



О. Н. Стогниева

АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ ЭКОНОМИСТОВ (B1–B2) ENGLISH FOR BUSINESS STUDIES IN HIGHER EDUCATION

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ
ДЛЯ АКАДЕМИЧЕСКОГО БАКАЛАВРИАТА**

*Рекомендовано Учебно-методическим отделом высшего образования
в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по экономическим направлениям*

**Книга доступна в электронной библиотеке biblio-online.ru,
а также в мобильном приложении «Юрайт.Библиотека»**

Москва ■ Юрайт ■ 2019

УДК 811.111(075.8)

ББК 81.432.1я73

С81

Автор:

Стогниева Ольга Николаевна — кандидат педагогических наук, доцент кафедры английского языка для экономических и математических дисциплин Департамента иностранных языков Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Рецензенты:

Барановская Т. А. — доктор психологических наук, профессор, заведующая кафедрой английского языка для экономических и математических дисциплин, директор Центра языковой подготовки Департамента иностранных языков Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»;

Крупченко А. К. — доктор педагогических наук, профессор, заведующая кафедрой иностранных языков Академии повышения квалификации и профессиональной переподготовки работников образования.

Стогниева, О. Н.

С81 Английский язык для экономистов (B1—B2). English for Business Studies in Higher Education : учебное пособие для академического бакалавриата / О. Н. Стогниева. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 197 с. — (Бакалавр. Академический курс). — Текст : непосредственный.

ISBN 978-5-534-10008-2

Учебное пособие составлено на базе аутентичных материалов платформы www.ted.com. В основе каждого урока лежит разговорный текст (TED talk), который выступает содержательной базой для всех упражнений урока, направленных на активизацию навыков аудирования, говорения, чтения и письма. В отличие от большинства стандартных учебников, данный курс основан на вдохновляющих историях из жизни профессионалов, работающих в сфере реального бизнеса (собственники, управляющие компаниями, специалисты по найму персонала, маркетологи и др.). Пособие ориентировано на взрослую аудиторию (16+).

Преимущества курса: тщательно отобранные аутентичные аудиоматериалы; интересные и мотивирующие уроки; новые знания в сфере международного бизнеса; общение на профессиональные темы.

Учебное пособие соответствует актуальным требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям подготовки «Бизнес-информатика», «Государственное и муниципальное управление», «Мировая экономика и мировая политика», «Менеджмент» и «Экономика».

УДК 811.111(075.8)

ББК 81.432.1я73



Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав. Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая компания «Дельфи».

ISBN 978-5-534-10008-2

© Стогниева О. Н., 2019

© ООО «Издательство Юрайт», 2019

Оглавление

About the Book.....	7
The Author	7
Предисловие	8

I LESSONS

Lesson 1. How China is Changing the Future of Shopping (by Angela Wang)	15
Warm-up	15
Vocabulary.....	16
Comprehension.....	19
Reading	20
Speaking	21
Writing	21
Lesson 2. How I Became an Entrepreneur at 66 (by Paul Tasner).....	22
Warm-up.....	22
Vocabulary.....	23
Comprehension	25
Reading	26
Speaking	26
Writing	28
Lesson 3. How to Build a Business That Lasts 100 Years (Martin Reeves).....	29
Warm-up	29
Vocabulary.....	30
Comprehension.....	32
Reading	33
Speaking	36
Writing	36
Lesson 4. The Future of Money (by Neha Narula)	37
Warm-up.....	37

Vocabulary.....	38
Comprehension.....	40
Reading	41
Speaking.....	42
Writing	43
Lesson 5. The Single Biggest Reason Why Startups Succeed (by Bill Gross)	44
Warm-up	44
Vocabulary.....	45
Comprehension.....	48
Reading	49
Speaking	50
Writing	51
Lesson 6. Two Reasons Companies Fail — And How to Avoid Them (by Knut Haanaes)	52
Warm-up	52
Vocabulary	53
Comprehension.....	55
Reading	55
Speaking.....	57
Writing	57
Lesson 7. Uber’s Plan to Get More People Into Fewer Cars (by Travis Kalanick).....	58
Warm-up	58
Vocabulary.....	59
Comprehension.....	61
Reading	62
Speaking	63
Writing	64
Lesson 8. What Really Motivates People to be Honest in Business (by Alexander Wagner)	65
Warm-up.....	65
Vocabulary.....	66
Comprehension.....	68
Reading	69
Speaking.....	70
Writing	71

Lesson 9. Why Jobs of the Future Won't Feel Like Work	
(by David Lee)	72
Warm-up.....	72
Vocabulary.....	73
Comprehension.....	75
Reading	76
Speaking.....	77
Writing	78

Lesson 10. Why the Best Hire Might Not Have the Perfect Resume (by Regina Hartley)	79
Warm-up.....	79
Vocabulary.....	80
Comprehension.....	82
Reading	83
Speaking	84
Writing	84

II TRANSCRIPTS

1. How China is Changing the Future of Shopping	87
2. How I Became an Entrepreneur at 66.....	92
3. How to Build a Business That Lasts 100 Years.....	95
4. The Future of Money	100
5. The Single Biggest Reason Why Startups Succeed	106
6. Two Reasons Companies Fail — And How to Avoid Them	110
7. Uber's Plan to Get More People Into Fewer Cars	114
8. What Really Motivates People to be Honest in Business.....	121
9. Why Jobs of the Future Won't Feel Like Work.....	126
10. Why the Best Hire Might not Have the Perfect Resume.....	131

III KEYS

Lesson 1	137
Lesson 2	139
Lesson 3	141
Lesson 4	144

Lesson 5	147
Lesson 6	149
Lesson 7	152
Lesson 8	153
Lesson 9	156
Lesson 10	157

IV. QUICK TESTS

Test 1. How China is Changing The Future of Shopping	163
Test 2. How I Became an Entrepreneur at 66	164
Test 3. How to Build a Business That Lasts 100 Years	165
Test 4. The Future of Money	167
Test 5. The Single Biggest Reason Why Startups Succeed.....	168
Test 6. Two Reasons Companies Fail — And How to Avoid Them	169
Test 7. Uber’s Plan to Get More People Into Fewer Cars.....	170
Test 8. What Really Motivates People to be Honest in Business?	171
Test 9. Why Jobs of the Future Won’t Feel Like Work	172
Test 10. Why the Best Hire Might Not Have the Perfect Resume	174
KEYS	175

V. APPENDICIES

Appendix 1. Tips for Describing Bar Charts	187
Appendix 2. Choosing the Correct Writing Plan	189
Appendix 3. Effective Methods of Notetaking.....	191
Appendix 4. Useful Phrases for Discussions.....	196

About the Book

The resource book entitled “Business English with TED talks” is a collection of ten lessons based on a selection of TED talks about business issues. The selected TED talks not only enhance the learners’ English language proficiency but also develop the learners’ professional competencies and expand their outlook by acquainting them with business practices from around the world. All the lessons have a regular structure and include exercises for developing vocabulary, listening, reading, speaking, note-taking and writing skills. A quick test has been developed for each lesson checking the student’s assimilation of the material. Through authentic models of effective communication, students build fluency to achieve academic and personal success. The resource book can be used both for classroom activities and for independent work. “Business English with TED talks” will be of interest to an international readership, especially for ESP instructors and university teachers of English as a foreign language.

The Author

Olga N. Stognieva is an Associate Professor, currently working at the Department of Foreign Languages for Economic and Mathematical Disciplines, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia. She obtained her PhD in the methodology of teaching EFL at Moscow State Pedagogical University. She is involved in ESP and EAP teaching and materials development for Bachelor students. Her areas of research are academic skills, assessment, and personalized approach in teaching English in university education.

Предисловие

Данное учебное пособие предназначено для развития навыков и умений в аудировании, чтении, говорении и письме в процессе углубленного изучения английского языка студентами академического бакалавриата по направлениям подготовки «Бизнес-информатика», «Государственное и муниципальное управление», «Мировая экономика и мировая политика», «Менеджмент», «Экономика», изучающих английский язык для специальных целей и имеющих уровень владения английским языком Intermediate-Advanced (B1/C1).

Уникальность данного пособия состоит в авторском подходе к созданию учебных материалов на основе аутентичных и современных видеолекций платформы TED Talks (www.ted.com), благодаря которой мы имеем доступ к выступлениям лучших мыслителей, политических и общественных деятелей, исследователей, глав компаний, юристов, учителей. Визуальный контент представляет собой иной формат текста, привлекательный для студентов как способ интерактивной связи с окружающим миром. Современные студенты воспринимают видео как способ получения информации, а преподаватели могут этим воспользоваться в образовательных целях. При корректной постановке учебной цели и разработанных адекватно её достижению упражнениях данный видео ресурс становится эффективным средством обучения иностранному языку.

С точки зрения методики преподавания английского языка для специальных целей использование видеоресурсов сети Интернет способствует процессу обучения в следующих аспектах.

1) *Индивидуализация процесса обучения*, под которой понимается соотнесенность приемов учения с личностными (при их ведущей роли), субъектными и индивидуальными свойствами ученика [Пассов, Кузовлева, 2010, 79]¹.

¹ Пассов Е. И., Кузовлева Н. Е. Урок иностранного языка. Ростов н/Д: Феникс; М.: Глосса-Пресс, 2010. 640 с.

Индивидуальная индивидуализация проявляется в том, что студенты с менее развитыми способностями к овладению иностранным языком имеют возможность многократно возвращаться к изученному материалу, пока он не станет понятным, использовать субтитры и скрипты лекций, слушать лекции в замедленном или ускоренном варианте, выбирая собственный темп работы.

Личностная индивидуализация проявляется в том, что если содержание видеоконтента соответствует профессиональным интересам студентов, то благодаря познавательной активности происходит повышение мотивации студентов к изучению как профильного предмета, так и иностранного языка.

Специфика субъектной индивидуализации состоит в том, что у учащихся формируются своеобразные приемы работы с видео контентом, в зависимости от поставленной учебной цели (обучение произношению, говорению, совершенствование лексических, грамматических навыков, и т.д.), что способствует развитию самостоятельности в процессе овладения новыми знаниями;

2) *Расширение мировоззрения и укрепление связи обучения с жизнью* за счет использования иностранного языка в профессиональном контексте. Примером может служить лекция платформы TED Talks “Two reasons companies fail — and how to avoid them”, в которой Ханнес Кнут, профессор Международного института развития менеджмента в Лозанне (Швейцария) увлеченно и доказательно излагает свой взгляд на потенциальные стратегические проблемы современного бизнеса, отвечая на вопрос, почему одни компании успешно существуют на рынке в течение многих лет, а другие, едва успев заявить о себе, покидают его.

3) *Развитие презентационных умений у студентов вуза*, так как спикеры TED Talks используют различные технологии публичных выступлений, визуальные опоры, вербальные и невербальные средства, позволяющие завладеть вниманием аудитории, что может служить наглядным примером для студентов в процессе развития презентационных умений.

Пособие состоит из четырех частей. В первой части представлены десять уроков, имеющих единую структуру, во второй части ключи к заданиям, которые целесообразно использовать в процессе самоконтроля, если учебное пособие используется для самостоятельной работы студентов. В целях более деталь-

ного понимания содержания видеолекций для студентов с менее сформированной иноязычной аудитивной субкомпетенцией в третью часть пособия были включены полные тексты видеопрезентаций. В четвертую часть вошли тестовые задания для контроля усвоения изученного материала.

Отличительной чертой данного пособия является то, что в каждом уроке комплексно представлены упражнения на совершенствование и развитие всех видов речевой деятельности: чтения, аудирования, говорения, письма. Необходимость комплексного обучения основана на закономерностях усвоения речи — чем больше анализаторов участвуют в усвоении, тем успешнее оно происходит: если учащийся услышит материал, прочтет, запишет и обсудит его, то вероятность усвоения значительно повысится.

В основе каждого урока лежит разговорный текст (лекция-презентация), который выступает содержательной базой для всех упражнений урока. Выражая свое отношение к прослушанному (прочитанному), учащиеся используют материал разговорного текста. Они не только пересказывают текст, но выражая свое отношение к содержанию текста, решают каждый раз новую речевую задачу, используя речевые единицы, усвоенные из данного урока, а также речевые единицы, усвоенные ранее. Благодаря комбинированию происходит совершенствование навыков владения речевым материалом.

Структура урока включает следующие компоненты: *Warming-up* (экспозиция, представление темы урока), *Vocabulary* (упражнения, нацеленные на овладение новыми лексическими единицами, при этом часть упражнений необходимо выполнять в режиме онлайн), *Listening Comprehension* (контроль понимания общего и детального содержания услышанного), *Reading* (задания, направленные на развитие навыков чтения — поискового и аналитического), *Speaking* (задания на развитие умений устной речи, которые могут выполняться как в парах, так и в мини-группах), *Writing* (задания служат развитию академических навыков и умений письма — конспект лекции, написание четырех типов эссе, описание диаграммы и др.).

Для более эффективного овладения лексическими единицами каждого урока на платформе www.quizlet.com были разработаны упражнения, которые в различных режимах (таких, например, как заучивание слова, написание слова, узнавание

слова на слух, соотнесение слова с определением) позволяют отрабатывать лексические навыки как в тренировочном режиме, так и в режиме контроля.

На платформах *www.proprofs.com* и *www.theteacherscorner.net* были созданы упражнения типов *word search* и *crossword*, которые можно выполнять как в учебном пособии, так и в режиме online. Создание дополнительных материалов, размещенных на обучающих платформах, позволило не только внести разнообразие в учебный процесс, но и сделать его более технологичным и мотивирующим студентов.

В результате изучения представленного в пособии учебного материала студент должен:

знать

- нормы употребления общей и профессиональной лексики в рамках обозначенной тематики;
- грамматические явления, изучаемые в рамках разделов пособия;
- факты иноязычной культуры, представленные в аутентичных видеоматериалах пособия;

уметь

- воспринимать и понимать содержание видеоматериалов длительностью 10—15 минут;
- извлекать общую и детальную информацию из представленного видео контента;
- вести запись основных фактов из видеороликов, выполнять письменные задания (описание графической информации, написание абзаца, эссе);
- аргументированно высказывать свое мнение, принимать активное участие в обсуждении поставленных проблем;

владеть

- лингвистическими навыками в объеме, необходимом для получения информации из аутентичных видеоматериалов;
- приемами самостоятельной работы с лексико-грамматическим материалом и видео контентом пособия;
- стратегиями восприятия, анализа и создания устных (монолог-рассуждение, монолог-выражение мнения) и письменных (описание графика, эссе) речевых произведений в рамках заданной тематики.

I LESSONS



Lesson 1

HOW CHINA IS CHANGING THE FUTURE OF SHOPPING¹

(BY ANGELA WANG)

China is a huge laboratory of innovation, says retail expert Angela Wang, and in this lab, everything takes place on people's phones. You can call a cab, watch a talk show, order snacks, chat with friends and get your news fix, all from the same app. If you live in China, you probably spend three times as long on these apps as an American would on Amazon. Alibaba's Taobao marketplace and the "super app" WeChat provide users with all these services, and in return, users provide them with rich data that Amazon can only dream-of. Angela Wang highlights that the rest of the world can learn from China's online marketplaces to integrate the habits of people's daily life with online shopping.

In this lesson, you will learn:

- how the online marketplace works in China;
- how "super apps" naturally integrate online shopping with other services;
- what American and European e-tailers can learn from Chinese Alibaba innovations.

The video for this lesson is available at https://www.ted.com/talks/angela_wang_how_china_is_changing_the_future_of_shopping

Warm-up

Discuss the following questions with your partner.

¹ Wang, A. How China is changing the future of shopping // TED. October 2017. URL: https://www.ted.com/talks/angela_wang_how_china_is_changing_the_future_of_shopping

1. Do you often buy on-line?
2. What kinds of goods or services do you buy on-line?
3. What do you like about on-line shopping?
4. How do you pay for your on-line shopping items?

Vocabulary

1. *Match the words with their definitions.*

1) aggregation	A. commercial transactions conducted electronically on the Internet
2) brand	B. marketing strategies designed to encourage customers to continue to shop at or use the services of businesses associated with each program
3) break even	C. the income generated from sale of goods or services, or any other use of capital or assets, before any costs or expenses are deducted
4) consumer	D. the common or ordinary people, especially as contrasted with the leadership or elite of a political party, social organization
5) customized	E. a type of product manufactured by a particular company under a particular name
6) e-commerce	F. transactions made or received with mobile devices
7) embedded	G. modified to suit a particular individual or task
8) grassroots	H. a person or business that sells goods to the public in relatively small quantities for use or consumption rather than for resale
9) loyalty program	I. the sequence of processes involved in the production and distribution of product
10) mobile payment	J. a method of e-commerce in which the shopping experience is shared with a social network of friends
11) retailer	K. an end user, and not necessarily a purchaser, in the distribution chain of a good or service
12) revenue	L. reaching a point in a business venture when the profits are equal to the costs
13) social shopping	M. a cluster of things that have come or been brought together

14) supply chain	N. designed and built as an integral part of a system or device
------------------	---

2. Practice the words online https://quizlet.com/_4is7wf.

3. Study the two lists of words. Match nouns (2) and their modifiers (1) to make noun phrases used in the TED talk, for example, **snack pack**.

1	2
amusement	counter
business	celebrity
checkout	park
consumer	pack
grassroots	feedback
loyalty	page
neighborhood	journey
product	chain
production	friends
retail	leader
snack	concept
supply	design
shopping	program

4. Fill in the gaps with the words from Ex. 1. in the appropriate form.

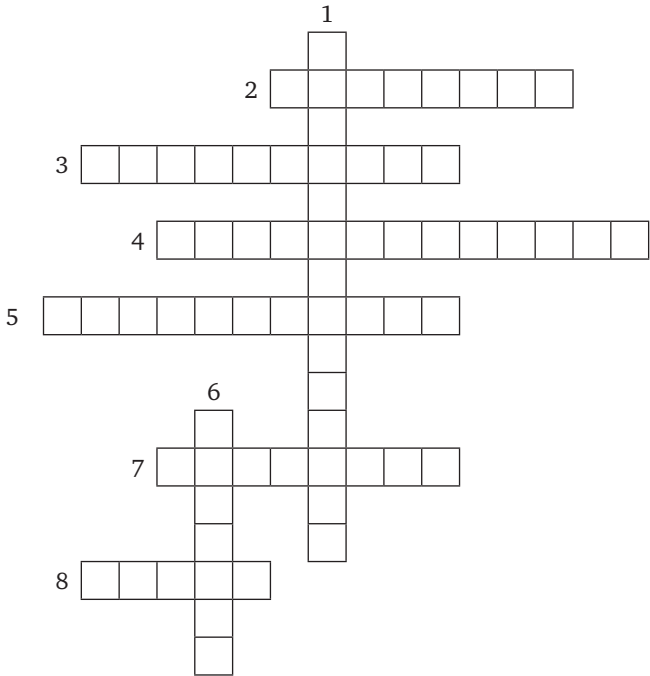
- Alibaba and Tencent own 90 percent of the _____, 85 percent of social media, 85 percent of internet payment.
- In this integrated ecosystem, social media can really redefine the relationship between _____, retailer and consumer.
- Chinese fashion companies collect real _____ feedback from mobile sites, from social media, and then their designers will translate this information into product ideas, and then send them to micro studios for production.
- Garment production micro studios are really the key in this overall ecosystem, because they take small orders, 30 garments at a time, and they can make partially _____ pieces.

5. They are giving enormous headaches to traditional _____ who are only thinking about a few collections a year.
6. Ultra convenience and spontaneity is not the full story, the other trend I have seen in China is _____.
7. In China, convenience is really the glue that will make online shopping a behavior and a habit that sticks. It is sometimes more effective than a _____ alone.
8. Hema grocery chain has a mobile app, it has a mobile _____, and also it has built 20 physical stores in high-density areas in Shanghai.
9. Hema grocery stores are _____, and what is also amazing is that the sales _____ per store is three to four times higher than the traditional grocery store, and half of the revenue orders are coming from mobile.
10. China is a huge laboratory, where a lot of experiments are generated every single day. The ecosystems are reforming _____ distribution, marketing, product innovation, everything.

5. *Complete the crossword below.*

Across	Down
2. an end user, and not necessarily a purchaser, in the distribution chain of a good or service	1. a method of e-commerce in which the shopping experience is shared with a social network of friends
3. modified to suit a particular individual or task	6. the income generated from sale of goods or services, or any other use of capital or assets before any costs or expenses are deducted
4. transactions made or received with mobile devices	
5. the sequence of processes involved in the production and distribution of product	
7. a person or business that sells goods to the public in relatively small quantities for use or consumption rather than for resale	

Across	Down
8. a type of product manufactured by a particular company under a particular name	



Comprehension

1. Watch the TED talk and make notes. Decide on how you are going to make notes. For different methods of note-taking refer to Appendix 3.
2. Using your notes, answer the following questions.
 1. How is shopping different nowadays from how we used to shop?
 2. The population of which countries combined is the equivalent to the number of Chinese people buying something on a mobile phone?
 3. What made China a country of mobile commerce in the last five years?
 4. What are the reasons for spontaneous shopping?