М.В. Крат, М.С. Богославцева

К вопросу о фразеологизмах в деловой и политической англоязычной прессе

Идиоматические выражения традиционно сложный пласт лексики, обладающий определёнными семантическими особенностями, тесной спаянностью элементов, раз и навсегда установленным смыслом [1], при этом фразеологизмы довольно часто встречаются в англоязычных деловых и политических источниках. Как отмечает Л.И. Миляева, «аутентичные учебники и учебные пособия по деловому английскому языку, например, Market Leader всех уровней и другие периодические бизнес-издания, такие как The Financial Times, The Economist, Business Week и другие служат…неиссякаемым источником бизнес идиом» [3: 74]. Действительно, как обучающие материалы, так и англоязычная пресса содержат множество фразеологических выражений деловой и политической направленности. Данные идиомы используются авторами статей для повышения экспрессивности и, как следствие, привлечения внимания читателей.

Бизнес идиомы имеют различные источники происхождения: спорт, азартные игры, кулинария, театральная сфера, военное дело и т.д.

Так как при ведении переговоров, в процессе заключения сделок участвуют как минимум две стороны, каждая из которых имеет собственные интересы, то легко просматривается аналогия с военным противостоянием. Поэтому неудивительно, что многие идиомы пришли в мир бизнеса из военной сферы.

Так, выражение ***half the battle***, буквально «половина битвы», оз-

начает «залог успеха, победы» [2: 344] – “a key part of a larger goal or task” [10] – «ключевой элемент более крупной цели или задачи» (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*). В статье *Dividend Growth Investors: Quality Might Be Only Half The Battle* [6] – «Инвесторы в рост дивидендов: качество, возможно, лишь частично гарантирует успех» (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*) автор высказывает мнение, что в то время как «качественные» акции, несомненно, являются наиболее привлекательными для инвесторов, желающих обеспечить доход в долгосрочной перспективе, такие ценные бумаги не являются синонимом качественных инвестиций. Используя в заголовке идиому ***half the battle***, автор показывает, что, с одной стороны, он согласен со значимостью «качественных» ценных бумаг, но, с другой стороны, результативность инвестиций зависит и от других факторов, о которых и идет речь в статье.

Автор статьи *Boeing wins first-half orders battle, but deliveries slump* [4] – «Боинг выигрывает битву по выполнению заказов в первом полугодии, но поставки сокращаются» (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*) использует данное идиоматическое выражение в изменённом виде. ***Half the battle*** превращается в заголовке в ***first-half*** поскольку речь идет о противостоянии между компаниями Boeing и Airbus в первом полугодии 2017 г., которое выиграла компания Boeing, что, по мнению автора, дает ей хорошие шансы на общую победу над европейским конкурентом. Именно поэтому использовано выражение, означающее «залог успеха».

Ещё одним примером использования выражений из военной сферы является идиома ***to shoot something down*** – “to reject, foil, or disappoint the aspirations of someone or something” [10] – «отвергнуть, перечеркнуть или не принять чьих-либо стремлений» (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*), буквально «пристрелить». В статье *EU shoots down Berlusconi parallel currency proposal* [7] – «В ЕС раскритиковали предложение Берлускони о создании параллельной валюты» (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*) – авторы использовали данное выражение, чтобы отразить критические настроения Европейской комиссии о введении в Италии ещё одной валюты. С такой инициативой выступил бывший премьер-министр страны и получил категоричный отказ от представителей комиссии. Употребление авторами в заголовке выражения ***to shoot something down*** полностью передаёт содержание статьи и сразу же даёт читателям понять, что предложение было отвергнуто и не подлежит пересмотру.

В статье, озаглавленной *Feed the World? We are fighting a losing*

battle, UN admits [8] – «Накормить мир? Мы ведем борьбу, обречённую на поражение, признаёт ООН» (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*), речь идёт о нехватке финансовых средств для работы «Всемирной продовольственной программы» (World Food Programme) – гуманитарной организации, входящей в систему ООН. Идиома ***to fight a losing battle*** в названии статьи отражает бесплодную, обречённую на провал, борьбу с голодом и недоеданием, всегда актуальными проблемами развивающихся стран, которые возникли в связи с ростом цен на сельскохозяйственную продукцию во всём мире.

В статье *Copper's Art of the Deal* [5] представители металлургических и горнодобывающих предприятий на Азиатской конференции по рынку меди в Шанхае не сумели прийти к соглашению по поводу цены на добычу и обработку медной руды в 2018 г. и разошлись, не установив базисную цену на медь. Чтобы подчеркнуть возникшие противоречия, автор статьи использует фразеологизм ***to stick to one's guns*** «не сдавать позиций, держаться стойко, твёрдо, стоять на своём; выдержать характер» [2: 340]: "If the International Copper Study Group is correct in its assessment that apparent usage in the People's Republic edged down by about 1 percent this year, that would help explain why local processors are sticking to their guns" [5]. – «Если Международная группа по изучению меди права в своей оценке того, что очевидное использование медных запасов упало на 1 процент в Китайской Народной Республике в этом году, то это объясняет, почему местные компании придерживаются своих позиций» (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*).

В статьях, посвящённых бизнес-культуре, популярны фразеологизмы на тему «общение, коммуникация», которые зачастую отражают повседневную офисную рутину, как например, **to hear something on the grapevine**: "to acquire information by rumour or by unofficial communication" [10] – «получить информацию из слухов или неофициального источника» (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*).

Автор статьи *How rumour and gossip oil the wheels of office life* [9] рассуждает о сплетнях на работе, как они могут развлекать, информировать и объединять сотрудников, но одновременно приводят к утрате доверия, способны разрушить репутацию, ухудшить обстановку в коллективе и даже снизить производительность: "It's the kind of information you have to hear through the grapevine: what the organizational norms are, who you should approach and who you should not approach, and who gets paid what, the kind of information that is often secret" [9]. – «Такого рода информацию вам приходится узнавать из слухов: каковы организационные нормы, с кем пытаться завязать дружбу, а с кем нет, и у кого какая

зарплата, такая информация часто держится в секрете» (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*).

В названии статьи *How rumour and gossip oil the wheels of office life* [9] – «Как слухи и сплетни разнообразят офисную жизнь» использована идиома **oil the wheels**: “help something go smoothly” [10] – «помочь пройти гладко, как по маслу» (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*).

Исходя из фактического материала, к наиболее частотным в англоязычной деловой и политической прессе можно отнести фразеологизмы на тему **«война»**:

1) to be on the warpath – вести войну, рваться в бой; 2) to do battle with – бороться; 3) to fight a losing battle – вести борьбу, обречённую на неудачу; 4) to fight a running battle – вести непрерывную борьбу; 5) half the battle – половина дела; залог победы, успеха; 6) to stick to one’s guns – не сдавать позиции, не отступать; настоять на своём; 7) up in arms – готовый к борьбе, к сопротивлению (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*);

«общение»:

1) to put it in a nutshell – сказать кратко, в 2 словах; выразить одним словом; 2) to get straight to the point – сразу перейти к делу; 3) to hear it on the grapevine – подслушать, случайно услышать; 4) to put someone in the picture – проинформировать, ввести в курс дела; 5) to get the wrong end of the stick – неправильно понять, превратно истолковать; 6) to be on the same wavelength – быть на одной волне; разделять взгляды; 7) can’t make head nor tail of it – ничего не могу понять; 8) to talk at cross purposes – не понимать друг друга; 9) to beat about the bush – ходить вокруг да около, тянуть время; 10) to get it straight from the horse’s mouth – узнать из первоисточника, из первых уст; 11) to be like talking to a brick wall – как со стеной разговаривать; как горохом об стену; 12) to keep someone in the loop – информировать, держать в курсе дел (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*);

«спорт»:

1) ballpark figure – примерная цифра, сумма, установленная на глазок; 2) on the ball – сообразительный, толковый; расторопный; 3) plain sailing – легкий простой путь; 4) to move the goalposts – менять правила игры; 5) level playing field – единые «правила игры», равноправное партнёрство (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*);

«азартные игры»:

1) to hedge one’s bets – подстраховать себя, перестраховаться; 2) to put all eggs in one basket – поставить все на карту, рисковать всем; 3) the

odds are against us – обстоятельства против нас; 4) it makes no odds – не составляет никакой разницы; несущественно; 5) over the odds – более чем достаточно; слишком много; 6) to come up trumps – успешно справиться с задачей; 7) to play one's cards right – использовать свои возможности (*здесь и далее перевод авторов статьи – М.К., М.Б.*).

Библиографический список

1. Амосова Н.Н. Основы английской фразеологии. Л.: Издательство Ленинградского университета, 1963. 208 с.
2. Кунин А.В. Англо-русский фразеологический словарь; лит. ред. М.Д. Литвинова. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Русский язык, 1984. 944 с.
3. Миляева Л.И. «Корпорация XXI века» как объект лингвистического исследования: монография. Пятигорск: ПГЛУ, 2010. 159 с.
4. Boeing wins first-half orders battle, but deliveries slump [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.flightglobal.com/news/articles/boeing-wins-first-half-orders-battle-but-deliveries-439143/ (дата обращения: 07.12.2017).
5. Copper's Art of the Deal [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bloomberg.com/gadfly/articles/2017-12-06/copper-s-art-of-the-deal (дата обращения: 11.12.2017).
6. Dividend Growth Investors: Quality Might Be Only Half The Battle [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://seekingalpha.com/article/4058970-dividend-growth-investors-quality-might-half-battle (дата обращения: 07.12.2017).
7. EU shoots down Berlusconi parallel currency proposal [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.dailymail.co.uk/wires/reuters/article-4817484/EU-shoots-Berlusconi-parallel-currency-proposal.html (дата обращения: 08.12.2017).
8. Feed the World? We are fighting a losing battle, UN admits [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.theguardian.com/environment/2008/feb/26/food.unitednations (дата обращения: 09.12.2017).
9. How rumour and gossip oil the wheels of office life [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.ft.com/content/d9424f8a-1e69-11e5-ab0f-6bb-9974f25d0 (дата обращения: 11.12.2017).
10. The Free Dictionary. Idioms and phrases [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://idioms.thefreedictionary.com/ (дата обращения: 07.12.2017).