Высказывание Эдуарда Севруса, знаменитого автора-составителя самой большой в Российской Федерации “Энциклопедии афоризмов” в четырех томах, содержит в себе проблему соблазна, коррупции и «привлечения на свою сторону» в одном смысле. С данным афоризмом невозможно не согласиться, на мой взгляд, однако есть и отдельные точки зрения, которые также важно взять в расчет.
Во-первых, если отталкиваться от содержания высказывания, легко отметить, что никаких понятий или терминов оно в себе не содержит. Наоборот, это высказывание – само по себе как констатация факта, неопровержимая и достоверная. Так ли это? Автор говорит нам, что человека, который себя зарекомендовал и имеет определенный авторитет в обществе, довольно проблематично заставить отказаться от своих убеждений или перевести на свою сторону (будь то организация, фирма и т.д.). Понятие «купить» может подразумевать под собой достаточно много ассоциаций. Таковыми могут быть: вербовка (или перевод человека на сторону противника), коррупция, продажа чьих-либо интересов, отсутствие принципиальности (или беспринципность) и т.д. Купля-продажа подразумевает под собой финансовый расчет или наличие денежных средств, которые обозначают ценность такого договора. Это в корне исключает какую-либо идейность, т.е. идею, за которую человек может трудиться, не покладая рук.
Во-вторых, высказывание само по себе поднимает проблему характера человека Насколько человек подкупаем, способен на пренебрежение своими интересами или интересами компании/общества? Автор заостряет наше внимание на том, что человек, который добился определенных высот, вряд ли пойдет на такую сделку. Однако, ключевое в афоризме «довольно трудно». Если отталкиваться от элементарных знаний теории вероятности, то такие слова лишь отражение 80%-уверенности того, что так оно есть на самом деле. При этом есть доля вероятности на то, что человек всё-таки способен так поступить. Прекрасной иллюстрацией служит нам пример разведчиков. Разведчики – это такая категория лиц-госслужащих, которые прекрасно осознают, для чего они трудятся и в каких условиях живут. Они готовы ради этого жертвовать своими интересами. Но каждому человеку также известно понятие «предательства». Это как раз та самая крайность, которую и подразумевает афоризм автора. Например, известная телепередача «Предатели с Андреем Луговым» предоставляет известные исторические хроники на тему разведки, рассказывая и о настоящих доблестных героях службы, и о тех, кто встал на противоположный путь.
Тем не менее, афоризм достаточно четко намекает нам на то, что несгибаемость характера человека в рядовых деловых вопросах является полезным качеством. Поскольку в обществе на текущий момент сохраняется и будет в будущем также держаться тенденция неприятия коррупции и подобных неправомерных действий. Это если говорить в более узком негативном смысле. Существуют как раз случаи «кадровых утечек» в компаниях, когда сотрудников «переманивают» на другую сторону, предлагая лучшие условия труда. Как раз в данном случае и проявляются черты и характер человека, который, зная, что он из себя представляет, не сделает лишнего неверного шага.
Таким образом, можно с уверенностью сделать вывод, что автор Эдуард Сервус был абсолютно прав в своем высказывании, в очередной раз напомнив нам о ценности наших принципов и характера человека, воспитании в себе должного «стержня», который в будущем позволит двигаться уверенно и беспрепятственно. Конечно, испытания и путь каждого человека полностью индивидуальны, но данный афоризм обращает наше внимание на те вещи, которые не измеряются в денежном эквиваленте, на те ценности, на которые мы сами будем оглядываться спустя некоторое время.