**Informacja prasowa**

**Eksperci językowi radzą, jak zabłysnąć podczas biznesowych spotkań**

Obecnie znajomość drugiego języka jest niezbędna, by piąć się po szczeblach kariery zawodowej i odkrywać nowe możliwości rozwoju osobistego. Niektóre z nich **mogą zupełnie odmienić nasze życie**. W czasach globalizacji zarówno mniejsze firmy, jak i duże korporacje, zwracają coraz większą uwagę na umiejętności językowe pracowników. Językiem najczęściej wykorzystywanym w biznesie wciąż pozostaje angielski.

Jednak niektóre zwroty typowe dla business English to nie lada wyzwanie dla osób uczących się języka. **Genevieve Sabin, dyrektorka ds. kursów business English** w dziale dydaktycznym [**Babbel**](https://pl.babbel.com/), jednej z najpopularniejszych w Polsce i na świecie aplikacji do nauki języków, stworzyła słowniczek najczęściej używanych pojęć w angielskiej korpomowie. Poświęć im uwagę, by zabłysnąć wśród zagranicznych współpracowników i klientów.

* ***All hands on deck***

Wyrażenie nawiązuje do nomenklatury marynistycznej i oznacza, że w danej sytuacji przyda się wszelka pomoc. Dosłownie tłumaczy się je jako „wszystkie ręce na pokład". Zwrotu używamy, by zaznaczyć, że przy projekcie potrzebne będzie zaangażowanie całej firmy lub zespołu.

**Przykład**: *If we want to reach this ambitious goal for 2020, we need all hands on deck*

* ***Hit the ground running***

Jeśli nowy pracownik usłyszy, że „zeskoczył na ziemię w biegu" (znaczenie dosłowne), może potraktować te słowa jako komplement. Oznaczają one bowiem tyle co „zacząć z wysokiego C" albo „ruszyć z kopyta”. Wyrażenie używane jest nie tylko w odniesieniu do nowych pracowników, ale także do sprawnego rozpoczęcia nowego projektu zwiastującego jego powodzenie.

**Przykład**: *Linda from Marketing has hit the ground running by coming up with the slogan for our new campaign.*

* ***Helicopter view***

Ten popularny zwrot odnosi się do całościowej wizji, najczęściej opracowywanej przez prezesów, dyrektorów, czy kadrę zarządzającą. „Widok z helikoptera” oznacza zatem szersze spojrzenie na firmę lub projekt, które osiąga się poprzez oddelegowanie pilnych kwestii i zadań oraz koncentracji na długoterminowej wizji.

**Przykład**: *Let’s establish a helicopter view of the total process to measure the overall results.*

* ***Elevator pitch*** oraz ***elevator speech***

Terminy *elevator pitch* lub *speech* wykorzystuje się do opisywania prezentacji pomysłu, produktu, czy firmy, która trwa zaledwie kilka minut, czyli w przenośni tyle, ile jazda windą w biurowcu (*elevator =* winda). Przedsiębiorcy lub startupowcy przygotowują *elevator speech* na przykład po to, by zaprezentować swoją firmę lub pomysł na biznes w trakcie targów i konferencji, na których obecni są potencjalni inwestorzy.

**Przykład**: *Daniel, can you please prepare an elevator pitch for this complex idea?*

* ***Let's touch base***

„*Dotknięcie bazy*” to wyrażenie rodem z baseballu. Oznacza ono „skontaktowanie się z kimś”, czyli bardziej kolokwialne i korporacyjne „przecięcie się z kimś”.

**Przykład**: *You write the proposal and we can touch base next week.*

* ***To boil the ocean***

Dosłownie *to boil the ocean* oznacza „zagotować ocean”, metaforycznie zaś „osiągnąć niemożliwe” lub „zdziałać cuda”. Zwrotu używamy w odniesieniu do celów, które zdają się niemożliwe do osiągnięcia, lub gdy analizujemy każdy szczegół projektu do tego stopnia, że jego ukończenie wydaje się niewykonalne.

**Przykład**: *Releasing a whole new product by next quarter is impossible. We can’t boil the ocean!*

* ***Let's take this offline***

To wyrażenie zazwyczaj pojawia się, gdy ktoś dzieli się uwagą, która nie ma bezpośredniego związku z tematem spotkania i należy do niej wrócić innym razem.

**Przykład**: *This is a completely different topic. Can we take this offline, please?*

* ***To drill down***

W przenośni *drill down* oznacza przeanalizowanie problemu tak, by znaleźć jego przyczynę, dojść do sedna sprawy.

**Przykład**: *We took a look at last month’s numbers to drill down why we’re underperforming.*

* ***Let's play it by ear***

Wyrażenie *let's play it by ear* odnosi się do reagowania na sytuację w miarę jej rozwoju, bez gotowego planu. W języku polskim w takich sytuacjach „improwizujemy” lub „wymyślamy coś na poczekaniu”. Zwrot wywodzi się z muzyki. Gdy pianista „gra ze słuchu”, nie patrzy w nuty, tylko improwizuje.

**Przykład**: *We can’t make this decision right now. Let’s just play it by ear.*

* ***To punch the puppy***

Angielski zwrot, który w trakcie biznesowych spotkań wywołuje wielki strach wśród osób, których język ojczysty nie jest angielski. *To punch the puppy* oznacza bowiem „uderzyć szczeniaka”. Nie ma jednak powodu do zmartwień! Nie należy interpretować tego zwrotu dosłownie. Po prostu w niedalekiej przyszłości musimy zrobić coś nieprzyjemnego, co w dłuższej perspektywie będzie miało jedna pozytywne skutki dla firmy.

**Przykład**: *Ok team, let’s now focus on next quarters goals and punch the puppy!*

Genevieve Sabin nie poleca jednak nadużywania tych zwrotów: „Zawsze starajmy się upewnić, że za korporacyjnymi wyrażeniami kryje się sens, a nie tylko puste słowa. Nigdy nie należy ich używać tylko po to, aby zaznaczyć swoją wyższość lub poczuć się mądrzejszym od innych”.

**O Babbel**

Babbel – aplikacja, która sprawi, że poczujesz się swobodnie, mówiąc w innym języku: 73% ankietowanych użytkowników potwierdza, że potrafi przeprowadzić prostą rozmowę w innym języku już po pięciu godzinach nauki. Kursy językowe są dostępne na stronie internetowej oraz w formie aplikacji na urządzenia mobilne z systemem Android i iOS, umożliwiając naukę 14 języków w 8 językach wyświetlania. W polskiej wersji językowej dostępne są obecnie kursy angielskiego i niemieckiego. Kompaktowe lekcje trwają zaledwie 10-15 minut, dzięki czemu są odpowiednią formą nauki nawet dla najbardziej zabieganych. Lekcje tworzone są przez zespół dydaktyków i ekspertów językowych i dotyczą tematów z życia wziętych, od przedstawiania się po zamawianie jedzenia i komunikację w podróży.

Firma Babbel została założona w 2007 roku przez Markusa Witte (Executive Chairman of the Board)) i Thomasa Holla (Chief Technology Officer). Obecnie zespół liczy ponad 750 osób pochodzących z ponad 60 krajów, pracujących w biurach w Berlinie i Nowym Jorku. Przejrzysty model biznesowy oparty na subskrypcji i tym samym rezygnacji z reklam pozwala uczącym się skupić się na efektywnej nauce języka. Aktualnie z aplikacji Babbel korzystają miliony aktywnych użytkowników.

Więcej informacji na: [www.babbel.com](http://www.babbel.com)

**Kontakt dla mediów**:

Karolina Papis-Wróblewska,

Account Executive,

24/7Communication

e-mail: [karolina.papis@247.com.pl](mailto:karolina.papis@247.com.pl)