

PART I
CHAPTER I

I. Transcribe the following words:

- archduke
- cosmetics
- lawyer
- perfume
- handbag
- company
- fashion
- disaster
- breath
- jewellery

II. Give the 3 forms of the following irregular verbs from the chapter:

To wear, to lend, to lose, to take, to mean, to buy, to find, to lead, to swim, to fight, to go, to keep, to see, to drive.

III. Give the Russian equivalents for the following words and word combinations. Recall the contexts in which they were used. Use them in sentences of your own.

- at the start of the century
- to hold the positions of power
- to make decisions about (money)
- as a result
- to make s/t difficult for s/b

- to come from an ordinary family
- to get one's money back
- customer
- to do well
- clothes in the latest style
- to go wrong
- to be in a good mood
- to take a break from (one's job)
- to see a business opportunity
- a new direction for the business
- to lend money to s/b
- to sell (the dresses) for a very high price
- to recognize business opportunities
- by the start of the (1920s)
- to lead a (very different kind of) life
- to sell (the clothes) around the world
- to go into the cosmetics business
- to be similar in many ways
- to become successful in some area
- grow rich and successful
- to crash (the stock exchange)
- to be badly damaged (the world economy)
- in times of trouble
- to refuse an offer
- to be in a very bad state
- to agree on a solution to the differences
- to sack s/b
- to change one's mind
- to close a business
- to find other ways of making money
- to take control of the whole business

- to lose control of s/t
- to fight for control of s/t
- to agree to pay s/b 2% of the money from sales of the perfume around the world
- to design (new clothes)
- to introduce new designs at a fashion show; new ideas
- to ask for advice

IV. Look up the meaning of the following phrasal verbs in an English-English dictionary and use them in sentences of your own:

- To move around
- To get away from
- To find out
- To mix up with

V. Scan the chapter to find answers to the questions:

- What was the position of women in society at the start of the century?
- How did fashions reflect their position in society?
- What was Coco Chanel's ambition as she entered the world of fashion?
- What was her family background?
- What was her work experience before she entered the world of fashion?
- What traits of character did she possess?
- What surprised Boy Capel when C. Chanel asked him for money?
- What did she sell in her first shop?
- Who were her customers?
- What differed her clothes from the ones that were considered to be fashionable at that time?
- What determined her choice of venue for the second shop?
- What was the attitude of people to the war at the beginning?
- How did it change as it went on?
- How did the war affect fashions?

- Why did she decide to take a break from work?
- What business opportunities did she see?
- How did she realize them?
- What was C. Chanel's financial position soon after the war was over?
- What argument was she involved in at that time?
- What way out did they find?
- Who was the world famous designer after the war?
- What was characteristic of his clothes?
- What happened in 1954?
- How did she manage to regain success and popularity?
- What things would make Coco Chanel proud and happy if she could visit one of her shops now?

VI. Retell the chapter. Use the outline to make sure that your retelling contains the following content points:

1. The position of women at the turn of the 20-th century.
2. C. Chanel's family background.
3. The main character's personal qualities that later contributed to her success in business.
4. The beginning of her carrier in the fashions business.
5. New business opportunities caused by the changes in society.
6. Expansion of the brand (the cosmetics business).
7. C. Chanel's business at the time of the economic crisis.
8. C. Chanel's experience of working in Hollywood.
9. The labour dispute at the factory.
10. The designer's life during WW II.
11. C. Chanel's return to the world of fashion.
12. The House of Chanel today.

VII. Answer the following comprehension questions about Coco Chanel:

- 1). What accounts for the successful start of her career in business?
- 2). Why was the First World War good for her business?
- 3). How did her business change in the 1920s?
- 4). How successful was she in Hollywood? What was the reason for this?
- 5). How did she spend her time during the Second World War?
- 6). Why did she live in Switzerland for many years? How did she make money at that time?
- 7). Why did she return to the fashion business at the age of seventy?
- 8). What traits of character did she possess?

VIII. Discuss the following questions with your partner:

- 1). How does fashion reflect changes in society? Give examples, please.
- 2). What personal qualities can ensure success in business? What matters more: solid education and proper professional training or a set of desirable qualities?
- 3). A chain of happy occurrences helped C.Chanel achieve success. Do you believe in good luck? What is more important: hard work or good luck?
- 4). Did C.Chanel have a happy life? How are happiness and success related to each other? What does success mean to you?
- 5). C. Chanel had her ups and downs on the way to success. What is the best way of coping with difficulties? What do you do when you think life is hard on you?

IX. You can see the main character's picture on page 2 of your book. It depicts her as a mature woman. What do you think C. Chanel looked like when she was 20? Write a descriptive paragraph in which you paint a word picture of her.

CHAPTER II

I. Transcribe the following words:

- Japan
- Japanese
- Design
- Loose
- Discuss
- Succeed
- Argue
- Bomb
- Liquid

II. Give the three forms of the following irregular verbs from the chapter:

To read, to know, to sit, to wear, to think, to grow, to hear, to fall, to become, to tell, to run, to build, to catch, to fly, to lead, to mean.

III. Give the Russian equivalents for the following words and word combinations. Reproduce the contexts in which they were used.

to be a person with very strong opinions;

to design;

to look at s/b carefully;

to start one's own company;

to grow into a (five-billion-dollar) business;

to have a lot of experience;

to argue with s/b about s/t;

to go into business;

to own a factory;
to be married;
to accept the situation;
to look around for s/t to keep s/b busy;
to be allowed to vote;
to become successful in other areas;
to run a business;
to start in a small way;
to have a piece of luck;
to build the economy;
to have high hopes for the future;
to catch the mood (perfectly);
to make a lot of money from s/t;
to be produced in much larger quantities;
to expand the business;
to wear clothes for all occasions;
to be popular with s/b;
to lead to success (in other industries);
to be a big success;
a typical international company;
to be a family business;
to hold important positions in the company;
women in top jobs.

IV. Look up the meaning of the following phrasal verbs in the dictionary. Use them in sentences of your own:

- to look after s/b;
- to look around for s/t;

V. Scan the chapter to find answers to the following questions:

- 1). In what capacity did Hanae Mori first appear in the office of Coco Chanel?
- 2). In what way did she impress her?
- 3). What kind of clothes did C. Chanel want to make for H. Mori?
- 4). What compromise did they find?
- 5). What did she bring from C. Chanel's office apart from the suit?
- 6). What was her family background?
- 7). What proofs do we have that she was a woman of character?
- 8). Why did she change her mind about becoming a housewife?
- 9). How did she start her business?
- 10). In what way was the fashion industry changing in the 1960s?
- 11). What business opportunities did she see?
- 12). What was characteristic of her designs?
- 13). What made her take up the cosmetics business?
- 14). In what other areas was she a success?
- 15). What does it mean to have a family business?
- 16). What example does she set to other women?

VI. Retell the chapter. Use the outline to make sure that your retelling contains the content points:

1. Hanae Mori's meeting with C. Chanel.
2. H. Mori's educational background and work experience before the start of her career in the fashion industry.
3. Drastic changes in Japanese society.
4. The successful start of her career.
5. Internationalization of designer fashion and expansion of business.
6. Success in other industries.
7. The family business today.

VII. Answer the following comprehension questions:

- 1). What did you learn about the situation for working women in Japan? Is it easy for women to become successful there? Why?
- 2). What traits of H. Mori's character are revealed in the episode that describes her meeting with C. Chanel?
- 3). What was H. Mori's target audience at various stages of her career? How did it change?
- 4). How did the designer fashion industry change in the 1960s and 1970s? What were the changes caused by?
- 5). What is special about Hanae's style? Why does it appeal to her customers?
- 6). What clever business moves did H.Mori make? What business interests does she have outside the fashion industry now?

VIII. Discuss the following questions with your partner:

- 1). Do you believe that one meeting may change one's life completely?
- 2). Should parents' opinion be taken into consideration while choosing a career?
- 3). Is it always a wise idea to extend the brand? What are the limits for a brand extension?
- 4). What are the advantages of running a family business?

IX. Dramatize the scene between Hanae Mori and her father when they are discussing her future carrier.

CHAPTER III

I. Transcribe the following words from the chapter:

- *Chinese*
- *Environment*
- *Brazil*
- *Cosmetics*
- *Allow*
- *Funerals*
- *Pour*
- *Campaign*
- *Honest*
- *Hero*
- *Ingredients*
- *Millionaire*
- *Powder*
- *Chemist*
- *Financial*

II. Give the three form of the following verbs:

To rise, to bite, to burn, to cut, to sting , to split, to lend, to seek, to hit, to dig, to lay, to ride, to let, to hurt, to pay.

III. Look up the meaning of the following phrasal verbs in the dictionary and use them in sentences of your own:

- to take over
- to take up

VI. Give the Russian equivalents for the following English words and word combinations. Reproduce the contexts in which they were used in the chapter.

- to do (little) damage to s/t;
- to produce little/much waste;
- to discuss the company's financial performance (it's latest sales figures);
- to manage a business;
- to grow from a small shop into a large international business;
- to make the world a better place;
- to change the cosmetics industry in a big way;
- to use natural ingredients in their products;
- to manage a business from (a small town);
- to fall in love/out of love;
- to get married; be married to s/b; marry s/b;
- to have a regular job;
- to know about s/t from one's own experience;
- to go into the hotel business;
- to do well;
- to make the dream come true;
- to be happy to accept the situation;
- to work regular hours;
- to do s/t that one believes in;
- to offer a good service;
- to ask a very high price for s/t;
- high profits;
- to borrow money from a bank;
- to rent a shop;
- to get a lot of free advertising;
- to lie on the beach;
- to own half of the business;
- one of the best financial decisions of all time;

- to have a value of over (\$100 million);
- business was doing well;
- to face some serious problems (but: to be faced with);
- to take over the financial side of (The Body shop's operations);
- to look for ways (in which the company could continue to grow);
- to increase the size of the business;
- to be a great opportunity;
- to spread;
- to become one of the most successful products;
- to lead a comfortable life;
- to sell shares in the company at the London stock exchange;
- to go on sale;
- to cause damage to;
- to change lifestyles;
- to live in a more natural way;
- to damage the environment;
- to test products on animals;
- to reduce waste;
- to act in a responsible way (towards society and towards the earth);
- to be worried about the environment;
- to run a responsible business;
- to stop companies putting waste and poisons into the sea;
- to work with other groups on campaigns (to save rare animals);
- to be interested only in profit;
- to have damaging results for the local society;
- to sell s/t to s/b for a very good price;
- a way to get cheap advertising;
- to look good in the eyes of its customers;
- to protect the environment;
- the company's share price (suddenly) fell;
- the company's share price was going up (again);

- to become less involved in the business side (of The Body Shop's activities)
- to take control of the day-to-day management of the company;
- to get involved in political campaigns.

V. Scan the chapter to answer the following questions:

- 1). How is the office building of The Body Shop designed?
- 2). How is the effect achieved?
- 3). What are the employees concerned with? What are they concerned about?
- 4). How can the mission of Anita Roddick's business be formulated?
- 5). What was characteristic of the cosmetics business before A. Roddick entered the market?
- 6). What place is the business managed from?
- 7). What is A. Roddick's family and educational background?
- 8). What problems was their young family faced with?
- 9). Why did they decide to go into the hotel business?
- 10). In what way did they expand their business?
- 11). Why did they decide to give up their business?
- 12). How did she accept the situation?
- 13). What influenced her choice of business?
- 14). What was her attitude to making money?
- 15). What did the research in the cosmetics business reveal?
- 16). How did she want to change the situation?
- 17). What was the name of the shop and what had she done before opening it?
- 18). What business agreement did she have soon after opening the shop?
- 19). How did she convert it into a gain?
- 20). How many products were there on sale? What were they?
- 21). What did she do to attract more customers to the shop?
- 22). Why did she decide to borrow more money from the bank?
- 23). Why did the bank refuse her?

- 24). Who did she ask for help? What was his reaction?
- 25). Why was it called one of the best financial decisions of all time?
- 26). Why did A. Roddick's husband have to return to England?
- 27). How did they manage to expand their business without investing money into it?
- 28). How did they develop their products range?
- 29). Why did the shares go on sale?
- 30). What harmful effects of modern industry on the environment are mentioned in the chapter?
- 31). How did they influence many people's desire to change their lifestyles?
- 32). What does it mean 'to run a responsible business'?
- 33). How did the company collaborate with Greenpeace?
- 34). In what campaigns did they participate?
- 35). How did the company help the Kayapo people?
- 36). What was the public response to A. Roddick's initiatives?
- 37). Who took control of the day-to-day management of the company? Why?
- 38). What is A. Roddick's contribution to the world of business?

VI. Make up an outline that contains all important content points of the chapter. Retell the chapter.

VII. Answer the following comprehension questions:

- 1). What makes Anita Roddick's business different from the majority of businesses?
- 2). How do Anita's priorities in life become obvious in the scene of choosing a new career after her husband had left her with two small daughters on her hands?
- 3). What did the cosmetics companies use to charge money for? How did A. Roddick change the situation?
- 4). What means of obtaining money to increase her business did Anita resort to? What are their advantages and disadvantages?
- 5). How can the 1980s be described in terms of people's attitude to the environment?

6). What motifs lie behind Anita's involvement in various environmental campaigns?

VIII. Discuss the following questions with your partner:

1). What are the most burning environmental problems? What are the most effective ways of dealing with such issues?

2). How do you understand responsibility? What comes first: responsibility to self (your dreams, ambitions, aspirations, etc) or others (family, friends, work, etc).

3). What do you think about Anita and her husband's idea to give up quite a successful catering business? Was it weakness on their part?

4). Anita began her business with a row with her neighbours, thus gaining publicity and popularity for her business. What do you think about such a start? How does it characterize her? Do you approve of her?

5). Do you believe that fair responsible business can be successful?

6). What do you think about Anita Roddick's decision to get involved in more political campaigns? Should business be involved in politics? What is such involvement fraught with?

7). What could make the world "a better place"?

X. Imagine you are Anita Roddick. Write a letter to your husband who is in South America. Tell him the news about your new business and what you hope to do now.

CHAPTER VI

I. Transcribe the following words:

- *Colleagues*
- *Familiar*
- *Viewer*
- *Ordinary*
- *Tough*
- *Material*
- *Billionaire*
- *Direct*
- *Publicity*
- *Studio*

II. Look up the meaning of the following phrasal verbs in the dictionary. Use them in sentences of your own:

- to call to s/b
- to take over
- to walk away from

III. Find the Russian equivalents for the following English words and word combinations:

- to suffer the same problems;
- to see things in the same way;
- to be on the side (of the bosses);
- love of control;
- to be out of control;

- to become involved in s/t;
- to present a programme;
- to offer s/b a contract;
- to become an immediate hit;
- a direct, personal style of interviewing;
- a national star;
- to give s/b a break from s/t;
- to be grateful to s/b;
- to broadcast;
- to negotiate with (the TV station);
- to ask for a share of the money from the sales;
- her earnings jumped from ... to ...;
- to be the key to success;
- to create publicity;
- to lose control of;
- ideas and beliefs;
- to fight for success;
- to be highly paid;
- to put s/b on the list of top American business women;
- to be in control of one's life.

VI. Scan the chapter to find answers to the questions:

- 1). What was Oprah's show about?
- 2). How big was her TV audience at the beginning of her career?
- 3). What was her family background?
- 4). Why was everybody looking forward to some fun when the new guest was introduced?
- 5). What kind of questions did they expect to hear?
- 6). What question did she ask?
- 7). Why did the question give the TV viewers a chance to see Oprah in a new light?
- 8). What kind of businesswoman was she?

- 9). What did she do at the beginning of her career?
- 10). What prevented her from being a good journalist?
- 11). Why was she given the job of a TV presenter?
- 12). Why did she accept the job offer?
- 13). What was her ambition at that stage?
- 14). What offer did she get from Spielberg?
- 15). Did she refuse or accept the offer?
- 16). What did she understand about her job situation?
- 17). What right decisions and business moves made her earnings increase dramatically?
- 18). What important lesson did she get from it?
- 19). What did Oprah negotiate with the bosses of the Chicago TV station?
- 20). What did the negotiations result in?
- 21). How much money did she invest in her production center? What was it spent on?
- 22). How did her business expand in different areas of the entertainment industry?
- 23). What are her business plans?

V. Make up an outline for the chapter and retell it following the outline.

VII. Answer the following comprehension questions:

- 1) How do you understand the following quotation from the text:
“she had started in talk shows because she was so out of control.”
- 2) What differed Oprah from the majority of TV presenters? What does it mean “to have a business insight”? Is there any evidence that Oprah Winfrey had it?
- 3) How did she persuade the TV company to sell the Oprah Winfrey show? How did she make the TV bosses agree on her terms? How does it characterize her?
- 4) What investments did she have to make to expand her business? Did they pay back?
- 5) What self-image has she created? Does it appeal to the TV audience?

6) Oprah Winfrey is a versatile person. What talents does she possess?

VIII. Discuss the following questions with your partner:

- 1). What are the responsibilities of a business owner? Would you like to have a business of your own in future?
- 2). Is it a drawback when a journalist becomes involved in the stories he/she is writing about? Why was it considered to be a drawback on Oprah's part? Who are your favourite journalists and TV presenters? Why do they appeal to you?
- 3). Are good looks important for a public person? What can compensate for their lack?
- 4). Discuss the story of Oprah's success in the entertainment industry. What are the stages that led her to success?

XI. If Oprah Winfrey kept a diary, what do you think she might write in it? Imagine you are Oprah and write a diary entry for the day she decided she had finally acquired control of her life.

CHAPTER V

I. Transcribe the following words:

- Religious
- Female
- Helicopter
- Model
- Recording
- Diamond
- Foreign
- Perseverance
- Fanaticism

II. Give Russian equivalents for the following English words and word combinations:

- to have a job for life;
- hit records;
- wild behaviour;
- to be in control of one's life;
- to use the publicity (cleverly);
- to build an international company;
- to make big profits;
- to start right at the bottom;
- to come from an ordinary family;
- to offer s/b a (recording) contract;
- to be a public figure;
- in the end;
- to separate from s/b;
- to come from too much public attention;
- to do an advertising campaign for s/b;
- to become a best-seller;
- to see s/b in a new way;
- to put s/b's picture on the front cover;
- to run one's own business;
- to sign a deal with a value of (\$ 60 million);
- an entertainment company;
- to give s/b complete control over the products;
- to be (completely) confident;
- a record label;
- a team of managers;
- to look after the business from day to day;
- a shocking way of life;
- to use publicity to create the right image.

III. Scan the chapter to find answers to the following questions:

- 1). What does it mean – most pop stars “ don’t have a job for life”?
- 2). What are Madonna’s achievements?
- 3). What kind of family does she come from?
- 4). What jobs did she do when she arrived in New York?
- 5). When did she get her first recording contract?
- 6). How did the appearance of MTV change the music industry?
- 7). What made her think that she could become an international star?
- 8). What manager did she choose? Why?
- 9). How did she impress him?
- 10). What was the economic situation in the USA in the 1980s like?
- 11). With what song did she respond to the change of climate in society?
- 12). How is Madonna’s marital failure explained in the chapter?
- 13). Did she change her attitude to the publicity?
- 14). What contract did she get from Pepsi-Cola?
- 15). Why did they decide not to use the money consuming advertisement again?
- 16). How did she profit from the scandal?
- 17). Why did she appear in business magazine in 1990?
- 18). What was the value of the deal she signed with Time Warner?
- 19). What did the deal mean to her?
- 20). What was the first product of her new company?
- 21). What other business opportunities did Maveric give to Madonna?
- 22). What are the proofs that the company was a success?
- 23). How does she manage the company without spending a lot of time in the office?

VI. Make up an outline of the chapter and retell it using the points of the outline as guidelines.

VII. Answer the following comprehension questions:

- 1). Why has Madonna been successful for such a long time?
- 2). How did she cope with difficulties?
- 3). What are the stages that led Madonna to becoming an international star?
- 4). How did she manage to make contact with the right people in the entertainment industry? What helped her persuade them to cooperate with her? What personal qualities helped her to cope with the task?
- 5). How did she manage to use most unfavourable circumstances to her advantage? Recall the situations when she converted scandals into a gain.
- 6). What are the successful business deals that made Madonna one of the most powerful people in the entertainment industry? Does it prove that she has an insight into business apart from artistic talent?

IX. Discuss the following questions with your partner:

- 1). Explain the difference between perseverance and fanaticism. Which of them will sooner lead to reaching one's goal, do you think? (Compare the meanings of these words: perseverance – the ability to continue it a course of action in spite of difficulty or with little or no indication of success; fanaticism – a quality possessed by a person who is filled with an excessive zeal for an extreme religious or political cause, an obsessive enthusiasm for a passion).
- 2). What are the ways of expanding one's business in the entertainment industry?
- 3). Discuss the sentence from the chapter: "If you are so clever, why aren't you rich?" What is your answer to the question?
- 4). How important is "the right image" for a public person? Is the right image a stereotyped one?

PART II
VOCABULARY PROGRESS CHECK

Give the English equivalents for the italicized expressions as they are used in the chapters. Translate the sentences from Russian into English:

CHAPTER I

- 1). *В начале 20 века* сама идея присутствия женщин в бизнесе казалась невероятной.
- 2). Женская мода начала 20 века *сковывала движения и затрудняла передвижение*.
- 3). *Она выросла в простой семье*.
- 4). В течение недолгого времени *она работала у портного*.
- 5). Его мало волновало, *вернет ли он свои деньги*.
- 6). Все были одеты *по последней моде*.
- 7). У всех было *хорошее настроение*.
- 8). Она взяла отпуск и поехала во Францию *в поисках новых возможностей для своего бизнеса*.
- 9). Она сразу поняла, что *это могло быть новым направлением в развитии ее бизнеса*.
- 10). *Вы продаете эти модели очень дорого*.
- 11). К началу 20х годов *женщины вели образ жизни, который коренным образом отличался от их образа жизни до начала первой мировой войны*.
- 12). Она хорошо понимала, *косметический бизнес и индустрия моды имели много общего*.
- 13). *Я одобряю ваше решение заняться косметическим бизнесом*.
- 14). К.Шанель *вращалась среди самых знаменитых людей своего времени и становилась все более богатой и успешной*.
- 15). В 1929 году *произошел обвал на бирже Нью Йорка*.
- 16). *Цены на акции продолжали падать. Мировая экономика серьезно пострадала*.

- 17). *В трудные времена секрет успеха заключается в том, чтобы помочь людям забыть из проблемы (убежать от проблем).*
- 18). *Кто может отказаться от такого предложения?*
- 19). *Экономика Франции была в ужасающем состоянии.*
- 20). *Несмотря на то, что она уволила 300 рабочих, они отказались изменить свое мнение.*
- 21). *Между рабочими и работодателем существовали серьезные противоречия (различия, разногласия) и они не могли найти способ их разрешения.*
- 22). *Ей было необходимо найти другой способ зарабатывать деньги.*
- 23). *В этом она увидела возможность контролировать весь парфюмерный бизнес.*
- 24). *В результате переговоров они нашли способ разрешить эту проблему: он согласился выплачивать 2% от продаж духов по всему миру.*
- 25). *После долгого перерыва Шанель представила новые модели на выставке в Париже, но показ провалился.*
- 26). *Он поступил на работу в компанию в 1983 году.*
- 27). *Не спрашивайте совета, если вы уже решили, как поступить.*

CHAPTER II

- 1). *Она имела собственное мнение по всем вопросам.*
- 2). *Она основала собственную компанию по производству одежды, которая позднее превратилась в многомиллионный бизнес.*
- 3). *Поскольку Х.Мори имела сильный характер, имела храбрость спорить с отцом по поводу своего будущего.*
- 4). *В традиционных обществах не имеют возможности работать в бизнесе. Однако, всегда находятся такие женщины, которые отказываются принять эту ситуацию*
- 5). *После замужества она искала для себя новую сферу занятий и бизнес оказался очевидным выбором.*
- 6). *Она начала с небольшого бизнеса, а затем удача улыбнулась ей и она получила большой контракт.*

- 7). У нее всегда были большие планы на будущее. Эта уверенность в своих силах позволила ей *успешно вести бизнес и затем заработать большие деньги на производстве крупных партий одежды.*
- 8). У японских женщин пользовалась спросом *одежда на все случаи жизни.*
- 9). Она поняла, что успех в индустрии моды мог *привести к успеху в других областях.*
- 10). Ее выставка в Париже *имела большой успех.*
- 11). Муж *Х.Мори занимался финансовой стороной бизнеса.*

CHAPTER III

- 1) Это производство *не разрушает окружающую среду, поскольку оно практически не имеет промышленных отходов.*
- 2) Ей удалось *кардинально изменить косметический бизнес.*
- 3) Они обсудили *финансовую сторону работы компании, в частности, последние результаты продаж.*
- 4) Она управляет своим *международным бизнесом из небольшого английского городка.*
- 5) Он не имел *постоянной работы.* Предыдущий опыт работы в сфере обслуживания позволил ему *заняться гостиничным бизнесом.*
- 6) Я надеюсь, что *ваша мечта осуществится.*
- 7) *Косметические компании имели очень большие прибыли за счет высоких цен на товары известных марок.*
- 8) Этот скандал обеспечил *бесплатную рекламу ее магазину.*
- 9) Это было *одно из наиболее успешных финансовых предприятий, поскольку через несколько лет его часть бизнеса имела стоимость более 100 миллионов фунтов.*
- 10) Это была замечательная возможность *расширить бизнес.*
- 11) После продажи акций компании на Лондонской бирже она могла *жить в достатке.*

- 12) Анита Роддик понимала ответственность бизнеса перед обществом и окружающей средой как задачу *сделать мир лучше*.
- 13) А. Роддик *участвовала в экологических кампаниях по предотвращению сброса промышленных отходов в море; кампании в защиту редких животных; кампании по уничтожению лесов в Бразилии*.
- 14) Некоторые люди считали, что ее участие в экологическом движении было *одним из способов получить дешевую рекламу для своего бизнеса*.
- 15) В настоящее время *профессиональные менеджеры занимаются управлением ее компанией*.

CHAPTER IV

- 1). Опра нравилась телеаудитории, поскольку она производила впечатление человека, *который пережил такие же проблемы и разделял их взгляд на мир*.
- 2). Ее не считали хорошим журналистом, так как она *не могла отстраненно передавать информацию*.
- 3). Личные качества Опры *делали ее подходящей кандидатурой на роль ведущей передачи*.
- 4). Ей *был предложен контракт на 4 года, от которого она не могла отказаться*.
- 5). Ей было *необходимо получить контроль над телепрограммой*, в которой она была ведущей - в этом случае шоу могло транслироваться на всю страну.
- 6). Теперь, когда Опра *стала звездой международного масштаба*, она решила *вести переговоры с телевизионным каналом о перемене названия программы и о том, чтобы иметь процент от продаж ее программы другим телестанциям*.
- 7). *Ее доход быстро вырос с 200000 долларов до 30 миллионов в год*.
- 8). Она получила очень важный урок: *ключ к успеху – это контроль*.
- 9). *Опра использовала все предоставленные ей возможности и стала одной из самых влиятельных женщин в индустрии развлечений*.

CHAPTER V

- 1). За короткое время Мадонна сумела *построить большую компанию с высокими прибылями.*
- 2). Мадонна всегда хотела *иметь контроль над своей жизнью.*
- 3). В конце концов, *они расстались* после нескольких лет брака.
- 4). *Компания Пепси Кола обратилась к Мадонне с просьбой участвовать в их рекламной кампании.*
- 5). Ее пластинка *стала бестселлером* в 30 странах мира.
- 6). В 1990 году журнал «Forbes» *поместил фотографию Мадонны на свою обложку*, а еще через месяц она *возглавила список самых влиятельных людей* индустрии развлечений.
- 7). В 1996 году Мадонна *подтвердила свои способности успешно вести бизнес*, когда она *заключила сделку с компанией «Time Warner» стоимостью 60 миллионов долларов.*
- 10). *Основав компанию «Maverick» Мадонна получила полный контроль над своей продукцией.*
- 11). Ее книга, появившаяся в продаже в 1992 году, *имела большой успех.*
- 12). *В настоящее время группа менеджеров ведет дела компании.*
- 13). Мадонна *знает, как использовать известность для того, чтобы создать нужный образ.*

PART III
RENDERING ACTIVITIES

I. Answer the following questions:

- 1). Have you ever heard the name of Estee Lauder? What is the name associated with?
- 2). What “brand image” do Estee Lauder products have? What is the target audience of the brand like, do you think?
- 3). Do you anyone who is loyal to the brand?

II. Read the Russian text and be ready to answer the questions on the text in English:

- 1). What is Estee Lauder famous for?
- 2). What is characteristic of Estee Lauder cosmetics products?
- 3). What was her conception of products? Why did her conception prove to be viable?
- 4). What clever business decisions and marketing techniques helped her to capture first the American market and then the world market of cosmetics?
- 5). What qualities important for an entrepreneur did she possess?
- 6). What kind of climate (corporate culture) did she try to promote in her company?
- 7). What made her one of the greatest women in the world of business?

ЭСТЕ, КОТОРАЯ ВСЕ МОГЛА

Скончалась Эсте Лаудер, основательница всемирно известной парфюмерно-косметической империи Estee Lauder. Начав с семейного рецепта крема, приготовленного в домашней печи, Эсте Лаудер создала семейный бизнес с годовым оборотом в 5 млрд. долларов, на долю которого приходится 45% американского рынка косметики. 10 000 магазинов в 120 странах мира, миллиардные прибыли, сотни тысяч служащих на всех континентах, косметические салоны, всемирная научно-исследовательская организация и

блестящая армия баночек, тюбиков, флаконов, коробочек под марками Estee Lauder, Aramis, Clinique, Origins, MAC, La Mer, Bobi Brown, всего более семнадцати дочерних брендов. За полвека империя Estee Lauder Cosmetics охватила весь мир.

Эсте Лаудер (урожденная Жозефина Эстер Ментцер) родилась 1 июля 1908 года в Куинсе в семье еврейско-венгерских эмигрантов. Семья матери Эсте — выходцы из Германии и Австрии, отец родился на Украине в маленькой деревне к югу от Черновцов. Ее мать Роза Шотц была красавицей, и маленькая Эсте с детства хотела походить на нее. Роза была на десять лет старше супруга, и впоследствии Эсте считала, что разница в возрасте — лучший способ сохранить брак. «Если бы все женщины должны были держать себя в тонусе перед молодым мужем, они не переставали бы ощущать себя богинями».

Что она и делала всю жизнь, до конца дней эксплуатируя образ энергичной девушки, твердо знающей, чего хочет от жизни. Школу она не закончила, в 1930 году вышла замуж за бухгалтера Джо Лаудера и первые попытки продавать домашние кремы, делала вместе с ним. В 1933 году они поместили объявление о своей продукции в телефонном справочнике.

КРЕМ ДЛЯ САЛАТОВ

Преимущество кремов Эсте Лаудер состояло в том, что она не обманывала — ее кремы были превосходного качества, хотя никто не знал, что производились они по ночам на крошечной кухне Лаудеров. Однажды служанка одной из ее клиенток по ошибке вместо майонеза заправила салат кремом Estee Lauder. Эсте только рассмеялась: «Сойдет! В моих кремах только натуральные ингредиенты».

С самого начала цели Estee Lauder были простыми и ясными: у женщины есть только десять минут утром и вечером — и за это время ее кожа должна стать молодой и сияющей. Концепция «быстро и эффективно» оказалась беспроигрышной.

Однажды на благотворительном ланче в отеле Waldorf-Astoria она презентовала гостям 80 подарочных наборов, в которые были включены ее

новые помады. В отличие от большинства помад того времени помады Эсте были облачены в удобные блестящие металлические контейнеры. Искушенные светские дамы оценили новшество. Результат—первый заказ косметики на гигантскую для Эсте сумму в 800 долларов от престижного универмага Saks Fifth Avenue. Это стало первым шагом к созданию империи Estee Lauder.

Она была франтиха, модели для себя создавала сама, тратя немалые деньги на совершенствование собственного имиджа, без устали курсируя между Америкой и Европой. Однажды в знаменитой парижской Galerie Lafayette она вынула из сумочки большой флакон с новыми духами и грохнула его об пол. Через несколько секунд вокруг распространился удивительный аромат, а нарушительница порядка отчетливо произнесла:

«Это мои новые духи Youth Dew меня зовут Эсте Лаудер. Вы никогда не слышали моего имени?» После этой акции продажи компании стали расти астрономически.

СЕКРЕТЫ БИЗНЕСА ЭСТЕ

Estee Lauder – пример семейного бизнеса, который развился в огромную корпорацию, не растворившись в ней и не утратив приватного характера управления, свойственного семейным предприятиям. Даже сегодня, через девять лет после превращения Estee Lauder в открытую компанию, половина акций и 91% голосов акционеров находятся в распоряжении семейства основателей фирмы. Они же занимают ключевые позиции в ее менеджменте.

Началось все с передачи семейных ремесленных секретов. Джон Шотц, дядя будущей создательницы компании, был химиком, изготовлявшим кремы для лица. Испробовавшая их на себе племянница заинтересовалась технологией достижения производимого ими эффекта и взялась за приготовление дядиных кремов. Сначала на обычной кухонной плите. Однако спустя некоторое время покупателями ее «стряпни» уже были несколько салонов красоты и отелей в Нью-Йорке и Майами.

Это продолжалось еще довольно долго — даже после того как она основала в 1946-м вместе с мужем Джозефом Лаудером компанию Estee Lauder,

маркетинг их фирменной продукции оставался совершеннее технологии ее производства. Кремы по-прежнему готовились на плите — правда, уже ресторанной — и лично доставлялись покупателям владельцами фирмы. Оплачивать услуги аптечных магазинов было дорого, и Лаудер сделала своими торговыми агентами универмаги. Несмотря на небольшой рекламный бюджет, — лучшие. У нее были свои средства убеждения. В 1948 году за распространение ее продуктов взялся универмаг Saks на Пятой авеню Нью-Йорка — после того как ей удалось заметно улучшить цвет лица дочери хозяина магазина.

Лаудер одной из первых предложила своим клиентам устраивать перед покупкой бесплатные испытания парфюмерии и косметики. Другой ее идеей стали подарки, прилагавшиеся к продуктам и формировавшие привязанность к бренду: женщины, покупавшие некоторое количество ее изделий, получали косметичку, наполненную образцами. Впоследствии такая стратегия продвижения стала общепринятой в мировой косметической индустрии. Уже в 80-е в одном из интервью Лаудер заявила, что «если вам не удастся продать, это не с продуктом что-то не так, а с вами». «Зелья, конечно, были хороши - но продавщица была лучше. Гораздо лучше», — комментировала ее успех бывший главный редактор журнала Vogue Грейс Мирабелла.

ТО ЕСТЬ СОВЕРШЕННО ДАРОМ

Эсте твердо верила в бесплатное распространение образцов. В начале 1950-х годов это было совершенно новым делом. Руководители косметических компаний в открытую смеялись над ее усилиями: «Ничего у нее не получится, она погубит собственный бизнес». Однако женщины подходили к стойке Эсте Лаудер получить бесплатный образец, узнавали больше о продуктах ее бренда и покупали то, что им было нужно, снова получая в придачу подарок. Эсте называла это единственным честным способом ведения дела, а на стремительно растущие доходы открывала все новые корнеры, бутики, научно-исследовательские лаборатории, приглашала специалистов-дерматологов и перекупала марки еще недавно насмехавшихся над ней конкурентов.

К тому же у нее уже появились союзники — жёны сыновей Леонарда и Рональда, которых она не преминула приобщить к семейному делу. В отношениях с Эвелин и Айрин, которые обожали свекровь, Эсте сразу установила для себя принцип — «закрытый рот и открытый кошелек», чем заслужила любовь и уважение не только невесток, внучек, но и всех домочадцев, включая слуг. К слову, собственные сыновья обращались к ней не иначе как «миссис Лаудер». Чувство дома, уюта, семьи, которое присуще каждой женщине, она старательно культивировала в компании. «Мои служащие — моя семья», утверждала она, и рабочие места в офисах ее компании больше похожи на домашние кабинеты где-нибудь в загородном семейном коттедже.

«НА МОЕЙ СТОРОНЕ ИГРАЮ Я САМА»

Неизменно любезная, обаятельная и деловитая, она до конца дней обладала редкой страстью и решительностью. «Вы никогда не сможете сказать ей «нет», и в этом также один из секретов ее успеха», — вот слова ее компаньонов. И покупателя, и конкурента она брала в плен, заставляя его сдаться раньше, чем он поймет, что произошло.

Несмотря на подступающую старость, Эсте не сдавалась, утверждая: «Конечно, годы играют против меня. Но на моей стороне играю я сама - и неизвестно, чья возьмет!» До конца дней она отводила своей одежде функцию обрамления редкого цветка и даже на официальных мероприятиях могла появиться в туалетах сногшибательно ярких тонов. При этом Эсте не терпела никакой шумихи вокруг своего имени: когда президент Никсон предложил ей роль посла США в Люксембурге, она отказалась, утверждая, что главные ценности ее империи - дом, семья, дети.

ВПЕРЕД В СССР

С 60-х годов компания не переставала предлагать новшества и осваивать новые рынки. К концу века на 18 ее брендов приходилась половина объема продаж косметики в универмагах США. Одним из последних достижений фирмы под руководством основательницы стал прорыв на советский рынок: в 1981-м ее

продукция появилась на прилавках магазинов Москвы, Ленинграда и Киева. (Через восемь лет, в 1989-м, достижение удалось закрепить: в Москве открылся фирменный магазин Estee Lauder.) Вскоре после этого, со смертью мужа, занимавшегося финансами компании, и избранием ее старшего сына Леонарда генеральным директором, Эсте Лаудер отошла от дел.

В начале этого десятилетия основанная ею фирма, как и вся косметическая индустрия, пострадала от последствий террористических атак 11 сентября: продажи косметики тесно связаны с состоянием мирового туризма. Чтобы освежить имидж компании и найти нового покупателя было решено обратиться к более молодой аудитории. Делать это будет

следующее поколение семьи: 1 июля генеральным директором стал внук основательницы Вильям Лаудер. В его планах — отказ от проводившейся в последние годы политики мелких поглощений («проглатывая» один бренд за другим, компания рассчитывала потеснить конкурентов — L’Oreal и Procter&Gamble). Вместо этого он хочет выйти на рынок массовой косметики. Стратегии бабушки останутся в прошлом. Сохранятся ли фамильные таланты, покажет время.

(Александр Безлепкин, Лидия Шамина. ИЗВЕСТИЯ, 2004).

III. *Be ready to render the text into English, but first read the information on rendering:*

Rendering is the exposition of the Russian text in English. While rendering a text do not try to translate it. You deal with notions and ideas, not words! To prepare a good rendering you are recommended to take the following steps:

- Read the Russian text carefully. Make up an outline of the Russian text, which reflects all major content points. Read the text again to make sure that no important information is missing.
- Supply the points of the outline with props – English words and word combinations, which will help you to render the ideas into English.

- Make up sentences with these words and word combinations. Arrange them into paragraphs. Don't forget to use the necessary linking devices between the sentences to make you text logical and comprehensible.
- Read the English text. Are the paragraphs logically connected? If necessary, add more linking devices that will ensure cohesion between the paragraphs.
- A good rendering has a three-part structure, which includes: introduction – the main body – conclusion. The introduction usually contains information about the title and the author of the text, the author's communicative aim (Why did they write the article?), the author's point of view on the problems raised in the article, etc. In the conclusion you are expected to express your own attitude to the problems.

IV. ***Study the outline for the text. Make sure that no important content points are missing.***

INTRODUCTION

1. The death of the founder of Estee Louder company the world leader in the cosmetics business.
2. Family background.
3. Setting up the family business.

“SALAD DRESSING”

1. High quality products.
2. The business mission.
3. A good publicity stunt.

SECRETS OF BUSINESS SUCCESS

1. A typical family business.

2. A successful career in the cosmetics business.
3. The company's techniques for building brand awareness.
4. New ways of creating loyalty to the brand.

ABSOLUTELY FREE

1. Free samples as an "honest way of running business."
2. The corporate culture.

I PLAY FOR MYSELF

1. Outstanding personal qualities.
2. Estee's values.

FORWARD TO THE USSR

1. Breakthrough into the Soviet market.
2. New head of business , new business strategies and objectives.

CONCLUSION

1. The role of women in business in the modern world.
- V. Look through the list of active words and expressions from the book *Women in Business*. Write out those ones, which will help you to render the contents of the Russian text into English.
- VI. Make up sentences with the words and expressions from *Women in Business*. Provide the necessary linking devices inside and between the paragraphs.
- VII. Prepare an Introduction and a Conclusion for your text. Now be ready to present your rendering to the class!

READERS' CONFERENCE

Choose one of the characters of the book to account for their success in business. Comment on their most successful business decisions. You may also choose any famous person from the world of business. What are they famous for? Tell your classmates the stories of their success.