**Что написано на заборе Или "Пойми меня, если сможешь!"**

Вера Хомичевская

Мало ли что может быть написано на заборе!? Может, там афиша приклеена, а, может, слово неприличное. Но за забором-то – стройка! Или просто дрова лежат.

То, что в наше время творится со словотворчеством и со словоупотреблением, вызывает и смех и слезы одновременно. Посмеяться можно в том случае, если разговор лично тебя не касался всерьез. А «поплакать», возможно, придется, если думаешь, что понял человека правильно, а оказалось, что вы благополучно поговорили каждый о своем, и в результате пострадало дело. Короче – "Мы были оба – я у аптеки, а я в кино искала вас! Так значит, завтра – на том же месте, в тот же час!".

Не так давно, в разговоре с подругой, успешным специалистом по рекрутменту, или, может быть, рекрутингу… В общем, о чем-то таком мы с ней говорили. Вдруг я услышала из ее уст словосочетание: «Лизинг персонала». Человек со стороны, возможно, и не отреагировал бы на это словосочетание, приняв его, как должное. Мало ли слов появилось в русском языке! А внутри меня встрепенулись какие-то нервные клетки, некогда неизлечимо облученные терминологией бухгалтерского учета. Потому что по этой терминологии «лизинг», он же – финансовая аренда (как правило – оборудования), традиционно заканчивается передачей этого самого оборудования от лизингодателя к лизингополучателю. В собственность! Мое сознание непроизвольно подставило на место «оборудования» сотрудника (то бишь, единицу того самого персонала) – и в голове вспыхнули красочные сцены из бразильских сериалов первой волны. "Наверное, рабыня Изаура, когда-то тоже побывала в лизинге персонала!", - подумала я. После этого я осторожненько спросила удивленную моей реакцией подругу: "Ты точно ничего не путаешь? А, может быть, все же - аутсорсинг?". И у нас завязался долгий и непростой диспут о ныне бытующих в сфере подбора персонала терминах, который приводить здесь даже вкратце нет смысла.

Иногда у меня возникает соблазн перетолкования библейских сюжетов. Не всех, конечно, таких амбиций нет. Но вот сюжет о Вавилонской башне! Я уж и не знаю, «на кого думать», размышляя о безумном количестве слов, которые напридумывало человечество, в том числе (и особенно!) во времена, отмеченные тотальной информационной глобализацией. То ли на богов, которым суета человеческая стала изрядно мешать; то ли на самих людей (и в особенности – наших соотечественников!), по своей вечно необъяснимой природе ищущих на все свои думающие части тела новых приключений, а затем героически разгребающих завалы проблем, этим вызванных.

Предвижу, что грядет вспышка потребности в новой формации переводчиков. Уже не с иностранного языка на русский и наоборот, а с русского, скажем, программистского, на русский бухгалтерский (и то же - наоборот). Говорю об этом совершенно уверенно, так как в течение нескольких лет находилась как раз на «границе» между этими двумя чрезвычайно востребованными областями человеческой деятельности. Великолепный, скажу я вам, материал для будущих мемуаров, если удастся дожить в этой атмосфере до пенсионного возраста, сохранив ясность ума.

Так вот, мое предположение о новой профессии предлагаю считать предсказанием и проверить его в недалеком будущем. Пока что эта тема узкопрофессионального кросс-перевода с русского на русский разрабатывается исключительно в различных профессиональных изданиях, в разделах юмора. Знакомый предприниматель из Вятки в переписке на тему мироздания однажды начал излагать свой взгляд на эту тему в терминах, относящихся к "железу" и "софту". Увлекательное получилось изложение, доложу я вам!

Но, если серьезно, это начинает перерастать сферу "шуточек". Свобода словотворчества в данном случае, явно показывает во всей красе свою оборотную сторону. Как ни парадоксально, появление новых, первоначально узкоспециализированных терминов, с невероятной скоростью «размывается» частотой и некорректностью их применения, что сразу сводит на нет то, ради чего они создавались – четкого и ясного понимания. И в особенности, если этот термин имеет значительные предпосылки для коммерциализации.

Пожалуй, наиболее яркий пример этому – термин "коучинг". Попытка провести анализ и смысловой отбор среди всех возможных публикаций на эту тему, обнаруживает огромное количество разночтений. То это наставничество, то совершенно не наставничество. То исключительно индивидуальная работа по выявлению и пробуждению ресурсов человека, то групповая работа, по всем параметрам похожая на тренинг, потому что индивидуальные цели каждого участника кореллируют с основной целью фирмы-заказчика постольку - поскольку. И такого рода несоответствий – масса. А, может быть, просто явление многомерное – и стоит ли тогда его «загонять в рамки»? Но термин завоевывает свое место на рынке, оставляя конкретику исключительно на период личной встречи коуча и клиента, если клиент вообще изначально правильно "обратится по адресу", так как позиционирование существенно размыто.

Одна из проблем этого плана ярко проявляет себя в сфере организационного консалтинга. По известным причинам практика российского бизнеса такова, что ее «знаковая зона» - способы ведения бизнеса и их терминологическая поддержка иногда радикально отличается от того, что предлагает теория, и особенно западная. Однако со времен восьмидесятых – девяностых, когда в океане российского бизнеса завелись все нынешние золотые рыбки масштабов от хамсы до акул, существенно изменилась их среда обитания. И, хотя мутности в этой воде, пожалуй, не поубавилось, но вот сетей явно появилось значительно больше. Опять же и клиент пошел нынче более разборчивый, в рыбе начал разбираться. То есть, волей-неволей, но приходится подстраиваться под новые правила игры, учет легализовать да организационную структуру упорядочивать, а все, что говорят консультанты (при этом хотелось бы сразу оставить «за скобками» жонглирующих словами непрофессионалов) находится в совершенно незнакомой знаковой зоне. Состояние на переговорах, когда в присутствии заказчика ощущаешь себя представителем иной цивилизации, говорящей на совершенно незнакомом ему языке – практически постоянный атрибут начальной стадии любого проекта.

У этого явления есть и еще один – чисто психологический нюанс. Человек, услышавший новый термин в разговоре с партнером или заказчиком, и не отработавший в себе страха совершения ошибки, страха собственной некомпетентности, «синдрома отличника» и т.п., скорее всего не станет спрашивать о том, что именно его собеседник подразумевает под этим словом. Немудрено, что итогом таких переговоров будет либо неуспех дела, либо необходимость затрачивать дополнительные ресурсы (времени, сил, денег, наконец) на согласование позиций и, скорее всего, исправление той части выполненного, которая пошла по ложно понятому пути.

Пожалуй, уже стоит ввести в переговорную и договорную практику такой атрибут как толковый словарь - глоссарий, что-то вроде "разговорника" для людей, затеявших путешествие в страну с незнакомым языком. Причем, тот, кто примет на вооружение эту идею, должен отдавать себе отчет в том, что работа эта не разовая, что, скорее всего, потребуется систематическое поддержание такого словаря в актуальном состоянии. Но кто знает, может быть, время, затраченное на эту работу с лихвой окупится минимизацией ненужных "разборок" и переделок работ и продукта, "замешанных" на обоюдно неправильно понятых сторонами терминах? Посчитайте! Времена известных всем аксиом миновали!