش بىسلىق شەمشەرگە ئوخشايتتى، گەرچە ئىقتىسادنىڭ چېكىنىشى ئۆزىنىڭ سودىسىنى ناچارلاشتۇرۇۋەتكەن بولسىمۇ، بىراق ئۇ خەلقئارا بازارغا يۈزلىنىشىنىڭ ئەڭ ياخشى پەيتى ئىدى. چۈنكى ئۆي ئىجارىسى ۋە كىشلەرنىڭ ئىش ھەققى تۆۋەنلىگەن ئىدى. ھەمدە ئۇنىڭ پەرزىگە ئاساسلانغاندا، ئاسىيا پۇل - مۇئامىلە كىرزى-سى ۋاقى-تل-ى-ق ب-ول-ۇپ، ئىككى -ئۈچ يىلغا قالماي ئەسلىگە كېلەتتى.

دىڭ شاۋمىڭ پۇرسەتنى كۆرۈپ يېتىپ، شاڭگاڭنىڭ فەنخۇا رايونىدا 11 زەنجىرسىمان دۇكان ئېچىپتۇ، ئۇنىڭدىن كېيىنلا سىنگاپور، مالايسىيا قاتارلىق دۆلەتلەردە زەنجىرسىمان دۇكان تەسس قىپتۇ. ۋەزىيەتنىڭ تەرەققىياتى ھەقىقەتەن دىڭ شاۋمىڭنىڭ پەرەز قىلغىنىدەك بولۇپ، شاشا گورۇھى پۇل - مۇئامىلە كىرىزىسى جەريانىدا ناھايىتى تېزلا باش كۆتۈرۈپ چىقىپ، 1998 - يىلغا كەلگەندە ئۇنىڭ پايدىسى 1.5% ئېشىپتۇ.

دىڭ شاۋمىڭنىڭ بايلىق توپلاش تارىخى بىزگە شۇنى ئېيتىپ بەردىكى، چوڭ ئۆزگىرىش كەلگەن ۋاقىتتا ھەرگىزمۇ قورقۇشقا بولمايدۇ، دىققەتنى جەريانغا قويۇش كېرەك.«ئاسمان ئۆرۈلۈپ چۈشسىمۇ ھېچقىسى يوق،» چۈنكى بۇ جەرياندا چوقۇم بايلىققا ئېرىشىش پۇرستىنى تاپقىلى بولىدۇ!

بايلارمەڭگۈ جەرياندىن زېرىكمەيدۇ، چۈنكى ئۇلار ھەركەت ئارقىلىق بايلىق يارىتىشقا ماھىر بولغاچقا، ئۇلارنىڭ جەريانىدا كۆردىغىنى مەڭگۈ پۇرسەت بولىدۇ. نامراتلار كۆڭدە پۇل تېپىشنى

ئويلىسمۇ، بىراق ئۇلار پۇل تېپىشنىڭ جەريانىدىن زېرىكىدىغان بولغاچقا،ئۇلار جەرياندا پەقەتلا ئازاب ۋە زېرىكىشنى كۆرىدۇ.

نامراتلار ئۆزىنىڭ نامرات تەقدىرىنى ئۆزگەرتىش ئۈچۈن چوقۇم ئۆزىنىڭ ئادەتلەنگەن تەپەككۇرىدىن ۋاز كېچىشى، ئەستايىدىللىق بىلەن ئىش قىلىشنى ئۆگىنىشى كېرەك، ھەمدە بايلارغا ئوخشاش، ئىش قىلىش جەريانىدا بايلىققا ئېرىشىدىغان پۇرسەتنى بايقاشقا ماھىر بولۇشى كېرەك.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

بايلىققا ئېرىشىش جەريانىدا، بايلارمۇ نامراتلارغا ئوخشاشلا قاتمۇ ـ قات توسالغۇلارغا ئۇچرايدۇ،بىراق ئۇلار بۇ قاتمۇ ـ قات توسالغۇلارنىڭ ئارىسىدىن باش كۆتۈرۈپ چىقىپ، يۇقىرى ئۆرلەيدىغان پۇرسەتنى تاپالايدۇ؛ نامراتلار ئەكسىچە جەرياندىكى قىيىنچىلىقلارنى ئۆتكىلى بولمايدىغان توسالغۇ ئورنىدا كۆرۈپ، ھەتتا جەرياننىڭ ئۆزىنىمۇ ھارغىنلىق كۆرۈپ، ئاخىرىدا ھېچنىمىگە ئېرىشەلمەيدۇ.

نامراتلار ئاسانلا ھازىرقى ھالىتىدىن قانائەت ھاسىل قىلىدۇ، بايلارنىڭ نۇرغۇن ئارزۇ – ئارمانلىرى بولىدۇ

«ماشىنا پادىشاھى» فورت ئىلگىرى مۇنداق دىگەن: «ئەگەر بىر ئادەم ھازىرقى نەتىجىلىرىدىن قانائەتلىنىپ ئالغا ئىلگىرلىمىسە، ئۇنداقتا ئۇ ناھايىتى تېزلا مەغلۇب بولىدۇ.»شۇنداق، بىر ئادەم ھازىرقى ھالىتىدىن قانائەت ھاسىل قىلىپ قالسا، ئۇ ئالغا ئىلگىرىلەشتىكى تۈرتكىلىك كۈچىنى ۋە كۆرەش ئىرادىسىنى يوقىتىپ قويىدۇ. بۇ خىلدىكى قانائەتلىنىش پسىخكىسى چوڭقۇرلاپ كەتكەن ھامان ئادەمنىڭ ئىرادىسىنى بوغۇپ، ھەركەت قىلىشقا توسالغۇلۇق رول ئوينايدۇ، بۇ ھال ئادەمنىڭ تەرەققىي قىلىشىغا پايدىسىز.

ۋاڭشى ئوقۇش پۈتتۈرگەندىن كىيىن چەتئەل مەبلىغىدىكى بىركارخانىغا كىرىپ خىزمەت قىپتۇ، ئۇنىڭ بىلىمى مول، گەپ ـ سۆزى جايىدا، خىزمەتنى ناھايىتى تىرىشچانلىق بىلەن قىلغاچقا،خىزمەتداشلىرى بىردەك ئۇنىڭ ئىستىقبالى ناھايىتى پارلاق دەپ قارىغان.

ئويلىغاندەك شىركەتكە كىرىپ بىر يىلدىن كىيىن، ۋاڭشى ئۆزىنىڭ خىزمەتتىكى ياخشى ئىپادىسگە تايىنىپ بۆلۈم مەسئۇللۇقىقا ئۆستۈرۈلۈپتۇ. ھالبۇكى ۋاقىتنىڭ ئۆتۈشىگە ئەگىشىپ بۆلۈم باشلىقى بولغان ۋاڭشى ئۆزىدىن قانائەتلىنىپ، ئۆزىنىڭ ھازىرقى خىزمىتىدىن ناھايىتى رازى بولىدىغان بوپتۇ ـ دە، ئىلگىرىكى خىزمەت قىزغىنلىقى ۋە تىرىشچانلىق روھى، ئەينى ۋاقىتتىكى كۈچلۈك ئىرادىسىدىن ئەسەرمۇ قالماپتۇ.

شۇنداق قىلىپ ئۈچ يىل ۋاقىت ئۆتكەندىن كىيىن، ۋاڭشىنىڭ خىزمەتتە ھېچقانداق نەتىجىسى بولمىغاچقا ئۆسۈش پۇرستىگىمۇ ئېرىشەلمەپتۇ. ئەكسىچە ئۇنىڭ قول ئاستىدىكى بىرقىسىم خادىملار توختىماستىن تىرىشىش ئارقىلىق ئۆسۈپ ۋاڭشىنىڭ خوجايىنىغا ئايلىنىپتۇ.

رېئال تۇرمۇشىمىدا ۋاڭشىغا ئوخشاش ئۆزىنىڭ ھازىرقى ھالىتىدىن قانائەتلىنىدىغان، ئالغا ئىلگىرىلەشنى ئويلىمايدىغان كىشىلەر نۇرغۇن، ئۇلار ھەمىشە قولغا كەلتۈرگەن كىچىككىنە نەتىجىسى

بىلەن قانائەت ھاسىل قىلىپ ئۆزىگە تەمەننا قويغاچقا، داۋاملىق ئالغا ئىلگىرىلەشنى خالىمايدۇ. بۇنداق ئادەملەر چوقۇم بايلىق يولىدا ئىزىدىن ـ ئىزىغا دەسسەيدۇ، ھەتتا ئارقىغا چېكىنىپ كېتىدۇ، ئۇلارنىڭ بايلار قاتارىغا ئۆتۈشىدىن سۆز ئاچقىلى بولمايدۇ.

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، ھازىرقى ھالىتىدىن قانائەتلىنىش، كۆرەش ئىرادىسىنى يوقىتىش ـ كىشىلەرنىڭ بايلىق قوغلىشىش يولىدىكى توسالغۇ. شۇ سەۋەبتىن، فرانكلىن ئۆمۈرسۇغۇرتا شىركىتىنىڭ ئىلگىرىكى باش لېدىرى بېك ياشلارنى ئاگاھلاندۇرۇپ شۇنداق دېگەن: «مەن سىلەرنىڭ ھازىرقى ھالىتىڭلاردىن ھەرگىزمۇ قانائەت ھاسىل قىلىپ قالماسلىقىڭلارنى ئۈمىد قىلىمەن. مەن سىلەرنىڭ مەڭگۈ كۆرەش ئىرادەڭلارنى يوقاتماسلىقىڭلارنى، ئۆزۈڭلارنى ئۆزگەرتىپ ۋە يۈكسىلدۈرۈپلا قالماستىن، يەنە سىلەرنىڭ ئەتراپىڭلاردىكى دۇنيانىمۇ ئۆزگەرتىپ يۈكسەلدۈرۈشۈڭلارنى ئۈمىد قىلىمەن.»

بايلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، كۆرەش ئىرادىسىگە تولۇش ناھايىتى مۇھىم. بايلارنىڭ بايلىققا ئېرىشىپ مۇۋەپپەقىيەتنى قولغا كەلتۈرۈشىدىكى، نامراتلارنىڭ ئىزچىل نامراتلىقتىن قۇتۇلالماسلىقىدىكى سەۋەب، ناھايىتى زور دەرىجىدە ئىزچىل كۆرەش ئىرادىسىنىڭ بولۇش ـ بولماسلىقىغا باغلىق.

بالاۋ فرانسىيەدىكى مىلياردېر باي، ئۇ مۆچەل رەسىملىرىنى سېتىشتىن ئىش باشلاپ، نەچچە يىلدىلا فرانسىيەدىكى ئالدىنقى قاتاردىكى50 باينىڭ قاتارىدىن ئورۇن ئالغان.1998 ـ يىلى فرانسىيەنىڭ بوبىنى دوختۇرخانىسىدا بەز راكى سەۋەبلىك ئالەمدىن ئۆتكەن.

سەكراتقا چۈشۈپ قالغان مەزگىلدە بالاۋ ۋەسىيەتنامە قالدۇرۇپ 4.6 مىليارد فرانك قىممىتىدىكى پايىنى بوبىنى دوختۇرخانىسىنىڭ بەز راكى تەتقىقاتىغا قالدۇرغان. ئۇنىڭدىن باشقا، ئۇ يەنە بىر مىليون فرانكنى مۇكاپات سوممىسى قىلىپ، ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى سىرى بولغان «نامراتلاردا ئەڭ كەمچىل بولغان نەرسە نېمە» دېگەن سوئالغا توغرا جاۋاب بەرگەن ئادەمگە بەرمەكچى بولغان.

بالاۋ ئالەمدىن ئۆتكەندىن كېيىن، فرانسىيە «كورسكالىقلار» گېزىتى ئۇنىڭ ۋەسىيەتنامىسىنى باسقان. ۋەسىيەتنامە ئېلان قىلىنغاندىن كېيىن، نۇرغۇنلىغان ئوقۇرمەنلەر ئۆزىنىڭ جاۋابلىرىنى ئەۋەتكەن. ستاتىستىكىغا ئاساسلانغاندا، گېزىتخانا جەمئىي 48561 پارچە جاۋاب تاپشۇرۇۋالغان. بۇ جاۋابلارنىڭ ئىچىدە كۆپ قىسىم ئادەملەر نامراتلاردا ئەڭ كەمچىل بولغىنى پۇل دەپ قارىغان؛ بەزىلەر نامراتلاردا ئەڭ كەمچىل بولغىنى تەرەققىي قىلىش ۋە باي بولۇش پۇرسىتى دەپ قارىغان؛ بەزىلەر نامراتلاردا ئەڭ كەمچىل بولغىنىنىڭ ماھارەت ئىكەنلىكىنى ئېيتقان؛ بەزىلەر نامراتلاردا ئەڭ كەمچىل بولغىنى ياردەم دەپ قارىغان؛ ھەتتا بەزىلەر نامراتلاردا ئەڭ كەمچىل بولغىنى چىرايلىق كىيىم دەپ قارىغان... جاۋاب ھەرخىل ھەم ناھايىتى غەلىتە ئىدى.

بالاۋ ئالەمدىن ئۆتكەنلىكىنىڭ بىر يىللىقى بولغان كۈنى، ئۇنىڭ ئادۋوكاتى ۋە ۋاكالەتچىسى بالاۋنىڭ ۋەسىيىتىگە ئاساسەن جاۋابنى ئېلان قىپتۇ. بالاۋنىڭ جاۋابى مۇنداق ئىدى:« نامراتلارنىڭ باي بولالماسلىقىدىكى سەۋەب، ئۇلاردا ئەڭ كەمچىل بولغىنى ـ بايلارغا ئايلىنىشتىكى ئىرادە ».

بالاۋنىڭ جاۋابى ئېلان قىلىنغاندىن كېيىن ناھايىتى زور غۇلغۇلا پەيدا قىپتۇ. كۆپ قىسىم بايلار ئۇنىڭ كۆز ـ قارىشىغا قوشۇلۇپتۇ، ھەمدە ئىرادىلىكى بولغان ئىرادىنىڭ مەڭگۈلۈك ئالاھىدە ئۈنۈملۈك دورا، بارلىق مۆجىزىلەرنىڭ باشلىنىش نۇقتىسى ئىكەنلىكىنى قەيت قىپتۇ. كىشىلەر ئاخىرىدا « نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ نامرات بولۇشىدىكى سەۋەب ـ ئۇلاردا بايلارغا ئايلىنىشتىكى ئىرادىنىڭ كەمچىل بولغانلىقىدا »،دىگەن پىكىرنى مۇئەييەنلەشتۈرۈپتۇ.

ھەقىقەتەن،نامراتلارنىڭ نامرات بولۇشىدىكى سەۋەب ئۇلاردا بىر ئەجەللىك ئاجىزلىق بار: ئۇلار ئاسانلا ھازىرقى ھالىتىدىن قانائەتلىنىدۇ، كۈرەش ئىرادىسى كەمچىل. بۇ نۇقتىدا بايلارئوخشىمايدۇ، ئۇلار ئەزەلدىن ھازىرقى ھالىتىدىن قانائەتلەنمەيدۇ، ئازراق بايلىققا ئېرىشكەن ۋاقىتتا، ئەزەلدىن ئۆزىگە تەمەننا قويمايدۇ، ئىلگىرىلەش قەدىمىنى توختاتمايدۇ، ھەمدە بايلىق نىشانىنى تېخىمۇ ئىگىز، تېخىمۇ يىراققا قويۇپ، ئىزچىل كۈرەش ئىرادىسىنىڭ يېتەكچىلىكىدە بايلىق چوققىسىنى قايتا ـ قايتا بۆسۈپ ئۆتىدۇ.

دۇنيا«گالستوك پادىشاھى» سېڭشىيەنشىڭ ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «قەپەس ئىچىدىكى قۇشقاچنىڭ يىراق ھەم ئېگىزگە قاراپ ئۇچالىشى مۇمكىن ئەمەس، ئۇلار پەقەت تاشلاپ بېرىلگەن بىرنەچچە داننى يېسىلا قانائەتلىنىدۇ؛ پەقەت تاغ چوققىسىدىكى بۈركۈتلا بوران ـ چاپقۇنلاردىن ئۆتۈپ ھېچقانداق توسقۇنسىز ھالدا پەرۋاز قىلىدۇ، ئاندىن يۈكسەك نىشانغا يېتىپ بارالايدۇ.» دەل ھازىرقى ھالىتىدىن قانائەت ھاسىل قىلماي ئىزچىللىكۈرەش قىلغاچقا، سېڭشىيەنشىڭ بىر قەدەم ـ بىر قەدەمدىن ئۆزىنىڭ بايلىق نىشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرغان، ھەمدە «جىنلىلەي، ئەرلەرنىڭ دۇنياسى» ماركىلىرىنى پۈتۈن دۇنياغا يۈزلەندۈرگەن.

ئىسپاتلاشلارغا قارىغاندا، قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە ئۆتكەن بايلارنىڭ ھەممىسىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن بۇرۇنلا نۇرغۇنلىغان ئارزۇ ـ ئارمانلىرى ۋە كۈرەش ئىرادىسى بولغان. بايلىققا ئېرىشىپ باي بولۇش ئۇلارنىڭ ئىزچىل كۆرەش قىلىدىغان نىشانى بولغان. بۇ نىشاننى ئەمەلگە ئاشۇرغان تەغدىردىمۇ، ئۇلار نەتىجىسىدىن قانائەتلىنىپ بىر ئىزدا توختاپ قالمىغان، ئەكسىچە ئۆزىگە تېخىمۇ يۈكسەك نىشان بەلگىلەپ ئىزچىل كۆرەش قىلغان.

شاڭگاڭ جۇاڭشېڭ گورۇھىنىڭ باش لېدىرى جوجىيەنخې دەل مۇشۇنداق ھازىرقى ھالىتىدىن قانائەت ھاسىل قىلمايدىغان، ۋۇجۇدى كۆرەش ئىرادىسىگە تويۇنغان ئادەم.

جوجىيەنخې خۇنەندىكى بىر ئاددى ئائىلىدە دۇنياغا كەلگەن، تولۇق ئوتتۇرىنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن دادىسىنىڭ ئىشلىرىغا ۋارىسلىق قىلىپ، ناھىيىدىكى دېھقانچىلىق سودىسى شىركىتىدە بوغالتىر بولغان، ئەينى ۋاقىتتا بۇ خىزمەتكە نۇرغۇنلىغان ئادەم ھەۋەس قىلاتتى.

بىراق جوجىيەنخې ئۆزىنىڭ بۇ ھالىتىدىن قانائەت ھاسىل قىلمىغان، بىر يىلدىن كېيىن ئۇمائاشنى توختىتىپ خىزمىتىنى ساقلاپ قېلىشنى قارار قىلىپ، سودا دېڭىزىغا كىرگەن. جوجىيەنخې شىركەت بەرگەن 10 مىڭ يۈەن ئەمىنلىك پۇلى ۋە جۇغلانمىلىرىنى ئىشلىتىپ بىر كىچىك كىيىم ـ كېچەك دۇكىنى ئاچقان. ئازراق پۇل تاپقاندىن كېيىن توشقان يۇڭى سودىسى بىلەن شۇغۇللانغان.

تېخىمۇ كۆپ بايلىققا ئېرىشىش ئۈچۈن، جوجىيەنخې يەنە گۇاڭجوۇغا بېرىپ توقۇلما

مەھسۇلاتلارنىڭ خام ماتېرىيالىنى سېتىپ چىقىرىش سودىسى بىلەن شۇغۇللانغان. ئۆزىنىڭ كۈرەش ئىرادىسىگە تايانغان جوجىيەنخېنىڭ سودىسى بارغانسىرى چوڭىيىپ، ئاخىرىدا شاڭگاڭ، پىرۇ قاتارلىق جايلارغىچە كېڭەيگەن.

باي بولغان جوجىيەنخې ئۆزىنىڭ قەدىمىنى توختىتىپ قويمىدى، ئۇ شاڭگاڭدا جۇاڭشېڭ چەكلىك شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىپ، دۆلەت ئىچىدىكى مەھسۇلاتلارنىڭ شەرقى جەنۇبى ئاسىيا ۋە ياۋروپا بازارلىرىغا كىرىشىنى ئىلگىرى سۈرگەن. ئارقىدىنلا، ئۇ بېيجىڭدا جۇاڭشېڭ ئۆي ـ مۈلۈك ئېچىش چەكلىك شىركىتى (بېيجىڭدىكى تۇنجى چوڭ تىپتىكى ھەمكارلىق مەبلىغىدىكى شىركەت) نى قۇرغان، ھەمدە 1998 ـ يىلى يەنە روڭگۇاڭ تۇرلۇك ماللاربازىرى (بېيجىڭدىكى ئەڭ چوڭ تۇرالغۇ ۋە سودا مەركىزى) نى قۇرۇپ چىققان.

ھالبۇكى،جوجىيەنخې بۇ نەتىجىلەردىن قانائەتلىنىپ قالماي، كارخانا كۆلىمىنى ئىزچىل كېڭەيتكەن. بۈگۈنكى كۈندە، جۇاڭشېڭ گورۇھى پۈتۈن مەبلىغىگە ئىگە بولغان، پېيىنى كونترول قىلغان، پاي قوشقان كارخانىلار 38 بولۇپ، كەسپلىرى ئامېرىكا، ياپونىيە،ياۋروپا، جەنۇبى ئامېرىكا، شەرقى جەنۇبى ئاسىيا قاتارلىق جايلارغىچە كېڭىيىپ، ئۆي ـ مۈلۈك، چوڭ تىپتىكى پارچە سېتىش، مېھمانخانا قاتارلىق ئۈچ چوڭ كەسپىنى يادرو قىلغان،خەلقئارا سودا، ئۆي ـ مۈلۈك ۋاستىچىلىكى، يىمەك ـ ئىچمەك، كۆڭۈل ئېچىش قاتارلىق كۆپ خىل كەسپلەر بىر گەۋدە قىلىنغان ئۇنىۋېرسال چوڭ تىپتىكى خەلقئارالىق كارخانا گورۇھىغا ئايلانغان.

تولۇق ئوتتۇرا مەدەنىيەت سەۋىيىسىگە ئىگە بولغان جوجىيەنخېنىڭ بىر كىچىك بوغالتىردىن خەلقئارا گورۇھنىڭ باش لېدىرى بولۇپ ،بۈگۈنكىدەك نەتىجىگە ئېرىششىنى ئۇنىڭ ھازىرقى ھالىتىدىن قانائەت قىلمايدىغان كۈچلۈك كۈرەش ئىرادىسىدىن ئايرىپ قارىغىلى بولمايدۇ. جوجىيەنخې ئىلگىرى مۇنداق دىگەن: «ئەگەر ئەينى ۋاقىتتا مەن خىزمىتىمدىن رازى بولۇپ شۇ ھالىتىمگە شۈكۈر قىلغان بولسام، ئۇنداقتا بۈگۈنكى جوجىيەنخې بولمىغان بولاتتى، بۈگۈنكى جۇاڭشېڭ گورۇھى تېخىمۇ بولمىغان بولاتتى.بۇلارنىڭ ھەممىسىنى سىرتقى ئامىل كەلتۈرۈپ

چىقارمىغان. بىر ئادەمگە باھا بەرگەندە ئەڭ مۇھىمى ئۆزىنىڭ ئىرادىسى بار ـ يوقلۇقىغا، يەنى تۇرمۇشتىكى كۈچلۈكلەردىن بولۇش ئىرادىسىنىڭ بار ـ يوقلۇقىغا قاراش كېرەك. ئەگەر سىزنىڭ گۈزەل ئارزۇيىڭىزغا بولغان ئىرادىڭىزئۇستۇنلۇكنى ئىگەللىسە، ئۇنداقتا بىر خىل كۈچ سىزنى ئالغا قاراپ مېڭىشقا، ئىرىشمەكچى بولغان نەرسىلىرىڭىزگە ئېرىششكە ئۈندەپ تۇرىدۇ.»

بۇ دەل ئىرادىنىڭ كۈچى، ئۇ بولسا كىشىلەرنىڭ ھازىرقى ھالىتىنى ئۆزگەرتىدىغان، بايلىقنى قوغلىشىدىغان تۇرتكىلىك كۈچ. ئۇ كىشىلەرنىڭ ئاكتىپلىق بىلەن ئالغا ئىلگىرىلىشىگە ھەيدەكچىلىك قىلىدۇ، كىشىلەرنى كۈچلۈك ئارزۇنىڭ تۇرتكىسىدە ئۆزىنىڭ بايلىق چۈشى ئۈچۈن توختىماستىن تىرىششقا ئۈندەيدۇ.

سۆيۈملۈك دوستۇم، ئېھتىمال سىز ھازىر تېخى مۇۋەپپەقىيەت قازانمىغان، ئۆزىڭىزنىڭ ئارزۇلىرىنى تېخى ئەمەلگە ئاشۇرمىغان بولۇشىڭىز مۇمكىن، بىراق بۇلار مۇھىم ئەمەس. پەقەت سىزدە بايلارغا ئايلىنىش ئىرادىسى بولسىلا، ھەمدە بۇ ئىرادىڭىز بىلەن ئاخىرىغىچە كۆرەش قىلسىڭىزلا سىز چوقۇم بايلىق دەرۋازىسىدىن ھالقىيدىغان كۈنگە ئېرىشەلەيسىز.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

نامراتلارئۆزىنىڭ كىيىدىغان كىيىمى، يەيدىغان تامىقى بولغانلىقىدىن رازى بولغان ۋاقىتدا، بايلار ئەكسىچە كىيىنكى تېخىمۇ يۇكسەك نىشانغا يېتىش ئۈچۈن يەڭلىرىنى شىمايلاپ تەييارلىنىۋاتقان بولىدۇ. بۇ دەل نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقى. نامراتلار ئاسانلا ھازىرقى ھالىتىدىن رازى بولىدۇ، بايلار ئۆزىنىڭ نۇرغۇنلىغان ئارزۇ ـ ئارمانلىرى ئۈچۈن كۆرەش قىلىدۇ. ئەگەر سىز ھەمىشە ھازىرقى ھالىتىڭىزدىن قانائەت ھاسىل قىلىپ، بايلىققا ئېرىششكە نىسبەتەن ئىرادىڭىز ئاجىز بولسا، سىزنىڭ نامراتلىقتىن قۇتۇلۇشىڭىز بەسى مۇشكۈل. بايلىق رىقابىتىدىكى يەڭگۈچىلەردىن بولۇش ئۈچۈن ھازىرقى ھالىتىدىن رازى بولماسلىق، قانائەتچان پىسخىكىدا بولماسلىق كېرەك، ئەكسىچە ھەر دائىم كۆرەش ئىرادىسىگە تولۇپ تۇرۇش كېرەك. پەقەت مۇشۇنداق بولغاندىلا، ئاندىن بايلىقنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ.

نامراتلار ئادەتلەنگەن تەپەككۇرى بويىچە ئىش قىلىدۇ، بايلار ئۆزىنىڭ قىزىقىش - ھەۋىسىنى ساقلايدۇ

قىزىقىش ۋە ھەۋەس بىر ئادەمنىڭ ئەڭ ياخشى سۈپەتلىرىدىن بىرى.

ئالما پىشقاندىن كېيىن دەرەختىن پەسكە چۈشىدۇ، بۇ كۈندىلىك تۇرمۇشتا دائىم كۆرۈلىدىغان ھادىسە، نۇرغۇنلىغان كىشىلەر بۇنىڭغا دىققەت قىلىپ كەتمەيدۇ. بىراق نيۇتون دەل مۇشۇ ھادىسىگە قىزىقىش سەۋەبلىك ئالەملىك تارتىشىش كۈچى قانۇنىنى بايقىغان. سۇ قاينىغاندا ھور قازان تۇۋىقىنى كۆتۈرۈپ يۇقىرىغا كۆتۈرۈلىدۇ، بۇمۇ تۇرمۇشتىكى دائىم كۆرۈلىدىغان ھادىسە، بىراق ئەنگلىيەلىك نوكماندا بۇنىڭغا نىسبەتەن قىزىقىش تۇغۇلۇپ ئاخىرىدا پار ماشىنىسىنى ئىجاد قىلغان، بۇ ئارقىلىق ئىنسانىيەت مەدەنىيىتىنى ئىلگىرى سۈردىغان سانائەت ئىنقىلابى قوزغالغان.

ئىلىم پەندىكى بايقاشمۇ قىزىقىش، ھەيران قېلىشقا مۇھتاج، پۇل تېپىش باي بولۇشمۇ شۇنداق.

ئامېرىكا شېۋ ئېلېكتىر ئېقىمى شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى جورج. شېۋ كۈچلۈك قىزىقىشى بارئادەم. ئەگەر ئۇ بىرەر ئىشنى چۈشەنمەكچى بولسا، دەرھال ناھايىتى كۈچلۈك «تېگى ـ تەكتىدىن بايقايدىغان» قىزىقىش ھېسسىياتى بويىچە تەتقىق قىلىدۇ.

بىر قېتىم ئۇ پويىزغا ئولتۇرۇپ كاماندىروپكىغا چىقماقچى بولىدۇ. پويىز بەش سائەت كېچىكىپ قالغانلىق سەۋەبلىك، نۇرغۇنلىغان يولۇچىلار بەس ـ بەستە ئاغرىنىپ، پويىز خادىمىدىن پويىزنىڭ كېچىكىش سەۋەبىنى سورايدۇ. پويىز خادىمى چۈشەندۈرۈپ: «پويىز يېرىم يولدا يەنە بىر پويىز بىلەن سوقۇلۇپ كەتكەن، شۇنىڭ بىلەن قاتناشنىڭ توسۇلۇشى كېلىپ چىققان.» دەيدۇ. يولۇچىلار ئاغرىنىپ بولغاندىن كېيىن ماشىنىغا ئولتۇرماقچى بوپتۇ.جورج. شېۋ ئازراقمۇ جىددىيلەشمەپتۇ، قىزىقىشىنىڭ تۈرتكىسىدە ئۇ بېرىپ بېكەت باشلىقىدىن سوراپتۇ: «پويىز نېمىشقا سوقۇلۇپ كېتىپتۇ؟» «پويىزنىڭ تورمۇزى كونتروللۇقىنى يوقىتىپتۇ.» دەپتۇ بېكەت باشلىقى. جورج. شېۋ قانائەتلەنمەستىن داۋاملىق سوراپتۇ: «نېمىشقا پويىز تورمۇزلانغاندا كونتروللۇقىنى يوقىتىدۇ؟» قايتا

-قايتا سوراش ئارقىلىق جورج. شېۋ ئاخىرى پويىز تورمۇزلانغاندا كونتروللۇقنى يوقىتىشنىڭ سەۋەبىنى چۈشىنىپتۇ. ئەسلىدە ھەربىر ۋاگونغا ئايرىم - ئايرىم تورمۇز سەپلەنگەن بولۇپ، ھەر قېتىم پويىز توختىغان ۋاقىتتا ھەربىر ۋاگوندىكى تورمۇزنى تەڭلا تارتىش لازىم ئىكەن، شۇندىلا پويىز ئاستا - ئاستا توختىيالايدىكەن. ھالبۇكى تورمۇز تارتقۇچىلارنىڭ ئىنكاسى ئوخشاش بولمىغاچقا، ھەربىر ۋاگوندىكى تورمۇزنى تەڭلا تارتىش مۇمكىن ئەمەس ئىكەن، شۇنىڭ بىلەن ۋاگون بىلەن ۋاگون ئارلىقىداسوقۇلۇش يۈز بېرىپ، ئېغىر بولغاندا ئىككى قاتار پويىزنىڭ سوقۇلۇشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدىكەن.

جورج. شېۋ بۇ ئىشقا قارىتا قايتا - قايتا ئويلىنىش ئارقىلىق شۇنداق قاراپتۇ: ئەگەر پويىزنىڭ تورمۇز سىستېمىسى ياخشىلانسا، ئۇنداقتا پويىز سوقۇلۇش ۋەقەلىرىنى ئازايتقىلى بولىدۇ، ئۆزىمۇ پۇل تېپىش پۇرسىتىگە ئېرىشەلەيدۇ.

مۇتەخەسسىس ۋە پويىز خادىملىرى بىلەن قايتا - قايتا مۇھاكىمە قىلىش ئارقىلىق، جورج. شېۋ ئاخىرى پويىزنى تورمۇزلاش تەس بولۇش مەسىلىسىنى ھەل قىلىش ئۇسۇلىنى ئويلاپ چىقىپتۇ. ئۇ پويىزنىڭ شوپۇر بۆلۈمچىسىگە بىرلىككە كەلتۈرۈلگەن تورمۇزلاش ئۈسكۈنىسىنى ئورنىتىپ، بۇ ئۈسكۈنە ئارقىلىق تورمۇزلاشنى ئادەم ئارقىلىق تورمۇزلاشنىڭ ئورنىغا دەسسىتىپتۇ. بۇنى ئەمەلىيەتتە قوللانغاندىن كېيىن ئۈنۈمى ناھايىتى ياخشى بولۇپ، ئاخىرىدا ئامېرىكىدىكى پويىزلارنىڭ ھەممىسى جورج. شېۋ كەشىپ قىلغان تورمۇز سىستېمىسىنى قوللىنىپتۇ.

جورج.شېۋنىڭ تورمۇز سىستېمىسىغا بولغان ئىزدىنىشى ھەرگىزمۇ بۇ قېتىمقى نەتىجە بىلەن توختاپ قالماپتۇ. ئۇزۇن ئۆتمەستىن، ئۇ ھاۋا بېسىمى ھەركەتلەندۈرگۈچ كۈچ قىلىنغان،ئىقتىدارى تېخىمۇ ياخشى بولغان ھاۋا بېسىمى تورمۇز ئۈسكۈنىسىنى تەتقىق قىلىپ چىقىپتۇ. بۇنىڭدا پەقەت ھاۋا ئېغىزى كونۇپكىسىنى بىرلا بېسىپ قويسا، پويىزنى ناھايىتى ئاسانلا توختاتقىلى بولاتتى. ھاۋا بېسىمى تورمۇز ئۈسكۈنىسى 19 -ئەسىردىكى ئۇلۇغ كەشپىياتلارنىڭ بىرى بولۇپ قالغان، ھەمدە جورج. شېۋنىڭ ئەڭ پەخىرلىنىدىغان كەشپىياتىغا ئايلانغان. بۇ كەشپىيات ئۇنىڭ شېۋ ئېلېكتىر ئېقىمى

شىركىتى ئۈچۈن ناھايىتى زور ئىقتىسادىي ئۈنۈم ئېلىپ كەلگەن.

بۇنىڭ ھەممىسى ئۇنىڭ قىزىقىش ۋە ھەۋەسىدىن كەلگەن.

جورج. شېۋنىڭ سەرگۈزەشتىسى بىزگە شۇنى ئېيتىپ بەردىكى، ئەڭ قىسقا ۋاقىتتا بايلىق يولىنى تاپالايدىغان كىشىلەر دەل قىزىقىشى ناھايىتى كۈچلۈك كىشىلەردۇر. ھەرقانداق ئىشقا قارىتا تەۋەككۈل قىلالمايدىغان،ئۆزىنىڭ ئادەتلەنگەن تەپەككۇرىدا تۇرۇپ قالغان كىشىلەر دەل نامراتلار بولۇپ، ئۇلاركۆزنى يۇمۇپ ـ ئاچقۇچە ئۆتۈپ كېتىدىغان بايلىق پۇرستىنى تۇتالمىغاچقا داۋاملىق نامرات تۇرمۇش كەچۈرىدۇ.

برىيللىقچى پومشچىك ئۈچۈن 10 نەچچە يىل خىزمەت قىپتۇ، گەرچە ئۇ خىزمەتتە ناھايىتى تىرىشقان بولسىمۇ، بىراق يىل بويى غۇربەتچىلىك ئىچىدە ئۆتىدىكەن. پومشچىكمۇ ئەسكى ئادەم ئەمەس ئىدى، ئۇنىڭغا ھېسداشلىق قىلىپ ئۇنىڭ ئۆز ھالىتىنى ئۆزگەرتىشكە ياردەم قىلىشنى ئويلايتتى. شۇنىڭ بىلەن پومشچىك ئۇنىڭغا كەنت ئېغىزىغا بىرتۈگمەن قۇرۇش تەكلىپىنى بېرىپتۇ، ھەمدە ئۇنى دەسمايە بىلەن تەمىنلمەكچى بوپتۇ.

پومشچىك ئەسلىدە بۇنى يىللىقچىنىڭ ھازىرقى ھالىتىنى ئۆزگەرتىدىغان ناھايىتى ياخشى پۇرسەت دەپ ئويلاپ، ئۇنى چوقۇم قوشۇلىدۇ دەپ قارىغان ئىكەن. ھالبۇكى پومشچىكنى ھەيران قالدۇرغىنى، يىللىقچى ئۇنىڭ تەكلىپىنى رەت قىپتۇ. يىللىقچىنىڭ قارىشىچە، پومشچىك ئۈچۈن خىزمەت قىلغاندا گەرچە جاپالىق بولسىمۇ، تۇرمۇشى يەنىلا كاپالەتكە ئىگە ئىدى. ئەگەر پومشچىكنىڭ ئويلىغىنىدەك كەنت ئېغىزىغا تۈگمەن قۇرسا، ھەرىيللىق ئالۋان ـ ياساقلارنى ئۆزى تۆلىشى لازىم ئىدى.

ئاخىرىدا يىللىقچى پومشچىكنىڭ ياخشى كۆڭلىنى پۈتۈنلەي رەت قىلىپ، ئاۋۋالقى ئىشنى قىلىپ تۇرمۇشنى داۋاملىق غۇربەتچىلىك ئىچىدە ئۆتكۈزۈپتۇ.

ئۇزۇن مەزگىللىك غۇربەتچىلىك بۇ نامرات ئادەمدە بولۇشقا تېگىشلىك قىزغىنلىق ۋە شىجائەتنى يوقاتقان ئىدى. نامراتلار بارلىق خەتەرنى ئۈستىگە ئېلىشتىن قورقۇپ، پەقەت ئۆزىنىڭ ئادەتلەنگەن

تەپەككۇرى بۇيىچە مەسلىلەرگە قارايدۇ. ئەمەلىيەتتە ئادەم ھاياتلا بولىدىكەن، ھەرخىل خەتەرلەر بولۇپ تۇرىدۇ، ئىگىلىك يارىتىپ پۇل تېپىشتىمۇ بەزىدە قاقسەنەم بولۇپ قالىدىغان ئىشلار بولۇپ تۇرىدۇ، ھالبۇكى بىر ئۆمۈر كەپە ئۆيدە ياشىساقمۇ، تەبىئەتتىكى قار ـ يامغۇرلاردىن ئۆزىمىزنى قاچۇرالمايمىز.

شەھەرلەردىكى نۇرغۇنلىغان خىزمەتچىلەرنىڭ قارىشىچە، ئۆزىنىڭ پۇرژىنىلىق قوڭغۇراق سائەت بىلەن ھېچقانداق پەرقى يوق، پەقەت توختىماستىن مېڭىشقىلا بولىدۇ،توختاپلا قالسا ئاچ قېلىش خەۋپى بار، ئۇلار توي قىلىشقا، ئۆي سېتىۋېلىشقا، ھەتتا ئاغرىپ قېلىشقىمۇ جۈرئەت قىلالمايدۇ، بۇ خىلدىكى تراگېدىيىلىك ئەھۋالغا سېلىشتۇرغاندا، ئىگىلىك يارىتىپ پۇل تېپىشنىڭ خەتىرى ھېچنىمە ئەمەس.

نامراتلارنىڭ ئادەتلەنگەن تەپەككۇرى دەل ئۇلارنىڭ بايلاردىن بولۇشىدىكى ئەڭ چوڭ توسالغۇ، بىر ئادەم نامراتلىقتا ئۇزۇن تۇرسىلا، تۇرمۇشتىكى بىر قىسىم كىچىك خۇشاللىقلار ئارقىلىق ئۆزىنى بەزلەشكە، ئۆزىنى گۆللەشكە ئادەتلىنىپ قالىدۇ. باشقىلار گۆش يېسە ئۇ ئۇماچ ئىچىدۇ، ئەگەر مەلۇم بىر كۈنى ئۇنىڭ ئۇمىچىغا بىرقوشۇق قىزىل شېكەر قوشۇلۇپ قالسا ئۇ پادىشاھ بولغاندىنمۇ ئارتۇق خۇشاللىققا چۆمۈلىدۇ.

ئۆزىنىڭ ئادەتلەنگەن تەپەككۇرىغا بوغۇلۇپ قالغان نامراتلارغا ئوخشىمايدىغىنى، بايلارباشلىنىشتىلا ئادەتلەنگەن تەپەككۇرنىڭ بويۇنتۇرۇقىدىن قۇتۇلۇپ نامراتلىقتىن «چوڭ سەكرەپ» بايلىقنىڭ «سەكرەش تاختىسى» غا چىقىدۇ. نۇرغۇنلىغان بايلارنىڭ ئىشلارنى نۆلدىن باشلىيالىشى، كىچىك ئىشلار ئارقىلىق چوڭ ئىشلارنى ۋۇجۇدقا چىقىرالىشىدىكى سەۋەب، ئۇلار ھەر دائىم ئۆزىدىكى قىزىقىش ۋە ھەۋەسنى ساقلايدۇ.

نامراتلار ئۆزىنىڭ نامرات ھالىتىنى ئۆزگەرتمەكچى بولسا، ئۇنداقتا بايلارغا ئوخشاش قىزىقىش ـ ھەۋەسلىرىنى ساقلىشى كېرەك. ئامېرىكىلىق پسىخولوگ ئىلگىرى نەچچە يۈزلىگەن كارخانىچىلارغا قارىتا تەكشۈرۈش ئېلىپ بېرىپ، بۇ كارخانىچىلارنىڭ ھەممىسىدە كۈچلۈك قىزىقىشنىڭ بارلىقىنى

بايقىغان. ئۇلار مۇستەقىل تەپەككۇر قىلىشنى، ئىشلارنىڭ ھەممە تەرىپىنى چۈشىنىشنى، ھەمدە ئەڭ مۇۋاپىق پەيتتە ھەرىكەت قوللىنىشنى ياخشى كۆرىدۇ.

قىزىقىش بولسا پۇل تېپىپ باي بولۇشتىكى ئۇنۇملۇك قورال، ئەگەر سىز باي بولماقچى بولسىڭىز،ئۇنداقتا سىز ئۆزىڭىزنىڭ تەغدىرىنى ئۆزگەرتىش مۇمكىنچىلىكى بولغان ھەرقانداق ئىشقا قارىتا قىزىقىشىڭىزنى ساقلىشىڭىز كېرەك!

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئاشۇ كىشىلەر ھەرگىزمۇ ئاغزىدا ئالتۇن چىشلەپ دۇنياغا كەلمىگەن، ئەكسىچە ئۇلارنىڭ ئارىسىدا نۇرغۇنلىرىنىڭ كىچىك ۋاقتىدىكى تۇرمۇشى ئانچە ياخشى ئەمەس. بەزىلىرى ئائىلىسىنىڭ نامراتلىقى سەۋەبلىك،باشلانغۇچنى پۈتتۈرۈپلا شاگىرت، بالا ئىشچى بولغان، ھالبۇكى ئۇلاردا بىر ئورتاقلىق بار،ئۇ بولسىمۇ -كۈچلۈك قىزىقىشقا ئىگە بولۇش. ئۇلار ئۆزىنىڭ قىزىقىشى ئارقىلىق بوران -چاپقۇنلاردىن ئۆتۈپ، ئاخىرىدا مەلۇم ساھەدىكى سەردارلاردىن بولۇپ يېتىشىپ چىققان.

نامراتلار جان تىكىپ پۇل تاپىدۇ، بايلار مەبلەغ سېلىشقا ماھىر كېلىدۇ

مۇنداق بىرھېكمەتلىك ھېكايە بار:

ئىلگىرى بىركاتتا باي بولۇپ، ئۇ ئۈچ ئوغلىنىڭ ئىقتىساد باشقۇرۇش ئىقتىدارىنى سىناپ بېقىش ئۈچۈن، ئۆزىنىڭ مال ـ مۈلكىدىن بىر قىسمىنى ئۇلارغا تەڭدىن بۆلۈپ بېرىپتۇ. بۇكىشى بالىلىرىغا مال ـ مۈلۈكنى بۆلۈپ بېرىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۇلارغا ئۆزلىرىنىڭ مال ـ مۈلكىنى ئاسرىشىنى، ھەمدە ياخشى باشقۇرۇپ كۆپەيتىشى لازىملىقىنى، بىرىيلدىن كېيىن ئۇلارنىڭ مال ـ مۈلۈكنى قانداق بىر تەرەپ قىلىدىغانلىقىنى كۆرىدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ.

چوڭ ئوغۇل بۇ پۇلنى ئالغاندىن كېيىن ھەر خىل ئىشلارغا مەبلەغ سېلىپتۇ؛ ئوتتۇرانچىسى بۇ پۇللارغا خام ماتېرىيال سېتىۋېلىپ، تاۋار ئىشلەپ چىقىرىپ ساتماقچى بوپتۇ؛ كەنجى ئوغۇل خەتەردىن ئۆزىنى قاچۇرۇپ بىخەتەر بولۇشى ئۈچۈن، دادىسى بەرگەن پۇللارنى دەرەخنىڭ ئاستىغا كۆمۈپ قويۇپتۇ.

بىر يىل ناھايىتى تېزلا ئۆتۈپ كېتىپتۇ، باي ئۈچ ئوغلىنى يېنىغا چاقىرىپ، ئۇلارنىڭ پۇللىرىنى ئىشلىتىپ ئېرىشكەن نەتىجىسىنى كۆرمەكچى بوپتۇ. پۇللىرىنى مەبلەغ سېلىشقا ئىشلەتكەن چوڭ ئوغۇل ۋە خام ئەشيا سېتىۋېلىشقا ئىشلەتكەن ئوتتۇرانچى ئوغۇلنىڭ پۇلى دادىسى بەرگەن پۇلنىڭ ئۈستىگە يەنە بىر ھەسسە كۆپەيگەن بولۇپ، دادىسى بۇنىڭدىن ناھايىتى رازى بوپتۇ.

بۇ ۋاقىتتا كەنجى ئوغۇل ھېچقانداق ئۆزگىرىش بولمىغان پۇلنى دادىسىنىڭ ئالدىغا قويۇپ چۈشەندۈرۈپتۇ: «بۇ پۇلنىڭ ئىشلىتىلىپ زىيان بولۇپ كېتىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش ئۈچۈن،مەن ئۇنى ئاتايىتەن بىر بىخەتەر جايغا يوشۇرۇپ قويدۇم، مانا ھازىر بۇ پۇللار ئەسلىدىكى ھالىتى بويىچە ساقمۇ ـ ساق سىزنىڭ ئالدىڭىزدا تۇرۇپتۇ.» باي كەنجى ئوغۇلنىڭ چۈشەندۈرۈشنى ئاڭلاپ ناھايىتى ئاچچىقلىنىپتۇ ـ دە، كەنجى ئوغۇلدىن ئاغرىنىپ: «مال ـ مۈلۈكتىن پايدىلىنىشنى بىلمەسلىك ئۇنى

ئىسراپ قىلغانغا باراۋەر.» دەپتۇ.

ئوخشاش پۇلغا نىسبەتەن ئوخشىمىغان بىر تەرەپ قىلىش ئۇسۇلى ئوخشىمىغان نەتىجىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان. ھېكايىدىكى چوڭ ئوغۇل بىلەن ئوتتۇرانچى ئوغۇل دادىسى بەرگەن پۇللارنى مەبلەغ سېلىپ تېخىمۇ كۆپ پۇل تاپقان. ئەمما كەنجى ئوغۇل پۇللارنىڭ ئىشلىتىلىپ زىيان تارتىپ كېتىشىدىن قورقۇپ پۇلنى يوشۇرۇپ قويغان، بىر يىلدىن كېيىن دادىسى بەرگەن پۇللار ئەسلىدىكى ھالىتىدىن ئۆزگەرمەي تېخىمۇ كۆپ بايلىققا ئېرىشەلمىگەن.

كەنجى ئوغۇلنىڭ بوخىل ئەندىشىسىنىڭ ئەلۋەتتە مۇمكىنچىلىكى بار، بىراق نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ بايلىقنى قوغلىشىش يولىدا بالدۇرراق بايلىق ئىشكىنى چەكمەكچى بولساق، بىزدە چوقۇم تەۋەككۈلچىلىك روھى ۋە مەبلەغ سېلىش ئېڭى بولۇشى لازىم. پەقەت پۇلنى ساقلاپ باي بولۇشتىن ئىبارەت خاتا بولغان ئىقتىساد باشقۇرۇش قارىشىدىن ۋاز كېچىپ،مەبلەغ سېلىشقا بولغان قورقۇش پسىخكىسىنى يەڭگەندىلا، ئاندىن بايلىق رىقابىتىدە غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈشتىن ئۈمىد بار.

ئىقتىساد باشقۇرۇش قارىشىنىڭ ئوخشىماسلىقىمۇ نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقى. نامراتلارنىڭ قولىدا ئازراق پۇل بولسىلا يىغىپ ـ ساقلاشنى ياخشى كۆرىدۇ، ئۇلارغا نىسبەتەن بايلىق قىسىپ يەپ، قىسىپ جۇغلاش ئارقىلىق قولغا كېلىدۇ. بايلارنىڭ ئىقتىساد باشقۇرۇش كۆز ـ قارىشى ئوخشىمايدۇ، ئۇلار پۇلنى ساقلاشنىڭ ئۆزىنى باي قىلالمايدىغانلىقىنى، پەقەت چەكلىك بايلىقنى مەبلەغ سېلىشقا ئىشلەتكەندىلا، ئاندىن ئۆزىنىڭ مال ـ مۈلكىنى كۆپەيتكىلى بولىدىغانلىقىنى بىلىدۇ.

قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە بولغان بايلارنىڭ بىرىمۇ پۇلنى ساقلاش ئارقىلىق بېيىغان ئەمەس، ئۇلارپۇلنى دومىلاتمىغاندا پۇل تاپقىلى بولمايدۇ، مەبلەغ سېلىش ئەڭ ياخشى پۇل ساقلاش شەكلى دەپ قارايدۇ. شۇڭا ئۇلار ئىزچىل «مەبلەغ سېلىپ باي بولۇش» يولىدا ماڭىدۇ.ئامېرىكىلىق داڭلىق بانكىر جون. پېرفىت، مورگېن بولسا مەبلەغ سېلىشقا ماھىر باي.

جون.پېرفىت، مورگېن 1837 ـ يىلى ئامېرىكىدىكى بىر داڭلىق سودىگەر ئائىلىسىدە دۇنياغا

كەلگەن، ئۇ ناھايىتى كىچىك ۋاقتىدىلا ئۆزىنىڭ تىجارەتتىكى تالانتىنى نامايەن قىلغان .

1857 -يىلى، ئۇ دېڭىز سودا سارىيىغا كىرىپ پراكتىكا قىلغان. بىر قېتىم ئۇ كۇباغا مال سېتىۋالغىلى بارماقچى بولىدۇ، كېمە يېڭى ئورلېئاندا توختىغان چاغدا، بىر ناتونۇش ئادەم ئۇنىڭ ئالدىغا كېلىپ: «ئەپەندىم، سىز قەھۋە سېتىۋالامسىز؟» دەپ سورايدۇ. سۆھبەتلىشىش ئارقىلىق مورگېن بۇ ئادەمنىڭ برازىلىيە بىلەن ئامېرىكا ئوتتۇرىسىدا قاتنايدىغان قەھۋە توشۇيدىغان پاراخوتنىڭ كاپىتانى ئىكەنلىكىنى؛ برازىلىيەدىن ھاۋالە بىلەن بىرپاراخوت قەھۋەنى ئېلىپ قايتىۋاتقاندا، ئامېرىكىلىق سودىگەرنىڭ ۋەيران بولۇپ كەتكەنلىكىنى بىلىپتۇ. كاپىتان ئامالسىزلىقتىن قەھۋەلەرنى ئۆزى ساتماقچى بولىۋاتاتتى. نەچچە مىڭ توننا كېلىدىغان بۇ قەھۋەلەرنى تېزراق قولدىن چىقىرىش ئۈچۈن، كاپىتان يېرىم باھادا سېتىپ بېرىشنى خالايدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ.

مورگېن مالنى كۆرۈپ چوڭقۇر ئويلانغاندىن كېيىن، بۇنىڭ پۇل تاپىدىغان ياخشى پۇرسەت ئىكەنلىكىنى ھېس قىپتۇ، شۇنىڭ بىلەن دەرھال بۇ سودىغا مەبلەغ سېلىپ، نەچچە مىڭ توننا قەھۋەنى سېتىۋېلىشنى قارار قىپتۇ. ئارقىدىنلا ئۇ بۇ قارارنى دېڭىز سودا سارىيىغا ئېلېكتىر تېلېگراممىسى ئارقىلىق ئۇختۇرۇپتۇ. ئۇزۇن ئۆتمەستىن دېڭىز سودا سارىيى جاۋاب تېلېگراممىا قايتۇرۇپ مورگېننىڭ ئۆز بېشىمچىلىق قىلغان ھەركىتىدىن ئاغرىنىپتۇ، ھەمدە ئۇنىڭ بۇ سودىنى قىلىشنى چەكلەپتۇ. مورگېننىڭ دوستىمۇ بۇخەۋەرنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، ئۇنى ياخشىراق ئويلىنىشقا، ئەستايىدىل ئىش قىلىشقا ئاگاھلاندۇرۇپتۇ.

ھالبۇكى،مورگېن ئۆزىنىڭ بىۋاستە تۇيغۇسى ۋە ھۆكۈم قىلىش كۈچىگە تايىنىپ بۇ سودىنى قىلىشنى قارار قىلىپتۇ ـ دە، دادىسىدىن قەرز سوراپ بۇ قەھۋەلەرنى سېتىۋاپتۇ. ئۇزۇن ئۆتمەستىن برازىلىيەدە تېمپىراتۇرا سەۋەبلىك قەھۋەنىڭ ئىشلەپ چىقىرىلىش مىقدارى تۆۋەنلەپ، تەمىنلەش تەلەپنى قاندۇرالماپتۇ، قەھۋەنىڭ باھاسىمۇ ئىككى ـ ئۈچ ھەسسە يۇقىرى ئۆرلەپتۇ، مورگېنمۇ بۇ پۇرسەتتە نۇرغۇن پۇل تېپىپتۇ. دادىسى ئۇنىڭ مەبلەغ سېلىش ھەركىتىدىن ناھايىتى رازى بولۇپتۇ.

مورگېن مەبلەغ سېلىشقا ناھايىتى ماھىر، ئۇ بىر تۇغما تالانتلىق تەۋەككۇلچى، ئالتۇن كەسپىگە مەبلەغ سېلىپ نۇرغۇن پۇل تاپقان؛ ھەربىيلەر ئىشلىتىدىغان قورااللارغا مەبلەغ سېلىپ بايلىقنى تېخىمۇ كۆپەيتكەن؛ ئۇ يەنە ھۆكۈمەتنىڭ پۇتكۇل ئۇرۇش قەرزى زايومىنى كۆتۈرە ئېلىپ، بۇنىڭدىن نۇرغۇن پايدىغا ئېرىشكەن.

جون.پېرفىت، مورگېننىڭ سەرگۈزەشتىلىرىدىن بىز مەبلەغ سېلىشنىڭ باي بولۇشتىكى ئۈنۈملۈك ئۇسۇل ئىكەنلىكىنى كۆرۈۋالالايمىز. دەل مەبلەغ سېلىشقا ماھىر بولغاچقا، مورگېن قارشى ئاۋازلارغا پەرۋا قىلماستىن قەھۋە سېتىۋالغان؛ مەبلەغ سېلىشقا ماھىر بولغاچقا، مورگېن پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ تېخىمۇ كۆپ بايلىققا ئېرىشكەن؛ دەل مەبلەغ سېلىشقا ماھىر بولغاچقا، مورگېن دۇنياغا داڭلىق مەبلەغ سالغۇچىغا ئايلانغان.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر مورگېن جان تىكىپ پۇل تېپىشنىلا بىلىپ، پۇلى بولسىلا بانكىغا قويۇپ ياكى ساقلاپ قويسا، ئۇنداقتا ئۇ ھەرخىل مەبلەغ سېلىشتىن پايدىغا ئېرىشەلەمدۇ؟ ئۇ يەنە ئۆزىنىڭ مال ـ مۈلكىنى قار توپىغا ئوخشاش بارغانسىرى كۆپەيتەلەمدۇ؟ ئۇ يەنە پۈتۈن دۇنياغا داڭلىق مەبلەغ سالغۇچىغا ئايلىنالامتى؟

جاۋاب ئەلۋەتتە «ياق.» پۇلنى ساقلاپ قويغاندا تېخىمۇ كۆپ پۇل تاپقىلى بولمايلا قالماستىن، ھەتتا پۇل پاخاللىشىپ قىممىتى چۈشۈپ كېتىشىمۇ مۇمكىن. پۇل ساقلايدىغان كىشىلەر مەنپىي پايدا نىسبىتىدىن ئىبارەت «كۆرگىلى بولمايدىغان قول» غا سەل قارىغاچقا، پۇلنى قانچە ساقلىغانسىرى شۇنچە نامراتلىشىدۇ، پۇل تېپىشتىن گەپ ئاچقىلى بولمايدۇ. ئەگەر بۇ خىل بېكىنمە خاراكتېردىكى ئىقتىساد باشقۇرۇش قارىشىنى ئۆزگەرتمەستىن، داۋاملىق جان تىكىپ پۇل ساقلىغاندا، ئاخىرى «نامراتلار تېخىمۇ نامرات، بايلار تېخىمۇ باي» بولىدىغان ۋەزىيەتنى شەكىللەندۈرىدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولماقچى بولغان دوستۇم، ئاۋۋال بايلارنىڭ مەبلەغ سېلىپ ئىقتىساد باشقۇرۇش ئىقتىدارىنى ئۆگىنىشىمىز، تىجارەت ۋە مەبلەغ ئېڭى يېتىلدۈرۈشىمىز، ئىقتىساد باشقۇرۇش ماھارەتلىرىنى ئۆگىنىشىمىز كېرەك. پۇلنى بېكارقويۇشقا بولمايدۇ، پۇل ئارقىلىق

پۇل تېپىشنى، تېخىمۇ كۆپ پۇل تېپىشنى بىلىشىمىز كېرەك.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ماقال ـ تەمسىللەردە شۇنداق دېيىلگەن: «سىز پۇلنى باشقۇرمىسىڭىز، پۇلنىڭ سىز بىلەن كارى بولمايدۇ.» بايلاردا ئادەتتە ناھايىتى كۈچلۈك بولغان ئىقتىساد باشقۇرۇش قارىشى بولىدۇ، ئۇلاردا پۇل بولسىلا قانداق قىلىپ بۇ پۇلنى تېخىمۇ كۆپ پۇل تېپىشقا ئىشلىتىشنى ئويلىنىدۇ. بەزى ۋاقىتلاردا، بايلار مەبلەغ سالغان بارلىق پۇللارھەرگىزمۇ ئۆزىنىڭ ئەمەس، بەلكى بانكا قەرزى ئارقىلىق ئېرىشكەن، بانكىدىكى پۇللار بولسا نامراتلارنىڭ پۇلنى ئامانەت قويۇشىدىن كەلگەن. مۇنداقچە ئېيتقاندا، نامراتلار بايلارغا ۋاستىلىك ياردەم قىلغان، باشقىلارنىڭ باي بولۇشىغا ياردەم بېرىپ، ئۆزى يەنىلا نامراتلىق ئىچىدە تېپىرلاپ تۇرغان. ھېچكىممۇ بۇنداق ئىشنىڭ ئۆزىنىڭ بېشىغا كېلىپ قېلىشىنى خالىمايدۇ،ئەلۋەتتە!

نامراتلار باھاسى چۈشىدىغىنىنى سېتىۋېلىپ، ئۆرلەيدىغانىنى ئالمايدۇ، بايلار باھاسى ئۆرلەيدىغانىنى سېتىۋېلىپ، چۈشىدىغىنىنى ئالمايدۇ

ماۋزۇنى كۆرگەندىن كېيىن نۇرغۇنلىغان ئوقۇرمەنلەردە گۇمان پەيدا بولۇشى مۇمكىن، «باھاسى چۈشىدىغىنىنى سېتىۋېلىپ، ئۆرلەيدىغىنىنى ئالماسلىق» دېگەن نېمە؟ «باھاسى ئۆرلەيدىغانىنى سېتىۋېلىپ، چۈشىدىغىنىنى ئالماسلىق» دېگەن يەنە نېمە؟

ئالدى بىلەن بىز بۇ ئىككى جۈملىدىكى ئۇقۇمنى چۈشىنىپ باقايلى. «باھاسى ئۆرلەيدىغانىنى سېتىۋېلىپ،چۈشىدىغىنىنى ئالماسلىق» ۋە «باھاسى چۈشىدىغىنىنى سېتىۋېلىپ، ئۆرلەيدىغانىنى ئالماسلىق» دېگەن بۇ جۈملە كۆپىنچە ھالدا پايچەك ئويۇنايدىغانلارنىڭ پىسخىكىلىق ھالىتىنى تەسۋىرلەشتە ئىشلىتىلىدۇ، بۇ ئىككى ئۇقۇمنى كونكېرىت چۈشىنىشتىن بۇرۇن، «ئۆرلەش»ۋە «چۈشۈش» تىن ئىبارەت بۇ ئىككىسىنىڭ مەنىسىنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىشىمىز لازىم. بۇيەردە دېيىلىۋاتقان «ئۆرلەش» بولسا ھەركەتچان ھالەت، يەنى باھا ئۆرلەۋاتقان مەلۇم باسقۇچنى كۆرسىتىدۇ، ئۇ ھەرگىزمۇ باھا ئۆرلەپ بولغاندىن كېيىنكى ئەھۋالنى كۆرسەتمەيدۇ. ئوخشاشلا، «چۈشۈش» مۇ باھا چۈشىۋاتقان مەلۇم باسقۇچنى كۆرسىتىدۇ،ھەرگىزمۇ باھا چۈشۈپ بولغاندىن كېيىنكى ئەھۋالنى كۆرسەتمەيدۇ. بۇ ئىككىسىنىڭ ئىپادىلەيدىغىنى بىر خىل يۈزلىنىش، ھەرگىزمۇ نەتىجە ئەمەس.

«ئۆرلەش» ۋە«چۈشۈش» تىن ئىبارەت بۇ ئىككىسىنىڭ مەنىسىنى چۈشىنىۋالغاندىن كېيىن بىز پاي ئويۇنايدىغانلارنىڭ «باھاسى ئۆرلەيدىغانىنى سېتىۋېلىپ، چۈشىدىغىنىنى ئالماسلىق»پىسخىكىسىنى تەھلىل قىلىپ باقايلى: پايچەك ئۆرلەش جەريانىدا پاي ئويۇنايدىغانلارئادەتتە بۇنىڭ داۋاملىق ئۆرلەيدىغانلىقىنى مۆلچەرلەيدۇ، شۇنداق قىلىپ پەقەت پاي

باھاسى ئۆرلىسىلا سېتىۋالىدۇ، بىر بۆلەك ۋاقىت ئۆتۈپ پاينىڭ باھاسى ئۆرلىگەندىن كېيىن پاينى سېتىۋېتىپ ئارلىقتىكى پەرقتىن پايدا ئالىدۇ. ئەكسىچە، پاينىڭ باھاسى تۆۋەنلەۋاتقان چاغدا، پاي ئوينايدىغانلار قايسى ۋاقىتتا پاي باھاسىنىڭ مۇقىملىشىدىغانلىقىنى بەلگىلەشكە ئامالسىز قالىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن يىنىكلىك قىلىپ پايچەك سېتىۋالمايدۇ. ئۇنداق بولمايدىكەن، پايچەك باھاسىنىڭ تۆۋەنلىشى ئېغىر بولسىلا،پايچەك تىز سۈرئەتتە پاخاللىشىپ ئۆزىنىڭ سالغان مەبلىغىنىمۇ قايتۇرۇۋالالمايدۇ ـ دە، ئېغىر زىيان تارتىدۇ.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، «باھاسى چۈشىدىغىنىنى سېتىۋېلىپ، ئۆرلەيدىغاننى ئالماسلىق»تەك مەبلەغ سېلىش ھەركىتىگە سېلىشتۇرغاندا، «باھاسى ئۆرلەيدىغاننى سېتىۋېلىپ،چۈشىدىغاننى ئالماسلىق» بولسا خەتەردىن مۇداپىئەلىنىشتىكى بىر خىل ئۈنۈملۈك مەبلەغ سېلىش ھەركىتى.

پايچەك ئوينايدىغانلارلا «باھاسى ئۆرلەيدىغاننى سېتىۋېلىپ، چۈشىدىغىنىنى ئالماسلىق» تەك بۇ ئاساسى پرىنسىپقا رىئايە قىلىپلا قالماستىن، باشقا ساھەدىكى مەبلەغ سېلىش ھەركىتىمۇ بۇ ئىقتىسادىي قائىدىگە رىئايە قىلىشى لازىم. ئۆي ئېلىپ ـ سېتىشنى مىسال قىلساق، ئۆينىڭ باھاسى «ئۆسۈش» ھالىتىدە تۇرغان ۋاقىتدا سېتىۋالغاندا، ئۆزى ئېھتىياجلىقلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندىمۇ بۇ ئۆينىڭ باھاسى ناھايىتى ئەرزان بولغان بولىدۇ، چۈنكى ئۆينىڭ باھاسى يەنە داۋاملىق ئۆسىدۇ؛ ئۆي ئېلىپ ـ ساتىدىغان كىشىلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئۆينىڭ باھاسىدا يەنە ئۆسۈش بوشلۇقى بولغاچقا،ۋاقتىدا سېتىۋالغاندا يەنە پايدا ئېلىش مۇمكىنچىلىكى بار؛ ئوخشاش قائىدە بويىچە ئېيتساق، ئۆينىڭ باھاسى «چۈشۈش» ھالىتىدە تۇرۇۋاتقاندا ئۇنى سېتىۋالساق، ئۆزى تۇرۇش ئېھتىياجى بارلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندىمۇ بۇ ئۆينىڭ باھاسى ناھايىتى قىممەت بولىدۇ، چۈنكى ئۆينىڭ باھاسى داۋاملىق چۈشىدۇ؛ ئۆي ئېلىپ ـ ساتىدىغان كىشىلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندىمۇ، ئۆينىڭ باھاسىدا قىسقا ۋاقىت ئىچىدە يەنە چۈشۈش بوشلۇقى بولغاچقا، ئۆينى بالدۇر سېتىۋالغاندا ناھايىتى چوڭ خەتەردىن ساقلانغان بولىدۇ، چۈنكى ئۆيمۇ مەبلەغنى تۇتۇپ تۇرۋالىدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، مەيلى پايچەك ئويناش، ئۆي سېتىۋېلىش، ئالتۇن سېتىۋېلىش ياكى باشقا مەبلەغ سېلىش ھەركىتى بولسۇن، چوقۇم بازار قانۇنىيىتىگە بويسۇنۇش، تەرەققىيات يۈزلىنىشى بويىچە مېڭىش كېرەك، «باھاسى ئۆرلەيدىغاننى سېتىۋېلىش، چۈشىدىغاننى ئالماسلىق» تىن ئىبارەت مەبلەغ سېلىشنىڭ بۇ پرىنسىپىگە رىئايە قىلغاندىلا، ئاندىن بايلىق يارىتىش يولىدا ئۆزىنىڭ بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرغىلى بولىدۇ.

بۇ يەردە بىز ئاۋۋال ئامېرىكا غەرب نېفت شىركىتىنىڭ باش لېدىرى، «خەتەرلىك مەبلەغ سالغۇچى»دەپ نام ئالغان يامېن. ھامىننىڭ قانداق قىلىپ يۇقىرى ئۆرلەپ، ئۆزىنىڭ بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرغانلىقىغا قاراپ باقايلى.

يامېن. ھام 1898- يىلى نىيويورك شەھىرىدىكى بىر سودىگەر ئائىلىسىدە دۇنياغا كەلگەن. دادىسىنىڭ سەۋرچانلىق بىلەن تەلىم - تەربىيە بېرىشى ئارقىسىدا يامېن.ھامىننىڭ نەتىجىسى ناھايىتى ياخشى بولۇپ، دەرستىن سىرتقى ۋاقىتلىرىدا يەنە سىمسىز ئېلېكتىر،ئايروپىلان مودېلى ياساش قاتارلىقلارنى ئۆگىنىۋالغان، ھەمدە تولۇق ئوتتۇرامەكتەپتىكى ئوقۇش پۈتتۈرۈش نۇتۇق مۇسابىقىسىدە ئالتۇن مېدالغا ئېرىشكەن. ئەينى ۋاقىتتا، يامېن.ھام روكفېللېر، كارنېگ قاتارلىق قۇرۇق قول ئىگىلىك تىكلىگەن ئامېرىكا كارخانىچىلىرىنىڭ تۇرمۇش سەرگۈزەشتىسىگە مەھلىيا بولۇپ قالغان بولۇپ، پۇل تېپىشنىڭ ئامالىرىنى ئىزدەشنى باشلىغان ئىدى. تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپتە ئوقۇۋاتقان16 ياش ۋاقتىدا، يامېن.ھام ئۆزىنىڭ تۇنجى «چوڭ مەبلەغ» نى توپلىغان.

1917 -يىلى، يامېن.ھام ئۆزىنىڭ ئىككى يىللىق مېدىتسىنا تەييارلىق سىنىپىدىكى ئاساسىغاتايىنىپ، ناھايىتى قىزغىنلىق بىلەن كولومبىيە تىببى ئىنستىتۇتىغا كېلىپ، ئىنتايىن پەخىرلەنگەن ھالدا بۇ مەكتەپنىڭ ئوقۇغۇچىسىغا ئايلانغان.

بىر كۈنى يامېن.ھام دادىسىنىڭ بىر پارچە خېتىنى تاپشۇرۇپ ئالدۇ.خەتتە دادىسى‹ ئۆزىنىڭ پۈتكۈل مەبلىغىنى سالغان دورا ياساش شىركىتىنىڭ ۋەيران بولۇش گىردابىغا بېرىپ قالغانلىقىنى؛ ئۆزىنىڭ تەن - سالامەتلىكى ياخشى بولمىغاچقا، شىركەتنىڭ ئىشلىرىغا باش قاتۇرغىدەك ماجالى

قالمىغانلىقىنى، شۇڭا ئوقۇش پۇتتۈرۈشتىن بۇرۇن شىركەتنىڭ باش لىدېرلىقىنى ئۆز ئۈستىگە ئېلىپ شىركەتنى ھالاكەت گىردابىدىن قۇتۇلدۇرۇشنى ئۈمىد قىلىدىغانلىقىنى. . . › يازغان ئىدى.

بۇرۇنلا بىرمەيدان سىناققا تەييارلىق قىلىپ قويغان يامىن.ھام ناھايىتى خۇشاللىق بىلەن بۇنى قوبۇل قىلىپ، ناھايىتى تېزلا بۇ قېتىملىق «جەڭ» گە تەييارلىق قىپتۇ. شىركەتنى ئۆتكۈزۈۋالغاندىن كېيىن، يامىن.ھام پۈتۈن زېھنىنى شىركەتنىڭ تىجارىتىگە قارىتىپ،ئاۋۋال شىركەتنىڭ تىجارەت تەدبىرى ۋە سېتىش ئۇسۇلىنى ئىسلاھ قىپتۇ، ئاخىرىدا ھالاكەت گىردابىغا بېرىپ قالغان شىركەت ۋەيران بولۇشتىن ساقلىنىپ قاپتۇ.

ئەينى ۋاقىتتا نۇرغۇنلىغان چوڭ شىركەتلەر جەنۇبنىڭ زەنجىۋىل ھارىقىغا بولغان ئېھتىياجىنىڭ ئېشىش يۈزلىنىشىنى ئالدىبۇرۇن مۆلچەرلەپ بولغان بولۇپ، ئۇلار بۇنىڭغا قارىتا ھەرخىل تەييارلىقلارنى ئېلىپ بارغان ئىدى، مەسىلەن: بەزىلىرى مال جۇغلىسا، بەزىلىرى باھانى تەڭشىگەن، يەنە بەزىلىرى كۆپ مىقداردا يېڭى زەنجىۋىل سېتىۋېلىۋاتقان ئىدى. يامىن.ھام بۇ خەۋەرنى بىلگەندىن كېيىن، دەرھال جەنۇبقا بېرىپ تەپسىلىي تەكشۈرۈش ئېلىپ بېرىپتۇ، ئويلىغاندەك ئۇ جايدىكى زەنجىۋىلنىڭ باھاسى ئۆسۈۋاتقان ئىدى.

شۇنداق قىلىپ، يامىن.ھام دەرھال ھىندىستان، فىجى قاتارلىق ئامېرىكىغا زەنجىۋىل ئېكسپورت قىلىدىغان دۆلەتلەرگە ئادەم ئەۋەتىپ زور مىقداردا زەنجىۋىل سېتىۋاپتۇ، ھەم بۇ ئارقىلىق ئامېرىكىنىڭ زەنجىۋىل بازىرىنى مونوپول قىلىۋاپتۇ، ھەتتاكى مەخسۇس زەنجىۋىل تىجارىتى قىلىدىغان چوڭ سودىگەرلەرمۇ ئۇنىڭ قولىدىن زەنجىۋىل سېتىۋاپتۇ.

يامىن.ھامنىڭ بۇ «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» تەك مەبلەغ سېلىش ھەركىتى ئۇنى نۇرغۇن پايدىغا ئېرىشتۈرۈپتۇ، ھەمدە كولومبىيە ئىنستىتۇتىدىكى، ھەتتا پۈتكۈل ئامېرىكىدىكى ئالىي مەكتەپتە ئوقۇۋاتقان مىليونېربولۇپ قاپتۇ.

كۆڭۈل قويۇپ تىجارەت قىلىش ۋە بىر قاتار «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق»تەك مەبلەغ سېلىش ھەركىتى ئارقىلىق يامىن.ھام ناھايىتى تېزلا ئۆزىنىڭ بايلىق

چۈشنى ئەمەلگە ئاشۇرۇپ، ئۆزىگە مەنسۇپ بولغان بايلىق ئىمپىرىيىسىنى قۇرۇپ چىقىپتۇ.

دورا ياساش شىركىتى ۋەيران بولۇش گىردابىغا بېرىپ قالغان ھالقىلىق پەيتتە، يامىن.ھام خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىپ پۈتكۈل شىركەتنى ئۆتكۈزۈۋالدۇ. ئۇنىڭ ئىلمىي ، ئۈنۈملۈك بولغان ئىسلاھاتى ۋە «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» تەك مەبلەغ سېلىش ھەركىتى ئارقىلىق، تاقىلىپ قېلىش گىردابىغا بېرىپ قالغان شىركەت ھالاكەتتىن قۇتۇلۇپ زورتەرەققىياتلارغا ئېرىشدۇ، ھەمدە يامىن.ھامۇ ئۆزىنىڭ ئۆزۈن مەزگىللىك بايلىق نىشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرىدۇ. بايلىق يولىدا شۇنچە زور نەتىجىلەرگە ئېرىشەلىشىدىك سەۋەب يامىن.ھامنىڭ «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» تەك پىرىنسىپنى چۈشەنگەنلىكى بىلەن مۇناسىۋەتلىك. دەل «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» تەك مەبلەغ سېلىش ھەركىتىدە چىڭ تۇرغاچقا،يامىن.ھام ئامېرىكىنىڭ زەنجىۋىل بازىرىنى مونوپول قىلىپ غايەت زور بايلىققا ئېرىشكەن؛ دەل «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» تەك مەبلەغ سېلىش ھەركىتىدە چىڭ تۇرغاچقا، يامىن.ھام ئۇستۇنلۈككە ئېرىشىپ ئۆزىگە تەۋە بولغان بايلىق ئىمپىرىيەسىنى قۇرۇپ چىققان.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر يامىن.ھام «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» تەك پىرىنسىپقا رىئايە قىلماي، «باھاسى چۈشكەننى سېتىۋېلىش، ئۆرلىگەننى ئالماسلىق» تەك مەبلەغ سېلىش ھەركىتىنى قوللانغان بولسا، ئۇنداقتا ئۇ يەنە بايلىق يولىدا غەلبىگە ئېرىشەلەمتى؟

جاۋابى ئەلۋەتتە «ياق.»

بۇ مىسال دەل نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقىنى چۈشەندۈرۈپ بەردى: يەنى ، نامراتلار «باھاسى چۈشكەننى سېتىۋېلىپ، ئۆرلىگەننى ئالمايدۇ.» بايلار «باھاسى ئۆرلىگەننى ئېلىپ، چۈشكەننى ئالمايدۇ.»

قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە جۇڭگو ۋە چەتئەللەرنىڭ تارىخىدا، يامىن.ھامغا ئوخشاش «باھاسى ئۆرلىگەننى ئېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» پىرىنسىپىنى چۈشىنىدىغان بايلار ئاز ئەمەس، «پايچەك

پىرى» دەپ نام ئالغان ياش ستۆيەنئېن دەل «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» تەك مەبلەغ يولنى چۈشەندۈرغان باي.

ستۆيەنئېن ئادەتتىكى بىر ئائىلىدە دۇنياغا كەلگەن، ئۇنىڭ دادىسى پايچەك ۋاستىچىسى بولۇپ،ستۆيەنئېنغا قويغان تەلىپى ناھايىتى قاتتىق ئىدى.

دادىسىنىڭ تەسىرى بىلەن ستۆيەنئېن ناھايىتى كىچىك ۋاقتىدىلا «ۋال كوچىسى كۈندىلىك گېزىتى»،«سودا ھەپتىلىكى» قاتارلىق مالىيە تۈرىدىكى گېزىت - ژورناللارنى كۆرۈشكە باشلىغان،ھەمدە دادىسى بىلەن بىرلىكتە ئامېرىكىنىڭ 24 سائەت قويۇلىدىغان ئىقتىساد قانىلىنى كۆرگەن. شۇ ۋاقىتتىن باشلاپلا، ستۆيەنئېندە پايچېكىگە بولغان تونۇش ھاسىل بولۇپ،دائىم پايچەكنىڭ ئۆرلەش - چۈشۈشىگە نىسبەتەن مۆلچەرلەش ئېلىپ بارغان، مەسىلەن:كېيىنكى ھەپتىدە قايسى پايچەكلەر چۈشىدۇ، قايسىلىرى ئۆرلەيدۇ قاتارلىقلار.

دەسلەپتە ئائىلىدىكىلىرى ئۇنىڭ پايچەككە بولغان مۆلچەرىگە ئەھمىيەت بەرمىگەن، پەقەتلا كىچىك بالىنىڭ ئويۇنى دەپ قارىغان. ئەمما كېيىنكى ۋاقىتلاردا ئۇنىڭ پايچەك ۋاستىچىسى بولغان دادىسى ئوغلىنىڭ مۆلچەرىنىڭ ھەمىشە پايچەك بازىرى بىلەن ئوخشاش چىققانلىقىنى بايقىغان.

ستۆيەنئېنىنىڭ پايچەككە بولغان ھەقىقىي قىزىقىشى 1987 - يىلى 10 - ئاينىڭ19 - كۈنى - تاراتقۇلار تەرىپىدىن «قارا رەڭلىك دۈشەنبە» - دەپ ئاتالغان كۈندىن باشلانغان. بۇ كۈنى، داۋجىس سانائىتىنىڭ ئوتتۇرىچە كۆرسەتكۈچ سانى 508 نۇقتىغا ئۆرلىگەن، بۇ ئەمدىلا 9 ياشقا كىرگەن ستۆيەنئېننى ناھايىتى ھەيران قالدۇرغان،شۇنىڭ بىلەن ئۇ پايچەك بىلەن ئالاقىدار ئىشلارنى چۈشىنىشكە باشلىغان.

شۇنىڭدىن باشلاپ، پايچەك بازىرىغا مۇناسىۋەتلىك ئۇچۇرلار ئۇنىڭ كاللىسىنى چىرماپ، دائىم شۇجايىدىكى پايچەك بازارلىرىنى ئايلىنىدىغان بولغان. ستۆيەنئېن پايچەك بازىرىدىكى ئۆلانما كومپيۇتېرنى ئۆگىنىشنى باشلىغان، پايچەك بازىرىدىكى ئەھۋال كۆرسەتكۈچ تاختىنى كۈزەتكەن، يەنە دائىم كۇتۇپخانىلارغا بېرىپ مەبلەغكە ئالاقىدار كىتابلارنى كۆرۈپ،مۇناسىۋەتلىك ماتېرىياللارنى

توپلاشنى باشلىغان. ستۆيەنئېن ئۆزىنىڭ ۋورىن. باففىتقا ئوخشاش مىليادىر بولۇشنى تەسەۋۋۇر قىلغان.

ستۆيەنئېن14 ياشقا كىرگەن ۋاقتىتا، دادىسى ئۇنىڭ پايچەك بازىرىدا مەبلەغ سېلىشىغا يول قويغان. «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» تەك پىرىنسىپنىڭ يېتەكلىشى ئاستىدا، ستۆيەنئېن كۆپلىگەن پايچەكلەرنىڭ تەرەققىيات يۈزلىنىشىنى ئەستايىدىل تەھلىل قىلغان، ھەمدە ئۆزى مايىل بولغان پايلار تەۋە بولغان شىركەتنىڭ پايدا نىسبىتى، ھېساباتى ۋە يېتىلىش نىسبىتى قاتارلىق ئۇنىۋېرسال ئۆچۈرلارغا نىسبەتەن ھەر تەرەپلىمە تەھلىل ئېلىپ بارغان، ئاخىرىدا بوۋا - مومىسى بەرگەن 700 ئامېرىكا دوللىرى دەسمايە بىلەن بىر يۈمشاق دېتال شىركىتىنىڭ پېيىنى سېتىۋالغان. قىسقىغىنە ئۈچ ئايدىن كېيىن، بۇ پاينىڭ باھاسى %114 ئۆرلەپ،ستۆيەنئېننىڭ تۇنجى مەبلەغ سېلىشى غەلىبىلىك بولغان.

پايچەككەمەبلەغ سېلىش ماھارىتىنىڭ بارغانسىرى پىشىپ - يېتىلىشىگە ئەگىشىپ، ستۆيەنئېننىڭ پاي بازىرىدىكى مەبلىغىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش نىسبىتىمۇ بارغانسىرى يۇقىرى ئۆرلىگەن. 15 ياش ۋاقتىدا ستۆيەنئېن دادىسىنىڭ ياردىمىدە بىر ئورتاق فوند تەشكىللىگەن، ھەمدە ئۆز قولى بىلەن ئورتاق فوندقا مۇناسىۋەتلىك بىر چۈشەندۈرۈش كىتابى تۈزگەن. بۇ كىتابتا، ستۆيەنئېن ئاددى ھالدا فوند مەبلىغى ئىستراتېگىيىسى ۋە خەتىرى، ھەر بىر پاينىڭ تەننەرخى ۋە مۆلچەرلەنگەن پايدا نىسبىتى قاتارلىقلارنى چۈشەندۈرگەن ھەمدە بۇ يېڭىچە مەبلەغ فوندىنىڭ ئىسمىنى «ستۆيەنئېن فوندى» دەپ ئاتىغان.

توختىماستىن تىرىشىش ئارقىلىق ستۆيەنئېن 33 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى جۇغلىغان، ھەمدە بۇنىڭ بىرقىسمىنى پايچەك بازىرىغا مەبلەغ سالغان. «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» پىرىنسىپنىڭ يېتەكچىلىكىدە، ستۆيەنئېن مەبلەغ سېلىپ بىرىنچى يىلى %30دىن ئارتۇق پايدا نىسبىتىگە ئېرىشكەن، ئۇنىڭدىن كېيىن تېخىمۇ يۇقىرىلىغان.

«ۋال كوچىسى كۆندىلىك گېزىتى» ستىۋيەنئىپىنى مەخسۇس زىيارەت قىلغان، ھەمدە بۇنى باش بەتكە باسقان. ئۇلارنىڭ ستىۋيەنئىپىنىڭ ئىپادىسىگە بەرگەن باھاسى ۋال كوچىسىدىكى پايچەك مەبلەغ سالغۇچىلىرىنى ساراسىمىگە سالغان. ئارقىدىنلا، ستىۋيەنئىپىنىڭ نامى چىقىشقا باشلىغان، ئۇنىڭغا ئۇزۇلمەي تېلفون ۋە خەت كېلىشكە باشلىغان، نۇرغۇنلىغان پايچەككە مەبلەغ سالغۇچىلار مەبلىغىنى ئۇنىڭغا بىرىپ ئۆزلىرىگە ۋاكالىتەن پاي سېتىۋېلىشنى ھاۋالە قىلغان، شۇنىڭ بىلەن ستىۋيەنئىپن فوندى بىر مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا يەتكەن. دۇنيانىڭ ھەر قايسى جايلىرىدىكى مەبلەغ باشقۇرۇش شىركەتلىرى، مال ـ مۈلۈك باشقۇرۇش شىركەتلىرى ئارقا ـ ئارقىدىن ئۇنى دەرس سۆزلەشكە، مەسلىھەتچى بولۇشقا تەكلىپ قىلغان.

كىچىككىنە ستىۋيەنئىپىنىڭ پايچەك بازىرىدا بۇنچىلىك زور نەتىجىلەرگە ئېرىشەلىشىدىكى سەۋەب ئۇنىڭ تەمىنلەش ـ تەلەپ مۇناسىۋىتىنى چۈشەنگەنلىكى، بازار سەزگۈرلۈكىنىڭ يۇقىرىلىقى ۋە «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» پىرىنسىپىدا چىڭ تۇرغانلىقى بىلەن مۇناسىۋەتلىك. دەل مۇشۇ سەۋەبلىك ستىۋيەنئىپن ھەر ۋاقىت ئۆزگىرىپ تۇرىدىغان پايچەك بازىرىدا مۇقىم ئىلگىرىلەپ، ۋال كوچىسىدىكى مەبلەغ سالغۇچىلارنىڭ چېكىسىدىن تەر چىقىرىدىغان، كۆپچىلىك بەس ـ بەستە تەرىپلىشىدىغان «پايچەك پىرى» غا ئايلانغان.

«باھاسى چۈشكەننى سېتىۋېلىش، ئۆرلىگەننى ئالماسلىق» بىلەن «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» نىڭ ئوتتۇرىسىدا ئىككى خەتنىڭ ئورنى ئالماشقان بولسىمۇ، بىراق ئۇلار بىر ـ بىرىگە تۈپتىن ئوخشىمايدىغان مەبلەغ سېلىش ھەركىتى، ئۇلارنىڭ ئېلىپ كەلگەن نەتىجىسىمۇ تەبئىيلا ئوخشىمايدۇ. «باھاسى چۈشكەننى سېتىۋېلىش، ئۆرلىگەننى ئالماسلىق» ياكى «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» تىن ئىبارەت بۇ قائىدىنىڭ مەنىسىنى چۈشەنگەندىن كېيىن ئەمدى ئويلاپ بېقىڭ: سىز نامراتلىققا قاراپ ماڭامسىز ياكى بايلىققىمۇ؟

دوستلارنىڭ ئوبدانراق ئويلىنىپ بېقىشىنى ئۈمىد قىلىمىز.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

مەبلەغ سېلىش شەكلىنى تاللاش جەھەتتە، نامراتلار ھەمىشە «باھاسى چۈشكەننى سېتىۋېلىش،ئۆرلىگەننى ئالماسلىق» نى قارىغۇلارچە تاللايدۇ، بىراق بايلار «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» نى تاللايدۇ، چۈنكى ئۇلار زىياندىن ئۆزىنى قانداق قاچۇرۇشنى بىلىدۇ. گەرچە بايلاردا كەلگۈسىنى كۆرۈش ئىقتىدارى بولمىسىمۇ، بىراق ئۇلار قىسقا ۋاقىت ئىچىدە مۇئەييەن تەرەققىيات يۈزلىنىشىنى كۆرەلەيدۇ، شۇڭا ئۇلار «باھاسى ئۆرلىگەننى سېتىۋېلىش، چۈشكەننى ئالماسلىق» تەك مەبلەغ سېلىش شەكلىنى قوللىنىپ،ئۆزىنى زىياندىن قاچۇرۇشتەك ئىقتىسادىي ئاڭنى يېتىلدۈردى.

نامراتلار ئاۋارىچىلىقتىن قورقىدۇ، بايلار ئاۋارىچىلىقنى يوقىتالايدۇ

بايلىقنى قوغلىشىش سەپىرى ھەرگىزمۇ راۋان ئەمەس، جەزمەن نۇرغۇنلىغان ئاۋارىچىلىقلارغا ئۇچرايدىغان گەپ. مەسلەن: مەبلەغ، مەھسۇلات، ھەتتا ئىشەنچ جەھەتتىكى ئاۋارىچىلىقلار. بۇنداق قارىماققا ناھايىتى مۇرەككەپ بولغان ئاۋارىچىلىقلارغا يولۇققاندا بىر ئادەمنىڭ قانداق پوزىتسىيەدە يۈزلىنىشى بۇ ئادەمنىڭ كەلگۈسىدە باي ياكى نامرات بولۇشىنى بەلگىلەيدۇ.

ئاددى قىلىپ ئېيتقاندا، نامراتلار ئاۋارىچىلىقتىن قورقىدۇ، بايلار ئاۋارىچىلىقنى يوقىتالايدۇ.

كىشىلىك ھايات ئاۋارىچىلىقلارغا تولغان، ۋاقتىلىق ئاۋارىچىلىقلاردىن ساقلىنىش ناھايىتى تەس، ھالقىلىق مەسىلە بۇنىڭغا قانداق پوزىتسىيە بىلەن مۇئامىلە قىلىشتا. بۇ ۋاقتىلىق توسالغۇلار بايلارنى تېخىمۇ پىششىپ يېتىلدۈرىدۇ، نامراتلارنى تېخىمۇ قورقۇتىدۇ، خۇددى بىر ماقالىدا ئېيتىلغاندەك: ئاۋارىچىلىق كۈچلۈكلەرنىڭ پۇرسىتى،ئاجىزلارنىڭ قەبرىسى.

نامراتلار ئاۋارىچىلىققا ئۇچرىغاندا ھەمىشە ناھايىتى ئاجىز ھالەتتە يۈزلىنىدۇ، پەقەت توختىماستىن ئۆزىنىڭ تەلەيسىزلىكىدىن ئاغرىنىدۇ، ئەزەلدىن بىرەر ئىش قىلىپ ئەھۋالنى ئۆزگەرتىشنى ئويلاپ باقمايدۇ. ئەمما بايلار ئاۋارىچىلىققا ئۇچرىغاندا سوغۇققانلىق بىلەن ئاكتىپ تەپەككۇر قىلىپ قىيىنچىلىقتىن قۇتۇلىدۇ، ھەر قېتىملىق ئاۋارىچىلىقنى بىر تەرەپ قىلغاندىن كېيىن، ئۇلار خۇددى ئوتتىن قايتا تۆرەلگەن سۇمۇرغقا ئوخشاش تېخىمۇ كۈچلىنىدۇ.

تاڭنا.چېپ بولسا بىر داڭلىق سودا ماگناتى، ئۇنىڭ كەسپلىرى ئۆي - مۈلۈك، كۆڭۈل ئېچىش ۋەقىمار سورۇنى قاتارلىقلارغا چېتىلىپ، نەچچە مىليارد مال - مۈلكى بار. ئۇنىڭ نۇرىيېغىپ تۇرغان چىرايىغا ئۇ ئىلگىرى ئۇچرىغان ئېغىر زەربىلەر، ئىشلىرىدىكى ئېغىرمەغلۇبىيەتلەر يوشۇرۇنغان. ھالبۇكى ئۇچرىغان ئاۋارىچىلىقلىرى كۆپ بولسىمۇ، بىراق ئۇ مەڭگۈ تىز پۈكمەيدىغان روھى بىلەن بۇيىچە ئالغا ئىلگىرىلەپ، ئۇچرىغان ئاۋارىچىلىقلىرىنى ئالغا ئىلگىرىلەيدىغان تۈرتكىلىك كۈچكە ئايلاندۇرغان.

20 ـ ئەسىرنىڭ 90 ـ يىللىرىنىڭ بېشىدا، ئامېرىكا ئۆي ـ مۈلۈك كەسپى قىيىن ئەھۋالدا قالغان. بۇنىڭغا ئەگىشىپ تاڭنىڭ ئۆي ـ مۈلۈكچىلىكىمۇ پاخاللىشىپ ئالدىغان پايدىمۇ ئازلاپ كەتكەن، ئاخىرىدا ئون مىليارد ئامېرىكا دوللىرى قەرزگە بوغۇلغان. بارلىق كىشىلەر ئۇنىڭ ئويۇننى كۆرمەكچى بولۇپ ساقلاۋاتقاندا، تاڭنا ھەرگىزمۇ بۇ چوڭ ئاۋارىچىلىقتىن ئۆزىنى قاچۇرۇشنى ئويلىمىغان. ئۇ دەل ۋاقتىدا ھەر قايسى بانكىلارنى تەكلىپ قىلىپ كۆرۈشۈپ ئاكتىپلىق بىلەن مەبلەغنى توڭلىتىپ قەرز قايتۇرۇش پىلانىنى ئوتتۇرىغا قويغان، ئۇ بانكىرلارغا ئوچۇق ھالدا ئەگەر ئۇلار داۋاملىق ئۇنى قوللىسا،كەلگۈسىدە ئۇلارغا زور پايدا ئېلىپ كىلەلەيدىغانلىقىنى، ئەگەر ئۇ ۋەيران بولۇپ كەتسە بارلىق كىشىلەرنىڭ زىيانغا ئۇچرايدىغانلىقىنى ئېيتقان .

بۇ بانكىرلار تاڭناغا زور سوممىلىق قەرز بەرگەن ئىدى، ئۇلار تاڭنا ھەقىقەتەن ۋەيران بولۇپ كەتسە، ئۇ ھالدا ئۆزلىرىنىڭ پۇللىرىنى قايتۇرۋالالمايدىغانلىقىنى تونۇپ يېتىپتۇ.شۇنىڭ بىلەن ئۇلار تاڭنانىڭ بىر قىسىم قەرز ئۆسۈمىنى كۆتۈرۈۋېتىش پىلانىنى قوبۇل قىپتۇ. بەش يىل توختىماستىن تىرىشىش ئارقىلىق تاڭنا يەنە بىر قېتىم ئامېرىكىدىكى ئەڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانىچىلارنىڭ بىرىگە ئايلىنىپتۇ، ھەرقايسى چوڭ بانكىلارمۇ كۆرۈنەرلىك پايدىغا ئېرىشىپتۇ.

ناھايىتى چوڭ ئاۋارىچىلىققا دۇچ كەلگەندە تاڭنا جاسارەت بىلەن يۈزلىنىشنى تاللىغان،ئاخىرىدا ئاۋارىچىلىقنى قايتا باش كۆتۈرىدىغان ھەركەتلەندۈرگۈچ كۈچكە ئايلاندۇرغان.

ئاۋارىچىلىق يېتىپ كەلگەندە، مەيلى ئۆزىنى قاچۇرۇش ياكى ئارقىغا چېكىنىش بولسۇن، بۇلارھېچنىمىنى ئۆزگەرتەلمەيدۇ. پەقەت دەل ۋاقتىدا ئىنكاس قايتۇرغاندىلا ئاندىن ئاۋارىچىلىق ئۈستىدىن غالىپ كېلىپ غەلبىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ.

20 ـ ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىنىڭ بېشىدا، ۋارتىس ئەينى ۋاقىتتىكى ئەنگىلىيە نېفىت شىركىتىنىڭ سەركىسىگە ئايلىنىپتۇ، بىراق شۇ ۋاقىتتا بۇ شىركەت ئىلگىرى كۆرۈلۈپ باقمىغان خەتەرلىك ۋەزىيەتكە دۇچ كەلگەن ئىدى. 1973 ـ يىلى تۇنجى قېتىملىق نېفىت كىرىزىسى پارتىلىغاندىن كېيىن، شىركەتتە نۇرغۇنلىغان مۇقىمسىز ئامىللار يوشۇرۇنغان بولۇپ، بۇ ئامىللار پەقەت

ساختا گۈللىنىش سەۋەبىدىن كۆمۈلۈپ قالغان، خىزمەتچىلەر شىرىن چۈش قوينىدا ياشاۋاتقان ئىدى.

يېڭىدىن ۋەزىپىگە تەيىنلەنگەن ۋارتىس بىر قېتىملىق گۈللىنىش ئىچىدىكى يوشۇرۇن كىرزىسنى كۆرۈپ يېتىدۇ، ئۇ بۇ چوڭ ئاۋارىچىلىقنى ئۆزىگە قىلىنغان رىقابەت دەپ ئويلايدۇ. ئۇ ۋەزىپىگە قويۇلغاندىن كېيىن، قاپ يۈرەكلىك بىلەن بىر قاتار ئىسلاھاتلارنى ئېلىپ بارىدۇ. ئۇ كونا شەكىلدىكى باشقۇرۇش ئەندىزىسىنى ‹ باش لېدىر ئەڭ ئۈستىگە چىقىپ پۈتكۈل شىركەتكە ھۆكۈمرانلىق قىلىدىغان پىرامىدا › غا ئوخشىتىدۇ، ھەمدە بۇ خىل ئۆلۈك باشقۇرۇش ئۇسۇلىنىڭ كۆندىن ـ كۈنگە رىقابەت كەسكىن بولغان يەر شارى خاراكتېرلىك سودىغا ماس كەلمەيدىغانلىقىنى كۆرستىپ ئۆتىدۇ.

ۋارتىس قاپ يۈرەكلىك بىلەن ئىسلاھات تەدبىرلىرىنى ئوتتۇرىغا قويىدۇ، ئۇ «ئەنگلىيە نېفت شىركىتىدە بىرمۇ مۇقەددەس ھوقۇقلۇق ئادەم يوق» دەپ قاراپ، پەقەت شىركەتكە پايدىلىقلا بولسا، ھەرقانداق ئادەمنىڭ ئىجادىي خاراكتېرلىك پىكىرلەرنى بېرىش ھوقۇقى بارلىقىنى تەكىتلەيدۇ. بۇ خىل ئىسلاھات ئارقىلىق ئەسلىدىكى پىرامىدا شەكىللىك باشقۇرۇش ئەندىزىسى قۇياش سىستېمىسى شەكلىدىكى باشقۇرۇش ئەندىزىسىگە ئايلىنىدۇ. باش لېدىر قۇياشقا تەققاسلىنىپ، ھەرقايسى تارماق شىركەتلەر سەييارىلەرگە ئوخشىتىلىدۇ، ھەرقايسى سەييارىلەرنىڭ ئۆزىنىڭ ئوربېتىسى بولۇپ، يەنەچوقۇم قۇياشنى ئايلىنىپ ھەركەت قىلىشى لازىم ئىدى. بۇ ئارقىلىق شىركەتتىكى ھەربىرخىزمەتچىنىڭ ئاكتىپلىقى قوزغىتىلىپ، ئۇلارنىڭ ئەقلىي ئىقتىدارى ئەڭ يۇقىرى چەكتە جارى قىلدۇرۇلۇپتۇ، بۇ شىركەتنى كۈندىن ـ كۈنگە ئۆزگىرىۋاتقان دۇنيا بازىرىغا نىسبەتەن دەل ۋە ئۇنۇملۈك ئىنكاس قايتۇرۇش پۇرستىگە ئىگە قىپتۇ.

ھەقىقىي بايلار ئاۋارىچىلىققا يولۇققاندا چوقۇم ۋارتىسقا ئوخشاش دەل ۋاقتىدا ئىنكاس قايتۇرۇپ، ئۆزى ۋە كارخانىنى قىيىن ئەھۋالدىن قۇتۇلدۇرىدۇ. ئەكسىچە نامراتلاربارلىق ئاۋارىچىلىقلاردىن بىزار، ئەگەر خوجايىن ئۇنى بىر قاپ تاماكا سېتىۋېلىپ ئەكىلىشكە بۇيرۇسا، ئۇ ئۆزىنىڭ بېكارغا ماڭسا بولمايدىغانلىقىنى ھېس قىلىپ پايدا ئېلىشقا ئۇرۇنىدۇ، ئەگەر پايدا بولمىسا

ئۇ چوقۇم بۇ ئىشنى قىلمايدۇ، چۈنكى، ئۇ بۇئىشنى بىر ئاۋارىچىلىق ئورنىدا كۆرگەن.

نامراتلار ئاۋارىچىلىققا نىسبەتەن ئۆزىنى قاچۇرۇش ياكى كۆرسىمۇ - كۆرمەسكە سېلىش پوزىتسىيىسىدە بولىدۇ - دە، ئوزۇنغا قالماي چوڭ پۇرسەتتىن قۇرۇق قېلىپ،ئاۋارىچىلىق يەنىلا ئاۋۋالقىدەكلا مەۋجۇت بولىدۇ. بۇنداق بولۇپلا قالماستىن،ئىلگىرىكى ۋاقتىدا ھەل قىلىنمىغان ئۇششاق ئاۋارىچىلىقلار جۇغلىنىپ چوڭ ئاۋارىچىلىقلارنى شەكىللەندۈرىدۇ - دە، نامراتلارنى تېخىمۇ ئازاپلايدۇ.

ھەربىرئادەم ئۆز تۇرمۇشىنىڭ ناھايىتى راۋان بولۇشىنى ئۈمىد قىلىدۇ، ئاۋارىچىلىقنى ھېچكىم ياختۇرمايدۇ، بىراق تۇرمۇش يەنىلا ئاۋارىچىلىققا تولغان. ئاۋارىچىلىق ھەممىلا يەردە مەۋجۇت، بىز ئۇنىڭ كېلىپ چىقىشىنى توسالمايمىز، بىز پەقەت قانداق پوزىتسىيە بىلەن ئۇنىڭغا يۈزلىنىشنى تاللىيالايمىز.

ئاۋارىچىلىقتىن قېچىپ ۋە قورقۇپ يۈرۈش يەنىلا ئۇچرىغان ئاۋارىچىلىقلارنى پۇرسەتكە ئايلاندۇرۇپ ئۇنىڭدىن پايدىلانغانغا يەتمەيدۇ، شۇنداق قىلىسىڭىزلا بايلىقمۇ سىزگە قاراپ كېلىدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

دۇنيادىكى بارلىق ئىشلارنى ئۆز - ئارا ئالماشتۇرغىلى بولىدۇ، ئوخشمايدىغان يېرى، بايلارىيامان ئىشلارنى ئۆزگە پايدىلىق بولغان ياخشى ئىشلارغا ئۆزگەرتىدۇ، بىراق نامراتلار ئىشلارنى تېخىمۇ مۇرەككەپ قىلىۋېتىدۇ. خەتەرنىڭ ئارقىسىغا بەخت يوشۇرۇنغان دىگەندەك، ئاۋارىچىلىقنىڭ ئارقىسىغىمۇ زور پۇرسەتلەر يوشۇرۇنغان بولۇشى مۇمكىن. پەقەت ئاكتىپلىق بىلەن يۈزلىنىپ، ئۆزىنىڭ كەمچىلىكىنى تۈزىتىپ ماڭغاندىلا ئاۋارىچىلىقنى پۇرسەتكە ئايلاندۇرغىلى بولۇشى مۇمكىن.

نامراتلارباشقىلار ئىلتىپات قىلغان ھاسىغا تايىنىدۇ، بايلار ئۆزىگە تايىنىدۇ

نامراتلارباشقىلارنىڭ ياردىمىنى «تەڭرىنىڭ ھىممىتى» قاتارىدا كۆرۈپ، باشقىلار ئىلتىپات قىلغان «ھاسا» غا تايىنىپ تۇرمۇش كەچۈرىدۇ. ئەمما بايلار ئۆزىگە تايىنىشنى ياختۇرىدۇ، ئۇلارنىڭ ئالدىدا چىقىش ئىشكى، ماڭىدىغان يول قالمىغان تەغدىردىمۇ يەنىلا ئۆزىنىڭ تىرىشچانلىقى ئارقىلىق داغدام يوللارنى ئاچالايدۇ.

سوڭشىيا شىڭجىجۇ ئەسلىدە دافەن ئېلېكتىر چىرىغى شىركىتىنىڭ بىر ئاددى خىزمەتچىسى ئىدى، دافەن ئېلېكتىر چىرىغى شىركىتى ئەينى ۋاقىتتا دافەن ئائىلىسىنىڭ باشقۇرۇشىدىكى ناھايىتى ياخشى شىركەت بولۇپ، شوڭشىيا شىڭجىجۇغا نىسبەتەن ئېيتقاندا تايىنىدىغان ياخشى «ھاسا» ئىدى. ھالبۇكى سوڭشىيا شىڭجىجۇ بىر ئۆمۈر بۇ «ھاسا» غا تايىنىپ مېڭىشنى خالىمىغان، چۈنكى ئۇ ئۆزىگە تەۋە بولغان يولدا مېڭىشنى خالايتتى.

1916 - يىلى6 - ئايدا، سوڭشىيا شىڭجىجۇ ئېلېكتىر چىرىغى شىركىتىدىن ئىستىپا بېرىدۇ، ئۇ ئۆزىنىڭ62 يىن بانكا ئامانىتى ۋە قەرز ئالغان 100 يىن پۇلغا تايىنىپ شەھەر ئەتراپى رايونىدىن 10 كۋادرات مېترغا يەتمەيدىغان ئائىلىۋى ئىسكىلاتنى ئىجارىگە ئالىدۇ،بۇ كىچىك ئىسكىلات دەل كېيىنكى دۇنياغا داڭلىق سوڭشىيا ئېلېكتىر شىركىتىنىڭ ئەڭ دەسلەپكى باشلىنىش نوقتىسى ئىدى.

ئەينى ۋاقىتتا بۇ جايدا سوڭشىيا شىڭجىجۇ ۋەئۇنىڭ ئايالى جىڭجىمېيى، خوتۇنىنىڭ ئىنىسى جىڭجىسۇيىنەن ۋە سوڭشىيا شىڭجىجۇ بىلەن بىرلىكتە ئىستىپا بەرگەن ئىككى خىزمەتدېشى قوشۇلۇپ پەقەت بەشلا ئادەم بار بولۇپ، بۇ لارنىڭ خىزمەت ۋەزىپىسى سوڭشىيا شىڭجىجۇ لايىھەلەپ چىققان يېڭى تىپتىكى چىراغ روزېتكىسى ئىشلەپ چىقىرىش ئىدى.

«ھاسا» سىنى يوقىتىپ قويغان سوڭشىيا شىڭجىجۇنىڭ ئۆزىگە تەۋە يولنى ئېچىشى ئۇنچە ئاسانغا توختىمىغان. ئۇلار روزېتكىنى ئىشلەپ چىقارغاندىن كېيىن سېتىلىشى ياخشى بولماي، ئۇن

كۆندە ئارانلا 100 دانە ساتقان، بۇنداق سېتىلىش سۈرئىتى ئۇلارغا پايدا يەتكۈزەلمەيلا قالماستىن، يەنە ئۇلارغا بىر مۇنچە زىيان سالغان. ناھايىتى ئۈمىدسىز،قىيىن شارائىتتا، جىڭجىمپىيى ئائىلىسىدىكى پۇلغا يارىغىدەك نەرسىلەرنى سېتىپ تۇرمۇش كەچۈرگەن.

ئېچىنىشلىق رېئاللىق ئالدىدا، سوگشىيا شىگجىجۇ باشقىلارنىڭ «ھاسا» سىنى يوقاتقانىنىڭ تەمىنى تېتىغان، بىراق ئۇ ھەرگىزمۇ ۋاز كەچمىگەن. ئەستايىدىل ئويلىنىش ئارقىلىق سوگشىيا شىگجىجۇ ئاخىرى مەسىلىنىڭ نەدە ئىكەنلىكىنى تېپىپ چىققان.

مەسىلىنىڭ نەدە ئىكەنلىكىنى ئويلاپ تاپقان بولسىمۇ، بىراق سوگشىيا شىگجىجۇ دەماللىققا بۇنى ھەل قىلالىدىغان ئۇسۇلنى ئويلاپ چىقالمىغان. ئىككى كونا خىزمەتدېشىنى چارچىتىپ قويماسلىق ئۈچۈن، سوگشىيا شىگجىجۇ ئۇلارنى ئۆزىنىڭ چىقىش يولىنى تېپىشقاماگدۇرۇۋېتىپ، ئۆزى خوتۇنى ۋە ئىنىسى بىلەن داۋاملىق بۇ ساھەدە سىناشقا باشلىغان.

1917 ـ يىلىنىڭ بېشىدا، سوگشىيا شىگجىجۇ ئاخىرى ناھايىتى تەستە بىر پۇرسەتكە ئېرىشكەن. بېيچۇەن ئېلېكتىر شامالدۇرغۇچ زاۋۇتى سوگشىيا شىگجىجۇغا 1000 دانە شامالدۇرغۇچ تەگلىكىنى سىناق تەرىقىسىدە بۇيرۇتقان. بۇ سوگشىيا شىگجىجۇغا نىسبەتەن بىر پۇرسەت ھەمدە بىر رىقابەت ئىدى، چۈنكى ئەينى ۋاقىتتا شامالدۇرغۇچ تەگلىكى ياساش تېخنىكىسى مەخپىي بولۇپ، سوگشىيا شىركىتىدىمۇ بۇ تېخنىكا جەھەتتىكى كەمتۈكلۈكلەر بار ئىدى.

سوگشىيا شىگجىجۇ بۇنىڭدىن يول تېپىشقا تۇتۇنغان، بىراق ئۇنىۋمى كۆرۈنەرلىك بولمىغان. ئامالسىزلىقتىن، سوگشىيا شىگجىجۇ تەگلىك ئىشلەپچىقىرىدىغان زاۋۇتلارنىڭ يېقىن ئەتراپىغا بېرىپ تاشلىۋېتىلگەن كونا نەرسىلەرنى ئىزدەپ، ئۇنىڭدىن بىرەر يىپ ئۇچىغا ئېرىشىشنى ئۈمىد قىلغان.

«قىيىن ئىش يوق ئالەمدە، كۆڭۈل قويغان ئادەمگە» دىگەندەك، سوگشىيا شىگجىجۇ كونا نەرسىلەرگە بولغان تەتقىقات ئارقىلىق تېخنىكا جەھەتتىكى قىيىنچىلىقنى ئاخىرى ھەل قىلغان.تېخنىكا مەسىلىسى ھەل بولغاندىن كېيىن، سوگشىيا شىگجىجۇ قاتارلىقلار پۈتۈن كۈچى بىلەن ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشكەن، مالنى بەلگىلەنگەن ۋاقىتتا تاپشۇرۇش ئۈچۈن، ئۇلارئىسمىنا

قوشۇپ ئىشلىگەن، جاپالىق تىرىشىش ئارقىلىق ئۇلار ئاخىرى مالنىڭ مىقدارى ۋە سۈپىتىگە كاپالەتلىك قىلغان ئاساستا ۋەزىپىنى ئورۇنلاپ بولغان. بۇ سودىدا سوڭشىيا شىڭجىجۇ 80 يىن پۇل تاپقان، گەرچە كۆپ بولمىسىمۇ، بىراق سوڭشىيا شىڭجىجۇنىڭ داۋاملىق تەرەققىي قىلىشى ئۈچۈن ئاساس يارىتىلغان.

بىر مەزگىلدىن كېيىن، سوڭشىيا شىڭجىجۇ ئائىلىۋى ئىسكىلاتىنى دافەن شەھىرىنىڭ شىمالى رايونىغا يۆتكەپ، ئىسمىنى «سوڭشىيا ئېلېكتىر ئەسۋابلىرى ياساش ئورنى» غا ئۆزگەرتكەن، ھەمدە ئۆزىنىڭ ھەقىقىي ئىگىلىك يارىتىش ھاياتىنى باشلىغان.

سوڭشىيا شىڭجىجۇنىڭ سودىسىنىڭ بارغانسىرى كېڭىيىشى بىر قىسىم ئوخشاش كەسىپتىكىلەرنىڭ ھەسەت قىلىشىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان، شۇنىڭ بىلەن ئۇلارسوڭشىيا شىڭجىجۇنى قىلتاقتا چۈشۈرمەكچى بولغان. سوڭشىيا شىڭجىجۇنىڭ شىركىتى بۇنداق شارائىت ئاستىدىمۇ داۋاملىق ئالغا ئىلگىرىلىگەن، مەھسۇلاتلىرىنىڭ ئەۋزەللىكى كۆپ بولغاچقا، سېتىش سوممىسىمۇ ئىزچىل ئاشقان.

سوڭشىيا شىڭجىجۇ ئۆزىنىڭ يولىنى تېپىپلا قالماستىن، يەنە ئىزچىل داۋاملاشتۇرۇپ ئۆزلىرىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى ئادەتتىكى خەلق ئاممىسىغا مۇۋاپىقلاشتۇرغان. ئەينى ۋاقىتتىكى ياپونىيەدە مۇنداق بىر قائىدە بار ئىدى: كەچتە ۋېلسىپىت مىنگەندە چوقۇم چىراغ ياندۇرۇش كېرەك بولۇپ، بولمىسا جەرىمانە تۆلەيتتى. ئەينى ۋاقىتتىكى باتارىيەنىڭ باھاسى بىر قەدەر يۇقىرى بولغاچقا، ئادەتتىكى كىشىلەر ھەرگىزمۇ سېتىۋالالمايتتى. بۇ رېئاللىقتىن سوڭشىيا شىڭجىجۇ بىر چوڭ سودا پۇرسىتىنى كۆرۈۋالغان، ئۇ ياسىلىش تەننەرخى تۆۋەن، چىدامىلىق بولغان باتارىيە ئىشلەپچىقىرىشنى قارار قىلغان. بۇ ئوي پەيدا بولغاندىن كېيىن، سوڭشىيا شىڭجىجۇ دەرھال بۇنىڭغا تۇتۇش قىلغان. يېرىم يىلدىن ئارتۇق ۋاقىتتا 100 نەچچە قېتىمدىن كۆپرەك مەغلۇبىيەتنى باشتىن كەچۈرۈش ئارقىلىق، ئۇ ئاخىرى 50 سائەتتىن كۆپرەك ئىشلەتكىلى بولىدىغان يۇملاق شەكىللىك ۋېلسىپىت چىرىغىنى تەتقىق قىلىپ چىققان.

سوڭشىيا شىڭجىجۇ ئۆزىنىڭ كەشپىياتىدىن خۇشال بولۇۋاتقان چاغدا يەنە بىرقىين مەسىلىگە دۇچ كەلگەن، يەنى توپ ساتقۇچى سودىگەرلەر بۇ خىلدىكى چىراغقا قىزىقمىغان، سوڭشىيا شىڭجىجۇنىڭ شىركەت ئامبىرىدا ماللار بېسىلىپ قېلىپ شىركەت تاقىلىپ قېلىشقا يۈزلەنگەن. سوڭشىيا شىڭجىجۇ قىيىن ئەھۋالدىن قۇتۇلۇش ئۈچۈن ناھايىتى غەلىتە بولغان سېتىش تەدبىرىدىن بىرنى ئويلاپ چىققان، يەنى ئۇ نۇرغۇنلىغان ئادەملەرنى ياللاپ، دافەن شەھىرىدىكى ھەربىر ۋېلسىپىت دۇكىنىغا ئۈچ داندىن چىراغ سوۋغا قىلغان. بۇنىڭ پايدىسىنى كۆرگەن سودىگەرلەر ناھايىتى تېزلا ئۇنىڭ شىركىتىگە مال ئالغىلى كەلگەن، بۇنىڭ بىلەن سوڭشىيا شىڭجىجۇمۇ خەتەر ئىچىدىن قۇتۇلۇپ ئۆزىنىڭ سودا ئىمپېرىيىسىنى قۇرۇپ چىققان.

سوڭشىيا شىڭجىجۇنىڭ سەرگۈزەشتىلىرىدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، ئۇنىڭ نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ ئۆزىگە تەۋە بولغان شىركەتنى قۇرۇپ چىقىشى ئۇنىڭ ئۆزىگە ماسكېلىدىغان چىقىش يولىنى تېپىشقا ماھىرلىقى بىلەن، ھەمدە باشقىلار ئىلتىپات قىلغان«ھاسا» نى تاشلىۋەتكەنلىكى بىلەن مۇناسىۋەتلىك. ئويلاپ باقايلى، ئەگەر سوڭشىيا شىڭجىجۇ دافەن شىركىتىدىكى نەتىجىسى بىلەن قانائەتلىنىپلا قالغان بولسا، ئۇنداقتا ئۇنىڭ كېيىنكى شانلىق نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرەلىشى مۇمكىن بولارمىدى؟

نامراتلارنىڭ نامرات بولۇشىدىكى سەۋەب ئۇلاردا باشقىلار ئىلتىپات قىلغان«ھاسا» نى تاشلىۋەتكىدەك جاسارەت يوق. ئۇلار ھەمىشە باشقىلارنىڭ ئۆزلىرىگە ياردەم قىلىپ ھەممىنى تەييار قىلىپ بېرىشىنى ئۈمىد قىلىدۇ. شۇنى بىلىش كېرەككى، ئالەمدە بىكارلىق نىمەت يوق،ر بار بولغان تەقدىردىمۇ ھېچقانداق تەمى يوق.شۇنىڭ ئۈچۈن نامراتلارنىڭ نامرات بولۇشى ناھايىتى تەبىئىي ئەھۋال.

چىقىش يولى ھەممە جايدا بار، مەسىلە سىزنىڭ ئۇنى بايقىيالىشىڭىزدا. ھەربىر كەسىپتە چىقىش يولى بولىدۇ، ھامان مەلۇم بىر يول سىزگە ماس كېلىدۇ، باشقىلار ئىلتىپات قىلغان «ھاسا»نى ئېلىپ قاراڭغۇلۇق ئىچىدە تەمتىلەپ ماڭغاندىن كۆرە، ئۇنى چۆرۈپ تاشلاپ ئۆزىگە تەۋە بولغان يولنى

ئىزدەپ تېپىش ئەۋزەلدۇر!

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

«ھاسا» ھەرگىزمۇ نامراتلارنىڭ ھەقىقىي قورالى ئەمەس، بايلارمۇ مۇستەقىل مېڭىشقا قادىر بولالمىغاندا «ھاسا» ئىشلىتىشنى تاللايدۇ. بىراق ئۇلارنىڭ «ھاسا» ئىشلىتىشىدىكى سەۋەب تېزرەك يول مېڭىشنى ئۆگىنىش، ھەرگىزمۇ نامراتلارغا ئوخشاش «ھاسا» نى ئۆزىنىڭ ئۆمۈرلۈك قورالى قىلىۋېلىش ئەمەس. بايلار مۇستەقىل مېڭىشنى ئۆگەنگەن ۋاقىتتا،قانچىلىك ياخشى «ھاسا» بولۇشىدىن قەتئىينەزەر ۋاز كېچىدۇ، چۈنكى ئۇلار «ھاسا» غا تايىنىپ ماڭغان كىشىلەرنىڭ ھەرگىزمۇ ئوزۇنغا يۈگۈرۈش چېمپىيونى بولالمايدىغانلىقىنى،كىشىلىك ھاياتنىڭ بىر ئوزۇنغا يۈگۈرۈش مۇسابىقىسىگە ئوخشايدىغانلىقىنى، پەقەت باشقىلار ئىلتىپات قىلغان «ھاسا» نى تاشلاپ يۈگۈرگەندىلا چېمپىيون بولغىلى بولىدىغانلىقىنى بىلىدۇ.

نامراتلارھەمىشە «ھاسا» نى تاشلىۋەتكەندىن كېيىن ماڭىدىغان يول قالمايدىغاندەك ھېس قىلىدۇ، ئۇلار ماڭىدىغان يولنى تاپالمىغان بولۇپ، ئەمەلىيەتتە ماڭىدىغان يول ئۇلارنىڭ قەلبىدە مەۋجۇت. پەقەت جاسارەت بىلەن قارار قىلغاندىلا بۇ يولنى تېپىپ، چەكسىزكائىناتقا سەپەر قىلغىلى بولىدۇ.

نامراتلار يوقسۇزچىلىقنى قىيىنچىلىقنىڭ مەنبەسى دەپ قارايدۇ، بايلار بولسا بەختنىڭ تۇپرىقى دەپ قارايدۇ

نامراتلار ئۆزلىرىنىڭ يوقسۇزلىقى ئۈچۈن ئازابلىنىپ، بۇنى قىيىنچىلىقنىڭ مەنبەسى دەپ قارايدۇ. ئەمما بايلار يوقسۇزچىلىقنى بەختنىڭ ئۆسۈپ ـ يېتىلىش تۇپرىقى دەپ قاراپ، ئۆزلىرىنىڭ بايلارنىڭ ئەۋلادى بولمىغانلىقىدىن پەخىرلىنىدۇ، چۈنكى بۇنداقتا ئۇلار بايلارنىڭ ئەجدادى بولۇش پۇرسىتىگە ئېرىشىدۇ.

يوقسۇزچىلىق نامراتلارغا نىسبەتەن ناھايىتى ئېغىر ئىشكەل. ئۇلار نامراتلىقى سەۋەبىدىن خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشقا جۈرئەت قىلالمايدۇ، ئۆزىدىكى ئازغىنە ماغدۇرىنىڭ يوقىلىپ كېتىشىدىن ئەنسىرەيدۇ؛ ئۇلار نامراتلىقى سەۋەبلىك غايىسىنى يوقىتىدۇ، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ تەغدىرىنى ئۆزگەرتىش مۇمكىنچىلىكى بولغان بارلىق ئۇسۇللارنى قۇرۇق خىيال دەپ قارايدۇ؛ ئۇلار نامراتلىققا كۆنۈپ قالغان، يەنە بىر تەرەپتىن نامراتلىقتىن قورقىدۇ، شۇنداق قىلىپ ئۇلار نامراتلىقنى ئۆزلىرىگە بولغان قارغاش، بىر خىل ئۆزگەرتكىلى بولمايدىغان ھالەت دەپ چۈشىنىدۇ.

تۇرمۇشتا بىز ھەر ۋاقىت بۇ خىلدىكى ئىلگىرىلەشنى ئويلىمايدىغان نامراتلارنى ئۇچرىتىپ تۇرىمىز. بالا بولغان ئادەم دادىسىنىڭ پۇلى ۋە ئورنى يوقلۇقىدىن، ئۆزلىرىنى داڭلىق ئالىي مەكتەپلەرگە ئەۋەتەلمىگەنلىكىدىن، داڭلىق ماشىنىلارنى ھەيدىيەلمىگەنلىكىدىن ۋە داڭلىق كارخانىلارغا كىرەلمىگەنلىكىدىن ئاغرىنىدۇ. ئاتا ـ ئانا بولغان ئادەم بارلىق ئۈمىدىنى بالىسىغا باغلاپ، پەرزەنتلىرىنىڭ چوڭ ئىشلارنى قىلىپ چىقىشىنى ئۈمىد قىلىدۇ، گەرچە ئۇلار قېرىلىق ھالىتىدىن قايتىپ كېلەلمىسىمۇ، بىراق ئىگىلىك يارىتىشقا كېتىدىغان ۋاقىت ۋە زېھىن ئۇلاردا ئەلۋەتتە بار. ئاخىرىغا كەلگەندە بۇئىككى ئەۋلاد ئۆز ـ ئارا ئاغرىنىپ ئورتاق بولغان خۇلاسىگە كېلىدۇ: «ئەجدىرھانىڭ بالىسى ئەجدىرھا، سۇمۇرغنىڭ بالىسى سۇمۇرغ بولىدۇ، چاشقاننىڭ بالىسى ئارانلا تۆشۈك تېشەلەيدۇ.»

نۇرغۇنلىغان نامراتلار ئۆزلىرىنىڭ توققۇزى تەل دادىسىنىڭ بولۇشىنى، ئۆزلىرىنىڭمۇ ناھايىتى چوڭ ئىشلارنى قىلالىشىنى ئۈمد قىلىدۇ. گەرچە بۇنداق ئويلارنىڭ ھەممىسى«ئاسماندىكى غازنىڭ شورپىسىغا نان چىلاپ يېيىش» بولسىمۇ، بىراق ئۇلار ئەزەلدىن ئۆزلىرىنىڭ تىرىشچانلىقىغا تايىنىپ بايلىققا ئېرىششنى خالىمايدۇ. يەنە نۇرغۇنلىغان نامراتلار «ئېغىزىدا شەھەر ئېلىش» قا ئۇستا، ئۇلار دائىم پو ئېتىپ،ئەگەر ئۆزىدە دەسمايە بولسىلا جاھان ئەھلىنى ھەيران قالدۇردىغان چوڭ ئىشلارنى قىلالايدىغانلىقىنى ئېيتىدۇ، ئۇلار دائىم كىشىلەرگە شۇنداق دەيدۇ: «مەندە بىر ياخشى تۇر بار، بىراق مەبلەغ يوق.» ئاندىن چوڭقۇر بىر ئۇھسىنىپ «قەھرىمان بولۇپ قورالى بولمىغاندەك» ھالەتتە تۇرىدۇ.

بۇ خىلدىكى تۇرلۇك - تۈمەن نامراتلارغا سېلىشتۇرغاندا، نامراتلىق ئىچىدىن يېتىشىپ چىققان بايلار ئىشنى ئەمەلىي قىلىدۇ، ئۇلار يوقسۇزچىلىقنى ئۆزلىرىگە ئىلھام بۇلىقى قىلىدۇ. قىيىنچىلىق بولغاچقا، ئۇلاردا كۈچلۈك باي بولۇش ئىستىكى بولىدۇ؛قىيىنچىلىق بولغاچقا، ئۇلار ئۆزىنىڭ ساپاسىنى ئۆستۈرۈپ، توختىماستىن پۇل تېپىش يولىنى ئىزدەيدۇ؛ قىيىنچىلىق بولغاچقا، ئۇلار تەۋەككۈل قىلىشقا ئادەتلىنىپ كەتكەن، ھەتتا بەزىدە ھەممە نەرسىسىنى دوغا تىكىدۇ. بۇ بايلار توختىماستىن تىرىشىش ئارقىلىق غايەت زور بايلىققا ئېرىشكەن ۋاقىتتا، ئۆزىنىڭ ئىلگىرىكى قىيىنچىلىق ۋاقىتلىرىنى ئەسلەيدۇ، ھەمدە شۇ قىيىنچىلىقتا ئۆتكەن دەقىقىلەرگە رەھمەت ئېيتىدۇ، چۈنكى ئۇلارئاشۇ ۋاقىتتىكى قىيىنچىلىقلارنىڭ ئۆزلىرىنى بۈگۈنكى نەتىجىلەرگە ئېرىشتۇرگەنلىكىگە ئىشىنىدۇ.

چېن لىخۇا ئىلگىرى ئىچكىرى ئۆلكىلەردىكى بىرىنچى باي ئايال ئىدى، بىراق ئۇنىڭ كىچىك ۋاقتىدىكى تۇرمۇشى ناھايىتى قىيىنچىلىق ئىچىدە ئۆتكەن. ئائىلىسىدە قىيىنچىلىقى بولغاچقا، ئۇ تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپتىكى ۋاقتىدا ئوقۇشتىن چېكىنىپ، ئائىلەجابدۇقلىرى رېمونتچىلىق كەسپى بىلەن شۇغۇللانغان.

چېن لىخۇانىڭ ئادەمگەرچىلىكى ياخشى، ھەمدە سودا تەجرىبىسى مول بولغاچقا، ئۇنىڭ

سودىسى ناھايىتى ئېقىپ كەتكەن، ئوزۇن ئۆتمەستىن ئۆزىگە تەۋە ئائىلە جابدۇقلىرى زاۋۇتىغا ئىگە بولغان. 1982 ـ يىلى ئۇ شاڭگاڭغا كۆچمەن بولۇپ بارغان. ئۇ ئۆزىنىڭ ئائىلەجابدۇقلىرى سودىسى قىلىپ تاپقان پۇلغا 12 ئورۇندىن داچـا سېتىۋالغان، ئۇ ناھايىتى تۆۋەن باھادا سېتىۋالغاچقا، قولدىن ـ قولغا ئۆتۈپ ناھايىتى نۇرغۇن پايدىغا ئېرىشكەن.

1996 ـ يىلى چېن لىخۋا بەش مىلياردتىن ئارتۇق مەبلەغ سېلىپ بېيجىڭ چاڭئەن كۇلۇبىنى قۇرۇپ چىققان، بۇ كۇلۇب ئەينى ۋاقىتتا دۆلىتىمىزدىكى ئەڭ ياخشى شەخسىي كۇلۇبلارنىڭ بىرى بولۇپ قالغان. مۇۋەپپەقىيەت قازانغاندىن كېيىن، بەزىلەر ئۇنىڭدىن ئالىي مەكتەپتە ئوقۇپ باقمىغانلىقىدىن ئەپسۇسلىنىدىغان ـ ئەپسۇسلانمايدىغانلىقىنى سورىغاندا، ئۇكۇلۇپ تۇرۇپ مۇنداق جاۋاب بەرگەن: «ئەمەلىيەتتە، نامراتلىق بىر ئەڭ ياخشى ئالىي مەكتەپ.»

نۇرغۇنلىغان بايلار چېن لىخۋاغا ئوخشاشلا ئىش باشلىغاندا پۇلى بولمىغان، بىراق ئۇلار يوقسۇزچىلىقنى ئالغا ئىلگىرىلەشتىكى تۈرتكىلىك كۈچكە ئايلاندۇرۇشقا ناھايىتى ماھىر. ئۇلار تەغدىرگە، ئۆزلىرىنىڭ بىر ئۆمۈر نامرات ئۆتىدىغانلىقىغا ئىشەنمەيدۇ،ئۇلارنىڭ بايلىققا ئېرىشىش ئىستىكى ئادەمنى ھەيران قالدۇردىغان بولۇپ، ناھايىتى قىسقا ۋاقىت ئىچىدىلا ئۇلار ئەمەلىيەتكە چۆكۈپ قاتتىق كۆرەش قىلىدۇ.

نامراتلارنىڭ كۆڭلىدە بايلارغا ئوخشاش كۈچلۈك بايلىققا ئېرىشىش ئىستىكى بولمايدۇ، ئۇلارنىڭ قارىشىچە مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىش تەس بولۇپ، پەقەت كىنولاردا ۋە قۇرۇق خام خىيالدىلا مۇۋەپپەقىيەت مەۋجۇت بولىدۇ. بۇنداقتا، نامراتلاردا راستتىنلا مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىشتىن ئۈمىد قالمايدۇ، چۈنكى سىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ـ قازىنالماسلىقىڭىز سىزدىكى ئارزۇنىڭ قانچىلىك دەرىجىدە كۈچلۈك ئىكەنلىكىگە باغلىق. پەقەت كۈچلۈك مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىستىكى بولغان ئادەملا قىسقا ۋاقىت ئىچىدە ئەڭ يۇقىرى چەكتىكى تىرىشچانلىقنى نامايەن قىلىدۇ ـ دە،ئۆزىنىڭ نامرات ھالىتىنى ئۆزگەرتەلەيدۇ. ئۇنداق بولمايدىكەن، گەرچە نامراتلاردا بىر مىليون، ئون مىليون پۇل بولسىمۇ، ئۇلار پەقەت پۇلدار ئادەم دىگەن ئاتاققا ئېرىشەلەيدۇ، ھەرگىزمۇ «باي» دەپ

ئاتىلالمايدۇ.

ئامېرىكىدا فۇل ئىسىملىك بىر كىچىك بالا بار بولۇپ، ئۇلارنىڭ ئائىلىسىدە سەككىز بالا بولغاچقا، تۇرمۇشى ناھايىتى قىيىنچىلىق ئىچىدە ئۆتەتتى، شۇڭا ئۇ بەش ياش ۋاقتىدىلا چوڭلارغا ياردەملىشىپ ئائىلە ئىشلىرىنى قىلىشقا باشلاپتۇ.

مۇشۇنداق بىر نامرات ئائىلىدە شۇنداق بىر ئالاھىدە ئانا بولۇپ، ئۇ ئۆزلىرى ياشاۋاتقان بۇ دۇنيانىڭ ناھايىتى مولچىلىق ئىكەنلىكىنى، ئۆزلىرىنىڭ ئائىلىسىنىڭ بۇنداق يوقسۇز بولماسلىقى كېرەكلىكىنى بىلىدىكەن. پەقەت پۇرسەت بولسىلا، ئۇ فۇلغا: «مەن بىزنىڭ يوقسۇز بولۇپ قېلىشىمىزنىڭ تەڭرىنىڭ ئىرادىسى ئىكەنلىكىگە ئىشەنمەيمەن، بۇنىڭ تەڭرى بىلەن ئازراقمۇ مۇناسىۋىتى يوق. بۇنىڭ سەۋەبى سېنىڭ داداڭدا ئەزەلدىن باي بولۇش ئىستىكى پەيدا بولمىغان، ھەتتا ئائىلىمىزدىكى ھەر قانداق ئەزا بۇ خىل ئويدا بولۇپ باقمىغان.» دەيدىكەن.

ئانىسىنىڭ يوشۇرۇن تەسىرى سەۋەبلىك، فۇلدا كىچىكىدىن باشلاپلا مۇنداق بىر ئوي پەيدا بولغان: ئاتالمىش يوقسۇزچىلىق باي بولۇش ئىستىكى بولمىغانلىقى سەۋەبلىك پەيدا بولغان. بۇ قاراش فۇلنىڭ ھاياتىنى تۈپتىن ئۆزگەرتىكەن، ئۇ ئۆزىنىڭ بوشاشماس تىرىشچانلىقى ئارقىلىق دۇنياغا داڭلىق بايغا ئايلانغان. ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى ئۈستىدە گەپ بولغاندا، ئۇ ئانىسىنىڭ سۆزىنى نەقىل كەلتۈرۈپ شۇنداق دەيدۇ: «بىزنىڭ ئائىلىمىزنىڭ ئىلگىرى نامرات بولۇپ قېلىشىدىكى سەۋەب دادامدا ئەزەلدىن باي بولۇش ئىستىكى پەيدا بولمىغان، ئەمما مەن ھەمىشە بايلارنىڭ ئەجدادى بولۇشنى ئويلايمەن.»

يوقسۇزچىلىق بىر ئۇستاز، ئۇ بىزگە باي بولۇشتىكى ئەقىل ـ پاراسەتنى تەغدىم قىلىدۇ. جون.روكفېللېرئىلگىرى ئوغلىغا تەلىم بېرىپ: «مەلۇم مەنىدىن ئېيتقاندا، نامراتلىقمۇ ئادەمنىڭ مەبلىغىگە ئايلىنالايدۇ، مەن بۇنى ئۆز بېشىمدىن ئۆتكۈزگەن. مەن ھەر قېتىم بۇنى ئويلىسام تەڭرىدىن مىننەتدار بولىمەن، چۈنكى ئۇ ماڭا سەندە ئەزەلدىن بولۇپ باقمىغان بايلىقنى ھەدىيە قىلغان. سەن چوقۇم مېنىڭ ئۆسمۈرلۈك ۋاقتىمدىكى ئائىلىمىزنىڭ قانچىلىك قىيىنچىلىق ئىچىدە

ئىكەنلىكىنى، ھەتتا بەزىدە ئۈچ ۋاق تويغۇدەك تاماق يوق كۈنلىرىمىزنىڭ بولغانلىقىنى ئويلاپ يېتەلمەيسەن.» دېگەن.

شۇنداق، بايلاردىن بولۇشنى ئارزۇ قىلغان ئاشۇ كىشىلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئەڭ ئاۋۋال قىلىش كېرەك بولغىنى ئاغرىنىشنى توختىتىش، ئۆزىنىڭ تەپەككۇرىنى ئۆزگەرتىش. يوقسۇزچىلىق ھەرگىزمۇ قىينچىلىقنىڭ مەنبەسى ئەمەس، بەلكى سىزنىڭ بەختكە ئېرىشىشىڭىزدىكى توپراق. ئاغرىنىش رېئاللىقنى تېخىمۇ يامانلاشتۇرىدۇ، بايلىقنى سىزدىن تېخىمۇ يىراقلارغا ئېلىپ كېتىدۇ، شۇنى بىلىش كېرەككى، «فوربىس» ژورنىلىنىڭ مۇقاۋىسىغا چىققان بايلارنىڭ بىرىمۇ لاتارىيە سېتىۋېلىشقا تايىنىپ باي بولغان ئەمەس. شۇنىڭ ئۈچۈن جاسارەتلىك ھالدا باي بولۇشنى ئويلاڭ، ھەر قانداق ئادەم سىزنىڭ باي بولۇش ئىستىكىڭىزنى تارتىۋالالمايدۇ، پەقەت سىز ئۆزىڭىزنىڭ كەلگۈسىڭىزنى تەسەۋۋۇر قىلالىسىڭىزلا بايلاردىن بولۇش پۇرسىتىگە ئېرىشەلەيسىز.

ئەلۋەتتە، باي بولۇش ئىستىكىدە بولۇش ئەڭ ئەقەللىي تەلەپ، ھەقىقىي بايلىققا ئېرىشىش ئۈچۈن توختىماستىن ئىشلەش، ئۆزىنىڭ غايىسىگە نىسبەتەن بىر چەك بەلگىلەپ، ئۇنى بىر كونكرېت پىلان سۈپىتىدە يۈرگۈزۈش لازىم. سىز ئىشلىرىڭىزنى ياخشى، مۇۋەپپەقىيەتلىك ئاياغلاشتۇرسىڭىز، سىزنىڭ غايىڭىزمۇ رېئاللىققا ئايلىنىدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

نامراتلار يوقسۇزچىلىقنى «يولنى توسۇپ ياتقان يىلان» غا تەققاسلايدۇ، بايلار بولسا ئۇنى ئۆزىنىڭ ئۆزلۈكىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشتىكى كۈچ مەنبەسى دەپ قارايدۇ. «ئالەمنى مالىمان قىلغۇچى» ناملىق كىنودا، ئايال باش قەھرىمان ئۇرۇش تەرىپىدىن ۋەيران قىلىنىش خەۋپى بولغان يۇرتىنىڭ ھالىتىگە قاراپ، ئاچ ـ ماغدۇرسىز ھالدا تەڭرىگە شۇنداق قەسەم قىلىدۇ: «تەڭرىم سەن ماڭا گۇۋاھ بولغىن، مەن ھەرگىزمۇ كۆز ئالدىمىزدىكى قىينچىلىق تۈپەيلىدىن بىتچىت بولمايمەن، ئەڭ ئازابلىق بۇ دەقىقىلەر ئۆتۈپ كەتكەندىن كېيىن، مەن ئۆزۈم ۋە قېرىنداشلىرىمنى قايتىدىن ئاچلىق ئازابىدىن قۇتۇلدۇرىمەن.»

بۇ دەل يوقسۇزچىلىق ئېلىپ كەلگەن كۈچ، نامرات ياكى باي بولۇش سىزنىڭ بۇ خىل كۈچتىن پايدىلىنىشنى بىلىش ـ بىلمەسلىكىڭىزگە باغلىق.

نامراتلار بىر كەسىپ زاۋاللىققا يۈز تۇتقاندا ئالماشتۇرىدۇ، بايلار بىر كەسىپنى ھەقىقىي چۈشەنگەندە ئالماشتۇرىدۇ

رېئال تۇرمۇشتا كەسىپ ئالماشتۇرۇش ئومۇميۈزلۈك ئۇچراپ تۇرىدىغان ھادىسە. بىراق كىشىلەرنىڭ كەسىپ ئالماشتۇرۇشتىكى سەۋەبى ئوخشاش بولمايدۇ.

ئادەتتە نامراتلارنىڭ كەسىپ ئالماشتۇرۇش سەۋەبى تۆۋەندىكىچە: ئۆزىنى خىزمەت مۇھىتىغا ماس كەلمىگەنلىكى سەۋەبلىك ھەر جايدا پالاكەت باسىدۇ دەپ قاراش؛ تەمىناتىم بىلەن ئۆزىنىڭ تۆلىگەن بەدىلىم ئوڭ تاناسىپ بولمىدى، شىركەت بۇنىڭغا قارىتا مۇۋاپىق جاۋاب قايتۇرمىدى دەپ قاراپ؛ ئۆزىنىڭ ماددى ئېھتىياجىنى قانمىغاندەك ھېس قىلىش؛ خىزمەتتە ئازراقلا قىيىنچىلىق ۋە مەسىلىگە يولۇققاندا ئۆزىنى بۇ خىزمەتنىڭ ھۆددىسىدىن چىقالمايدىغاندەك ھېس قىلىپ، بۇ ئارقىلىق ۋاز كېچىشنى تاللاش.

نامراتلارنىڭ كەسىپ ئالماشتۇرۇشنىڭ سەۋەبى پاسسىپ بولىدۇ، ئۇلار بىر كەسىپ زاۋاللىققا يۈز تۇتقاندا، ئۆزىمۇ ۋەيران بولاي دېگەندە ئاندىن ئۆزىنى قاچۇرىدۇ، شۇ سەۋەبتىن كەسىپ ئالماشتۇرىدۇ، ھەمدە ئۆزىنىڭ يەنە بىر كەسىپتە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىنى ئۈمىد قىلىپ باشتىن باشلايدۇ، ھالبۇكى ئۇلارنىڭ خىزمەتكە بولغان بۇ خىل پاسسىپ پوزىتسىيىسى ئۇلارنى دەۋرىي قىيىنچىلىق ئىچىگە بەند قىلىدۇ. بىر كەسىپتىن يەنە بىر كەسىپكە سەكرەپ يۈرۈش ئۇلارنى ئۆزى شۇغۇللىنىۋاتقان كەسىپكە قارىتا ئازراق چۈشەنچىگە ئىگە قىلىسىمۇ، بىراق بىرسىنىمۇ ياخشى قىلالمايدۇ، پەقەت «چالاموللام» بولۇپ، كەسىپتە گەۋدىلىك نەتىجە قازىنالمايدۇ.

ئەمما بايلار ئوخشىمايدۇ، ئۇلار كەسىپ ئالماشتۇرماقچى بولسا ئەستايىدىل تەھلىل قىلىدۇ ۋە ئويلىنىدۇ. كەسىپ ئالماشتۇرۇشتىن بۇرۇن، ئۇلار ئاللىقاچان ئۆزى شۇغۇللىنىۋاتقان كەسىپنى چۈشىنىپ، بۇ كەسىپنىڭ ئەھلى بولۇپ قالىدۇ. بۇ كەسىپكە ئالاقىدار كەسپىي ماھارەتلەردىن تولۇق خەۋەردار بولۇپلا قالماستىن، بۇ كەسىپتە كەڭرى بولغان كىشىلىك مۇناسىۋەت تورىنى قۇرۇپ چىققان

بولىدۇ، ھەمدە بۇ كەسپنى مەڭگۈلۈك دەسمايە ۋە باشقا كەسىپلەرنى قىلىشقا كېتىدىغان بايلىق مەنبەسى قىلىپ بولغان بولىدۇ.

قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە جۇڭگو ۋە چەتئەللەردە ئۆتكەن بايلارنىڭ ھەممىسى خالىغانچە كەسىپ ئالماشتۇرغان ئەمەس، ئۇلار مەلۇم بىر كەسىپكە تۇتۇش قىلسا پۈتۈن ۋۇجۇدىنى شۇساھەگە قارىتىپ، ئەڭ تېز سۈرئەت ۋە ئەڭ قىسقا ۋاقىت ئىچىدە مۇناسىۋەتلىك بىلىملەرنى ئۆگىنىدۇ، پەقەت بۇ كەسىپنى ھەقىقىي چۈشەنگەندىن كېيىنلا ئۇلار ئاندىن ئەمەلىي ئەھۋالغا ئاساسەن باشقا كەسىپلەرگە ئالمىشىشنى ئويلىشىدۇ.

ياپونىيەنىڭ داڭلىق دۆلەت ھالقىغان گورۇھى سەنياڭ ئېلېكتىر موتورى شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى جىڭجىموبىيەن دەل بۇ خىلدىكى بايلارنىڭ تىپىك ۋەكىلى.

1925 ـ يىلى تولۇقسىز ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈتتۈرگەن جىڭجىموبىيەن يۇرتىدىن ئايرىلىپ يېزىنىسسوڭشىيا شىڭجىجۇ قۇرغان «سوڭشىيا ئېلېكتىر ئەسۋابلىرىنى ياساش ئورنى» غا بېرىپ شاگىرت بولىدۇ. جىڭجىموبىيەن ئىزچىل يېزىنىسى سوڭشىيا شىڭجىجۇغا ئوخشاش مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانىچى بولۇشنى ئارزۇ قىلاتتى، شۇڭا ئۇ ناھايىتى ئەستايىدىللىق بىلەن ئۆگىنىدۇ. ئۇ كۈندۈزى جاپالىق ئىشلەپ ئۆزىنىڭ خىزمىتىنى راۋان ئىشلەيدۇ، كەچلىرى كەچلىك مەكتەپلەردە مېخانىكىلىق ياساش، سودا بوغالتىرلىقى قاتارلىق ئاساسىي ماھارەتلەر ۋە مۇناسىۋەتلىك بىلىملەرنى ئۆگىنىدۇ.

مۇشۇ تەرىقىدە سەككىز يىل تىرىشىش ئارقىلىق جىڭجىمونىڭ ساپاسى روشەن يۇكسىلىشكە ئېرىشكەن. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۇنىڭ خىزمەت نەتىجىسى ئىشداشلىرىنىڭكىدىن ياخشى بولۇپ، 19 ياش ۋاقتىدىلا زاۋۇت باشلىقلىقىغا ئۆستۈرۈلگەن، ئارقىدىنلا شىركەتنىڭ دائىمىي ھەيئىتى قوشۇمچە ياساش بۆلۈمىنىڭ باشلىقلىقىغا ئۆستۈرۈلۈپ،سوڭشىيا شىڭجىجۇنىڭ ياخشى ياردەمچىسى ۋە شىركەتتىكى كەم بولسا بولمايدىغان مۇھىم شەخسكە ئايلانغان .

جىڭجىمۇ سوڭشىيا شىركىتىدە 24 يىل ئىشلەش ئارقىلىق ئالىلقاچان ئېلېكتىر مېخانىكا

كەسىپىدىكى مۇتەخەسسىسكە ئايلىنىپتۇ. بۇ كەسىپنى چوڭقۇر چۈشەنگەندىن كېيىن، جىڭجىمو كەسىپ ئالماشتۇرۇپ ئۆزى ئىگىلىك يارىتىشنى قارار قىپتۇ، بۇ ئۇنىڭ يېزىنىسى سوڭشىيا شىڭجىجۇغا نىسبەتەن ناھايىتى زور زەربە ئىدى.

ئىلگىرىكى20 نەچچە يىللىق خىزمەت تەجرىبىسى ۋە جۇغلانمىسى ھەمدە بۇنىڭغا قوشۇلغان تىرىشچانلىقى ئارقىلىق، جىڭجىمو ئۆزىنىڭ شىركەت تىجارىتىنى ناھايىتى ئاقتۇرۇپتۇ. قىسقىغىنە 10يىللىق تىرىشىش ئارقىلىق، ياپونىيەنىڭ ئائىلە ئېلېكتىر كەسپى ساھەسىدە باشلامچىلىق ئورنىغا چىقىپتۇ.

20 ـ ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىنىڭ ئاخىرىغىچە، جىڭجىمونىڭ سەنياڭ شىركىتى دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىدا يۈزدىن كۆپ ياساش ياكى سېتىش بىلەن شۇغۇللىنىدىغان بالا شىركەت ۋە نەۋرە شىركەتلەرگە ئىگە بوپتۇ. پۈتكۈل سەنياڭ شىركىتىنىڭ يىللىق سېتىلىش مىقدارى150 مىڭ مىليارد ياپون يىنىغا يىتىپتۇ. بۈگۈنكى سەنياڭ شىركىتى ئاللىقاچان ئىسمى ـ جىسمىغا لايىق ھالدا غەربى ئوكيان، تىنچ ئوكيان ۋە ھىندى ئوكياندىن ئىبارەت ئۈچ ئوكياندىن ھالقىغان دۆلەت ھالقىغان گورۇھقا ئايلانغان.

بىرشىركەتتە توپتوغرا 24 يىل خىزمەت قىلىش، ئاندىن كەسىپ ئالماشتۇرۇپ ئۆزىنىڭ ئىگىلىك يارىتىش ھاياتىنى باشلاش، بۇ ئادەتتىكى ئادەملەرنىڭ نەزىرىدە ئادەمنىڭ ئەقلى يەتمەيدىغان ئىش. بولۇپمۇ نامراتلارغا نىسبەتەن تېخىمۇ شۇنداق بولۇپ، ئۇلارنىڭ بۇنداق قىلىشى مۇمكىن ئەمەس. نامراتلار قالايمىقان كەسىپ ئالماشتۇرىدۇ،ئوخشاش بىر شىركەتتە 24 ئاي ئىشلەش ئۇلار ئۈچۈن ئاسان ئەمەس، ئەگەر شۇنداق بىر ئىش بولۇپ، ئۇلار بىر شىركەتتە 24 يىل ئىشلىگەن تەغدىردىمۇ، ئۇلار ئاللىقاچان ھورۇنلىشىپ كەتكەن، ھازىرقى ھالىتىگە قانائەت قىلىپ ئىلگىرىلەشنى ئويلىمايدىغان بولۇپ قالغان بولاتتى، ئىستىپا بېرىپ ئىگىلىك يارىتىشنى تېخىمۇ ئويلىمىغان بولارئىدى.

ھالبۇكى بايلاردىن بولغان جىڭجىمو بۇنى قىلالىغان، ئۇ سوڭشىيا شىركىتىدە خىزمەت

قىلغاندا ناھايىتى تىرىشچانلىق بىلەن كەسپىي ماھارەت ۋە تىجارەت باشقۇرۇش بىلىملىرىنى ئۆگەنگەن، ئۆزىنىڭ ساپاسى ۋە ئىقتىدارىنى يۇكسەلدۈرۈش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۆزىنىڭ ئىلگىرىلەش يۆنىلىشىنى ئۇنتۇپ قالمىغان. ئۇ ئېلېكتىر ئەسۋابلىرىدىن ئىبارەت بۇكەسپنى تولۇق چۈشەنگەندىن كېيىن كەسپ ئالماشتۇرۇشنى قارار قىلىپ، ئۆزى ئىگىلىك يارىتىشنى باشلىغان، شۇ ئارقىلىق ھاياتىدىكى ناھايىتى مۇھىم بولغان ھالقىشنى ئەمەلگە ئاشۇرۇپ، تېخىمۇ يۇكسەك بولغان بايلىق نىشانىغا بولغان كۆرىشنى باشلىغان.

جىڭجىمۇغا ئوخشاش بۇنداق بايلار ناھايىتى كۆپ، ئاسىيادىكى بىرىنچى باي لى جىياچېڭ كەسپ ئالماشتۇرۇش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىنى ئۆستۈرۈشنى بىلىدىغان باي.

ئوقۇشتىن چېكىنىشكە مەجبۇر بولغان لى جىياچېڭنىڭ تۇنجى خىزمىتى بولسا چايخانىدا چايچى بولۇش. گەرچە بۇ خىزمەت ناھايىتى جاپالىق بولسىمۇ، بىراق كاللا ئىشلىتىشكە ماھىر بولغان لى جىياچېڭ بۇ خىزمەتنى ناھايىتى ياخشى قىلغان. خىزمەتنى ياخشى قىلىش بىلەن بىرۋاقىتتا، لى جىياچېڭ خېرىدارلار ئولتۇرىسىدىكى سۆھبەتكە زەن سېلىپ بۇنىڭدىن نۇرغۇن نەرسىلەرنى ئۆگىنىۋالغان. خوجايىن ئۇنىڭ خىزمەت ئېپادىسىنىڭ ياخشىلىقىنى نەزەردە تۇتۇپ، ئۇنىڭدىن مىننەتدار بولۇپلا قالماستىن يەنە ئۇنىڭ ئىش ھەققىنى ئۆستۈرۈپ بەرگەن.

بىر يىلدىن كۆپرەك چايچى بولغان لى جىياچېڭ چايخانىدا داۋاملىق تەرەققىي قىلىش پۇرسىتىنىڭ يوقلۇقىنى نەزەرگە ئېلىپ، كەسپ ئالماشتۇرۇپ تاغىسىنىڭ جۇاڭيەن سائەتچىلىك شىركىتىگە بېرىپ خىزمەت قىلغان.

ئۆزىنىڭ تىرىشچانلىقى ۋە ئەمەلىي كۈچىگە تايانغان لى جىياچېڭ ناھايىتى تېزلا بۇ شىركەتتىكى ئورنىنى مۇقىملاشتۇرۇپتۇ، ھەمدە يەر سۈپۈرۈپ چاي قۇيىدىغان شاگىرت ئىشچىدىن شىركەتكە قاراشلىق سائەت دۇكىنىنىڭ خىزمەتچىسىگە ئايلىنىپتۇ. ئۆزىنىڭ خىزمىتىنى ناھايىتى ئەستايىدىل قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۇ يەنە خوجايىنلارغا ئوخشاش سائەت بازىرىنىڭ ئەھۋالىغا ھەر ۋاقىت نەزەر سېپتۇ.

سائەتچىلىك كەسپىنى چۆشىنىپ بولغان 17 ياشلىق لى جياچېڭ تاغىسىغا ئەستايىدىل بېرىپ، باشقا كەسىپكە ئالمىشىپ تەرەققىي قىلماقچى بوپتۇ. كەسىپ ئالماشتۇرۇشتىن بۇرۇن، ئۇ ئۆزىنىڭ سائەتچىلىك توغرىسىدىكى كۆز - قاراشلىرىنى تاغىسىغا ئېيتىپ تۆۋەن -ئوتتۇرا ھال دەرىجىدىكى سائەتچىلىك بوشلۇقىنى تولدۇرۇشنى ئېيتىپتۇ. نەتىجە لى جياچېڭنىڭ ئويلىغىنىدەك بولۇپ، تۆۋەن - ئوتتۇرا دەرىجىلىك سائەتلەر شاڭگاڭ سائەتچىلىكىنىڭ ئاساسىي ئېقىمىغا ئايلىنىپ، شاڭگاڭمۇ شۋېتسارىيە، ياپونىيە قاتارلىقلارنىڭ قاتارىدا دۇنيا سائەتچىلىك بازىرىنىڭ بىر قىسمىنى ئىگەللەپتۇ.

تاغىسىنىڭ شىركىتىدىن ئايرىلغاندىن كېيىن، لى جياچېڭ بەش خىل مېتال شىركىتىگە بېرىپ مال ساتقۇچى بوپتۇ. ئۇنىڭ كەسپىي نەتىجىسى ناھايىتى ياخشى بولغاچقا، ناھايىتى تېزلا ئىشداشلىرىنىڭ ئىچىدە كۆزگە كۆرۈنۈپتۇ.

بەش خىل مېتال كەسپىنى چۈشەنگەندىن كېيىن، ئۇ بۇ ساھەدە بەك چوڭ تەرەققىيات بوشلۇقىنىڭ يوقلۇقىنى ھېس قىپتۇ، شۇنداق قىلىپ ئۇ جېڭفېڭبوغا بېرىپ تەرەققىيات ئىستىقبالى تېخىمۇ ياخشى بولغان پلاستىك ماتېرىياللار كەسپىدە مال ساتقۇچى بوپتۇ. ئۆزىنىڭ تىرىشچانلىقى ۋە يېڭىلىق يارىتىش ئىقتىدارىغا تايانغان لى جياچېڭ ناھايىتى تېزلا كەسپداشلىرىنىڭ ئالدىغا ئۆتۈپ كېتىپ بۆلۈم مۇدىرلىقىغا ئۆسۈپتۇ. ئىككى يىلدىن كېيىن يەنە پلاستىك تاسما ياساش شىركىتىنىڭ باش دىرىكتورلىقىغا ئۆستۈرۈلۈپتۇ. پلاستىك ماتېرىياللارنى ئىشلەپ چىقىرىش بىلىملىرىنى تېزراق ئۆگىنىپ، بۇ كەسپىنى چۈشىنىش ئۈچۈن، لى جياچېڭ ئۆزى سېخقا چۈشۈپ ئىشچىلار بىلەن بىرلىكتە خىزمەت قىپتۇ.

قىسقا ۋاقىت ئىچىدىلا شىركەتتىكى تۈۋرۈكلۈك شەخسكە ئايلانغان لى جياچېڭ ئۆزىنىڭ ھالىتىدىن قانائەت ھاسىل قىلماپتۇ، ئۇ ئۆزىنىڭ يەنە مۇۋەپپەقىيەت قازانسىمۇ يەنىلا بىرىيۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرغۇچى بولالايدىغانلىقىنى ھېس قىلىپ، ئەڭ يۇقۇرى چەكتە ئۆز قىممىتىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئۈچۈن، ئۇ كەسىپ ئالماشتۇرۇپ ئۆزىنىڭ ئىگىلىك يارىتىش ھاياتىنى باشلاپتۇ.

مەيلى قايسى كەسىپنى قىلسۇن، ئۇ خىزمەتنى ناھايىتى ياخشى قىلغان. ئۇ كەسپىي ماھارەت

ۋە تىجارەت باشقۇرۇش بىلىملىرىنى ئەستايىدىل ئۆگىنىپ كەسپىنىڭ تەرەققىيات يۆلىنىشىنى چوڭقۇرتەتقىق قىلغان. ئۇ بىر كەسپنى تولۇق چۈشىنىپ، ئۆزىنىڭ يەنە يېڭى بىلىملەرنى ئۆگىنەلمەيدىغانلىقىنى ھەمدە بۇ كەسپنىڭ تەرەققىيات بوشلۇقىنىڭ يوقلۇقىنى ھېس قىلغان ۋاقىتتا، ئۇ ئايرىلىشنى قارار قىلىپ، كەسىپ ئالماشتۇرۇپ يوشۇرۇن تەرەققىيات بوشلۇقى كەڭ بولغان يەنە بىر كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغان.

لى جىياچېڭنىڭ كۆپ قېتىملىق كەسىپ ئالماشتۇرۇش سەرگۈزەشتىسى ئۇنىڭ سودا بىلىملىرىنى كۆپەيتىپلا قالماستىن، يەنە ئۇنىڭغا نۇرغۇن دوستلارنى تونۇشتۇرۇپ،ئۇنىڭ جەمئىيەت بىلىملىرىنى مۇستەھكەملىگەن، بۇ ئارقىلىق ئۇنىڭ كېيىنكى نەتىجىلىرى ئۈچۈن مۇستەھكەم ئاساس سالغان.

بايلارنىڭ كەسىپ ئالماشتۇرۇشى نىشانلىق بولىدۇ، ئۇلار نامراتلاردەك قارىغۇلارچە كەسىپ ئالماشتۇرمايدۇ. ئۇلار كۈچ تەڭپۇڭلۇقىنى سېلىشتۇرغان ئاساستا ئەڭ ياخشى قارارچىقىرىپ، بۇ ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ھەر بىر قېتىملىق كەسىپ ئالماشتۇرۇشىنىڭ ھاياتىدىكى بىر چوڭ يۈكسىلىش بولۇشىغا كاپالەتلىك قىلىدۇ، ھەمدە كەسىپ ئالماشتۇرغانسىرى قىممىتى ئېشىپ تېخىمۇ يۇقىرى بولغان بايلىق نىشانىغا قاراپ يول ئالىدۇ.

بۇ دەل نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقى. نامراتلار بىر كەسىپ زاۋاللىققا يۈز تۇتقاندا ئالماشتۇرىدۇ،بايلار بىر كەسپنى تولۇق چۈشەنگەندىن كېيىن ئالماشتۇرىدۇ.

بۇ ماقالىنى كۆرگەندىن كېيىن، باي بولۇشنى ئويلاۋاتقان سىزمۇ ئۆزىڭىزنىڭ كەسىپ ئالماشتۇرۇشقا بولغان پوزىتسىيىڭىزنى ۋە كۆز - قارىشىڭىزنى ئۆزگەرتىشنى ئويلىشىپ باقتىڭىزمۇ؟

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

نامراتلار بىرەر كەسىپتە خىزمەت قىلسا، بۇ كەسىپ زاۋاللىققا يۈزلەنسە ياكى زىيرىكىپ قالسىلا مەسئۇلىيەتسىزلىك بىلەن كەسىپ ئالماشتۇرىدۇ، بۇ خىلدىكى كەسىپ ئالماشتۇرۇش ئۆزىنى قاچۇرۇش خاراكتېرىنى ئالغان بولۇپ، شەخسنىڭ تەرەققىياتىغا نىسبەتەن ھېچقانداق ياردىمى يوق، بۇنداق بولغاندا كەسپى بىلىملەرنى ئۆگىنىپ يۈل تاپالمايلا قالماستىن، يەنە ئۆزىنىڭ قىممەتلىك زېھنى ۋە

ۋاقتىنى ئىسراپ قىلىدۇ، ئۆزىنى قانچە قاچۇرغانسىرى شۇنچە نامراتلىشىدۇ.

بايلارنىڭ كەسىپ ئالماشتۇرۇشىدىكى سەۋەب، ئۇلار بىر كەسىپنى تولۇق چۈشەنگەندىن كېيىن، بۇكەسىپنى داۋاملىق قىلسىمۇ تېخىمۇ كۆپ كىرىم ۋە تەرەققىيات ئىستىقبالى بارلىقىنى كۆرەلمىگەن ۋاقىتتا، تېخىمۇ كەڭ بولغان سەھنە تېپىپ ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرۇشنى،ئۆزىنى يۈكسەلدۈرۈشنى ئويلايدۇ. بۇ خىل كەسىپ ئالماشتۇرۇشنىڭ چىقىش نۇقتىسى توغرا،كەسىپنى پەقەت مۇشۇنداق ئالماشتۇرغاندىلا ئاندىن سىزنىڭ بايلىق يولىدا ئومۇميۈزلۈك غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈشىڭىزگە ياردىمى بولىدۇ.

نامراتلار كىچىك ئىشلارغا نەزىرىنى ئاغدۇرىدۇ، بايلار ئومۇمىي ۋەزىيەتنى چىقىش قىلىپ تەپەككۇر قىلىدۇ

كۆپچىلىك ئېھتىمال مۇنداق بىر يۇمۇرنى ئاڭلىغان بولۇشى مۇمكىن:

ئامېرىكىلىق، فرانسىيەلىك ۋە يەھۇدىي ئۈچەيلەن بەش يىللىق قاماق جازاسىغا ھۆكۈم قىلىنىپتۇ، تۈرمىگە كىرىشتىن بۇرۇن سوتچى ئۇلارنىڭ بىردىن تەلپىنى قاندۇرماقچى بوپتۇ.

سىگارتنى ناھايىتى ياخشى كۆرىدىغان ئامېرىكىلىق ئويلىمىغان يەردىن بەشساندۇق سىگارت تەلەپ قىپتۇ. رومانتىك تۇرمۇشنى قوغلىشىدىغان فرانسىيەلىك بىر گۈزەل قىزنىڭ ئۆزىگە ھەمرا بولۇشنى تەلەپ قىپتۇ. يەھۇدىي ئوبدان ئويلىنىۋالغاندىن كېيىن سىرتقى دۇنيا بىلەن ئالاقىلىشىپ تۇرالايدىغان بىر دانە كومپيۇتېر تەلەپ قىپتۇ.

بەش يىل توشۇپ سىگارتنى تاللىغان ئامېرىكىلىق بىرىنچى بولۇپ تۈرمىدىن چىقىپتۇ، ئۇنىڭ ئېغىز، قۇلاق ۋە بۇرۇنلىرىغا سىگارت توشۇپ كەتكەن بولۇپ، ئۇ ئالدىرىغىنىچە ئۆزىنى ئالغىلى كەلگەن تۇغقانلىرىغا ۋارقىراپ: «ماڭا چاقماق بېرىڭلار، چاقماق بېرىڭلار!»دەپتۇ. ئەسلىدە ئۇ ئەينى ۋاقىتتا پەقەت سىگارتقىلا كۆڭۈل بۆلۈپ، سىگارتقا ئوت ياقىدىغان چاقماقنى ئۇنتۇپ قالغان ئىكەن.

ئىككىنچى بولۇپ تۈرمىدىن چىققىنى فرانسىيەلىك ئىكەن، ئۇ قولىدا يىغلاۋاتقان بىر بوۋاقنى كۆتۈرۈۋالغان بولۇپ، بوۋاق بىردەم ئۇنى، بىردەم بۇنى دەپ چىرماشلىق قىلىۋاتاتتى.ئېغىر بوي خوتۇنى بىر قولىدا فرانسىيەلىككە يۆلىنىپ، يەنە بىر قولىدا بىر بالىنى يېتىلىۋالغان ئىدى.

كومپيۇتېرنى تاللىغان يەھۇدىي تۈرمىدىن ئەڭ ئاخىرىدا چىقىپتۇ، ئۇ سوتچىنىڭ قولىنى مىننەتدارلىق بىلەن سىقىپ تۇرۇپ: «بۇ بەش يىلدىن بۇيان مەن ئىزچىل سىرتقى دۇنيا بىلەن بولغان ئالاقەمنى ساقلاپ كەلدىم، مېنىڭ سودام تۈرمىگە كىرىشىم سەۋەبلىك توختاپ قالمىدى،ئەكسىچە بارغانسىرى ياخشى بولۇپ كەتتى. سىزنىڭ ئەينى ۋاقىتتىكى شەپقىتىڭىزگە جاۋاب قايتۇرۇش ئۈچۈن، مەن ھازىر سىزنىڭ بىر تەلپىڭىزنى قاندۇرىمەن، لاۋرېنس ماشىنابولسىمۇ سىزگە ھەدىيە قىلىمەن.»

دەپتۇ.

كۆپچىلىك بۇنىڭدىن ھوزۇرلىنىپ بولغاندىن كېيىن چوقۇم بىر ئاز ئىلھامغا ئىگە بولدى. ئامېرىكىلىك سىگارتنى خىيال قىلىپ، ئۇنى ياندۇرۇشقا ئىشلىتىدىغان چاقماقنى ئۇنتۇپ قالغان، شۇنىڭ ئۈچۈن بەش يىل جەريانىدا پەقەتلا سىگارتقا قاراپ خۇشاللىق تاپقان؛فرانسىيەلىك ۋاقىتلىق خۇشاللىقنى دەپ نۇرغۇن باللىق بولۇپ، ئىسمى ـ جىسمىغا لايىق«قېرى دادا» غا ئايلانغان؛ يەھۇدىي سىرتقى دۇنيا بىلەن ئالاقىلىشىپ تۇردىغان كومپيۇتېرنى تالالاپ، گەرچە ھەركىتى چەكلىمگە ئۇچرىغان بولسىمۇ، بىراق نەزەر ـ دائىرىسى چەكلىمگە ئۇچرىمىغان.

ئۈچ خىل ئوخشىمىغان تاللاش ئوخشىمىغان ئۈچ خىل تۇرمۇش پوزتسىيىسىنى ئىپادىلىگەن. ئامېرىكىلىق بىلەن فرانسىيەلىك پەقەتلا كۆزئالدىدىكى ئېھتىياجنى ئويلىغاچقا، ناھايىتى بىمەنە تەلەپنى ئوتتۇرىغا قويغان،نەتىجىدە ئۆزىنى ھەممىلا يەردە چەكلىمگە ئۇچراتقان. ئەكسىچە يەھۇدىي ئومۇملۇقنى كۆزدە تۇتۇپ، پۇتكۈل ۋەزىيەتكە ئاساسەن تەپەككۇر يۈرگۈزۈپ ئۆزى ئۈچۈن تېخىمۇ كۆپ بايلىق ياراتقان.

بۇمۇ دەل نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقى. نامراتلار پەقەت كىچىك ئىشلارغىلا دىققەت قىلىپ ئۆزىنىڭ كىچىككىنە مەنپەئەتنى ئويلايدۇ، بايلار بولسا ئومۇمىي ۋەزىيەتنى چىقىش قىلىپ تەپەككۇر قىلىدۇ.

ئامېرىكا سودا ساھەسىدە مۇنداق بىر ھېكمەتلىك سۆز بار: «نامراتلار بۈگۈننى، بايلار ئەتىنى ئويلايدۇ.» بايلار ئەقىللىق كېلىدۇ، ئۇلار ئومۇمىيەتنى كۆزدە تۇتۇپ ئويلايدۇ،شۇنىڭ ئۈچۈن ئۇلار ئومۇمىي ۋەزىيەتكە ئاساسەن تەپەككۇر قىلىپ ئۆزىنى تېخىمۇ يۈكسەلدۈرىدۇ، ئومۇمىيۈزلۈك غەلبىگە ئېرىشىدۇ.

خارىبىن گورۇھى پاي چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى لىيۇ يىندۇەن دەل مۇشۇنداق ئومۇملۇقنى كۆزدە تۇتۇپ تەپەككۇر قىلىدىغان ئادەم.

1992 ـ يىلى لىيۇ يىندۇەن قىسمىدىن كەسىپ ئالماشتۇرۇپ سودا قىلىشقا كىرىشىپ، باڭيېك

كىيىمچىلىك شىركىتىنى قۇرۇپ چىققان.

كۆپ يىللىق تىرىشىش ئارقىلىق، لىيۇ يىندۇەن قول ئاستىدىكىلەرگە يېتەكچىلىك قىلىپ بىر يەككە شىركەتنى 11 تارماق شىركىتى، سەككىز مىلياردتىن كۆپرەك مەبلىغى بولغان، تىجارىتى كۆپ خىللاشقان ھازىرقى زامان پاي تۈزۈمىدىكى كارخانا گۇرۇھىغا ئايلاندۇرغان.شىركەت خاربىن، چېچىخار، بېيجىڭ، دالىيەن، شاڭگاڭ ۋە فرانكفورت قاتارلىق جايلارغا تارقىلىپ، كەسىپلىرى قۇرۇلۇش بىزەكچىلىكى، ئۆي - مۈلۈك ، سۇ قۇرۇلۇشى، يول ياساش قاتارلىق ساھەلەر ۋە يۇقىرى پەن - تېخنىكا كەسىپلىرى، ئاممىۋى ئەسلىھەلەر قاتارلىق ساھەلەرگە كېڭەيگەن.

لىيۇ يىندۇەن سودا قىلىپ ئېگىلىك تىكلەشنى باشلىغاندىن بۇيان، ئىزچىل نەزىرىنى يىراقلارغا تىكىپ ئۇمۇمىي ۋەزىيەتنى چىقىش قىلىپ تەپەككۇر يۈگۈرۈشتە چىڭ تۇرغان. ئۇ جۇڭگو يېڭى ئەسىرگە قەدەم قويغاندىن كېيىن ئىقتىسادنىڭ بىر گەۋدىلىشىش ۋە تور ئۇچۇرلىشىش قەدىمى تېزلىشىدۇ، كارخانا ئەگەر يۇقىرى پەن - تېخنىكىلىق كەسپلەرنى زور كۈچ بىلەن جارى قىلدۇرمىسا، ئۇنداقتا تەرەققىيات پۇرستى ۋە يوشۇرۇن كۈچنى يوقىتىدۇ دەپ قارىغان. شۇنداق قىلىپ ئۇ «پەن - تېخنىكىدا كۈچلۈك كارخانا بولۇش» نى كارخانا تەرەققىياتىدىكى مۇھىم ئىستراتېگىيە قىلىپ، تەتقىقات ئورگانلىرى بىلەن ھەمكارلىششقا كاپالەتلىك قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، دالىيەن سانائەت ئۇنىۋېرستىتى بىلەن بىرلىكتە ئىشلەپچىقىرىش، ئۆگىنىش ۋە تەتقىقات بىر گەۋدە قىلىنغان يېڭى تىپتىكى ماتېرىياللارنى تەتقىق قىلىپ - ئېچىش مەركىزىنى قۇرغان، ئىككى تەرەپنىڭ ھەمكارلىق شەكلى بولسا كارخانا مەبلەغ ۋە ئورۇن بىلەن تەمىنلىگەن، مەكتەپ ئادەم كۈچى ۋە تېخنىكا چىقارغان. بۇ تەدبىر يۇقىرى پەن - تېخنىكا نەتىجىلىرىنىڭ بازارلىشىش قەدىمىنى تېزلىتىپلا قالماستىن، يەنە باڭيىڭ گۇرۇھىنى يېڭى تىپتىكى ماتېرىيال، يېڭى تېخنىكا ئاساس قىلىنغان خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىغا ئايلاندۇرغان.

شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، لىيۇ يىندۇەن كارخاننى چوڭ ھەم كۈچلۈك قىلىشتا چوقۇم خەلقئارالىق مۇھىت ئامىلىنى ئويلىشىش لازىملىقىنى تونۇپ يەتكەن ،شۇڭلاشقا ئۇ يەرلىك

ھۆكۈمەتنىڭ خەلق باشقۇرۇشىدىكى كارخانىلارنى زور كۈچ بىلەن قوللاش سىياسىتىدىن پايدىلىنىپ ئاكتىپلىق بىلەن سودا شىركىتى قۇرغان، ھەمدە ئىمپورت ـ ئېكسپورت ھوقۇقىنى ئىلتىماس قىلىپ زور كۈچ بىلەن دۆلەت سىرتىدىن مەبلەغ ۋە تۇر كىرگۈزۈشكە باشلىغان.

1998 ـ يىلىنىڭ بېشىدا، لىيۇ يىندۇەن ئاكتىپلىق بىلەن 30 مىليون مارك مەبلەغ سېلىپ ئامېرىكا GSI شىركىتى بىلەن ھەمكارلىشىپ، گېرمانىيەنىڭ فرانكفورت شەھرىدە جىياشىڭ توقۇمىچىلىق چەكلىك شىركىتىنى قۇرغان، بۇ قېتىمقى ھەمكارلىق مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا دۆلىتىمىزنىڭ ئەنئەنىۋى باسما گۈللۈك توقۇلما ھۈنەر ـ سەنئىتىنى دۇنيانىڭ ئىلغار پەن ـ تېخنىكىسى بىلەن بىرلەشتۈرۈپ، ئىشلەپچىقىرىلغان مەھسۇلاتلار پۈتۈن دۇنيادىكى 20 دىن كۆپرەك دۆلەت ۋە رايونلارغا سېتىلغان.

2000 ـ يىلى، لىيۇ يىندۇەن يەنە مائەيجېن قاتارلىق بىر تۈركۈم تەيۋەنلىك ئايال كارخانىچىلارنى چوڭ قۇرۇقلۇققا كېلىپ سودا ئىشلىرىنى كېڭەيتىشكە تەكلىپ قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، تەيۋەنلىك ئايال كارخانىچىلار جەمئىيىتى بىلەن «ئىككى قىرغاق ئايال كارخانىچىلىرىنىڭ ئىگىلىك يارىتىش باغچىسى» قۇرۇش كېلىشىمىنى ئىمزالىغان. لىيۇ يىندۇەننىڭ ئومۇملۇقنى كۆزدە تۇتۇپ چىقارغان ئىستراتېگىيىسىنىڭ يېتەكچىلىكىدە، باڭيىڭ گورۇھى ناھايىتى تېز تەرەققىي قىلىپ كۈچەيگەن، مەيلى كارخانا كۆلىمى، باشقۇرۇش سەۋىيىسى جەھەتتىن بولسۇن، ياكى ئىقتىسادىي ئۈنۈم جەھەتتىن بولسۇن ئادەمنى ھەيران قالدۇردىغان نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرۈپ، ئوخشاش كەسىپتىكىلەرنىڭ ئىچىدە بارماق بىلەن سانىۋالغۇدەك ئورۇنغا ئۆتكەن.

تالانتلىق سودىگەر خۇشۆشى ئۆزىنىڭ سودا ئىدىيىسىنى مۇنداق تەسۋىرلىگەن: «سودىنى قانچە چوڭ قىلغانسىرى نەزەر ـ دائىرىنى شۇنچە يىراققا قويۇش كېرەك. چوڭ سودىنى قىلغاندا چوقۇم ئومۇمىي ۋەزىيەتكە قاراش لازىم. ئەگەر سىز بىر ئۆلكىگە نەزىرىڭىزنى ئاغدۇرسىڭىز، ئۇنداقتا بىر ئۆلكىنىڭ سودىسىنى قىلالايسىز. ئەگەر نەزىرىڭىزنى پۈتكۈل ئالەمگە ئاغدۇرالىسىڭىز، ئۇنداقتا پۈتكۈل جاھاننىڭ سودىسىنى قىلالايسىز؛ دۆلەت سىرتىغا كۆز ـ تىكەلىسىڭىز، ئۇنداقتا پۈتۈن

دۇنيانىڭ سودىسىنى قىلالايسىز.» لىيۇ يىندۇەن بۇھەقىقەتنى ئوبدان بىلىدۇ، شۇڭا ئۇ ئىگىلىك يارىتىپ بايلىق قوغلىشىش جەريانىدا،نەزىرىنى يىراقلارغا تىكىپ ئومۇمىي ۋەزىيەت ئارقىلىق مەسىلىلەرگە قارىغان،تەپەككۇر يۈرگۈزگەن. دەل مۇشۇ سەۋەبتىن، ئۇ باڭيىڭ گورۇھىنى يېتەكلەپ ئۆلكىدىن،جۇڭگودىن چىقىپ دۇنياغا يۈزلەنگەن، ھەمدە جۇڭگودىكى «ئون چوڭ ئايال باي» نىڭ بىرى بولۇپ باھالانغان.

ئەگەر مەسىلىلەرگە ئومۇمىي ۋەزىيەتتىن چىقىپ تەپەككۇر يۈرگۈزمىگەندە، لىيۇ يىندۇەن ھەرگىزمۇ بىر يەككە قۇرۇلۇش بىزەكچىلىك شىركىتىنى تىجارىتى كۆپ خىللاشقان كارخانا گورۇھىغا ئايلاندۇرالمىغان بولاتتى؛ ئەگەر مەسىلىلەرگە ئومۇمىي ۋەزىيەتتىن چىقىپ تەپەككۇر يۈرگۈزمىگەندە، لىيۇ يىندۇەن يۇقىرى پەن - تېخنىكىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش خىيالىدا بولمايتتى؛ ئەگەر مەسىلىلەرگە ئومۇمىي ۋەزىيەتتىن چىقىپ تەپەككۇر يۈرگۈزمىگەندە، لىيۇ يىندۇەن ئامېرىكا GSI شىركىتى بىلەن ھەمكارلىشىپ باڭيىڭ گورۇھىنى دۇنيا بازىرىغا يۈزلەندۈرمىگەن بولاتتى.

شۇنداق،نەزەر - دائىرە تەرەققىيات دەرىجىسىنى بەلگىلەيدۇ. ئىش قىلغاندا ھەمىشە كىچىك نۇقتىلارنى كۆزدە تۇتقاندا ئۆزىمىزگە شەكىلسىز چەكلىمە قويۇپ قويىمىز - دە،ئۆزىمىزنىڭ تەرەققىياتى ۋە بايلىق يارىتىشىمىزغا پايدىسىز بولىدۇ. پەقەت نەزىرىمىزنى يىراقلارغا قويۇپ قارىنىمىنى كەڭرى تۇتساق، ئومۇمىي ۋەزىيەتنىڭ يۈكسەكلىكىدە تۇرۇپ مەسىلىلەرنى تەپەككۇر قىلساقلا بايلىق يارىتىش يولىدا تېخىمۇ ئۇزۇن ماڭالايمىز.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

بايلارھەرقانداق قارارنى ئومۇمىي ۋەزىيەتكە ئاساسەن چىقىرىدۇ. ئەگەر نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولماقچى بولساق، ئۇنداقتا ئاڭلىقلىق بىلەن ئۆزىمىزنىڭ ماكرولۇق تۇتۇش ئىقتىدارىمىزنى يۇقىرى كۆتۈرۈشىمىز، مەسىلىلەرگە قاراشتىكى ئومۇمىي ۋەزىيەتچىلىك نۇقتىنەزىرىنى يېتىلدۈرۈپ، ئومۇمىي ۋەزىيەتكە ئاساسەن مەسىلىلەرنى ئويلىشىمىزلازىم.

نامراتلار ئىش قىلغاندا كەيپىياتنى ئاساس قىلىدۇ، بايلار ئىش قىلغاندا پىلاننى ئاساس قىلىدۇ

بايلىقنى قولغا كەلتۈرۈش سەھنىسىدە ھەربىر ئادەم ئۆزىنىڭ رىژىسسورى، ياخشى نەتىجىگە ئېرىشىش ئۈچۈن چوقۇم ھەربىر بۆلەككە ياخشى رىژىسسورلۇق قىلىش كېرەك. بۇ نۇقتىدا بايلاربىلەن نامراتلارنىڭ پەرقى ناھايىتى روشەن.

نامراتلارناھايىتى ئىقتىدارسىز رىژىسسور، ئىش قىلغاندا كەيپىياتنى ئۆلچەم قىلىدۇ، نەتىجىدە ئىشلارنى قالاشتۇرۇپ قالالمايدۇ. ئۇلارنىڭ كەيپىياتى ياخشى ۋاقىتتا ئىش قىلغۇسى كېلىدۇ ھەم خېلى ياخشى قىلىدۇ، بىراق كەيپىياتى ياخشى بولمىسلا روھلىنالماي،ئادەتتە قىلىشنى ياخشى كۆردىغان ئىشنىمۇ قىلغۇسى كەلمەيدۇ. ئەمما بايلار ناھايىتىمۇ نەۋۋەر رىژىسسور، ئۇلار ئىش قىلغاندا ھەمىشە ئۆزىنىڭ پىلانى بويىچە قىلىدۇ،ئەزەلدىن كەيپىياتى ياخشى بولماسلىق سەۋەبلىك ئۆزىنىڭ پىلانلىرىنى قالايمىقان قىلمايدۇ.

ئېنىقكى،ئىش قىلغاندا پىلان بولۇش - بولماسلىق نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ چوڭ پەرقى. ئىش قىلغاندا پىلان بولسا، ئۇنداقتا بارلىق ئىشلار پىلان بويىچە تەرتىپلىك ماڭىدۇ، ھەرخىل دوقۇرۇشلار بولۇپ تۇرسىمۇ، بىراق پىلاندىكى بايلىق نىشانى ئەمەلگە ئاشىدۇ.ئەگەر ئىش قىلغاندا پىلان بولمىسا، ئۇنداقتا ھەممە ئىش كەيپىياتقا قاراپ تەڭشىلىپ،ئىشلارنىڭ كونتروللۇقىنى يوقىتىشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، بۇنداق قالايمىقانچىلىق خۇددى يۆنىلىشى يوق كېمىگە ئوخشاش مەڭگۈ مەنزىلگە يېتىپ بارالمايدۇ.

ئامېرىكا بولىۇ پولات - تۆمۈر شىركىتىنىڭ باش لېدىرلىقىنى ئۆز ئۈستىگە ئالغان چارلىس.شۋاپ شىركەتنىڭ تىجارىتى ياخشى بولماي، ئىقتىسادىي ئۇنۇم يارىتالمىغانلىق سەۋەبلىك ئۇنۇم مۇتەخەسسىسى ئەيۋى.لىدىن «قانداق قىلىپ ئىش ئۇنۇمىنى ئۆستۈرۈش» توغرىسىدا مەسلىھەت سوراپتۇ. ئەيۋى.لى ئۇنىڭ سۆزىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ئىشەنچكە تولغان ھالدا

چارلىس.شۋاپقا: «مەن ئون مىڭ ئۆچدە سىزگە بىر نەرسە بېرىمەن، بۇ سىلەرنىڭ شىركەتنىڭ ئىش ئۈنۈمىنى %50 ئۆستۈرەلەيدۇ.» دەپتۇ.

چارلىس.شۋاپ ئەيۋى.لىنىڭ گېپىدىن گۇمانلىنىپ، دۇنيادا قانداقمۇ بۇنداق سىرلىق نەرسە بولسۇن دەپ ئويلاپتۇ. بۇ ۋاقىتتا ئەيۋى.لى بىر پارچە ئاق قەغەزنى چارلىس.شۋاپقا سۇنۇپ: «بۇنىڭغا ئەتە سىز قىلماقچى بولغان ئەڭ مۇھىم ئالتە ئىشنى يېزىڭ.» دەپتۇ.

چارلىس ئۇنىڭ تەلىپى بويىچە بەش مىنۇتتىلا يېزىپ بوپتۇ. «ھازىر سىز يازغان ئىشلارنى شىركەت ۋە سىزگە نىسبەتەن مۇھىملىق دەرىجىسى بويىچە يۇقىرىدىن - تۆۋەنگە تىزىپ چىقىڭ.» دەپتۇ ئۇ يەنە.چارلىس ئەيۋىنىڭ تەكلىپى بويىچە بۇنىمۇ ئورۇنلاپتۇ.

ئەيۋى.لى داۋاملىق سۆزلەپ: «بولدى، بۇ قەغەزنى يانچۇقىڭىزغا سېلىۋېلىڭ، ئەتە ئەتىگەندە قىلىدىغان بىرىنچى ئىش بۇ قەغەزدىكى ئەڭ مۇھىم ئىشنى پۈتۈن زېھنىڭىز بىلەن قىلىش،باشقا ئىشلارنى ئويلىماسلىقىڭىز كېرەك. بىرىنچى مۇھىم ئىشنى قىلىپ بولغاندىن كېيىن، سىز يەنە ئوخشاش ئۇسۇل بىلەن ئىككىنچى، ئۈچىنچى ئىشنى قىلسىڭىز بولىدۇ،مۇشۇ تەرىقىدە ئىشتىن چۈشكىچە قىلىسىز. ئەگەر بۇ كۈنى پەقەت بىرىنچى ئىشنىلا قىلىپ تۈگىتەلىسىڭىزمۇ جىددىيلەشمەڭ، چۈنكى سىز كۈندە ئەڭ مۇھىم ئىشنى قىلىپ كىلىۋاتىسىز. ھەركۈنى مۇشۇ تەرىقىدە داۋاملاشتۇرسىڭىز، سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئىش ئۈنۈمىنىڭ يۇقىرىلىغانلىقىنى بايقايسىز، سىز ئۇنىڭ قىممىتىگە ئىشەنگەن ۋاقتىڭىزدا بۇ خىل ئۇسۇلنى خىزمەتچىلىرىڭىزگە تارقاتسىڭىز بولىدۇ. بۇ سىناقنى قانچىلىك داۋاملاشتۇرغىڭىز كەلسە شۇنچىلىك داۋاملاشتۇرۇڭ، ئاندىن مەن سىزگە كۆرسەتكەن بۇئامالنى قانچە پۇلغا يارايدۇ دەپ قارىسىڭىز ماڭا شۇنچىلىك سوممىدىكى چەكنى سېلىپ بەرسىڭىز بولىدۇ.» دەپتۇ.

بىر ئايدىن كېيىن ئەيۋى.لى چارلىس ئەۋەتكەن خەتنى تاپشۇرۇۋاپتۇ، بۇنىڭ ئىچىدە يەنە 25 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىنىڭ چېكى بار ئىدى. چارلىس خېتىدە بۇنىڭ ھاياتىدىكى ئەڭ قىممەتلىك دەرس بولغانلىقىنى تىلغا ئالغان ئىدى.

ئەيۋى.لىنىڭ كۆرسەتكەن ئۆسۈلغا تايانغان بۇ كىچىك پولات - تۆمۈر شىركىتى بەش يىلدىن كېيىن دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ مۇستەقىل پولات - تۆمۈر كارخانىسىغا ئايلانغان .

ئىلگىرى ئانچە نامى چىقمىغان بىر كارخانا قىسقىغىنە بەش يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ پولات - تۆمۈر كارخانىسىغا ئايلانغان. بۇنداق نەتىجىنىڭ بولۇشىدىكى سەۋەب بۇ يەردىكى خىزمەتچىلەر ئەيۋى.لىنىڭ كۆرسەتكەن ئامالى بويىچە خىزمەتنىڭ مۇھىملىق دەرىجىسىگە قارىتا پىلانلاش ئېلىپ بارغان، ھەمدە بۇ پىلاننى ئەتراپلىق ئىجرا قىلغان. دەل پىلانغا ئاساسەن ئىش قىلغاچقا، چارلىس.شۋاپ خىزمەتچىلەرگە يېتەكچىلىك قىلىپ خىزمەتنى ئۈنۈملۈك ئورۇنلاپ، بۇ ئارقىلىق پولات - تۆمۈر كارخانىسىنى تېخىمۇ كۈچلۈك، تېخىمۇ چوڭ قىلغان.

ئەمەلىيەتتە، ھەر كۈندىكى كىچىك ئىشلاردىن تارتىپ بۇ ھاياتتىكى چوڭ بايلىق نىشانلىرىغىچە پىلان كەم بولسا بولمايدۇ. قەدىمدىن - ھازىرغىچە ئۆتكەن بايلارغا نەزەر سالىدىغان بولساق، ئۇلارنىڭ ئۆزلىرىنىڭ كەلگۈسىگە نىسبەتەن ئېنىق پىلانى بار، ھەمدە ئىزچىل بۇ پىلانغا ئاساسەن ئىش قىلغان.

ئەمەلىيەتتە، كورىيە ئۇرۇقىدىن بولغان ياپونىيىلىك، يۇمشاق دېتال بانكىسى گورۇھىنىڭ باش دىرېكتورى قوشۇمچە باش لېدىرى سۇنجېڭيى دەل مۇشۇنداق بايلارنىڭ ۋەكىلى.

سۇنجېڭيى 19ياش ۋاقتىدىلا ئۆزىنىڭ كېيىنكى 50 يىللىق كىشىلىك ھاياتى ئۈچۈن كونكېرىت پىلان تۈزگەن، بۇ پىلاننىڭ ئوبيېكتىپ مەزمۇنى تۆۋەندىكىچە: 30 ياشتىن بۇرۇن بىرەر ئىشتا نەتىجە قازىنىش، ئۆزى شۇغۇللىنىۋاتقان ساھەدە ئۆزىنىڭ مەۋجۇتلۇقىنى ئىسپاتلاپ ئەۋلادلىرىغا شەرەپ كەلتۈرۈش؛ 40 ياشقا كىرىشتىن بۇرۇن ئاز بولغاندا بىر مىليارد ئامېرىكا دوللىرىلىق مەبلەغقە ئىگە بولۇش، بىرەر چوڭ ئىشنى قىلىشقا مەبلىغى يېتىدىغان بولۇش؛ 50 ياشقا كىرىشتىن بۇرۇن ناھايىتى مۇھىم بولغان بىر كەسىپنى تاللاش، ھەمدە پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن بۇ كەسىپنى ئەڭ ياخشى قىلىشقا تىرىشىش، شىركەت 10 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىدىن يۇقىرى بولغان مەبلەغكە ئىگە بولۇش، پۈتكۈل گورۇھتا 1000 دىن ئارتۇق تارماق شىركەت بولۇش؛ 60 ياشتىن بۇرۇن ئۆزىنىڭ نىشانىنى

ئەمەلگە ئاشۇرۇش،شىركەتنىڭ تىجارەت سوممىسنى 100 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىدىن ئاشۇرۇش؛ 70 ياشقاكىرىشتىن بۇرۇن ئىشلىرىنى ئىزباسارغا تاپشۇرۇپ بېرىپ، ئۆيگە قايتىپ ئاخىرقى ئۆمرىنى خاتىرجەم ئۆتكۈزۈش.

پۈتكۈل پىلاننى تۈزۈۋالغاندىن كېيىن، سۇنجېڭيى ئۆزىنىڭ نىشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا باشلاپتۇ. 13 ياش ۋاقتىدا ئۇ يەنە بىر يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ ئۆزىنىڭ زادى نېمە ئىشقىلىشى كېرەكلىكى ھەققىدە ئويلانغان، ھەمدە قىلماقچى بولغان ئىشلىرىنى تىزىملىك قىلىپ تۈزگەن، بۇنىڭدا 40 تىن ئارتۇق تۈر بولغان. ئۇنىڭدىن كېيىن ئۇ يەنە ھەربىرئىشقا قارىتا تەپسىلىي بازار تەكشۈرۈش ئېلىپ بارغان، ھەمدە كېينكى 10 يىللىق مۆلچەرلەنگەن كىرىم - چىقىم جەدۋىلى، ئايلانما مەبلەغ جەدۋىلى ۋە گورۇپپىلاشتۇرۇلغان سېخمىنى سىزىپ چىققان (ئەينى ۋاقىتتا بۇ 40 تۈرلۈك ماتېرىيالنى پۈتۈنلەي قوشقاندا، توپتوغرا 19 مېتىردىن ئاشقان).

ئارقىدىنلا سۇنجېڭيى كەسىپ تاللاشتىكى 25 تۈرلۈك ئۆلچەمنى بەلگىلىگەن، بۇ مەزكۇر خىزمەتكە ئۆمۈر بويى زېھىن قويۇپ ئىشلىگىلى بولامدۇ، 10 يىل ئىچىدە ئۆزى بۇ ساھەدە پۈتۈن ياپونىيە بۇيىچە بىرىنچى بولالامدۇ قاتارلىق مەزمۇنلارنى ئۆز ئىچىگە ئالغان. بۇ ئۆلچەملەرگە ئاساسلانغان سۇنجېڭيى ئۆزىنىڭ 40 نەچچە تۈرلۈك كەسىپگە نىسبەتەن تاللاش ئېلىپ بېرىپ، ئاخىرىدا كومپيۇتېر يۇمشاق دېتال ساھەسىدە باش كۆتۈرۈپ چىققان.

بۈگۈنكى كۈندە، 54 ياشلىق سۇنجېڭيى ناھايىتى ئوڭۇشلۇق ھالدا ئۆزىنىڭ پىلانىنى يۈرگۈزمەكتە،ئۇنىڭ ئىسمىمۇ بالدۇرلا «فوربىس» ژورنىلىنىڭ بايلار تەرتىپىدىن ئورۇن ئالغان.

كىچىككىنە قىمار ماشىنىسى دۇكىنى خوجايىنىنىڭ ئوغلىدىن بۈگۈنكى كاتتا زەردارغا ئايلانغىچە بولغان جەريان ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە ناھايىتى تەستە ئەمەلگە ئاشىدۇ،بىراق سۇنجېڭيى پەقەتلا 10 نەچچە يىل ۋاقىت سەرپ قىلغان. ئۇنىڭ بۇنداق زورنەتىجىگە ئېرىششىدىكى سەۋەب ئۇنىڭ ئىشنى پىلان بۇيىچە قىلغانلىقىدا.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر سۇنجېڭيى ئىش قىلغاندا پىلان بولمىسا، ئىشنىڭ مۇھىملىرىنى

ئايرىماي، پەقەت كەيپىياتىغا قاراپلا ئىش قىلسا، ئۇ يەنە ناھايىتى قىسقا ۋاقىت ئىچىدە ئۆزىنىڭ بايلىق نىشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرالامتى؟

كۆپچىلىكنىڭ بۇنىڭ جاۋابىنى بىلىدىغانلىقىغا ئىشىنىمىز. بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، بايلىق قوغلىشىش يولىدا ئىش قىلغاندا پىلانلىق بولۇش ناھايىتى مۇھىم، ئۇ بولسا بايلاردىن بولماقچى بولغان ھەربىر ئادەم تەييارلاشقا تېگىشلىك ساپا. ئىش قىلغاندا پىلان بىلەن، ئەقلىيلىك بىلەن قىلىدىغان ئادەملا بايلىق دەرىخىدىكى مېۋىنى ئوڭۇشلۇق ئالالايدۇ. ئەمما ئىش قىلغاندا كەيپىياتنى ئاساس قىلىدىغان، پىلانسىز ئادەملەربايلىق بىلەن ئۇچرىشالمايدۇ.

ئۇنداقتا،سۆيۈملۈك دوستۇم، سىز بايلارغا ئايلىنىشنىڭ پىلانىنى تۈزۈپ بولدىڭىزمۇ؟

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ئىش قىلغاندا پىلانلىق بولۇش كىشىلەرگە ياردەم قىلىپ ھەرخىل پاسسىپ كەيپىياتنىڭ تەسىرىدىن ساقلايدۇ. كۆڭلىدە پىلان بولغان ئىكەن، بىر قىسىم تۈيۈقسىز يۈز بەرگەن ئىشلارغا يولۇققاندىمۇ يەنىلا كۆڭلىنى خاتىرجەم تۇتۇپ رىئاللىققا يۈزلەنگىلى بولىدۇ، بۇ سەۋەبتىن كەيپىياتقىمۇ تەسىر يەتمەيدۇ. نامراتلارنىڭ كەيپىياتقا قاراپ ئىش قىلىشىدىكى سەۋەب، ئۇلارنىڭ كۆڭلىدە پىلان يوق بولغاچقا، بىر قىسىم تۈيۈقسىز يۈز بەرگەن ئىشلارغا يولۇقسىلا بىزار بولۇش، ئازابلىنىش قاتارلىق پاسسىپ ئامىللار پەيدا بولىدۇ ـ دە، ئىش ئۈنۈمىگە تەسىر يەتكۈزىدۇ. ئەگەر نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولماقچى بولساق،ئۇنداقتا كەيپىياتنىڭ بويۇنتۇرۇقىدىن قۇتۇلۇپ، ئىش قىلغاندا پىلانلىق بولۇشتەك ئادەتنى يېتىلدۈرۈشىمىز كېرەك.

نامراتلار كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنى كۆرىدۇ، بايلار ئۇزۇن مۇددەتلىك كىرىمنى ئويلايدۇ

مۇنداق بىرھېكمەتلىك ھېكايەت بار:

ناھايىتى ئۇزۇن زامانلار ئىلگىرى، ناھايىتى ۋەيرانە ئىككى ئادەم يولدا بىرمويسىپىتنى ئۇچرىتىپتۇ. بۇ مويسىپىت ئۇلارغا ئوخشاش شەپقەت يەتكۈزۈش ئۈچۈن،ئۇلارغا بىر دانە بېلىق تۇتىدىغان قارماق ۋە ئويناقلاپ تۇرغان چوڭ بېلىقتىن بىرىنى كۆرسىتىپ بىردىن تاللاشنى بۇيرۇپتۇ.

بۇلارنىڭ ئىچىدىكى بىرى ئويلانماستىنلا ئالدىراقسانلىق بىلەن بېلىقنى تاللاپتۇ، يەنە بىرى ئۇزۇن ئويلانغاندىن كېيىن بېلىق تۇتىدىغان قارماقنى تاللاپتۇ، مويسىپىتنىڭ شەپقىتىگە نائىل بولغاندىن كېيىن ئىككەيلەن ئۆز يوللىرىغا مېڭىپتۇ.

بېلىقنى ئالغان ئادەم بىر دۆۋە قۇرۇق ئوتۇن تېپىپ بېلىقنى پىشۇرۇپ يەپتۇ، ئۇ ئاچكۆزلۈك بىلەن بېلىقنىڭ گۆشىنى يەپلا قالماستىن، يەنە بېلىقنىڭ شورپىسىنمۇ ئىچىپ قازاننى قۇرۇقداپ قويۇپتۇ. ھالبۇكى، بىر قېتىم تويۇۋالغاندىن كېيىن ئۇنىڭ يەنە ھېچنىمىسى قالماپتۇ ـ دە، ئۇزۇن ئۆتمەستىن ئاچلىقتىن ئۆلۈپتۇ.

بېلىق قارمىقىنى تاللىغان يەنە بىر ئادەم ئاچلىققا بەرداشلىق بېرىپ، ناھايىتى تەسلىكتە قارماقنى كۆتۈرۈپ دېڭىز بويىغا قاراپ مېڭىپتۇ. ئۇزۇن يوللارنى باسقاندىن كېيىن، ئۇ ئاخىرى دېڭىز بويىغا يېتىپ كەپتۇ، ھەمدە بېلىق تۇتۇپ تۇرمۇش كەچۈرۈشنى باشلاپتۇ. بىر نەچچە يىلدىن كېيىن، ئۇ ئۆزىگە تەۋە ئۆي سېلىپتۇ، ئۆزىنىڭ بېلىق كېمىسىنى ياساپ، خوتۇن ـ بالا ۋە ئىللىق ئائىلىگە ئىگە بولۇپ، دېڭىز بويىدا خاتىرجەم ياشاپتۇ.

ئەقىللىق ئوقۇرمەن چوقۇم ھېكايىدىن بەلگىلىك ئىلھامغا ئىگە بولدى. ھېكايىدىكى بېلىقنى تاللىغان ئادەم يىراقنى كۆرەلمەيدۇ، ئۇ پەقەت ئۆزىنىڭ ئاچلىقنى بېسىش ئۈچۈنلا ئالدىراقسانلىق بىلەن بېلىقنى تاللاپ قورسىقىنى تويدۇرغان، بىراق بېلىقنى يەپ بولغاندىن كېيىن ئۇچرايدىغان

مەسلىنى ئويلىشىپمۇ باقمىغان. دەل شۇ سەۋەبتىن، ئۇ ئېھتىياجىنى ۋاقىتلىق قاندۇرغاندىن كېيىن يەنىلا ئاچلىقتىن قۇتۇلالماي، ئاخىرىدا قۇرۇق بىلىق قاسراقلىرىغا قاراپ ھەسرەت بىلەن ئۆلگەن.

ئەتراپلىق ئويلىنىش ئارقىلىق بېلىق قارمىقىنى تاللىغان ئادەم ناھايىتى ئەقىللىق. چۈنكى ئۇ بېلىقنى تاللىغاندا پەقەتلا ۋاقىتلىق مەسلىنى ھەل قىلغىلى بولىدىغانلىقىنى، بىراق يىراقنى كۆزلىگەندە، بۇنىڭ ھېچقانداق پايدىسى يوقلۇقىنى بىلىدۇ. بېلىق قارمىقىنى تاللىغاندا گەرچە مەسلىنى تېز ھەل قىلغىلى، ئۇنىڭدىن پايدىلانغىلى بولمىسىمۇ، بىراق ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ بېلىق تۇتقىلى بولىدۇ، بۇنداقتا ئۇزۇن مەزگىللىك ئاشلىق مەنبەسىگە كاپالەتلىك قىلغىلى بولىدۇ. نەتىجە ئىسپاتلىدىكى،ئۇنىڭ چىقىش نۇقتىسى ۋە تاللىشى توغرا بولغان.

رېئال تۇرمۇشتا نۇرغۇنلىغان ئادەملەر بېلىقنى تاللىغان ئادەمگە ئوخشاش يىراقنى كۆرەلمەيدۇ، ئۇلار پەقەت كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنى قوغلىشىپ، ئۇزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتقا ئېرىشىشتىن مەھرۇم قالىدۇ. ئەلۋەتتە، يەنە بىر قىسىم كىشىلەرھېكايىدىكى بېلىق قارمىقىنى تاللىغان ئادەمگە ئوخشاش يىراقنى كۆرۈپ،كۆز ئالدىدىكى كىرىم بىلەنلا چەكلىنىپ قالماي، ئۇزۇن مەزگىللىك پايدىغا ئېرىشەلەيدۇ.

ھېكايىنىڭ خاتىمىسىگە ئوخشاش، پايدىغا بولغان ئوخشىمىغان كۆز ـ قاراش تەبئىيلا ئوخشىمىغان نەتىجىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. بۇمۇ دەل نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقى. نامراتلار ۋاقىتلىق مەنپەئەتنىلا ئويلايدۇ، بايلار ئۇزۇن مەزگىللىك كىرىمنى كۆزلەيدۇ.

بۇ يەردە،بىز يەنە مۇنداق بىر مىسالنى كۆرۈپ باقايلى:

ئەلگىرى ئۈچ يىگىت شېرىكلىشىپ سىرتتا چىقىپ ئىش قىلماقچى بولۇپ، ئۆزلىرىنىڭ بېيىش پۇرسىتىگە ئېرىشەلىشىنى ئۈمىد قىپتۇ.

توختىماستىن ئىزدىنىش ئارقىلىق، بۇ يىگىتلەر چەت بىر تاغلىق بازاردىن ھەم قىزىل ھەم چوڭ، تەمناتى ناھايىتى ياخشى بولغان بىر خىل ئالمىنى بايقاپتۇ، بۇ ئالمىلار ناھايىتى جەلپ قىلارلىق بولۇپ، قارىسىلا ئادەمنىڭ ئېغىزىغا سېرىق سۇ كېلەتتى. بىراق بۇ بازارنىڭ ئىقتىسادىي

نامرات، قاتناش قولايسىز بولغاچقا، بۇ سۇپەتلىك ئالمىلار پەقەت مۇشۇ بازاردىلا ناھايىتى تۆۋەن باھا بىلەن سېتىپ چىقىرىلاتتى. يىگىتلەر بىردەك بۇنىڭ ناھايىتى ياخشى سودا ئىكەنلىكىنى ھېس قىپتۇ، شۇنداق قىلىپ ئۇلار بازاردىن ئالما ئېلىپ قايتىپ، بۇ ئارقىلىق باي بولماقچى بوپتۇ.

بىرىنچى يىگىت ئۆزىنىڭ يېنىدىكى بارلىق پۇللىرىغا ئەڭ ياخشى قىزىل ئالمىلاردىن 10 توننا ئېلىپ يۇرتىغا يۆتكەپتۇ، ھەممە ئەسلىدىكى باھادىن ئۈچ ھەسسە يۇقىرى باھادا سېتىپتۇ. مۇشۇ تەرىقىدە نۇرغۇن قېتىملاپ ماڭغاندىن كېيىن، ئۇ يۇرتىدىكى تۇنجى تۈمەن پۇللۇق شەخسكە ئايلىنىپتۇ.

ئىككىنچى ياش ئازراق ئويلانغاندىن كېيىن، ئۆزىنىڭ يېنىدىكى پۇلنىڭ يېرىمىنى خەجلەپ سۈپەتلىك ئالما كۆچىتىدىن 100 نى سېتىۋاپتۇ. ئالما كۆچەتلىرىنى يۇرتىغا قايتۇرۇپ كەلگەندىن كېيىن، ئۇ دەرھال بىر پارچە يەرنى كۆتۈرە ئېلىپ كۆچەتلەرنى تىكىپتۇ، ھەممە توپتوغرا ئىككى يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ ئالما كۆچەتلىرىنى كۆڭۈل قويۇپ پەرۋىش قىپتۇ.

ئەڭ ئاخىرقى ياش تاغلىق بازاردا نەچچە كۈن تۇرۇپ، بۇ جەرياندا ئالمىلىق باغلارنىڭ ئەتراپىنى تەپسىلىي كۆزىتىپتۇ. ئۇ ئاخىرىدا باغنىڭ ئىگىسىنى ئىزدەپ تېپىپ ئالما كۆچەتلىرىنىڭ ئاستىدىكى توپىنى كۆرسىتىپ دەپتۇ: «مەن بۇ توپىلارنى سېتىۋالىمەن.»

باغنىڭ ئىگىسى بۇ يىگىتنىڭ سۆزىنى ئاڭلاپ ئاۋۋال ناھايىتى ھەيران بوپتۇ، ئارقىدىنلا ئۇنى چاقچاق قىلىۋاتىدۇ دەپ ئويلاپ بېشىنى چايقىغىنىچە: «كەچۈرۈڭ، بىز توپىلارنى ساتمايمىز، ئەگەر توپىلارنى سېتىۋەتسەك ئالما ئۆستۈرەلمەيمىز!» دەپتۇ.

ھالبۇكى، بۇيىگىتنىڭ چاقچاق قىلىدىغان مەقسىتى يوق ئىدى، ئۇ ئېگىلىپ بىر سىقىم توپىنى ئېلىپ كەسكىنلىك بىلەن: «ماڭا پەقەت مۇشۇنچىلىك بىر سىقىم توپا لازىم، ماڭا سېتىپ بېرىڭ،قانچە پۇل كەتسە مەيلى!» دەپتۇ.

باغ ئىگىسى يىگىتنىڭ بۇ ھالىتىنى كۆرۈپ ھېچنېمىنى ئاڭقىرالماپتۇ، كۆڭلىدە ئۇنىڭ كاللىسىدا مەسىلە بار ئىكەن، باشقىلار پۇل خەجلەپ ئالما سېتىۋالسا، بۇ يىگىت لازىمى يوق تۇپراق

سېتىۋالماقچىكەن دەپ ئويلاپتۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇ سەۋرسىزلىك بىلەن: «بولىدۇ،بولىدۇ، بىر كوي بېرىپ ئېلىپ كېتىڭ.» دەپتۇ.

يىگىت توپىنى ئېلىپ يۇرتىغا قايتىپتۇ، كۆپچىلىك ئۇنىڭ بىر سىقىم توپىنى ئېلىپلا قايتىپ كەلگەنلىكىنى كۆرۈپ ئۇنى مەسخىرە قىلىشقا باشلاپتۇ. بىراق ئۇ بۇنىڭغا پىسەنت قىلماپتۇ، ھەمدە مۇتەخەسسىس تەكلىپ قىلىپ تۇپراقنى ئۆلچىتىپ، ئۇنىڭ تەركىبىدىكى ھەرخىل ئېلېمېنت ۋە نەملىك تەركىبىنى ئۆلچەپ چىقىپتۇ.

ئارقىدىنلا بۇ يىگىت يەنە بىر پارچە تاغ قاپتىلىنى كۆتۈرە ئاپتۇ، ھەمدە تۆت يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ يەر ئېچىپ، ئېلىپ كەلگەن ئەسلىدىكى توپا بىلەن تەركىبى ئوخشاش بولغان تۇپراق يېتىشتۈرۈپتۇ، ھەمدە يېتىشتۈرۈلگەن تۇپراققا ئالما كۆچەتلىرىنى تىكىپتۇ.

ئون يىلدىن كېيىن، ئالما سېتىۋالغان يىگىت ئاۋۋالقىدەكلا تاغلىق كەنت بىلەن يۇرتىنىڭ ئارلىقىدا قاتناپ ئالما تىجارىتى قىپتۇ، بىراق بۇنداقتا ناھايىتى جاپالىق بولۇپلا قالماي يەنە ئالىدىغان پايدىمۇ بارغانسېرى ئازلاپ كېتىپتۇ.

ئالما كۆچىتى سېتىۋالغان ياشنىڭ ئۆزىگە تەۋە بېغى بار بوپتۇ، بىراق تۇپراق تەركىبى ئوخشاش بولمىغاچقا، ئۆسۈپ چىققان ئالمىلارتەسەۋۋۇردىكىدەك ياخشى بولماپتۇ، شۇنداەقتىمۇ يەنىلا بۇنىڭدىن بەلگىلىك پۇل تېپىپتۇ.

تۇپراق سېتىۋالغان ئۈچىنچى ياش ئويلىمىغان يەردىن ناھايىتى باي بولۇپ كېتىپتۇ، ئۇ يېتىشتۈرۈپ چىققان ئالمىلارنىڭ سۈپىتى ناھايىتى ياخشى بولغاچقا، سودىسىمۇ ناھايىتى ياخشى بوپتۇ.

ئۈچ يىگىت ئوخشاش پۇرسەتنىڭ ئالدىدا ئوخشىمىغان تاللاش ئېلىپ بارغان، بۇنىڭ بىلەن نەتىجىسىمۇئوخشاش بولمىغان. بۇلارنىڭ ئىچىدە بىرىنچى ياش پەقەتلا ئالمىنىڭ قىسقا مەزگىللىك پايدىسىنى كۆرگەن، شۇ سەۋەبتىن ئون يىلدىن بۇيان ھېچقانداق ئىلگىرىلەش بولماي،ھېچقانچە بايلىققا ئېرىشەلمىگەن؛ ئىككىنچى ياش گەرچە نەزىرىنى خېلى يىراقلارغا تىككەن بولسىمۇ، بىراق

كۆپ پۇل تېپىشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلىنى تاپالمىغان، شۇنىڭ بىلەن پەقەت چەكلىك بولغان بىر قىسىم بايلىقىلا ئېرىشكەن؛ ئۇچىنچى ياش يىراقنى كۆرۈپلا قالماستىن، يەنە ئەڭ توغرا ئۇسۇلنى تېپىپ، ئاخىرىدا بايلاردىن بولۇپ قالغان.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، بايلىقنى قوغلىشىش يولىدا پەقەتلا قىسقا ۋاقىتلىق مەنپەئەتنى قوغلىشىش سىزگە ياردەم قىلىپ ۋاقىتلىق پايدا ئەكىلەلىشى مۇمكىن، بىراق ئۇزۇن مەزگىللىك پايدا يارىتىشقا ئامالسىز. پەقەت ئۇزۇن مەزگىللىك كىرىمنى،يىراقنى كۆرەلەيدىغان ئادەملا ئاندىن ئەڭ كۆپ بايلىققا ئېرىشەلەيدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، ئەگەر بايلارنىڭ قاتارىغا ئۆتمەكچى بولساق، نەزىرىمىزنى يىراقلارغا قويۇپ،ئۇزۇن مەزگىللىك مەنپەئەتنى ئويلىشىشىمىز كېرەك، ھەرگىزمۇ قىسقا مەزگىللىك پايدىنىڭ كاللىمىزنى ئېلىشتۇرۇشىغا يول قويماسلىقىمىز كېرەك.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

مەبلەغ سالغان ۋاقىتتا، نامراتلار قىسقا مەزگىل ئىچىدە قانچىلىك پۇل تاپالايدىغانلىقىغا قارايدۇ، ئەمما بايلار ئۇنىڭ ئۇزۇن مەزگىللىك پايدىسىغا نەزەر سالىدۇ. قىسقا مەزگىللىك پايدا ئېھتىمال سىزگە ياردەم قىلىپ يىمەك ـ ئىچمەكتىن غەم قىلماسلىق ھالىتىنى ساقلىيالىشى، ۋاقىتلىق ماددىي ئېھتىياجىڭىزنىڭ ھۆددىسىدىن چىقالىشى مۇمكىن، بىراق ئۇزۇن مەزگىلدىن ئېلىپ ئېيتقاندا، ئۇ سىزگە ئۇزۇن مەزگىللىك ماددىي كاپالەت بېرىشكە ئامالسىز. ھەقىقىي بايلار «تورنى ئۇزۇن قويۇۋېتىپ بېلىقنىڭ چوڭىنى تۇتۇش» قائىدىسىنى بىلىدۇ.

نامراتلار بىر ئىشتا دەماللىققا بىر قارارغا كېلەلمەيدۇ، بايلار كېسىپ قارار چىقىرىدۇ

يەھۇدىيلار«دۇنيادىكى ئەڭ كۆپ پۇل تاپالايدىغان مىللەت» دەپ قارىلىدۇ، ئۇلارنىڭ مۇنداق بىرھېكمەتلىك سۆزى بار: «ئادەمنىڭ ھاياتىدىكى ئۈچ نەرسىنى ھەددىدىن زىيادە ئىشلىتىشكە بولمايدۇ، ئۇلار بولكا پىشۇرۇشتا ئىشلىتىلىدىغان ئېچىتقۇ، تۇز ۋە ئىككىلىنىش.» تىجارەتتە ناھايىتى پىشقان يەھۇدىيلارغا نىسبەتەن، ئېچىتقۇ كۆپ قويۇلۇپ كەتسە بولكا ئېچىپ قالىدۇ؛ تۇز كۆپ قويۇلۇپ كەتسە قورۇما تۇزلۇق بولۇپ قالىدۇ؛ ئىش قىلغاندا ھەمىشە ئىككىلىنىپ بىر قارارغا كېلەلمىگەندە، پۇل تېپىشنىڭ نۇرغۇنلىغان پۇرستى كېتىپ قالىدۇ.

ھەقىقەتەن،قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە ئۆتكەن نەتىجە قازانغان بايلارنىڭ ھەممىسىنىڭ مۇنداق بىرئورتاق ئالاھىدىلىكى بار: پۇل تېپىشنىڭ پۇرستى كەلگەندە ھوشيار تۇرۇش، دەرھال قول سېلىپ پۇرسەتنى ئالدىن ئىگەللەش. سېلىشتۇرۇپ قارايدىغان بولساق، دائىم ئىككىلىنىپ ئارسالدى بولىدىغان كىشىلەر پۇل تېپىشنىڭ پۇرستىدىن مەھرۇم بولۇپ، بايلىققا ئېرىشەلمەيدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن ئۇلار بايلىقنى قوغلىشىش يولىدا ھەمىشە غەلبىدىن قۇرۇق قالىدۇ.

بۇ دەل نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقىدۇر.يەنى، نامراتلار بىر ئىشلاردا دەماللىققا بىر قارارغا كېلەلمەيدۇ، بايلار كېسىپ قارار چىقىرىدۇ.

بىز بىرلىكتە بىر ھېكمەتلىك ھېكايىنى كۆرۈپ باقايلى:

ئىككى نامرات ئادەم دېڭىز بويىغا ئويۇنغىلى بېرىپتۇ، ئويناپ ھارغاندىن كېيىن ئۇلارقۇملۇقتا ئۇخلاپ قاپتۇ. بۇلارنىڭ ئىچىدىكى بىرى بىر چۈش كۆرۈپتۇ: دېڭىزنىڭ قارشىسىدىكى ئارالدا بىر باي بولۇپ، بۇ باينىڭ گۈللۈكى نۇرغۇنلىغان ئەترگۈللەربىلەن بېزەلگەن ئىكەن، ھەمدە بىر ئاق ئەترگۈلنىڭ غولىنىڭ ئاستىدىكى تۇپراققا نۇرغۇنلىغان سېرىق ئالتۇنلار كۆمۈلگەن ئىكەن.

ئويغانغاندىن كېيىن، چۈش كۆرگەن نامرات ئۆزىنىڭ چۈشىنى يەنە بىرسىگە ئېيتىپ بېرىپتۇ

ۋە دەپ بولغاندىن كېيىن، ئارسالدى بولۇپ ئۆز ـ ئۆزىگە: «بارايمۇ ياكى بارمايمۇ؟ مەن بۇ چۈشنىڭ راست ـ يالغانلىقىنى بىلمەيمەن، ئەگەر يالغان بولسا، مەن بېكاردىن ـ بېكار ئاۋارە بولىمەن؛ ئەگەر راست بولسا، مەن بارمىسام ناھايىتى ئەپسۇسلىنارلىق ئىش بولىدۇ. ھەي! ئاۋارىچىلىق! بارايمۇ ياكى بارمايمۇ؟» دەپتۇ.

ئۇ ئارسالدى بولۇپ ئولتۇرۇپ قارار چىقىرالمىغان ۋاقىتتا، يەنە بىر نامرات ئادەممۇ بۇنىڭدىن ھاياجانلىنىپتۇ، ھەمدە كەسكىنلىك بىلەن: «بولمىسا سەن چۈشۈڭنى ماڭا سېتىپ بەرگىن!» دەپتۇ. چۈش كۆرگەن ئادەم ئارسالدىلىق ئىچىدە تۇرغاچقا، قارشى تەرەپنىڭ چۈشنى سېتىۋالدىغانلىقىنى ئاڭلاپ قوشۇلۇپتۇ. شۇنداق قىلىپ، ئىككىنچى نامرات ناھايىتى ئەرزان باھادا چۈشنى سېتىۋاپتۇ.

چۈشنى سېتىۋالغاندىن كېيىن، ئىككىنچى نامرات دېڭىزنىڭ قارشىسىدىكى ئارالغا قاراپ يول ئاپتۇ. ئۇ نۇرغۇن يوللارنى يۈرۈپ بۇ ئارالغا يېتىپ كەپتۇ، ھەمدە بۇ ئارالدا ھەقىقەتەن بىر باينىڭ تۇرۇۋاتقانلىقىنى بايقاپتۇ. بۇ بايغا يېقىنلىشىش ئۈچۈن، ئۇ تەۋەككۈلچىلىك بىلەن باينىڭ ئۆيىگە بېرىپ باغۋەن بوپتۇ.

باينىڭ گۈللۈكى ناھايىتى چوڭ بولۇپ، ئىچىدە خىلمۇ ـ خىل گۈللەر ئېچىلىپ كەتكەن ئىدى. چۈشنى سېتىۋالغان بۇ ئادەم خىزمەتتىن سىرتقى ۋاقىتلاردا ھېلىقى ئالتۇنلارنى تېپىش ئۈچۈن گۈللەرنىڭ تۈۋىنى بىر تۈپ، بىر تۈپتىن ئىزدەپتۇ. كۈنلەر ئۆتۈپ، يىللار ئۆتۈپ، ئۇ ئاخىرى بىر تۈپ ئەتىرگۈلنىڭ ئاستىدىن بىر چوڭ كۈپتىكى سېرىق ئالتۇنلارنى تېپىپتۇ.

چۈشنى سېتىۋالغان ئادەم ناھايىتى خۇشال بولۇپ، كولىۋالغان بىر كۈپ ئالتۇننى ئېلىپ يۇرتىغا قايتىپ كەپتۇ، ھەمدە شۇ جايدىكى ئەڭ باي ئادەمگە ئايلىنىپتۇ. ئەينى يىللاردىكى چۈش ساتقان ئادەم ئاللىقاچان ھېچنەمىسى يوق سالپى ـ ساياققا ئايلىنىپ قالغان بولۇپ، بۇ خەۋەرنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ئۆزىنىڭ ئىككىلەنگەنلىكىگە ناھايىتى پۇشايمان قىپتۇ.

يۇقىرىدىكى ھېكايىدىن بىز شۇنى كۆرۈۋالالايمىزكى، ئىككىلىنىپ بىر قارارغا كېلەلمەسلىك بايلىق يولىدىكى بىر توسالغۇ تاش. ئىككىلىنىپ بىر قارارغا كېلەلمىگەچكە، چۈش ساتقان ئادەم

ئۆزىگە تەۋە بولغان بايلىق پۇرسىتىنى باشقىلارغا قوش قوللاپ ئۆتۈنۈپ بەرگەن، ھەمدە بايلىقتىن ئەبەدىي خوشلاشقان. ئەكسىچە، ئىككىلەنمەستىن كەسكىنلىك بىلەن قارارچىقىرىپ چىڭ سىيتىۋالغان ئادەم پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇپ، ئاخىرىدا بايلىق بوسۇغىسىغا قەدەم قويىدىغان پۇرسەتكە ئىگە بولغان.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، كەسكىنلىك بىلەن قارار چىقىرىش بايلارغا ئايلىنىشتىكى زۆرۈربولغان ئىقتىدار. بولۇپمۇ ھازىرقى توختىماستىن ئۆزگىرىپ تۇرۇۋاتقان ئۇچۇرجەمئىيىتىدە پۇرسەت تېز پەيدا بولۇپ، تېز يوقايدۇ، پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇۋالالمىغاندا ئۇ قايتىپ كەلمەيدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، كەسكىنلىك بىلەن قارار چىقىرىش ئىقتىدارى ناھايىتى مۇھىم، نامراتلىق يولىغا قاراپ مېڭىش ياكى بايلىق يولىغا قاراپ مېڭىشنىڭ قارار چىقارغان شۇ دەقىقىگە باغلىق بولۇش مۇمكىنچىلىكى چوڭ.

ئامېرىكا تۇرلۇك ماللار كەسپىنىڭ سەركىسى جون.گېنۇش بۇ قائىدىنى چوڭقۇر چۈشىنىدىغان ئادەم.

ئىلگىرىكى بىر مەزگىلدە، جون.گەنبۇش ئولتۇراقلاشقان بولۇپ رايونى ئىقتىسادىي كرىزىسنىڭ تەسىرىگە ئۇچراپ، نۇرغۇنلىغان زاۋۇت ۋە سودا دۇكانلىرى ئارقا ـ ئارقىدىن تاقىلىپ قالغان، ھەمدە ئۆزلىرىنىڭ ماللىرىنى ناھايىتى تۆۋەن باھادا سېتىپ چىقارغان (ئەينى ۋاقىتتا بىر ئامېرىكا دوللىرىغا 100 جۈپ پايپاق سېتىۋالغىلى بولاتتى).

ئەينى ۋاقىتتا، بىر توقۇمىچىلىق زاۋۇتىنىڭ تېخنىكى بولغان جون بۇ ئەھۋالنى كۆرگەندىن كېيىن، ئىككىلەنمەستىنلا ئۆزىنىڭ يىغقان پۇللىرىنى ئېلىپ ئەرزان باھالىق بۇماللارنى سېتىۋالغان، كىشىلەر ئۇنىڭ بۇ ھەرىكىتىنى كۆرگەندىن كېيىن ئۇنىڭ مېڭىسىدە مەسىلە بار دەپ قاراپ، جامائەتنىڭ ئالدىدا ئۇنى ئەخمەق دەپ مەسخىرە قىلغان.بىراق جون باشقىلارنىڭ مەسخىرىسى سەۋەبلىك ئۆزىنىڭ قارارىنى ئۆزگەرتمىگەن، ئۇ يەنىلا ئۆزىنىڭ قارارىدا چىڭ تۇرۇپ، ھەر قايسى زاۋۇت ۋە سودا دۇكانلىرىنىڭ ئەرزان باھادىكى ماللىرىنى سېتىۋالغان، ھەمدە ناھايىتى چوڭ بىر

ئامبارنى ئىجارىگە ئېلىپ يىغىۋالغان ماللارنى ساقلىغان.

بۇنىڭدىن جون.گەنبۇشنىڭ ئايالى ناھايىتى ئاچچىقلىنىپ، ئۇنىڭغا باشقىلارنىڭ تۆۋەن باھادىكى ماللىرىنى سېتىۋالماسلىقنى ئاگاھلاندۇرغان. چۈنكى ئۇلارنىڭ پۇلى كۆپ ئەمەس بولۇپ، بىر قىسىم پۇللىرىنى بالىلارنىڭ خراجىتىگە ئىشلىتىشى لازىم ئىدى. ئەگەرجوننىڭ بۇ قېتىمقى مەبلەغ سېلىش ھەركىتى ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچراپ مەغلۇبىيەت بىلەن ئاخىرلاشسا، ئاقىۋىتىنى تەسەۋۋۇر قىلىش تەس بولاتتى.

جون.گەنبۇش ئايالىنىڭ ئاگاھلاندۇرۇشى ۋە ئەندىشىسىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، ئۆزىگە ئىشەنگەن ھالدا ئايالىغا تەسەللىي بېرىپ: «سىز خاتىرجەم بولۇڭ، ئۈچ ئايدىن كېيىن بىز بۇماللارغا تايىنىپ چوڭ بايلاردىن بولۇپ قالىمىز.» دەپتۇ.

10نەچچە كۈن ئۆتكەندىن كېيىن، بۇ زاۋۇت ۋە سودا دۇكانلىرىنىڭ باھاسى چۈشۈرۈلگەن ماللىرى سېتىلمايدىغان بولغان. بازاردىكى مال باھاسىنى تۇراقلاشتۇرۇش ئۈچۈن، سېتىپ چىقىرىلمىغان ماللار ماشىنا بىلەن توشۇلۇپ كۆيدۈرۈۋېتىلگەن. جون.گەنبۇشنىڭ ئايالى بۇنى بىلگەندىن كېيىن بىئارام بولۇپ، ئېرىدىن ئاغرىنىشقا باشلىغان. جون،گەنبۇش ئايالىنىڭ ئاغرىنىشلىرىغا پەرۋا قىلمىغان.

ئاخىرىدا،ئامېرىكا ھۆكۈمىتى جىددى تەدبىر قوللىنىپ بولۋېر رايوننىڭ مال باھاسىنى تۇراقلاشتۇرۇشقا باشلىغان، ھەمدە بۇ يەردىكى زاۋۇت ـ سودا دۇكانلىرىنىڭ قايتا ئىشقا كىرىشىشىنى زور كۈچ بىلەن قوللىغان. بىراق كۆيدۈرۈۋېتىلگەن ماللار زىيادە كۆپ بولۇپ مال قىس بولغاچقا، مەزكۇر جاينىڭ مال باھاسى داۋاملىق ئۆرلىگەن. بۇ ۋاقىتتا،جون.گەنبۇش ئۆزىنىڭ ئامباردا ساقلاۋاتقان كۆپ مىقداردىكى ماللىرىنى سېتىپ چىقىرىشنى قارار قىلغان، بۇنداق بولغاندا نۇرغۇن پۇل تاپقىلى بولۇپلا قالماستىن، يەنە بازاردىكى مال باھاسىنى مۇقىملاشتۇرۇش ئۈچۈن تۆھپە قوشقىلى بولاتتى.

جون.گەنبۇش ئامباردىكى ماللارنى سېتىۋېتىشنى قارار قىلغان ۋاقىتتا، ئايالى ئۇنى يەنە

جىددىيلەشمەسلىككە ئاگاھلاندۇرۇپ، مال باھاسىنىڭ كۆنسرى يۇقىرىلاۋاتقانلىقىنى ئېيتقان. بىراق جون بۇنىڭغا پەرۋا قىلماستىن كەسكىنلىك بىلەن: «مال ساتىدىغان ۋاقىت كەلدى، يەنە ئارقىغا سۈرسەڭ چوقۇم ‹پۇشايماننى ئالىدىغان قاچا›تاپالماي قالىمىز.» دەپتۇ.

جون.گەنبۇشنىڭ ئېيتقىنىدەك، ئۇ ماللىرىنى سېتىپ بولۇشغىلا باھا يەنە چۈشۈپ كېتىپتۇ. ئۇنىڭ ئايالى بۇنىڭدىن ناھايىتى خۇشال بولۇپ، ئۇنىڭ يىراقنى كۆرەرلىكى ۋە كەسكىنلىكىگە قايىل بوپتۇ.

ئۇنىڭدىن كېيىن، جون.گەنبۇش بۇ پۇللىرىغا تايىنىپ بەش جايدا تۆرلۈك ماللار دۇكىنى ئاچقان،سودىسىمۇ ناھايىتى ياخشى بولغان. بۈگۈنكى كۈندە، جون.گەنبۇش ئاللىقاچان پۈتكۈل ئامېرىكىدىكى قولىنى نەگە سۇنسا يېتىدىغان سودا سەركىسىگە ئايلانغان.

ئېنىقكى،جون.گەنبۇشنىڭ بۈنچىلىك كۆپ بايلىققا ئېرىشىشىدىكى سەۋەب، ئۇنىڭ كەسكىنلىك بىلەن قارار چىقىرىش ئىقتىدارىنىڭ بولغانلىقىدا. ئۇ ھالقىلىق ۋاقىتلاردا كەسكىنلىك بىلەن قارار چىقىرىپ، ئۆزىنىڭ مەيدانىدا چىڭ تۇرغاچقا، ھەمدە قارارىنى تەۋرەنمەستىن ئىجرا قىلغاچقا، ئۇ بىر كىچىك تىجارەتچىدىن ئۈرۈلۈك ماللار كەسپىدىكى سەركىلىك ئورنىغا چىققان.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر جون.گەنبۇش پۇل تېپىش پۇرستى كەلگەندە ھەمىشە ئىككىلىنىپ قارارچىقىرالمىسا، باشقىلارنىڭ سۆز - چۆچەكى ۋە مەسخىرىسى سەۋەبلىك ئۆزىنىڭ قارارىدىن گۇمانلانسا، ھەتتا مال سېتىۋېلىشتىن ۋاز كەچسە، خوتۇنىنىڭ گېپىنى ئاڭلاپ مالنىڭ سېتىش ۋاقتىنى ئارقىغا سۈرسە، ئۇنداقتا ئۇ يەنە بۇ ئىقتىسادىي كرىزىستا پۇل تېپىپ ئۆزىنىڭ كېيىنكى بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرالامتى؟

جاۋاب ئەلۋەتتە «ياق.» چۈنكى پۇل تېپىشنىڭ پۇرستى كۆزنى يۇمۇپ - ئاچقۇچە يوقىلىپ كېتىدۇ، ئەگەر كەسكىنلىك بىلەن قارار چىقىرىش ئىقتىدارى كەمچىل بولغاندا، بايلىققا ئېرىشىشنىڭ ئەڭ ياخشى پۇرسىتىدىن مەھرۇم قالىمىز.

شۇنىڭ ئۈچۈن، باي بولۇشنى ئويلايدىغان دوستلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، بايلىق

قوغلىشىش يولىدا ئاكتىلىقلىق بىلەن ئۆزىنىڭ قارار چىقىرىش ئىقتىدارىنى ئۆستۈرۈش، ھەر ۋاقىت ئارىسالدى بولۇش، ئىككىلىنىشتىن ئىبارەت بۇ دۈشمەندىن ساقلىنىش كېرەك.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

دۇنيادىكى ئەڭ بىچارىلەر دەل ئىش قىلغاندا ئىككىلىنىپ، ئارىسالدى بولىدىغان، ئۆزىنىڭ مۇستەقىل كۆز ـ قارشى يوق، قارار چىقىرالمايدىغان كىشىلەردۇر. بۇ خىلدىكى مۇستەقىل كۆز ـ قارشى يوق،ئىرادىسى ئاجىز كىشىلەرنىڭ باشقىلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشىشى ناھايىتى تەس بولۇپ،ئۆزىنىڭ ئىشلىرىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىمۇ تەس. ئەگەر بايلاردىن بولۇشنى ئويلىساق، ئۇنداقتا بايلارنىڭ كەسكىنلىك بىلەن قارار چىقىرىش ئىقتىدارىنى ئۆگىنىشىمىز كېرەك، پەقەت شۇنداق بولغاندىلا، ئاندىن ئۆزىمىزنىڭ بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرالايمىز.

نامراتلار ئويلىيالايدۇ، قىلالمايدۇ. بايلار ئويلىيالايدۇ ھەم قىلالايدۇ

ھەربىرئادەمنىڭ ئۆزىگە تەۋە بولغان بايلىق چۈشى بولىدۇ، يەنە بەلكى كۆپ قېتىملاپ بايلىقنىڭ گۈزەل چۈشنى كۆرۈپ باققان بولىدۇ. بىراق رېئال تۇرمۇشتا بايلىق چۈشنى ئەمەلگە ئاشۇرالايدىغان، ھەقىقىي بايلارغا ئايلىنالايدىغانلار يەنىلا ئاز ساندا،بۇنداق ئەھۋالنىڭ پەيدا بولۇشىدا ئېنىقلا نۇرغۇن سۇبيېكتىپ، ئوبيېكتىپ سەۋەبلەربار، ھەمدە بىر سەل قاراشقا بولمايدىغان نۇقتا بار. ئۇ بولسىمۇ: بايلارغا ئايلىنالايدىغان بۇ ئادەملەر ئويلىيالايدۇ ھەم قىلالايدۇ.

ھەممباب ئېلېكتىر شىركىتىنىڭ تارىختىكى ئەڭ ياش باش مۇدىرى ۋە لىدىرى جېك.ۋېلچ ئىلگىرى مۇنداق سۆزلەرنى قىلغان: «ئەگەر سىزدە غايە بولۇپ بىر ئىشنى قىلىشقا ئىرادە باغلىغان بولسىڭىز، ئۇنداقتا دەرھال ھەرىكەتكە كېلىڭ.» شۇنداق، ھاياجانلىنىش ھەرىكەتلىنىشكە يەتمەيدۇ. خىيال كۆپۈكتەك ئاجىز بولىدۇ، باي بولۇشتىن ئىبارەت بۇگۈزەل ئارزۇ خىيال باسقۇچىدىلا تۇرۇپ قېلىپ، ئۇنىڭ ئۈچۈن ھېچقانداق ھەرىكەت قوللىنىلمىسا، ئۇنداقتا بۇ خىيال ھامان بىر كۈنى كۆپۈكتەك يوقاپ كېتىدۇ.

بايلىق رىقابىتىدە نۇرغۇنلىغان بايلارنىڭ بايلاردىن بولالىشىدىكى سەۋەب، ئۇلار قىلىشقاجۈرئەت قىلىپلا قالماستىن، يەنە ئادەتتىكى كىشىلەر قىلىشقا جۈرئەت قىلالمايدىغان ئىشلارنى قىلالايدۇ. نامراتلار ئۇنداق ئەمەس، ھەر قېتىم ئۇلارنىڭ كاللىسىغا بىرەر ئويىكەلسە، ئۇلار دەرھال شۇنداق ئويلايدۇ: خەتىرى بەك چوڭمۇ؟ مەغلۇب بولسام قانداق قىلىمەن؟ نەتىجىدە ھەرىكەتلىنىش جاسارىتى بۇنداق ئىككىلىنىش ئارىسىدا يوقايدۇ، ئوي ـ خىيالمۇ شۇنىڭ بىلەن ئاخىرلىشىدۇ، ئەمما ئۇلار بايلارنىڭ ئۆزىگە ئوخشاش ئويغا تايىنىپ باي بولغانلىقىنى كۆرگەندە، نامراتلار يەنە ئەينى ۋاقىتتا ئۆزىنىڭ نېمە ئۈچۈن بۇ ئىشنى جاسارەت بىلەن قىلمىغانلىقىغا پۇشايمان قىلىدۇ.

بۇ دەل نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقى: يەنى، نامراتلار ئويلىيالايدۇ، قىلالمايدۇ.

بايلارئويلىيالايدۇ ھەم قىلالايدۇ.

بۇ يەردە بىز بىر كىچىك ئۇستامنىڭ كورىيەگە بېرىپ دۇنيا پۇتبول مۇسابىقىسى لوڭقىسى كۆرۈپ 600 مىڭ يۈەندىن كۆپرەك پۇل تېپىپ كەلگەن سەرگۈزەشتىسىگە نەزەر سېلىپ باقايلى:

جياڭچاۋ خۇنەن چاڭشادىكى بىر كومپيۇتېر شىركىتىنىڭ مال ساتقۇچىسى. 2002 ـ يىللىق دۇنيا لوڭقىسى پۇتبول مۇسابىقىسى يېقىنلاپ كەلگەندە، ئۇ مۇنداق بىر خىيالغا كەلگەن: دۇنيا لوڭقىسى پۇتبول مۇسابىقىسىدىن ئىبارەت بۇنداق بىر كۈنگە چوقۇم غايەت زور سودا پۇرستى يوشۇرۇنغان، نېمىشقا بۇ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ سودا قىلمايمەن؟

ئويلىنىپ بۇ يەرگە كەلگەندە، جياڭچاۋ دۇنيا لوڭقىسى پۇتبول مۇسابىقىسىنىڭ پۈتكۈل ۋەزىيىتىنى تەھلىل قىلىشقا باشلىغان، ئۇ كورىيە كوماندىسىنىڭ بۇ قېتىم چوقۇم 16 كۈچلۈك كوماندىنىڭ ئىچىگە كىرىدىغانلىقىنى پەرەز قىلىپ، نەزىرىنى كورىيە بازىرىغا قاراتقان.

ئويلىغىنىنى قىلىدىغان جياڭچاۋ ۋە قىز دوستى شۇ يىلى 5 ـ ئايدا ساياھەت ئۆمىكى بىلەن كورىيەگە يېتىپ كەلگەن. دۇنيا پۇتبول مۇسابىقىسىدىن پايدىلىنىپ باي بولۇشنى ئويلاۋاتقان جياڭچاۋ ھەرگىزمۇ قىز دوستى بىلەن شىگۇيپۇغا بېرىپ جۇڭگو كوماندىسىنىڭ مۇسابىقىسىنى كۆرمىگەن، ئەكسىچە ئۇدۇل كورىيە كوماندىسىنىڭ تۇنجى مەيدان مۇسابىقىسى ئۆتكۈزۈلىدىغان جاي فۇشەنگە بارغان.

فۇشەنگە بارغاندىن كېيىن، جياڭچاۋ بۇ جايدىكى سودىگەرلەرنىڭ مىستىن ياسالغان 50 مىڭۋونلۇق (تەخمىنەن 300 يۈەن خەلق پۇلى) «ۋاجرا قەدىھى» سېتىۋاتقانلىقىنى كۆرگەن.جياڭچاۋ كۆڭلىدە، مىستىن ياسالغان بۇ بويۇمنىڭ ھەم ئېغىر ھەم قىممەت ئىكەنلىكىنى،ھەمدە مۇسابىقە مەيدانىغا ئېلىپ كىرگىلى بولمايدىغانلىقىنى ھېس قىلىپ، مەن نېمىشقا كۆپتۈرمە سۇلياۋدىن تەقلىد قىلىپ ياسىمايمەن؟ دەپ ئويلاپتۇ. بۇنداقتا ھەم يىنىك ھەم قولايلىق بولۇپ، مۇسابىقە مەيدانىغا ئېلىپ كىرىشكىمۇ قولايلىق بولاتتى ھەم توپ مەستانىلىرىنىڭ قارشى ئېلىشىغا ئۇچرايتتى.

شۇنداق قىلىپ ئىككىنچى كۈنى ئەتىگەندە، جياڭچاۋ خام ماتېرىيال ۋە سايمان

سېتىۋېلىپ،مېھمانخانىدا كۆڭۈل قويۇپ سۈلياۋدىن «ۋاجرا قەدەھى» ياساشقا كىرىشىپتۇ. بۇنى ياساپ بولغاندىن كېيىن، ئالتۇن رەڭ بىلەن ھەل بەرگەن ئىكەن،تېخىمۇ كۆركەم تۇسكە كىرىپتۇ.جىياڭچاۋ كېچىلەپ ئىشلەش ئارقىلىق، ئاخىرى كورىيە بىلەن پولشا كوماندىسىنىڭ مۇسابىقىسىدىن بۇرۇن 150 دىن كۆپرەك سۈلياۋ «ۋاجرا قەدەھ» لىرىنى ياساپتۇ.

كورىيەكوماندىسى بىلەن پولشا كوماندىسىنىڭ مۇسابىقىسى بولغان كۈنى، جىياڭچاۋ ئۆزى ياسىغان «ۋاجرا قەدەھ» لىرىنى فۇشەن تەنتەربىيە مەيدانىنىڭ كىرىش ئېغىزىغا ئاپىرىپ ھەربىرىنى 10 مىڭ ۋونلۇق باھادا سېتىپتۇ، ھالبۇكى سودا ياخشى بولماپتۇ. جىياڭچاۋ كۆڭلىدە پەقەت كورىيە كوماندىسى يەڭسىلا ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنىڭ تىزسېتىلىدىغانلىقىنى ئويلاپتۇ. نەتىجە جىياڭچاۋنىڭ پەرىزىنىڭ توغرا ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلاپتۇ، كورىيە كوماندىسى 2:0 نەتىجە بىلەن بۇ مەيدان مۇسابىقىدە يېڭىپتۇ.

خۇشاللىقتىن خۇدىنى يوقاتقان كورىيە توپ مەستانىلىرى پۇتبول مەيدانىغا بېرىپ قىزغىن ئالقىش ياڭرىتىپتۇ، جىياڭچاۋنىڭ كىرىش ئېغىزىغا تىزغان كورىيەنىڭ دۆلەت بايرىقى ۋەسۈلياۋ «ۋاجرا قەدەھ» لىرىمۇ بىردەمدىلا سېتىلىپ تۈگەپتۇ. ئۇ كۈنى كەچلىكى مېھمانخانىغا قايتقاندىن كېيىن جىياڭچاۋ ئۆزىنىڭ پايدىسىنى ھېسابلاپتۇ: تەننەرخىنى چىقىرىپ تاشلىغاندىن كېيىن، توپتوغرا 10 مىليون ۋون (تەخمىنەن 60 مىڭ يۈەن خەلق پۇلى) تاپقان ئىدى. بىر كۈنلۈك كىرىمىنىڭ 60 مىڭ يۈەن بولۇشىنى جىياڭچاۋ ئەزەلدىن ئويلاپ باقمىغان بولۇپ، ئۇ بۇنىڭدىن زور پايدىنى كۆرۈپتۇ.

ئارقىدىنلا جىياڭچاۋ قىز دوستى بىلەن بىرلىكتە كورىيە كوماندىسىنىڭ ئىككىنچى ئايلانما مۇسابىقىسى ئۆتكۈزۈلىدىغان جاي داچيۇغا بېرىپتۇ. داچيۇغا بارغاندىن كېيىن،ئىككەيلەن كېچىلەپ سۈلياھ «ۋاجرا قەدەھ» ياساپتۇ. ئەينى ۋاقىتتا كورىيەكوماندىسىنىڭ گوللاندىيەلىك باش تېرېنىرى شىدىك كورىيە توپ مەستانىلىرىنىڭ چوقۇنغۇچىسىغا ئايلانغان بولۇپ، ئەقىللىق جىياڭچاۋ بۇ نۇقتىنى ھېس قىلغاندىن كېيىن، شۇ جايدىكى كىشلەرنى تېپىپ شىدىكنىڭ 5000 پارچە رەسىمنى باستۇرۇپتۇ.نەتىجىدە مۇسابىقە كۈنى ئۇلارنىڭ مەھسۇلاتى پاكپاكىزە سېتىلىپ تۈگەپتۇ،

ھەتتاتەننەرخى 25 ۋون بولغان «ۋاجرا قەدەھ» 150 مىڭ ۋونلۇق يۇقىرى باھادا سېتىلىپتۇ.

كورىيە كوماندىسى بىلەن پورتوگالىيە كوماندىسىنىڭ رىنچۇەندىكى مۇسابىقىسىدە، جىياڭچاۋ ۋە ئۇنىڭ قىز دوستى مۇسابىقىدىن بۇرۇن مەھسۇلاتنىڭ يېرىمىنى سېتىش، ئېشىپ قالغانلىرىنى مۇسابىقىدىن كېيىن سېتىشنى قارار قىپتۇ. بۇ قارار ناھايىتى توغرا ئىدى، ئەينى ۋاقىتتا كورىيە كوماندىسى پورتوگالىيە كوماندىسىنى مەغلۇپ قىلغاندىن كېيىن، نەق مەيداندىكى كورىيە توپ مەستانىلىرى ناھايىتى خۇشال بولغان، جىياڭچاۋ ۋەئۇنىڭ قىز دوستىمۇ بۇ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ شىدىكىنىڭ سۇرىتىنى سېتىپ، بىردەمدىلا 20 مىليون ۋون پۇل تاپقان.

مۇسابىقە ئاخىرلاشقاندىن كېيىن، كورىيەلىكلەر كورىيە كوماندىسىنىڭ تۇنجى قېتىم دۇنيا لوڭقىسى پۇتبول مۇسابىقىسىدىكى 16 كۈچلۈك كوماندىغا كىرگەنلىكىنى تويتوغرا ئۈچ كېچە ـ كۈندۈز تەبرىكلىگەن، جىياڭچاۋ ۋە ئۇنىڭ قىز دوستىمۇ بۇ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ 10 مىليون ۋوندىن ئارتۇق پۇل تاپقان.

6 ـ ئاينىڭ بېشىدا، جىياڭچاۋ ۋە ئۇنىڭ قىز دوستى بىر مىليارد ۋون (تەخمىنەن 600 مىڭ يۈەن خەلق پۇلى) نى ئېلىپ غەلىبىلىك قايتىپ كەلگەن.

بىر ئايغا يەتمىگەن ۋاقىتتا، جىياڭچاۋ ئادەتتىكى ئوستامدىن بىر پۇلدارغا ئايلانغان. بۇنداق زور نەتىجىنىڭ بولۇشىدىكى سەۋەب ئۇنىڭ ئويلىيالايدىغان ھەم قىلالايدىغانلىقىدا.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر ئويلىغىنىنى قىلالمىسا، جىياڭچاۋ يەنە ئۆزگە تونۇشلۇق بولمىغان كورىيەگە بېرىپ سودا پۇرستى ئىزدەمدۇ؟ ئۇ يەنە دەرھال ھەرىكەتكە كېلىپ، كېچىلەپ«ۋاجرا قەدەھ» ياسامدۇ؟ ئۇ يەنە قىسقا ۋاقىت ئىچىدە پۇلدارلار قاتارىدىن ئورۇن ئالالامدۇ؟

جاۋاب ئەلۋەتتە «ياق.» جىياڭچاۋ كېيىنكى زىيارەت جەريانىدا يەنە مۇنداق دىگەن: «ئەمەلىيەتتە دۇنيا لوڭقىسى پۇتبول مۇسابىقىسى ھەممىمىزنى غايەت زور سودا پۇرستى بىلەن تەمىنلىگەن، پەقەت ئارىمىزدىكى زور كۆپ ساندىكى ئادەملەر ئۆزىنىڭ ئويلىغانلىرىنى قىلىشقا پېتىنالمايدۇ، خالاس!» ئېھتىمال نۇرغۇنلىغان كىشىلەردە بۇ خىلدىكى پۇل تېپىش ئويلىرى بولغان

بولۇشى مۇمكىن، بىرا ئۇ ـ بۇ سەۋەبلەر تۇپەيلىدىن جاسارەت بىلەن ھەرىكەتكە كېلەلمىگەن، نەتىجىدە بايلارنىڭ ئارقىسىدىن پۇشايمان بىلەن قاراپ قالغان.

كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، بايلىقنى قولغا كەلتۈرۈشتە ئويلىنىش يېتەرلىك ئەمەس، مۇھىمى ئويلىغانلىرىنى قىلىشتىن ئىبارەت. چۈنكى ھەرقانداق ياخشى ئىجادىيەت، مۇكەممەل ئويلارنىڭمۇ پەقەت ئەمەلىي ھەرىكەتكە ئايلانغاندىلا ئاندىن قىممىتى بولىدۇ. ئەگەر بىز پەقەت ئەسلىدىكى جايىمىزدا ئويلىنىپ ئولتۇرۇپ قىلىشقا پېتىنالمىساق، ئۇنداقتا بايلىق ئىشىكىدىن مەڭگۈ كىرەلمەيمىز.

شۇنىڭ ئۈچۈن سۆيۈملۈك دوستلار، نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولۇشتا چوقۇم ئويلىغانلىرىنى قىلىشقا ماھىر بولۇش كېرەك. شۇنى بىلىش كېرەككى، بايلىق ئىلاھى ھەرگىزمۇ ئويلىغانلىرىنى قىلمايدىغان ئادەمگە نەزىرىنى سالمايدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ئويلىغانلىرىڭىز قانچىلىك مۇكەممەل، سۆزلىرىڭىز قانچىلىك ئورۇنلۇق بولسۇن،سىز چوقۇم ئەمەلىيەتتە قىلىشىڭىز لازىم. ئەگەر ئويلىغانلىرىڭىزنى قىلالمىسىڭىز،ئۇنداقتا پەقەتلا قەغەز يۈزىدىكى قۇرۇق گەپ بولۇپ، ھېچقانداق نەتىجە بولمايدۇ.گەرچە قول سېلىپ ئىشلەشنىڭ خەتىرى بولسىمۇ، ھەرىكەت قوللىنىشنىڭ جەزمەن بايلىق ئېلىپ كېلەلىشى ناتايىن بولسىمۇ، بىراق ھەرىكەت قوللانمىساق نەتىجىدىن مەڭگۈ گەپ ئاچقىلى بولمايدۇ.

نامراتلار مەغلۇبىيەتتىن قورقىدۇ، بايلار خىيىم - خەتەرنى كونترول قىلالايدۇ

نامراتلاربىلەن بايلاردا زادى قانداق پەرقلەر مەۋجۇت؟ پەرق بانكىدىكى ئامانەتنى ياكى دېڭىزبويىدىكى داچىسىدىمۇ؟ ياكى يېڭى تىپتىكى «بېنز» ماشىنا ۋە تاماق ئۈستىلىدىكى مول نازۇ - نېمەتلەردىمۇ؟ ئەمەلىيەتتە ھېچقايسىسى ئەمەس، نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ ئەڭ چوڭ پەرقى پەزىلەت ۋە ئىرادە جەھەتتىكى پەرقتۇر.

تۇرمۇش ھەربىرئادەمگە نىسبەتەن ئادىل، مەيلى نامراتلار ياكى بايلار بولسۇن، تۇرمۇش ئەزەلدىن مەڭگۈ راۋان بولمايدۇ. كىشىلىك ھاياتنىڭ دوقاللىرىغا دۇچ كەلگەندە، بايلار ئادەتتە ھالقىپ ئۆتۈشنى تاللايدۇ، بىراق نامراتلار كۆپىنچە ھاللاردا «ئېقىمغا ئەگىشىدۇ.»نۇرغۇنلىغان بايلارنىڭ قاتمۇ - قات خەتەر بولغان ئىگىلىك يارىتىش يولىغا قاراپ مېڭىشىدىكى سەۋەب دەل ئۇلارنىڭ ھاياتىدا تۇيۇقسىز بىر قىسىم ئۆزگىرىشلەرنىڭ يۈزبەرگەنلىكىدە. بۇ خىل ئۆزگىرىشلەرنىڭ كۆپىنچىسى پاسسىپ ئۆزگىرىش بولۇپ، ھەتتا ئۇلارنىڭ ھاياتىنى چوڭقۇر ھاڭلارغا پاتقۇزۇۋېتىدۇ. بۇ خىلدىكى ئۆزگىرىشلەرگە دۇچ كەلگەن ۋاقىتتا، بايلار خۇددى پۇرژىنىغا ئوخشايدۇ، رېئاللىقنىڭ بېسىمى قانچە چوڭ بولسا «ئېلاستىك قارشىلىق» مۇ شۇنچە كۈچلۈك بولىدۇ. ئەمما نامراتلاردا بۇنداق«پۇرژىنىلىق» پەزىلەت كەمچىل، بىر مۇقىم كىرىمدىكى زىيانسىز بولغان تۇرگە يولۇقسىمۇ ئۇلا يەنىلا قورقىدۇ، مەغلۇپ بولۇشتىن قورققانلىقى ئۈچۈن باي بولۇش پۇرستىنىمۇ ئۆتكۈزۋېتىدۇ.

باففېت ئىلگىرى مۇنداق سۆزلەرنى قىلغان: «مۇۋەپپەقىيەتكە سېلىنغان مەبلەغ ھەرگىزمۇ بەك كۆپ پاراسەتكە مۇھتاج ئەمەس.» نامراتلار ئىش قىلىشتىن بۇرۇن ھەمىشە خەتەرنىلا كۆرىدۇ، بىراق خەتەرنىڭ ئارقىسىدىكى بايلىقنى كۆرەلمەيدۇ. بايلار شۇنى بىلىدۇكى،ئەڭ چوڭ پايدىغا ئېرىشىش ئۈچۈن چوقۇم بەلگىلىك خەتەرگە تەۋەككۇل قىلىش كېرەك.

مۇنداق بىرئىبرەتلىك ھېكايەت بار:

پادىشاھ يىراقتا سەپەرگە چىقىشتىن بۇرۇن ئۈچ چاكىرىنىڭ ھەربىرىگە بىر نۆكچىدىن كۈمۈش بېرىپتۇ، ھەمدە ئۇلارنى كۈمۈشتىن پايدىلىنىپ سودا قىلىشقا بۇيرۇپتۇ. پادىشاھ قايتىپ كەلگەندىن كېيىن، ئۇلارنى بىر يەرگە يىغىپ «مەبلەغ سېلىش» ئەھۋالىنى سورۇشتۇرۇپتۇ. بىرىنچى چاكار كۈمۈشنى ئىشلىتىپ يېزىدىكى دېھقانلاردىن بىر سېۋەت ئالما سېتىۋاپتۇ، ھەمدە ئالمىلارنى شەھەرگە ئاپىرىپ سېتىپ 10 نۆكچە كۈمۈش تېپىپتۇ؛ئىككىنچى چاكار شاھمات ئويناشقا ئۇستا ئىكەن، ئۇ كۈمۈشنى ئىشلىتىپ بىر شاھمات تاۋكاسى قۇرۇپتۇ، نەتىجىدە بەش نۆكچە كۈمۈش ئۇتۇپتۇ؛ ئۈچىنچى چاكار سودا قىلىپ زىيان تارتىشتىن قورققاچقا، پادىشاھ قايتىپ كەلگەندە ئەينى ۋاقىتتىكى بىر نۆكچەكۈمۈشنى قايتۇرۇپ بېرىپتۇ.

ئەھۋالنى چۈشەنگەندىن كېيىن، پادىشاھ بىرىنچى چاكارنى 10 شەھەر بىلەن تارتۇقلاپتۇ، ئىككىنچى چاكارغا بەش شەھەر ئىنئام قىپتۇ. ئۈچىنچى چاكار پادىشاھ ماڭا بىر سېپىل شەھەر بېرىدىغان بولدى دەپ ئويلاۋاتقاندا، ئويلىمىغان يەردىن پادىشاھ ئۇنىڭغا ھېچنىمە بەرمەيلا قالماستىن، ئۇنىڭدىكى بىر تىللانى قايتۇرۇۋاپتۇ. پادىشاھ مۇنداق دەپتۇ: «كۆپنى تېخىمۇ كۆپەيتىش، ئازنى تېخىمۇ ئازايتىش كېرەك» .بۇ قائىدە دەل ئىقتىساد ئىلمىدىكى «مەت تەسرى» ئىدى.

نامراتلارمەغلۇب بولۇشتىن قورققاچقا تېخىمۇ نامراتلىشىدۇ، بايلار خىيىم - خەتەرنى كونترول قىلىشقا ماھىر بولغاچقا تېخىمۇ باي بولىدۇ. نامراتلار دائىم مۇنداق ئەپسۇسلىنىدۇ:«تۇرمۇشتا خەتەر ھەممىلا جايدا مەۋجۇتكەن ئەمەسمۇ، يەنىلا سۇغۇرتىلانغان ياخشىكەن،پۇل تاپقان ئاشۇ كىشىلەرنىڭ چوقۇم ئامىتى ئوڭكەن.» ئەمەلىيەتتە نامراتلارنىڭ «تەتۈر پىشانىلىكى» قورقۇشتىن كەلگەن، چۈنكى ئۇلار «ئوڭ ئامەت» نىڭ توختىماستىن تىرىشىش ئارقىلىق قولغا كېلىدىغانلىقىنى چۈشەنمەيدۇ.

بايلاردا ھەرگىزمۇ سۇنئۇۋكۇڭنىڭ «يەتمىش ئىككى خىل ھۈنىرى »يوق. ئۇلار بىر ئىشنى

قىلىشتىن بۇرۇن ئۆزىنىڭ چوقۇم غەلىبە قىلىدىغانلىقىنى جەزملەشتۈرەلمەيدۇ، بىراق ئۇلار سىناپ بېقىشقا جۈرئەت قىلىدۇ، ھەمدە خىيىم - خەتەرنى مەلۇم بىر دائىرىدە تىزگىنلەيدۇ. لۇيىس. بىرەندىس ئىلگىرى مۇنداق دىگەن: «دۇنيادىكى نۇرغۇنلىغان قىلىشقا ئەرزىيدىغان ئىشلار قىلىشتىن بۇرۇن ھەممىشە باشقىلار تەرىپىدىن مۇمكىن ئەمەس دەپ قارالغان.»

«مۇھاكىمەۋە بايان» دا مۇنداق بىر جۈملە بار: «قىلالمىسمۇ قىلىش كېرەك.» نۇرغۇنلىغان بايلار خىيىم - خەتەرگە يولۇققان ۋاقىتتا، بۇ خىلدىكى «قاتتىق بىلەن قاتتىققا تاقابىل تۇرۇش» پوزىتسىيىسىدە بولىدۇ.

سۇمۇرغ قانىلى شاڭگاڭدا بارلىققا كەلگەن، ئەينى ۋاقىتتا شاڭگاڭدا ئەۋزەل ئورۇندا تۇرىدىغىنى ئاسىيا تېلېۋىزىيىسى بىلەن سىمسىز تېلېۋىزىيە بولۇپ، بۇ ئىككى قانال ھەقسىز قويۇلاتتى. سۇمۇرغ تېلېۋىزىيىسى بىر تەرەپتىن شاڭگاڭدىكى «ئاسىيا تېلېۋىزىيىسى»ۋە «سىمىز تېلېۋىزىيە» دىن ئىبارەت بۇ ئىككى «قېرى خوجايىن» لار بىلەن رىقابەتلىشەتتى، يەنە بىر تەرەپتىن جۇڭگونىڭ ئىچكىرى ئۆلكىلىرىگە كىرىپ كەڭ بازارئاچماقچى بولغان ئىدى. بۇ ئەينى ۋاقىتقا نىسبەتەن ناھايىتى تەس ئىدى. ھالبۇكى،سۇمۇرغ تېلېۋىزىيەسىنىڭ خوجايىنى لىيۇچاڭلې «ئورۇنلاش مۇمكىن بولمايدىغان بۇ ۋەزىپە» نى ئۇرۇنلاپ تۈگەتكەن.

سۇمۇرغ تېلېۋىزىيەسىنىڭ ھەمكارلاشقۇچىسى بولغان ئامېرىكا ئاخبارات گورۇھىدىكى ھېردوك ئىلگىرى سۇمۇرغ تېلېۋىزىيەسىگە مۇنداق ئېنىقلىما بەرگەن: «كۆڭۈل ئېچىش، كۆڭۈل ئېچىش يەنە كۆڭۈل ئېچىش». ھالبۇكى، لىيۇچاڭلې پىششىق ئويلىنىش ئارقىلىق، خەتىرى چوڭبولغان ئېقىم مەسىلىلىرى لىنىيىسىگە قاراپ مېڭىشنى قارار قىلغان. ئەتراپلىق بازارتەكشۈرۈش ئارقىلىق، لىيۇچاڭلې بىر كەڭرى كۆررۈرمەنلەر توپىنى بايقىغان، بۇلار ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرى، سودىگەرلەر، ھۆكۈمەت خادىملىرى، ئالىملار ۋە ئەتراپىدىكى خەۋەرلەرگە ھەر ۋاقىت دىققەت قىلىپ تۇرىدىغان ئۇششاق شەھەر ئاھالىسىنى ئۆز ئىچىگە ئالاتتى. بۇ توپنىڭ سىياسي ئېقىم مەسىلىلىرىگە بولغان قىزغىنلىقى ناھايىتى يۇقىرى ئىدى. ئەينى ۋاقىتتا، ھەرقايسى تېلېۋىزىيە ئىستانسىسلىرى تەۋەن

خەۋەرلىرى ۋەخەلقئارا خەۋەرلەرنى قويۇشنى چەكلىگەن بولۇپ، بۇ توپنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرالمايتتى، شۇنداق قىلىپ لىيۇچاڭلى بۇ ئىككى خىل ئالاھىدىلىكنى سۇمۇرغ تېلېۋىزىيەسىنىڭ «يول خېتى» قىلىشنى قارار قىلغان.

1997 - يىلى سۇمۇرغ تېلېۋىزىيەسى خانىش دىئاننانىڭ ماتەم مۇراسىمىنى بىۋاستە قويغان؛ 2001 - يىلى 9 - ئايدا ئامېرىكىنىڭ «11 - سىنتەبىر ۋەقەسى» نى مۇۋاپىق ۋاقىتتا خەۋەر قىلغان؛ بۇلارسۇمۇرغ تېلېۋىزىيەسىنىڭ جۇڭگولۇقلار دۇنياسىدىكى ئوبرازىنى يۇقىرى كۆتۈرگەن.

لىيۇچاڭلى ئىگىلىك يارىتىشنى باشلىغان ۋاقىتتا، ماددى كۈچ ۋە ئادەم كۈچى ناھايىتى كەمچىل بولۇپ، قاتمۇ - قات توسقۇنلۇقلارغا ئۇچرىغان ئىدى. ھالبۇكى ئۇ بۇ خىيىم - خەتەرلەرنى كونترول قىلىش يولىدا مېڭىپ دۇنياغا «سۇمۇرغ» نى كۆرسىتىپ قويغان.

لىيۇچاڭلى ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپىدە نۇرغۇن قېتىملىق مەغلۇبىيەتلەرگە دۇچ كەلگەن، بىراق ئۇ توختىماستىن سىناپ بېقىشقا جۈرئەت قىلىپ جۇڭگولۇقلار دۇنياسىدىكى ئاخبارات سەركىسىگە ئايلانغان. بايلار ئەزەلدىن مەغلۇبىيەتنى ئېغىر ئالمايدۇ، ئۇلارئەستايىدىللىق بىلەن تەجرىبە - ساۋاقلارنى يەكۈنلەپ، ھەربىر قېتىملىق مەغلۇبىيەتنى ئۆزىنى يۈكسەلدۈردىغان پۇرسەت قىلىدۇ.

بۈگۈنكى دۇنيادىكى ياشلار ھەقىقەتەن نەتىجە قازىنىپ، بايلىققا ئېرىشمەكچى بولسا، چوقۇم ھەممە ئىشتىن ئېھتىيات قىلىدىغان ئىش قىلىش ئۇسۇلىنى تاشلىشى، دۆلەت قانۇنى ۋە ئىجتىمائىي ئەخلاققا رىئايە قىلىش ئالدىنقى شەرتى ئاستىدا تىرىشىپ سىناپ بېقىشى،ھەربىر قېتىملىق مەغلۇبىيەتنى ئالغا ئىلگىرىلەش پەلەمپىيىگە ئايلاندۇرۇشى كېرەك.ئۇنداقتا ئۇزۇنغا قالماي، بايلىق بىزگە يېقىنلاپ كېلىدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

كىچىك ئاققۇ شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى جۇدېكۇن ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «ھايات - ماماتلىق يولغا ماڭغاندىلا ئاندىن چىقىش يولى تاپقىلى، خەتەرنى ئەمىنلىككە ئۆزگەرتكىلى

بولىدۇ.» بۇ شۇنى چۈشەندۈرىدىكى، بايلاردا ھەرگىزمۇ خەتەردىن ئۆزىنى قاچۇرالايدىغان «خىسلەتلىك گۆھەر» يوق، بىراق ئۇلاردا خەتەرنى كونترول قىلالايدىغان ئۇسۇل ۋە جاسارەت بار. ئېھتىمال مەغلۇبىيەت بايلارنىڭ ماددى بايلىقنى ئېلىپ كېتەلىشى مۇمكىن، بىراق ھەرگىزمۇ بايلارنىڭ ئىرادىسى ۋە جاسارىتىنى ئېلىپ كېتەلمەيدۇ، پەقەت ئازراقلا ئۈمىد بولسا، ئۇلار تىرىشىش ئارقىلىق تەغدىرنى ئۆزگە باش ئەگدۈرىدۇ.

نامراتلار تېز ئۆزگىرىدۇ، بايلار جاھىل كېلىدۇ

نۇرغۇنلىغان نامراتلارنىڭ نامراتلىقتىن قۇتۇلالماسلىقىدىكى سەۋەب ئۇلارنىڭ ئەقلىنىڭ ئازبولغانلىقىدىن، ياكى ئۇلارنىڭ تەلىيى ئوڭ كەلمىگەنلىكىدىن ئەمەس، بەلكى ئۇلاردا جاھىل روھنىڭ كەمچىل بولغانلىقىدا.

ناپالىيون ئىلگىرى مۇنداق دىگەن: «نىشانغا يېتىشنىڭ ئىككى خىل ئۇسۇلى بار - تىرىشچانلىق ۋە ئەمەلىي كۈچ. ئەمەلىي كۈچ ئائىلە كېلىپ چىقىشى ياخشى بولغان كىشىلەرگە مەنسۇپ،بىراق تىرىشچانلىق ھەربىر ئادەمگە مەنسۇپ.» ئەمەلىيەتتە ھازىرقى جەمئىيەتتە ئائىلەكېلىپ چىقىشى ياخشى بولمىغان كىشىلەردىمۇ ئەگەر جاھىللىق بىلەن تىرىشىدىغان روھ بولمىسا، ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىمۇ تۇزغاقتەك تۇزۇپ كېتىدۇ. كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى،جاھىللىق بىلەن تىركىشىدىغان روھ كىشىلەرنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدا كەم بولسا بولمايدۇ، مۇنداق روھ بايلىق قوغلىشىش يولىدىمۇ ئوخشاشلا مۇھىم.

ماقال ـ تەمسىللەردە شۇنداق دېيىلگەن: «مۇۋەپپەقىيەت سىناپ بېقىشقا باغلىق.» ئېنىقكى مۇۋەپپەقىيەت سىناپ بېقىشقا مۇھتاج، بىراق بارلىق سىناپ بېقىشلارنىڭ ھەممىسىدە غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈش مۇمكىن ئەمەس، ئەگەر ھەمىشە تىرىشماستىن ئۆزگىرىپ تۇرغاندا، مۇۋەپپەقىيەتنىڭ تەمىنى تېتىش مۇمكىن ئەمەس. پەقەت نىشاننى ئېنىق بەلگىلەپ ھەمدە جاھىللىق بىلەن تىرىشقاندىلا ھەقىقىي بايلىق سىزگە مەنسۇب بولىدۇ.

ھالبۇكى رېئال تۇرمۇشتا يەنە نۇرغۇنلىغان ئۆزىنىڭ خاتالىقلىرىدا چىڭ تۇرۋالىدىغان ئادەملەربار، ئۇلار قىيىنچىلىق ۋە ئوڭۇشسىزلىققا يولۇقسىلا ۋاز كېچىدۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇلاردا يېرىم يولدا بەل قويۇۋېتىدىغان، تېزلا ئۆزگىرىدىغان ئىشلار دائىم يۈزبېرىدۇ. بۇمۇ ئۇلارنىڭ پېشانىسىگە باي بولۇش قىسمىتى پۈتۈلمەسلىكىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

بۇ نۇقتىدا بايلارنىڭ ئەۋزەللىكى ناھايىتى گەۋدىلىك. قەدىمدىن - ھازىرغىچە جۇڭگو ۋە

چەتئەللەرنىڭ تارىخىدا ئۆتكەن ھەربىر بايدا جاھىللىق بىلەن تىرىكشىش روھى بار. دۇنياغا داڭلىق خوندا ئاپتوموبىللىرىنىڭ قۇرغۇچىسى بېنتىيەن زوڭيىلاڭ دەل بۇ خىلدىكى بايلارنىڭ تىپىك ۋە گەۋدىلىك ۋەكىلى.

بېنتىيەن زوڭيىلاڭ 1906 ـ يىلى ياپونىيەدىكى بىر نامرات ئائىلىدە دۇنياغا كەلگەن، ئۇ كىچىكىدىن باشلاپلا مېخانىكىلىق ئۈسكۈنىلەرگە ناھايىتى قىزىققاتتى. 1922 ـ يىلى تولۇقسىز ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن، ئەمدىلا 16 ياشقا كىرگەن ئۇئاتا ـ ئانىسىنىڭ قارشى تۇرۇشىغا قارىماستىن، توكيودىكى بىر ئاپتوموبىل رېمونت زاۋۇتىدا شاگىرت بولدۇ.

ئالتە يىللىق تىرىشىش ۋە تەتقىق قىلىش ئارقىلىق، بېنتىيەن زوڭيىلاڭ ئۇستام بولۇپ يېتىشىپ چىقدۇ. ئارقىدىنلا ئۇ يۇرتىغا قايتىپ ئاپتوموبىل رېمونت زاۋۇتى قۇرۇپ چىقدۇ.ھۈنىرى ياخشى، مۇلازىمىتى ئەتراپلىق بولغاچقا، رېمونت زاۋۇتىنىڭ سودىسى ناھايىتى ياخشى بولىدۇ. بىراق يىراقنى كۆزلەيدىغان بېنتىيەن زوڭيىلاڭ بۇنىڭ بىلەن قانائەت ھاسىل قىلمايدۇ، شۇنداق قىلىپ 1934 ـ يىلى، ئۇ ئۆزىگە تەۋە بولغان دوگخەي سەرخىل ماشىنىلار شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىپ، ئىلگىرىكى رېمونتچىلىق مۇلازىمىتىدىن ۋاز كېچىپ،ئاپتوموبىلنىڭ پارچە دېتاللىرىنى ئىشلەپ چىقىرىشقا باشلايدۇ.

1937 ـ يىلى بېنتىيەن زوڭيىلاڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا ئاپتوموبىلدىكى ھالقىلىق دېتال پورشىن ھالقىسىنى تەتقىق قىلىپ چىقدۇ. ئىككىنچى يىلى، بېنتىيەن زوڭيىلاڭ ئۆزىنىڭ بىر قىسىم مال ـ مۈلكىنى سېتىپ، سۈپەتلىك بولغان پورشىن ھالقىسى تەتقىقاتىغا كىرىشىدۇ.

تىزدىن مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا تەتقىق قىلىپ چىقىش ئۈچۈن، بېنتىيەن زوڭيىلاڭ كېچىلەپ خىزمەت قىلىپ، چارچىغاندا خىزمەت ئۈستىلىدە بىرئاز مۈگدەيدۇ. مەبلەغ قىسىلىشىپ ئائىلىدە ساتىدىغان نەرسە قالمىغاندا ئۇ ئايالىنىڭ زىننەت بويۇملىرىنى نەق پۇلغا ئالماشتۇرۇپ، تەتقىقاتقا كېرەكلىك ماتېرىيال سېتىۋالدۇ.

بىر نەچچە ئايلىق تىرىشىپ تەتقىق قىلىش ئارقىلىق، بېنتىيەن زوڭيىلاڭ ئاخىرى دەسلەپكى

نۇسخىسىنى ياساپ چىقىدۇ. ئۇ ئۈمىد ـ ئىشەنچكە تولغان هالدا ئۆزىنىڭ كەشپىياتىنى تويوتا شىركىتىگە سېتىپ بەرمەكچى بولىدۇ، بىراق قارشى تەرەپنىڭ قوپاللىق بىلەن رەت قىلىشىغا ئۇچرايدۇ. تويوتا شىركىتىنىڭ تېخنىك خادىمىنىڭ قارىشىچە، ئۇ تەتقىق قىلىپ چىققان سۇپەتلىك پورشىن هالقىسىنى ئوخشاش تۈردىكى باشقا مەھسۇلاتلارغا سېلىشتۇرغاندا، هېچقانداق گەۋدىلىك ئالاھىدىلىكى يوق ئىدى.

تويوتا شىركىتىنىڭ رەت قىلىشى بېنتىيەن زوڭيىلاڭنىڭ بېشىغا سوغۇق سۇ چاچقاندەك ئىش بوپتۇ، بىراق ئۇ بۇ سەۋەبلىك ۋاز كەچمىگەن. قارشى تەرەپنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئېرىشىش ئۈچۈن، بېنتىيەن زوڭيىلاڭ تېخىمۇ كۆپ نەزەرىيىۋى بىلىملەرنى ئۆگەنمەكچى بولغان،شۇنىڭ بىلەن ئۇ قايتىدىن مەكتەپكە قايتىپ كېلىپ نەزەرىيە ئۆگىنىشكە باشلىغان. ئۇئوقۇتقۇچى ۋە ساۋاقداشلارنىڭ مەسخىرىسىگە پىسەنت قىلماستىن ئىزچىل ئۆگەنگەن،دەرستىن سىرتقى ۋاقىتلاردا پورشىن هالقىسى تەتقىقاتىنى داۋاملاشتۇرغان.

ئىككى يىللىق توختىماستىن تىرىشىش ئارقىلىق تويوتا شىركىتى ئاخىرى بېنتىيەن زوڭيىلاڭ بىلەن پورشىن هالقىسى سېتىۋېلىش توختامى ئىمزالاپتۇ. شىركەتنىڭ كۆلىمىنى كېڭەيتىش ئۈچۈن، بېنتىيەن زوڭيىلاڭ يېڭى زاۋۇت قۇرماقچى بوپتۇ، بىراق ئەينى ۋاقىتتا ئىككىن چىدۇنيا ئۇرۇشى بولغاچقا، ماددى ئەشيالار ناھايىتى قىس بولۇپ، سېمونت سېتىۋالغىلى بولمايتتى.ئەمما بېنتىيەن زوڭيىلاڭ بۇ سەۋەبلىك بەل قويۇۋەتمىگەن، ئۇ ۋە ھەمراھلىرىنىڭ تىرىشچانلىقى ئارقىلىق، ئۇلار بىرلىكتە سېمونت ياساشنىڭ يېڭىچە ئۇسۇلىنى تېپىپ چىققان، ھەمدە زاۋۇت قۇرۇلۇشىنى ئوڭۇشلۇق تاماملىغان.

ئىككىنچى دۇنيا ئۇرۇشى مەزگىلىدە، بېنتىيەن زوڭيىلاڭنىڭ زاۋۇتى ئىككى قېتىملىق بومباردىمانغا يولۇقۇپ، ئۆرۈلگەن ئەسلىھەلەر ئېغىر بۇزغۇنچىلىققا ئۇچرىغان. بۇ ئەسلىھەلەرنى رېمونت قىلىشتا كۆپ مىقداردىكى پولات ـ تۆمۈر لازىم بولاتتى، بىراق ئەينى ۋاقىتتىكى مۇھىم ئىستراتېگىيىلىك ماددى ئەشيا بولغاچقا، پولات ـ تۆمۈرنى قەتئىي سېتىۋالغىلى بولمايتتى.

شۇنداق قىلىپ، بېنتىيەن زوڭيىلاڭ پۈتكۈل خادىملارنى سەپەرۋەر قىلىپ سىرتتىن ئامېرىكا ئايروپىلانلىرىلىدىن چۈشۈپ قالغان ماي باكىنى تىرىۋېلىپ، بۇنى ئەسلىھەلەرنى ئوڭشاشتىكى ماتېرىيال قىلغان.

هالبۇكى، ئوزۇن ئۆتمەستىنلا يۈز بەرگەن بىر قېتىملىق يەرتەۋرەشتە بېنتىيەن زوڭيىلاڭنىڭ زاۋۇتى خارابىگە ئايلىنىپ قالغان. تىجارىتى قىيىنلاشقان بېنتىيەن زوڭيىلاڭ ئامالسىزلىقتىن پورشىن ھالقىسى ياساش تېخنىكىسىنى تويوتا شىركىتىگە سېتىپ بەرگەن. قانداق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئۇ يەنىلا ۋازكەچمىگەن، ئۇنىڭ قايتىدىن باش كۆتۈرۈپ چىقىش ئارزۇسى ئىنچىل كۈچىيىپ بارغان.

ئىككىنچى دۇنيا ئۇرۇشى ئاياغلاشقاندىن كېيىن، ياپونىيەدە ماي ناھايىتى كەمچىل بولۇپ،نۇرغۇنلىغان كىشىلەر ماشىنا ئىشلىتىشكە ئامالسىز قالغان. بېنتىيەن زوڭيىلاڭ بۇ پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ماتورنى ۋېلسىپىتكە ئورۇنلاشتۇرۇپ ساتقان، نەتىجىدە نۇرغۇنلىغان كىشىلەرنىڭ ياختۇرۇشىغا ئېرىشىپ، كۆپچىلىك ھەممىيلەن نەق پۇلغا مال ئالغىلى بارغان. سودىنىڭ بۇنداق ياخشى بولغانلىقىنى كۆرگەن بېنتىيەن زوڭيىلاڭ زاۋۇت قۇرۇپ مەخسۇس بۇ خىل مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىشنى قارار قىلغان. ھالبۇكى ئەينى ۋاقىتتا مەبلەغ قىس بولۇش ئەڭ قىيىن مەسىلە بولۇپ، ئويلىنىش ئارقىلىق بېنتىيەن زوڭيىلاڭ ھەربىر ۋېلسىپىت دۇكىنىغا خەت يېزىپ مەبلەغ توپلاشنى قارار قىلغان، ئاخىرىدا ئېھتىياجلىق بولغان مەبلەغنى يىغىۋالغان.

توختىماستىن جۇغلىنىش ۋە تىرىشىش ئارقىلىق، بېنتىيەن زوڭيىلاڭ 20 ـ ئەسىرنىڭ 70 ـ يىللىرىدىن باشلاپ ئۆزىنىڭ ماشىنىلىرىنى ئىشلەپ چىقىرىشقا باشلىغان. بۈگۈنكى كۈندە، خوندا ماشىنىسى ئالىلقاچان دۇنيادىكى داڭلىق ماركىلىق ماشىنىغا ئايلانغان.

كىچىك شاگىرتتىن رېمونت زاۋۇتىنىڭ خوجايىنلىقىغىچە، ماشىنىلارنىڭ پارچە زاپچاسلىرىنى ئىشلەپ چىقىرىشتىن ئۆزىگە تەۋە بولغان ماشىنا ماركىسىغا ئىگە بولۇشقىچە بولغان جەرياندا، بېنتىيەن زوڭيىلاڭ بىر قەدەم ـ بىر قەدەمدىن نۇرغۇن يوللارنى بېسىپ،نۇرغۇنلىغان بوران ـ چاپقۇنلارنى بېشىدىن ئۆتكۈزگەن، بىراق ئۇ بۇ سەۋەبلىك ۋازكەچمىگەن، ئەكسىچە ئۆزىنىڭ ئىنچىل

تىرىشقانلىكى بولۇپمۇ بىر ھالەتتە ئىچىدىن قىيىنچىلىق ۋە ئوڭۇشسىزلىققا خاتىمە بېرگەن، ئاخىردا بايلىق مۇنارىنىڭ چوققىسىغا چىققان.

ئەگەر ئىزچىل تىرىشىشقان جاھىل روھ بولمىسا، بېنتلىيەن زوڭيىلاڭ تويوتا شىركىتىنىڭ رەت قىلىشىغا ئۇچرىغاندىن كېيىن داۋاملىق سۇپەتلىك پورشىن ھالقىسى تەتقىقاتى بىلەن شۇغۇللانمايتتى؛ ئەگەر تىزلا ئۆزگىرىپ، داۋاملىق يېرىم يولدا ۋاز كەچسە، بېنتلىيەن زوڭيىلاڭنىڭ سىپونتنى تەتقىق قىلىپ يېڭىدىن زاۋۇت قۇرۇشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى، ماي باكى تىرىپ بۇزۇلغان ئەسلىھەلەرنى رېمونت قىلىشى تېخىمۇ مۇمكىن ئەمەس ئىدى، زاۋۇتى يەر تەۋرەش سەۋەبلىك گۇمران بولغاندا قايتىدىن باش كۆتۈرۈپ چىقىشى ھەرگىزمۇ مۇمكىن ئەمەس ئىدى. ئەگەر ئىزچىل تىرىشىشقان جاھىل روھ بولمىسا، بېنتلىيەن زوڭيىلاڭ كۆپ بىلىم ۋە يۇقىرى تېخنىكىسى بولسىمۇ، ئۆزىگە تەۋە بولغان بايلىقنى قولغا كەلتۈرەلىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، تىزلا ئۆزگىرىدىغان ئادەت بايلىق يولىدىكى توسالغۇ، جاھىللىق بىلەن تىرىشىشقان روھ بولسا بايلىق يولىدىكى ئەگىكۆۋرۈك. بۇنىڭغا نىسبەتەن، ئەلى بابا گورۇھىنىڭ باش لىدېرى مايۈن ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «مەن كىچىمدىن دۆت، ھازىرمۇ ئۆزۈمنى ئەقىللىق چاغلىيالمايمەن، بەزىدە كاستۇم كەيسەممۇ ئۆزۈمنى بىئارام بولغاندەك ھېس قىلىمەن. مېنىڭ كومپيۇتېر بىلىملىرىممۇ ناھايىتى چەكلىك، تور سودىسىنى، تور بېكەت بىلىملىرىنى چۈشەنمەيمەن. بىراق مەن مەڭگۈ ۋازكەچمەيمەن. مېنىڭچە، ھەربىر ئادەم بۇ نۇقتىنى قىلالىسا، ماڭا ئوخشايدىغان %80ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدۇ.» شۇنداق، خۇددى مايۈننىڭ ئېيتقىنىدەك، بايلىققا ئېرىشىپ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئاچقۇچى مەڭگۈ ۋاز كەچمەسلىك. ئىزچىل تىرىشىشقان روھ ئاتالمىش پاراسەت ياكى يۇقىرى ئوقۇش تارىخى ئەمەس.

شۇنىڭ ئۈچۈن، دائىم ئۆزىنىڭ ئوقۇش تارىخىنىڭ تۆۋەن، ئەقلىنىڭ كەمچىل ئىكەنلىكىدىن ئاغرىنىپ يۈرۈيدىغان دوستۇم، دەرھال ئويغىنىڭ! ئۆزىڭىزنىڭ نامراتلىقى ۋە مەغلۇبىيىتىنى بۇ ئىشلار سەۋەبلىك دەپ قارىماڭ. ئۆزىڭىزگە قاراپ بېقىڭ، ئۆزىڭىزنىڭ تىزلا ئۆزگىرىدىغان ناچار ئادىتىنىڭ

بار ـ يوقلۇقىغا، ئىزچىل تىرىشىدىغان روھنىڭ كەمچىل ياكى ئەمەسلىكىگە قاراپ بېقىڭ. ئەگەر سىزدە يەنە بايلارغا ئايلىنىش ئىرادىسى بولسا، ئۇنداقتا ھازىردىن باشلاپ ئۆزىڭىزنىڭ تېزلا ئۆزگىرىدىغان ناچارئادەتىڭىزنى ئۆزگەرتىپ، بايلارنىڭ ئىزچىل تىرىشىدىغان روھىنى ئۆگىنىڭ!

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولۇش يولىدا ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىغاندا،نامراتلار ناھايىتى تېزلا ئۆزگىرىپ بالدۇرلا ۋاز كېچىدۇ، نەتىجىدە بايلىققا ئېرىشەلمەيدۇ؛ بايلار ئىزچىللىق بىلەن تىرىشىپ بەل قويۇۋەتمىگەچكە، ئاخىرىدا بايلىقنىڭ چوققىسىغا چىقالايدۇ. ئەگەر نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولماقچى بولساق،ھەرۋاقىت تېزلا ئۆزگىرىپ بەل قويۇۋېتىدىغان ئادەتتىن يىراق تۇرۇشىمىز، ئىزچىل تىرىشىدىغان جاھىللىق روھنى يېتىلدۈرۈشىمىز كېرەك.

نامراتلار ئۆزىگە كەڭ قورساق كېلىدۇ، بايلار باشقىلارغا كەڭ قورساق كېلىدۇ

كەڭ قورساقلىق بىر خىل ئېسىل پەزىلەت، يەنە كېلىپ كىشىلىك مۇناسىۋەتنى بىر تەرەپ قىلىشتىكى پاراسەت.

داڭلىق يازغۇچى فاڭلوڭ ئىلگىرى ئۇنىڭ ئەسىرى «كەڭ قورساقلىق» تا «بۈيۈك بېرىتانىيە قامۇسى» دىكى كەڭ قورساقلىققا بېرىلگەن تەبىرنى نەقىل كەلتۈرۈپ شۇنداق دەيدۇ: «كەڭ قورساقلىق ـ باشقىلارنىڭ ئەركىن ھالدا ھەرىكەتلىنىش ۋە شەيئىلەرگە نىسبەتەن پىكرىنى بايان قىلىشقا يول قويۇش، سەۋىرچانلىق ۋە قىلچە يەكلىمەسلىك ھالىتىدە ئۆزى بىلەن ئوخشاش بولمىغان كۆز ـ قاراشلارغا چىداشنى كۆرسىتىدۇ».

ئەمەلىيەتتە، كەڭ قورساقلىقمۇ نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقىنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ، ئادەتتىكىچە قىلىپ ئېيتقاندا، نامراتلار ئۆزىگە نىسبەتەن كەڭ قورساق بولۇشنى تېخىمۇ ياخشى كۆرىدۇ، بايلار ھەمىشە باشقىلارغا نىسبەتەن كەڭ قورساق بولىدۇ.

بايلارنىڭ باشقىلارغا كەڭ قورساق بولۇشى ئەمەلىيەتتە ئۆزىگە نىسبەتەن كەڭ قورساق بولۇشتۇر. چۈنكى باشقىلارغا نىسبەتەن كۆپرەك كەڭ قورساق بولغاندا، ئۆزىنىڭ ھايات يولىدىكى بوشلۇقمۇ كەڭرى بولىدۇ. ھاياتلىقتا دوستلارنىڭ كۆڭۈل بۆلۈشى ۋە قوللىشى بولىدۇ، ھەرگىزمۇ دوستلارنىڭ كەمچىل بولۇشى بىلەن يالغۇز قېلىشقا بولمايدۇ. بايلار دائىم قىيىنچىلىققا يولۇققاندا باشقىلارنىڭ ياردىمىگە ئېرىشەلەيدۇ، بۇ ئۇلارنىڭ ئادەتتە باشقىلارغا نىسبەتەن كەڭ قورساق بولغانلىقى بىلەن مۇناسىۋەتلىك.

سوڭشىياشىڭجىجۇ سوڭشىيا ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى شىركىتىنىڭ قۇرغۇچىسى بولۇش سۈپىتى بىلەن، «تىجارەت پىرى» دەپ تەرىپلىنىدۇ. ئۇ «ئۆزىگە قاتتىق، باشقىلارغا كەڭ قورساق بولۇش» نى ھاياتلىقىنىڭ قىبلىنامىسى قىلغان. كارخانا تۈرمۇشىدىمۇ ئۇ مۇشۇ بۇيىچە قىلغان.

1918 - يىلى سوگشىياشگججۇ تولۇق ئوتتۇردا ئوقۇۋاتقان ۋاقتتا كوللكتىپ ياتاقتا تۇراتتى. مەكتەپنىڭ بەلگىلىمىسى بويىچە، ئۇلارنىڭ ئۆگىنىش ئۆيىنىڭ تازلىقىغا سوگشىياشگججۇ بىلەن بىر نەچچە ساۋاقداش مەسئۇل ئىدى، ھالبۇكى باشقا ساۋاقداشلار ناھايىتى ھورۇن بولۇپ، كۈندىلىك دەرسخانا تازلىقىنى سوگشىياشگججۇ ئۆزى يالغۇز قىلاتتى. سوگشىياشگججۇنىڭ بۇنىڭغا ئاچچىقى كېلىپ، بۇ ئىشنى بىر يۇرتداش مەكتەپدىشىغا ئېيتىپتۇ، مەكتەپدىشى بۇنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ھېچقانداق ئىنكاس بىلدۈرمەي، پەقەتلا ئاددى قىلىپ: «سەن ئۆزۈڭ قىلىشقا تىگىشلىك ئىشنى قىلدىڭ، ئۇنداقتا يەنە نېمىشقا باشقىلاردىن ئاغرىنىسەن؟» دەپتۇ.

يۇرتدېشىنىڭ سۆزىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، سوگشىياشگججۇ ئويلانغىنىچە كېتىپ قاپتۇ. شۇنىڭدىن باشلاپ، شوگشىياشگججۇ ھەرقانداق ئادەمگە ھېچقانداق چوڭ - كىچىك دوكلات قىلماي باش چۆكۈرۈپ ئىشلەپتۇ، باشقا ساۋاقداشلارنىڭ ياردەم قىلىش - قىلماسلىقى بىلەن كارى بولماپتۇ. ئىلگىرى ھورۇنلۇق قىلغان ساۋاقداشلارمۇ سوگشىياشگججۇنىڭ بۇنداق جاپا تارتىۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ، كۆڭلىدە ناھايىتى خىجىل بوپتۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇلارمۇ سوگشىياشگججۇنىڭ تازلىق قىلىشىغا ياردەم قىلىدىغان بوپتۇ.

سوگشىياشگججۇنىڭ باشقىلاردىن ئاغرىنماي، ئۆزىگە قاتتىق بولۇشى كۆپچىلىكنىڭ ئېتىراپ قىلىشىغا ئېرىشىپتۇ. كېيىنكى كۈنلەردە ئۇ ئاۋۋالقىدەكلا بۇخىل ئىش قىلىش ئۇسۇلىنى ساقلاپ كەپتۇ. ھەتتا سوگشىيا گورۇھىنىڭ باش لىدىرى بولغان ۋاقتلاردىمۇ ئۆزگەرتمەپتۇ.

بىرقېتىم سوگشىياشگججۇنىڭ قول ئاستىدىكى بىر خادىم خىزمەت تەجرىبىسى كەمچىل بولۇش سەۋەبلىك، بىر قىسىم قەرزلەرنى يىغالمىغان. ئۇ ئاچچىقلىنىپ چوڭ يىغىندىلا بۇخىزمەتچىنى قاتتىق تىللىغان. ئىش ئۆتۈپ كەتكەندىن كېيىن، سوگشىياشگججۇ ئۆزىنىڭ بۇ ھەرىكىتىدىن قاتتىق پۇشايمان قىلىپ، ئۆزىنىڭ ئۇ قەرز ھۆججىتىگە ئىمزا قويمىغانلىقىنى، خىزمەتچىنىڭ پەقەت تەستىقتىن ئۆتكۈزمىگەنلىكىنى ئويلاپتۇ، ئاندىن ئاساسلىق مەسئۇلىيەتنىڭ ئۆزىدە ئىكەنلىكىنى ھېس قىپتۇ.

ئۆزىنىڭ خاتالىقىنى ھېس قىلغاندىن كېيىن، سوڭشىياشىڭجىجۇ ئاكتىپلىق بىلەن ئۇ خىزمەتچىگە تېلېفون بېرىپ سەممىيلىك بىلەن كەچۈرۈم سوراپتۇ. ئۇ كۈنى دەل خىزمەتچىنىڭ يېڭى ئۆيگە كۆچكەن ۋاقتى بولۇپ، سوڭشىياشىڭجىجۇ گۈل ئېلىپ ئۇنىڭ ئۆيىگە بېرىپ تەبرىكلەپتۇ، ھەمدە تەرگە چۈمۈلگىنىچە ئۆز قولى بىلەن ئۇنىڭغا ئائىلە جابدۇقلىرىنى يۆتكىشىپ بېرىپتۇ. خىزمەتچى ئۆز خوجايىنىنىڭ بۇنچىلىك سەممىيلىكىنى كۆرۈپ ناھايىتى تەسىرلىنىپتۇ، شۇنىڭدىن باشلاپ خىزمەتتە تېخىمۇ تىرىشىپ، ئۆزىنىڭ بىخەستىلىك قىلىدىغان ئادىتىنى ئۆزگەرتىپتۇ.

بۇ ئىش كارخانىدا ئېغىزدىن ـ ئېغىزغا تارقىلىپتۇ، بىر چوڭ شىركەتنىڭ خوجايىنىنىڭ ئۆزىنىڭ سۆلىتىدىن چۈشۈپ بىر ئادەتتىكى خىزمەتچىدىن كەچۈرۈم سورىشى ھەقىقەتەن ناھايىتى تەس ئىدى.

باشقىلارخاتالىق ئۆتكۈزگەندە، بايلار سوڭشىياشىڭجىجۇغا ئوخشاش ئۆزىنى تىنچلاندۇرۇۋالىدۇ، ئۆزىنىڭ مەسئۇلىيىتى توغرۇلۇق قارشى تەرەپنىڭ مەيدانىدا تۇرۇپ ئويلىنىدۇ، بۇنداقتا ئاچچىقلىنىش بىردەمدىلا يوقىلىپ كېتىدۇ.

كىشىلىك تۇرمۇشنىڭ راۋان بولۇشى، مەڭگۈ باشقىلار بىلەن سۈركىلىش بولۇپ قالماسلىقى مۇمكىن ئەمەس. باشقىلار بىلەن توقۇنۇش پەيدا بولغاندا، ئەگەر كەڭ قورساق بولالماي «ئوتنىڭ ئۈستىگە ياغ چاچساق،» ئۆزىمىزنىڭ يولىنى تېخىمۇ تارايتىپ قويىمىز. نۇرغۇنلىغان نامراتلارنىڭ ئىقتىدارى ناھايىتى كۈچلۈك، بىراق ئۇلار كەڭ قورساق بولۇشنى بىلمەيدۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىنىمۇ جارى قىلدۇرالمايدۇ،بۇ ناھايىتى ئەپسۇسلىنارلىق ئەھۋال.

بايلارنىڭ ئەگرى ـ توقاي سەرگۈزەشتىسى بىزگە ھەربىر ئادەمدە ئازاب ـ ئوقۇبەت بولىدىغانلىقىنى ئېيتىپ بېرىدۇ. پەقەت كەڭ قورساق بولغاندىلا، باشقىلارنىڭ ئۆزىگە قىلغان ئەسكىلىكىنى ئۇنتۇغاندىلا ئاندىن تېخىمۇ ئىگىزگە قاراپ ئۇچقىلى بولىدۇ. ئەگەرھەمىشە ئۆزىگە زىيانكەشلىك قىلىدىغان ئادەملەرگە نىسبەتەن گۇمانلىنىش پوزىتسىيىسىدە بولغاندا، ئۆزىگە غايەت زور پىسخىكىلىق بېسىم ھاسىل قىلىۋالىدۇ، ھەمدەئۆزىنىڭ ساغلاملىقىغىمۇ تەسىر يەتكۈزۈپ قويىدۇ.

كۈتۈنۈش نۇقتىسىدىن ئېلىپ ئېيتقاندا ، بىر ئادەمدە ھەمىشە قىساسكارلىق پىسخىكىسى بولسا ،ئۆزى ئۇچرايدىغان زىيان قارىشى تەرەپنىڭكىدىنمۇ چوڭ بولىدۇ. بۇ خىلدىكى ئوزۇن مەزگىللىك قىساسكارلىق پىسخىكىسى ئادەمنى يۇقىرى قان بېسىم، يۈرەك كېسىلى قاتارلىقلارغا گىرىپتار قىلىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن قەدىمكىلەر ھەمىشە كەڭ قورساق ھالەتنى ساقلاشنى تەشەببۇس قىلىدۇ. كۇڭزىنىڭ ئوقۇغۇچىسى زىگوڭ ئىلگىرى ئۇنىڭدىن سوراپتۇ:«ئۆزىنىڭ ئۆمۈرلۈك ئەقىدىسى قىلىشقا ئەرزىيدىغان سۆز بارمۇ؟» كۇڭزى مۇنداق جاۋاب بېرىپتۇ: «بار، بۇ سۆز دەل ‹كۆكسى ـ قارنى كەڭ بولۇش › تۇر» .

بايلار بۇ سۆزنىڭ مەنىسىنى ناھايىتى ئوبدان بىلىدۇ، ئەلۋەتتە بۇنىڭ كۆرستىدىغىنى باشقىلارغا نىسبەتەن كەڭ قورساق بولۇش، ھەرگىزمۇ ئۆزىگە نىسبەتەن ئەمەس. بايلارنىڭ ئۆزىگە قويغان تەلىپى ناھايىتى قاتتىق بولۇپ، ئۇلار بۇ جەمئىيەتتە رىقابەتنىڭ ھەممىلا جايىدا مەۋجۇت ئىكەنلىكىنى، سودا مەيدانىنىڭ جەڭ مەيدانىغا ئوخشايدىغانلىقىنى،ئۆزىنىڭ ھەربىر سۆز ـ ھەرىكىتىنىڭ ئۆزىنىڭ كەسپىي ئىشلىرىغا تەسىر قىلىدىغانلىقىنى چۈشىنىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، بايلار ئۆزىگە ناھايىتى قاتتىق مۇئامىلە قىلىدۇ، بۇ خىل مۇئامىلىنىڭ ئۆزىنىڭ ئۆتكۈزگەن خاتالىقىنى ئازايتىشقا، ئەگرى يولنى ئاز مېڭىشقا پايدىسى بولىدۇ.

دەل بۇنىڭ ئەكسىچە، نامراتلار ئۆزىگە نىسبەتەن ناھايىتى كەڭ قورساق بولۇپ، ھەمىشە ھەرخىل باھانىلەرنى تېپىپ ئۆزىنى كەچۈرىدۇ. ئەگەر ئۇلار ئۆزلىرى ۋەزىپىنى ئورۇنلىيالمىغان بولسا، مەسئۇلىيەتنى باشقىلارغا ئىتتىرىپ قويىدۇ، ھەمىشە ئۆزىنىڭ خاتالىقىنى كەچۈرۈۋەتكىلى بولىدۇ دەپ ھېس قىلىدۇ.

ئوزۇن مەزگىل مۇشۇنداق بولغاچقا، نامراتلار پەقەت نامراتلىق ئىلكىدە جان تالىشىپ يۈرىدۇ،مەڭگۈ بايلىق كېمىسىگە چىقالىشى ناتايىن.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

كەڭ قورساقلىقنى بىلىدىغان ئادەم ئىشلىرىنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈردىغان، ئائىلىسىنى ئەمىن

قىلىدىغان سىرنى بىلگەن بولىدۇ. خىزمەتداشلارنىڭ تەنقىدى، رەھبەرلەرنىڭ ئاھانىتى ۋە دوستلارنىڭ خاتا چۈشىنىپ قېلىشىدىن تۇرمۇشتا قېچىپ قۇتۇلغىلى بولمايدۇ. ھەددىدىن ئارتۇق تالىشىش ۋە زەربە ئىشنى تېخىمۇ يامانلاشتۇرۇۋېتىدۇ،ئەكسىچە كەڭ قورساقلىق ئىشلارنى بىردەمدىلا ئىزىغا چۈشۈرەلەيدۇ. ئەلۋەتتە، كەڭ قورساقلىق بىر خىل كۈچ ھەرگىزمۇ ئاجىزلىق ئەمەس، يول قويۇش چوقۇم نىشانلىق ۋەپىلانلىق بولىدۇ، بۇنىڭدا ئاكتىپلىق ھوقۇقىنى قولغا ئالغىلى بولىدۇ، ئامالسىزلىق ۋە ئىلاجسىزلىق ھەرگىزمۇ كەڭ قورساقلىق ئەمەس.

كۆڭلى ـ كۆكسى تار، كەڭ قورساقلىقنى چۈشەنمەيدىغان ئادەم ھەرگىزمۇ بايلىق يولىدا ئۇزۇنغا ماڭالمايدۇ، ئەكسىچە ئۆزىگە قاتتىق بولغان، باشقىلارغا كەڭ قورساق بولغان ئادەم چوقۇم جامائەتنىڭ ھىمايىسىگە ئېرىشىپ، بۇ ئارقىلىق زور بايلىققا ئېرىشەلەيدۇ.

نامراتلار كىچىك پۇلنى تاپىدۇ، چوڭ زىيان تارتىدۇ. بايلار كىچىك پۇلدىن كېچىدۇ، چوڭ پايدا ئالىدۇ

جۇڭگودا توغرىدەك كۆرۈنسىمۇ، ئەمەلىيەتتە خاتا بولغان نۇرغۇنلىغان ماقال - تەمسىللەر بار،مەسىلەن: «پالۋان كۆز ئالدىدىكى زىياننى تارتمايدۇ.» نامراتلار بۇ خىلدىكى ماقال -تەمسىللەرنى ئۆزىنىڭ جاھاندارچىلىق قىلىشتىكى ئېتىقادى قىلىپ، پەقەت ئەخمەقلەرلا كۆز ئالدىدىكى زىياننى تارتىدۇ دەپ قارايدۇ. ئەمەلىيەتتە بۇ خىل كۆز - قاراش خاتا،چۈنكى نۇرغۇنلىغان ۋاقىتلاردا «زىيان تارتىش» پەقەتلا يۈزەكى بولىدۇ، «زىيان تارتىشنى بەخت» دەپ بىلىدىغان ئاشۇ «ئەخمەق» لەر دائىم باشقىلارنى ھەيران قالدۇردىغان بايلىققا ئېرىشىدۇ.

نامراتلار زىيان تارتىشتىن بىزار بولۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، يەنە كىچىك پايدا ئېلىشنى،باشقىلارنى زىيان تارتقۇزۇشنى ياخشى كۆرىدۇ. بۇ خىلدىكى شەخسىيەتچىلىك قارىماققا توغرا، ئەمەلىيەتتە ئۇچىغا چىققان ئەخمەقلىق بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. باشقىلارنى زىيانغا ئۇچرىتىپ تۇرۇپ كىچىك پايدا ئېلىش نامراتلارنىڭ ئادىمىيلىكىنى يوقىتىپ،بايلىققا ئېلىپ بارىدىغان يولنى ئۈزۈپ قويىدۇ، يەنە نامراتلارنى زور ماددى زىيانغا ئۇچرىتىشى مۇمكىن، ئاتالمىش «كىچىك پايدىغا ئاچكۆزلۈك قىلىپ چوڭ زىيان تارتىش» دەل مۇشۇنداق ھادىسە بولۇپ ھېسابلىنىدۇ.

مىڭ سۇلالىسىدىكى فېڭ مېڭلوڭ يازغان «ئەلگە تەۋسىيە ھېكمەتلەر» دىگەن كىتابتا «كىچىك پايدىغا ئاچكۆزلۈك قىلىپ چوڭ زىيان تارتىش» قا ئائىت مۇنداق بىرھېكايە بار:

400 يىل بۇرۇن مەلۇم بىر شەھەردە «پايدىكەش» لەقەملىك بىرى بولغان ئىكەن، ئۇنىڭ بۇنداق ئاتىلىشىدىكى سەۋەب ئۇ كىچىك پايدىلارنى ئېلىشنى ناھايىتى ياخشى كۆردىكەن. پەقەت پايدا ئالغىلى بولىدىغان ئىشلار ئۇنىڭغا ئۇچراپ قالسىلا، ئۇنىڭ بىرىپ «توڭگوزنىڭ بىرتال تۈكىنى يۇلغىنى يۇلغان >>ئىكەن. قوشنىلىرىمۇ ئۇنىڭدىن ناھايىتى بىزار بوپتۇ.

بىر كۈنى،پايدىكەش كوچىدا كېتىۋېتىپ تۇيۇقسىز يەردە تۇرغان بىر بوغچىنى كۆرۈپ قاپتۇ.

ئۇ بوخچىنى قولىغا ئېلىپ، ئىچىدىكى كۆمۈش يامبۇنىڭ بىر بۆرجىكىنى ئەمدىلا كۆرنىشىگە بىر ئادەم كېلىپ بوغچىنى چۇشۇرۇپ قويغانلىقىنى ئېيتىپتۇ. پايدىكەش ئەلۋەتتە بۇنداق پايدىنى قولدىن بەرمەيتتى، شۇنىڭ بىلەن ئۇ ھېلىقى ئادەم بىلەن تالىششقاباشلاپتۇ، ئەتراپقا بىردەمدىلا ئويۇن كۆرىدىغانلار يىغىلىپتۇ. بۇ ۋاقىتتا بىرمويسىپىت ئوتتۇرىغا چىقىپ: «ئىككىڭلار كوچىدا سوقۇشساڭلار بولمايدۇ، ئەگەرخەۋەرچىلەرگە يولۇقۇپ قالساڭلار ھېچكىم پايدا ئالالمايدۇ، شۇڭا ئالدىدىكى مەيخانىغا بېرىپ مەسلىھەتلەشكىنىڭلار ئەۋزەل.» دەپتۇ. مويسىپىتنىڭ گېپىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، پايدىكەش بىلەن ھېلىقى ئادەم بۇ گەپنىڭ ئاساسى بارلىقىنى ھېس قىپتۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۈلار مويسىپىتقا ئەگىشىپ يېقىن ئەتراپتىكى مەيخانىغا بېرىپتۇ.

مەيخانىغابارغاندىن كېيىن، مويسىپىت ئۈلارنىڭ ئالدىدىلا بوغچىنى ئېچىپ، ئىچىدىكى ئىككى كۆمۈش يامبۇنى كۆرۈپتۇ. پايدىكەش بۇلارنى ئۆچۈق كۆرگەندىن كېيىن تېخىمۇ ئاچكۆزلۈك بىلەن تالىششقا باشلاپتۇ، بۇ ۋاقىتتا ھېلىقى ئادەم: «يامبۇنى مەن چۇشۇرۇپ قويغان، سەن نېمىشقا تېپىۋالغاندىن كېيىن ماڭا قايتۇرۇپ بەرمەيسەن؟» دەپتۇ. پايدىكەش تەپتارتماستىن: «مەن تېپىۋالغاندىن كېيىن مېنىڭ بولىدۇ!» دەپتۇ. بۇ ۋاقىتتا ئەتراپتىكى كىشىلەر غۇلغۇلا قىلىشىپ: «كۆرگەنلەرنىڭمۇ بىر ئۈلۈشى بار، بىزھەممىمىز كۆردۇق، پەقەت تېپىۋالمىدۇق، خالاس. بىزگە بىر ئۈلۈش تېگىشى لازىم.»دەپتۇ. پايدىكەش بۇنى ئاڭلاپ قانداقمۇ قوشۇلسۇن، شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ مىجەزى تېخىمۇ ئۇساللىشىپتۇ.

گەرچە پايدىكەش ناھايىتى ئاچكۆز بولسىمۇ، بىراق ئەتراپتىكىلەرگە تاقابىل تۇرۇش تەس بوپتۇ. ھەم جامائەتنىڭ بېسىمىدىن قۇتۇلالماي ئۇ ئاخىرى بىر ئامال ئويلاپ چىقىپتۇ. ئۇ كىشىلەرگە قاراپ: «مۇنداق بولسۇن، مەنمۇ سىلەرگە يول قويااي، سىلەرمۇ كۆمۈشنى تالاشماڭلار، مەن پۇل چىقىرىپ سىلەرنى مەيخانىدا ھاراق ئىچىپ، گۆش يېيىشكە تەكلىپ قىلاي. مەن بىلەن كۆمۈشنى تالاشقان بۇ بۇرادەرگە كەلسەك، سەنمۇ مەندىن كۆمۈشنى تالاشمىغىن، ئىشقىلىپ مەن ئاۋۋال تېپىۋالغان. مەندە 10 نەچچە دانە پارچە كۆمۈش بار، مەن ھەممىنى ساڭا بېرەي. شۇنداق قىلساق

بولامدىمۇ؟» دەپتۇ. پايدىكەشنىڭ گېپىنى ئاڭلىغان كىشىلەر بىكارغا ھاراق ئىچىپ، گۆش يەيدىغانلىقىدىن خۇشال بولۇپ ئۇنىڭ دىگىنىگە قوشۇلۇپتۇ. كۆمۈش تالاشقان ھېلىقى ئادەممۇ كۆپچىلىكنىڭ سالاسى بىلەن قوشۇلۇپتۇ.

پايدىكەش ئۆزىدىكى بارلىق كۆمۈشلەرنى ھېلىقى ئادەمگە بېرىپتۇ، ئۇ ئادەم خۇشال بولغىنىچە كېتىپ قاپتۇ. ئۇ ئاندىن باشقىلارنى مېھمان قىپتۇ، ئاخىردا ئۆزى تېپىۋالغان ھەميانىنى كۆتۈرۈپ خۇشال بولغىنىچە ئۆيىگە قايتىپتۇ.

ئۆيىگەقايتقاندىن كېيىن، پايدىكەش بۇ ئىككى يامبو كۆمۈشلەرنى قوشقاندا ئاز بولغاندا100 سەر بولۇپ، خەجلەشكە قولايسىز بولىدىغانلىقىنى ھېس قىپتۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇ سەرراپخانىغا كېلىپ كۆمۈشنى ئېرىتمەكچى بوپتۇ. كۆمۈشچى ئۇستام يامبونى ئېلىپ سىلاپ كۆرۈپ تازا توغرا ئەمەسلىكىنى ھېس قىپتۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇ قەدىمكى «پۇل تەكشۈرۈش ماشىنىسى» بولغان ئۇسكىنە بىلەن يامبونى پارچىلىغان ئىكەن، بۇ ئاتالمىش يامبولارنىڭ ئەمەلىيەتتە سىرتى بىرقەۋەت كۆمۈش قەلىيى بىلەن قاپلانغانلىقىنى، ئىچىدىكىسىنىڭ قوغۇشۇن ئىكەنلىكىنى كۆرۈپتۇ. پايدىكەشنىڭ بۇنى كۆرۈپ كۆزلىرى ئالچەكمەن بولۇپ كېتىپتۇ. ئۇ ئېسىگە كېلەلمىگەن پەيتتە سىرتتىن ئىككى يايى كىرىپ تۆمۈر ئىشكەلنى ئۇنىڭ بوينىغا سېلىپ،«يالغاندىن پۇل ياساش» جىنايىتى بىلەن تۇتۇپ كېتىپتۇ.

پايدىكەشكەئوخشاش نامراتلار دائىم كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنى ئويلايدۇ، ئاچكۆزلۈك قىلىپ باشقىلارنى زىيانغا ئۇچراتماقچى بولغاچقا، دائىم زىياننىڭ چوڭىنى تارتىدۇ. بايلار بۇنىڭ ئەكسىچە، ئۇلار ۋاقتلىق مەنپەئەتنىڭ ئېزىقتۇرۇشىغا ئۇچرىمايدۇ، شۇ سەۋەبتىن پايدىنىڭ چوڭىنى ئالىدۇ. بايلار «كىچىك زىيان» لارنى تارتقاندا، بىر قىسىم كىشلەرئۇلارنى ئەخمەق دەپ ئويلايدۇ، ھالبۇكى بۇ بايلار كىچىك زىيان ئارقىلىق پايدىنىڭ چوڭىنى ئىگەللىگەن ۋاقتتا، باشقىلار ئاندىن ئۇلارنىڭ ئەقىللىق تەرىپىنى بايقايدۇ.

200 نەچچە يىل بۇرۇنقى ئامېرىكىنىڭ شەرقى قىسمىدا، مۇنداق بىر «ئەخمەق بالا» نىڭ

ھېكايىسى تارقالغان:

مۇنداق بىرباال بولغان ئىكەن، كىشىلەر سول قولىدا 10 سىنت، ئوڭ قولىدا 5 سىنتنى تۇتۇپ ئۇنى تالالشقا بۇيرۇغاندا، ئۇ ھەمىشە 5 سىنتنى تاللىغان. نۇرغۇنلىغان كىشىلەر بۇنى ئاڭلىغاندىن كېيىن ئىشەنگۈسى كەلمەي، ئۆزلىرى بالىنى ئىزدەپ كېلىپ سىناپ باققان،نەتىجىدە بۇ باال ھەر قېتىمدا 5 سىنتنى ئالغان. بۇ ئىشنىڭ تارقىلىشىغا ئەگىشىپ، بۇبالىنى ئىزدەپ كېلىدىغان كىشىلەر بارغانسىرى كۆپەيگەن، كۆپچىلىك ھەممىسى بۇ بالىنى كالىسىدا مەسىلە بار ئەخمەق باال دەپ قارىغان.

بىر كۈنى، ناھايىتى ئابرويلۇق سابىق گېنىرال بۇ يەردىن ئۆتۈپ كېتىۋېتىپ بۇ ھېكايىنى ئاڭلاپتۇ. ئۇ ئۆزى بۇنى سىناق قىلىپ، باشقىالر تەسۋىرلىگەن بىلەن ئوخشاش ئىكەنلىكىنى ھېس قىپتۇ. گېنىرال قاقاقالپ كۈلۈپ تۇرۇپ بالىغا: «ئوغلۇم، سەن ناھايىتى ئەقىللىقكەنسەن! سەن كېيىن چوقۇم بۈيۈك شەخسلەردىن بولالايسەن!» دەپتۇ.گېنىرالنىڭ گېپىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، ئەتراپتىكى كىشىلەر چۈشىنەلمەي ئويالپتۇ:گېنىرال نېمىشقا بۇ «ئەخمەق» بالىنى بۈيۈك شەخسلەردىن بولىدۇ دەپ قارايدۇ؟

كېيىن ئەمەلىيەت گېنىرالنىڭ پەرىزىنىڭ توغرا ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلىغان. بۇ «ئەخمەق»بالىنىڭ ئىسمى ۋېلىيام.خارىسن بولۇپ، چوڭ بولغاندىن كېيىن ئامېرىكىنىڭ 9 ـ نۆۋەتلىك زۇڭتۇڭى بولغان. زۇڭتۇڭ خارىسن ئۆزىنىڭ بالىلىق ۋاقتىدىكى بۇ ھېكايىنى ئەسلەپ شۇنداق دەيدۇ: «ئەگەر مەن 10 سىنتنى ئالسام، باشقىالر مېنى قايتا ئىزدەپ كەلمەيدۇ، ئۇنداقتا مەن باشقىالرنىڭ پۇلىنى بىكارغا ئالالمايمەن، ئەجىبا بۇ بىرچوڭ زىيان ئەمەسمۇ؟»

ئادەمنى ھەيران قالدۇرىدىغان ئىش، ئەسلىدە بۇ«ئەخمەق» باال نېمە دىگەن ئەقىللىق ھە!

زۇڭتۇڭ خارىسن ھەقىقەتەن ناھايىتى ئەقىللىق ئادەم . ئۇ كىچىكىدىن باشالپ باشقىالرنىڭ قىزىقىش ھېسسىياتىدىن پايدىلىنىپ باي بولۇشنى چۈشەنگەن. گەرچە 5 سىنتنى 10 سىنتقا

سېلىشتۇرغاندا، ئېنىقلا زىيان بولغان بولسىمۇ، بىراق ئۇ كىچىككىنە زىيان تارتىش ئارقىلىق توختىماستىن 5 سىنتنى ئېلىپ تۇرغان، ۋە مۇشۇ تەرىقىدە چوڭ پايدىنى ئالغان.

رېئال تۇرمۇشتىمۇ دەل مۇشۇنداق، نامراتلار ھەمىشە كۆز ئالدىدىكى كىچىك مەنپەئەتكە ئېرىشىشنى ئويلايدۇ. ھالبۇكى ئىشلارنىڭ ھەممىسى نىسپىي بولسىمۇ، بىراق بىر ئادەم پايدا ئالغان ۋاقىتتا، يەنە بىر زىيان تارتىدۇ. دۇنيادا ھېچكىمنىڭ ئەخمەق بولغۇسى يوق، نامراتلار كىچىك پايدىنى ئىگەللىگەندىن كېيىن، ئۆزلىرىنى پايدا ئالدىم دەپ قارايدۇ، ئەمما ئۆزىنىڭ چوڭ زىيان تارتقانلىقىنى بىلمەيدۇ، چۈنكى ئۇلار ئاچكۆزلۈك قىلىپ ئەڭ قىممەتلىك بولغان ئادىمىيلىكنى يوقىتىدۇ.

تۇرمۇشنىڭ ھەممىلا تەرىپى كىچىك مەنپەئەتلەرگە تويۇنغان، ئەگەر ھەمىشە كىچىك مەنپەئەتلەرنى ئويلىغاندا، ئۇنداقتا ھەقىقىي بايلىققا سەل قاراش كېلىپ چىقىدۇ. بايلار ئەزەلدىن كىچىك زىياندىن قورقمايدۇ، بىر كېچىدىلا باي بولۇشنىمۇ ئويلىمايدۇ. ئۇلار پەقەت ئۆزىنىڭ يۆنىلىشىگە ئاساسەن ئالغا ئىلگىرىلەيدۇ، باشقىلار بىلەن بولغان ئالاقەجەريانىدا ئادەمگەرچىلىك پوزىتسىيىسىنى ساقلايدۇ، زۆرۈر بولغاندا ئۆزى ئازراق زىيان تارتىسىمۇ باشقىلارغا پايدا بېرىدۇ، دەل مۇشۇنداق بولغاچقا، ئۇلارنىڭ سودىسى ئۇزۇن داۋاملىشىدۇ، بايلىقى بارغانسىرى كۆپىيىپ بارىدۇ.

ۋېنجۇ سودىگەرلىرى ئەقىللىقلىقى بىلەن دۇنياغا مەشھۇردۇر، ئۇلار كىچىك پايدىلارنى ئىگەللەشنى ئەقىللىقلىق ھېسابلىمايدۇ، بەلكى خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشىشنى ئەقىللىقلىق دەپ بىلىدۇ. خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشىش ئۈچۈن، ئۇلار بەزىدەھەتتا زىيان تارتىشتىنمۇ يانمايدۇ.

مۇنداق بىر ۋېنجۇلۇق سودىگەر ئۆتكەن، كىشىلەر ئۇنى لىيۇ خوجايىن دەپ چاقىرىشقا ئادەتلەنگەن.ئۇ شەنشىدە بىر ئېلېكتىر ئۈسكۈنىلىرى شىركىتى ئېچىپتۇ. بىر قېتىم، بىر كوناخېرىدار زاپچاس سېتىۋېلىشقا كەپتۇ. ئۇ ناھايىتى جىددىيلىشىپ كەتكەن بولۇپ، ئەگەرئۇ بۇ زاپچاسنى ئالالمىسا، ئۇنىڭ زاۋۇتى بىر كۈن ئىش توختىتىدىغان بولۇپ، بۇنىڭدىن100 مىڭ يۈەنلىك

ئىقتىسادىي زىيان كېلىپ چىقاتتى. «بالا كەلسە قوش كېلىدۇ.» دىگەندەك، بۇ زاپچاس ئامباردا يوق بولۇپ چىقىپتۇ. لىيۇ خوجايىن خېرىدارغا تەسەللىي بېرىپ، بىر كۈننىڭ ئىچىدە زاپچاسنى تەييار قىلىدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ.

خېرىدارغابولغان ۋەدىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئۈچۈن، لىيۇ خوجايىن ئۆزى شىئەنگە بېرىپتۇ،ئۇيلىمىغان يەردىن شىئەندىمۇ مال يوق بولۇپ چىقىپتۇ. شۇنداق قىلىپ ئۇ ئايروپىلانغا ئولتۇرۇپ كېچىلەپ خاڭجۇغا بېرىپتۇ، ئۇ ئايروپىلاندىن چۈشكەندە ئالىلىقاچان سەھەرسائەت ئۈچ بولغان ئىكەن. ئۇ يەنە نەچچە يۈز يۈەن خەجلەپ تاكسى توسۇپ ۋېنجۇغا بېرىپتۇ، ۋېنجۇغا بارغاندىن كىيىن ئۇ 10 نەچچە زاۋۇتنى ئايلىنىپ ئاخىر ئىزدىگىنىنى تېپىپتۇ ،ھەم تېپىپ كەلگەن ھېلىقى كەمچىل زاپچاسنى تەقلىد قىلىپ ياساشقا باشلاپتۇ.

لىيۇخوجايىن بۇ زاپچاسنى خېرىدارغا تاپشۇرغاندا، دەل 24 سائەت ۋاقت ئۆتكەن ئىكەن. بۇزاپچاستىن پەقەت 30 يۈەنلا پايدا چىقىدىكەن، بىراق لىيۇ خوجايىن نەچچە مىڭ يۈەنلىك ئايروپىلان كىراسى ۋە تاكسى پۇلى خەجلەپتۇ، ئۇنىڭ قول ئاستىدىكى خىزمەتچىلەرمۇ ئۇنى چوڭ زىيان تارتتى دەپ قاراپتۇ. ئىككىنچى كۈنى بۇ خېرىدار ئۇنىڭغا چوڭ سوۋغات ئەۋەتىپتۇ، ھەمدە يەرلىكتىكى ئاخبارات ۋاستىلىرىنى باشلاپ كەپتۇ. ئوزۇن ئۆتمەستىن لىيۇ خوجايىننىڭ خېرىدارنىڭ مەنپەئەتى ئۈچۈن زىيان تارتىشقا رازى بولغانلىقىدەك ھېكايە سودا دۇنياسىغا تارقىلىپتۇ. بۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ سودىسىمۇ ناھايىتى ياخشى بولۇپ، تىزلا كەسپىتىكى باشلامچى كارخانىغا ئايلىنىپتۇ.

لىيۇخوجايىننىڭ مۇۋەپپەقىيتى ئۇنىڭ يىراقنى كۆرەلىگەنلىكىدە، كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتنى دەپ خېرىدارنىڭ ئىشەنچىسىنى يەردە قويمىغانلىقىدا، نەچچە مىڭ يۈەن پۇل ئارقىلىق كىيىنكى نەچچە مىليونلۇق بايلىققا ئېرىشكەنلىكىدە.

نۇرغۇنلىغان نامراتلار بۇ قائىدىنى چۈشەنمەيدۇ، ئۇلار ناھايىتى سەزگۈرلۈك بىلەن كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتكە تىكىلىپ قارىۋالىدۇ، ئەزەلدىن باشقىلارنىڭ مەيدانىدا تۇرۇپ ئويلاپ باقمايدۇ.ئۇلارنىڭ پىرىنسىپى بولسا: پايدىسى يوق ئادەملەر بىلەن بېرىش - كېلىش

قىلماسلىق ،پايدىسى يوق ئىشلارنى قىلماسلىق. بايلار چىقىمغا قارىماستىن ئىختىساسلىقلارغا تايىنىپ پۇل تېپىۋاتقاندا، نامراتلار كىچىككىنە مەنپەئەتنى دەپ ئۆزىنىڭ ئادىمىيلىكىنى يوقىتىپ قويىدۇ، ئۆزىنىڭ يولىنى تېخىمۇ تارايتىپ، ئاخىرىدا ماڭىدىغانغا يولىمۇ قالمايدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

«زىيالىيلارھېكمىتى» دىگەن كىتابتا مۇنداق سۆزلەر بار: «جاھاندارچىلىقتا يول قويماق، چېكىنىش ئارقىلىق ئىلگىرلىمەك لازىم؛ باشقىلارغا كەڭ قورساق بولماق، ئۆزىنىڭ ئاساسىنى چىڭىتماق لازىم.» بايلىق يولىمۇ دەل مۇشۇنداق، پەقەت كىچىك زىيانلاردىن قورقمايدىغان كىشىلەرلا بايلىققا ئېرىشەلەيدۇ. بىر نامرات ئادەمگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، مەيلى سىز قانچىلىك نامرات بولۇڭ، پەقەت «باشقىلارغا قولايلىق بولسا ماڭىمۇ قولايلىق» دىگەن قائىدىنى چۈشەنسىڭىزلا، ئېھتىمال قىيىنچىلىق ئىچىدىن قۇتۇلۇپ چىقىپ، بايلارنىڭ سېپىگە قوشۇلالىشىڭىز مۇمكىن.

نامراتلار خوجايىن ئۈچۈن ئىشلەيدۇ، بايلار ئۆزى ئۈچۈن ئىشلەيدۇ

ھەربىر ئادەمنىڭ دىگۈدەك ئىشلەپ باققان تارىخى بولىدۇ، بىراق كىشىلەرنىڭ خىزمەتكە تۇتقان پوزىتسىيىسىدە پەرق چوڭ. ئومۇملاشتۇرۇپ ئېيتقاندا، نامراتلار ئۆزىنى خوجايىن ئۈچۈن ئىشلەۋاتىمەن دەپ ئويلايدۇ، بىراق بايلار ئۆزۈم ئۈچۈن ئىشلەۋاتىمەن دەپ قارايدۇ.

نامراتلاركۆڭلىدە خوجايىنىدىن رازى بولمايدۇ، ئۇلار ھەمىشە خوجايىنىنىڭ ئۆزىگە قىلغان بېسىمىدىن ۋە زۇلۇمىدىن ئاغرىنىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن خىزمەتتە ھېچقانداق ئاكتىپلىقى يوق، ھەمىشە ئىشلارنى بۇزۇپ تۇرىدۇ، ئىپادىسى ناچار. ئۇلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا،خىزمەت قىلىش پەقەتلا جاننى بېقىش ئۈچۈن، ئەگەر تۇرمۇش مەجبۇرلىمىغان بولسا ئۇلارھەرگىزمۇ خوجايىن ئۈچۈن ئىشلىمىگەن بولاتتى. بۇنداق كەيپىيات ۋە ئويلاردا بولۇش ئارقىلىق ئۇلارغا كۈن ئۆتسىلا ھېساب، «بولسا بولار، بولمىسا ئىز پۇلى بولار» دىگەن بۇخىل ئىدىيە ۋە ھەرىكەت ئۇلارنىڭ بىر ئۆمۈر باشقىلار ئۈچۈن خىزمەت قىلىشنى،باشقىلار تەرىپىدىن پايدىلىنىشنى بەلگىلىگەن.

بايلارنىڭ ئۆزىگە خاس يىراقنى كۆرەرلىكى ۋە ئىدىيىسى بار، گەرچە باشلىنىشتا باشقىلار ئۈچۈن خىزمەت قىلسىمۇ نىشانلىق قىلىدۇ، ئۇلارنىڭ ئۆزىگە خاس ئۇزاق مەزگىللىك نىشانى ۋەپىلانى بار. ئۇلارنىڭ نەزىرى نامراتلارغا ئوخشاش ئازغىنە ھەقتە توختاپ قالمايدۇ،بەلكى ئۆزىنىڭ كەلگۈسىدىكى تەرەققىياتىغا قارىتىلىدۇ. يۈزەكى قارىغاندا، ئۇلارخوجايىن ئۈچۈن ئىشلەۋاتقاندەك كۆرۈنىدۇ، ئەمەلىيەتتە ئۇلار خىزمەت قىلىش ئارقىلىق ئۆزىنى يۇكسەلدۇرۇۋاتقان، ئۆزىنى نامايان قىلىۋاتقان، ئۆزىنىڭ كەلگۈسىدىكى تەرەققىياتى ئۈچۈن كەڭرى يول ئېچىۋاتقان، يەنە كەلگۈسىدە باشقىلارنى ئىشلىتىش ئۈچۈن مۇستەھكەم ئاساس سېلىۋاتقان بولىدۇ.

مەكدونالد شىركىتىنىڭ ئىلگىرىكى باش لېدىرى، ئەڭ ياش باشقۇرغۇچى چارلىس.بېل دەل ئۆزى ئۈچۈن خىزمەت قىلىدىغانلارنىڭ تىپىك ۋەكىلى.

چارلىس.بېل1960 ـ يىلى ئاۋىستىرالىيەدىكى بىر نامرات ئائىلىدە دۇنياغا كەلگەن، ئائىلە شارائىتى ناچار بولغاچقا، ئەمدىلا 15 ياشقا كىرگەن چارلىس.بېل ئوقۇشتىن چېكىنىپ ئۆزىنىڭ كەسپىي ھاياتىنى باشلىغان.

چارلىس.بېل ئاۋىستىرالىيەنىڭ سىدنىي شەھرىدىكى بىر مەكدونالد تېز تاماقخانىسىغا كىلىپ خىزمەت قىلغان، ئۇنىڭ ئاساسلىق خىزمىتى تاماقخانا تازىلىق ئۆيىنىڭ تازىلىق خىزمىتى ئىدى.

چارلىس.بېل باشقىلارنىڭ نەزىرىدىكى ھەم پاسكىنا ھەم ھېرىقچىلىق بولغان بۇ خىزمەتنى ناھايىتى ئەستايىدىل قىلدۇ، ئاززاقمۇ ۋايسمايدۇ. ئۇ ئۆزىنىڭ خىزمەت ۋەزىپىسىنى ئادا قىلىپ بولغاندىن كيىن، خىزمەتداشلىرىغا ياردەملىشىپ ئاشخاننى تازىلىشىپ بېرىدۇ، ھەتتا بەزىدە مەشغۇلاتخانىغا بېرىپ ئاشپەزنىڭ بولكا پىشۇرۇشىغا ياردەم قىلدۇ.

چارلىس.بېلنىڭ خىزمەتتىكى ئىپادىسى خوجايىنىنىڭ ماختىشىغا سازاۋەر بولىدۇ،ھەمدە كەسپىي تەربىيلىنىشكە ئەۋەتىلدۇ. كەسپىي تەربىيلىنىش ئاياغلاشقاندىن كيىن، يەنە دۇكاندىكى ھەر قايسى ئورۇنلاردا پراكتىكا قىلدۇرۇلدۇ.

چارلىس.بېل خىزمەت قىلىش جەريانىدا ئاكتىپ ھالدا ئۆزىنىڭ كەسپىي بىلىمنى، باشقۇرۇش بىلىملىرىنى تولۇقلاپ، ئىقتىدارىنى تېخىمۇ مۇكەممەللەشتۈرىدۇ. ئىككى يىلدىن كيىن،ئۇ شىركەتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، مۇلازىمەت ۋە باشقۇرۇش خىزمەتلىرىگە پىشىپ كېتىدۇ. 19ياش ۋاقتىدا، ئۇ ئاۋىستىرالىيەدىكى مەكدونالد تاماقخانىسىنىڭ ئەڭ ياش لېدىرىغا ئايلىنىدۇ.

دۇكان خوجايىنىغا ئايلانغان چارلىس.بېل ئۆزىنىڭ ھازىرقى ھالىتىدىن قانائەتلەنمەيدۇ، بەلكى توختاپ قالماستىن، تېخىمۇ تىرىشچانلىق بىلەن خىزمەت قىلدۇ. «قيىن ئىش يوق ئالەمدە،كۆڭۈل قويغان ئادەمگە» دىگەندەك، چارلىس.بېل 27 ياش ۋاقتىدا شىركەتنىڭ مۇئاۋىن لېدىرلىقىغا ئۆستۈرۈلدۇ، 29 ياش ۋاقتىدا مۇدىرىيەت ئەزاسىغا ئايلىنىدۇ.

چارلىس.بېلنىڭ ئىشلىرى كۆنسىرى ياخشىلىنىدۇ. 1983 ـ يىلدىن 1985 ـ يىلغىچە، ئۇ

گېرمانىيەنىڭ فرانكفورتتىكى مەكدونالد ياۋروپا تەرەققىيات شىركىتى ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ، ھەمدە شۋېتسىيە، گوللاندىيە، نورۋېگىيە ۋە بېلگىيەدىكى مەبلەغ ھەمكارلاشقۇچىلىرى ۋە ئالاھىدە رۇخسەتلىك سودىگەرلەر بىلەن تىجارەت قىلىدۇ. ئۇ ئىزچىل تىجارەت مەسئۇلى ۋە رايون لېدىرى بولىدۇ، 1990 - يىلى مۇئاۋىن بازارلېدىرى بولىدۇ. 1993 - يىلى، خىزمەتتىكى ئىپادىسى ناھايىتى ياخشى بولغان چارلېس.بېل مەكدونالدنىڭ ئاۋىستىرالىيەدىكى شىركىتىدە دائىملىق ھەيئەت بولىدۇ.

ئارقىدىنلا، چارلېس.بېل مەكدونالدنىڭ ئامېرىكىدىكى باش شىركىتىگە يۆتكىلىپ، ئىلگىرى - كېيىن بولۇپ ئاسىيا - تىنچ ئوكيان، ئوتتۇرا شەرق ۋە ئافرىقا رايونىنىڭ باش لېدىرى، ياۋروپا رايونى باش لېدىرى ۋە مەكدونالدنىڭ چىكاگودىكى باش شتابىنىڭ مەسئۇلى بولىدۇ. 2002 - يىلىنىڭ ئاخىرىدا، چارلېس.بېل باش نازارەتچىلىككە تەيىنلىنىپ، مەكدونالد شىركىتىنىڭ 118 دۆلەتتىكى 30 مىڭدىن ئاتۇق تاماقخانىسىنىڭ باشقۇرۇش ۋە تىجارەت ئىشلىرىغا مەسئۇل بولىدۇ. 2003 - يىلىنىڭ بېشىدا، چارلېس.بېل مۇدىرىيەتكە كىرىدۇ.

2004 - يىلى مەكدونالد شىركىتىنىڭ مۇدىرىيەت رەئىسى ۋە باش ئىجرائىيە مېنىستىرى جىم.كانتېل تۇيۇقسىز ئالەمدىن ئۆتكەچكە، ھەمدە خىزمەت ئىپادىسى ياخشى بولغانلىق سەۋەبلىك، چارلېس.بېل مۇدىرىيەت تەرىپىدىن مەكدونالد شىركىتىنىڭ باش لېدىرلىقىغا قوشۇمچە باشقۇرغۇچىلىققا تەيىنلىنىدۇ. شۇ سەۋەبتىن، ئۇ مەكدونالد شىركىتىنىڭ تۇنجى چەتئەللىك باشقۇرغۇچىسى بولۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، يەنە مەكدونالدنىڭ ئەڭ ياش لېدىرى بولۇپ قالىدۇ.

ئاۋىستىرالىيەدىكى مەلۇم بىر مەكدونالد دۇكىنىنىڭ تازىلىق ئىشچىسىدىن مەكدونالد شىركىتىنىڭ باش لېدىرى قوشۇمچە باشقۇرغۇچىسى بولۇشقىچە؛ باشقىلارتەرىپىدىن پايدىلىنىشتىن باشقىلاردىن پايدىلىنىشقىچە، چارلېس.بېلنىڭ سەرگۈزەشتىسى كىشىلەرنى ھەيران قالدۇرىدىغان نۇرغۇن مۆجىزىلەرگە تويۇنغان. بېلنىڭ بۇنداق زورنەتىجىنى قولغا كەلتۈرۈشىدىكى سەۋەبى ئۇنىڭ ئەستايىدىللىق بىلەن خىزمەت قىلىشى ۋە ئىزچىل تۆردە ئۆزى ئۈچۈن ئىشلەش ئىدىيىسىدىن ئايرىپ

قارىغلى بولمايدۇ. دەل ئۆزى ئۇچۇن خىزمەت قىلىشتا چىڭ تۇرغاچقا، چارلىس.بىل ئۆزىنىڭ خىزمەت پوزىتسىيىسىنى توغرىلاپ،ئەستايىدىللىق بىلەن خىزمەت قىلغان؛ دەل ئۆزى ئۈچۈن خىزمەت قىلىشتا چىڭ تۇرغاچقا،چارلىس.بىل ئىزچىل ئالغا ئىلگىرىلەپ ئۆزىنىڭ قىممىتىنى ئەمەلگە ئاشۇرغان، ھەمدە غايەت زور بايلىققا ئېرىشكەن.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر چارلىس.بىل پەقەت جان بېقىش ئۈچۈنلا ئىشلەپ، ئۆزىنىڭ كەلگۈسى ئۈچۈن ھېچقانداق پىلان تۈزمىسە، ئۇ يەنە كېيىنكى نەتىجىلەرنى قولغا كەلتۈرەلەمدۇ؟ بۇنىڭغا مۇمكىن ئەمەس. پەقەت خوجايىن ئۈچۈن خىزمەت قىلىدىغان، ئۆزىنى نامايان قىلىشنى چۈشەنمەيدىغان (باشقىلاردىن پايدىلىنىشنىغۇ دىمەيلا قويايلى)، باشقىلارتەرىپىدىن پايدىلىنىپ ئورۇنلاشتۇرۇلىدىغان ئادەم، مەڭگۈ نامراتلىقتىن قۇتۇلالمايدۇ.

قەدىمدىن -ھازىرغىچە جۇڭگو ۋە چەتئەللەرنىڭ تارىخىدا ئۆتكەن ھەرقانداق باي پەقەت خوجايىن ئۈچۈنلا ئىشلىمىگەن، باشقىلار تەرىپىدىن پايدىلىنىشنى تېخىمۇ ياختۇرمىغان. بېيجىڭ خۋاۋېي ئائىلە جابدۇقلىرى ياساش چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى جاڭ خۇڭكېن دەل شۇنداق خوجايىن بولۇشنى نىيەت قىلغان، باشقىلاردىن پايدىلىنىشقا ماھىر ئادەم.

ئائىلە شارائىتى ياخشى بولمىغاچقا، چوڭ ئوغۇل بولغان جاڭ خۇڭكېن تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپنى تېخى پۈتتۈرمەستىلا يۇرتىدىن ئايرىلىپ ۋۇخەندىكى بىر ئائىلە جابدۇقلىرى زاۋۇتىغا كېلىپ سىرچى شاگىرت بولغان، جاڭ خۇڭكېن ھۈنەرنى تىرىشىپ ئۆگىنىپ، ئۈچ ئايدىلا مۇستەقىل خىزمەت قىلالايدىغان بولغان.

1992 -يىلى، جاڭ خۇڭكېن ئۆزىدە بار بولغان 72 يۈەن پۇلنى ئېلىپ بېيجىڭغا بېرىپ خىزمەت ئىزدەپ، بىر ئائىلە جابدۇقلىرى شىركىتىنىڭ ئادەتتىكى سىرچىسىغا ئايلانغان.جاڭ خۇڭكېن خىزمەتتە ناھايىتى ئەستايىدىل بولۇپ، ئىش قىلىشتا جاپادىن قورقمايلا قالماستىن، يەنە كاللا ئىشلىتىشكە ناھايىتى ماھىر ئىدى. ئۇ ئۆزى ئىشلەۋاتقان بۇ شىركەتنىڭ ئايلىق تۈزۈمدە ئىش ھەققىنى ھېسابلايدىغانلىقىنى،تەننەرخنىڭ يۇقىرى ئۈنۈمىنىڭ تۆۋەن ئىكەنلىكىنى بايقىغاندىن

كېيىن، خوجايىنغا ئىشلىگەن ئىشىغا قاراپ ئىش ھەققى ھېسابلاش تەكلىپىنى بەرگەن.

جاك خۇڭكېننىڭ تەكلىپى خىزمەتچىلەرنىڭ ئاكتىپلىقىنى قوزغاپلا قالماستىن ،يەنە شىركەتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ئۈنۈمىنى يۇقىرى كۆتۈرگەن، بۇنىڭ بىلەن ئۇخوجايىننىڭ ئەتىۋارلاپ ئىشلىتىشىگە مۇيەسسەر بولغان.

ئارقىدىنلا ،ئۇ ئاكتىپلىق بىلەن ئۆزىنىڭ سېخنى كۆتۈرە ئېلىپ، سېپەت نازارەتچىلىكى ۋە تېخنىكا يېتەكچىلىك خىزمىتىنى ئۈستىگە ئالغان. مۇشۇ تەرىقىدە بىر يىل ئۆتۈپ، جاك خۇڭكېن ئۆزىنىڭ ھاياتىدىكى تۇنجى چوڭ كىرىمى 20 مىڭ يۈەننى تاپقان.

بۇ ۋاقىتتا ،جاك خۇڭكېن بىلەن بىرلىكتە شەھەرگە كىرىپ خىزمەت قىلغان يۇرتداشلار تاپقان پۇلنى ئېلىپ ئۆي سېلىپ خوتۇن ئېلىش ئۈچۈن يۇرتىغا قايتقان. بىراق جاك خۇڭكېن بۇنداق قىلمىغان، ئۇ ئىگىلىك يارىتىش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ نامراتلىقىنى تۈپتىن ئۆزگەرتىش خىيالىغا كەلگەن.

شۇنداق قىلىپ، ئۇ ئىشلەپ كىرىم قىلغان 30 مىڭ يۈەن پۇلغا ئۆي ئىجارە ئېلىپ ئائىلە جابدۇقلىرى زاۋۇتى ئاچقان، ھەمدە ئۆزى خوجايىن بولغان. ئەينى ۋاقىتتىكى ئىشلىگەن چاغدا توپلىغان تەجرىبە ۋە ماھارەتلىرىگە تايانغان جاك خۇڭكېننىڭ سودىسى بارغانسىرى ياخشى بولغان، ئۆزىمۇ ناھايىتى تىزلا مىليادېرغا ئايلانغان.

دەل تىرىشىپ خىزمەت قىلىپ ئىزچىل ئۆزى ئۈچۈن ئىشلىگەچكە، جاك خۇڭكېن ئەڭ دەسلەپتىكى 75 يۈەن پۇلى بار ئىشچىدىن مىليادېرغا ئايلىنالىغان. ئەگەر ھەمىشە ئۆزىنى خوجايىن ئۈچۈن خىزمەت قىلىۋاتىمەن دەپ ئويلىغان بولسا، جاك خۇڭكېننىڭ ئاكتىپلىق بىلەن خىزمەت قىلىشى ناتايىن ئىدى؛ ئەگەر ھەمىشە ئۆزىنى خوجايىن ئۈچۈن ئىشلەۋاتىمەن دەپ ئويلىغان بولسا، جاك خۇڭكېن ھەرگىزمۇ خوجايىنغا ئىشلىگەن ئىشىغا قاراپ ھەق بېرىش تەكلىپىنى بەرمىگەن بولاتتى؛ ئەگەر ھەمىشە ئۆزىنى خوجايىن ئۈچۈن ئىشلەۋاتىمەن دەپ ئويلىغان بولسا، جاك خۇڭكېننىڭ خوجايىن بولۇپ باشقىلاردىن پايدىلىنالىشى ۋە بايلىققا ئېرىشەلىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، ئۆزى ئۈچۈن خىزمەت قىلىش خوجايىن ئۈچۈن خىزمەت قىلىشقا قارىغاندا تېخىمۇ قىممەتلىك. ھەممە ئۆزى ئۈچۈن خىزمەت قىلىشنى بىلىدىغان، ئۆزىدىن ۋە باشقىلاردىن پايدىلىنىشنى بىلىدىغان ئادەم چوقۇم بايلىق يولىدا ئۇزۇنغا بارالايدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، خىزمەت قىلىپ باي بولماقچى بولغان دوستۇم، ئۆزىڭىزنىڭ كىم ئۈچۈن ئىشلەۋاتقانلىقىڭىزنى ئويلىنىپ كۆرۈڭ. ئەگەر يەنىلا خوجايىن ئۈچۈن خىزمەت قىلىۋاتقان بولسىڭىز، تېزراق ئۆزىڭىزنىڭ قارىشىنى ئۆزگەرتىپ ئۆزىڭىز ئۈچۈن خىزمەت قىلىشنى باشلاڭ!

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

نامراتلارخوجايىن ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ، شۇڭا ئۇلاردا ئازراقمۇ ئاكتىپلىق يوق، ئۇلار خۇددى تۇگمەندە چۆگىلەۋاتقان ئېشەككە ئوخشايدۇ، كۈندە تارتىسمۇ پەقەت ئەسلىدىكى ئورۇندا چۆگىلەيدۇ.نامراتلارغا سېلىشتۇرغاندا، بايلاردا مۇستەھكەم ئەقىدە بولىدۇ. ئۇلارخوجايىن ئۈچۈن ياكى باشقا ھەرقانداق ئادەم ئۈچۈن خىزمەت قىلمايدۇ، يەنە چەكلىك ئىش ھەققى ئۈچۈنمۇ خىزمەت قىلمايدۇ، بەلكى ئۆزى ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ، ئېنىق قىلىپ ئېيتقاندا، ئۆزىنىڭ ئارزۇ - ئارمانلىرى ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ.

نامراتلار باش چۆكۈرۈپ خىزمەت قىلىدۇ، بايلار باشقۇرۇشقا ماھىر كېلىدۇ

دۇنيا نېفىت پادىشاھى روكفېللېر ئىلگىرى مۇنداق دىگەن: «ھەر كۈنى باش چۆكۈرۈپ خىزمەت قىلىدىغان ئادەمنىڭ پۇل تاپىدىغان ۋاقتى بولمايدۇ، يەنە پۇل تېپىشنىمۇ بىلمەيدۇ.» بۇ گەپنىڭ ئاساسى بار، خۇددى «قۇدۇقنىڭ ئىچىدىكى پاقا دۇنيادىن بىخەۋەر قاپتۇ» دىگەن ھالەتتە كىتاب ئوقۇيدىغان كىتاب خالتىسىغا ئوخشاش، نامراتلارمۇ قوشقا قاتقان كالىدەك باش چۆكۈرۈپ ئىشلەشنىلا بىلىدۇ، ھەرگىزمۇ خىزمەت سىرتىدىكى ئىشلارغا كۆڭۈل بۆلمەيدۇ،چىن كۆڭلىدىن باشقىلارنىڭ باشقۇرۇشنى قوبۇل قىلىدۇ. ئەمما بايلار خىزمەت قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا تىرىشىپ باشقۇرۇش بىلىملىرىنى ئۆگىنىدۇ، ھەمدە ئۆگەنگەن بىلىملىرىنى ئەمەلىيەتتە قوللىنىپ، باشقىلارنى ماھىرلىق بىلەن باشقۇرىدۇ.

قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە ئۆتكەن نەتىجە قازانغان بايلارنىڭ بىرىمۇ باش چۆكۈرۈپ ئىشلەش ئارقىلىق بايلىققا ئېرىشمىگەن، كۆپ قىسمى تىرىشىپ خىزمەت قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا باشقىلارنى ماھىرلىق بىلەن باشقۇرغان. بۇنىڭ ئىچىدە، «جۇڭگودىكى ئون ياخشى پۇقراۋى كارخانىچى»، «جۇڭگو ئىسلاھاتىدىكى ئۈلگىلىك شەخس» قاتارلىق شەرەپلەرگە ئېرىشكەن سىچۇەن شىنشىۋاڭ گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى ليۇ يوڭخاۋ دەل ماھىرلىق بىلەن باشقۇرۇشنى بىلىدىغان بايلارنىڭ تېپىك ۋەكىلى.

ليۇ يوڭخاۋ 1951 ـ يىلى سىچۇەندىكى بىر ئاددى ئائىلىدە تۇغۇلغان. 1968 ـ يىلى ئەمدىلا 17ياشقا كىرگەن ليۇ يوڭخاۋ چېڭدۇ شەھەر ئەتراپىدىكى شىنلۇ ناھىيىسى گۇجىيا كەنتىگە ئورۇنلىشىپ، تۆت يىل توققۇز ئاي داۋاملاشقان زىيالىي ياش تۇرمۇشنى باشتىن كەچۈرگەن. بۇ بىر بۆلەك ۋاقىت لىيۇ يوڭخاۋنىڭ تۇرمۇشىدىكى ناھايىتى مۇھىم دەۋربولۇپ، ئۇ بۇنىڭدىن ناھايىتى زور نەپ ئالغان.

1982 ـ يىلى ئىسلاھات ئېچىۋېتىشنىڭ دولقۇنى ئاستىدا ، لىيۇ يوڭخاۋ ۋە ئۇنىڭ ئۈچ بۇرادىرى بىرلىكتە ھۆكۈمەت ئورگىنى ، مائارىپ ئورگىنى ۋە دۆلەت ئىگىلىكىدىكى كارخانا خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىپ، سىچۇەن چېڭدۇدىكى شىنلۇ ناھىيىسىگە كېلىپ ئىگىلىك يارىتىشنى باشلىغان. ئىگىلىك يارىتىشقا كىتەرلىك مەبلەغنى تەييارلاش ئۈچۈن، ئۇلار ئۆزىنىڭ سائەت، ۋېلىسىپىت قاتارلىق مۈلۈكلىرىنى سېتىۋېتىپ، ئاخىرىدا 1000 يۈەن خەلق پۇلى توپلىغان. ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلىپىدە ئۇلار بىرلىكتە «يېڭى سورتلارنى يېتىشتۈرۈش مەيدانى» قۇرغان،ئۇلار بۇ يەردە چۈجە ، بۆدۈنە بېقىش ۋە يېڭى كۆكتات سورتلىرىنى يېتىشتۈرۈش بىلەن شۇغۇللانغان.

ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە ئۇلار بىرلىكتە ناھايىتى تىرىشىپتۇ. ئۇلار كەچ يېتىپ سەھەر تۇرۇپ ھەممە ئىشنى بىرلىكتە قىپتۇ: ئۇرۇۋقلاندۇرۇش ساندۇقى بولمىسا،ئۇلار يايمىغا بېرىپ تاشلىۋېتىلگەن ماتېرىيالنى تېپىپ، ئاندىن زاۋۇتتىن سايمان ئارىيەت ئېلىپ ئۆزلىرى قىپتۇ؛ زاۋۇت ئۆيى قۇرۇش ئۈچۈن، لىيۇ يوڭخاۋ بىر نەچچە دېھقان بۇرادەرلەرنى باشلاپ ئىككى كىلومېتىر يىراقلىقتىكى جايغا بېرىپ خىش قويۇپتۇ؛ۋېلىسىپىت بىلەن توخۇلارنى 40 كىلومېتىر يىراقلىقتىكى خېرىدارلارنىڭ قولىغا يەتكۈزۈپتۇ . . .

بىر يىلدىن كېيىن، سورت يېتىشتۈرۈش مەيدانى 50 مىڭ دانە توخۇ، 10 مىڭ دانە بۆدۈنە يېتىشتۈرۈپ چىقىپتۇ، ھەمدە 11 كەسپىي ئائىلىنى يېتەكلەپتۇ.

ئىگىلىك يارىتىشنىڭ تەمىنى تېتىغان بۇرادەرلەر تېخىمۇ تىرىشىپتۇ، بىراق «ياخشى كۈننىڭ يامىنى بار» دىگەندەك، ئۇزۇن ئۆتمەستىن ئۇلارنىڭ بېشىغا پالاكەت كەپتۇ.

1984 ـ يىلىنىڭ بىر كۈنى، زىياڭدىكى بىر كەسپىي ئائىلە ئۇلارنى ئىزدەپ كېلىپ، بىردەمدىلا100 مىڭ دانە توخۇ چۈجىسى زاكاس قىپتۇ، بۇ ئەينى ۋاقىتتا بىر چوڭ سودا ئىدى.ناھايىتى خۇشاللانغان لىيو يوڭخاۋ بۇرادەرلىرى بىلەن دەرھال قەرز ئېلىپ 100 مىڭ دانە توخۇ تۇخۇمى سېتىۋاپتۇ. بىراق ئاكا ـ ئۇكىلارنىڭ ئويلاپ باقمىغان يېرى، 20 مىڭ دانە چۈجە چىقىرىلىپ بۇ خېرىدارغا تاپشۇرۇلغاندىن كېيىن، بۇ خېرىدار تۇيۇقسىز يوقاپ كەتكەن. لىيو يوڭخاۋ

بۆرادەرلىرى بىلەن بۇ خېرىدارنىڭ ئۆيىگە بېرىپ قەرزنى سۈيلىگەن ۋاقتتا،خېرىدارنىڭ ئايالى قان - ياش يىغلاپ تۇرۇپ، ئائىلىسىدىكى بارلىق توخۇ فىرمىسى ۋە يېڭىلا سېتىۋېلىپ كەلگەن 20 مىڭ دانە چۈجە بىر مەيدان چوڭ ئوت ئاپىتىدە تۈگەشكەنلىكىنى ئېيتقان. ئۇلار ئاللىقاچان ۋەيران بولغان بولۇپ، قەرزنى قايتۇرۇشقا ئامالسىز ئىدى.

بۇ ئىش لىيۇ يوڭخاۋ ۋە ئۇنىڭ بۆرادەرلىرىنى ناھايىتى ئۈمىدسىزلەندۈرگەن، سورت يېتىشتۈرۈش مەيدانىمۇ تاقىلىش گىردابىغا بېرىپ قالغان. گەرچە ئۇلار بىرلىكتە تىرىشىش ئارقىلىق، بۇ بىرمەيدان خەتەردىن ئۆتۈپ كەتكەن بولسىمۇ، بىراق ئۇلارنىڭ ئىگىلىك يارىتىش قىزغىنلىقى ناھايىتى چوڭ زەربىگە ئۇچرىغان. ئۇلار ئۇدا نەچچە ئاي خۇدىنى يوقىتىپ قويۇپ،ھېچقانداق ئالغا ئىلگىرلىيەلمىگەن .

بۇ ھالقىلىق پەيتتە، لىيو يوڭخاۋ ئورنىدىن دەست تۇرۇپ مەغلۇبىيەتنىڭ تەجرىبە ساۋاقلىرىنى يەكۈنلەپتۇ. ئۇ بۇنداق خەتەرنىڭ كېلىپ چىقىشىدىكى سەۋەب باشقۇرۇشنىڭ ياخشى بولمىغانلىقىدىن دەپ قاراپ، بۇ مەسىلىگە قارىتا، باشقۇرۇشنى كۈچەيتىش ۋە تېجارەتنى ياخشىلاش پىكرىنى ئوتتۇرىغا قويۇپتۇ. بۆرادەرلىرى بىردەك لىيۇيوڭخاۋنىڭ پىكرىنى قوللاپ، ئىچكى قىسمىدىكى باشقۇرۇشنى ۋە تېجارەتنى ياخشىلاشنى، بۇ ئارقىلىق كېيىنكى ھەرخىل مۇۋاپىق بولمىغان قارار ۋە ئالدامچىلىق قىلمىشلىرىدىن ساقلىنىشنى تەۋسىيە قىپتۇ.

ئىلمىي باشقۇرۇش ئۇسۇلىنىڭ يېتەكچىلىكىدە، 1986 - يىلى لىيۇيوڭخاۋ ئاكا - ئۇكىلار پۈتۈن مەبلىغىنى بۆدۈنە يېتىشتۈرۈشكە ساپتۇ. شۇ يىلى 150 مىڭ دانە بۆدۈنە يېتىشتۈرۈپتۇ،ئۇلارنىڭ مەھسۇلاتى دۆلەت ئىچىدىكى ھەرقايسى شەھەرلەردە سېتىلىپلا قالماستىن، يەنە ئاسىيادىن ھالقىپ دۇنيا بازارلىرىغا يۈرۈش قىپتۇ. بۇ مەزگىلدە، لىيۇيوڭخاۋنىڭ ئىچكى قىسمنى باشقۇرۇش قابىلىيىتىمۇ بارغانسىرى پىشىپتۇ.

كەسپنىڭ كېڭىيىشى ۋە كۆلەمنىڭ چوڭىيىشىغا ئەگىشىپ، لىيۇ ئاكا - ئۇكىلار «يېڭى سورت يېتىشتۈرۈش مەيدانى» نى «شۇۋاڭ گورۇھى» غا ئۆزگەرتىپ، كەسىپ دائىرىسىنى توخۇ چۈجىسى

يېتىشتۈرۈشتىن بۆدۈنە چۈجىسى يېتىشتۈرۈشكە كېڭەيتىپ، كېيىن يەنە يەم ـ خەشەك كەسپىگە كېڭەيتىپتۇ.كارخانىنىڭ رىقابەت كۈچىنى ئاشۇرۇپ پايدىغا ئېرىشىش ئۈچۈن،ئۇلار قايتا ئىشلەپچىقىرىشنى كۈچەيتىپتۇ.

لىيۇ يوڭخاۋ ئاكا ـ ئۇكىلار كارخانىنىڭ تېز سۈرئەتتە تەرەققىي قىلىشىنى ئىلگىرى سۈرۈش بىلەن بىر ۋاقىتتا، جەمەت خاراكتېرلىك كارخانىنىڭ باشقۇرۇش جەھەتتىكى يوچۇقلىرىغا دىققەت قىلىشقا باشلاپتۇ. كارخانىنى تەرەققىيات ئېقىمى بىلەن ماس قەدەمدە ئېلىپ مېڭىش ئۈچۈن، لىيۇ يوڭخاۋ ئاكا ـ ئۇكىلار ئايرىم ـ ئايرىم ھالدا 1992 ـ يىلى ۋە 1995 ـ يىلى ئەسلىدە بار بولغان باشقۇرۇش سىستېمىسىغا قارىتا تەڭشەش ئېلىپ بېرىپ، ھەمدە مۇلۇك ھوقۇقىنى ئايدىڭلاشتۇرۇپ، ھازىرقى زاماندىكى كۆلەملىك تىجارىتىنىمۇ ۋەيپەقىيەتلىك يۈرۈشلەشتۈرۈپتۇ.

ئون نەچچە يىللىق كۆڭۈل قويۇپ تىجارەت قىلىش ئارقىلىق، لىيۇ يوڭخاۋ باشچىلىقىدىكى شىۋاڭ گورۇھى 20 دىن ئارتۇق تارماق شىركەتكە ئىگە بولغان، باقمىچىلىق، يېمەكلىك،ئېلېكتىر، ئۆي ـ مۈلۈك، قۇرۇلۇش قاتارلىق كەسپلەرگە چېتىلغان، يىلدا بىر مىليون توننا يەم ـ خەشەك ئىشلەپچىقىرىپ، پۈتۈن مەملىكەتتىكى ھەرقايسى جايلار ۋە كورىيە،ئىسرائىلىيە، رۇسىيە قاتارلىق دۆلەتلەرگە سېتىپ، يىللىق تىجارەت سوممىسى 15مىلياردتىن ئاشىدىغان چوڭ تىپتىكى كارخانىغا ئايلانغان.

1999 ـ يىلى، ئامېرىكىنىڭ «فوربىس» ژورنىلى ئېلان قىلغان جۇڭگولۇق بايلارنىڭ تىزىملىكىدە لىيۇ يوڭخاۋ ئالدىنقى ئورۇندا تۇرىدىغان بولۇپ، لىيۇ يوڭخاۋنىڭ ئىگىدارچىلىقىدىكى شىۋاڭ گورۇھىنىڭ بايلىقى ئەينى ۋاقىتتىكى بازار قىممىتى بويىچە ھېسابلىغاندا 10 مىليارد ئامېرىكا دوللىرى بولغان.

لىيۇ يوڭخاۋ ۋە بۇرادەرلەرنىڭ ئىگىلىك يارىتىش تارىخى بىزگە مۇنداق بىر قائىدىنى ئېيتىپ بېرىدۇ:بايلىق يارىتىش يولىدا پەقەت باش چۆكۈرۈپ ئىشلەش يېتەرلىك ئەمەس، يەنە ماھىرلىق بىلەن باشقۇرۇشنى بىلىش كېرەك.

لېۋىيوڭخاۋ ئاكا ـ ئۇكىلار ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپىدە پەقەت باش چۆكۈرۈپ ئىشلەشنى بىلىپ،ئىچكى قىسىمدىكى باشقۇرۇشقا سەل قارىغاچقا، سورت يېتىشتۈرۈش مەيدانىنىڭ گۇمران بولۇشقا يۈزلىنىشىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان. ئارقىدىنلا لېۋىيوڭخاۋ مەغلۇبىيەتنىڭ ساۋاقلىرىنى يەكۈنلەپ، مەسىلىنىڭ نېگىزىنى تېپىپ چىققان، ھەممە باشقۇرۇش تۈزۈلمىسى ۋە تىجارەت ئۇسۇلىنى ئۆزگەرتىپ، بۇ ئارقىلىق كارخانا تەرەققىياتىنى ئىلگىرى سۈرۈپ،باشقۇرۇش مۇۋاپىق بولماسلىقتىن كېلىپ چىققان ناچار تەسىردىن قۇتۇلۇپ قالغان.ئۇنىڭدىن باشقا، تىرىشىپ تىجارەت قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، لېۋىيوڭخاۋ ئاكا ـ ئۇكىلار يەنە جەمەت خاراكتېرلىك كارخانىنىڭ باشقۇرۇش جەھەتتىكى يوچۇقلىرىغا قارىتا ئىسلاھات قىلىش ۋە ئەلالاشتۇرۇش ئېلىپ بېرىپ، شۇۋاڭ گورۇھىنىڭ ئىلگىرىلەش قەدىمىنى تىزلەتكەن، بۇنىڭ بىلەن بايلىق خۇددى كەلكۈندەك يامراپ كېلىشكە باشلىغان.

تارىختىكى نۇرغۇنلىغان بايلارنىڭ ئىچىدە، لىيو يوڭخاۋغا ئوخشاش باشقۇرۇشقا ماھىر بايلار ئازئەمەس. بۇ يەردە، بىز بىرلىكتە 19 ـ ئەسىرنىڭ ئاخىرى 20 ـ ئەسىرنىڭ بېشىدا شاڭخەيدە ئۆتكەن يەھۇدىي ئۆي ـ مۈلۈك سودىگىرى ھارتىننىڭ بايلىق تارىخىنى كۆرۈپ باقايلى.

ھارتىن 1851ـ يىلى باغدادتا تۇغۇلغان، 5 ياش ۋاقتىدا ئاتا ـ ئانىسىغا ئەگىشىپ ھىندىستاننىڭ بومبايغا كۆچمەن بولۇپ كېلىپ، ئەنگلىيە دۆلەت تەۋەلىكىگە ئۆتكەن.

1872 ـ يىلى21 ياشلىق ھارتىن ئۆزى يالغۇز شاڭگاڭغا كەلگەن، ئارقىدىن شاڭخەيگە بارغان. ئەينى ۋاقىتتا ھارتىندا پۇلمۇ، تېخنىكىمۇ يوق بولۇپ، شاڭخەيدە ھېچنىمىسى يوق ئىدى.ھەممىلا يەردىن خىزمەت ئىزدىگەن ھارتىن ئاخىرىدا شاسۇن فىرمىسىدىن ئىشىككە قارايدىغان خىزمەت تاپقان. ھارتىن ناھايىتى تەستە تاپقان بۇ خىزمەتنى ئاسراپ،ناھايىتى ياخشى قىلىشقا تىرىشقان.

ئۇنىڭدىن باشقا، ھارتىن خىزمەتتىن سىرت ۋاقىتىدىن پايدىلىنىپ، ئىقتىساد باشقۇرۇش، مالىيەگە ئائىت كىتابلارنى ئۆگىنىشنى باشلىغان. خوجايىن ھارتىننىڭ ناھايىتى تىرىشچان،ئۆگىنىشكە ھېرىسمەن ئىكەنلىكىنى كۆرۈپ، ئۇنى شىركەتنىڭ ئىش بېجىرگۈچىسى قىلغان.ھارتىن بۇ سەۋەبتىن تېخىمۇ تىرىشقان، ئۇ تەپەككۇر قىلىشقا ماھىر، ئىشچان

بولغاچقا، خىزمەتتىكى ئىپادىسىمۇ ناھايىتى ياخشى بولغان، بۇنىڭ بىلەن ئورنى ۋە مائاشىمۇ ئۆسۈپ بارغان.

خىزمەت جەريانىدا، ھارتىن ئاڭلىق ھالدا فىرمىدىكى تىجارەت باشقۇرۇش ئۇسۇلىنى ئۆگەنگەن، بۇنىڭ بىلەن ھەرقايسى كەسىپلەر بىلەن تونۇشۇپ، ھەرقايسى ساھەدىكى كىشىلەردىن دوست تۇتقان.

1901 ـ يىلى، ھارتىن شاسۇن فىرمىسىدىن ئايرىلىپ ئۆز ئالدىغان «ھارتىن فىرمىسى» نى ئېچىپ، مەخسۇس چەتئەل ماللىرى سودىسى بىلەن شۇغۇللانغان، ئەينى ۋاقىتتىكى جۇڭگودا چەتئەل ماللىرى ناھايىتى بازارلىق بولۇپ، ھارتىن بۇ سەۋەبتىن كۆپ پايدىغا ئېرىشكەن، ھەممە قىسقىغىنە نەچچە يىلدا نۇرغۇن پۇل تاپقان. ئارقىدىنلا، ھارتىن ئۆي ـ مۈلۈك كەسپىگە كىرگەن، ماھارەت بىلەن باشقۇرۇشنى بىلگەچكە، ئۇ ناھايىتى تېزلا شاڭخەيدىكى داڭلىق بايغا ئايلانغان.

ھارتىن ئەستايىدىللىق بىلەن خىزمەت قىلىشنى بىلىپلا قالماستىن، يەنە ئاكتىپلىق بىلەن باشقۇرۇش بىلىملىرىنى ئۆگەنگەن، ھەممە خىزمەت ئەمەلىيىتى جەريانىدا باشقۇرۇشنىڭ كۈچىنى ھېس قىلغان. بۇلار ئۇنىڭ كېيىنكى مۇۋەپپەقىيىتى، زور بايلىققا ئېرىشىشى، داڭلىق ئۆي ـ مۈلۈك سودىگىرىگە ئايلىنىشى ئۈچۈن پۇختا ئاساس سالغان.

ئەگەر ھارتىن باش چۆكۈرۈپ ئىشلەشنىلا بىلىپ، باشقۇرۇش بىلىملىرىنى، باشقۇرۇشما ھارەتلىرىنى ئۆگەنمىگەن بولسا، ئۇنداقتا ئۇنىڭ ئوڭۇشلۇق ئۆسۈپ ئىش ھەققىنىڭ يۇقىرى كۆتۈرۈلۈشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى، ئۇنىڭمۇ سودا مەيدانلىرىدا غەلبە قازىنىپ، ھەرقايسى ساھەلەردىن دوست تۇتۇشى، ئۆزى ئىگىلىك يارىتىپ خوجايىن بولۇشى، باش چۆكۈرۈپ ئىشلەشنىلا بىلىدىغان ئاشۇ كىشىلەرنى باشقۇرۇشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

كۆرۈۋاتقىلى بولىدۇكى، باشقۇرۇش سەنئىتىنى بىلىش بايلار چوقۇم ھازىرلاشقا تېگىشلىك ساپا، پەقەت باشقۇرۇش ئىلمىنى بىلگەندىلا ئاندىن ئوڭۇشلۇق ھالدا پۇل تاپقىلى بولىدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، بايلاردىن بولۇشنى ئويلايدىغان دوستۇم، نېمىشقا باش چۆكۈرۈپ ئىشلەۋاتقاندا

بېشىڭىزنى كۆتۈرۈپ باشقۇرۇش بىلىملىرىنى ئۆگىنىپ، باشقۇرۇش سەنئىتى بويىچە ئىش قىلمايسىز؟

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ئىلگىرى ئىشلىرىدا نەتىجە قازانغان بىر باي كىيىنكى ئەۋلادلارغا تەربىيە بەرگەندە تەكىتلەپ مۇنداق دېگەن: «ئەڭ تىرىشىپ خىزمەت قىلىدىغان ئادەم ئاخىرىدا بايلىققا ئېرىشەلمەيدۇ.» شۇنداق، پەقەت باش چۆكۈرۈپ ئىشلەشنىلا بىلىپ باشقۇرۇشنى بىلمەيدىغان ئادەمنىڭ بايلىق يولىدا غەلىبىگە ئېرىشىشى مۇمكىن ئەمەس، ئۇلار پەقەت باشقۇرۇش ئىقتىدارى بار بايلار تەرىپىدىن باشقۇرۇلىدۇ، بايلىققا ئېرىشىشتىن گەپ ئاچقىلى بولمايدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن، بايلاردىن بولۇشنى ئارزۇ قىلىدىغان دوستۇم،تىرىشىپ خىزمەت قىلىشتىن سىرت چوقۇم باشقۇرۇش بىلىملىرىنى ئۆگىنىشكە دىققەت قىلىشىڭىز، بۇ ئارقىلىق باشقۇرۇش سەنئىتىنى بىلىشىڭىز كېرەك.

نامراتلار پۇل ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ، بايلار پۇلنى ئۆزى ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرىدۇ

سىز نېمە ئۈچۈن خىزمەت قىلىسىز؟ پۇل سىزنىڭ نەزىرىڭىزدە نېمىدىن دېرەك بېرىدۇ؟

نامراتلارۋە بايلارنىڭ بۇنىڭغا بەرگەن جاۋابى ئوخشىمايدۇ. نامراتلارغا نىسبەتەن، خىزمەت پۇل ئۈچۈنلا قىلىنىدۇ، پۇل ئۇلارنىڭ تۇرمۇشىنىڭ بىردىن بىر قىسمى، يەنە كېلىپ خىزمەتتىكى بىردىن بىر مەخسىتى. بۇ خىل پۇل ئۈچۈنلا خىزمەت قىلىدىغان پوزىتسىيە ئۇلارنىڭ پۇلنىڭ قۇلى بولىدىغانلىقىنى، پۇلنىڭ ئۇلارنىڭ كۈكۈلىسىدىن تۇتۇپ ماڭىدىغانلىقىنى بەلگىلىگەن.

ئەمما بايلار ئوخشىمايدۇ، ئۇلارنىڭ خىزمەت قىلىشتىكى مەقستى پۇل ئۈچۈنلا ئەمەس، پۇل پەقەت ئۇلارنىڭ ئاخىرقى مەخستىنى ئەمەلگە ئاشۇرىدىغان، ئۆزلۈك قىممتىنى ئەمەلگە ئاشۇرىدىغان قورالدۇر، خالاس. ئۇلار پۇلنى ئۆزى ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرۇشنى، پۇلنىڭ خوجايىنى بولۇشنى بىلىدۇ. بۇ يەردە بايلارنىڭ پۇلغا بولغان قارىشىغا قوش قاتلاملىق مەنىلەر يوشۇرۇنغان. يەنى ، بىرتەرەپتىن بايلار ئەركىن ـ ئازادە ھالدا پۇلنى ئايلاندۇرالايدۇ، ئۆزىنىڭ قولىدىكى پۇلنى ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت قىلدۇرۇپ تېخىمۇ كۆپ بايلىق يارىتالايدۇ؛ يەنە بىرتەرەپتىن بايلار ئۆزىنىڭ قەلبىدىكى بۈيۈك نىشان (پۇلدىن باشقا) ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ، پۇل پەقەت بۇ بۈيۈك نىشاننى ئەمەلگە ئاشۇرىدىغان قورال. بۇ تەرەپلەردىن قارىغاندا، بىز ناھايىتى ئاسانلا بايلارنىڭ بايلاردىن بولۇشىدىكى سەۋەبنى بىلەلەيمىز.

قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە جۇڭگو ۋە چەتئەللەردە ئۆتكەن بايلارنىڭ ھەممىسى پۇلنى ئۆزى ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرۇشنى، پۇلدىن پايدىلىنىپ تېخىمۇ كۆپ پۇل تېپىشنى بىلگەن . دۇنياغا داڭلىق كارخانىچى ئاۋىل.فېيلېر بۇنىڭ تىپىك ۋەكىلى.

ئاۋىل.فېيلېر نامرات ئائىلىدە تۇغۇلۇپ، كىچىكىدىن باشلاپلا نامرات تۇرمۇش كەچۈرگەن. ئائىلىسى نامرات بولسىمۇ، بىراق ئاۋىل.فېيلېردا دەۋر بىلەن تەڭ ماڭالايدىغان روھ بار ئىدى.

كىچىك ۋاقتىدا، ئاۋىل.فىيلىر كوچىدىن تېرىۋالغان ئويۇنچۇق ۋېلسىپىتنى رېمونت قىلغان،ھەمدە يېرىم دوللارلىق باھا بىلەن ساۋاقداشلىرى ۋە دوستلىرىنىڭ ئۆيىنىشىغا ئىجارىگە بەرگەن. بىر ھەپتىگە يەتمىگەن ۋاقىتتا، ئۇ بىر يېڭى ۋېلسىپىت كەلگىدەك پۇل تاپقان.

ئىقتىساد قارىشى كۈچلۈك بولغان ئاۋىل.فىيلىر تولۇقسىز ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈتتۈرگەندىن كېيىنلا بىر سودىگەرگە ئايلانغان. بىر قېتىم، بىر پاراخوت قاتناش داۋامىدا بورانغا يولۇقىدۇ، ھەم پاراخوتتىكى ياپونىيەدىن يۆتكەپ كەلگەن بىر توننا يىپەك ھۆل بولۇپ كېتىپ سۇپەتلىك ماللار بىردەمدىلا سۈپەتسىز مالغا ئايلىنىپ قالىدۇ، مالنىڭ ئىگىسى ئامالسىز بۇنى تۆۋەن باھادا بىر تەرەپ قىلماقچى بولغان بولسىمۇ، بىراق ئالىدىغان ئادەم چىقمايدۇ. ئامالسىزلىقتىن، مالنىڭ ئىگىسى بۇلارنى پورتقا يۆتكەپ ئەخلەت قاتارىدا تاشلىۋەتمەكچى بولىدۇ.ئاۋىل.فىيلىر بۇ خەۋەرنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، مالنىڭ ئىگىسى بىلەن ئالاقىلىشىپ كىشىلەر كېرەك قىلمىغان بۇ يىپەكلەرنى ھەقسىز بىر تەرەپ قىلىۋېتىدىغانلىقنى ئېيتىدۇ، مالنىڭ ئىگىسى بۇنى ئاڭلاپ ناھايىتى مىننەتدار بولىدۇ.

بۇ يىپەكلەرگە ئېرىشكەندىن كېيىن، ئاۋىل.فىيلىر بۇلاردىن كىيىم تىكىپ سېتىپ، جەمئىي يۈز مىڭ ئامېرىكا دوللىرىدىن كۆپرەك پۇل تاپىدۇ.

ئارقىدىنلا،ئاۋىل.فىيلىر بۇ پۇللارنى ئىشلىتىپ چەت جايدىن بىر پارچە يەر سېتىۋالىدۇ، كىشىلەربۇنى ئاڭلاپ ئۇنى ئەخمەققە چىقىرىۋېتىدۇ.

ھالبۇكى،بىر يىلدىن كېيىن شەھەرلىك ھۆكۈمەت شەھەرنىڭ سىرتىغا ئايلانما يول ياسايدىغانلىقنى ئۇقتۇرىدۇ .بۇ ئايلانما يول دەل ئاۋىل.فىيلىر سېتىۋالغان يەرنىڭ يېقىن ئەتراپىدىن ئۆتىدۇ. بۇ سەۋەبتىن يەرنىڭ باھاسى ھەسسىلەپ ئۆسۈپ، تويتوغرا 150 ھەسسە يۇقىرىلايدۇ، ئەينى ۋاقىتتا ئاۋىل.فىيلىر يەرنى قولدىن چىقىرىۋېتىشكە ئالدىرىمايدۇ، بەلكى ئۈچ يىلدىن كېيىن 25 مىليون ئامېرىكا دوللىرىغا ساتىدۇ.

پۇلنى ئىشلىتىشنى بىلىدىغان ئەقىل ئاۋىل،فىيلىرنى بايلىق قەسرىگە باشلاپ كىرىدۇ، ئۇمۇ

ئىسمى - جىسمىغا لايىق زەردارلاردىن بولۇپ قالىدۇ.

ئاۋىل.فىيلىپنىڭ پۇل تېپىشقا ماھىر ئىقتىسادىي تەپەككۇرى ئۆگىنىشكە ئەرزىيدۇ. دەل پۇلنى ئۆزى ئۈچۈن ئىشلىتىشكە ماھىر بولغاچقا، ئۇ پۇل ئارقىلىق پۇل تېپىپ ، نامراتلىقتىن قۇتۇلغان، ھەمدە بايلىق سورۇنىدىكى يۇقىرى قاتلام ئادەملىرىدىن بولۇپ قالغان.

ئۇ ئۆسمۈرلۈك دەۋرىدىكى ئۆزىنىڭ ئەمەلىيىتىدىن ھېس قىلغانلىرىنى خۇلاسىلەپ مۇنداق دېگەن: «پۇلنى ئۆزى ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرۇش، پۇلنىڭ خوجايىنىغا ئايلىنىش كېرەك.» بۇ دەل ئۇنىڭ ئەڭ قىممەتلىك مۇۋەپپەقىيەت سىرى.

ھالبۇكى رېئال تۇرمۇشتا يەنە نۇرغۇنلىغان ئادەم بىر ئۆمۈر پۇل ئۈچۈن خىزمەت قىلىپ، پۇلنىڭ قۇلى بولۇپ قالىدۇ. پۇلنىڭ ئالدىدا ئۇلار پاسسىپ ھالەتتە بولۇپ، پۇل ئۈچۈنلا تىرىشىدۇ؛ ئەمما بايلار پۇلنىڭ ئالدىدا ناھايىتى ئاكتىپ بولۇپ، ھېچقاچان مەغرۇرلانمايدۇ، ئۇلار ئازادىلىك بىلەن پۇلنى دومىلىتىپ ئۆزى ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرىدۇ، ھەمدە تېخىمۇ كۆپ بايلىق يارىتىدۇ.

شۇنداق بولۇپلا قالماستىن، بايلار يەنە ھاياتنىڭ مەنىسى پۇل تېپىش بىلەنلا چەكلىنىپ قالسا بولمايدىغانلىقىنى، تېخىمۇ يۈكسەك نىشان بولۇش لازىملىقىنى، ھەمدە پۇلنىڭ ئۇلار ئۆزىنىڭ نىشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرىدىغان ۋە ئۆزلۈك قىممىتىنى يۇقىرى كۆتۈرىدىغان قورال ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ، بۇ خىل غايە كىچىك جەھەتتىن ئېيتقاندا ئۆزلۈك قىممىتى،چوڭ جەھەتتىن ئېيتقاندا جەمئىيەتكە قوشۇلغان تۆھپەدۇر.

بۇ يەردە بىز مۇنداق بىر ھېكايىنى كۆرۈپ باقايلى:

تومۇز ئىسسىق بولغان ياز كۈنلىرىنىڭ بىرىدە، ئەترەت باشلىقى داۋى. ئاندىرسىن ئۆزىنىڭ ئەترىتىدىكى كىشىلەرنى باشلاپ تۆمۈر يولدا خىزمەت قىلىۋاتاتتى. بۇ ۋاقىتتا بىرپويىز ئاستا - ئاستا يېتىپ كەلدى، ئەمگەكچىلەرمۇ قوللىرىدىكى سايمانلىرىنى تاشلاپ،ئىشنى توختاتتى.

پويىزتوختىغاندىن كېيىن، ئەڭ ئاخىرقى ۋاگوننىڭ دېرىزىسى تۇيۇقسىز ئېچىلىپ، ئىچىدىن گۇمان ۋە ھەيرانلىق ئارلاش بىر ئاۋاز ئاڭلىنىدۇ: «داۋى.ئاندىرسىن سىزمۇ؟»

ئىشداشلىرى بىلەن پاراڭلىشىۋاتقان داۋى.ئاندىرسىن بېشىنى كۆتۈرۈپ ئارقىغا قاراپ ناھايىتى ھەيرانلىق بىلەن: «جېم.مورفى! سىزنى كۆرۈپ ناھايىتى خۇشال بولدۇم!» دېدى. بۇ بىر نەچچە جۈملىدىن كېيىن تۆمۈر يول شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى بولغان جېم.مورفى ئاندىرسىننى پويىزغا چىقىشقا بۇيرۇيدۇ، ئۇزۇن يىل كۆرۈشمىگەن بۇ ئىككى كونا خىزمەتداش بىرسائەتتىن كۆپرەك پاراڭلاشقاندىن كېيىن، ئاخىرى قول ئېلىشىپ كۆرۈشۇپ خوشلىشىپتۇ.

پويىز ئۇزاپ كەتكەندىن كېيىن، ئىشداشلار داۋى.ئاندىرسىننى ئورىۋېلىپ بۇ «چوڭ شەخس» نىڭ كىم ئىكەنلىكىنى سورايدۇ. 20 نەچچە يىل بۇرۇن، جېم.مورفى بىلەن داۋى. ئاندىرسىن بىر كۈندە تۆمۈر يول شىركىتىگە ئىشقا چۈشكەنلىكىنى، ھالا بۈگۈنكى كۈندە مورفىنىڭ تۆمۈر يول شىركىتىنىڭ مۇدىرى بولۇپ قالغانلىقىنى بىلگەندە، ئىشداشلار ناھايىتى ھەيران بوپتۇ.

بۇلارنىڭ ئىچىدە بىر ئىشچى چاقچاق ئارىلاش تەرىزدە: «كونا خىزمەتدېشىڭىز ئالللىقاچان باش مۇدىر بوپتۇ، ئەمما سىز يەنىلا ئاپتاپتا ئىش قىلىۋاتامسىز؟» دەپتۇ. داۋى.ئاندىرسىن چوڭقۇر تىنىپ شۇنداق دەپتۇ: «20 يىل بۇرۇن، مەن ھەر سائەتلىكى 1.75 دوللارلىق ئىش ھەققى ئۈچۈن خىزمەت قىلاتتىم، بىراق جېم.مورفى تۆمۈر يول ئىشلىرىنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن خىزمەت قىلاتتى.»

ئوخشاش باشلىنىش نۇقتىسىدىكى ئوخشىمىغان پوزىتسىيە ئىككى ئادەمنىڭ ئاخىرقى يولىنىڭ ئوخشىماسلىقىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان. ھېكايىدىكى داۋى.ئاندىرسىن پەقەت ئىش ھەققى ئۈچۈنلا خىزمەت قىلغان، نەتىجىدە 20 يىلنى بىر كۈندەك ئۆتكۈزگەن (20 يىل بۇرۇن ئاپتاپتا كۆيۈپ پىشىپ خىزمەت قىلغان بولسا، 20 يىلدىن كېيىنمۇ يەنىلا شۇنداق بولغان)،ھېچقانداق ئىلگىرىلەش بولمىغان. ھالبۇكى جېم.مورفى پۇل ئۈچۈنلا خىزمەت قىلمىغان،ئۇنىڭ ئۇزۇن مەزگىللىك نىشانى ۋە كىشىلىك ھايات غايىسى بار ئىدى، شۇ سەۋەبتىن ئۇنىڭ نەزىرى ھەر سائەتتىكى 1.75 دوللار ئىش ھەققىدىلا توختاپ قالمىغان، پۇلنى ئۆزىنىڭ خوجايىنى قىلىۋالمىغان، بەلكى نەزىرىنى تېخىمۇ يىراقلارغا تىكىپ، تېخىمۇ جاسارەت بىلەن ئۆزىنىڭ ئىشلىرى ئۈچۈن كۈرەش قىلغان.

دەل مۇشۇنداق بولغاچقا، جېم.مورفى ئوخشاش بىر باشلىنىش نۇقتىسىدا داۋى.ئاندىرسىنغا

قارىغاندا تېخىمۇ تېز، تېخىمۇ يىراققا مېڭىپ، تۆمۈر يول شىركىتىنىڭ مۇدىرى،ئاندىرسىننىڭ خوجايىنىغا ئايلانغان.

يۇقىرىدىكى ئىككى ھېكايىدىن بىز ئاسانلا كۆرۈۋالالايمىزكى، مەيلى قايسى نۇقتىدىن قارايلى،بايلار پۇلنىڭ ئالدىدا ھەمىشە يېتەكچىلىك ئورۇندا تۇرىدۇ، ئۇلار پۇل ئۈچۈن ئۆزىنى ئۇپراتمايدۇ، بەلكى خوجايىنلىق ھالەتتە پۇلغا ۋە ئۆزىنىڭ خىزمىتىگە يۈزلىنىدۇ،مۇشۇنداق بولغاندىلا ئاندىن پۇل ۋە خىزمەتنىڭ مۇناسىۋىتىنى توغرا تەڭشەپ، ئۆزى ئۈچۈن بايلىق ياراتقىلى، جەمئىيەت ئۈچۈن تۆھپە قوشقىلى بولىدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، بايلىق قوغلىشىش يولىدا كېتىپ بارغان دوستلار چوقۇم ئۆزىنىڭ پۇل ۋە خىزمەتكە بولغان پوزىتسىيىسىنى توغرىلىشى، پۇلنى جانلىق ئىشلىتىشى، پۇلنى ئۆزى ئۈچۈن مۇلازىمەت ۋە خىزمەت قىلدۇرۇشى كېرەك.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

نامراتلار پەقەت پۇل ئۈچۈنلا ئالدىرايدۇ، ئۇلار پۇلنى ئۆزىنىڭ ھاياتىدىكى بىردىن بىر نىشانى دەپ قارايدۇ. بۇنداق پوزىتسىيە ئۇلارنىڭ پۇلدىن جانلىق پايدىلىنالماسلىقىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپلا قالماستىن، يەنە ئۇلارغا پۇلدىن باشقا مۇھىم نەرسىلەرنى ئۇنتۇلدۇرۇپ قويىدۇ، مەسىلەن: غايە، ئۆزلۈك قىممىتى قاتارلىقلار. نامراتلار پەقەت«پۇل ئۈچۈنلا خىزمەت قىلىش پوزىتسىيىسى» دىن يىراق تۇرسىلا، بايلىق ئۇلارغا قاراپ يېقىنلاپ كېلىدۇ.

نامراتلار پۇرسەتنى قەدىرلەشنى بىلمەيدۇ، بايلار پۇرسەتنىڭ قەدىرىگە ھەقىقىي يېتىدۇ

پۇرسەت ھەربىر ئادەمگە نىسبەتەن ئېيتقاندا ناھايىتى مۇھىم، بىر ياخشى پۇرسەت نامراتلارنىڭ بايلارغا ئايلىنىشىغا ياردەم قىلالايدۇ، ئوخشاشلا بايلارنىڭ تېخىمۇكۆپ بايلىق يارىتىشىغا ياردەم قىلىدۇ.

ھالبۇكى،پۇرسەتكە بولغان خاتا چۈشەنچە ۋە تونۇش تۈپەيلىدىن، نامراتلارنىڭ قولىدا پۇرسەت بولسىمۇ، ئۇنى قىممىتى يوق تاش قاتارىدا كۆرىدۇ - دە، خالىغانچە تاشلىۋېتىدۇ.نەتىجىدە ئۇلار مەڭگۈ پۇرسەتكە ئېرىشەلمەيدۇ، بايلىقنىڭ ئىشىكىمۇ ئۇلارغا قاراپ ئېچىلمايدۇ.

بۇنىڭغا نىسبەتەن، بايلاردا ئوخشىمايدىغان پوزىتسىيە بولىدۇ، ئۇلار ھەربىر قېتىملىق پۇرسەتنى جاۋاھىرات ئورنىدا كۆرىدۇ.گەرچە جاۋاھىراتمۇ تاش بولسىمۇ، بىراق بايلار ئۇنىڭغا يوشۇرۇنغان قىممەتنى ھېس قىلالايدۇ، ھەمدە بۇنىڭدىكى پۇرسەتنى چىڭ تۇتالايدۇ، ئاخىرىدا جاۋاھىراتنى سىلىقلاپ ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ ، پۇرسەتنى بايلىققا ئايلاندۇرىدۇ.

بۇ يەردە بىر مۇنداق ھېكمەتلىك ھېكايىنى كۆرۈپ باقايلى:

ئىلگىرى ئىككى خورۇم ئاياغ شىركىتى ئايرىم - ئايرىم ھالدا بىردىن مال ساتقۇچىنى تىنچ ئوكياندىكى بىر ئارالغا بازار ئەھۋالىنى تەكشۈرۈشكە ۋە كەسپىنى كېڭەيتىشكە ئەۋەتىپتۇ.

بۇ ئىككى مال ساتقۇچى ئارالغا بارغاندىن كېيىن بۇ يەرنىڭ ئىسسىق بەلباغقا جايلاشقانلىقىنى،ئارالدىكى كىشىلەرنىڭ تۆت پەسلىنىڭ ھەممىسىدە يالاڭ ئاياغ يۈرۈيدىغانلىقىنى،ئارالدىن بىر جۈپ ئاياغ تاپقىلى بولمايدىغانلىقىنى بايقاپتۇ.

بۇلارنىڭ ئىچىدىكى بىر مال ساتقۇچى ناھايىتى ئۈمىدسىزلىنىپ، دەرھال شىركەتكە مۇنداق مەزمۇندىكى تېلگىراممىا يوللاپتۇ: «ناھايىتى يامان بولدى! ئارالدىكى كىشىلەر يالاڭ ئاياغ يۈرۈشكە كۆنۈپ كېتىپتۇ، ئەزەلدىن ئاياغ كىيمەيدىكەن، شۇڭا بۇ جايدا ئاياغنىڭ بازىرى يوق. مەن ئەتە

ئەتىگەندىلا تۈنجى نۆۋەتلىك ئايروپىلانغا ئولتۇرۇپ قايتىمەن.»

يەنە بىرمال ساتقۇچى ئارىلدا ئايلىنىپ كۆرگەندىن كېيىن، ناھايىتى خۇشاللىق بىلەن شىركەتكە مۇنداق مەزمۇندىكى تېلگىراممىا يوللاپتۇ: «ناھايىتى ياخشى بولدى، بۇ قېتىم بىز چوڭ سودا قىلالايدىغان بولدۇق. بۇ يەردىكى كىشىلەر يالاڭ ئاياغ ماڭىدىكەن، تېخى ئاياغ كىيىشنى ئۆگەنمەپتۇ، بۇ يەرنىڭ ئاياغ بازىرىنىڭ يوشۇرۇن كۈچى ناھايىتى زور ئىكەن.مەن بۇ يەردە ئۇزۇن مەزگىل تۇرۇپ بۇ يەرنىڭ بازىرىنى ئاچماقچى.»

بۇ مال ساتقۇچىنىڭ مېھنەت بىلەن يېتەكلىشى ۋە تەشۋىق قىلىشى ئارقىلىق ئارالدىكى كىشىلەرئاستا ـ ئاستا ئاياغ كىيىشكە باشلاپتۇ. بۇ يەرنىڭ ئاياغ بازىرىمۇ ئېچىلىپ كۆلىمىمۇ بارغانسېرى كېڭىيىشكە باشلاپتۇ. شىركەتنىڭ تىجارىتىمۇ بۇ سەۋەبلىك بارغانسېرى ياخشىلىنىپتۇ، بۇ مال ساتقۇچىمۇ نۇرغۇن پۇل تېپىپتۇ، ھەمدە ئۆزىگە تەۋە شىركەتكىمۇ ئىگە بوپتۇ. ئەمما بىرىنچى مال ساتقۇچى يەنىلا باشقىلارئۈچۈن خىزمەت قىلىۋېرىپتۇ.

ئوخشاشلا پۇرسەتنىڭ ئالدىدا، بىرىنچى مال ساتقۇچى ئۇنى ھېچقانداق قىممىتى يوق تاش ئورنىدا كۆرۈپ، ئاسانلا تاشلىۋەتكەن، ئەمما ئىككىنچى مال ساتقۇچى بۇنى ئاسان ئېرىشكىلى بولمايدىغان جاۋاھىرات ئورنىدا كۆرۈپ، چىڭ تۇتقان، ھەمدە بۇپۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ئۆزى ئۈچۈن بايلىق ياراتقان.

پۇرسەتكە بولغان ئوخشىمىغان ئىككى خىل پوزىتسىيە ئوخشىمىغان ئىككى خىل نەتىجىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپتۇ: بىرسى بايلىقنى قولدىن بېرىپ قويغان، يەنە بىرى ئەڭ ئاخىرى مول بايلىقنى قولغا كەلتۈرگەن. بۇ دەل نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقى: نامراتلارپۇرسەتنىڭ قەدرىنى بىلمەيدۇ، بايلار پۇرسەتنىڭ قەدرىگە ھەققىي يېتىدۇ.

ئەمەلىيەتتە، بايلار ئىگە بولغان نۇرغۇنلىغان بايلىق نامراتلار تەرىپىدىن تاشلىۋېتىلگەن پۇرسەت ئارقىلىق يارىتىلغان، نامراتلار تەرىپىدىن ئەھمىيەت بېرىلمىگەن ھەتتا پۈتۈنلەي سەل قارالغان ياخشى پۇرسەت ۋە غايەت زور بايلىق دەل بايلار تەرىپىدىن ئەھمىيەت بېرىلگەن.

قەدىمدىن ـ هازىرغىچە جۇڭگو ۋە چەتئەللەرنىڭ تارىخىغا قارايدىغان بولساق، بايلارنىڭ ھەممىسى پۇرسەتنى بايقاشقا، پۇرسەتنىڭ قەدىرىگە يېتىشكە ماھىر. بۇنىڭ ئىچىدە، جۇڭگودىكى تۇنجى فارادى ماشىنىغا ئىگە بولغان ۋە «سودا دۇنياسىدىكى سۇلماس دەرەخ» دەپ تەرىپلەنگەن، «فوربس» ژورنىلىدىكى جۇڭگولۇق بايلارنىڭ تىزىملىكىدە نەچچە يىل ئالدىنقى قاتاردا تۇرغان مىلياردېر لى شاۋخۇا بۇنىڭ تىپىك ۋەكىلى.

لىشاۋخۇا بېيجىڭدىكى بىر نامرات ئىشچى ئائىلىسىدە دۇنياغا كەلگەن. تولۇقسىز ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن، ئەمدىلا 18 ياشقا كىرگەن لى شاۋخۇا چېگراغا ئەۋەتىلىپ، ئۇ يەردە 8 يىللىق ياشلىق باھارىنى ئۆتكۈزگەن.

1978 ـ يىلى لى شاۋخۇا چېگرادىن بېيجىڭغا قايتىپ كەلگەن. ئىسلاھات ـ ئېچىۋېتىشنىڭ دولقۇنىدىن پايدىلانغان لى شاۋخۇا «سودا دېڭىزى» غا سەكرەپ كىچىك تىجارەتلەرنى قىلىشنى باشلىغان، ھەمدە تۇنجى تۈركۈمدىكى «سودا دېڭىزى» غا سەكرىگەنلەردىن بولۇپ قالغان.

لى شاۋخۇا ئۇچرىغان تۇنجى پۇرسەت ئۇ نەنشىيادا ئالماشتۇرۇش يىغىنىغا قاتناشقان ۋاقىتتا پەيدا بولغان، يىغىندا ئۇ تۇيۇقسىز كۆرگەزمە ئەۋرىشكىسى سۈپىتىدە قويۇپ قويۇلغان ئىچىملىك سۇ ماشىنىسىنى كۆرۈپ قالغان، بۇ خىل ئىچىملىك سۇ ماشىنىسى ئەينى ۋاقىتتىكى جۇڭگودا ناھايىتى ئاز ئۇچرايتتى، لى شاۋخۇا بۇنىڭدىكى غايەت زور سودا پۇرسىتىنى كۆرگەن. شۇنىڭ بىلەن ئۇ يېنىدىكى 300 يۈەن پۇلغا بۇنى سېتىۋېلىپ بېيجىڭغا قايتقان، ھەمدە بۇ خىلدىكى ئىچىملىك سۇ ماشىنىسىدىن پايدىلىنىپ شىڭشادىكى بېيدەيخې دەرياسىدا ئون نەچچە تۈمەن پۇل تاپقان، بۇ ئۇنىڭ ھاياتىدىكى تۇنجى پايدا ئىدى.

1985 ـ يىلى، لى شاۋخۇا ياپونىيەگە تەكشۈرۈشكە بارغان، ئەينى ۋاقىتتا جاۋجاڭگۇاڭ پروفېسسورئىجاد قىلغان «101» تۈك ئۆستۈرۈش سۇيۇقلۇقىنىڭ ياپونىيەدىكى سېتىلىشى ناھايىتى ياخشى بولۇپ، باھاسىمۇ ئۆسۈۋاتاتتى. لى شاۋخۇا بۇ مەھسۇلاتنىڭ ئىستىقبالىنى كۆرگەندىن كېيىن تىزدىن جۇڭگوغا قايتىپ ھەرخىل يوللار ئارقىلىق «101» نىڭ ياپونىيەدىكى ۋاكالەتچىلىكىنى

ئالغان. لى شاۋخۇانىڭ بۇ قارارى ئۇنى بىردەمدىلا نەچچە مىلياردلىق مال ـ مۈلۈككە ئىگە قىلغان.

20 ـ ئەسىرنىڭ 80 ـ يىللىرىنىڭ ئاخىرىدا، نۇرغۇنلىغان شاڭگاڭلىقلار ياۋروپا ـ ئامېرىكىغا كۆچمەن بولۇشقا باشلىغان، بۇنىڭ بىلەن شاڭگاڭنىڭ ئۆي ـ مۈلۈكچىلىكمۇناھايىتى چوڭ تەسىرگە ئۇچراپ، يەر باھاسىمۇ چۈشۈشكە باشلىغان. ئەينى ۋاقىتتا شاڭگاڭنىڭ ھەممىلا جايلىرىدا كونا بىنالارنى سېتىش توغرىسىدىكى ئېلانلارنى كۆرگىلى بولىدىغان بولۇپ، ھەتتا ئىلگىرى شاڭگاڭغا مەبلەغ سالغان سودىگەرلەرمۇ ئۆزىنىڭ قولىدىكى مال ـ مۈلۈكنى ناھايىتى تۆۋەن باھادا سېتىپ چىقىرىۋەتكەن. بۇ ۋاقىتتا،شاڭگاڭدىكى نۇرغۇن ئۆي ـ مۈلۈك بازارلىرىمۇ ۋەيران بولغان، نۇرغۇنلىغان شاڭگاڭ ئۆي ـ مۈلۈكچىلىك سودىگەرلىرىمۇ قايتا بۇ ساھەگە قول تىقىشقا جۈرئەت قىلالمىغان.

لى شاۋخۇا ئەكسىچە بۇنى تېپىلغۇسىز سودا پۇرستى دەپ قارىغان، شاڭگاڭغا ئوخشاش بىر سۇڭ يەرنىڭ باھاسى ئالتۇنغا تەڭداش بولغان جايدا بۇنداق ئەھۋالنىڭ كۆرۈلۈشى ناھايىتى كەم ئۇچرايتتى. شۇنداق قىلىپ، لى شاۋخۇا زور مەبلەغ سېلىپ كۆپ مىقداردا تۆۋەن باھالىق ئۆي ـ مۈلۈكلەرنى سېتىۋالغان. نەتىجىدە يىگىرمە يىلغا يەتمىگەن ۋاقىتتا شاڭگاڭنىڭ ئۆي باھاسى شىددەت بىلەن ئۆرلىگەن. لى شاۋخۇا پەيتنى چىڭ تۇتۇپ، قولىدىكى بىنالارنى سېتىپ چىقىرىۋەتكەن، ھەمدە بىردىنلا مىلياردېرلار قاتارىدىن ئورۇن ئالغان.

لى شاۋخۇانىڭ چېگراغا چېنىقىشقا چۈشكەن بىر ياشتىن مىلياردېرغا ئايلىنالىشىدىكى سەۋەب، ئۇنىڭ پۇرسەتنى بايقاشقا، پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇشقا ماھىر بولغانلىقىدا. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى مەخپىيەتلىكى سورالغان ۋاقىتتا، ئۇ ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «ھەربىرقېتىملىق پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇش ۋە قەدىرلەش.»

شۇنداق، دەل پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇشقا ۋە قەدىرلەشكە ماھىر بولغاچقا، ئۇ رىقابەت ناھايىتى كەسكىن بولغان بايلىق رىقابىتىدە تىك تۇرالىغان.

پۇرسەت ھەربىر ئادەمگە نىسبەتەن باراۋەر، ئۇ بىزنىڭ يېنىمىزدىلا، پەقەت پۇرسەتنى بايقاشقا

ماھىر بىر جۈپ كۆز بولغاندىلا، ھەربىر ئادەمنىڭ بايلارغا ئايلىنىش مۇمكىنچىلىكى بار. شۇنىڭ ئۈچۈن، باي بولۇشنى ئۈيلىشۋاتقان دوستۇم، بايلىق يولىدا چوقۇم ناھايىتى ئاكتىپلىق بىلەن ۋە ئۆتكۈر كۆزىڭىز بىلەن پۇرسەتنى بايقاشقا ماھىر بولۇڭ.

دىققەت قىلىشقا تېگىشلىك بولغىنى، جاۋاھىرات تاشنى سىلىقلىنىشتىن بۇرۇن يەنىلا بىر تاش،ئوخشاش قائىدى بۇيىچە، پۇرسەتمۇ ئىشلىتىلىشتىن بۇرۇن پەقەتلا بىر پۇرسەت،پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ بايلىق ياراتماقچى بولسىڭىز، چوقۇم پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇشنى ۋە ئەڭ زور دەرىجىدە ئۇنىڭدىن پايدىلىنىشنى ئۆگىنىۋېلىشىڭىز كېرەك.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ئەڭ ئۇمىدۋار غالىبىيەتچى ھەرگىزمۇ كۆزگە كۆرۈنگەن ئادەم ئەمەس، بەلكى ھەربىرقېتىملىق پۇرسەتنى بايقاشقا ۋە پايدىلىنىشقا ماھىر ئادەم. ھەقىقىي باي، جاۋاھىرات تاشنى ئاسرىغاندەك پۇرسەتنى ئاسرايدۇ، ھەمدە پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ كۆمۈلۈپ ياتقان بايلىقنى ئاچىدۇ.

نامراتلار چىداپ پۇرسەت كۈتىدۇ، بايلار تۇتۇپلەپ پۇرسەت يارىتىدۇ

كۆپچىلىك ھەممەيلەن« كۆتەك تۈۋىدە ئولتۇرۇپ توشقان كۈتۈش» ھېكايىسىنى ئاڭلاپ باققان: سۇڭ دەۋرىدىكى بىر دېھقان نەچچە مو يەر تېرىپتۇ، ئۇ ھەر كۈنى ئېتىزلىقتا ئىشلەيدىكەن.

بىر كۈنى بۇ دېھقان ئېتىزلىقتا ئىشلەۋاتقاندا تۇيۇقسىز ئورمانلىقتىن بىر توشقان يۈگۈرەپ چىقىپتۇ ـ دە، يېقىن ئەتراپتا ئادەم بارلىقىنى كۆرۈپ قورققىنىدىن ئۇچقاندەك يۈگۈرەپ قېچىپتۇ. توشقان ناھايىتى تېز يۈگۈرگەچكە ئويلىمىغان يەردىن ئېتىزلىقتىكى بىر كۆتەككە ئۇسۇۋاپتۇ، ھەمدە بوينى ئۈزۈلۈپ ئۆلۈپتۇ.

دېھقان بۇنى كۆرگەندىن كېيىن، قولىدىكى ئىشنى تاشلاپ ئۇچقاندەك يۈگۈرەپ كۆتەك تۈۋىدىكى ئۆلۈك توشقاننى ئېلىۋاپتۇ، ھەمدە ناھايىتى خۇشاللىق بىلەن ئۆز ـ ئۆزىگە: «ھېچقانچە كۈچىمەيلا چوڭ پايدا ئالدىم. بۇنچە سېمىز توشقاننى قايتىپ بېرىپ ياخشىراق مەززە قىلىش كېرەك.» دەپتۇ.

ۋە ئالدىرىغىنىچە قىلىۋاتقان ئىشنى توختىتىپ، بالدۇرراق ئۆيگە قايتىشقا تەييارلىق قىپتۇ. ئۇ ئۆيگە قايتىش يولىدا، قولىدىكى سېمىز توشقانغا قاراپ شۇنداق ئويلاپتۇ: بۈگۈن تەلىيىم ئوڭدىن كەلدى، ئەتە يەنە كۆتەككە ئۇسۇۋالىدىغان توشقان چىقىپ قېلىشى مۇمكىن، مەن بۇنداق ياخشى پۇرسەتنى قولدىن بەرسەم بولمايدۇ.

ئىككىنچى كۈنى، ئۇ ئېتىزلىققا بۇرۇنقىدىنمۇ بالدۇر كەپتۇ، ھالبۇكى ئۇ ئىلگىرىكىدەك كۆڭۈل قويۇپ ئەمگەك قىلماپتۇ. ھەمىشە ئورمان تەرەپكە قاراپ، يەنە توشقان چىقىپ كۆتەككە ئۇسۇۋېلىشنى ئۈمىد قىلىپ ۋاقىت ئۆتكۈزۈپتۇ. ھەم مۇشۇ تەرىقىدە بىر كۈن خۇشياقمىغاندەك ئەمگەك قىپتۇ، شۇنداق قىلىپ ھېچنىمىگە ئېرىشەلمەيلا قالماستىن، يەنە ئوتاشقا تېگىشلىك جايلارنىمۇ ئوتاپ بولالماپتۇ.

ئۈچىنچى كۈنى، دېھقان يەنە ئېتىزغا كەپتۇ، بىراق ئۇنىڭ ئىش قىلىشقا ھەپىسلىسىمۇ قالماپتۇ. ئۇ دېھقانچىلىق سايمانلىرىنى بىر تەرەپكە قويۇپ، ئۆزى كۆتەك تۈۋىدە ئولتۇرۇپ بىرەر توشقاننىڭ چىقىپ كۆتەككە ئۇسۇۋېلىشىنى ساقلاپتۇ، نەتىجىدە پۈتۈن كۈن بىكار ئۆتۈپ كېتىپتۇ.

دېھقاننىڭ كۆڭلى يەنىلا ئەمىن تاپماپتۇ، شۇنىڭدىن كېيىن ئۇ كۈندە كۆتەك تۈۋىدە ئولتۇرۇپ توشقاننىڭ كۆتەككە ئۇسۇۋېلىشىنى ساقلاپتۇ. دېھقان ساقلاپتۇ، ساقلاپتۇ، بىراق ئۇنىڭ زىرائەتلىرى قۇرۇپ، يەرلىرىنى ئوت - چۆپ بېسىپ كەتكىچە توشقاننىڭ سايىسىنىمۇ كۆرەلمەپتۇ.

ھېكايىدىكى دېھقان ناھايىتى ئېچىنىشلىق ئەھۋالغا قالغان، ئۇ جاپا تارتىپ پۇرسەت كۈتكەن، توشقاننىڭ كۆتەككە ئۇسۇۋېلىشىنى ئۈمىد قىلغان، بىراق ئەمەلىيەت دېھقاننىڭ بۇنداق ھەرىكىتىنىڭ ناھايىتى ئەخمىقانىلىك ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلىغان: - توشقان ئۈچرىمايلا قالماستىن، ئەكسىچە پاسسىپلىق بىلەن كۈتۈش نەتىجىسىدە ئېتىز ئەمگىكىنىڭ ۋاقتىنى ئۆتكۈزۈۋەتكەن.

نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولۇش يولىدا، بۇ دېھقانغا ئوخشاش كىشىلەرنۇرغۇن، ئۇلار ھەمىشە پاسسىپلىق بىلەن پۇل تېپىشنىڭ پۇرسىتىنى كۈتىدۇ، «بەرسەڭ يەيمەن، بەرمىسەڭ ئۆلىمەن» دېگەن پوزىتسىيەدە بولىدۇ.

ھەممەيلەن بىلىدۇكى، پاسسىپلىق بىلەن كۈتۈش ۋاقىتقا دەخلى قىلىپلا قالماستىن، يەنە نۇرغۇنلىغان ئەھمىيەتلىك پۇرسەتلەرنى ئۆتكۈزۈۋېتىدۇ. پۇرسەت كۈتكەنگە كەلمەيدۇ، شەخسنىڭ سۇبيېكتىپ ئارزۇسىغا ئەگىشىپ كەلمەيدۇ، ئاكتىپلىق بىلەن سىزنى ئىزدىمەيدۇ، يەنە مەڭگۈ ئاكتىپلىق بىلەن سىزنىڭ ئىشىكىڭىزنى چەكمەيدۇ، ئۇ ھەربىر ئادەمنىڭ ئادەتتىكى ۋاقىتتىكى تىرىشچانلىقى ۋە مېھنىتى ئارقىلىق قولغا كېلىدۇ.

بۇ نۇقتىنى بايلار ناھايىتى چوڭقۇر ھېس قىلغان، ئۇلار ساقلاشنىڭ پۇرسەت يارىتالمايدىغانلىقىنى بىلىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن ئەزەلدىن پۇرسەتنىڭ كېلىشىنى ساقلىمايدۇ، بەلكى ئاكتىپلىق بىلەن ئاتلىنىپ پۇرسەت يارىتىدۇ.

قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە ئۆتكەن بايلارنىڭ ھەممىسى پۇرسەتنى ئاكتىپلىق بىلەن ياراتقان. بۇلارنىڭ ئىچىدە، ئامېرىكا ئوقەتچىلىك دۇنياسىدىكى سەردار ۋانمېك ناھايىتى ياخشى مىسال.

بىر قېتىم،ۋانمېكنىڭ شىركىتى چىكاگودا ئۆتكۈزۈلگەن ئامېرىكا تاۋارلار يەرمەنكىسىگە قاتناشقان، ئەمما قېپىشقاندەك تەلىيى كاژ كېلىپ، ۋانمېك ناھايىتى چەت جايدىن يەرمەنكە ئورنى چېكى تارتىپ قالغان. بۇ خەۋەرنى ئاڭلىغاندىن كېيىن خىزمەتچىلەر ناھايىتى ئۈمىدسىزلەنگەن، ئۇلار بۇنداق چەت جايغا ھېچكىمنىڭ كەلمەيدىغانلىقىنى،مەھسۇلاتلىرىنى كۆرىدىغان ئادەم يوقلۇقىنى بىلەتتى. ۋانمېكقا يەرمەنكە ئورنى بېزەپ بېرىشكە مەسئۇل بېزەكچى شارمېن ئۇنى ئاگاھلاندۇرۇپ، بۇ يەردىن ۋاز كېچىپ كېلەر يىلى يەنە قاتنىشىشنى تەۋسىيە قىلغان.

ھالبۇكى،ۋانمېك قايتۇرما سوئالدىن پايدىلىنىپ سورىغان: «سىزنىڭچە پۇرسەت سىزنى ئىزدەپ كېلىشى كېرەكمۇ ياكى سىز ئۆزىڭىز پۇرسەتنى يارىتىشىڭىز كېرەكمۇ؟»

شارمېن جاۋاب بېرىپ: «ئەلۋەتتە ئاكتىپلىق بىلەن پۇرسەتنى يارىتىش كېرەك، ھەرقانداق پۇرسەت ئاسماندىن چۈشۈپ قالمايدۇ.» دەپتۇ.

ۋانمېك كۈلۈپ تۇرۇپ: «ھازىر دەل بىز پۇرسەت يارىتىدىغان ۋاقىت بولدى. مەن سىزنىڭ يەرمەنكە ئورنىنى ناھايىتى جەلپ قىلارلىق قىلىپ لايىھەلەپ بېرىشىڭىزنى ئۈمىد قىلىمەن.»دەپتۇ.

شارمېن ۋەزىپىنى مەسئۇلىيەتچانلىق بىلەن ئورۇنداپ، قەدىمكى ئەرەب ئۇسلۇبىدىكى يەرمەنكە ئورنى لايىھەلەپتۇ، بۇ خىل لاھىيەدە يەرمەنكە ئورنى ناھايىتى گۈزەل بولۇپ، ئادەمنى ئىنتايىن جەلپ قىلىدىكەن.

ۋانمېك بۇنىڭدىن ناھايىتى رازى بولۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، يەنە بىر قىسىم مەخپىي خىزمەتلەرنى قىپتۇ: مەسئۇلغا زاپخوزغا بۇيرۇپ يېڭىدىن ئىشقا كىرگەن ئوغۇل ـ قىزخىزمەتچىلەرگە ئەرەبلەرنىڭ قەدىمى كىيىمنى كىيدۈرۈپتۇ (قىز خىزمەتچىلەرنىڭ ھىجاب بىلەن يۈزىنى ئوراپ، پەقەت ئىككى كۆزىنى ئېچىپ قويۇشنى تەلەپ قىپتۇ)؛ ئەرەب دىيارىدىن ئالتە دانە تۆگە ئەكىلىپ ماللارنى توشۇپتۇ؛ نۇرغۇنلىغان شار بۇيرۇتۇپ،كۆرگەزمىدە ئىشلىتىشكە تەييارلىق

قىپتۇ.

ئەرەب ئۇسلۇبىغا تويۇنغان بۇ كۆرگەزمە ئورنى نۇرغۇنلىغان كىشلەرنى جەلپ قىپتۇ، كۆپچىلىك ھەممىسى ۋانمېكىنىڭ نېمە ئويلاۋاتقانلىقىنى پەرەز قىپتۇ، ھەتتا بىر قىسىم مۇخبىرلاربۇنىڭغا قارىتا مەخسۇس خەۋەر بېرىپ، كۆپچىلىكنىڭ قىزىقىشىنى تېخىمۇ ئاشۇرۇپتۇ.

كۆرگەزمە بولغان كۈنى، نۇرغۇنلىغان ھەرخىل رەڭلىك شارلار ئاسمانغا كۆتۈرۈلۈپتۇ. شارلار ئالاھىدە لاھىيەلەنگەن بولۇپ، ئاسمانغا ئۆرلەپ بىر ئاز ۋاقتتىن كېيىن پارتىلاپ پارچە - پارچە لىنتىغا ئايلىناتتى. نۇرغۇنلىغان كىشلەر قىزىقىش ئىچىدە يەرگە چۈشكەن بۇ لىنتىلارنى تېرىۋېلىپ ئۈستىگە يېزىلغان خەتلەرنى كۆرگەن:«سۆيۈملۈك خانىملار - ئەپەندىلەر! بۇ لىنتىنى تېرىۋالغانلىقىڭىزنى تەبرىكلەيمىز!سىز بۇ لىنتا ئارقىلىق ۋانمېكىنىڭ كۆرگەزمە ئورنىغا بېرىپ قولىڭىزدىكى لىنتىنى خاتىرە بۇيۇمغا ئالماشتۇرۋېلىڭ، رەھمەت!»

كىشلەرخاتىرە بۇيۇمغا ئېرىشىش ئۈچۈن ۋانمېكىنىڭ كۆرگەزمە ئورنىنىڭ ئالدىغا دۈۋلىشىپ كەتكەن، باشقا ئورنى ناھايىتى ياخشى بولغان ئورۇندىكى كۆرگەزمە ئورۇنلىرىغىمۇ بۇنداق كۆپ ئادەم جۇغلاشمىغان.

نەچچە كۈن شار قويۇپ بەرگەندىن كېيىن، بارغانسىرى كۆپلىگەن كىشلەر ۋانمېكىنىڭ كۆرگەزمەئورنىغا دىققەت قىلغان. مۇشۇ تەرىقىدە كۆرگەزمە ئاخىرلاشقىچە، ۋانمېكىنىڭ شىركىتى2000 دىن كۆپرەك سودا توختامىنى بىر تەرەپ قىلغان، بۇنىڭ ئىچىدە 500 دىن كۆپرەك سودا توختىمىنىڭ سوممىسى بىر مىليون ئامېرىكا دوللىرىدىن كۆپ بولغان، بۇ ھەقىقەتەن كىشلەرئويلاپمۇ باقمىغان ئىش بولغان. ئۇنىڭ ئۈستىگە، گورۇپپا ھەيئەتلىرىنىڭ ستاتىستىكىسىغا ئاساسلانغاندا، ۋانمېكىنىڭ كۆرگەزمە ئورنىغا قەدەم تەشرىپ قىلغانلارنىڭ سانى ئەڭ كۆپ بولغان.

گېي ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا، سىز چوقۇم پۇرسەت يارىتىشىڭىز كېرەك،ھەرگىزمۇ ئەخمەقانىلىق بىلەن پۇرسەتنى ساقلىماسلىقىڭىز، يولدىن ئۆتكەنلەرنىڭ سىزنى بايلىق يولىغا باشلاپ مېڭىشىنى تەمە قىلماسلىقىڭىز كېرەك.» ۋانمېك بۇ قائىدىنى چوڭقۇر

چۈشەنگەن. شۇنىڭ ئۈچۈن، ئۇ ھەرگىزمۇ كۆرگەزمە ئورنىنىڭ چەتتە بولۇپ قالغانلىقىدىن غەم يېمىگەن، ئەكسىچە ئۆزى پۇرسەت يارىتىپ، ئاخىرىدا مۇۋاپىقىيەت قازانغان.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر ۋانمېك بېزەكچى شارمېنىڭ گېپىنى ئاڭلاپ كۆرگەزمە ئورنىدىن ۋازكېچىپ، كېينكى يىلى ياخشى ئورۇننىڭ بېلىتىنى تارتىشنى ئۈمىد قىلسا، ئۇنداقتا ۋانمېك يەنە باشقىلارنى ھەيران قالدۇردىغان بايلىق يارىتالامدۇ؟

ئەلۋەتتە قىلالمايدۇ! بىز شۇنىڭغا ئىشەنسەك بولىدۇكى، ئەگەر ۋانمېك « كاج تەلەي» نىڭ ئالدىدا تەسلىم بولغان بولسا، ئۇنداقتا ئۇنىڭ كېينكى مۇۋەپپەقىيىتىدىن گەپ ئاچقىلى بولمايتى.

بەزىلەرپۇرسەتنى ساقلايدۇ، پۇرسەتنىڭ ئاسماندىن چۈشۈشىنى ئۈمىد قىلىدۇ؛ بەزىلەر پۇرسەتنى يارىتىدۇ، ئاكتىپلىق بىلەن قول سالىدۇ. بۇ دەل نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقى.

ئەگەربايلارغا ئايلىنىشنى ئۈمىد قىلساق، چوقۇم پۇرسەتنىڭ پاسسىپلىق بىلەن ساقلىغانغا كەلمەيدىغانلىقىنى، ئەكسىچە ئاكتىپلىق بىلەن پۇرسەتنى يارىتىش لازىملىقىنى بىلىشىمىز لازىم. شۇنىڭ ئۈچۈن، ھازىردىن باشلاپ ئۆزىڭىزنى ئاكتىپلاشتۇرۇشىڭىزكېرەك، ئىشنىڭ ھەرقايسى ھالقىلىرىغا دىققەت قىلىشىڭىز، كۆزىتىش قابىلىيىتىڭىزنى ئۆستۈرۈپ، كۆڭۈل قويۇپ پۇرسەتنى يارىتىشىڭىز كېرەك، شۇندىلا پۇرسەت سىزگە قاراپ كېلىدۇ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

بىر ھەقىقي باي پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇشنى بىلىپلا قالماستىن، يەنە پۇرسەتنى يارىتالايدۇ. نامراتلارنىڭ باشلىنىش نۇقتىسى تۆۋەن، ھەرقايسى جەھەتتىكى شارائىتى يېتەرلىك بولمىغاچقا،ئەتراپىدىكى چوڭ ـ كىچىك ئىشلارغا تېخىمۇ دىققەت قىلىشى، ئۆزىنىڭ كۆزىتىش ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرۈشى كېرەك، ھەمدە پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇشى ۋە ئۆزى ئۈچۈن پۇرسەت يارىتىشى لازىم. پەقەت ئاكتىپلىق بىلەن پۇرسەت ياراتقاندىلا، ئاندىن نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ بايلىق يارىتىش يولىدا پۇرسەتنى ئاۋۋال ئىگەللىگىلى، ئاخىرىدا باشقىلارنىڭ ھەۋىسىنى كەلتۈردىغان بايلىققا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

نامراتلار ۋەزىيەتنى مۆلچەرلىمەيلا ئىش قىلىدۇ، بايلار ۋەزىيەتكە قاراپ ئىش ئۇنۇمىنى يۇقىرى كۆتۈرىدۇ

تارىختىكى يول باشچىلاردىن ساۋساۋ ئىلگىرى مۇنداق دىگەن: «ماڭا ئەگەشكەنلەر ساق قالىدۇ؛ مەندىن يۈز ئۆرۈگەنلەر تۈگىشىدۇ.» بۇ بىرجۈملە سۆزنى ئەگەر ھازىرقى زاماندىكى رىقابەتنىڭ ئۈستىگە قويساق چوقۇم «ۋەزىيەتكە ئەگەشكەنلەر ساق قالىدۇ؛ ۋەزىيەتنى توغرا مۆلچەرلىيەلمىگەنلەر تۈگىشىدۇ.» دىيىشكە بولىدۇ.

بايلار بۇ قائىدىنى چۈشىنىدۇ، ئۇلار پەقەت ۋەزىيەتكە ئەگىشىپ ماڭغاندىلا ئاندىن بايلىق يولىنىڭ تېخىمۇ راۋان بولىدىغانلىقىنى، «مىڭ چاقىرىملىق يولنى بىر كۈندە بېسىش»تەك ئۈنۈمنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. نامراتلارنىڭ ئىچىدىمۇ كاللىسى ئىشلەيدىغانلار بار، بىراق ئۇلار دائىم ۋەزىيەتنى توغرا مۆلچەرلىيەلمىگەچكە، تۇرىدىغان مەيداننى خاتا تاللاپ قويىدۇ، بايلىق يولىدا ئۆزىنىڭ نىشانىنى تاپالماي قايمۇقۇپ يۈرۈپ، بايلىقتىن تېخىمۇ يىراقلىشىپ كېتىدۇ.

ۋەزىيەتكە قارشى ئىش تۇتىدىغان ئادەم كۈچنى ناھايىتى كۆپ سەرپ قىلسىمۇ ، خۇددى بوران -چاپقۇنغا يولۇققان كېمىنىڭ يىراققا ماڭالمىغىنىدەك ئۇلارمۇ يىراققا بارالمايدۇ.ئەمما دەۋرگە ئەگىشىپ ھەرىكەت قىلىدىغان ئاشۇ كىشىلەر دائىم دەۋرنىڭ ئېھتىياجىدىن چىقىپ، ئۆزىنىڭ يولنى توختىماستىن كېڭەيتىدۇ، ئۆزىنىڭ بايلىقنى تېخىمۇ كۆپەيتىپ،مەڭگۈ يىقىلماس ئورۇندا تۇرالايدۇ.

شىردۇن گەرچە ئالىي مېھمانخانا كەسپىنى ئۆزىنىڭ ئاساسلىق تىجارىتى قىلسىمۇ، بىراق پۇرسەت بولسىلا كۆچمەس مۈلۈك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىپ، ئۆزىنىڭ مەبلىغىنى كېڭەيتىدۇ.

ئۇ مېھمانخانا تىجارىتىنىڭ دەۋردىن ئايرىلىپ قالسا بولمايدىغانلىقىنى، بولمىسا ئۆزىنىڭ گۆرىنى ئۆزى كولاپ قويىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. شۇڭا ئۇ دۇنيانىڭ تەرەققىيات قەدىمى بىلەن ماس قەدەمدە مېڭىپ، مېھمانخانىنىڭ فۇنكسىيىسىنى كېڭەيتكەن. ئۇ مېھمانخانىنىڭ كىشىلەرنىڭ تۇرالغۇ ئېھتىياجىنى قاندۇرۇپلا قالماستىن، يەنە چوڭ شىركەتلەرنىڭ ئاخبارات ئېلان قىلىشى، مۇھىم سودا

پائالىيەتلىرىنى ئۆتكۈزۈشكىمۇ ماس كېلىدىغانلىقىنى بايقايدۇ. ئۆزىنىڭ مەبلىغىنىڭ يۈرۈشۈش ئېھتىياجىنى قاندۇرۇش ئۈچۈن، شىردۈن پۈتۈن كۈچى بىلەن چەتئەل بازارلىرىنى ئېچىشنى باشلىغان. ئۇ ئوتتۇرا قاتلامدىكى كىشىلەرنىڭ بارغانسىرى باي بولۇپ، ئىستېمالدىكى ئاساسى ئېقىم بولۇپ قالىدىغانلىقىنى كۆرۈپ يەتكەن. شۇنداق قىلىپ ئۇلارنىڭ ئېھتىياجىنى چىقىش قىلىپ، شىردۈن دۆلەت سىرتىدا نۇرغۇنلىغان ئامېرىكا ئۇسلۇبىدىكى ھەشەمەتلىك مېھمانخانىلارنى بەرپا قىلغان.

بۇ ئىستراتېگىيەگە ماسلىشىش ئۈچۈن، شىردۈن مېھمانخانىلار ئارىسىدا يولۇچىلارغا قولايلىق بولغان ئاۋئىاتسىيە لىنىيىسى ئېچىپ، دۆلەت ئىچىدە ئاللىقاچان كۆزگە كۆرۈنگەن تىجارەت شەكلىنى يېڭى بىر يۈكسەكلىككە كۆتۈرگەن.

بىر قېتىم،بىر مۇخبىر شىردۈندىن مۇۋەپپەقىيەت سىرىنى ئېيتىپ بېرىشنى تەلەپ قىلغاندا، شىردۈن ئەستايىدىللىق بىلەن مۇنداق جاۋاب بەرگەن: «مېنىڭ سىرىم دەل دەۋر بىلەن تەڭ مېڭىش،دەۋرنىڭ ئاساسى ئېقىمىنى تۇتۇپ، دەۋر بىلەن تەڭ ئىلگىرىلەش.»

شىردۈننىڭ دەۋرگە ئەگىشىپ ھەرىكەت قىلىمىز دېگىنى ئەمەلىيەتتە ۋەزىيەتكە قاراپ مېڭىش دىگەنلىكتۇر. ۋەزىيەتكە قاراپ مېڭىش خۇددى سۇ تارتقاندا سۇنىڭ يۇقىرىدىن تۆۋەنگە قاراپ ئېقىش پىرىنسىپىدىن پايدىلانغا ئوخشايدۇ، مۇشۇ پىرىنسىپقا ئەمەل قىلغاندىلا ئاندىن سۇنى يىراقتىكى ئېتىزلارغا باشلىغىلى بولىدۇ. بايلار بۇ قائىدىنى چۈشەنگەچكە، بايلىقنى خۇددى سۇغا ئوخشاش ئۆزىنىڭ يانچۇقىغا باشلىيالايدۇ. ئەمما نامراتلار دائىم سۇنىڭ ئېقىش يۆنىلىشىنى توسۇۋالغاچقا، سۇنى دائىم باشقىلارنىڭ ئېتىزلىقىغا باشلاپ قويىدۇ.

يەنە بىرقىسىم نامراتلار ئېقىمغا ئەگىششنى ياخشى كۆرىدۇ، نېمە مودا بولسا شۇنىڭغا ئەگىشىدۇ، بۇ ئەمەلىيەتتە ھەقىقىي ۋەزىيەتكە ئەگىشىپ مېڭىش ئەمەس، چۈنكى چوڭ بىرئېقىندا نۇرغۇنلىغان كېچىكلەر بولىدۇ، ئازراقلا دىققەت قىلمىسا كىچىۋالدىغان گەپ.بۇنداق ئەھۋال ئاستىدا، قانچىلىك تىرىكەششەك، شۇنچىلىك پېتىپ قالىمىز.

بىر يىلى يازدا، تەيىبىي شەھرىدە بىر قېتىملىق «پورتۇگالىيىچە توخۇم پوشكىلى» مودا بوپتۇ. بۇ

خىلدىكى پوشكال ناھايىتى تۈيۈقسىز پەيدا بولغاچقا، ناھايىتى قىسقا ۋاقىت ئىچىدىلا پۈتكۈل تەيبېينى قاپلاپ، شەھەر ئاھالىسى بەس ـ بەستە سېتىۋاپتۇ. ئۇزۇن ئۆتمەستىن، توخۇم پوشكىلى دۇكانلىرى بىر ـ بىرلەپ ئېچىلىپ، ھەممىسى ئىشكىنىڭ بېشىغا «ھەقىقىي تۇخۇم پوشكىلى» دىگەن بىر نەچچە خەتنى يېزىۋاپتۇ. ئۇ جايدىكى ئاما بۇ خەتلەرنى كۆرگەندىن كېيىن بىرنىڭ ئارقىدىن بىرى بېرىپتۇ، ھەتتا جاپاغا قارىماستىن ئۆچىرەتتە تۇرۇپ سېتىۋاپتۇ.

بۇ ئىش نۇرغۇنلىغان سودىگەرلەرگە سودا پۇرستىدىن شەپە بېرىپ، پورتوگالىيىچە تۇخۇم پوشكىلى دۇكانلىرى بارغانسىرى كۆپىيىپتۇ، كېيىن نۇرغۇنلىغان بولكا دۇكانلىرىمۇ بۇنىڭغا ئەگىشىپ باھاسى مەخسۇس سېتىش دۇكانلىرىدىن تۆۋەن بولغان تۇخۇم پوشكاللىرىنى چىقىرىپتۇ ـ دە، بۇ يامان غەرەزدىكى رىقابەتكە قاراپ تەرەققىي قىپتۇ،بۇنىڭ بىلەن پورتوگالىيىچە تۇخۇم پوشكاللىرىغا مەبلەغ سالغان نۇرغۇنلىغان كىشلەر سالغان دەسمىسىنىمۇ قايتۇرۇۋالالماپتۇ. بۇ ۋاقىتتا يەنىلا بىر قىسىم «جان لازىم ئەمەس» كىشلەر پورتوگالىيىچە تۇخۇم پوشكىلى دۇكىنى ئېچىپتۇ، بۇلارنىڭ بىرقىسمىلىرى دۇكان ئېچىشقا كېتەرلىك پۇلنى تۇغقانلىرىدىن قەرز ئالغان بولۇپ،نەتىجىدە ئۇلارنىڭ ھەممىسى ۋەيران بولغان.

تۇنجى تۈركۈمدە پورتوگالىيىچە پوشكالغا مەبلەغ سالغان كىشلەر ئەقىللىق ھېسابلىنىدۇ،ئۇلار ۋەزىيەتكە ئاساسەن پۇرسەتنى ئالدىن ئىگەللىگەن، شۇنىڭ ئۈچۈن پۇلنىمۇ تاپالىغان. كېيىن بازار ئالىلقاچان تويۇنۇپ بولغان ئەھۋال ئاستىدىمۇ بۇنىڭغا مەبلەغ سالغان كىشلەر ئەخمەقلەردۇر، ئۇلار قارىغۇلارچە ئېقىمغا ئەگەشكەن، ئەينى ۋاقىتتىكى ياخشى ۋەزىيەتنىڭ ئاللىقاچان يوقالغانلىقىنى كۆرەلمىگەچكە، قارىغۇلارچە ئېقىمغا قارىشى ھالەتتە ماڭغان، ئاخىرىدا ھېچنىمگە ئېرىشەلمىگەن.

نامراتلارپەقەت يۈزەكى ۋەزىيەتنى كۆرەلەيدۇ، بايلار بولسا ھەممە تەرەپتىن بايقاپ،زور يوشۇرۇن سودا پۇرستىنى بايقىيالايدۇ.

21 ـ ئەسىرنىڭ باشلىرىدا، ئېنتېرنىت تورى بىر تۈركۈم بايلارنى بارلىققا كەلتۈردى،جۇڭگودىمۇ ھەم شۇنداق. دۆلەت ئىچىدىكى تور ساھەسىنىڭ ھەرقايسى تەرەپلىرىدە ئالدىنقى ئورۇننى

ئىگەللىگەن كىشلەرنىڭ ھەممىسى «چەتئەلدىن ئېلىپ كىرگەنلەر»بولۇپ، ئۇلارنىڭ ئىگىلىك يارىتىش ئەندىزىسى بولسا دۆلەت سىرتىدىكى ئىنتېرنېت تەرەققىيات شەكلىنى جۇڭگوغا كۆچۈرۈپ ئەكىلىپ، غايەت زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن.

بۇ سەردارلار : لى كەيفۇ، لى يەنخۇڭ، مايۈن، دىڭشى، تاڭيۈ قاتارلىقلار.ئۇلارنى تور سودىسىدىكى تالانتلىقلار دېگەندىن كۆرە، ‹ ئۇلارنىڭ كۆزى ناھايىتى ئۆتكۈر،دەۋرگە ئەگىشىپ ماڭالىغاچقا، ئىنتېرنېت تورىنىڭ جۇڭگودىكى كۆچىنى ئالدىن كۆرەلىگەن › دېگەن تۈزۈك. مەسلەن: لى يەنخۇڭ دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ ئىزدەش موتورى بولغان گوگۇلدىن ئىلھام ئېلىپ بەيدۇنى قۇرۇپ چىققان.

بېل.گەيتس ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا چوقۇم كەلگۈسىدىكى ۋەزىيەتنى توغرا مۆلچەرلەش كېرەك.» ئۆچقاندەك تەرەققىي قىلىۋاتقان بۇ دەۋردە، چوقۇم ۋەزىيەتكە ئەگىشىشىمىز، نەزىرىمىزنى توختىماستىن يۇكسەلدۈرۈپ، دۆلەت ئىچى ـ سىرتىدىكى خەۋەرلەرگە دىققەت قىلىشىمىز، ھەمدە ئۆزىمىزگە پايدىلىق بولغان ئۇچۇرلارنى تاللاپ چىقىپ، ئاندىن قول سېلىشىمىز، بۇ ئارقىلىق دەۋرنىڭ يېتەكلىگۈچىسىگە ئايلىنىشىمىزكېرەك.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ۋەزىيەتنى توغرا مۆلچەرلەشتە چوڭ جەھەتتىن كۆرۈشىمىز، كىچىك جەھەتتىن قول سېلىشىمىز كېرەك.ئەگەر سىز چوڭ جەھەتتىكى ۋەزىيەتنى كۆرەلىسىڭىزمۇ، بىراق كونكېرت كىچىك ئىشلارنى قىلالايدىغان ئىقتىدارىڭىز بولمىسا، ئۇنداقتا يەنىلا ھېچنىمە قىلالمايسىز. ۋەزىيەت بولسا ئىستراتېگىيە قاتلىمى، كونكېرت ئىشلارنى قىلىش بولسا تېخنىكا قاتلىمى.مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئاشۇ بايلارنىڭ ھەممىسى چوڭ جەھەتتىن ئۆزىگە تەۋە پۇرسەتنى چىڭ تۇتقان، ھەمدە جاپالىق تىرىشىش ئارقىلىق بايلىقنىڭ ئىشىكىنى ئاچقان. بايلىققا ئېرىشىدىغان يول ھەممىلا جايدا بار، پەقەت سىزدە ۋەزىيەتكە ئەگىشىپ ماڭالايدىغان دىت بولسىلا چوقۇم زور بايلىققا ئېرىشەلەيسىز.

نامراتلار باشقىلارنىڭ كەمچىلىكىنى تەنقىد قىلىدۇ، بايلار ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى گەۋدىلەندۈرىدۇ

نامراتلارھەمىشە ئۆزىنىڭ نەزىرىنى باشقىلارنىڭ كەمچىلىكى ۋە يېتەرسىزلىكىگە قويۇپ تۇرۇۋالىدۇ، باشقىلارنىڭ كەمچىلىكىنى تەنقىدلەيدۇ، بىراق ئەزەلدىن ئۆزىنىڭ كەمچىلىكىنى ھېس قىلالمايدۇ، ھەمدە ئۆزىنىڭ ئاساسلىق زېھنى ۋە ۋاقتىنى ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى گەۋدىلەندۈرۈشكە ئىشلىتىشنى بىلمەيدۇ، ھاياتنى مۇشۇ تەرىقىدە داۋاملىقتۇرغاچقا، نامراتلار ئۆزىنىڭ تەرەققىيات ئېتىكىنى بوغۇپ، ھېچنىمنى ئالغىرالماس بولۇپ قالىدۇ.

ئەمما بايلار پۈتۈنلەي ئوخشىمايدۇ، ئۇلار ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرۇشنى، ئۆزىنىڭ قىممىتىنى ئاشۇرۇشنى بىلىدۇ، شۇنىڭ ئۈچۈن ئۇلار دائىم ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە ئەۋزەللىكىنى ئىزدەپ، ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرىدۇ.

بۇ دەل نامراتلار بىلەن بايلارنىڭ پەرقى: نامراتلار باشقىلارغا باھا بېرىشنى ياخشى كۆرىدۇ، بايلار ئۆزىنى تەرەققىي قىلدۇرىدۇ.

شۇنداق،ھاياتلىقنىڭ سىرى دەل ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە ئەۋزەللىكىنى جارى قىلدۇرۇشتا،بايلىق يولمۇ دەل شۇنداق.

سىبادا گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى لىيۇ يىمياۋ دەل شۇنداق ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرۇشقا ماھىر ئادەم.

لىيۇ يىمياۋ 1993 - يىلى خاربىن گۈزەل - سەنئەت مەكتىپىنىڭ گۈزەل - سەنئەت كەسپىگە ئوقۇشقا كىرىدۇ. ھالبۇكى ئۇگۈزەل - سەنئەت كەسپىنى ياخشى كۆرمەيتتى، شۇنىڭ بىلەن ئۇ دائىم دەرس تاشلاپ، ھەرخىل يوللار بىلەن ئۆزىنىڭ ئوقۇغۇچىلىق ھاياتىنى ئىسراپ قىلىدۇ.

بۇنداق خامۇش ھالەت بىر مەزگىل داۋاملاشقاندىن كېيىن لىيۇ يىمياۋ بەرداشلىق بېرەلمەيدۇ،شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئائىلىسىگە قايتىپ دادىسىغا ئۆزىنىڭ ئوقۇشتىن چېكىنىش خىيالىنى

ئېيتىدۇ. دادىسىنىڭ ئىزچىل ئاگاھلاندۇرۇشى ۋە قاتتىق ئۇسۇللار بىلەن تەربىيە قىلىشى ئارقىسىدا، لىۋېرمىياۋ ئامالسىزلىقتىن مەكتەپكە قايتىپ ئۆزىنىڭ ئۆگىنىشىنى داۋاملاشتۇرىدۇ.

بىرقېتىملىق تاسادىپىي پۇرسەتتە، لىيمىياۋ ساۋاقدىشى بىلەن بىرلىكتە سوغۇرتا شىركىتىگە بېرىپ يوشۇرۇن كۆچنى قانداق جارى قىلدۇرۇش ھەققىدىكى بىر سائەتلىك دەرس ئاڭلايدۇ. دەرسخانىدا، ئوقۇتقۇچى مول مەزمۇنلۇق نۇتۇقى بىلەن لىۋېرمىياۋنى ناھايىتى تەسىرلەندۈرىدۇ، بۇنىڭدىن «يوقۇملانغان» لىۋېرمىياۋنىڭ ھەربىر ھۈجەيرىسى دىگۈدەك قوزغىلىش ھالىتىگە ئۆتىدۇ، ئۇ توختىماستىن سوئال سورايدۇ. شاڭگاڭدىن كەلگەن ئوقۇتقۇچى ئۇنىڭ يوشۇرۇن كۆچنى ئاچقۇچى بولۇشقا ناھايىتى باپ كېلىدىغانلىقىنى ئېيتىدۇ.

ئوقۇتقۇچىنىڭ بۇ سۆزلىرى ئارقىلىق لىۋېرمىياۋ بىردەمدىلا ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى بايقايدۇ ـ دە، شۇ جايدىلا بىر لاياقەتلىك يوشۇرۇن كۆچنى ئاچقۇچى بولۇشنى كۆڭلىگە پۈكىدۇ.

دىگىنىنى قىلىدىغان لىۋېرمىياۋ ئۆزىنىڭ بارلىق پۇلىنى سەرپ قىلىپ نۇتۇق تالانتى،مۇۋەپپەقىيەت ئىلمى، پسىخىكا قاتارلىقلارغا ئائىت كىتابلارنى سېتىۋالىدۇ، ھەمدە كېچە ـ كۈندۈز دېمەستىن بۇ كىتابلاردىكى بىلىملەرنى بېرىلىپ ئۆگىنىدۇ، ھەتتا قەرزگېلىپ ھەرخىل تەربىيەلەش كۇرسلىرىغا قاتنىشىدۇ. ئاتىسى يېرىم يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ ئۇنىڭغا رەسىم قەغىزى ۋە رەڭ ئېلىپ بېرىش ئۈچۈن يىغقان 1500 يۈەن پۇلغا لىۋېرمىياۋ بىر داڭلىق ئوقۇتقۇچىنىڭ دەرسلىك بېلىتىنى سېتىۋالىدۇ.

دادىسى بۇنى بىلگەندىن كېيىن ناھايىتى ئاچچىقلىنىپ، ئۇنى يارىماس دەپ ئەيىپلەپ، ئەگەر ئۇ يەنە داۋاملىق مۇشۇنداق قىلسا ئۇنىڭ بىلەن ئاتا ـ بالىلىقتىن كېچىشىدىغانلىقىنى ئېيتقان. بىراق لىۋېرمىياۋ ئاتىسىنىڭ قورقۇتۇشلىرى ئالدىدا تىز پۈكمىگەن، ئۇ ناھايىتى قەتئىيلىك بىلەن ئاتىسىغا: «كىشىلىك ھاياتىنىڭ قىممىتى ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرۇشتا، مۇشۇنداق قىلغاندىلا قىممىتىمىزنى ئاشۇرالايمىز،ئۇنداق بولمايدىكەن چوقـۇم پاخاللىشىپ كېتىمىز. مەن گۈزەل ـ سەنئەتنى چۈشەنمەيمەن، ‹ئالتۇننىڭ قەدىرىنى زەگەر بىلىدۇ.›» دىگەن.

ئاتىسىنىڭ كۈچلۈك قارشىلىقىغا قارىماستىن، لىيۇيىمياۋ ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرۇپ، ئۆزىنىڭ يولىدا ماڭغان. ئۇ ئاكتىپلىق بىلەن ئۆگىنىش جەريانىدا، كارخانا ۋە مەكتەپلەرگە بېرىپ دەرس سۆزلىگەن. «قىيىن ئىش يوق ئالەمدە، كۆڭۈل قويغان ئادەمگە» دېگەندەك، قىسقىغىنە ئىككى يىل ۋاقىتتىن كېيىن، لىيۇيىمياۋ ئۆز كەسپىدە داڭقى بار يوشۇرۇن كۈچ مۇتەخەسسىسگە ئايلىنىپ، كارخانا ۋە مەكتەپلەردە قارشى ئېلىنىدىغان شەخسكە ئايلانغان، ھەر قېتىملىق دەرسىنىڭ باھاسى نەچچە مىڭ يۈەنگە يەتكەن.

ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈردىغان ۋاقىتتا، نۇرغۇنلىغان كارخانىلار يۇقىرى مائاش بىلەن لىيۇ يىمياۋنى تەكلىپ قىلىپ ئىشلەتمەكچى بولغان، بۇ ۋاقىتتا ئۇنىڭ ساۋاقداشلىرى ئارخىپلىرىنى كۆتۈرۈپ تەرەپ ـ تەرەپتىن خىزمەت ئىزدەۋاتاتتى. لىيۇ يىمياۋ خىزمەت جەريانىدا ئۆزىنىڭ باشقىلار بىلەن پىكىرلىششكە ئۇستا ئىكەنلىكىنى، ناھايىتى راۋان ھالدا باشقىلار بىلەن ئالاقە ئېلىپ بارالايدىغانلىقىنى بايقىغان، ئۇ بۇ ئارتۇقچىلىقى سەۋەبلىك خىزمەتداشلىرى ۋە خېرىدارلارنىڭ ياخشى باھاسىغا ئېرىشكەن.

ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى تېخىمۇ ياخشى جارى قىلدۇرۇش ئۈچۈن، 1998 ـ يىلى لىيۇيىمياۋ 48يۈەن پۇلنى ئېلىپ جاھاندارچىلىق قىلىشنى باشلىغان. ئۇ ئىلگىـرى ـ كـېـيـىـن بـولـۇپ كىيىم ـ كېچەك، گىرىم بويۇملىرى، ئائىلە ئېلېكتر سايمانلىرى، كىتاب قاتارلىقلارنى سېتىش خىزمىتى بىلەن شۇغۇللانغان. سېتىشتىن ئىبارەت بۇ خىزمەتتە، لىيۇيىمياۋ ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىدىن ناھايىتى ياخشى پايدىلانغان، ئۇ ھەرخىل ئامىللار بىلەن خېرىدارلارنىڭ قوللىشى ۋە ئىشەنچىسگە ئېرىشكەن.

ئۇ ھەمىشە يېنىغا نەچچە مىڭ پارچە ئىسىم كارتوچكىسىنى سېلىۋېلىپ، ئۇچرىغانلا ئادەمگە بېرەتتى، باشقىلار ئالغىلى ئۇنىمسا، ئۇلارنى ئېلىشقا قايىل قىلاتتى. بىر قېتىم، ئۇ بىر بايغا ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتىنى تونۇشتۇرۇپ ئۇنىڭ ئالدىغا 10 نەچچە قېتىم بارغان، بىراق ھېچنىمىگە ئېرىشەلمىگەن. ئەڭ ئاخىرقى قېتىم بۇ خېرىدارنىڭ ئالدىغا بارغاندا، ئۇ لىيۇ يىمياۋنىڭ ئالدىدىلا ئۇنىڭ ئۆزىگە سۇنغان ئىسىم كارتوچكىسىنى يىرتىۋەتكەن.بۇنداق تويۇقسىز ئەھۋالغا دۈچ

كەلگەندىمۇ، لىيۇيىمىياۋ سوغۇققانلىق بىلەن خېرىدارغا: «ئەپەندىم، سىزنىڭ يىرتىۋەتكىنىڭىز ھەرگىزمۇ بىر ئىسىم كارتوچكىسى ئەمەس، بەلكى بىر ياشنىڭ غايىسى.» دېگەن. خېرىدار بۇنى ئاڭلىغاندىن كېيىن دەماللىققا تۇرۇپ قالغان، ئارقىدىنلا سەممىيلىك بىلەن لىيۇ يىمىياۋدىن كەچۈرۈم سوراپ، ئاخىرىدا ئۇنىڭ خېرىدارىغا ئايلانغان.

لىيۇ يىمىياۋدا ئەزەلدىنلا خېرىدارلارنى قايىل قىلالايدىغان ئىقتىدارىبولۇپ، ئۇ ۋەزىيەتنى ناھايىتى تېزلا ئوڭشىيالايتتى. بىر قېتىم، ئۇ بىر ناتونۇش ئادەمنىڭ ئىشىكنى چەككەن، ئۆيدىكى ئوتتۇرا ياشلىق ئەرنىڭ پوزىتسىيىسى ناھايىتى قوپال بولۇپ، لىيۇ يىمىياۋنى تېزدىن كېتىشكە بۇيرۇغان. بىراق لىيۇيىمىياۋ چىرايىنىمۇ ئۆزگەرتمەستىن: «ئەپەندىم سىزنىڭ كەپىياتىڭىز ياخشى ئەمەسمۇ؟ مەن سىزگە يۇمۇرئېيتىپ بېرەي، سىزنى كۈلدۈرۈپ بولۇپلا كېتەي.» دېگەن. ئاخىرىدا بۇ ئەر لىيۇ يىمىياۋ ئېيتقان يۇمۇردىن قاقاقلاپ كۈلۈپلا قالماستىن، يەنە ئۇنى ئۆيگە تەكلىپ قىلىپ ھاراق ئىچكەچ پاراڭلاشقان.

لىيۇ يىمىياۋ ھەمىشە ئەستايىدىللىق بىلەن ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقنى جارى قىلدۇرىدۇ، ئۇ باشقىلار بىلەن ئالاقە قىلىشقا ماھىر بولۇپ، باشقىلارنىڭ يوشۇرۇن كۈچىنى قەلبىنىڭ ئىچكى قاتلاملىرىدىن قېزىپ چىقالايدۇ، بۇ ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقنى تېخىمۇ ياخشى جارى قىلدۇرىدۇ. ئۆزىنىڭ ئەۋزەللىكىگە تايانغان لىيۇ يىمىياۋ بىر يىلنىڭ ئىچىدىلا مىليونېرغا ئايلانغان.

بۈگۈنكى كۈندە، لىيۇ يىمىياۋنىڭ قىلىدىغان ئىشلىرى كۆپ بولۇپ، سىبادا گورۇھىنىڭ باش مۇدىرى،يەنە دۆلەت ساپا مائارىپى تەتقىقات مەركىزىنىڭ باش نازارەتچىسى، شىنجېن شەھەرلىك ئادەم كۈچى بايلىقى مەنبەسى تەتقىقات مەركىزىنىڭ باش كاتىپى، زېدا سۈرۈشتۈرۈش ئورنىنىڭ باش دەرس سۆزلىگۈچىسى. ئۇ يەنە «رەھبەرلىك قىلىشنىڭ كۈچى»، «تۈرتكىلىك مۇۋەپپەقىيەت ئىلمى» قاتارلىق كىتابلارنى يازغان.

لىيۇ يىمىياۋنىڭ بۈگۈنكىدەك نەتىجىلەرگە ئىگە بولۇشى ئۇنىڭ ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقنى جارى قىلدۇرۇشتا چىڭ تۇرغانلىقى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. دەل ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقنى بايقاشقا ماھىر

بولغاچقا، لىيۇيىمياۋ خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشكەن؛ دەل ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرۇشقا ماھىربولغاچقا، لىيۇيىمياۋ داڭلىق ئادەملەرنىڭ يوشۇرۇن كۈچىنى قېزىش مۇتەخەسسىسىگە ئايلانغان؛ دەل ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرۇشقا ماھىر بولغاچقا، لىيۇ يىمياۋ ئۆزىنىڭ بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرالىغان.

ئەگەرلىيۇ يىمياۋ پەقەت باشقىلارنىڭ كەمچىلىكىگە باھا بېرىپ، ئۆزىنىڭ بارلىق زېھنىنى باشقىلارنىڭ كەمچىلىكىگە قويۇۋالسا، ئەكسىچە ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى بايقىيالمىسا، ئۆزىنىڭ ئەۋزەللىكىنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنى بىلمىسە، ئۇنىڭ بايلار قاتارىغا ئۆتۈشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرۇش بايلىق رىقابىتىدە ناھايىتى مۇھىم. شۇنىڭ ئۈچۈن باي بولۇشنى ئويلايدىغان دوستلار، چوقۇم بايلاردىن ئۆگىنىپ باشقىلارنىڭ كەمچىلىكىنى ئاز باھالاڭلار، ئۆزۈڭلارنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى كۆپرەك جارى قىلدۇرۇڭلار.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

مەسىلىگە ياكى ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىغاندا، نامراتلار ئاۋۋال باشقىلارنى تەنقىدلەيدۇ، بۇ ناھايىتى خاتا بولغان ئىدىيە. ئادەمنىڭ ھاياتى ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرىدىغان، ئۆزىنىڭ ئەۋزەللىكىنى تەرەققىي قىلدۇرىدىغان ھايات بولۇشى كېرەك. بايلار بۇ نۇقتىنى ناھايىتى چوڭقۇر چۈشىنىدۇ، شۇڭا ئۇلار باشقىلارنىڭ كەمچىلىكىنى باھالاشقا ۋاقىت سەرپ قىلمايدۇ، ئەكسىچە تىرىشچانلىق بىلەن ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە ئەۋزەللىكىنى ئىزدەيدۇ، ھەمدە ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى ئەڭ يۇقىرى چەكتە جارى قىلدۇرىدۇ، پەقەت مۇشۇنداق قىلغاندىلا، ئاندىن بايلىق يولىدا غەلبىنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ.

نامراتلاردا قىزغىنلىق بىردەملىك بولىدۇ، بايلاردا ئىنتىلىش تۈگىمەس بولىدۇ

«فرانسوزتىلى ناھايىتى چىرايلىق ئاڭلىنىدىكەن! ئەينى ۋاقىتتا مەن ئاتايىتەن كۇرسقا قاتنىشىپ ئۆگەنگەن، بىراق ئوزۇن داۋاملاشتۇرمىغاچقا ئۆگىنەلمىدىم...»

«ئوقۇش پۈتتۈرگەندىن كېيىن مېنىڭچە بوغالتىرلىقتىن ئاسان خىزمەت تاپقىلى بولىدۇ، شۇڭا مەن بوغالتىرلىق ئىمتىھانىغا قاتنىشىمەن، كىتابىنىمۇ تەييار قىلىپ قويدۇم. بىراق نەچچە كۈن ئۆگەنگەندىن كېيىنلا بۇ ئىشنى ئۇنتۇپ قالدىم. ھازىر ئۇ بىر نەچچە پارچە كىتاب ئىشكاپتا تۇرىدۇ.»

«شىركەتنىڭ بۇ يىلقى يىللىق يىغىنىدا، مەن ئەسلى بىر يالغۇز كىشىلىك ئۇسسۇل ئورۇنلىماقچىدىم. بىراق نەچچە كۈن مەشىق قىلىپلا قىزىقىشىم يوقالغاچقا مەشىق قىلغۇم كەلمىدى، نەتىجىدە بۇ سەۋەبلىك خىزمەتداشلىرىم بىلەن قىزىرىشىپ قالدىم.»

...

رېئال تۇرمۇشتا بىز بۇنداق دىئالوگلارنى كۆپ ئۇچرىتىمىز. قىزىقىش پسىخكىسى سەۋەبلىك، نۇرغۇنلىغان كىشىلەر يېڭى نەرسىلەرگە ناھايىتى قىزىقىدۇ، بىراق يېڭى نەرسىلەربىلەن ئۇچرىشىپ چۈشەنگەندىن كېيىنلا، كۆپ قىسىم كىشىلەر ناھايىتى تېزلا ئەسلىدىكى قىزغىنلىق ۋە ئىنتىلىشنى يوقىتىپ قويىدۇ، ياكى خۇشياقمىغاندەك قىلىدۇ، ياكى پۈتۈنلەي تاشلىۋېتىدۇ. بۇنداق ئادەملەر كىشىلەر دائىم دەيدىغان «ئوتتەك قىزىپ، يوقتەك سوۋۇيدىغان» كىشىلەر دەل شۇ، ئۇلار ۋاقىتنىڭ سىنىقىغا بەرداشلىق بېرەلمەيدۇ، ئىشلارنى ئاخىرىغا ئېلىپ چىقالمايدۇ، ئۇلار ئاخىرىدا ھېچنىمىگە ئېرىشەلمەي، مەڭگۈ بايلىققا يېقىن كېلەلمەيدۇ.

ئەمما ئۆزىنىڭ ئىنتىلىشنى ئىزچىل داۋاملاشتۇرالايدىغان ئادەملەر ۋاقىتنىڭ ئۆتىشى بىلەن ئەسلىدىكى قىزغىنلىقى ۋە قىزىقىشنى يوقىتىپ قويمايدۇ. ئۇلار قەتئىي داۋاملاشتۇرىدۇ، بىر ئىشقا

قىزىققان ھامان ئۆزىنىڭ قىزىقىشىنى ئاخىرىغىچە داۋاملاشتۇرۇپ، ئۆزىنىڭ مەخسىتىگە يەتمىگۈچە توختىمايدۇ.

بايلىق قوغلىشىش يولىمۇ دەل شۇنداق. ئەگەر نامراتلارنى ناھايىتى ئاسان قىزىپ ،تېزلا سوۋۇيدۇ دىسەك، ئۇنداقتا بايلار ئۆزىنىڭ قىزىقىشى ۋە ئىنتىلىشىنى ئىزچىل داۋاملاشتۇرالايدۇ.

قىزغىنلىق بىر خىل ئېسىل پەزىلەت. قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە ئۆتكەن بايلارنىڭ ھەممىسىنىڭ قىزغىنلىقى ئۇرغۇپ تۇرىدۇ. بۇنىڭ ئىچىدە، ياپونىيەدىكى ئون چوڭ باينىڭ بىرى،داڭلىق «زۇچۇەن راۋان توشۇش» گوروھىنىڭ قۇرغۇچىسى زۇچۇەنچىڭ دەل ئۆزىنىڭ قىزغىنلىقىنى ئاخىرىغىچە داۋاملاشتۇرالايدىغان ئادەم.

زۇچۇەنچىڭ 1922 ـ يىلى ياپونىيەدىكى بىر يومشىچىك ئائىلىسىدە دۇنياغا كەلگەن، كىچىكىدىن باشلاپلا ناھايىتى دۆلەتمەن تۇرمۇش كەچۈرگەن. ھالبۇكى، ياخشى كۈنىنىڭ يامنى بولۇپ،زۇچۇەنچىڭ سەككىز ياش ۋاقتىدا ئانىسى كېسەل سەۋەبلىك ئالەمدىن ئۆتكەن، ئوزۇن ئۆتمەستىن دادىسى قايتا ئۆيلەنگەن.

ئۆگەي ئانىسىنىڭ كېلىشى زۇچۇەنچىڭنىڭ ھاياتىنى تۈپتىن ئۆزگەرتكەن. خاراكتېرى كۈچلۈك بولغان زۇچۇەنچىڭ ئۆگەي ئانىسغا قارىشى تۇرۇپ، ئۇنىڭغا دۈشمەنلىك نەزىرى بىلەن قارىغان، ئۆگەي ئانىسىمۇ ئامالالارنى قىلىپ ئۇنى خورلاپ، ئۇنىڭغا يەيدىغان تاماق بەرمىگەن.

زۇچۇەنچىڭ مەكتەپكە كىرگەندىن كيىن ناھايىتى كەپسىز بولۇپ كەتكەن، گەرچە ياخشى ئۆگەنمىگەن بولسىمۇ ئەقىللىق بولغاچقا، ناھىيەدىكى داڭلىق مەكتەپكە ئىمتھان بېرىپ كىرگەن.مەكتەپنىڭ ناھايىتى قاتتىق تۈزۈلمىسىدىن رازى بولمىغاچقا، 15 ياشلىق زۇچۇەنچىڭ مەكتەپتىن چېكىنگەن، ھەمدە ئۆيدىن ئايرىلىپ ئۆزى پۇل تېپىپ تۇرمۇشنى قامدىماقچى بولغان.

باشتىن ـ ئاخىرى ئۆزىنى كۈچلۈك ھېس قىلىدىغان زۇچۇەنچىڭ ۋەنيۇەن توشۇش شىركىتىگە كىرىپ ھامال بولۇپ ئىشلىگەن، زۇچۇەنچىڭنىڭ تۇنجى قېتىم مال توشۇيدىغان بۇ خىزمەتنى قىلىشى بولغاچقا ناھايىتى تېزلا ھامماللىقنى ياخشى كۆرۈپ قالغان. زۇچۇەنچىڭنىڭ بۇخىزمەتكە

بولغان قىزغىنلىقى ھەرگىزمۇ بىردەملىك ئەمەس ئىدى، ئۇ بىر خىل ئىزچىل داۋاملىشىدىغان قىزغىنلىق بولۇپ، بۇ ئۇنىڭ ھاياتلىق يولىنى بەلگىلىگەن.

گەرچە خىزمەت جاپالىق بولسىمۇ، بىراق قىزغىنلىقى ئۇرغۇپ تۇرغان زوچۇەنچىڭ ھېچقانداق ھارغىنلىق ھېس قىلمىغان. ئۇ خۇددى دېڭىزدىكى شورىغۇچلارغا ئوخشاش ئەتراپىدىكى بىلىملەرنى قوبۇل قىلىپ ماڭغان، يەنە بۇ ئارقىلىق خېرىدارنىڭ ئېھتىياجىنىڭ بىركارخانىنىڭ جان ساقلىشىدىكى ئاساس ئىكەنلىكىنى تونۇپ يەتكەن.

ۋەنيۇەن توشۇش شىركىتىدە ئىككى يىل خىزمەت قىلغاندىن كېيىن، زوچۇەنچىڭ ئۆيىگە قايتقان. ھالبۇكى ئوزۇن ئۆتمەستىن، ئۇنىڭ بىلەن ئۆگەي ئاپىسىنىڭ زىددىيىتى يەنە بىر قېتىم ئۆتكۈرلىشىپ يەنە يۇرتىدىن ئايرىلىشقا مەجبۇر بولغان. ئائىلىسىدىن ئايرىلغان زوچۇەنچىڭ ھەرقايسى جايلاردا كىشىلەرگە مال توشۇپ بېرىش ئارقىلىق تۇرمۇشىنى قامدىغان.

ئۇنىڭدىن كېيىن، زوچۇەنچىڭ يەنە پالوبا ئىشچىسى، ياغاچچى، ئىش بېشى قاتارلىق خىزمەتلەرنى قىلغان، ھەمدە خىزمەتتىكى ئىپادىسى ناھايىتى ياخشى بولغان. ھالبۇكى، ئۇ دائىم باش كۆتۈرۈپ چىقىپ ئۆزىگە تەۋە ئىشلارنى قىلىشنى ئويلايتتى، شۇنداق قىلىپ ئۇ ھامالللىقتىن ئىبارەت بۇ كونا كەسىپدە ئۆزىنىڭ بايرىقىنى تىكلەش قارارىغا كەپتۇ.

1957 ـ يىلى، پۈتۈن ۋۇجۇدى قىزغىنلىققا تولغان زوچۇەنچىڭ ئۆزىنىڭ ساغلام بەدىنى ۋە مول تەجرىبىسىگە تايىنىپ «زوچۇەن راۋان توشۇش» ئورنىنى قۇرۇپ چىققان. ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلىپىدە زوچۇەنچىڭنىڭ خېرىدارلىرى ناھايىتى ئاز ئىدى، كەسىپنى كېڭەيتىش ئۈچۈن،ئۇ توكيو بىلەن دابەن ئارلىقىدا قاتناپ، ھەرقايسى توپ سېتىش سودىگەرلىرىدىن ھامال لازىم ياكى ئەمەسلىكىنى سورىغان، بىراق ئارقا ـ ئارقىدىن رەت قىلىنغان.

بۇنىڭلىق بىلەن زوچۇەنچىڭنىڭ ئىگىلىك يارىتىش قىزغىنلىقى سوۋۇپ قالمىغان، ئۇ پەقەت تىرىشسىلا، چوقۇم ئۆزىنىڭ سەممىيلىكى بىلەن توپ ساتقۇچى سودىگەرلەرنى تەسىرلەندۈرەلەيدىغانلىقىغا ئىشەنگەن. «قىيىن ئىش يوق ئالەمدە، كۆڭۈل قويغان ئادەمگە»

دىگەندەك، 45 كۈنلۈك ئىرىشىش ئارقىلىق زۇچۇەنچىڭ ئۆزىنىڭ تۇنجى سودىسىنى قولغا كەلتۈرگەن، يەنى دابەن چىيەنتىيەن سودا جەمئىيىتىنىڭ خوجايىنى ئۈچۈن رەسمىي تارتىش ئاپپاراتى توشۇپ بەرمەكچى بولغان.

تۇنجى قېتىملىقى بولغان ئىكەن، بۇنىڭغا ئەگىشىپ ئىككىنچى قېتىملىقمۇ بولغان. زۇچۇەنچىڭ قوبۇل قىلغان سودا مىقدارى كۆپىيىپ، ئۇنىڭ تىجارىتىدىمۇ ياخشىلىنىش كۆرۈلگەن. زۇچۇەنچىڭ ھەر قېتىملىق سودا پۇرسىتىنى قەدىرلىگەن، باشقىلار قىلىشنى خالىمىغان ئىش بولسىمۇ ئۇ قوبۇل قىلغان.

بىر قېتىم، «گۇاڭيالىڭ ئوق قازانلىرى» دەپ ئاتالغان ماشىنىسازلىق سودىگىرى زۇچەنچىڭنىڭ ئورنى ئارقىلىق ئوق قازانلارنى توكيوغا توشۇتماقچى بولغان. بۇ خىلدىكى ئوق قازانلار ناھايىتى ئېغىر بولۇپ، ھەربىرى 50 كىلوگرامدىن ئاشاتتى، باشقا توشۇش سودىگەرلىرى بۇنى توشۇشنى خالىمىغان بولۇپ، پەقەت زۇچەنچىڭلا بۇلارنى قوبۇل قىلىپ، ۋاقتىدا ھەم بىخەتەرھالدا نىشانغا يەتكۈزگەن. «گۇاڭيالىڭ ئوق قازانلىرى» نىڭ خوجايىنى ئۇنىڭ جاپادىن قورقمايدىغان روھىدىن تەسىرلىنىپ، نەق مەيداندا ئۇنى ئۆزىنىڭ مەخسۇس توشۇش سودىگىرى قىلىپ بېكىتكەن.

زۇچۇەنچىڭنىڭ كۆڭۈل قويۇپ تىجارەت قىلىشى ئارقىسىدا، ئۇنىڭ سودىسى بارغانسىرى يۈكسىلىپتۇ. 1960 ـ يىلى، زۇچۇەن توشۇش شىركىتى رەسمىي قۇرۇلۇپتۇ، ھەمدە قىسقا ۋاقىت ئىچىدىلا ناھايىتى تېز تەرەققىي قىلىپ ياپونىيەنىڭ توشۇش كەسپىنى مونوپول قىپتۇ، يىللىق تىجارەت سوممىسى ئۈچ مىڭ مىليارد ياپونىيە يېنىغا يېتىپ، ياپونىيە بۇيىچە بىرىنچى ئورۇنغا ئۆتۈپتۇ.

بۈگۈنكى كۈندە، بۇ شىركەت ياپونىيەدە 20 مىڭدىن كۆپرەك ماشىنىغا ئىگە بولۇپ، يىللىق يۈك توشۇش مىقدارى 12 مىليارد قېتىمغا يېتىدۇ، يىللىق تىجارەت سوممىسمۇ سەككىز مىڭ مىليارد ياپونىيە يېنىغا يەتكەن، ھەمدە دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىدا تارماق ئورگانلارنى تەسىس قىلىپ، دۇنيا توشۇش بازىرىدىكى زور كۈچكە ئايلانغان.

مەيلى ۋاقتىنىڭ قانداق ئۆتۈشىدىن، دەۋرنىڭ قانداق ئۆزگىرىشىدىن قەتئىينەزەر، زۇچۇەنچىڭ ئىزچىل ئۆزىنىڭ قىزغىنلىقىنى ساقلاپ، «ئەسلىدىكى ئورنىغا قايتىش» نى تەشەببۇس قىلغان، ھەمدە ئىگىلىك يارىتىشنىڭ دەسلەپىدىكى قىزغىنلىقى ۋە جاپا ـ مۇشەققەتكە چىداش روھىنى داۋاملاشتۇرۇپ كەلگەن. دەل مۇشۇ سەۋەبتىن، ئۇ ئۆزىنىڭ ئاجىزلىقىنى يېڭىپ، ھامالىلىقتىن ئىبارەت بۇ كەسپىنى ناھايىتى ياخشى قىلغان؛ دەل مۇشۇنداق بولغاچقا، ئۇ كۆپ قېتىم مەغلۇبىيەتكە يولۇققاندىن كېيىنمۇ ئۆزىنىڭ قىزغىنلىقىنى بوشاشتۇرۇپ قويماي، ئەسلىدىكى ئىنتىلىشنى ساقلىغان؛ دەل مۇشۇنداق بولغاچقا، ئۇ بىر ئادەتتىكى ھامالدىن ياپونىيەگە، ھەتتا پۈتۈن دۇنياغا داڭلىق بايغا ئايلىنالىغان.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر زۇچۇەنچىڭ تېز قىزىپ ئاسانلا سوۋۇپ كەتسە، ھەرقانداق ئىشنى قىلىشتا ئاخىرىغىچە داۋاملاشتۇرالمىسا، ئۇ يەنە ئۆز كەسپىنى ياخشى قىلالامتى؟ ئۆزىنىڭ بايلىق چۈشىنى ئەمەلگە ئاشۇرالامتى؟

جاۋابى ئەلۋەتتە «ياق.» ئىش قىلىشتا تېز قىزىپ، ئاسان سوۋۇيدىغان، قىزغىنلىقنى داۋاملاشتۇرالمايدىغان، ئۇزۇن مەزگىللىك تىرىشچانلىق كۆرسىتىشنى خالىمايدىغان ئادەم بايلىق يولىدا مەڭگۈ غەلبە قازىنالمايدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، باي بولۇشنى ئويلاۋاتقان دوستلار، ئۆزىمىزدە چوقۇم ئىزچىل داۋاملاشتۇرالايدىغان كۈچ ۋە داۋاملاشتۇرۇش روھى يېتىلدۈرۈشىمىز كېرەك، پەقەت قىزغىنلىق ۋە سەۋرچانلىقنى ئۇزۇن مەزگىل ساقلىيالىساقلا، نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولۇش يولىدا ئوزۇنغا بارالايمىز.

ئېسىڭىزدە بولسۇن: پەقەت ئاخىرىغىچە كۈلەلىسىڭىزلا، ئەڭ ياخشى كۈلگەن بولىسىز!

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

ئوزۇن داۋاملىشىدىغان قىزغىنلىق بولمىغاندا،ئۆزىمىزنىڭ رولىنى تولۇق جارى قىلدۇرالىشىمىز مۇمكىن ئەمەس، خىزمەتكە ئاكتىپلىق بىلەن كىرىشىشىمىز، ئۆزىمىزنىڭ سۈبىيېكتىپ

پائالىيەتچانلىقىمىزنى جارى قىلدۇرالىشىمىز تېخىمۇ مۇمكىن ئەمەس، جانلىق تەپەككۇرىمىزنى ئۇزۇن داۋاملاشتۇرالىشىمىز ۋە بايلىققا ئېرىشىشتىكى شجائىتىمىزنى ساقلىيالىشىمىز ھەرگىز مۇمكىن ئەمەس. بايلىق يارىتىش ئۇزۇن مەزگىل داۋاملىشىدىغان ئىنتىلىشكە،قىزغىنلىققا مۇھتاج. بايلار دەل مۇشۇنداق ئالاھىدىلىككە ئىگە، ئۇلار ئىزچىل داۋاملىشىدىغان چىدامچانلىق روھىغا ئىگە بولغاچقا، ۋاقىت ۋە قىيىنچىلىقنىڭ سىنىقىدىن ئۆتەلەيدۇ.

نامراتلار قانداق قىلىپ رىقابەتچىنى يوقىتىشنى ئويلايدۇ، بايلار قانداق قىلىپ رىقابەتچىنىڭ ئارتۇقچىلىقىدىن پايدىلىنىشنى ئويلايدۇ

سىز قانداق پوزىتسىيە بىلەن ئۆزىڭىزنىڭ رىقابەتچىسىگە مۇئامىلە قىلىسىز؟

چىشىڭىزنى بىلەپ، ئۆچمەنلىك بىلەن ھەر ئاماللارنى ئويلاپ ئۇنى يوقىتىۋېتەمسىز ياكى سەممىيلىك ۋە كەمتەرلىك بىلەن ئۇنىڭ سىزدە بولمىغان ئارتۇقچىلىقىنى ئۆگىنەمسىز؟

نامراتلاربىلەن بايلارنىڭ بۇنىڭغا تۇتقان پوزىتسىيىسى ئېنىقلا ئوخشىمايدۇ. ئومۇمەن قىلىپ ئېيتقاندا، نامراتلار ئۆزىنىڭ رىقابەتچىسىگە قارىتا بىر خىل دۈشمەنلىك، سوغۇق ۋە ئېھتىيات قىلغان رەۋىشتە مۇئامىلە قىلىدۇ. ئۇلار رىقابەتچىسىنىڭ ئۆزلىرىدىن ياخشى،ئۆزلىرىدىن كۈچلۈك بولۇشىنى كۆرەلمەيدۇ، پەقەت ئۆزىنىڭ رىقابەتچىسىگە يەتمەيدىغان تەرەپلىرىنى بايقىسىلا پۇرسەت تېپىپ رىقابەتچىسىنى يوقىتىشنى ئويلايدۇ، «سەن ئۆل،مەن تىرىلەي» دىگەن پوزىتسىيەدە رىقابەتچىسىگە يۈزلىنىدۇ. نامراتلارنىڭ ئۆزىنىڭ رىقابەتچىسىگە ئىللىق كۆلۈمسىرىشى، ئۇلار بىلەن قۇچاقلىشىپ كۆرۈشىشى ھەرگىز مۇمكىن ئەمەس.

بايلار قەتئىي ئوخشىمايدۇ. ئۇلار رىقابەتچىسىنى يوقىتىۋەتكەندە ئۆزىنىڭ يولىنى توسۇپ قويىدىغانلىقىنى، ئۆزىگە پايدا ئەكىلەلمەيلا قالماستىن، يەنە ھەر ئىككىلا تەرەپنىڭ مەغلۇب بولۇشىدەك ئېچىنىشلىق ئەھۋالنىڭ كېلىپ چىقىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. ھەر ئىككى تەرەپنىڭ مەغلۇب بولغىنىدىن كۆرە، رىقابەتچىسى بىلەن ياخشى، ئىناق ئۆتۈش،كەمتەرلىك بىلەن ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت تەجرىبىلىرى ۋە مەغلۇبىيەت ساۋاقلىرىنى ئۆگەنگەن ئەۋزەل، پەقەت شۇنداق قىلغاندىلا، ئۆزىمىز ئوزۇن مەزگىللىك تەرەققىياتقا ئېرىشەلەيمىز.

قەدىمدىن ـ ھازىرغىچە بولغان تارىختىكى ئەڭ ئاخىرىدا ئۆتۈپ چىققان تەرەپ جەزمەن

رىقابەتچىسىدىن ئۆگىنىشكە ماھىر تەرەپ. بىز بۇ يەردە ھارلىي شىركىتى بىلەن ئۇنىڭ رىقابەتچىسى خوندا شىركىتى ئوتتۇرىسىدىكى رىقابەت ئەندىزىسىنى كۆرۈپ باقايلى.

ھارلىي بىلەن خوندا ئىككىسى دۇنياغا داڭلىق ماركىلار. 1982 ـ يىلى، ياپونىيە خوندا شىركىتىنىڭ ئامېرىكا ئېغىر تىپتىكى موتوسىكلىت بازىرىدىكى بازار ئىگەللەش نىسبىتى%40 گە يەتكەن بولۇپ، ھارلىي شىركىتىنىڭ ئەڭ كۈچلۈك رىقابەتچىسى ئىدى. ئەينى ۋاقىتتا، موتوسىكلىت ھەۋەسكارلىرىنىڭ نەزىرىدە ياپونىيەنىڭ خوندا موتوسىكلىتلىرىنىڭ ياسىلىشى سىپتا، باھاسى ئەرزان بولۇپلا قالماستىن، يەنە سۈپىتىمۇ ھارلىي موتوسىلىتىدىن ناچار ئەمەس ئىدى.

بۇ خىل رىقابەتكە ئۇچرىغان ھارلىي شىركىتى دائىم يۇقىرى دەرىجىلىك رەھبەرلەر ئۇچرىشىش يىغىنى ئاچاتتى. خوندادىن ئىبارەت بۇ رىقابەتچىسىنىڭ تەپسىلىي ئەھۋالىنى بىلىش،ئۇنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى ئۆگىنىش ئۈچۈن، ھارلىي شىركىتى بىر ئاساسلىق باشقۇرغۇچىنى خوندا شىركىتىنىڭ ئامېرىكىدىكى زاۋۇتىغا زىيارەتكە ئەۋەتىدۇ. بۇ باشقۇرغۇچىنى ھەيران قالدۇرغىنى، ئۇ بۇ زاۋۇتتا كومپيۇتېرنىمۇ، ماشىنا ئادەمنىمۇ كۆرەلمەيدۇ،بارلىق ئىشلارنىڭ قەغەزگە خاتىرىلىنىدىغانلىقىنى بايقايدۇ.

تەپسىلىي تەكشۈرۈش ئارقىلىق بۇ مەسئۇل خادىم مۇنداق چوڭ پەرقنى بايقىغان :خوندا موتوسىكلىتلىرىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش لىنىيىسىدە لاياقەتسىز بولۇش نىسبىتى ئارانلا %5 ئىدى، ئەمما ھارلىي شىركىتىنىڭ موتوسىكلىتلىرىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش لىنىيىسىدە لاياقەتسىز بولۇش نىسبىتى %60 ـ %50ئىدى، لاياقەتسىز بولۇشنىڭ ئاساسلىق سەۋەبى موتوسىكلىتنىڭ زاپچاسلىرى ئامباردا ئۇزۇن ساقلىنىپ داتلىشىپ كەتكەنلىكىدە ئىدى.

بىر بۆلەك تەكشۈرۈش ئارقىلىق، ھارلىي شىركىتى ئاخىرى ئۆزىنىڭ رىقابەت جەريانىدىكى ئاجىزلىقىنى بايقاپتۇ. ھارلىي شىركىتى زىر تۈركۈمدىكى زاپچاسلارنى ئىشلەپچىقىراتتى، ئاندىن ئۇنى ئامباردا ساقلاپ قوياتتى. ئەمما خوندا شىركىتى كۈندىلىك كېرەكلىك زاپچاسلارنى كۈندە ئىشلەپ چىقىراتتى، ئىشلەپ چىقارغانلىرىنى شۇ ۋاقىتتىلا ئىشلىتەتتى، بۇ خىل «ۋاقتىدا» ئىشلىتىش ئۇسۇلى

خوندا شىركىتىنى كۆپ نەپكە ئېرىشتۈرگەن ئىدى، ھەم ساقلاش تەننەرخىنى تېجەپلا قالماستىن، يەنە زاپچاسنىڭ ئۆزۈن ساقلىنىپ داتلىشىپ كېتىشىنىڭ ئالدىنى ئالغىلى بولاتتى. ھارلىي شىركىتى كومپيۇتېرئارقىلىق پۈتكۈل ئىشلەپچىقىرىش لىنىيىسىنى كونترول قىلىپ، ناھايىتى ئىلغار تېخنىكا ئارقىلىق ئىشلەپچىقىرىۋاتقاندەك كۆرۈنسىمۇ، بىراق بىر تۈركۈم ئەخلەتلەرنى ئىشلەپچىقىراتتى.

مەسىلىنىڭ نېگىزىنى تاپقاندىن كېيىن، ھارلىي شىركىتى خوندا شىركىتىنىڭ ئامبار باشقۇرۇش سىستېمىسىنى كىرگۈزۈپ، خىزمەتچىلەر كومپيوتېردا ئەمەس قولدا ئىشلەش ئارقىلىق سانلىق مەلۇماتلارنى ستاتىستىكا قىلىشنى سۈپەتنىڭ ئاساسى قىپتۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، ھارلىي شىركىتى يەنە ئامېرىكا تۇپرىقىغا يىلتىز تارتىپ، ئامېرىكىلىقلارنىڭ پىسخىك ئالاھىدىلىكى بىلەن بىرلەشتۈرۈپ، ئامېرىكىلىقلارغا ماس كېلىدىغان موتوسىكىلىتلارنى ئىشلەپ چىقىرىپتۇ،يەنە ئىلمىي بولغان ئادەم باشقۇرۇش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ ئۆزىنى قىيىن ئەھۋالدىن قۇتۇلدۇرۇپتۇ.

بەش يىلدىن كېيىن، ھارلىي موتوسىكىلىتلىرىنىڭ ئامېرىكا بازىرىنى ئىگەللەش نىسبىتى %46 گە يېتىپ، سېتىش سوممىسى 17 مىليون 700 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىغا يېتىپتۇ.

يۇقىرىدىكى مىسالدىن بىلەلەيمىزكى، ھارلىي شىركىتىنىڭ خوندا بىلەن بولغان رىقابەتتە ئۇتۇپ چىقىپ ئامېرىكا موتوسىكىلىت بازىرىنى يېتەكلىيەلىشىدىكى سەۋەب، ئاساسلىقى ئۇ رىقابەتچىسىدىن ئۆگىنىشكە ماھىر بولغان، ھارلىي شىركىتى خوندا موتوسىكىلىتلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت تەجرىبىلىرىنى يەكۈنلەپ، ئۆز مەھسۇلاتلىرىنىڭ ئارتۇقچىلىقى بىلەن بىرلەشتۈرۈش ئارقىلىق، ئاخىرى سېتىشتىكى قىيىن ئۆتكەلدىن قۇتۇلۇپ، دۇنياۋى خاراكتېرلىك موتوسىكىلىت ماركىسىغا ئايلانغان.

ئەگەرھارلىي شىركىتى قىيىن ئەھۋالدا تۇرۇۋاتقان چاغدا، سوغۇققانلىق بىلەن خوندا شىركىتىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى تەھلىل قىلماي ۋە ۋاقتىدا خوندا شىركىتىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت تەجرىبىلىرىنى يەكۈنلىمەي، ئەكسىچە خوندا شىركىتىنى يوقىتىشنى،يامان غەرەزلىك رىقابەت ۋە قانۇنسىز ۋاستىلەر ئارقىلىق خوندا شىركىتىنى زىيانغا ئۇچرىتىشنى ئويلىغان بولسا، ئۇنداقتا ھارلىي

شىركىتىنىڭ ئىلگىرىلەش يولى ئۈزۈلۈپ قالغان، ھەتتا پۈتۈنلەي گۇمران بولغان بولاتتى.

شىركەت بىلەن شىركەت ئوتتۇرىسىدىكى رىقابەتكە ئوخشاش، بايلىق قوغلىشىش يولىدا ئادەم بىلەن ئادەم ئوتتۇرىسىدىكى رىقابەتمۇ بىر قائىدىگە بويسۇنۇشى كېرەك. ماقال ـ تەمسىللەردە:«ئۆزۈڭنى ئەر چاغلىساڭ، ئۆزگىنى شىر چاغلا» دېيىلگەن. ھەربىر ئادەمنىڭ ئىقتىدارى چەكلىك بولىدۇ، ھەمدە ھەربىر ئادەمنىڭ ئۆزىگە خاس ئالاھىدىلىكى بولىدۇ، پەقەت ئاكتىپلىق بىلەن رىقابەتچىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت تەجرىبىلىرىنى ئۆگىنىپ، مەغلۇبىيەت ساۋاقلىرىنى يەكۈنلىگەندىلا، ئاندىن بايلىق يولىدا تېخىمۇ يىراققا بارغىلى بولىدۇ.

نۇرغۇنلىغان بايلار بۇ نۇقتىنى چوڭقۇر ھېس قىلغان. جۇڭگولۇق مۇھاجىر باي لى جياچېڭ ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت تەجرىبىلىرىنى يەكۈنلىگەن ۋاقتىدا، كىشىلەرنى رىقابەتچىدىن ئۆگىنىشكە ماھىر بولۇشقا، ئۇلارنى يوقىتىشنىلا ئويلىماسلىققا، ئۇلارنىڭ چىقىش يولىنى ئۈزۈپ قويماسلىققا چاقىرغان. ئۇنىڭدىن باشقا، چېڭ سۇلالىسى دەۋرىدىكى بىرىنچى باي خۇشۆشىمۇ ھەرخىل ئاماللار بىلەن رىقابەتچىنى يوقىتىشتەك ئىدىيە ۋە ئۇسۇلغا قارشى تۇرۇپ، رىقابەتچىنىڭ ھامان ئۆگىنىشكە تېگىشلىك تەرەپلىرى بارلىقىغا ئىشەنگەن.

قەدىمكىلەرنىڭ ئەقىل ـ پاراسەت خۇلاسىلىرىدىمۇ «تۈت قىلماسلىق»پرىنسىپى گەۋدىلەندۈرۈلگەن، بۇنىڭ ئىچىدىكى بىرى دەل «ئەزىمەت يول بېرىشنى بىلىدۇ،» دىگەن ھېكمەت بولۇپ ،مەنىسى رىقابەتچىگە يۈزلەنگەندە ھەرگىزمۇ قىستاشقا، ئۇنى يوقىتىشقا ئۇرۇنۇشقا بولمايدۇ، رىقابەتچىنى يوقىتىشقا ئۇرۇنغان ھامان، رىقابەتچىمۇ «قانغا قان، جانغا جان» ئالىدۇ ـ دە، ئاقىۋەتتە ھەر ئىككى تەرەپ زىيان تارتىدۇ.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، رىقابەتتە ئۆز رىقابەتچىسىگە قانداق يۈزلىنىشىمۇ بىزدىن ئۆگىنىشنى تەلەپ قىلىدىغان ئىلىم، ھەمدە رىقابەتچىگە مۇئامىلە قىلغاندىكى ئوخشىمايدىغان مۇئامىلىڭىز سىزنىڭ نامرات بولۇشىڭىز ياكى باي بولۇشىڭىزنى بەلگىلەيدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن، نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولماقچى بولغان دوستۇم، بايلارنىڭ رىقابەتچىسىدىن ئۆگىنىشكە ماھىر خاراكتېرىنى سىزمۇ ئۆگىنىۋېلىڭ! كەسكىن رىقابەتتىكى سىزنىڭ رىقابەتچىڭىز دەل سىز ئۆگىنىشكە تېگىشلىك ئوبيېكت، چۈنكى ئۇنىڭ ئارتۇقچىلىق ۋە ئەۋزەللىكى دەل سىزدە كەم بولغان جاي، سىز چوقۇم تولۇقلاشقا تېگىشلىك جاي. پەقەت كەمتەرلىك بىلەن رىقابەتچىدىن ئۆگىنىپ، ئۆزىڭىزنىڭ ئەۋزەللىكى بىلەن بىرلەشتۈرگەندىلا، سىز چوقۇم بايلىق رىقابىتىدە ئۇتۇپ چىقالايسىز.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ بايانى ★ ★ ★

بىر ھەقىقىي باي ناھايىتى ئەقىللىق ۋە ئۆتكۈر كېلىدۇ، ئۇنىڭ كۆڭلى - كۆكسى كەڭ بولۇپ، ھەرگىزمۇ دۈشمەنلىك نەزەردە رىقابەتچىسىگە يۈزلەنمەيدۇ، ھەمدە قانداق قىلىپ رىقابەتچىسىنى يوقىتىشنىمۇ ئويلىمايدۇ، ئەكسىچە ئۇلار تېخىمۇ كۆپ ۋاقىت ۋە زېھنىنى قانداق قىلىپ رىقابەتچىسىدىن ئۆگىنىشكە قارىتىدۇ. ئۇلار رىقابەتچىسىنىڭ ئەقىل - پاراسىتىنى ئۆزىنىڭ ھەقسىز دەرسلىكىگە ئايلاندۇرۇپ، ئۇلارنىڭ مەغلۇبىيەت ساۋاقلىرىدىن ئىبرەت ئالالايدۇ.

نامراتلار ئۆزىنىڭ پايدىسىنى زىغىرلايدۇ، بايلار ھەمكارلىشىشقا ماھىر بولۇپ قوش ئۇتۇم يارىتىدۇ

بۇ ماقالىنى كۆرۈشتىن بۇرۇن، بىز ئاۋۋال مۇنداق بىر ئىبرەتلىك ھېكايىنى كۆرۈپ باقايلى:

ئۇزۇن زامانلار ئىلگىرى، ناھايىتى ئېچىرقاپ كەتكەن ئىككى كىشى بىر ئاق كۆڭۈل ئادەمگە يولۇقۇپ قاپتۇ. ئاق كۆڭۈل ئادەم ئۇلارنىڭ بىرسىگە بىر دانە تۆمۈر قازان ،يەنە بىرسىگە كىچىك بىر خالتا ئۇن بېرىپتۇ. بۇ ئىككەيلەن ئۆزىنىڭ نەرسىلىرىنى ئالغاندىن كېيىن بىر ـ بىرىدىن ئايرىلىپتۇ.

قازاننى ئالغان ئادەم ئېغىر قازاننى كۆتۈرۈپ ئاچلىق ئازابىغا بەرداشلىق بېرىپ مېڭىپتۇ، ئۇ بىر قەدەم ـ بىر قەدەمدىن بازارغا قاراپ مېڭىپ، ئۇ يەرگە بارغاندا قازاننى سېتىپ يەيدىغان نەرسە ئېلىشنى ئويلاپتۇ. بىراق ئۇ بازارغا بېرىپ ئالارمەن ـساتارمەنلەرنىڭ ئاۋازىنى ئاڭلىغاندا ئاخىرقى ماغدۇرىدىنمۇ ئايرىلىپتۇ ـ دە، چەكسىزپۇشايماننى ئۆزىگە ھەمرا قىلىپ بۇ ئالەمدىن ئايرىلىپتۇ.

ئۇننى ئالغان يەنە بىر ئادەم قۇرۇق ئوتۇن تېرىپ، ئۇننى سۇغا ئارلاشتۇرۇپ كىچىك بولكا قىلىپ پىشۇرۇپ يەپتۇ. بىراق بۇ ئادەم ناھايىتى ئېچىرقاپ كەتكەچكە، ئاچكۆزلۈك بىلەن بولكىنىڭ تەمىنىمۇ تېتىماستىن يەپ تۈگىتىپتۇ. ئۇزۇن ئۆتمەستىن، ئۇمۇ قۇرۇق ئۇن خالتىسىنىڭ يېنىدا ئۆلۈپتۇ.

ئۇنىڭدىن كېيىن، يەنە ئېچىرقاپ كەتكەن ئىككى كىشى ئاق كۆڭۈل ئادەمنىڭ ياردىمىگە ئېرىشىپ، بىركىچىك خالتا ئۇن ۋە تۆمۈر قازانغا ئىگە بوپتۇ. ئالدىنقى ئىككەيلەنگە ئوخشمايدىغان يېرى، بۇ نەرسىلەرنى ئالغان كىشىلەر ھەرگىزمۇ ئايرىلىپ كەتمەپتۇ، ئەكسىچە بىرلىكتە بۇ نەرسىلەردىن قانداق پايدىلىنىشنى مەسلىھەتلىشىپتۇ.

مەسلىھەتلەشكەندىن كېيىن، ئىككەيلەن ئازراق ئۇن بىلەن قورسىقىنى توقلاپتۇ،ئاندىن بازارغا كېلىپ ئۇن ئالغان ئادەم ئۇندىن پىچىنە ياساشقا مەسئۇل بوپتۇ، قازان ئالغان يەنە بىر ئادەم ئوت

يېقىپ، تەييار بولغان پىچىننى پىشۇرۇپ سېتىشقا مەسئۇل بوپتۇ. ئۇلار پىچىنە سېتىپ تاپقان پۇلغا يەنە ئۇن ئېلىپ پىچىنە ياساپتۇ. مۇشۇ تەرىقىدە، ئىككەيلەن ئۆزلىرىنىڭ پىچىنە تىجارىتىنى باشلاپتۇ. نەچچە يىلدىن كېيىن ئۇلار بازاردا پىچىنە دۇكىنى ئېچىپ، تۇرمۇشىنى ناھايىتى خاتىرجەم ئۆتكۈزۈپتۇ.

يۇقىرىدىكى بۇ ھېكمەتلىك ھېكايىدىن كۆرۈۋالايمىزكى، بىر ئادەمنىڭ ئەقىل ـ پاراستى ۋە ئىقتىدارى ناھايىتى چەكلىك بولىدۇ، ئادەملەر ئوتتۇرىسىدا ھەمكارلىق بولغاندىلا ئاندىن نەتىجە قازانغىلى بولىدۇ.

ھېكايىدىكى قازان بىلەن ئۇننى ئېلىپلا ئايرىلىپ كەتكەن ئادەملەر ئىنتقلا ئەخمەق، ئۇلار پەقەت كۆز ئالدىدىكى مەنپەئەتكە كۆڭۈل بۆلۈپ ھەمكارلىق بولغاندىلا مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدىغانلىقىدەك قائىدىنى ئۇنتۇپ قالغان، نەتىجىدە ئۆلۈم يولىغا ماڭغان. رېئال تۇرمۇشتا، بۇنداق ئەخمەق ئادەملەر ناھايىتى كۆپ ئۇچرايدۇ، ئۇلارھەمىشە ئۆز مەنپەئەتىنى زىغىرلاپ ھېسابلاپ، ئازراق مەنپەئەت ئۈچۈن تالاش ـ تارتىش قىلىدۇ، يامان غەرەزلىك رىقابەتكە پېتىپ قالىدۇ. بۇ خىل ئادەملەر ياخشى كۈن كۆرمەيدۇ، ھەتتا ئۆلگىچە نامراتلىقتىن قۇتۇلالمايدۇ.

ھېكايىدىكى كېيىنكى ئىككەيلەن ناھايىتى ئەقىللىق، ئۇلار «يالغۇز ئاتنىڭ چېڭى چىقمايدىغان» لىقىنى بىلىدۇ، شۇڭا ھەمكارلىقنى تاللاپ ئاخىرىدا ھەر ئىككىلىسى بەختلىك تۇرمۇش كەچۈرگەن.

شۇنىڭ ئۈچۈن، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا شەخسىي كۈچكە تايىنىش يېتەرلىك ئەمەس، يەنە باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىش، ئۇلار بىلەن ئىتتىپاقلىشىپ، باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىشنى بىلىش كېرەك. بايلىق رىقابىتىدىمۇ، ئەڭ ئاخىرىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ باي بولالايدىغان ئادەم جەزمەن باشقىلار بىلەن ھەمكارلىششنى بىلىدىغان ئادەم.

شنجىن خۇيدا ئوقەتچىلىك چەكلىك شىركىتىنىڭ باش مۇدىرى جىن شۇاڭخۇي بۇلارنىڭ تىپىك ۋەكىلى.

جىن شۇاڭخۇي1957 - يىلى فۇجيەندىكى بىر نامرات ئائىلىدە دۇنياغا كەلگەن. ئائىلە شارائىتى ناچار بولغاچقا، ئۇ باللىق دەۋرىدە ئوقۇشتىن چېكىنىپ تۇرمۇشنى ئەگرى - توقايلىق ئىچىدە ئۆتكۈزگەن.

1979 - يىلى، 22 ياشلىق جىن شۇاڭخۇي شىنجېنغا كېلىپ ئۆزىنىڭ جاھاندارچىلىق تۇرمۇشىنى باشلىغان. ئالتە يىللىق ئىشلەمچىلىك ۋە سەرگەردانلىق تۇرمۇشى ئارقىلىق، 1985 - يىلى جىن شۇاڭخۇينىڭ تۇرمۇشىدا مۇھىم بۇرۇلۇش يۈز بەرگەن. بىر خوجايىن ئۇنىڭ تالانتىنى بايقاپ، ئۇنى قۇرۇلۇش ئورنىغا ئىش بېشى قىلىپ تەيىنلىگەن. خىزمەتتىكى ئىپادىسى ياخشى بولغاچقا، جىن شۇاڭخۇي خوجايىن ۋە ئىشداشلارنىڭ ئېتراپ قىلىشىغا ئېرىشكەن. جىن شۇاڭخۇي قەدەممۇ - قەدەم قۇرۇلۇش ساھەسىدە ئۆزىنىڭ ئوبرازىنى تىكلىگەن. بىر نەچچە تۇرنى كۆتۈرە ئېلىش ئارقىلىق، جىن شۇاڭخۇي ئۆزىنىڭ دەسلەپكى قەدەمدىكىمەبلەغ ئاساسىنى سالغان.

1990 - يىلى، زور مىقداردىكى چەتئەل سودىگەرلىرى شىنجېنغا كېلىپ مەبلەغ سالغان،جىن شۇاڭخۇي ئۆزىنىڭ سەممىيلىكىگە تايىنىپ ئەمەلىي كۈچى ناھايىتى زور بولغان خەلقئارالىق قۇرۇلۇش شىركىتىنى مەغلۇب قىلىپ، تەيۋەنلىك سودىگەر ۋۇنىڭمىڭ بىلەن ھەمكارلىشىش پۇرسىتىگە ئېرىشكەن. ھەمكارلىشىش جەريانىدا، جىن شۇاڭخۇي ۋۇنىڭمىڭنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشكەن. كېيىنكى ئون يىل جەريانىدا، ۋۇنىڭمىڭ ئۆزىنىڭ بارلىق قۇرۇلۇش تۈرلىرىنى جىن شۇاڭخۇيغا قىلدۇرغان، ھەمدە نۇرغۇنلىغان دوستلىرىنىڭ قۇرۇلۇش تۈرلىرىنى جىن شۇاڭخۇيغا تونۇشتۇرغان.

ۋۇنىڭمىڭ بىلەن زىچ ھەمكارلىشىش ئارقىلىق، جىن شۇاڭخۇي 1995 - يىلى 10 مىليوندىن ئاشىدىغان مال - مۈلۈككە ئىگە بولغان، ھەمدە شىنجېن خۇيدا ئوقەتچىلىك شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىپ،قۇرۇلۇش، رەڭلىك ئوراپ - قاچىلاش ۋە بەش خىل مېتال تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغان.

ئىشلىرى كۈنسىرى يۈكسىلىۋاتقان بولسىمۇ، بىراق جىن شۇاڭخۇي ئەمگەك زىچلىقى يۇقىرى كەسىپلەردە تەرەققىي قىلىشتىن قانائەتلەنمىگەن. ئۇنىڭ قارىشىچە، بۇنداق كەسىپلەرنىڭ دەسمىسى كۆپ، پايدىسى ئاز ئىدى. شۇنداق قىلىپ ئۇ يۇقىرى تېخنىكىلىق كەسىپلەرگە كىرىشنى

قارار قىلىپ، بۇنىڭغا ماس كېلىدىغان تۈرنى ئىزدىگەن. 1999 ـ يىلى، جىن شۇاڭخۇي شىنجىندىكى تۇنجى نۆۋەتلىك يۇقىرى تېخنىلىق كەسىپلەر ھەمكارلىق يىغىنىدا دۆلەت ئىچىدىكى داڭلىق تىببىي مۇتەخەسسىس لى جىمىڭ بىلەن تونۇشقان. جىن شۇاڭخۇي لى جىمىڭنىڭ تەتقىق قىلىۋاتقىنىنىڭ كېلىنكىلىق مېدىتسىنا تەكشۈرۈش ئەسۋابلىرى بولۇپ، تېخنىكا سەۋىيىسىنىڭ دۇنيادا ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدىغانلىقىنى ۋە مۇستەقىل بىلىم ـ مۈلۈك پاتېنت ھوقۇقىغا ئىگە ئىكەنلىكىنى بىلگەندىن كېيىن، بۇنىڭدىكى كەڭرى بازار ۋە سودا پۇرسىتىنى بايقاپتۇ، ھەمدە لى جىمىڭ بىلەن ھەمكارلىشىپ ئىگىلىك تىكلەشنى ئويلاپتۇ.

بىر يىللىق سۆھبەت، ئىستراتېگىيە تۈزۈش ۋە تەييارلىق قىلىش ئارقىلىق جىن شۇاڭخۇي بىلەن لى جىمىڭ ئاخىرى شىنجىن خۇيدا يۇقىرى پەن ـ تېخنىكا تەرەققىيات چەكلىك شىركىتىنى قۇرۇپ چىقىپ، مەخسۇس ھېچقانداق ئەكس تەسىرى بولمىغان بالدۇر بايقاپ تەكشۈرۈش ئەسۋابلىرى تەتقىقاتى ۋە ئىشلەپچىقىرىشى بىلەن شۇغۇللىنىپتۇ، جىن شۇاڭخۇي مەبلەغ، لى جىمىڭ تېخنىكا چىقىرىدىغان بوپتۇ.

2003 ـ يىلى، خۇيدا شىركىتى ئىشلەپچىقارغان ئۆتكۈزۈشچان مەھسۇلاتلار جۇڭخۇا تىببىي ئىلىم جەمئىيىتى تەرىپىدىن نۇقتىلىق تەۋسىيە قىلىنغان مەھسۇلاتلار قاتارىغا كىرىپتۇ.

بىرسەرگەرداندىن قۇرۇلۇش شىركىتىنىڭ باشلىقىغىچە، بۈگۈنكى نەچچە مىليارد مەبلىغى بار«مېدىتسىنادىكى ئۆتكۈزۈشچان ماتېرىياللار پادىشاھى» غىچە بولغان ئارىلىقتا، جىن شۇاڭخۇي 20 يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ ئۆزىگە تەۋە بولغان بايلىقىغا ئېرىشكەن. بۇنداق زور نەتىجىنى قولغا كەلتۈرەلىشىدىكى سەۋەبىنى ئۇنىڭ باشقىلار بىلەن ھەمكارلىششقا ماھىر بولۇشىدىن ئايرىپ قارىغىلى بولمايدۇ.

ئويلاپ باقايلى، ئەگەر جىن شۇاڭخۇي پەقەت ئۆزىنىڭلا مەنپەئەتىنى ئويلاپ، باشقىلارنىڭ ئۆزىنىڭ پۇلىنى تېپىپ باي بولۇپ كېتىشىدىن قورقسا، ئۇنداقتا، ئۇ يەنە ۋۇنىڭمىڭ بىلەن ھەمكارلىشىپ مىليونلاپ پۇل تاپالامدۇ؟ ئۇ يەنە لى جىمىڭ بىلەن ھەمكارلىشىپ خۇيدا يۇقىرى پەن

- تېخنىكا تەرەققىيات چەكلىك شىركەتنى قۇرۇپ چىقىپ، لى جىمىڭنىڭ كەسپىي تېخنىكىسىغا تايىنىپ « مېدىتسىنادىكى ئۆتكۈزۈشچان ماتېرىياللار پادىشاھى»غا ئايلىنالامدۇ؟

جاۋابى ئەلۋەتتە«ياق.» بىر ئادەمنىڭ بايلىقى ۋە ئىقتىدارى چەكلىك بولىدۇ، بايلاردىن بولۇشنى ئويلايدىغان ئادەم ھەرگىزمۇ ئۆزىنىڭ كىچىككىنە مەنپەئەتنى زىغىرلاپ ئولتۇرسا بولمايدۇ، ئەكسىچە باشقىلار بىلەن ھەمكارلىششقا ماھىر بولۇشى، باشقىلارنىڭ ئۆزىدە بولمىغان تېخنىكىسى ۋە ئىقتىدارىنى ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە ئەۋزەللىكى بىلەن بىرلەشتۈرۈپ ئۆزى يالغۇز ئەمەلگە ئاشۇرۇش مۇمكىن بولمىغان بايلىق نىشانىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشى كېرەك.

قەدىمدىن -ھازىرغىچە بولغان تارىخقا نەزەر سالىدىغان بولساق، ھەممە بايلار باشقىلار بىلەن ھەمكارلىششقا ماھىر بولغان. دەل باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىپ قوش ئۇتۇم يارىتىشقا ماھىر بولغاچقا، پولات - تۆمۈر تېخنىكىسىنى چۈشەنمەيدىغان ئاندىرۇ.كارنىگ «پولات -تۆمۈر پادىشاھى» غا ئايلانغان؛ دەل باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىپ قوش ئۇتۇم يارىتىشقا ماھىر بولغاچقا، ھېچنىمىسى يوق لىيۇگوجۇن قۇرۇق قول ئىگىلىك تىكلەپ مىڭگو دەۋرىدىكى «توقۇمىچىلىق پادىشاھى» غا ئايلانغان؛ دەل باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىپ قوش ئۇتۇم يارىتىشقا ماھىر بولغاچقا، كالا باقمىچىلىقى كەسپىنى چۈشەنمەيدىغان يامېن.ھام كالا باقمىچىلىقىنىڭ سەركىسىگە ئايلانغان؛ دەل باشقىلاربىلەن ھەمكارلىشىپ قوش ئۇتۇم يارىتىشقا ماھىر بولغاچقا، دېخۇينىڭ مال كىرگۈزگۈچىسى دىڭ مىڭلىياڭ ئۆزىنىڭ ئىشلىرىدا مۇۋەپپەقىيەت قازانغان.

شۇنىڭ ئۈچۈن، نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ باي بولماقچى بولغان دوستۇم، ھازىردىن باشلاپ تەپەككۇرىڭىزنى ئۆزگەرتىڭ، ئىلگىرىكى كونا «سەن ئۆلسەڭ، مەن ياشايمەن» دىگەن رىقابەت ئەندىزىسىنى تاشلاڭ، «مەن» دىگەندىن «بىز» گە بولغان يۈكسىلىشنى قول-غ-ا ك-ەلت-ۈرۈڭ، يەككە - يىگانە كۆرەش قىلىشتىن كۆرە ھەمكارلىشىپ غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈڭ.

★ ★ ★ بايلىقنىڭ باياني ★ ★ ★

ماقال -تەمسىللەردە: «يالغۇز ئاتنىڭ چېڭى چىقماس، چېڭى چىقسىمۇ دېڭى چىقماس»

دېيىلگەن.بۈگۈنكى رىقابەت كەسكىن بولۇۋاتقان دەۋردە، بىر ئادەمنىڭ كۈچىگە تايىنىپلا غەلىبەقازىنىش تەس، بولۇپمۇ بايلىقنى قوغلىشىش يولىدا چوقۇم باشقىلار بىلەن ھەمكارلىششنى ئۆگىنىۋېلىش، مۇۋاپىق ھەمكارلاشقۇچى تېپىشقا ماھىر بولۇش كېرەك.باشقىلارنىڭ كۈچىدىن پايدىلىنىپ ئۆزى قىلالمايدىغان ئىشلارنى قىلغاندا، ھەممەيلەن ئويلاپمۇ باقمىغان غەلبە ۋە بايلىققا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

كىتاپ تەرجىمىسى تۆگىدى

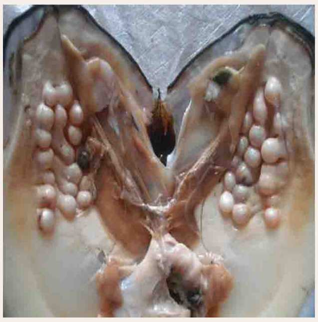
ئەقىدە قاشقەرلىكى شىركىتى تەۋسىيەسى:

تەپەككۇرىڭىزگە دىققەت قىلىڭ، ئۇ كەلگۈسىدە گەپ سۆزىڭىزگە ئايلىنىدۇ .گەپ سۆزىڭىزگە دىققەت قىلىڭ ،ئۇ كەلگۈسىدە ئىش ھەركىتىڭىزگە ئايلىنىدۇ .ئىش ھەركىتىڭىزگە دىققەت قىلىڭ ،ئۇ كەلگۈسىدە ئادىتىڭىزگە ئايلىنىدۇ .ئادىتىڭىزگە دىققەت قىلىڭ ،ئۇ كەلگۈسىدە خارەكتىرىڭىزگە ئايلىنىدۇ .خارەكتىرىڭىزگە دىققەت قىلىڭ ،ئۇ كەلگۈسىدە تەغدىرىڭىزنى بەلگىلەيدۇ .

—— ساچىر خانىم (ئەنگلىيە سابىق باش ۋەزىرى)

ھەقىقىي بايلاردىن بولاي دىسىڭىز ،ئىشنى تەپەككۇر ئادىتىڭىزنى،تەبئىيتىڭىزنى ئۆزگەرتىشتىن باشلاڭ، ھازىرلا...

ئەقىدە مەرۋايىتلىرى



TEL: 400-1010-434

ئەقىدە يورۇشلۇك ئېلكتاپلىرى

1 مايۇننىڭ ئىگىلىك تىكلەش دەرسخانىسى

2 نامراتلار قوي تەبىئەتلىك،بايلار بۆرە تەبىئەتلىك بولىدۇ (بىرىنچى قىسىم)

3 نامراتلار قوي تەبىئەتلىك،بايلار بۆرە تەبىئەتلىك بولىدۇ (ئىككىنچى قىسىم)

4 جېجياڭ سودىگەرلىرىنى غەلىبىگە باشلىغان 22 تۈرلۈك سودا قائىدىسى

5 ۋېنجو سودىگەرلىرىنىڭ ئۆزگىچە تەپەككۇرى

6 خوتەن قاش مەدەنىيىتى

WWW.UYQT.COM | 400-1010-434