Борис Щербаков

WHEN IN ROME…

УДК

ББК

Авторский знак

Борис Щербаков. When in Rome... – М.: Эдитус, 2019. – 90 с.

«Будет время, настанет час, когда блистательно подобранная идиома выручит вас в неразрешимой, казалось бы, ситуации...» Уже второе издание сборника "записок на полях" Бориса Щербакова, генерального директора и вице-президента IT-гиганта Dell Technologies, знакомит читателя с полезными выражениями и "словечками" в английском языке, которые автору удалось собрать за более чем 20 лет работы в крупных международных корпорациях.

Исторические и этимологические справки, остроумные замечания и байки из корпоративной жизни делают данный труд не только полезным, но и исключительно увлекательным для широкого круга читателей.

ISBN

© Борис Щербаков, 2019

ВВЕДЕНИЕ

Есть вполне понятная пословица в английском, которую уместно вспомнить в связи с необходимостью правильно и адекватно выстраивать коммуникации с вашими иностранными коллегами: |**When in Rome, do as the Romans do**. Русский вариант смысла — «в чужой монастырь со своим уставом не ходят», или, более грубое, но от этого не менее верное «с волками жить — по-волчьи выть». Смысл один — старайтесь вести себя по правилам вашего нового общежития, и изучение языка и условностей, принятых в корпоративной среде, входит в свод этих правил. В конце концов, лексика идиом, пословиц, метафор, прочих инструментов общения — это колоссальная экономия и вашей энергии, так как верно подобранная фраза поможет быстро и эффективно довести вашу точку зрения до коллег.

Вам наверняка приходилось быть свидетелем ситуации, когда удачно найденное словцо или выражение помогали сдвинуть беседу или спор с мертвой точки, гасили взаимное раздражение спорящих, разряжали обстановку и в конечном счете способствовали достижению компромисса.

Мы живем на одной планете, но относимся к разным этносам и культурам, не хуже и не лучше друг друга, но, действительно, разным. Иногда настолько, что мы с трудом понимаем друг друга, даже если нам приходится работать в одной интернациональной команде в кросс-культурной среде. В англо-саксонской, особенно в американской корпоративной культуре

давно сложился специфический набор идиом, метафор, словечек, устойчивых словосочетаний и иных конструкций, которые помогают легко заменить многосложные объяснения того или иного факта, оценку состояния дел, положения и прочих вещей в силу:

а) своей общеприменимости и известности;

б) общепринятого вкладываемого смысла;

в) удобности в использовании, компактности и емкости.

Тут необходимо отметить, что в корпорации эти buzz words, идиомы и метафоры используют не только носители английского языка и соответствующей культуры, для которых это было бы совершенно естественно, но и представители других этносов, быстро уловившие удобство пользования этими «малыми формами» смысловых консервов. Конечно, при этом не стоит думать, что «консервы» могут заменить собой полноценное «питание», что собственно английский язык учить уже и не нужно вовсе, оттачивать коммуникативные способности ни к чему. Безусловно, это не так: учить английский нужно, уметь бегло на нем разговаривать абсолютно необходимо, особенно, если в ваших планах есть построение карьеры в американской компании, но это, как говорится —

| It's a must

А эффективное владение корпоративными идиомами — это уже следующая ступень роста, наивысший класс и, в конце концов, просто выгодно и удобно!

В течение многих лет своей корпоративной жизни я записывал фразы-словечки-идиомы, которые мне казались полезными. Некоторые не подтвердили впоследствии свою универсальность и применимость, некоторые так и остались на полке памяти, всплывая иногда в разговоре, но их необязательность очевидна. Nice to know, не более того. В этом сборнике я приведу только те, которые используются повсеместно и безоговорочно.

В культурном лексиконе англоговорящего корпоративного мира все фразы, упомянутые в данном сборнике, присутствуют, и знать их нужно, если хотите построить карьеру в международной компании.

Да и просто для себя, по-моему, нелишне обогатить свой язык, расцветить его, сделать веселей и убедительней.

|**Rome was not built in a day**, by the way, т.е. «Москва не сразу строилась», так что дело это непростое и может занять чуть больше времени, чем хотелось бы особенно нетерпеливым, но «строить» фундамент знаний корпоративной идиоматики нужно. Если, конечно, есть желание расти и строить свою карьеру международного уровня, в этом самом Риме...

A BIRD IN HAND

Эта «коллекция» не претендует ни на академизм, ни на всеобъемлемость, ибо «нельзя объять необъятное», как сказал Козьма Прутков. Но кое-что новое для себя вы узнаете и несомненно откроете для себя новое измерение, получите новый инструмент в своем карьерном развитии.

Разговаривая на родном языке, мы не задумываясь используем идиоматические «консервы» для быстрого и точного описания ситуации, для выражения своего мнения, для оценки происходящего и, в конечном счете, для достижения своей цели, которая заключается в достижении лучшего понимания всеми сторонами сути вещей и в консенсусе. В этом-то весь смысл, это удобно и не требует больших интеллектуальных затрат, ибо большинство используемых штампов, идиом и отсылок нам прекрасно и давно известны, как и нашим контрагентам и партнерам.

Ну, действительно, сколько миллисекунд вы будете думать о значении и уместности применения таких выражений, как «за словом в карман не полезет», «слово — не воробей», «работа не волк...», «яблоко от яблони...», «на то и щука в озере...». Мы могли бы продолжать этот ряд, он кажется бесконечным (но это не так, он конечен, просто большинство стандартных ситуаций мы «закрываем» именно самыми распространенными идиомами и пословицами, метафорами и цитатами). А сколько устойчивых штампов-цитат из прочитанной классики, из просмотренных фильмов, из нашей истории? «Не

путай свою шерсть с государственной», «На деревню дедушке», «Что-то с памятью моей сталось», «Врагу не сдается наш гордый "Варяг"» и т. д. Все это немедленно и неотвратимо создает эмоциональный фон для дискуссии, часто добавляет необходимый элемент юмора.

А теперь попробуйте в разговоре на неродном английском вспомнить к месту хотя бы одну идиому или цитату, включив только свой внутренний google? Ничего удивительного, что сразу в памяти либо не всплывет ничего, либо самые простые пословицы и метафоры, и нечего стыдиться — это язык для большинства нашей читательской аудитории неродной, культурный контекст малоизвестен или совсем неизвестен, можно ведь и обойтись без этих языковых инструментов, в конце концов... Но есть в наших языках и культурах почти точные совпадения, при которых нужен только перевод слов, но не смысла, хотя и в этих редких случаях точная и грамматически выверенная формула нужна, а неточность может смазать эффект. «Синица в руке» — это почти понятийно то же самое, что | **A bird in hand**, но, согласитесь, птичка-то другая, нашенская. Чаще ни пословицы, ни поговорки, ни метафоры, ни тем более цитаты переведены быть не могут — и это азбука переводчика! Далее приведу пример из переводческого фольклора.

В одной арабской стране в далекие уже 80-е годы прошлого века старший военный советник, тыча пальцем в грудь собеседнику, требовал от своего переводчика:

— Ты ему (местному офицеру!) скажи, что он прет как к теще на буфет!

Переводчик, бедолага, переводил, как мог, что, дескать, не стоит применять настойчивость в достижении этой цели, нужно достигать согласия и прочее... Но советник, видя достаточно спокойную реакцию собеседника, без тени улыбки, почувствовал неладное и недоверчиво продолжал давить:

— Ты точно переведи, чтоб не пер как к теще на буфет-то!!!

Переводчик смущенно пытается объяснить, что это идиома, уникальная русская культурная конструкция, и что даже если все слова перевести дословно, что само по себе не просто, смысла в арабском эквиваленте не будет, поэтому...

— Нет, ты не увиливай, — настаивает советник. — Переведи так, как я сказал!

В общем, закончилось все это, увы, печально для переводчика, советник составил рапорт «о профнепригодности», и беднягу «сослали» в совсем уж дикую пустыню (или как мы сказали бы «к тетке, в глушь, в Саратов»).

Если вы вдруг решите для пущей убедительности использовать метод дословного перевода, то будьте уверены, что фиаско вам обеспечено и вместо удовлетворительного кивания со стороны собеседника вы увидите высоко поднятую бровь. Максима переводчика: слова не переводятся, а переводятся смыслы. При всей «непереводимости игры слов на местном диалекте», найти подходящий эквивалент выражению смысла — можно и нужно, но это работа непростая. Зато воздастся она сторицей!

Если понятная русскому уху фраза «когда рак на горе свистнет» превратится в “when crayfish whistles on the hill”, смеяться будете только вы. И наоборот, впрочем, «когда свиньи будут летать» для русского собеседника звучит весьма забавно, но бессмысленно. Вот фразу «крокодилы летают?» идентифицируют мгновенно, это из одноименного анекдота, но свиньи... Хотя ведь это те же «раки», из того же смысла, но совершенно другой коленкор, как говорится! Когда я был маленьким и только начинал серьезное изучение чужого (английского) языка, я был сильно удивлен, что американцам фраза «открыл Америку» не очень-то даже

|Rings the bell

(то есть, вспоминается, когда нужно обозначить насмешливое «ну ты даешь, чего ж в этом нового?»). А вот на **|Queen Anne is dead!** тот самый «колокольчик» звенит (не у всех, правда, как выяснилось позже, ибо американская и английская идиоматика тоже отличаются и существенно).

В общем, использование «консервов» — дело ответственное и этому надо учиться. Как и любому другому делу.

Корпоративный язык, как и любое произведение искусства (шутка!), многогранен и многозвучен, изучение его и оттачивание умений занимают годы. Не стоит себя тешить иллюзиями, будто простого институтского образования, даже лингвистического, хватит всем и сразу.

Первое ощущение от контакта с английским языком в корпорации — шок, много слов, много

смыслов, но далеко не все они доходят до сознания. Я начал в свое время с самого простого: начал внимательно записывать и разбирать акронимы, буквенные сокращения, широко применяемые в компании для обозначения подразделений, продуктов, технических стандартов, направлений деятельности, рыночных факторов и прочего. Всякие ISDN, ITTP, DNA, CEEMEA, GTM, CPSD и прочие малопонятные сокращения составляют колоссальный пласт корпоративной коммуникации, без них связь слов в предложении не работает, но эта задачка довольно примитивная и выучить положенные 100—200 сокращений не проблема при любом уровне владения английским языком.

Понятно, что в зависимости от индустрии акронимы эти могут быть совсем разными — то, что в общепринятом, гражданском обороте означает ATM (auto teller machine), по-нашему — банкомат, в вашей компании может означать все что угодно, от “applied tolerance modifier” или “advanced technologies module” (это все вымышленные значения, не берите в голову ☺)

Помимо акронимов, корпоративный язык сильно замусорен всякого рода необязательными словечками и словосочетаниями, которые, возможно, когда-то несли какой-то смысл, но уже давно превратились в фоновый мусор, но активно при этом используемый в компаниях, особенно во время массовых собраний: на совещаниях, в презентациях, в официальных коммуникациях. Это тот самый так называемый

| Gobbledygook

Что в приблизительном переводе означает «индюшачье клокотание». Нам, людям, выросшим и получившим первое образование во второй половине прошлого века, когда в СССР подобный словесный и смысловой мусор был, по сути, единственным официальным языком, это явление известно хорошо. Мы учились говорить штампами, не несущими практического смысла, мы читали между строк, цитировали «Кодекс строителя коммунизма» как «Отче Наш», а по-другому в той системе было невозможно ни построить карьеру, ни добиться хоть мало-мальского достатка.

В корпорациях "gobbledygook" применяется активно, по большому счету никому не мешает, научиться владеть им не носителю его очень и очень непросто, но те, кто ставит себе такую цель, особенно молодые люди, уезжающие на учебу и работу на Запад, как правило, им овладевают в достаточной степени. И тогда не кажется для уха абсурдной и малозначимой фраза, например, услышанная как-то на одном из собраний: "How can we help to continue to activate the purpose of the organization". После одного 10-минутного выступления недавно назначенного руководителя, выходца из консалтингового подразделения IBM, помню, американские же соседи мои, недоуменно переглядываясь, друг дружку спрашивали: "Did you make any sense of it? I didn't...". Я оставлю в стороне эти языковые явления, хотя так и тянет поерничать на эту тему. Мой сборник, все-таки, о другом.

Маленькое замечание по ходу: на протяжении вашей корпоративной жизни вы сотни (я не преувеличиваю!!!), сотни раз присутствуете на

многочасовых, многодневных совещаниях, на которых все эти замечательные и полезные выражения используются вашими коллегами. Самым разумным способом их изучения будет как раз внимательное отношение к языку во время корпоративных заседаний, которые я, по старой советской памяти, называю «партсобраниями». Дважды, трижды появившаяся идиома, «консерв» должны и записываться и запоминаться в контексте вашей деятельности, тогда будет смысл и в этих моих записках.

Итак,

| Without further ado…

И начинаю я сразу с прилипчивой фразочки, которой ох как любят выступающие с трибун начинать свое выступление. Ado — шум, суматоха, беспокойство — как у Шекспира: Much ado about nothing. Смысл, думаю, понятен сразу — «без лишних проволочек», «не откладывая», без дальнейших слов, начнем сразу и бесповоротно.

| It's not a rocket science

Думаю, тут объяснений не требуется; по-русски, однако, точный (в смысловом значении!!!) перевод этого штампа будет звучать несколько иначе, хотя тоже из высокотехнологичной сферы — «Не бином Ньютона». Нечто, с чем человек с более чем средним уровнем интеллекта и даже не особо напрягаясь, может разобраться. Что он может и должен сделать. Фраза ни в коем случае не является обидной для участвующих в разговоре и не имеет целью хоть как-то умалить ваши интеллектуальные способности, так что

воспринимайте все позитивно. Использовать ее разрешается ровно в тех же ситуациях, что и «наш» бином Ньютона. Например, могу со всей уверенностью сказать, что “learning English corporate idioms is not a rocket science”.

|It’s not a walk in the park

Абсолютно обратный «ракетной науке» смысл. Дело непростое, задачка не из легких, нетривиальная, над ней придется попотеть...

Вообще сложная работа, предстоящая вам, может описываться несколькими метафорами, наиболее употребимые из которых это **|Many balls to juggle**, or **|Quite a mountain to climb**. Но если вы просто хотите подчеркнуть, что дело нелегкое, дескать, «непросто это будет сделать», то рекомендую каноническую идиому про тяпку — **|It’s a hard row to hoe**, отсылающую к нелегкому труду сельскохозяйственных тружеников по окучиванию (именно тяпкой в данном случае) грядки.

|Walk the talk!

Первоначально смысл этого выражения казался мне понятным , ибо я его «перевел» , что , как я уже раньше писал , дело неблагодарное и ошибочное . Мне казалось , что это совет всем, кто хочет вырасти в руководителя, да и вообще всем — общайтесь с людьми очно, лицом к лицу, не заменяйте общение е-мейлами и мессенджерами. Перевода точного я сразу не нашел , а то, что я мог сначала предложить в

качестве смыслового эквивалента этому приказу, было грубовато, хотя... В общем, оторви задницу и дойди до своего коллеги, посмотрите друг другу в глаза, поговорите, все и наладится. Признаюсь , это я выдавал желаемое за действительное .

Смысл этого простенького выражения совсем другой : сказал – сделай! Докажи делом свои слова , свои обещания подкрепи результатом . Тоже очень позитивный месседж, конечно .

|Keep me posted

Держи меня в курсе, информируй меня. Канцеляризм, конечно, но используется часто; в общем, |**stay tuned**!

|It's a squeaky wheel that gets the grease

Для экономии простой смысловой эквивалент в русском — «Под лежачий камень вода не течет» (никогда не понимал глубокого скрытого смысла, а на кой ляд ему, камню, нужно чтоб под него текла вода? Вот про колесо все точно – не заскрипишь, ничего не получишь). В общем, действовать надо, шуметь надо, проблема сама не разрешится, надо привлекать к ней всеобщее внимание, тогда, глядишь, и ресурсы появятся для ее решения. А то, что проблему всегда можно решить несколькими путями, это факт. И про это есть одна популярная, но весьма грубая, на мой вкус, поговорка, этимологии которой я не знаю, но думаю, что это тоже что-то из исторического американского

контекста: “There is more than one way to skin the cat”. Думаю, перевод не нужен.

| Between a rock and a hard place

Это точный эквивалент русского «между молотом и наковальней». Этимология этого выражения, говорят, уходит в далекое шахтерское прошлое. Какой смысл они вкладывали в эту фразу? Но сегодня это просто означает быть в тяжелом положении, почти что в безвыходном. По идее, должно вызывать сострадание у товарищей, особенно у начальства, но по практике — не вызывает. Воспринимается как данность, дескать, «а кому сейчас легко»...

| It boils down to…

Далее обычно следует некое предложение действия, например “synchronizing rebate schemes with Global…”. То есть по-русски «сводится к», «в конечном счете», «в сухом остатке» — пожалуй, самое близкое по значению. Но обычно используется именно с действием, результирующим обсуждения и презентации. Некая квинтэссенция всего материала.

| 64 thousand dollars question, or 64K dollars question, or just 64K question

Ключевой вопрос, самый важный и самый сложный, чтоб дать на него немедленный и однозначный ответ. Я это переведу неортодоксальным русским «Знал бы прикуп — жил бы в Сочи». Почему именно 64 000 долларов определяют цену этого вопроса, неясно, однако сумма действительно немалая, так что может он того и стоит, прикуп?..

| **800** (or 600) **pound gorilla**

В русском счете это тоже много, это почти 400 килограмм, тяжелое животное. Употребляется однозначно для обозначения мощного конкурента на рынке, относиться к которому требуется более чем серьезно. Наверное, это стандартный вес для горилл, не интересовался. По-русски, скорее всего, будет использован неодушевленный танк для обозначения этой конкурентной мощи. "They act as an 800-pound gorilla" — «они прут как танк».

| **Lock, stock and barrel**

Целиком, «с потрохами»; если перевести отдельные слова, то будет просто «затвор, цевье и ствол» — отдельные части огнестрельного оружия, не более того. Именно из этого комплекта элементов ружье и составлено, по большому счету; правда, чтоб оно стреляло, нужен еще снаряд, но про снаряд в этой идиоме ни слова. We completed acquisition, lock, stock and barrel.

| **Fence-sitting**

“We’ve been sitting on the fences for too long…” пели жрецы в рок-опере «Иисус Христос — суперзвезда», но уже в финале этого акта, после принятия решения о судьбе неудобного проповедника, все они соглашались, что «Then we are decided» и пора бы уже действовать. Из этой интриги уже становится понятным значение идиомы о «сидении на заборе», хотя для русского уха она звучит странно. Дело в том, что когда вы сидите на заборе, у вас по сути всего два кардинальных пути дальнейшего движения — либо по одну сторону оного забора, либо по другую, и в этом-то вся прелесть метафоры. Действительно, не сидеть же до бесконечности на этом самом заборе, надо определяться, в какую сторону прыгать. В контексте бизнеса выражение продолжает играть точно ту же роль, что и в приведенной в качестве примера известной рок-опере: fence-sitting, or sitting on the fence is not optimal for business development, we need to make a decision, which side we take, what direction we choose now, indecisiveness is not acceptable any longer. We can’t afford sitting on the fence for that long. So I suggest we do the following (here comes the proposal).

| Misery loves company

Беда не приходит одна. Все один к одному, проблемы сыплются... Встречал где-то в популярных сборниках шуток и афоризмов (есть такие, очень рекомендую для расширения кругозора и просто для поднятия настроения, там иногда попадаются очень даже смешные и полезные выражения, анекдоты, которыми неплохо приправить презентацию!), шутливое продолжение этой печальной идиомы:

“Misery loves company — just walk on a Friday night into one of your nearest Fitness Clubs…”. Неполиткорректно, конечно.

| When it rains it pours

Тот же смысл, что и у misery loves company. Not only did I leave my wallet in the cab, but I also slipped badly and hurt my ankle when getting out of it… well, when it rains it pours! Ну, началось... Это удобное выражение для того, чтобы подчеркнуть, в какую непростую ситуацию вы попали, сколько проблем вдруг нарисовалось. Классическая пословица, что ничуть не ограничивает ее использование и в корпоративном языке. Можно, конечно блеснуть тут и Вильямом нашим, понимаете, Шекспиром и процитировать его гамлетовское “when sorrows come they come not single spies, but in battalions…”, но это на любителя, и учитывая вашу аудиторию, а то эффект будет совершенно обратный.

| Cold shower

Абсолютно наш «холодный душ», нечто неожиданное и неприятное, ни убавить, ни прибавить — то же самое значение, что и в нашей лексике. Если что-то для вас явилось этим самым cold shower, то, скорее всего, оно и возникло откуда ни возьмись, как снег на голову, или, на худой конец, как гром среди ясного неба — то есть «out of the blue» (этот усеченный вариант используем чаще) or «out of a clear blue sky».

The price reduction came out of the blue, the distribution partners were taken aback by that, with too many weeks of stock for all products. It was a real cold shower to them — and they reasonably demanded stock protection well in line with the respective contract's clause. И совсем иное значение очередной «воздушной» идиомы: out of thin air — «с потолка» в нашей идиоматике, хотя можно сказать и «из воздуха». Where on earth did they get these numbers from, I wonder? Out of thin air, it must be…

| Surprise-surprise

Привязчивое восклицание, с совершенно противоположным этому слову смыслом, недаром при произнесении рекомендуется обозначить кавычки привычным жестом, сгибанием указательных и средних пальцев обеими руками, дескать, «ну и надо же, ах как удивительно, а впрочем, чему тут удивляться, все и так ясно». The mayor's nephew established a development company, and — surprise-surprise (не забудьте про пальцы!) — the Northern City Bridge construction contract was awarded to him without an official tender…

| Champagne dream, beer budget

Не по средствам планы, «по одежке протягивай ножки», эва, куда разбежались, а денег-то у вас хватит? Хорошо приземляет дискуссии по маркетинговым программам, ставящим часто нереальные цели...

| Penny-wise and pound-foolish

Не нашел пока русского эквивалента, означает же лишь то, что нечего экономить на копейках, когда есть риск больше потерять именно из-за этой неразумной экономии. Хорошо ложится в обсуждение OPEX-а во время бюджетного планирования, но, как и любая эмоционально окрашенная идиома, требует аккуратного применения, а то ни "penny", ни "pound" не получите. That's what I call the flip-side of the coin in idioms. Как скажет товарищ Саахов из «Кавказской пленницы»: «Есть и обратная сторона медали…». Почти точный эквивалент, кстати... И продолжая «денежную» тему:

| Robbing Peter to pay Paul

«Тришкин кафтан». Печальная картинка, очень убедительная идиома, очевидно, эксплуатирующая имена апостолов, но, кроме этого, никакого религиозного подтекста не обнаруживающая. Есть предположение, что эта история как-то связана со строительством соборов (Св. Петра в Ватикане и Св. Павла в Лондоне), но так как дело это очень древнее, то «зуб» за эту версию я б не дал. Запомним: просто мало ресурсов, скребем по сусекам, в одном месте заштопали — в другом порвалось...

| Zero sum game

Игра с нулевой суммой, в переводе; правда, не думаю, что в русском языке эта фраза что-то значит для многих. Понятнее русское «Дашь-на-дашь». Что

возьмешь, то и потеряешь, выигрыш равен инвестициям, ничего мы тут не выиграем, но, с другой стороны, и не проиграем тоже ведь? Так что, тут уж как посмотреть на этот результат. Чаще всего, однако, я встречал только нейтральное значение этой фразы, именно в смысле «нет проигравших, нет победителей». Что так, что эдак, все одно — результат не изменится. Тут самое время вспомнить про овчинку, и сакраментальный вопрос про то, стоит ли она выделки.

|The pot calling the kettle black

Может восприниматься в отдельных юрисдикциях как неполиткорректное, но используется оно довольно активно в бюрократическом языке многих компаний. Его в общем-то понятную этимологию и способы употребления я рассматривать не буду. Но пытливому читателю сообщу, что русский неполиткорректный же перевод будет звучать тоже, на мой взгляд, грубовато: «Чья бы корова мычала...». Употреблять с осторожностью. ☺

|Boil the ocean

Означает — переусложнять задачу, делать нечто, что и невозможно и не нужно делать, в общем, «сотрясать воздух», попусту тратить время на невыполнимую задачу. Используется только в негативном контексте: We shouldn't try to boil the ocean, let's be pragmatic, **|let's get down to brass tacks** — meaning, let's put aside less important things and concentrate on real business issues rather. Откуда

возникли «медные гвозди» в данном выражении, до конца неясно. Есть предположение, что это некие мерные метки, обозначенные гвоздями с медной шляпкой, используемые для быстрого отмера ткани на прилавке портного, но это только гипотеза...

|To reinvent the wheel

Зачем заново придумывать колесо, вполне переводимо на русский смысл, и действительно "Why should we reinvent the wheel, if the ROE (rules of engagement) exist since last year, we just need to follow them". Если что-то и так работает, зачем менять правила? Разумная позиция, которая, однако, далеко не всегда выдерживается в корпоративном мире, ибо тяга к переменам, к деятельности по переустройству заложена в принципе постоянно изменяющегося мира бизнеса. Зачастую перемены и неоправданны, и риск несут немалый, и так и тянет воскликнуть каноническое "don't reinvent the wheel!..", но процесс его, колеса, изобретения, в корпорациях неостановим, хотя чаще это просто имитация бурной деятельности, не более.

Кстати, русскому выражению «вернемся к нашим баранам» больше соответствует чисто английское **|let's get back to the salt mines**, очевидно, происходящее также из глубокого средневековья.

Оговорюсь, культурный уровень вашего конкретного окружения, вашего коллектива может сильно отличаться, люди из разных стран и культур могут использовать разные штампы, поэтому нет единого решения для всех — то есть:

|There is no cookie-cutter solution

Штамп для вырезки печенья очень доходчиво передает базовый смысл сказанного, не так ли? Согласитесь, как часто вам хотелось в спорах со своим начальством о применимости того или иного инструмента продаж, методики, программы в России быстро и четко дать понять, что далеко не все работает здесь, на российском рынке? Что нет и не может быть простого единообразного решения для всех таких разных стран и культур, что штампом можно вырезать только печенье? С этим постулатом трудно спорить, ведь в нем сконцентрирована такая мудрость, это такой бесспорный аргумент! В этом и сила идиом. Потом намного легче предлагать свои, адаптированные решения. Споров будет меньше, поверьте...

Блестяще, безукоризненно подготовленная презентация, лучшим образом представляющая ваш товар или услугу, часто во время road-show, получила ярлык:

|The dog and pony show

Отточенное выступление, дрессированные животные в цирковом выступлении в те времена, когда еще цирковые труппы ездили по дорогам Европы и Америки. “Guys, we should make it a full dog and pony show, use your best!!! Well, it was a real dog and pony show, but who trusts these investment bankers today…”

И продолжая театрально-цирковую тему:

| The Fat Lady hasn't sung yet, son

В русском эквиваленте ближе всего драматическое «еще не вечер», не окончание банкета. Мы еще не все услышали, не все знаем, а посему — не стоит делать поспешные выводы. Подождем — увидим.

В оригинальной версии этой истории, правда, фразу эту произносит именно сын, но чаще я слышал именно такое обращение. Анекдот: отец и сын сидят в опере, видно, не первый раз, и отцу все уже смертельно надоело, дело близится к концу, уже поздно, он уже собирается уходить, а сын ему и говорит про Fat Lady. Аллюзия к заключительной арии, которую в некоторых операх исполняет прима, а уже неполиткорректная оценка комплекции настоящих оперных див — на совести мальчика. То есть «шоу еще не закончилось», это еще не конец. Есть мнение, что речь идет именно об исполнительнице арии Брунгильды в заключительной опере Вагнера «Кольцо Нибелунгов», которая, как известно, идет жутко долго, но я склонен думать, что это уж мы слишком «глубоко копаем». Not until the fat lady sings — один из вариантов использования штампа. Но применять в обществе женщин, конечно же, следует с крайней осторожностью ☺

Из серии передвижных представлений, опять же из глубины веков и выражение:

| Jumping on the Bandwagon

Meaning following or joining a popular movement, sharing joy and glory, sometimes undeserved. Передвижные цирки часто предваряли свое

выступление проездом по городу специальных раскрашенных фургона или повозки, в которых играли музыканты. Вы могли даже присоединиться к ним, если было желание, и прокатиться бесплатно, наслаждаясь музыкой. “Say, they jumped on the bandwagon, but where they were when we all started that project? Everyone would do that of course…”. В негативном контексте это выражение звучит по-русски «мы пахали...». Рядом более грубое выражение «на халяву» (freeloader). Но можно использовать его и в позитивном ключе, дескать, присоединяемся, поддерживаем и все такое. Зависит от контекста. “We definitely need to jump on a bandwagon, we don’t want to lose this game, do we?”

Невозможно предвидеть все бизнес-ситуации, которые вам придется комментировать, но кое-какие стандартные положения случаются почти со 100-процентной гарантией — например, необходимость взвешенного анализа ситуации, когда не всей поступающей информации нужно верить сразу же и безоговорочно —

| We should take it with a grain of salt

То есть «отнесемся к этому скептически, с недоверием». Не все блюда можно и съесть без соли, и эту информацию нужно хорошенько «приправить» здравым смыслом и скепсисом, чтобы «съесть». Видимо, такова этимология. В русском языке с солью ничего подобного не ассоциируется, «пуд соли» не в счет, он из совершенно другого контекста.

Или, например, ситуация, когда вы сами своими же действиями себе можете навредить? Американское культурное наследие, опирающееся на времена покорения Дикого Запада, предлагает емкую идиому:

| Shooting oneself in the leg

We would be shooting ourselves in the leg if we dump prices below the red line… Себе дороже, не стоит этого делать, нам это принесет больше вреда, чем пользы. Действовать против своих же интересов.

APPLES TO APPLES

Если в великом и могучем русском языке идиомы, пословицы, метафоры будут пониматься однозначно, без каких-либо вариантов, то в английском далеко не факт. Например:

|**To bring** (take) **coals to Newcastle**, or

|**To take sand to the desert**

Однозначно, инвариантно и означает то же, что «ехать в Тулу с самоваром», то есть бесперспективное и бессмысленное дело, там и так этих самоваров навалом. Как и угля в городе Ньюкасл, что в Англии. Про песок молчу. Или из той же серии |**to bury the hatchet**, что абсолютно буквально в русском звучит как «зарыть топор войны», прекратить вражду, пойти на мировую и потом, возможно, еще и трубку мира выкурить. Обе эти фразы спокойно употребляем в бизнес-контексте, не опасаясь разночтений.

Но вот эквивалент нашего «делить шкуру неубитого медведя» ограничивается не только этим зверем: здесь и |**to cook the hare** (or rabbit) **before you catch it**, и |**to fry your fish before you catch it**, and |**to sell bear's skin before you have caught**

him, или even ugly |**eat the calf in the cow's belly**… Так что тут бы я поостерегся однозначно что-либо советовать.

Нет единого шаблона и тем более такого емкого и грозно предупреждающего, как наш родной медведь, тем более неубитый. Не передает никакая из английских пословиц, пусть и близко лежащих, всей глубины эмоции, содержащейся в нашей «шкуре», увы.

В бизнес-обиходе более применима фраза про мирных цыплят, которых предпочтительно считать по осени, и тут мы почти полностью совпадаем по смыслу и форме:

|Don't count your chickens before they are hatched

Хотя про осень в английской фразе молчок. И, кстати, фраза действительно часто употребима, ибо в бизнесе рано радоваться победе опасно. He who laughs last, laughs best.

Продолжая тему анимализма и сельскохозяйственного уклона,

|A black sheep of the family, or

|A bad apple in a bunch

Эти фразы самодостаточны и единообразны в понимании, «паршивая овца все стадо портит» грубее и менее политкорректно, но, по-моему, доходчивее, как и многие русские идиомы и пословицы. Но, может быть, это только мне так кажется, я же все-таки носитель

именно этой, русской, славянской культуры, и немудрено, что своя рубашка ближе к телу.

Возвращаясь к яблокам, 100% употребимая идиома:

| Apples to apples

Используется очень часто, понятна всем across the board (именно так!!!), является неубиенным аргументом в споре, когда становится очевидно, что оппонент начинает передергивать, сравнивать несравнимые вещи, «путать божий дар с яичницей», что, согласитесь, некорректно. Вот тут-то ваше сакраментальное: "Hold on! Apples to apples please!" и разрядит обстановку.

| Low hanging fruit

Может употребляться как в прямом значении легкой добычи, что чаще, так и в переносном смысле «на поверхности», «очевидный вывод». Well, gaining extra points of market share now is a low hanging fruit, but wait until major competitors come here. Let me be loud and clear (запомните этот оборот!): we need to plan well ahead to keep a sustainable level of market penetration.

| Forbidden fruit tastes the sweetest.

Кажется, перевод не нужен, но заметьте, что просто перевести русское «запретный плод сладок» не

получится, конструкция все равно иная, штамп есть штамп. Только запоминать, другого пути нет.

| You reap what you sow, or One reaps what he sows

Сокращенная версия из аутентичного библейского "whatsoever a man soweth, that shall he also reap". Конечно, чаще употребляется именно экономичная версия этой мудрости.

| A fly in the ointment (or One little hair in the soup)

Это наша «ложка дегтя в бочке меда», тоже, как видим, не переводится. Смысл же абсолютно тот же, кажущаяся мелочь, но портит весь проект, все большое дело. And the trick is, that it's almost impossible to repair the situation, even if you get the fly out…

| Small potatoes

Ерундовое дело, не требующее больших усилий. Нечто, на что и внимания не стоит обращать. Почему именно картошка — неясно, но других вариантов не встречал.

| Count the beans, beans-counting

Подводить финансовые итоги, вести бухгалтерию, обычно употребляется, как видно из лексики, в ироническом ключе, дабы подчеркнуть

вторичность самого процесса подсчета «бобов» по отношению к процессу их выращивания или зарабатыванию денег. Но на самом деле ничего обидного для бухгалтера или финансиста в этой фразе нет, есть ирония, но не оскорбление. You go count your beans, I need a clear P&L picture of the fiscal year. No point in beans-counting, we are in a middle of the project now, change requests are sure to bring lots of surprises. Spread-sheets don't help to get to the core aspect of it.

И опять же про бобы-фасоль, выражение:

|To spill the beans

Открыть секрет, растрезвонить всему свету, тайное, ставшее вдруг явным. Рассыпанные бобы в американском понимании наилучшим образом передают это ощущение внезапно открывшейся правды. Возможно, выражение связано с технологией гадания, но это только догадка. Keep your mouth shut about the plan, don't spill the beans!

|That's the way the cookie crumbles

Вот такие пироги, по-русски. Запомните на всякий случай и эту фразочку, иногда надо поставить точку в разговоре, используя такой вот коллоквиальный штампик. Удобно. Конечно, не стоит перебарщивать и сыпать идиомами и пословицами в обыденной речи, это вызовет неизбежное отторжение; сначала улыбку, может быть, но потом — однозначно отторжение. Во всем нужна умеренность, а в насыщенных эмоциями идиомах — тем более. Я

рекомендую делать это дозированно, и, например, избегать употребления более чем одной-двух идиом, пословиц, метафор сразу.

| Put the fox in charge of the hen-house

Ну это 100% русское «пустить козла в огород», надеюсь, объяснений коннотации не требуется. ☺ То есть, it should be | **crystal clear** — абсолютно ясно, или «ясно как день».

PREACHING TO THE CONVERTED

Однажды, разговаривая с одной сотрудницей, назовем ее Светой, занимающей достаточно высокую позицию в компании, я посоветовал ей в следующий раз, когда на очередном конференц-колле ей будут долго и нудно объяснять какие-то, в общем-то, правильные, но азбучные истины (а именно на это она сетовала не раз), остановить дискуссию «в одни ворота» фразой: David, you're **|preaching to the converted!**

Фраза потребовала краткого пояснения, не все слова были известны, но «овчинка выделки стоит». Через какое-то время Света вернулась, сияя, и радостно подтвердила, что все вопросы разом отпали, и диалог перешел сразу же в конструктивное русло. И посмеялись они все вместе над удачной идиомой, прозвучавшей неожиданно от русского менеджера, ранее не замеченного в эффектном самовыражении на английском языке. Ее приняли в свой «клуб», где уже неуместна дидактика, нравоучения, понятны базовые принципы и все-все (!) говорят на одном языке, понятийно и семантически. Что, согласитесь, удобно.

|Spread-sheet management

Крайне негативный, малоэффективный, на мой взгляд, но очень распространенный метод управления в крупных корпорациях, заключающийся в принятии

решений только на основе цифр, без погружения в реальный бизнес, без учета настроения членов команды или удовлетворенности клиентов. В общем, схоластика, неживой метод. Русского эквивалента пока не нашел, наверное, потому что российский менеджмент в современном понимании пока еще очень молод и не все «язвы» развитого капитализма перенял.

Например, еще один стиль управления, который в корпорациях шутливо называют:

| Sea-gull management

Why, on Earth, sea-gulls, you would ask here? Because some managers act exactly as sea-gulls: they fly in, cry loud, shit on everybody and fly away. Идиома с чайками известна почти всем западным менеджерам и неизменно вызовет снисходительную улыбку при упоминании, дескать, «ну я-то совсем не такой...».

На этом месте я фигурально должен глубоко вдохнуть и выдать один из самых популярных штампов, определений в корпоративном лексиконе, и при ближайшем рассмотрении становится абсолютно понятно, почему это так.

Речь идет о пресловутой

| Catch-22

Или «Уловка-22» — из знаменитого (в Америке, не у нас!) одноименного романа Джозефа Хеллера, веселого и абсурдного, но и по-своему страшного из-за происходящего по ходу действия «маразма», простите за низкий слог. Значение этого термина укоренилось в США и во всем корпоративном мире: абсурдная,

невыполнимая задача, требующая, однако, немалой выдумки в поиске решения, а то, что решение искать надо, ни у кого из «акторов» любой корпоративной драмы никогда сомнений быть не должно. Так что помочь себе при произнесении фразы “it’s a real Catch-22 thing…” можно только покачиванием головы и причмокиванием, но action plan, MWD (must-win-deal), breakthrough scenario, full gear и прочие варианты планов по исправлению ситуации, какой бы абсурдной и малореальной она ни казалась, составлять придется. В американской психологии, да и в корпоративных порядках невыполнимых задач не бывает. Никакие уловки не помогут.

«Но как же тогда ответить на подобные выпады?» — спросите вы. Отвечаю:

| By hook or by crook

Самый близкий по смыслу русский эквивалент: «не мытьем, так катаньем». В русской этимологии явно прослеживается какой-то средневековый гигиенический контекст, да и в английской, как утверждают некоторые исследователи-филологи, тоже есть своя история. Крюк и серп — это те два инструмента, с использованием которых в дремучем английском средневековье разрешалось брать из лесу дрова. Леса, как известно, принадлежали королю. То есть бери любыми разрешенными средствами, by hook or by crook, все, что унесешь. Так что, “we’re going to do it, by hook or by crook, guys. Failure is not an option”.

| Can of worms

Соответствует нашему «разворошенному улею», хотя собственно улей этот имеет свою формулу (To stir the hornet's nest). Вспомним тут же ящик Пандоры, который, как известно, открывать не рекомендуется, ибо "don't trouble the trouble…", как говорится. You really don't want to open Pandora's box by making this allowance, do you? В отдельных случаях, в зависимости от контекста и исторических условий, может, однако, соответствовать по смыслу и нашей банке с пауками (или со скорпионами). Таковой расклад, увы, имеет место в корпоративной жизни, как и в любом другом сегменте человеческого общежития.

Отметим, правда, что хотя эти proverbial worms и кажутся менее агрессивными, чем наши насекомые, атмосфера в их «банке» ничуть не лучше, чем в нашей идиоме, и как есть он «гадюшник», таковым он и остается во всех языках. Использовать для характеристики коллектива лучше другие эквиваленты, вроде challenging environment, you know… Хотя иногда так и подмывает резануть правду-матку, лучше использовать исключительно для характеристики состояния дел у конкурентов, к примеру.

| Pedal to the metal, full speed ahead, full gear

Это уже из современной гоночной лексики и, собственно, означает «полный вперед», без страха и упрека, педаль газа в пол! Надо отметить особо, что использование таких вот пафосных, вычурных для нашего уха фраз по корпоративному разумению

должно людей мотивировать, заряжать позитивной энергией, настраивать на победный лад и пр. Но что происходит в мозгу у среднестатистического индивидуума при использовании подобных риторических идиом, неведомо. Смею предположить, базируясь на своем опыте «тоталитарного» прошлого, что подобная риторика и пафос — нечто пустое, душа человеческая намного сложнее. Она отвергает фальшь лозунгов, в какой бы форме они ни приходили в нашу жизнь, даже в форме вычурных медицинских (вспомним хотя бы все эти "maniacally focused", "only the paranoid survive", etc.), спортивных, военных, исторических идиом или метафор. Но они активно используются в современных корпорациях, факт остается фактом.

|To take a deep dive

Ныряем в воду. «Глубоко погрузиться в тему» кажется естественным аналогом, но это не так — все-таки, более близким по значению будет «копнуть глубже». Why don't we take a deep dive on LOB's margin contribution to segment business… Детальнее разобраться в чем-то, проанализировать посерьезнее. Например, в пресловутом **|hockey stick effect** — это ситуация, когда в течение всего квартала заказов почти нет, а пик контрактования происходит в самые последние дни квартала, по причине — surprise-surprise — гарантированных дополнительных скидок заказчикам, ибо «план поджимает!»

| **Bells and whistles**, or more frequently

| No bells and whistles

Без «наворотов», нечто простое, без всяких прибамбасов. Может быть и продукт, и решение, и стратегия, что угодно: понимается так, что использование подобного звукового фона отвлекает людей от понимания сути происходящего, а поэтому обойтись можно и без оного. "The gadget was no bells and whistles, but it blew the market because it addressed customer's pain points — security, scalability and mobility."

| To beat around the bush

В значении говорить «вокруг да около», избегая существа вопроса, основного смысла. Вроде бы правильная тема, правильный посыл, но, увы, на практике во время длинных и нудных совещаний этой фразой часто лишь декларируют намерение перейти к сути вопроса, — но... Тем не менее, звучит ярко, ясно и убедительно: давайте, дескать, без экивоков всяких, нечего забалтывать вопрос. Фраза, очевидно, имеет корни в английской охотничьей практике: чтобы птицы взлетели и покинули свое укрытие (кусты или камыши), применялась практика выколачивания палками. Но если их там нет, то сколько ни бей по кустам, никто не взлетит... Отсюда, вероятно, и смысл этой идиомы.

|You need two to tango (to waltz)

Танго, как и вальс, танцевать можно только вдвоем. Прямого эквивалента в русском словаре я не вижу, у нас про танцы вообще пословиц и идиом немного, некогда нам танцевать было... Тем более зарубежные буржуазные танго да вальсы. В 90-ые годы ситуация |**win-win**, обычная для западного бизнеса, существовала в России разве что в области поведенческой фантастики, а без этого подхода «танцевать» не получится. Смысл очевиден: надо договариваться, надо взаимно соблюдать правила «танца», чтоб не отдавить друг другу ноги, чтоб танец вообще получился. I gave away a lot here, now it's your turn to make concessions — you need two to tango, my friend. Business is |**a two-way street** (еще одна полезная метафора о необходимости договариваться!).

|To step on somebody's toes

Именно то, чего можно и нужно избегать при планировании «танца», будь то бизнес-партнеры или любые другие стейкхолдеры в вашем спектакле. Русская «мозоль» трансформировалась в пальцы ноги (toes), но менее болезненной и вредной для взаимоотношений партнеров эта процедура не стала. Do we want to step on their toes by authorizing their partner? I don't think so. It may backfire on us.

|Fall between the cracks

The corporation didn't assign an executive sponsor for BMS implementation, and it really fell between the

cracks! |**It's a nobody's land** in a sense — еще одно выражение, обозначающее примерно то же самое: дескать, этим никто не занимается, или никто не будет заниматься, ибо не определен ответственный. Ничья межа, ничья ответственность; очевидно, что ждать положительного результата в этом случае не стоит. So that it doesn't fall between the cracks, guys, we need to… action item придумайте сами, исходя из своего контекста.

|Loose cannon

Характеристика, давать которую надо осторожно, ибо люди могут обидеться. В русском эквиваленте это может быть и «безбашенный», и просто малоуправляемый. Аллюзия, естественно, к артиллерийскому орудию, которое, будучи не закреплено на лафете и не снабженное механизмом отдачи, скорее всего, уничтожит и расчет, и самое себя. Работать с таким человеком вряд ли комфортно, вреда от него (нее) можно получить намного больше, чем пользы. Бывает, что сверхактивные, но малопродуктивные действия, которые этот самый "lose cannon" производит — это результат не злого умысла, но слабого понимания происходящего, управленческой истерики; но от этого, увы, не легче. Опасное поведение и негативная оценка, как результат.

|Turkish to me

Да простят меня турецкие товарищи, но это означает всего лишь «я ничего не понимаю в этом деле». Видимо, у каждой нации свои представления о

сложности языков, мы вот, например, сказали бы «китайская грамота» про что-то непонятное, запутанное, нечитаемое. О турецком языке мы тоже мнения не очень высокого, правда, непонятный он какой-то... Но идиоматически бессмысленным для нас, все же, остается именно китайский. I can't make any sense of it, it's all Turkish to me. Расписываюсь, в общем, в собственном бессилии это понять. А китайский след совсем в другом выражении, в названии старой детской игры в «испорченный телефон», что в английском варианте известна как **Chinese Whispers**. Can be handy at some point of time as well, can't it?

Bridge the gap

Как правило, речь идет об одном, о «сокращении разрыва» или «отставания» от плана, от запланированных показателей. Вполне однозначная метафора с мостом.

To be on the same page

I believe we are on the same page here, correct me if I'm wrong? Надеюсь, мы одинаково понимаем эту ситуацию? Сегодня в бизнес-среде популярное «я тебя услышал», похожее на «аватарское» «я тебя вижу», означает именно это: я понял, необязательно при этом, что я согласен с твоей точкой зрения насчет дальнейших действий, но ситуацию мы, действительно, понимаем одинаково. Это полезно выяснить, ибо часто именно из-за разницы в понимании того или иного вопроса — а культуры-то разные! — we are not on the same page! Getting to the same page is the name of the

game then. Еще один популярный весьма вариант того же самого вопроса — “Are we in synch here?”. Похожее значение имеет фраза “to be on the same wavelength”. Мы говорим об одном и том же, мы разговариваем на одном языке, мы понимаем друг друга. В общем, можно и проще — I’m with you.

ШЕКСПИР, ИЛЬФ И ПЕТРОВ

«Словарь Уильяма Шекспира, — писали Ильф и Петров, — составляет 12 тысяч слов...», ну или около того, если я не ошибаюсь. А вот в словаре корпоративного менеджера... Полагаю, что несколько меньше, но вот НАСКОЛЬКО меньше, зависит от вас. Дело это сугубо индивидуальное, «век живи — век учись» и все в таком роде. Каждый вправе определить для себя эту планку знаний, но, поверьте, лишними они, знания, не бывают. Будет время, настанет час, когда блистательно подобранная идиома выручит вас в неразрешимой, казалось бы, ситуации. Когда вовремя вставленная метафора или цитата позволит вашему «стейкхолдеру» посмотреть на вас вдруг с другой стороны, лучше понять вас. Когда вы, наконец, сами почувствуете удовлетворение от вновь обретенной силы самовыражения на чужом языке, ставшим столь важным инструментом вашей корпоративной карьеры. И вы услышите от удивленного коллеги где-нибудь в Дубаи или в Копенгагене: "Wow! **You made my day!**", что опять же сложно перевести на русский, однако смысл очень позитивен: «Ну ты дал! Повеселил! Здорово!».

| Pig in a poke

Прямой эквивалент русского «кота в мешке». Распространенная ситуация в бизнесе, не правда ли?

Всегда имеет смысл проверить, что на самом деле «в мешке». Кстати, для любителей точности, в данной идиоме слово “poke” — от французского “poque”, что и означает именно мешок.

|Let’s call a spade “a spade”

Давайте называть вещи своими именами. И ничего больше. Удобно иногда остановить уходящую в сторону дискуссию, прекратить тот самый вышеупомянутый процесс beating around the bush и выйти к сути вопроса. Готово к употреблению.

|Think outside the box

Популярная метафора для обозначения нестандартного, оригинального мышления, взгляда со стороны на проблему, из того же контекста, что и “helicopter view”, or “a bird-eye view”, which is useful to have to see the whole picture. В свое время популярная серия офисных комиксов про нескладного Дилберта остроумно писала про эту тему: “Looks like this guy does think out of the box. Let’s give him a bigger one”. Увы, не смешно, конечно, но это жизнь. Степени офисной, корпоративной свободы жестко детерминированы.

|To see the wood behind the trees

He sees the wood behind the trees, he’s well obsessed with detail, but nevertheless understands all implications, all risks of the project possible failure. He can tell what’s really important from |nice-to-haves

(Рекомендую запомнить и nice-to-haves — нечто желательное, но совсем необязательное). Способность «видеть лес за деревьями» — хорошее качество менеджера, позитивная характеристика для любого, как и выше упоминавшаяся способность "to think outside the box".

| Great minds run together!

Насквозь льстивое, но элегантное выражение, прямого аналога в русском не имеющее. Означает, что «мы одинаково понимаем этот вопрос, и наше понимание единственно верно, мудрые мы люди!». Бывает, что хорошая мысль приходит одновременно к нескольким людям, но кто-то высказывает ее первым — вот тут-то и уместно провозгласить эту формулу, дескать, «Ну! А я что говорю!» — однозначное подтверждение правоты говорящего с неприкрытым привкусом лести. Innuendo. Аналог (почти) это восклицание: "You read my mind!"

| Jack of all trades

И швец, и жнец, и на дуде игрец. Часто употребляется в позитивном контексте, дескать, универсальный сотрудник, все может, все умеет делать. Но приходится слышать и такие оценки: "You can't be jack of all trades, you should master one LOB ("line of business") in full and focus on it. Don't try to do everything".

И в продолжение этой темы (когда «либо — либо») весьма употребимая идиома:

| You can't eat your cake and have it too

Нельзя одновременно делать разнонаправленные вещи — либо одно, либо другое, иначе не бывает. Либо доля рынка, либо рост прибыльности бизнеса, к примеру. Частая практика в корпорациях, некое раздвоение сознания, приводящее к попыткам одновременно добиться взаимоисключающих результатов в одно и то же время. Неплохо лечится именно этой фразой, которую на русский перевести каждый может по-своему, в меру своей испорченности и культурного багажа. Смысл при этом неизменен. Либо одно — либо другое, все сразу нельзя, не получится.

| That's a different ball game, or

| That's a different kettle of fish

Ну, это совсем разные вещи, абсолютно другое дело, «это другой коленкор». Начали за здравие, а кончили за упокой — что же это такое? Let's shift gears, then. That's a different ball game, and you should have been clear on that from the start. При чем здесь котелок с рыбой (???), признаюсь, я не знаю, но идиома, действительно, старая, много раз ей пользовался с неизменным успехом. Рекомендую.

| Over to you

Передача слова — удобная формула завершить выступление и передать слово следующему оратору.

|**The floor is yours**, Simon, over to you… В переговорном процессе используется немного другая формула передачи хода – |**The ball is in your court now**. Ваш ход, маэстро, дескать, мы свой шаг вперед уже сделали, ждем вашего.

|By and large

We implemented the BMS (breakthrough marketing strategy? Business methodology system? Whatever…) by and large — all things considered, all market factors, every influencing factor taken into consideration. By and large.

Or: We should build on the momentum we gained by and large. By all means, under any conditions, even adverse ones, say, headwinds. При ближайшем рассмотрении терминология эта чисто мореходная и сами употребляемые слова «By» and «Large» на поверку оказываются ничем иным, как обозначением разнонаправленных ветров, против (1) и по (2) курсу. Умение судна плыть под любым (!!!) ветром дорогого стоит. Прямого эквивалента в русском я не вижу, перевести можно только смысл. С учетом всех факторов или при любых обстоятельствах — два значения, в зависимости от контекста. Я слышал эту фразу тысячу раз, но лишь совсем недавно взял за труд разобраться в этимологии и в конкретном смысле оной. Оба смысла работают.

| To tilt at windmills

Прямой и точный эквивалент русского «бороться с ветряными мельницами», из вечного «Дон Кихота». Только в английском варианте более точное обозначение самого действия (to tilt — колоть копьем), а в русском — обозначение собственно смысла этого действия. I'm not inclined to tilt at windmills now, let's step aside and let them have their lot. It's too tedious a work, as well a dangerous one. В общем, по-любому — бессмысленная, никчемная работа, иллюзия борьбы, не более того. Все безрезультатно.

| Changing horses in midstream

Заметьте, что опять при всей близости идиомы, очевидно, идущей откуда-то из глубины античности, есть и небольшое семантическое отличие: у нас, все-таки, речь о переправе, на которой «коней не меняют». Не лошадей, а именно коней, и не просто посреди реки, а на переправе. На мой взгляд, в русском варианте больше энергетики, эмоции, хотя, наверное, это дело вкуса. В очередной раз можно убедиться, что никоим образом нельзя пытаться перевести пословицу или идиому, будет и неуклюже, и неубедительно. Скорее всего, пропадет тот самый заряд однозначности и яркости, который только и делает такой «консерв» эффективным на 100%. Учите слова, не пытайтесь переводить их: переводить нужно смысл, а это совсем другой «коленкор».

| At the end of the day

It's all about getting to the core of the matter. И почему это вдруг «в конце дня» (?) в английском варианте, неясно. Какого дня? Видимо, трудового дня, потраченного на изучение идиом и попытки их уместного (!!!) применения. Русское «в конце концов» тоже, в общем, неочевидно по смыслу. Каких еще концов? Устойчивое выражение, тем не менее, и в том, и другом языке.

И в русском, и в английском языках огромное количество пословиц, поговорок, метафор, фраз, которые используются в усеченном варианте, предполагающем, что вся фраза, безусловно, реципиенту сообщения известна и нечего тратить время на ее договаривание. Ну, в русском, это каноническая «Работа не волк...». Требует ли она обязательного продолжения? Нет, конечно. Более того, продолжение может восприниматься как недоверие к слушающему, к партнеру, к которому она обращена. Как избыточная назидательность.

Или: «Сколько волка ни корми…». Или из классики: «Только вот жить в эту пору прекрасную...». Ну и так далее, вы можете вспомнить пару десятков усеченных «консервов смысла» без особого труда. Прелесть этих форм еще и в том, что реципиент имеет возможность самостоятельно продолжить, завершить фразу, подтвердив, таким образом, понимание сути вопроса, встав на одну волну, что ли. (Are we on the same wavelength, sport?)

Такая словесная эквилибристика сближает, создает позитивную атмосферу во время разговора или спора. По корпоративному, it's very engaging. А значит,

пользы от таких инструментов больше вдвойне. В английском их не меньше и принцип употребления идентичен нашему, но так же, как и в русском, для произносящего их обязательным условием является знание точного окончания конструкции, или вариантов ее окончания, если таковые есть.

|**Fingers crossed**, or **touch wood**

Предрассудки прошлого, плавно перешедшие в лексику сегодняшнего дня. Почти дословно по-русски звучит деревянная тема — «постучи по дереву!», а вот со скрещенными пальцами сложнее, у нас скорее кулачки держат за кого-то, но это больше про экзамены, про испытания какие-нибудь, а если просто нужно откреститься от нечистого, то уместнее тривиальное «тьфу-тьфу-тьфу». При научном планировании, вроде бы, не место в бизнесе этим предрассудкам-суевериям, так ведь вот же вам — отведем дурной сглаз (|**not to jinx**), постучим по дереву и все будет в порядке. Арабы в подобных случаях говорят «Ин-шаа-лла», что переводится как «если будет на то воля Аллаха», что, на мой взгляд, тоже не очень надежно. Расчет на удачу, конечно, может быть, равно как и на Аллаха надеяться можно... Но, как говорится, на бога надейся, а сам не плошай... И совершенно обратный смысл такой похожей английской пословицы — |**Man proposes, God disposes**. Такая вот философская эквилибристика вокруг фатума и путей господних, которые, как известно, неисповедимы...

|There's many a slip… (*between the cup and the lip*)

Но можно ограничиться лишь первой частью пословицы, как и в русском — «не кажи гоп» (пока не перепрыгнешь). Мне приходилось встречаться с еще как минимум двумя литературными версиями этого смысла — **|Let's see how the gander hops** (этот прыжок «гуся» очень близок к нашему варианту!) и **|Don't crow before you're out of the wood**. Обе красивы и емки понятийно, однако наиболее употребимой все-таки является именно та первая версия, про чашку. Давайте, в общем, не торопиться, пока суд да дело, мало ли что может произойти, не спешите с выводами. Жизнь покажет.

|To dot the i's (*and cross the t's*)

Совсем обратный смысл: расставить точки над «и», хотя никаких точек в русском языке не требуется, это скорее над «ё» нужно ставить их, тем не менее и в нашем языке калька с английского работает исправно. Думаю, и перевода не требует.

|A bird in hand (*is better that two in the bush\in the sky*)

Убедительным покачиванием головы («ну, вы меня понимаете...») сопровождаем произнесение сакраментальной фразы про птичку, и успех гарантирован. Кстати, для любителей точности,

обратите внимание, что русская «синица» (англ. “titmouse”) в данной пословице упрощена до видового предела, и ничего. Смысл ровно такой же, нечего гнаться за иллюзорными целями, прагматичнее надо быть, приземленнее, радоваться результату, каков он есть.

| From little acorns (*mighty oaks grow*)

Из маленького желудя вырастает огромный дуб. Я не нашел совсем близкого по стилистике выражения у нас в языке, и опять же, в этом нет ничего страшного. Мы используем разные варианты для обозначения разных граней того же смысла: Москва не сразу строилась, из искры возгорится пламя, курочка по зернышку клюет, лиха беда начало и пр. Начнем с малого, дескать, и все у нас получится, вот увидите. Есть еще часто используемая поговорка про то, что «Путь в тысячу ли начинается с первого шага», но «желуди» все-таки на первом месте по употребимости и по эстетике, на мой взгляд. Так и представляешь себе этот могучий дуб.

| Little strokes (*fell mighty oaks*)

Тут может опять быть как «курочка», которая, как известно, «по зернышку», так и идейно более близкая пословица «вода камень точит». Усердное, настойчивое, регулярное, пусть и незначительное действие дает в долгосрочной перспективе, как видим, неплохой результат. Water hones stone употребляется намного реже, но это лишь моя практика, оговорюсь.

Абсолютно каноническая пословица:

|Every dark cloud (*has a silver lining*)

Ее изучают у нас в школах — и мимо нее пройти вы никак не могли! Будет и на нашей улице праздник, черная полоса не вечна — и наконец, «нет худа без добра», оптимистичное, жизнеутверждающее замечание, которое, увы, иногда и не подтверждается жизнью, но очень хочется в него верить.

|It's the early bird (*that catches the worm*)

Кто рано встает, (тому Бог подает) — абсолютно точно отражает культурологическую разницу между англо-саксонским и русским подходом к жизни. У них ранняя птичка своего червяка ловит (то есть работает, охотится!), а у нас...

Для разрядки ситуации, есть еще один вариант продолжения пословицы (говорят, что опять-таки китайский!), с совершенно другой философией и оттого неожиданно забавный: «…that hunter kills first». Иногда можно и так пошутить, но смотрите по обстоятельствам, по уместности, как с любой шуткой.

С птицами стоит запомнить еще парочку полезных фраз:

|To the birds…

Соответствует яркому и грубоватому русскому «псу под хвост», и —

| One swallow doesn't make the spring

Нечто «погоды не сделает». Тут ласточка, безусловно, более колоритна, чем русский эквивалент.

| A little bird told me

Используется точно так же, как и в русском «птичка принесла...», или «одна бабка сказала», когда раскрытие источника информации не входит в ваши планы. Вряд ли, однако, такой шутливый пассаж избавит вас все-таки от необходимости объяснять, что же это за птичка такая. В коммуникациях с начальством применять не рекомендуется, даже в шутку не оценят. С друзьями можно.

| He who dances (*pays the piper*)

Вроде ирландская или шотландская пословица, но очень удачная и емкая. Любишь кататься (люби и саночки возить). Ни добавить, ни убавить.

| Loose lips (*sink ships*)

С американского плаката времен Второй мировой войны, соответствует вполне советскому эквиваленту «болтун — находка для шпиона» и предполагает действовать точно в соответствии с NDA (non-disclosure agreement). Шутка по ходу: помню, во время одного из совещаний мы собрались поздравить своего коллегу с днем рождения, но петь громко Happy

Birthday было неудобно, рядом было другое совещание, и тут кто-то предложил спеть... «Happy birthday "under NDA"». It was fun, trust me!!!

| A needle in a hay stack

Это точное соответствие нашей «иголке в стоге сена», ни убавить, ни прибавить.

| Make hay (stacks) or lay bricks (*when the sun shines*)

Пусть не такое однозначное, как наше «куй железо...», но вполне убедительное выражение побуждения к действию. Либо стога, либо кирпичи, тут два варианта пословицы, ирландцам ближе «кирпичи» почему-то... Чаще все-таки произнести следует полностью, вместе с солнцем.

| If it looks like a duck / if it walks like a duck / if it quacks like a duck/ (it's a duck!)

Очень убедительная формула утверждения, в которой нет необходимости, конечно, произносить все элементы, ибо фраза абсолютно узнаваема в корпоративном мире и часто используется для подчеркивания однозначности понимания какого-либо события, явления. I had 100% feeling that they framed us there, but they claimed they did not, and sounded sincere enough. But, well, what else was that, if not a set

up really? If it looks like a duck… Full stop. Sheer framing it was.

WHEN IN DOUBT

Неплохой совет всем сомневающимся в применении той или иной незнакомой фразы:

|When in doubt, leave it out

Сначала хорошенько разберитесь со смыслом и подтекстами, если они просматриваются, и лишь потом вставляйте свои «пять пенсов» (|**Let me add my 5 cents**). Иначе можно попасть впросак. Но в принципе стесняться не стоит, процесс ученичества, пресловутый «continuous learning» вечен, а не ошибается тот... в общем, вы поняли. Есть возможность, спросите у «эксперта» (экспата-носителя языка). И формируйте свой «золотой запас» идиом, готовых к употреблению в удобной ситуации.

|Up and running

Полностью работоспособен, в рабочей форме, без скидок на неопытность и короткий срок в должности. Our new product manager was up and running after a few weeks, what was quite a surprise to all. Очевидная спортивная коннотация, применимо как к физическим лицам, так и к юридическим, кстати. This company will have to be up and running before BTS (“back-to-school”), otherwise we can lose momentum, guys. Часто сроки достижения такой эффективности являются, так сказать, “wishful thinking” (это когда хочется выдавать желаемое за действительное), но звучит фраза всегда энергично, вдохновляюще,

оптимистично, и в этом ее большой мобилизующий смысл.

| Fighting tooth and nail

Бескомпромиссно, «насмерть», бороться за что-то, чаще за долю рынка с конкурирующими игроками на нем... Несмотря на агрессивность идиомы, в корпоративном слэнге она звучит весьма нейтрально, и никакой безапелляционной жестокости не предполагает, так что не бойтесь, пользуйтесь. Ее можно услышать с очень высоких уровней управления, а там-то, уж поверьте, отдают себе отчет в том, что уместно (и юридически безрисково), а где нужно язык попридержать. Похожее по смыслу выражение — **| Leave no stone unturned** — обозначает не менее бескомпромиссную борьбу, ударный труд на благо достижения искомого результата. Все сделаем, все способы попробуем, никому тут отсидеться в стороне не удастся. Чаще это всего лишь риторика, поза, но сами воинственные эти идиомы зачастую значат не более чем призыв хорошо делать свою работу.

Лозунги и «кричалки», которыми мы в Стране Советов так наелись за годы идеологического диктата, увы, очень неплохо прижились в корпоративном языке. И точно так же, как и в советское время, воспринимаются весьма скептически в силу своей лицемерности. Это так, лирическое отступление. Но оно во многом объясняет тот факт, что нам иногда культурологически очень непросто заставить себя использовать штампы, в которые и мы не верим особо,

да и сама система не вкладывает в них никакого смысла, кроме лозунговости и барабанной трескотни. Не хочется, но надо. Ибо это правила игры в «Риме» (см. введение).

| To pay lip service

Это одно из выражений, когда не стоит и пытаться понять суть из дословного перевода, звучит весьма странно для русского уха, если не сказать больше... Но означает всего лишь «на словах». Он поддерживает идею, но только на словах, реально ничем не помогая. He is paying lip service to us, while we see no actual support to the project. Well, it's a clear lip service, gentlemen. По-русски можно услышать что-то близкое по смыслу в эмоционально окрашенном «ля-ля» или «бла-бла», которое и в английском варианте существует — "blah-blah". Но это грубовато в любом случае, а вот "lip service" — вполне приемлемо и однозначно.

| Right, left and center

Смысл: во все стороны, на всю катушку, без разбора… Why do you think they started painting competition black, right-left-and-center? Because they failed to differentiate.

| Paralysis by analysis

Просто ироничная фраза, способная задать тон в дальнейших «обсуждениях» той или иной проблемы. Не секрет, что иногда трудно остановить процесс многодневных "break-through plan discussions", strategy

meetings, Go-to-Market analysis. Ступор. Емко и красиво, эквивалента в российском словаре, кроме «прозаседавшиеся» от В.В. Маяковского, не нашел пока.

|To sound like a broken record

Если сказать в лоб кому-то из коллег, что, дескать, "you sound like a broken record", будет обида. Но если вы скажете эту фразу в отношении себя, то означать она будет лишь одно — «повторюсь, хотя, может быть, вам это и не понравится...». Это приличнее, по-моему, чем русское «еще раз вам говорю», в нем есть некая самоирония. "I may sound like a broken record, but our company has zero tolerance to any ethical principles violations…" Именно так — **|zero tolerance**. Устоявшийся штамп, «абсолютная недопустимость» чего-либо. «Нулевая терпимость» по-русски не звучит, лучше уж просто «табу», успешно перекочевавшее к нам из английского (куда оно, в свое время, перекочевало из одного из западноафриканских языков)...

|What goes around, comes around

«Вернется бумерангом», «расхлебывать все равно придется», «что посеешь, то и пожнешь» — это примерный смысл фразы. Let's be aware of consequences, guys: what goes around, comes around. Did we consider all shortfalls? Тут я, правда, чаще пользовался именно библейской мудростью:

|Whatsoever a man soweth, that shall he also reap… (Paul, To Galatians). В нужном месте и время вставленная невзначай, знаете, впечатляет... Но есть всегда опасность перебора в оригинальности: «умников» никто не любит. Употреблять с осторожностью.

|Jump the gun

Простой русский «фальстарт» (такой же «русский», впрочем, как и многие другие заимствования из немецкого...). Начать что-то без достаточной проработки, а стало быть, рискуя получить негативный результат или дисквалификацию, как и на стартовой дорожке в беге. I think we're jumping the gun here, the season has not started yet for massive sell-in. Близкий по смыслу вариант перевода: бежать впереди паровоза, поперек батьки...

Еще близкое по духу выражение:

|Don't put the (apple) cart before the horse

Не забегай, дескать, вперед. Телегу впереди лошади не запрягай. Все по порядку. Festina lente — это хотя и латынь, но поговорка из того же кармана («поспешай медленно»). Slow and steady wins the race.

|Don't kill (shoot) the messenger!

«Я просто передаточное звено, не более того, не ассоциируйте меня с дурной вестью». При очном

контакте рекомендуется воздеть обе руки, дабы, используя привычный всем body language, обезопасить себя от виртуального гнева тех, кому недобрую весть вы принесли. “Your yearly target is 30% higher than last year, but don’t kill the messenger, guys!”

| Putting lipstick on a pig

Ближе всего по смыслу грубоватое русское «мертвому припарка», хотя звучит в глубине этой идиомы и нотка «потемкинских деревень». Любая попытка украсить нечто, что принципиально «подкрашивать» бесполезно, только видимость создашь. Близко по смыслу к “window dressing”, но, безусловно, колоритней и ярче, со свиньей. Никаких сопряжений с «метанием бисера» перед этими достойными животными здесь не просматривается, это совсем из другой оперы (to cast pearls…). И в корпоративной идиоматике «бисер» вообще не замечен, в силу своей исключительной неполиткорректности.

| Throw out the baby with the bath water

«Выплеснуть с водой ребенка», почти полное соответствие русскому эквиваленту, кроме, пожалуй, слова bath — у нас про ванную или купель молчок. Думаю, дальнейших пояснений и не требуется. Библейских мотивов, устоявшихся выражений из Книги — масса, и большинство из них во всех наших культурах используется активно и вполне однозначно, смысл не теряется. Их следует запоминать в виде

штампов, ведь и в русском языке мы пользуемся штампованными выражениями, архаичными иногда словами, как например в формуле «устами младенца глаголит истина»... |**Out of the mouths of babes** звучит эта фраза на английском, и, как и у нас, вторую часть, в принципе, можно и не произносить (...comes the truth, если уж очень хочется).

|Put the face behind the name

Удобная фраза при очном знакомстве, если до этого момента вам не приходилось с вашим визави встречаться. Приятно лично познакомиться, в общем, наконец-то я вас увидел(а), теперь будет проще общаться.

|One and one is more than two

В какой математике это соответствует правде, Лобачевского или Римана, я, убей бог, не знаю, но судя по частоте употребления этой магической формулы, которая, как предполагается, способствует мобилизации ресурсов для неизбежной победы — есть такая математика! Мы сложим ресурсы, и эта синергия даст нам мощный импульс для движения вперед, ребята. Очень вдохновляющая формула, по идее. А на самом деле — там уж как получится, реальность, результат оказывается от математики никак не зависящим. Несмотря на пафос.

| To rock the boat

Это самое настоящее русское «раскачивать лодку», и тут ни убавить, ни прибавить. То, чего во всех языках делать крайне не рекомендуется в командной работе, а она по определению в любой корпорации командная. And I bet my bottom dollar, that anybody who attempts to do that will be out of the game very soon.

| Acid test

«Лакмусовая бумажка», проверка на соответствие заявленным качествам, в обоих языках. Встречается еще и **| Litmus test**, смысл не меняется. Но «кислотный тест» более употребим в этом каноническом значении.

| It's a double-edged sword

Русская «палка о двух концах». Наша палка менее брутальна, но смысл абсолютно тот же: не все, что кажется совершенно правильным и выигрышным, однозначно верно и даст нужный результат, может и против нас сыграть какой-нибудь неучтенный фактор... В общем, не все так однозначно, как оно часто в реальном бизнесе и бывает.

| Still water runs deep

«В тихом омуте...», далее те, чье имя упоминать не рекомендуется. Значение совершенно идентично. Test the water, before you step in it…

You can bring your horse to the river, but you can't make it drink

«Насильно мил не будешь» — самое близкое из имеющихся смысловых идиом, хотя в английском варианте, на мой взгляд, смысл выглядит и глубже, и шире, настоящая красивая и убедительная «история водопоя». Принуждение не поможет, надо искать мотивацию внутри, нет простых решений...

STORY EFFECT

Критически настроенный читатель может задаться вопросом, зачем в этом сборнике идиомам столь многословное обрамление? Не лучше ли просто их перечислить по алфавиту и дело с концом? Не лучше. Думаю, нелишним будет повторить, что человеческая психика устроена таким затейливым образом, что запоминаются лучше всего «истории», описания смысла, контекстные зарисовки. Детали рассказа надежнее остаются в памяти, позволяя запомнить на уровне подсознания сами идиомы и примеры их использования.

Несколько лет назад мне пришлось присутствовать на одном из тренингов по лидерству, на котором слушателям был предложен тест: запомнить около 50 бессистемно подобранных слов. Например: «астронавт, мелочь, круговая порука, свинья, слезы, паралич, карандаш, эмансипация»... и прочая ахинея... и так 50 слов. Участников попросили перечислить в той же последовательности все слова. Эффект был очевиден: никто не дошел и до половины. Потом тренеры предложили некий текст, такой же бессмысленный, в котором эти слова стали связываться в некий контекст, ну например: «Некий астронавт однажды нашел на полу мелочь, но его брат, связанный с ним круговой порукой, обозвал его неблагодарной свиньей, претендуя на половину. Слезы обиды застилали взор его, чувства сковал паралич»... ну и так далее, идея понятна. После двух-трех последовательных попыток расширения списка, нанизывания этих бессмысленностей, повторить набор

слов смогли почти все участники. Эффект истории — |**Story effect**.

Практика показывает, что «читать словарь» хотят и умеют, что важно, немногие. А вот контекстные зарисовки, stories, помогают запомнить новый материал почти всем, и соглашусь, что этот способ намного более эффективен. Так что ловите СВОЙ контекст, ловите идиомы из первых уст, поверьте, это усилие над собой стоит того. To cut the long story short: story-telling makes miracles with your memory, folks. И, раз уж мы затронули это выражение:

|To cut long story short

«Короче». Русское словечко-паразит в своей английской версии звучит весьма безобидно и используется повсеместно именно для укорачивания, ничего другого. Переходим сразу к сути, к некому результату, к финалу истории, для экономии времени. Рекомендуется к употреблению, особенно когда аудитория начинает засыпать от вашего доклада с 184 слайдами. "To cut the long story short, we need 100K headcount investments to sustain revenue growth…", например.

Вы подвели черту под объяснениями, и, опять же, сэкономили время слушающих, что, согласитесь, благородно. Но вот остановить чрезмерно разговорившегося товарища, как звучало бы в русском варианте «Короче, Склифосовский» (шутл.), этой фразой не получится, это будет неучтиво. Тут уместно будет сказать "What's your point?", предлагая перейти к сути.

|Mom & Pop Shop

Так обычно характеризуют малое или очень среднее предприятие, популярный сегмент SMB. За неимением большой истории предпринимательства в новой России, и, в частности, из-за небольшого распространения такого формата, как семейный бизнес, самым близким русским эквивалентом был бы «кооператив», но у него больше негативных коннотаций, чем в английской версии про «маму и папу». Из этой же серии, но немного другой смысл:

|Tom, Dick and Harry

Тоже, очевидно, характеристика очень некрупного бизнеса, с подтекстом, передаваемым лучшим образом русским «Тютькин и сыновья». Или «Пупкин и сыновья».

|We are where we are

Загадочная для меня фраза, весьма философская; с утверждением этим не поспоришь — мы, действительно, лишь там, где мы есть... Очень удачно завершает дискуссии по характеристике момента, по ситуации сегодняшнего дня на рынке, в конфликте, в любом деле. Вот такая ситуация — ни убавить, ни прибавить. Это все, что у нас есть на сегодняшний день, все, что мы можем сделать, это реальность.

|Pass the buck

Валить вину на кого-то, перепихивать ответственность, но не «с больной головы на здоровую» — в русской фразе про голову есть некая фиксация мнения, кто прав, кто виноват. В английском варианте этого нет — означает просто снимать ответственность с себя, в попытке переложить на кого-то, а вот на кого — неизвестно. Мне нравится очень категоричное выражение, образующееся из этой идиомы, с резким мобилизующим вектором: **|The buck stops here!** То есть беру всю ответственность на себя, ребята, вроде «За нами Москва...». «Врагу не сдается наш гордый "Варяг"», в общем.

|To turn the tables

Выражение, отсылающее нас к известной игре Остапа Бендера в шахматы: последний аргумент — перевернуть шахматную доску, особенно в случае неизбежного проигрыша. Резкое решение, иногда эффективное, но you normally will not do any business with those dudes who tend to turn the table on you, would you? Выражение все-таки несет больше негативного смысла, на мой взгляд, и предлагать этот ход для выстраивания очередной GTM (Go To Market) стратегии я бы не стал. Неблагородно как-то, знаете, переворачивать игровой стол, пусть даже для достижения высоких целей.

|To point fingers

Валить друг на дружку. Finger-pointing как упражнение сильно не приветствуется в производственных коллективах, независимо от национальности и культурной среды; это общечеловеческое правило, а потому эту практику следует беспощадно пресекать. "Let's stop pointing fingers, we should focus on finding immediate remedy to that case now". |**Looking for a scapegoat** is another definition of that exercise. Козел отпущения, мальчик для битья, поиск виноватого — это все значения одного и того же процесса, описываемого как "finger-pointing". Очень концентрированная эмоция в выражении позволяет быстро останавливать бесплодный «поиск виновных» и перейти к конструктивному диалогу.

|Like it's going out of fashion/out of style

Американцам больше нравится вторая версия. Переводится очень просто — «как сумасшедший». Делать что-то, как сумасшедший. Есть еще один вариант того же смысла — |**Like there's no tomorrow**. Тут больше драматизма, конечно, поэтому я чаще и слышал, и сам употребляю вариант с «модой».

|To lock horns with somebody

Как явствует из метафоры, это именно «сцепиться» с кем-то, в борьбе, в схватке — фигурально, конечно. В русском эквиваленте нет «рогов», но термин тот же по физиологизму, так что, видимо, «рога» у нас просто отпали в процессе эволюции этой метафоры. They locked horns with Finance on the margin subject, nobody wanted to give way…

|Crystal ball (gazing)

Гадание на кофейной гуще. Артефакт явно из детских сказок, но в наших, кроме «свет мой, зеркальце», никаких гаджетов для взгляда в будущее я не помню; по крайней мере, ни один из них не перекочевал в идиому. А «кофейная гуща» прижилась и означает примерно то же самое, что и изучение «хрустального шара» у англосаксов. I have no crystal ball, folks, there are factors that we can neither predict nor influence.

|That's a coin toss

Решение наугад, мы не знаем, как оно будет на самом деле, вслепую двигаемся, полагаясь на судьбу. Your guess is as good as mine — мы оба не знаем точной информации, в более резкой, но вполне приемлемой форме шутки, может звучать еще каноническое **|Ask me another**…, т.е. «спроси чего полегче, откуда мне знать...».

| Seeing is believing

«Посмотрим, посмотрим», время покажет, давайте дождемся результатов, тогда мы и поверим в ваши обещания, а сейчас чего говорить, это все слова.

| To turn a blind eye on

«Закрыть глаза» или просто не обращать внимания на что-то, хотя подтекст все-таки негативный. We can't turn a blind eye on his misdemeanor, it's bluntly against our code of ethics and business compliance!

| Moving target

Можно, конечно, перевести как просто «движущаяся мишень», но в русской системе смыслов такое определение почему-то не зафиксировалось, хотя очень яркая, емкая могла бы быть метафора. Мы говорим о том же описательно: смена задачи по ходу дела, ускользающий горизонт, постоянно изменяющиеся вводные и пр. В любом случае — крайне неудобная ситуация, когда и планировать что-то и исполнять это непросто, ибо... «It's a moving target!!!». Но принимать решение все равно нужно, и тут вам поможет принцип:

| GO — No GO

Push the button, make your final decision! Идем или нет? Так да или нет? Время для принципиального решения, точка бифуркации... We have to decide finally — on Go — no Go? Time is running out…

| Cheat sheet

Это абсолютно точно русская «шпаргалка» (тоже, скорее всего, не русская, конечно, а немецкая), часто требуется в качестве удобного, понятного для всех, компактного документа, описывающего преимущества вашего продукта, например. Для продавцов очень полезный инструмент, и, что интересно, в отличие от школы, за использование оного не наказывают.

| Get one's house in order

Очевидный посыл, почти точно переводимый на русский — «привести дела в порядок», или реже «навести порядок в своем доме». Перед тем, как начинать какое-то большое дело, очень полезно сделать именно это: "Let's first get our own house in order before we open the doors to audit, guys."

Are we in a driver's seat? or He's not in a driver's seat…

Мы вообще управляем ситуацией? Он не лидер, ситуацией не управляет. **| He bites more than he can chew** — «не по Сеньке шапка», слишком много на себя берет, не по правилам: иногда такая довольно резкая, прямо скажем, оценка способностей сотрудника допустима и даже целесообразна, правда вам всегда могут задать уточняющий вопрос "Can you be more specific?", и тогда идиомой не отделаться. Но это общее правило — нужно быть готовым и к

расширительной аргументации, одними поговорками и красивыми штампами сыт не будешь.

| Sky is the limit

Нет предела, нет верхней границы чего-либо, будь то достижения показателей каких-то или доходов, что еще лучше... Можно перевести простым «сколько хочешь», или «выше крыши», все зависит от контекста. Идиома, светящаяся оптимизмом, столь характерным для корпоративного планирования, для обсуждения стратегии, куда ни уныние, ни скепсис не допускаются по регламенту, по неписаному закону. Как не допускается и раскачивание лодки — “rocking the boat”. It is unacceptable, mind it. ☺

EUREKA

Изучение английских идиом и пословиц — это далеко не Сизифов труд, как может показаться, а очень даже полезное дело, с достижимым результатом.

А вот в связи с этим хотел бы предупредить, что произношение знакомых нам с детства идиом и устойчивых словосочетаний из мифологии, вроде того самого вышеупомянутого «сизифова труда», может сильно отличаться от вашего «перевода» такого, казалось бы, всем понятного и удобного штампа. И читается он по-английски, естественно, исходя из правил произношения английского имени **Sisyphus** — «С**и**сифус» (ударение тут на первый слог), трансформируясь по ходу дела в «сис**и**фиэн», с ударением уже на втором слоге (и слабее чуток на последнем, в американском варианте, как принято)... В общем, ничего общего с нашим родным «сизифовым» трудом — **Sisyphean task**!!!

Блеснуть знанием греческой мифологии, идиом оттуда, из культурного пласта нашей общей древности — это круто, но можно легко попасть впросак, не сумев правильно произнести сакраментальную фразу. «Авгиевы конюшни» расчищать нам всем в жизни приходится, увы, в переносном, слава богу, смысле, и метафора очень даже уместна в бизнесе, но звучит она по-английски совсем непохоже – «оуджиэн» — **Augean stables**... А Пиррова победа превращается в **Pyrrhic victory**, и именно в таком

варианте будет улавливаться англо-американским ухом.

Так что, планируя вставить по делу какую-нибудь метафору из греческой или римской мифологии, заранее уточните, как она произносится. Возможны сюрпризы, и уж совершенно точно ударения расставляются в именах собственных по каким-то специфическим правилам, единого нет вообще на мой взгляд, так что лучше просто запомнить как некий штамп.

Родной наш Зевс, к примеру, превращается в «Зюс» (**Zeus**), Пифагор в «Пайфагорас» (**Pythagoras**), Ахиллес (и пята его, т.е. пятка – heel) becomes **Achilles** («Экилейз» – и сразу два ударения, на первом и последнем слоге, причем в связке с пятой – ударение акцентируется на среднем слоге!), Ной с ковчегом (Arch) turns into **Noah** (произносится как «НОА»!), Голиаф (с Давидом все просто, правда) звучит как «Голайес», **Goliath**, while **Jupiter** («Джупита») — это Юпитер, которому, как известно, всегда положено то, что не положено быку.

Quod licet Jovi not licet Bovi, по-нашему, по-латински, НО — употреблять целые латинские фразы (равно как и целые цитаты из классики или из Библии, что часто кажется весьма уместным) в корпорации не принято, выпендриваться не стоит, это только во вред себе... Исключения составляют ну уж совсем короткие, и самые распространенные выражения вроде **Mea Culpa**

(моя вина, каюсь...), **Quid Pro Quo** (дашь-на-дашь, tit-for-tat, или «как аукнется...»), **Qui Bono?** (кому выгодно? Откуда, дескать, ноги растут?), или словечки типа **Caveat** (предостережение, оговорка). В любой ситуации, что уместно, что признано приемлемым, а чего лучше избегать, определить можете только вы сами, и ваша адекватность обстоятельствами и коллективу, в котором вы оказались по причудливой воле карьеры, будет определяться этим коллективом — surprise-surprise! — по вашим словам и делам.

Восклицание «Эврика!» звучит в английском, как «Юр**и**ка» (**Eureka** — ударение на втором слоге!), и только в таком варианте будет понята, оценена вашими англо-американскими коллегами. Фонетика, произношение — один из ключевых факторов вашего успеха, не экономьте на изучении правильного произношения и на отработке оного; поверьте, то, как вы звучите, иногда значит ничуть не меньше того, о чем вы говорите. Если это, конечно, вещи разумные.

В этой связи мой совет — спросите у «носителей», если есть сомнения в произношении греко-римских имен. Хотя возможны случаи, когда ваш собеседник просто не знает того или иного персонажа, привычного для русского уха и культурной традиции, по большей части все эти крылатые выражения из мифологии или из Библии — часть общей человеческой цивилизации и, соответственно, знакомы вашим собеседникам, пусть и звучат по-другому.

NO WORRIES

Необходимо упомянуть и о словесных штампах, иногда бессмысленных и назойливых, но иногда очень даже удобных и общеупотребимых. Все эти |**pain points**, |**radar screen**, |**tail wind — head wind**, |**quick fix**, |**silver bullet**, |**top-down**, |**bottom-up**, |**roadblock**, |**in a nutshell**, |**bottleneck**, etc. Наверняка вспомните еще десяток, а то и больше.

Увы, замечаю по опыту, что русскоговорящие сотрудники разных уровней очень редко используют колоссальный потенциал этих «словечек», хотя вовремя использованный штамп вроде "Ok, I'll put it on my radar screen immediately!" может сильно сэкономить время на дальнейшем обсуждении какой-либо проблемы, ибо ставит хорошую смысловую точку в диалоге. Дескать: "I'm taking it as |**a call to action** (еще один прелестный «консерв»!), it's definitely a priority for me, on my radar…"

Из той же серии полезных словечек — |**Heads-up** (внимание! предупреждение) используется и как восклицание, наречие, и как существительное: oh, yes, you've given us heads-up on that, no worries. Выражение |**no worries**, на непросвещенный взгляд, может показаться

грамматически не совсем верным, и, вроде бы, уместнее сказать просто don't worry, но именно такую форму принял как вполне устоявшуюся английский язык, и в корпоративной лексике вы ее услышите не раз. Предположительно, это историческое приобретение английского языка из 18-19 веков, из смеси диалектов, на которых говорили первые афроамериканцы (политкорректность не позволяет мне тут использовать словосочетание «черные рабы», но это именно их язык — упрощенный, грамматически не совсем корректный, но это только на первый взгляд).

Из того же временного диапазона и из той же географии, из диалектов американских рабов и золотокопателей, пионеров покорения Запада, до нас дошли такие выражения как |**take it easy** (ну это перевода не требует, надеюсь), |**get even** (свести счеты), |**nitty-gritty** (повседневная, скучная работа, рутина), |**you bet!** (точно, будьте уверены, еще бы), |**long time, no see** (сколько лет, сколько зим... давненько, давненько не виделись!)... Все эти короткие, но емкие выражения используются сейчас повсеместно, хотя этимология многих уже покрыта пеленой времени...

Из Карибского региона перешла в «действующий» английский и грамматически неуклюжая фраза |**How come?** в смысле «Почему, как это так?». Неуклюжая-то она может и неуклюжая, а используют ее повсеместно теперь, и совсем не необразованные люди, кстати.

Это сугубо диалектальные словечки и выражения из так называемого «пиджин» pidgin English — nothing to do with pigeons, by the way — just a loose transcription of "business", предположительно. Формат упрощенного английского языка, придуманный широким народным творчеством в разных частях света, изначально, говорят, в Китае, но прирастaвший по мере развития к другим районам мира по мере проникновения туда английского, неродного для населявших эти территории народов. Но со временем эти формы заняли прочное место в нашем теперешнем вполне себе литературном английском. И, естественно, в корпоративном тоже, так что стесняться их уже и не нужно — это общепринятые штампы, пользуйтесь на здоровье. Более того, употребление в разговоре таких привязчивых упрощенных форм является своего рода идентификатором «свой-чужой» в англоговорящей среде в корпорации.

Словарь наиболее употребимых, прилипчивых словечек вы можете и должны составить сами, и пусть туда обязательно войдут |**No brainer**, |**Game changer**, |**Call-outs**, |**Tipping point** и многие другие. I'm not gonna pull a rabbit out of my hat for you, there is no magic wand here – your personal commitment to learning the language is the only key to success. Работа эта долгая, учиться придется, скорее всего, всю жизнь, но сколько новых горизонтов для себя вы можете открыть, углубленно изучая идиоматику языка! В любом случае — |**Slow and steady wins the race**. Не торопитесь, ибо торопливость в этом деле совсем не поможет. И лишь

улыбнитесь любым посулам за большие деньги вас немедленно научить свободно говорить по-английски, и смело проходите мимо.

STEAL WITH PRIDE

Ситуации, в которых вы оказываетесь, могут быть разными, и в наших языках существуют разные описательные средства для каждой из них, иногда приличные, иногда не очень. Употребление нецензурных выражений для описания некоторых из них вполне уместно в кругу друзей и вне офиса, но в офисе – табу. Есть очень небольшие допуски-исключения, вроде всем известного и вполне безобидного |**shit happens** or |**when shit hits the fan**, но даже их употреблять в официальном диалоге нельзя. В неформальной обстановке, за чашкой чая или чего покрепче — допустимо, но ни в переписке, ни за столом переговоров лучше этого не произносить и уж точно не оставлять следов на бумаге, пусть и электронной. Если ситуация аховая, используйте что-нибудь вроде новомодного |**Perfect storm**, но никак не кажущийся таким естественным четырехбуквенный глагол или тоже четырехбуквенное существительное. Four-letter words are not welcome any time.

|**Steal with pride** — нехороший, конечно, совет, недостойный настоящего корпоративного карьериста, но это если его воспринимать серьезно. На самом деле это шутка, но «в каждой шутке...», как говорится. «Заимствуйте, используйте успешные наработки и опыт коллег, в этом нет ничего зазорного — так мы учимся». И ничего больше. Очень практичный совет, и я всегда очень рекомендую

сотрудникам не чураться «импортировать» знания и шаблоны, которые уже доказали свою состоятельность и эффективность. Помогает в работе, вы экономите массу времени, “when you just steal with pride another quarter review template, e.g.”

Все эти заметки про корпоративные идиомы именно об этом — заимствуйте с высоко поднятой головой, берите на здоровье, используйте эти шаблоны, «консервы смысла», и не слушайте упреков тех, кто говорит, что это все — чужие мысли. Это все достояние человечества, спрессованная мудрость народного творчества, опробованные в миллионах бизнес-кейсов клише и формулы. Честное слово, овчинка стоит выделки. Я так и не выяснил, как же это будет по-английски, кстати; есть похожая идиома с той же по сути коннотацией:

|The game is worth a candle

Но это и у нас есть — «игра стоит свеч», или не стоит...

Пословицы не переводятся, увы… А иногда так бы хотелось, так бы это упростило жизнь в кросс-культурном сообществе. А так, вроде все на одном языке говорим, а эмоции у всех разные, культурный багаж — разный, ассоциации — разные. Для того чтобы хотя бы чуть-чуть приблизиться друг другу — эти мои записки «на полях», и, что интересно, ведь действительно, на полях своих многочасовых и многодневных совещаний, «партсобраний», заседаний я собирал этот багаж пословиц и поговорок. Надеюсь, не зря.

That said, надо признать, что it's quite a mountain to climb, if you're serious about using idioms in corporate communications, verbally or in writing. With eyes wide open, let's face it.

|That's all off the top of my head

Вот так сразу больше и не вспомнить.

И в этом, уже втором, издании данного небольшого сборника я снова с благодарностью вспомню замечательного журналиста и лингвиста Мишель Берди (Michele A.Berdy), колонку которой в The Moscow Times (The Words' Worth) я читаю с незапамятных времен. И вам советую. Хотя колонка эта совершенно о другом: там разбираются особенности русского языка для экспатов. Тоже полезная информация, помогает лучше понять взгляд иностранцев на наш «Великий и могучий», а, значит, в какой-то мере способствует снятию культурных барьеров между нами. А именно в этом, повторюсь, и есть смысл моих записок.

Также часть информации, касающейся этимологии выражений, я взял из замечательной книжки Мэлвина Брэгга «Приключения английского языка», которую я могу порекомендовать англо-читающей аудитории как чрезвычайно полезную и просто интересную.

В этой книжке я постарался перечислить лишь некоторые пословицы и идиомы, их много больше в реальной жизни, в живом языке, неизмеримо больше, так что есть куда развиваться.

That's in a nutshell what I'm gonna leave you with. The ball is in your court now. ☺

Repetitio est mater studiorum! Всем успехов!

FOR USE DURING CORPORATE MEETINGS

FOR USE DURING CORPORATE MEETINGS