

The Bottom Line: 4 Business Idioms You'll Hear at Work

English learning resource · FA

Line-by-line · English + Persian

92 lines

Study task: Listen again and notice the expressions you studied.

Martin, why does this email sound like a sports lesson?

مارتین، چرا این ایمیل شبیه یک درس ورزش به نظر می‌رسد؟

Which email?

کدام ایمیل؟

The one from your new client.

همان ایمیل مشتری جدید.

It says, "Let's touch base, look at the bottom line, raise the bar and go the extra mile."

نوشته: «بیایید هماهنگ شویم، نتیجه اصلی را بررسی کنیم، سطح انتظار را بالاتر ببریم و بیش از حد معمول تلاش کنیم.»

That is not sport.

این ورزش نیست.

That is business English.

انگلیسی کسب و کار است.

It contains a base, a bar, a line and a mile.

در آن یک پایگاه، یک میله، یک خط و یک مایل وجود دارد.

All right.

باشد.

It sounds slightly athletic.

کمی ورزشی به نظر می‌رسد.

And today we are going to make every expression clear.

و امروز قرار است همه این عبارتها را روشن کنیم.

Welcome to Your English Toolbox.

به Your English Toolbox خوش آمدید.

I am Martin.

من مارتین هستم.

And I am Julia.

و من جولیا هستم.



Today we are exploring lesson seven of our free Idiom Toolbox course: Business.

امروز درس هفتم دوره رایگان Idiom Toolbox با موضوع کسب و کار را بررسی می‌کنیم.

You can find the course at yourenglishtoolbox.com.

می‌توانید دوره را در yourenglishtoolbox.com پیدا کنید.

Open the Idioms section and choose lesson seven, Business.

بخش Idioms را باز کنید و درس هفتم، Business، را انتخاب کنید.

You will find a slow dialogue, clear meanings, multilingual support, examples and interactive retrieval practice.

آنجا یک گفت‌وگوی آهسته، معنی‌های روشن، پشتیبانی چندزبانه، مثال‌ها و تمرین‌های تعاملی بازیابی اطلاعات خواهید یافت.

The direct link to this free lesson is also in the episode description.

لینک مستقیم این درس رایگان نیز در توضیحات اپیزود قرار دارد.

Let us begin with touch base.

بیایید با «touch base» شروع کنیم.

To touch base means to make brief contact with someone to exchange information.

یعنی برای تبادل اطلاعات، کوتاه با کسی تماس گرفتن «To touch base».

You can say: Let's touch base on Friday.

می‌توانید بگویید: «جمعه کوتاه با هم هماهنگ شویم».

Or: I'll touch base with the supplier this afternoon.

یا: «امروز بعدازظهر با تأمین‌کننده تماس کوتاهی می‌گیرم».

Notice the two useful patterns: touch base with a person, and touch base about or on a topic.

به دو الگوی کاربردی توجه کنید: «touch base with» همراه با شخص، و «touch base about» یا «on» همراه با موضوع.

It normally suggests a short conversation, not a long formal meeting.

این عبارت معمولاً به گفت‌وگویی کوتاه اشاره دارد، نه یک جلسه رسمی و طولانی.

So when the client says, "Let's touch base tomorrow," she wants a quick update.

پس وقتی مشتری می‌گوید «فردا کوتاه هماهنگ شویم»، یک به‌روزرسانی سریع می‌خواهد.

Exactly.

دقیقاً.

She does not want to play baseball.

او نمی‌خواهد بیسبال بازی کند.

Good.

خوب.

Now what is the bottom line?

حالا «the bottom line» یعنی چه؟



The bottom line is the most important fact or the final result.

یعنی مهم‌ترین واقعیت یا نتیجه نهایی «The bottom line»

In business, it can also mean the final financial result: profit or loss.

در کسب‌وکار، می‌تواند به نتیجه مالی نهایی هم اشاره کند: سود یا زیان.

For example: The bottom line is that we cannot finish by Monday.

برای مثال: «حرف آخر این است که نمی‌توانیم تا دوشنبه کار را تمام کنیم.»

Or: Better service helped improve the company's bottom line.

یا: «خدمات بهتر به بهبود نتیجه مالی شرکت کمک کرد.»

The first example means the essential conclusion.

مثال اول به نتیجه‌گیری اصلی اشاره دارد.

The second refers to financial performance.

مثال دوم درباره عملکرد مالی است.

So what is the bottom line of your client's email?

پس حرف اصلی ایمیل مشتری‌ات چیست؟

She wants better results without increasing the budget.

او بدون افزایش بودجه نتایج بهتری می‌خواهد.

That sounds challenging.

چالش‌برانگیز به نظر می‌رسد.

It does.

همین‌طور است.

She also wants us to raise the bar.

او همچنین می‌خواهد سطح استاندارد را بالاتر ببریم.

To raise the bar means to set a higher standard.

یعنی استاندارد بالاتری تعیین کردن «To raise the bar»

For example: The new design has raised the bar for the whole industry.

برای مثال: «طراحی جدید سطح استاندارد را برای کل صنعت بالاتر برده است.»

Or: Her presentation raised the bar for the rest of the team.

یا: «ارائه او سطح انتظار را برای بقیه تیم بالاتر برد.»

If someone raises the bar, other people may need to improve to reach the new standard.

اگر کسی سطح استاندارد را بالا ببرد، دیگران شاید برای رسیدن به آن استاندارد جدید نیاز به پیشرفت داشته باشند.

Can we lower the bar?

می‌توانیم سطح استاندارد را پایین بیاوریم؟



Yes, that means accepting a lower standard.

بله، یعنی پذیرفتن استاندارد پایین‌تر.

But I would not suggest it to the client.

اما پیشنهاد نمی‌کنم آن را به مشتری بگویم.

Probably wise.

احتمالا تصمیم عاقلانه‌ای است.

Her final request was to go the extra mile.

آخرین درخواستش این بود که بیش از حد معمول تلاش کنیم.

To go the extra mile means to make more effort than is normally expected.

یعنی بیشتر از حد معمول و مورد انتظار تلاش کردن «To go the extra mile»

A hotel employee might go the extra mile by helping a guest recover a lost passport.

یک کارمند هتل ممکن است با کمک به مهمانی برای پیدا کردن گم‌شده‌اش، فراتر از انتظار عمل کند.

Or a colleague might go the extra mile to help you meet a deadline.

یا یک همکار ممکن است برای کمک به تو در رعایت مهلت، بیش از حد معمول تلاش کند.

It is usually positive.

این عبارت معمولا مثبت است.

It suggests care, commitment and additional effort.

توجه، تعهد و تلاش بیشتر را نشان می‌دهد.

But there is an important limit.

اما یک حد مهم وجود دارد.

Going the extra mile should not mean accepting impossible demands every day.

بیش از حد معمول تلاش کردن نباید به معنای پذیرفتن خواسته‌های غیرممکن در هر روز باشد.

Exactly.

دقیقا.

Extra effort is valuable when it is a choice, not a permanent expectation.

تلاش اضافه زمانی ارزشمند است که انتخاب خودمان باشد، نه انتظاری دائمی.

Let us compare all four idioms.

بیایید هر چهار اصطلاح را با هم مقایسه کنیم.

Touch base means make brief contact and exchange information.

یعنی تماس کوتاه گرفتن و اطلاعات ردوبدل کردن «Touch base»

The bottom line means the essential fact or final financial result.

یعنی نکته اصلی یا نتیجه مالی نهایی «The bottom line»



Raise the bar means set a higher standard.

.....
یعنی استاندارد بالاتری تعیین کردن «Raise the bar»

And go the extra mile means make more effort than expected.

.....
و «go the extra mile» یعنی بیش از حد انتظار تلاش کردن.

Time for a quick challenge.

.....
وقت یک چالش کوتاه است.

Choose the best idiom before we answer.

.....
پیش از شنیدن پاسخ، بهترین اصطلاح را انتخاب کنید.

Situation one.

.....
موقعیت اول.

Your manager wants a five-minute update tomorrow.

.....
مدیرتان فردا یک گزارش پنج دقیقه‌ای می‌خواهد.

Let's touch base tomorrow.

.....
بیاوید فردا کوتاه هماهنگ شویم.

Situation two.

.....
موقعیت دوم.

One restaurant creates a new standard for service in the city.

.....
یک رستوران استاندارد جدیدی برای خدمات در شهر ایجاد می‌کند.

It raises the bar.

.....
سطح استاندارد را بالاتر می‌برد.

Situation three.

.....
موقعیت سوم.

A team member stays late to help a colleague complete an urgent proposal.

.....
یکی از اعضای تیم تا دیر وقت می‌ماند تا به همکاری برای تکمیل یک پیشنهاد فوری کمک کند.

She goes the extra mile.

.....
او بیش از حد معمول تلاش می‌کند.

Situation four.

.....
موقعیت چهارم.

After a long discussion, you want to state the essential conclusion.

.....
پس از گفت‌وگویی طولانی، می‌خواهید نتیجه اصلی را بیان کنید.

You say: The bottom line is...

.....
می‌گویید: «حرف آخر این است که...»



Now complete one sentence about your work or studies.

..... حالا یک جمله درباره کار یا تحصیلتان کامل کنید.

This week, I need to touch base with...

..... این هفته باید با کسی هماهنگ شوم...

Personal examples help turn recognition into active English.

..... مثال‌های شخصی کمک می‌کنند شناخت منفعل به انگلیسی فعال تبدیل شود.

Continue with lesson seven in the free Idiom Toolbox course at yourenglishtoolbox.com.

..... درس هفتم دوره رایگان Idiom Toolbox را در yourenglishtoolbox.com ادامه دهید.

Its retrieval exercises bring these expressions back at the right moments, so you practise remembering instead of simply rereading.

..... تمرین‌های بازیابی این عبارت‌ها را در زمان‌های مناسب دوباره پیش رویتان می‌آورند تا به‌جای فقط دوباره‌خوانی، به یاد آوردن را تمرین کنید.

The direct lesson link is in the episode description.

..... لینک مستقیم در توضیحات اپیزود است.

So, what will you write to the client?

..... پس برای مشتری چه می‌نویسی؟

Let's touch base tomorrow.

..... بیایید فردا کوتاه هماهنگ شویم.

The bottom line is that we can raise the bar, but we cannot double the work without changing the budget.

..... حرف آخر این است که می‌توانیم سطح استاندارد را بالاتر ببریم، اما بدون تغییر بودجه نمی‌توانیم حجم کار را دو برابر کنیم.

Clear, professional and honest.

..... روشن، حرفه‌ای و صادقانه.

Should I also promise to go the extra mile?

..... آیا باید قول بدهم که بیش از حد معمول هم تلاش می‌کنم؟

Only if the extra mile is included in the schedule.

..... فقط اگر آن تلاش اضافه در برنامه زمانی در نظر گرفته شده باشد.

That may be the real bottom line.

..... شاید حرف اصلی واقعا همین باشد.

See you next time, friends.

..... دوستان، تا دفعه بعد.

Goodbye.

..... خداحافظ.

