

# “CONFERENCE OF NATURAL AND APPLIED SCIENCES IN SCIENTIFIC INNOVATIVE RESEARCH”

Volume 02. Issue 09. October-November 2025

48 QONUN: KUCH VA TA’SIR ORTIDAGI FALSAFA

Asadullayev Islomjon Otabek o‘g‘li

“Ipak yo‘li” turizm va madaniy meros xalqaro universiteti

Menejment guruhi talabasi

**ANNOTATSIYA:** Ushbu maqola yozuvchi Robert Greening eng ommabop “Hokimiyatning 48 qonuni” kitobidagi asosiy g‘oyalar tahlil qilinadi. Kitobdagi asosiy manipulyatsiya qonunlari va strategiyalari tarixiy misollar bilan keltirib o‘tilgan. Bunda ijtimoiy hayotimizdagi sezilmas, ammo, katta ta’sirga ega yolg‘onlar to‘g‘risida va ulardan o‘z manfaati yo‘lida ishlatishni o‘rganishimiz mumkin. Bu kitob, asosan, hayot yo‘lida diplomatik o‘yinlar orqali tez va oson o‘z maqsadiga erishishni xohlaydiganlar uchun tavsiya etiladi. Berilgan 48 ta qonunning bir-biriga uzviy bog‘liqligi va keltirilgan tarixiy voqealar, kitobxonlarni ilhomlantiradi va asarni oxirigacha o‘qishlikga undaydi. Hayotni mag‘lubiyatlar orqali o‘rgangandan ko‘ra, uni boshqalarning hayotiy tajribalaridan saboq chiqarish, kuch va vaqtni tejaydi. Kitobda shu bilan birga, hamma narsadan ustun qo‘yilishi kerak bo‘lgan narsalar haqida ham so‘z boradi.

**ABSTRACT:** This article analyzes the main ideas of the most popular book by writer Robert Green, “The 48 Laws of Power.” The main laws and strategies of manipulation in the book are cited with historical examples. In it, we can learn about the subtle, but powerful lies in our social life and how to use them for our own benefit. This book is mainly recommended for those who want to quickly and easily achieve their goals through diplomatic games in life. The interconnectedness of the 48 laws and the historical events cited inspire readers and encourage them to read the work to the end. Rather than learning life through defeats, learning from the life experiences of others saves energy and time. At the same time, the book also talks about what should be prioritized above all else.

**АННОТАЦИЯ:** В данной статье анализируются основные идеи самой популярной книги Роберта Грина «48 законов власти». Основные законы и стратегии манипуляции в книге проиллюстрированы историческими примерами. Здесь мы можем узнать о скрытой, но мощной лжи в нашей социальной жизни и о том, как использовать ее себе на пользу. Эта книга в первую очередь рекомендуется тем, кто хочет быстро и легко достичь своих целей с помощью дипломатических игр в жизни. Взаимосвязь 48 законов и представленных исторических событий вдохновляет читателей и побуждает их дочитать произведение до конца. Вместо того чтобы учиться жизни на ошибках, обучение на жизненном опыте других

# “CONFERENCE OF NATURAL AND APPLIED SCIENCES IN SCIENTIFIC INNOVATIVE RESEARCH”

Volume 02. Issue 09. October-November 2025

экономит энергию и время. В книге также говорится о том, чему следует уделять первостепенное внимание.

**Kalit so‘zlar:** Hokimiyat, manipulyatsiya, o‘zini boshqarish, diplomatik o‘yinlar, tashqi ta’sir, psixologiya, obro‘-e’tibor, firibgarlik

**Keywords:** Power, manipulation, self-control, diplomatic games, external influence, psychology, reputation, deception.

**Ключевые слова:** Власть, манипуляция, самоконтроль, дипломатические игры, внешнее влияние, психология, репутация, обман.

## **Kirish**

Hokimiyatga ega chiqish va uni idora etish to‘g‘risida bir qator muhim nazariyalar mavjud. Hokimiyatning 48 qonuni kitobida asosiy tushunchalarning deyarli barchasi tarixda bo‘lib o‘tgan buyuk shaxslarning hayot tajribalari orqali yoritib berilgan. Shu jumladan, Napoleon Bonapart, Taylor Barnum, Benjamin Franklin va Al Kaponelarni misol tariqasida ochiqlab berilgan. “Hokimiyatning 48 qonuni” kitobi muallifi 1959-yilda Amerika Qo‘shma Shtatlarida tug‘ilgan. U bir qator nufuzli universitetlarda o‘qigan va ba’zi sohalarda o‘zini sinab ko‘rgan, xususan siyosatshunoslik, jurnalistika, ssenariychi, psixolog va yozuvchidir. Hozirda, u kitobxonlar o‘rtasida zamonaviy faylasuf nomini ham olishga ulguragan. Muallifning siyosat va manipulyatsiyaga oid ba’zi kitoblari mavjud. Misol uchun, “Hokimiyat qonunlari”, “Urushning 33 strategiyasi”, “Jozibadorlik san’ati” va “Mahorat” nomli kitoblari yetarlicha mashhurlikka erishgan. “Hokimiyatning 48 qonuni” hokimiyatga ega chiqish va dominantlikni saqlab turish strategiyalari bo‘yicha 7 ta asosiy bo‘limga bo‘lishimiz mumkin. Shu jumladan, aldov va hiyla, sir saqlashning ahamiyati, raqibni bo‘ysundirish, obro‘-e’tiborga sazovor bo‘lish, ijtimoiy manipulyatsiya, kuch va resurs ustuvorligi va hokimiyatni saqlash bo‘limlar 48 ta qonunni barchasini o‘z ichiga oladi.

## **Aldov va hiyla**

Muallif Robert Greening fikricha “Aldov mohiyati – chalg‘itishdir”. Bunda yozuvchi insonlarni to‘g‘ridan to‘g‘ri aldash qiyin, lekin ularni kutilmagan boshqa yo‘llar bilan chalg‘itish mumkinligi haqida ba’zi qonuniyatlarda keltirib o‘tgan. Bulardan, 12-qonunda “O‘z o‘rnida ishlatilgan halollik sahiylik” (128-bet) bilan bog‘liq tarixda bo‘lib o‘tgan voqealar keltirib o‘tilgan. Unda mashhur mafiya boshlig‘i Al Kaponeni huzuriga bashang kiyingan yosh yigitcha kirib keladi va u o‘zini Viktor Lyustig deb tanishtiradi. U Al Kaponedan 50 ming dollar qarz so‘rab va uni ikki hissa qilib qaytarishini aytadi.

Shunda, mafiya sardori pul berishga rozi bo‘ladi. Shu paytgacha, bunday qaltis ishni qilish hammaning ham qo‘lidan kelmasdi va bu vaziyatda uni hech kim firibgar ekanligini hayoliga ham keltira olmasdi. Keyin esa graf pullarini bankga qo‘yib, o‘zi esa New Yorkga boshqa maqsadda jo‘nab ketadi. Kelishilgan muddat kelganda, Viktor pullar bilan pushaymon va g‘amgin holda, Kaponening huzuriga boradi. So‘ngra, “Mening ming bora uzrimni qabul qiling, janob Kapone. Chuqur qayg‘u bilan rejam amalga oshmaganini bildiraman. Men yutqazdim!” (129-bet), – deydi Viktor Lyustig. Bu vaqtda, mafiya sardori uni qay holda o‘ldirish haqida o‘ylayotgan edi. Keyin esa graf qarzga olgan 50 ming dollar pulini Kaponega berib va u qanchalik hijolatdaligini tushuntira ketadi. Bu holatdan hayron qolgan mafiya boshlig‘i uning halolligi uchun 5 ming dollar hadiya qiladi. Bunda ko‘rishimiz mumkinki, o‘zini halol va sahiy qilib ko‘rsatish - hattoki eng murakkab va qaltis vaziyatlarda ham odamlarni chuv tushirishga yetarli bo‘ladi. Shu kabi, 21-qonunda o‘zini qanday qilib o‘z qib ko‘rsatish va shu orqali boshqalardan o‘z manfaati uchun foydalanish borasida fikr yuritilgan. Bunda, muallif raqiblarga nimalarga qodir ekanligingizni ko‘rsatmaslik va ularning ishonchiga kirish bilan bog‘liq bir qator tarixiy misollar keltirib o‘tgan. Ba‘zan, odamlarni tasavvurida gumonli vaziyatlar uyg‘otib, ularni asosiy maqsadlaridan chalg‘itish mumkin. Shu singari, fikrlar kitobning 39-qonunida berilib o‘tilgan va muallif uni “Suvni loyqalatib baliq tut” (201-bet) - deb nomlaydi. Insonning g‘azabi hech qachon muammoga yechim bo‘la olmasligi va doimo hotirjamlik bilan xolis fikr yurita bilish, eng qaltis vaziyatlarda ham qo‘l keladi. Bunday vaziyatlarda raqibni tahlikaga solib qo‘yish mumkin. Dunyoda bo‘lib o‘tayotgan voqealardan kelib chiqib, odamlarga hiyla-nayrang ishlatish insoniylikga to‘g‘ri kelmaydi, ammo bu manipulyatsiya strategiyalari bexabar bo‘lish anchagina qimmatga tushishi mumkin.

### **Sir saqlash**

Bu guruh qonunlari qaysi turdagi ma‘lumotlar haqida so‘z ochmaslik va noaniq gapirish orqali boshqalarni chalg‘itish va aldash haqida so‘z boradi. Xususan, uchinchi va to‘rtinchi qonunlarning asosiy g‘oyasi fikrlash va rejalar to‘g‘risida so‘z ochmaslik haqida tushunchalar berilib o‘tilgan. Bu qonuniyatlarda odamlarning o‘ylamasdan gapirishi va dilidagini tilida ham gapirishi xususida Otto Fon Bismarkning ajoyib hayot tajribalari misol tariqasida berib o‘tilgan. Bunda Otto Fon Bismarkning asl maqsadi Germaniyani qayta birlashtirish bo‘lsada, u bu g‘oyani uzoq yillar mobaynida saqlab keladi. Chunki, Prussiya harbiy jihatdan urushga tayyor emas edi. Bundan tashqari, u doimo tinchlik

tarafdori ekanligini bildirib, o‘zi esa urush uchun hozirlanayotgan edi. Oxir-oqibat, uning siyosatda ko‘rsatgan o‘yini ish beradi va 1871-yilda Germaniyani birlashtirishga muvaffaq bo‘ladi. Ba‘zan, noaniqlik odamlarda qo‘rquv uyg‘otadi va har bir kutilmagan harakatlar orqali boshqalarning ham rejalarini buzib yuborish mumkin. Buning uchun yuqorida keltirib o‘tilganidek, doimo reja va maqsadlar to‘g‘risida so‘z ochmaslik zarur.

### **Raqibni bo‘ysundirish**

Hokimiyatga ega chiqishda raqiblarni har tomonlama yengish va boshqalarga bosh ko‘tarishga imkon qoldirmaslik, asosiy kalit strategiya hisoblanadi. Bunda, o‘n beshinchi va o‘ttiz uchinchi qonunlarda berilgan maslahat va manipulyatsiya usullari qo‘l keladi. “Crush your enemy totally” (15-qonun, 174-bet), “Discover each person’s thumbscrew” (33-qonun, 407-bet) qonunlarida raqiblarga rahm shafqat qilmaslik orqali boshqalarda ham qo‘quvni uyg‘otish va raqiblarni zaif tomonlarini topish haqida batafsil yoritib berilgan. Ko‘p hollarda, insonlarning hissiyotlarini jilovlay olmasligi o‘zlariga katta tashvish olib keladi. Bu qonunga misol tariqasida, “The lion, the chamois and the fox” hikoyasini olishimiz mumkin. Hikoyada sher o‘lja ilinjida jayronni quvlayotgan edi va narigi tomondan ham ovchi taqib qilardi. Bir vaqt, jayronni o‘tib bo‘lmas jarlik kutib turardi, ammo chaqqon jayron jarlikdan ham sakrab o‘tishga muvaffaq bo‘ladi. Bu payti, do‘sti sherni to‘xtab qolganini ko‘rgan tulki, sherni jarlikdan oshib o‘ta olishiga ishontiradi. Jazavaga tushgan sher esa bor kuchi bilan harakat qiladi, lekin bu jarlikdan o‘tish uchun kamlik qilardi. Natijada, sherning o‘limi tulkiga ovqat zaxirasiga aylandi. Do‘stlikni niqob qilib, sherning hissiyotlarini boshqara olmasligidan foydalangan holda, tulki vaziyatni o‘z foydasiga hal qildi. Har doim ham yon atrofimizdagilar nimalarni reja qilayotganini bilavermaymiz. Chunki, zaif tomonlaringizni bilish orqali ular o‘z manfaatlarini ko‘zlayotgan bo‘lishlari mumkin.

### **Obro‘-e‘tiborga sazovor bo‘lish**

Barchaning e‘tibor markazida bo‘lish juda muhim ahamiyat kasb etadi. Chunki, omma oldidagi obro‘ni pulga sotib olib bo‘lmaydi, unga erishiladi. Shuningdek, oltinchi qonunning “Juda ko‘p narsa obro‘ga bog‘liq-jondan kechib bo‘lsa-da, obro‘yingni saqla” – deya nomlanishi bejizga emas. Bunda muallif hurmat-e‘tiborga insonni, hattoki raqiblari ham uni eng og‘ir vaziyatida ham shubhalanishi va qo‘rqishlari turgan gap. Misol tariqasida, milodiy uchinchi asrlarda Xitoyda yengilmas va shafqatsiz lashkarboshi – Chuko Lan bo‘lib o‘tgan va uning janglari tillarda doston edi. U bir jang oldidan

qo‘shining katta qismini lagerga joylashtirib, o‘zi esa uzoqroqdagi kichik lagerda dam olardi. Shu payti, uning azaliy dushmani bo‘lgan Sim Yu 150 minglik qo‘shini lager tomon kelayotgandi. Aksiga olib, Chuko Lanning askarlari soni jihatdan kam va asosiy qo‘shinni yordamga chaqirishga imkon yo‘q edi. Lekin, Chuko Lan taqdirga tan berish o‘rniga askarlariga darvozalarni ochishni buyuradi. O‘zi esa qal’a tepasida dushman armiyasi yaqinlashgach, go‘yoki, ularni ko‘rmagandek raqsga tusha boshlaydi. Buni ko‘rgan sarkarda Sim Yu, buni tuzoq deb o‘ylab, qo‘shiniga chekinishni buyuradi. Shu bois, ba‘zan, obro‘ orqali quolsiz ham minglab askarlarda qo‘rquv uyg‘otish mumkin. Xususan, hurmat-e‘tiborni saqlay olish, unga erishish kabi mashaqqatli yo‘ldan iborat. “Badnom bo‘lgan obro‘dan ko‘ra, iflos vijdonni epaqaga keltirish osonroq” (Nietzsche, 66-bet). Zotan, ba‘zi narsalarni odamzot qancha harakat qilmasin tiklay olmaydi, jumladan, obro‘-e‘tiborni qayta tiklash imkonsiz. Tiklanganda ham odamlar nazarida, oldingi munosabat esidan chiqmaydi.

### **Ijtimoiy manipulyatsiya**

Insonlarni o‘zlari bilmagan holatda boshqarish va shaxsiy manfaatlar uchun foydalanish to‘g‘risida o‘n birinchi va o‘n uchinchi qonuniyatlarda ko‘rishimiz mumkin. “Shunday harakat qilki, odamlar senga bog‘lanib qolsin” (Greene, 119-bet). Atrofdagilarni sizning yordamingizsiz yoki ruxsatingizsiz hech qanaqa ishlari o‘xshamasligiga ishontirish va har qanday vaziyatda ham sizga qarshi chiqa olmasliklari uchun muhim ko‘nikmalarni oxirigacha o‘rgatmaslik kerak. Bunda, boshqalar qila olmaydigan ishlarni qilish, insonga ko‘proq erkinlik va obro‘-e‘tibor beradi. Yuqorida keltirib o‘tilganidek, hammaning ham ojiz tarafi bor va bu ko‘p hollarda ularning nafsi hisoblanadi. Raqiblarni vaziyatni to‘liq nazorat qilyapman, degan o‘y-hayol uyg‘otish orqali ularning maqsadlaridan og‘dirish mumkin. Kibrga berilgan inson, jarlik tomon borayotgan ko‘z ojiz kishidan hech ham farq qilmaydi. Manipulyatsiyaning ijtimoiy ta‘sirini, hattoki, yordam so‘rashda ham uchratishimiz mumkin. Shuningdek, odamlarning iltimos va takliflari rad etilsa darrov minnat qilishga tushishadi. Buning o‘rniga, ular uchun foydali jihatlari to‘g‘risida ko‘proq ta‘kidlash, ularni rozi qilish ehtimolligini oshiradi. Jamiyatda manipulyatsiya usullari orqali boshqalar ustidan nazorat qilish osonlashadi.

### **Kuch va resurs ustuvorligi**

Imkoniyatlardan oqilona foydalanish va ularni asosiy maqsadga yo‘naltira olish san‘ati to‘g‘risida kitobning yettinchi, yigirma uchinchi va yigirma to‘qqizinchi

qonuniyatlarida ta’kidlab o‘tilgan. “Boshqalar siz uchun qila oladigan narsani hech qachon o‘zingiz qilmang” (106-bet). Bu gap orqali muallif, boshqalarning kuch va resurslaridan foydalanib, o‘z maqsadlaringizga erishish hamda qimmatli vaqt va energiyangizni undanda muhimroq narsalarga yo‘naltirish kerak ekanligini aytadi. Vaqt o‘tgan sari, odamlarga natijaga erishishdagi yo‘l yoki kim ko‘maklashgani emas, balki natijaga kim erishganligi xotirlanadi. Shu bilan birgalikda, resurslarni aniq nuqtaga yo‘naltirish ham juda muhimdir. Buning uchun, o‘z o‘zini anglay bilish va boshqarishni o‘rganish lozim. Chunki, nafsini jilovlay olmagan kishiga dushmanning ham keragi yo‘q.

### **Hokimiyatni qo‘ldan boy bermaslik**

Hokimiyatga kelish qanchalik mushkul vazifa bo‘lsa, uni idora etish undanda qiyinligi haqida yozuvchi Robert Greene bir qator qonunlarda tavsiflab o‘tgan. Shu jumladan, omma oldida kamroq ko‘rinish berish inson qadr-qimmatini oshiradi. Chunki, odam ko‘p gapiraversa yoki uni hamma joyda ko‘rishaversa, bu boshqalar uchun odatiy holga aylanib qoladi. Atrofdagilar e’tiborini ko‘pincha sirli va mavhum narsalar tortadi, biroq, bu e’tibor tortish uchun oddiygina hiyla ekanligini hayollariga ham keltirishmaydi. Misol uchun, amerikalik mashhur tadbirkor va shoumen P.T.Barnum, o‘zining birinchi muzeyini Nyu-Yorkda ochadi, ammo muzeyga tashrif buyuruvchilar soni juda kam edi. Kunlardan bir kun, bir tilanchi Barnumdan sadaqa so‘raydi, Barnum esa unga ishlash taklifini beradi. Tilanchining vazifasi 5 dona g‘ishtni shahar bo‘ylab yashirib chiqishi va ularni qaytadan olib qaytishi lozim edi. Unga o‘zini jiddiy va sirli qilib tutish vazifasi ham yuklatilgandi. Bunga qiziqqan olomon, uning ortidan muzeygacha kuzatib borishar va beixtiyor konsertga chipta olib kirishardi. Bu hiyla-nayrang muzeyga tashrif buyuruvchilar sonini keskin oshirib yuboradi. “Atrofdagilardan yorqin yulduz kabi ajralib turish qobiliyati insonga tug‘ma iste’dod sifatida berilmaydi” (74-bet). Odamlarni ajralib turadigan, o‘zgacha narsalargina o‘ziga jalb qiladi va ba’zan ular insonlarning qalbidan o‘chmas iz qoldirishadi. Bunga misol tariqasida, ba’zilarning xarakteri qo‘pol va betga chopar bo‘lishsa ham ularni yaxshi qabul qilishadi. Jamiyatda, ko‘zga tashlanmaydigan va zerikarli kishilardan ko‘ra ko‘proq o‘ziga xos fe‘l-atvorga ega kishilarga ehtiyoj seziladi.

### **Xulosa**

Muallif bu asarda hokimiyatga ega chiqish uchun asosiy talab qilinadigan ko‘nikmalar to‘g‘risida ba’zi qonuniyatlarda keltirib o‘tadi. Shu jumladan, intizom, sabrli bo‘lish, tanqidiy fikrlash va muammolarga analitik yondashish ijtimoiy hayotda boshqalar

# “CONFERENCE OF NATURAL AND APPLIED SCIENCES IN SCIENTIFIC INNOVATIVE RESEARCH”

**Volume 02. Issue 09. October-November 2025**

ustidan nazorat o‘rnatishda qo‘l keladi. Bundan tashqari, hurmat-e‘tiborga sazovor bo‘lish, raqiblarni o‘z tomoniga og‘dirish, hokimiyatni qo‘lga olish hamda uni saqlab qolish haqida bir qator maslahatlar berilib o‘tilgan.

## **Foydalanilgan adabiyotlar:**

1. Greene, R. Hokimiyatning 48 qonuni. – Nyu-York: Viking Press, 1998.
2. Greene, R. The 48 Laws of Power. – New York: Viking Press, 1998.



## Research Science and Innovation House