Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»
Кафедра иностранных языков

Паспорт экзамена

по дисциплине «Иностранный язык», 3 семестр

1. Методика оценки

Экзамен проводится в письменной и устной форме по билетам. Билет структурируется по следующему правилу:

Письменная часть: вопрос 1.

- ***Первый вопрос*** включает полный письменный перевод со словарем с английского на русский язык оригинального текста общепрофессиональной тематики объемом 2,0 тысячи печатных знаков. Время на выполнение – 60 минут. Вопрос формируется из диапазона текстов общепрофессиональной тематики, представленных в списке для чтения, перевода и передачи содержания на экзамене.

Устная часть: вопрос 2 и вопрос 3.

- ***Второй вопрос*** включает устную передачу содержания текста на английском языке объемом 1,5 – 2 тыс. печатных знаков. Время на подготовку – 30 минут. Форма проверки –устная передача содержания текста на иностранном языке, комментирование текста, ответы на дополнительные вопросы по содержанию текста. Вопрос формируется из диапазона текстов общепрофессиональной тематики, представленных в списке для чтения, перевода и передачи содержания на экзамене.
- ***Третий вопрос*** – устная презентация, беседа по изученной тематике. Список тем дается заранее. Время презентации: 7 – 10 минут. Форма проверки: заслушивание выступления обучающегося, ответы на вопросы. При оценке выступления обучающегося используется оценочный лист (п.4). Вопрос формируется из списка тем, изученных в рамках курса. Примерный список тем дается заранее. Конкретную тему презентации студент выбирает по желанию и согласовывает с преподавателем.

Таким образом проверяются результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в программе индикаторами достижения компетенций.

На экзамене преподаватель вправе задавать студенту уточняющие и дополнительные вопросы из общего перечня (п. 5).

Форма экзаменационного билета

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Факультет бизнеса

Билет № _____
к экзамену по дисциплине «Иностранный язык»

1. Выполните полный письменный перевод на русский язык данного текста (текст прилагается). Время на выполнение – 60 минут.
2. Прочитайте текст и изложите его содержание на иностранном языке. Сформулируйте Ваши комментарии и мнение о прочитанном. Время на подготовку – 30 минут.
3. Power Point презентация на выбранную Вами тему.

Утверждаю: зав. кафедрой ИЯ ТФ _____ А. И. Бочкарев
Ответственный за дисциплину _____

Дата:

2. Критерии оценки результатов обучения, соотнесенных с уровнями освоения индикаторов достижения компетенций

Ответ на экзаменационный билет считается **неудовлетворительным**, если:

Письменный перевод выполнен для менее 50% текста, в переводе допущены ошибки, искажающие основное содержание текста.

При ***передаче содержания текста*** на английском языке студент не демонстрирует понимания общей идеи текста, более половины содержательных моментов пропущены, либо освещены недостаточно, не показывает умения устанавливать причинно-следственные связи в тексте, не делает вывод по прочитанному, объем высказывания ограничен (менее 10 предложений), при передаче содержания использует зрительную опору (материалы текста), допускает значительное количество фонетических, лексических и грамматических ошибок, препятствующих пониманию речи. Коммуникативное взаимодействие с экзаменатором отсутствует. На наводящие вопросы не отвечает.

Содержание ***презентации*** не соответствует заявленной теме. Тема раскрыта поверхностно. Студент не владеет материалом, говорит исключительно со зрительной опорой. Неадекватное интонирование, ошибки в произношении, ограниченный набор лексических средств. Высказывание содержит значительное количество грамматических ошибок, затрудняющих понимание содержания в целом. Логическая организация речи не прослеживается. Текст выступления механически заимствован из письменных источников и не адаптирован для восприятия слушателями. Контакт со слушателями, в том числе визуальный, отсутствует. Слайды не соответствуют содержанию выступления либо механически дублируют текст выступления; говорящий не комментирует слайды. На вопросы не отвечает.

Оценка на неудовлетворительном уровне составляет 0 – 20 баллов.

Ответ на экзаменационный билет засчитывается на **пороговом** уровне, если:

Письменный перевод выполнен в полном объеме, но допущена 1 – 2 ошибки, влияющие на искажение основного содержания текста.

При ***передаче содержания текста*** студент демонстрирует частичное понимание общей идеи текста, затрудняется в установлении причинно-следственных связей в тексте, средства логической связности использует в недостаточном количестве, не делает вывод по прочитанному, при передаче содержания использует зрительную опору, использует ограниченный набор лексических и грамматических средств, имеется определенные затруднения в их подборе, допускает лексические и грамматические ошибки, затрудняющие понимание высказывания. Темп речи замедленный, высказывание сопровождается паузами, нарушены нормы произношения. Комментарии минимальны и носят в основном общий характер. Контакт с собеседником затруднен, на наводящие вопросы отвечает с трудом.

Содержание ***презентации*** в целом соответствует заявленной теме. Тема в основном раскрыта. Неадекватное интонирование и темп речи затрудняют ее восприятие. Студент использует ограниченный набор лексических средств, допускает нарушение лексических норм. Высказывание содержит значительное количество грамматических ошибок, что приводит к нарушению смысла отдельных предложений. Логическая организация презентации в целом прослеживается, но отдельные детали не соответствуют общей логической структуре высказывания. Контакт со слушателями слабый. На вопросы отвечает, но ответы поверхностны и малосодержательны.

Оценка на **пороговом** уровне составляет 21 – 26 баллов.

Ответ на экзаменационный билет засчитывается на **базовом** уровне, если:

Письменный перевод выполнен полностью, общий смысл текста не искажен; однако есть ошибки в отдельных грамматических конструкциях, лексических единицах, фразах или выражениях, не влияющих на адекватность передачи основного содержания текста.

При ***передаче содержания текста*** студент раскрывает все главные содержательные моменты вопроса, грамотно использует лексические и грамматические средства, допуская некоторое количество неточностей и отступлений в последовательности изложения мыслей, испытывает затруднения в выборе лексических средств для выражения собственного мнения. Наличие отдельных грамматических ошибок не ведет к искажению смысла высказывания. Контакт с преподавателем хороший, демонстрирует способность связно вести беседу, поддерживает ее с соблюдением очередности при обмене репликами, темп речи нормальный, нарушение норм произношения не затрудняет восприятия высказывания.

Содержание ***презентации*** соответствует заявленной теме. Тема в основном раскрыта. Все главные содержательные моменты проблемы в основном освещены. Студент владеет материалом в рамках подготовленного выступления, но затрудняется давать пояснения и отвечать на вопросы, не может импровизировать. Используемый вокабуляр передает основное содержание презентации. Презентация четко структурирована, мысли изложены последовательно. Студент поддерживает контакт со слушателями в рамках стандартной ситуации, но теряет инициативу при возникновении коммуникативных затруднений. Темп речи нормальный. Нарушение норм произношения не затрудняет восприятие высказывания. Текст в основном адаптирован к задачам устного выступления. Слайды соответствуют содержанию, не дублируют текст выступления; обучающийся комментирует слайды. Студент испытывает затруднения в выборе лексических средств для выражения собственного мнения, допускает незначительные грамматические ошибки, не влияющие на искажение смысла высказывания.

Оценка на **базовом** уровне составляет 27 – 34 балла.

Ответ на экзаменационный билет засчитывается на **продвинутом** уровне, если:

Письменный перевод выполнен для 100% текста без искажения общего содержания теста и содержания его отдельных частей. Отступления от оригинала обусловлены лексическими, грамматическими и стилистическими нормами русского языка.

При ***передаче содержания текста*** обучающийся раскрывает полностью содержательные аспекты, грамотно использует лексические и грамматические средства, логично и последовательно излагает мысль, приводит аргументы, высказывает собственное мнение и дает содержательные комментарии. Наличие языковых ошибок не ведет к искажению его смысла, количество ошибок не превышает 1 –2, при наводящих вопросах обучающийся самостоятельно их исправляет. Контакт с преподавателем хороший, демонстрирует способность логично и связно вести беседу, начинает, при необходимости, и поддерживает ее с соблюдением очередности при обмене репликами; восстанавливает беседу в случае сбоя, речь ритмична, правильно интонирована, темп речи достаточно беглый, произношение слов за редким исключением корректно.

Содержание ***презентации*** соответствует заявленной теме. Тема раскрыта глубоко и полно; обучающийся проявил самостоятельность в поиске и анализе материала для выступления. Свободно владеет материалом, дает пояснения и отвечает на вопросы, импровизирует. Используемый вокабуляр соответствует содержанию выступления. Текст адаптирован к задачам устного выступления. Презентация четко структурирована, мысли изложены последовательно. Обучающийся хорошо владеет стратегиями и тактиками публичного выступления, поддерживает контакт со слушателями, проявляет инициативу и самостоятельно разрешает коммуникативные затруднения. Речь обучающегося эмоциональна и вызывает интерес у слушателей. Темп речи нормальный. Слайды соответствуют содержанию и коммуникативной задаче выступления, обучающийся комментирует слайды.

Оценка на **продвинутом** уровне составляет 35 – 40 баллов.

3. Шкала оценки на экзамене

Экзамен считается сданным, если сумма баллов по всем заданиям билета составляет от 20 до 40 баллов включительно. Сумма менее 20 баллов признается неудовлетворительным результатом промежуточной аттестации по дисциплине.

В общей оценке по дисциплине баллы за экзамен учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, установленными в НГТУ.

Вид деятельности	**Уровень в баллах**														
	ниже порогового		пороговый					базовый				продвинутый			
Оценка	**неудовлетворительно**		**удовлетворительно**					**хорошо**				**отлично**			
	FX	**F**	**E**	**D-**	**D**	**D+**	**C-**	**C**	**C+**	**B-**	**B**	**B+**	**A-**	**A**	**A+**
Письменная часть: 1. Письменный перевод Устная часть: 2. Чтение общепрофессионального текста, устная передача содержания текста на английском языке. 3. Power Point презентация, беседа по изученной тематике.															
	0 – 20		**21 – 26**					**27 – 34**				**35-40**			

В общей оценке по дисциплине экзаменационные баллы учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

4. Вопросы к экзамену по дисциплине «Иностранный язык»

Список
текстов общепрофессиональной тематики
для чтения и перевода с английского языка на русский
на экзамене
по дисциплине «Иностранный язык»

Преподаватель самостоятельно подбирает тексты в рамках общепрофессиональной тематики (темы 1–10), объёмом 1500–2000 печатных знаков для письменного перевода и 1,5 – 2 тыс. печатных знаков для устного чтения/изложения. Тексты должны быть актуальными, не старше 5–7 лет (исключение – классические статьи по менеджменту и экономике).

Источники текстов:
Тексты для перевода и устного изложения берутся из **списка для чтения**, который включает:

- Аутентичные статьи из профессиональных журналов (*Harvard Business Review, The Economist, Forbes, McKinsey Quarterly, Journal of Management Studies* – фрагменты).
- Ресурсы:
  - Business English Pod
  - BBC Business News
  - FT Lexicon
  - TED Talks transcripts (business/economics)
- Отдельные главы из учебников, например:
  - *Cotton, D., Falvey, D., Kent, S. "Market Leader"* (Pearson)
  - *Mascull, B. "Business Vocabulary in Use"* (Cambridge)
  - *Ibbotson, M. "Cambridge English for Engineering"* – для темы производства.

Примерные тематические блоки для текстов (в соответствии с темами):

№ темы	Тема	Пример ключевых слов для поиска текста
1	Личностные качества и выбор профессии	soft skills, career choice, personality traits, self-assessment
2	Мотивация	employee motivation, Herzberg, Maslow, reward systems
3	Коммуникация и команда	teamwork, communication barriers, conflict resolution
4	Культурное разнообразие	cultural diversity, inclusion, cross-cultural awareness
5	Организационная структура	organizational structure, hierarchy, matrix structure

№ темы	Тема	Пример ключевых слов для поиска текста
6	Национальные и корпоративные культуры	corporate culture, national culture, Hofstede
7	Маркетинг и макроэкономика	marketing mix, PESTLE, macroeconomic factors
8	Базовые понятия экономики	supply and demand, GDP, inflation, opportunity cost
9	Сектора экономики, цепочки поставок	primary/secondary/tertiary sector, global supply chains
10	Управление производством	lean manufacturing, location strategy, logistics

Примерная тематика докладов для устной части экзамена по дисциплине «Иностранный язык»

Личностные качества и выбор профессии

1. Key personal qualities for a successful start in my future career (Responsibility, punctuality, learnability — why employers value them)
2. How to choose a profession: skills vs. passion (What matters more at the beginning of a career)
3. Strengths and weaknesses in a CV: how to present them honestly (Self-assessment and self-presentation for a first job)
4. Work-life balance as a personal value of young professionals (Why it is important even before having a family)

Мотивация

5. What motivates me to study and work hard (External vs. internal motivation — examples from student life)
6. Setting career goals: short-term and long-term planning (SMART goals for students before graduation)
7. Dealing with lack of motivation during studies (Practical tips and personal experience)

Коммуникация и команда

8. Effective communication in a student project team (Listening, asking questions, giving feedback)
9. Why conflict resolution skills matter for a beginner (Simple strategies: compromise, respect, active listening)
10. Giving and receiving constructive feedback at work (Examples for preworkers — internship, group tasks)

Культурное разнообразие (3 темы)

11. Cultural diversity in a modern international company (Advantages and possible difficulties)

12. How to avoid misunderstanding when working with foreigners
    (Language barriers, different communication styles)
13. Stereotypes about national cultures: true or false?
    (Examples from business environment — Germany, China, India)

Организационная структура

14. Flat vs. hierarchical structure: which is better for a beginner?
    (Understanding roles, reporting lines, communication)
15. My first job: where do I fit in the company structure?
    (Intern, junior specialist, team, department)

Национальные и корпоративные культуры

16. Differences between national and corporate culture
    (Example: working in a German vs. American company in Russia)
17. How corporate culture affects a new employee
    (Dress code, communication style, values)

Маркетинг и макроэкономика

18. Why a future engineer/manager should understand marketing basics
    (Product, price, place, promotion — simple explanation)
19. Supply and demand in everyday life
    (Examples students see: discounts, shortages, price changes)
20. How inflation affects my future salary
    (Basic macroeconomics for beginners)

Базовые понятия экономики

21. What is opportunity cost? Examples from student choices
    (Studying vs. working, buying a laptop vs. travelling)
22. Fixed and variable costs in a small business
    (Coffee shop or freelance example — simple numbers)

Сектора экономики, цепочки поставок

23. Primary, secondary and tertiary sectors of economy
    (Agriculture, manufacturing, services — examples)
24. How a smartphone is made and delivered: a simple supply chain
    (From raw materials to customer — basic steps)

Управление производством

25. Lean thinking: how to reduce waste in study and work
    (Time, materials, effort — simple principles for beginners)

5. Пример письменного и устного задания на экзамене

Вопрос 1. Пример текста общепрофессиональной тематики для выполнения полного письменного перевода

THE SUPPLY CHAIN

Supplies have always been a major concern of manufacturers. Under the traditional warehouse mentality, security of supply was the priority. The supply chain as a business idea needing specialist management, developed in the 1990s at about the same time that the word 'transport'

was replaced by 'logistics'. Robotized warehouses enabled suppliers to connect their information systems into those of their customers, creating a truly integrated supply chain for the first time.

If warehousing was being reorganized, so were the supplies and suppliers. The speed of technological change meant that there was no longer security in having supplies in house. As computers began to halve in price and double in power every two years, components on the shelves were no longer a safety net but a liability.

A jolt from Japan also impacted on the supply chain. Western business people visiting Japan discovered not only Total Quality and Continuous Improvement, but also the interlocking relationships between Japanese companies and suppliers. These partnerships were quite natural, and as car manufacturers began to see supplies being kept for eventual use as a waste of resources, the idea of just-in-time was born.

In the 1980s, cost pressures forced manufacturers to re-examine their supply chain. They eliminated hundreds of suppliers, promising those remaining a more secure relationship. They devised a theoretically attractive new relationship - long-term contracts, close supervision of the supplier's production line, systems integration, and cooperation to improve the product and process. In theory this was an advance in industrial cooperation: many managers say they gained enormous advantage by learning intimately what their key customers wanted.

The relationships became close, perhaps dangerously so. Key clients would often know the profitability of what they were buying. When the large companies hit trouble, they made mandatory price cuts on a years' worth of components already supplied.

In the early 2000s the supply chain began to reverse. Every year Dell buys millions of dollars' worth of components, which are the heart of its machines, from Intel. Dell has become a supplier of customers to Intel. With 'Intel Inside8' advertising,

Intel became a global brand as the 'supplier' became the guarantor for lesser-known computer assemblers and retailers.

Перевод:

ЦЕПОЧКА ПОСТАВОК

Вопросы снабжения всегда были одной из главных забот производителей. При традиционном «складском» мышлении приоритетом была надежность поставок. Управление цепочкой поставок как бизнес-концепция, требующая специализированного подхода, сформировалось в 1990-х годах примерно в то же время, когда слово «транспортировка» стали заменять словом «логистика». Появление роботизированных складов позволило поставщикам интегрировать свои информационные системы с системами заказчиков, что впервые создало по-настоящему единую цепочку поставок.

Реорганизации подверглись не только складское хозяйство, но и системы снабжения, и сами поставщики. Ускоряющийся технологический прогресс сделал невыгодным хранение запасов на собственных складах. Поскольку компьютеры каждые два года падали в цене вдвое, а их мощность удваивалась, компоненты, лежащие на полках, превратились из подушки безопасности в обузу.

Существенное влияние на цепочку поставок оказал и «толчок из Японии». Западные бизнесмены, посещавшие Японию, открыли для себя не только всеобщее управление качеством и постоянное совершенствование процессов, но и тесные взаимосвязи между японскими компаниями и их поставщиками. Такое партнерство было для японцев естественным, и когда производители автомобилей осознали, что хранение материалов и комплектующих «на всякий случай» — это пустая трата ресурсов, родилась концепция точно вовремя.

В 1980-х годах давление со стороны затрат заставило производителей пересмотреть свои цепочки поставок. Они сократили сотни поставщиков, пообещав оставшимся более стабильные отношения. Была разработана теоретически привлекательная модель: долгосрочные контракты, жесткий контроль за производственной линией поставщика, интеграция систем и сотрудничество для улучшения продукта и процесса. Теоретически это было шагом вперед в промышленной кооперации: многие руководители утверждают, что получили огромные преимущества благодаря тому, что досконально изучили потребности своих ключевых клиентов.

Отношения становились тесными — возможно, даже опасными. Ключевые клиенты часто знали о рентабельности закупаемой продукции. И когда крупные компании попадали в трудное положение, они требовали обязательного снижения цен на компоненты, поставленные за целый год.

В начале 2000-х годов цепочка поставок начала разворачиваться. Dell ежегодно закупает у Intel комплектующие на миллионы долларов — сердце своих компьютеров. При этом Dell стала поставщиком клиентов для Intel. Благодаря рекламной кампании «Intel Inside» компания Intel превратилась в глобальный бренд: «поставщик» стал гарантом качества для менее известных сборщиков и розничных продавцов компьютеров.

Вопрос 2. Чтение и передача содержания текста

TEAM ORGANIZATION: ONE LEADER OR GROUP CONSENSUS?

In any negotiation, it is important to know how the other side is organized, who has the authority to make commitments, and how decisions are made. Culture is one important factor that affects how executives organize themselves to negotiate a deal. Some cultures emphasize the individual while others stress the group. These values may influence the organization of each side in a negotiation. One extreme is the negotiating team with a supreme leader who has complete authority to decide all matters. Many American teams tend to follow this approach. Other cultures, notably the Japanese and the Chinese, stress team negotiation and consensus decision making. When you negotiate with such a team, it may not be apparent who the leader is and who has the authority to commit the side. In the first type, the negotiating team is usually small; in the second, it is often large. For example, in negotiations in China on a major deal, it would not be uncommon for the Americans to arrive at the table with three people and for the Chinese to show up with ten. Similarly, the one-leader team is usually prepared to make commitments more quickly than a negotiating team organized on the basis of consensus. As a result, the consensus type of organization usually takes more time to negotiate a deal.

Among all respondents in my survey, 59 percent tended to prefer one leader while 41 percent preferred a more consensual form of organization. On the other hand, the various cultural groups showed a wide variety of preferences on the question of team organization. The group with the strongest preference for consensus organization was the French. Many studies have noted French individualism. (Edward T. Hall and M. Reed Hall, Understanding Cultural Difference, Yarmouth, Maine: Intercultural Press, 1990.)

Perhaps a consensual arrangement in the individual French person’s eyes is the best way to protect that individualism. Despite the Japanese reputation for consensus arrangements, only 45 percent of the Japanese respondents claimed to prefer a negotiating team based on consensus. The Brazilians, the Chinese, and the Mexicans to a far greater degree than any other groups preferred one-person leadership, a reflection perhaps of the political traditions of those countries.

Вариант ответа студента (устный пересказ)

Main idea: Culture changes how a negotiation team works: some cultures prefer one strong leader; others prefer group decisions.
Key points from the text:

1. Two main types of team organization:
    - One leader – this person makes all decisions alone.
    - Group consensus – everyone discusses, and the team decides together.
2. How they are different:
    - One-leader teams are usually small and make deals quickly.
    - Consensus teams are often large and need more time to negotiate.
3. Examples from the text:
    - Many Americans use the one-leader approach.
    - Chinese and Japanese are known for consensus, but the text says only 45% of Japanese prefer it.
    - French people surprisingly prefer consensus (maybe to protect their individualism).
    - Brazilians, Chinese, Mexicans prefer one leader more than others.
4. Statistics (optional but good to show you read carefully):
    - 59% of all respondents preferred one leader, 41% preferred consensus.

Conclusion:
If you negotiate internationally, you must understand how the other side makes decisions. Don't expect the same style – one culture's "leader" is another culture's "team."

Вопрос 3. Устная презентация

Примерный текст выступления и слайды на тему:

EIGHT CULTURE STYLES: HOW TO DESCRIBE ANY COMPANY CULTURE

Slide 1: Title
Title:
Eight Culture Styles: A Framework to Understand Any Organization
Subtitle:
Based on the Integrated Culture Framework (Groysberg et al., HBR)
Student's name, group, date
Slide 2: Why culture matters (1 min)
"Good morning, everyone. Today I will talk about a very useful framework for understanding company culture.
Why is this important?
According to our textbook, 82% of employees believe that culture is a competitive advantage. However, less than 12% really understand their own company culture.
So, if we want to choose the right job or manage people well, we need a clear way to describe and compare cultures."
Professional vocabulary:

- competitive advantage
- shared assumptions, values, beliefs
- organizational performance

Slide visual suggestion:
A simple iceberg picture or a quote: *"Culture eats strategy for breakfast" – Peter Drucker*
Slide 3: Two main dimensions (1 min)
"The framework is based on two main dimensions.
First, how people interact – from independent to interdependent.
Independent cultures value autonomy, individual action and competition.
Interdependent cultures emphasize collaboration, managing relationships and group success.

Second, how people respond to change – from flexibility to stability.
Flexible cultures prioritize innovation, openness and long-term thinking.
Stable cultures follow rules, use hierarchy and strive for efficiency."
Professional vocabulary:
- independent vs. interdependent
- autonomy
- flexibility vs. stability
- hierarchy
- efficiency

Slide visual suggestion:
A simple 2×2 matrix with arrows:
X-axis: independence ←————→ interdependence
Y-axis: flexibility ←————→ stability
Slide 4: The eight styles – overview (0.5 min)
"When we combine these two dimensions, we get eight distinct culture styles.
Let me briefly name them: Caring, Purpose, Learning, Enjoyment, Results, Authority, Safety, and Order.
I will now explain four of them in more detail."
Slide visual suggestion:
The full 8-style circle/matrix from your textbook (page 159 or 160)
Slide 5: Style 1 – Caring (0.5 min)
"Caring culture focuses on relationships and trust.
Work environments are warm, collaborative and welcoming.
Employees are united by loyalty.
Leaders emphasize sincerity, teamwork and positive relationships.
Example: a small family-like company where people help each other."
Professional vocabulary:
- mutual trust
- loyalty
- sincerity
- teamwork

Slide 6: Style 2 – Results (0.5 min)
"Results culture is about achievement and winning.
Work environments are outcome-oriented and merit-based.
Employees are united by a drive for success.
Leaders emphasize goal accomplishment.
Example: a sales company where everyone knows their monthly targets."
Professional vocabulary:
- achievement
- merit-based
- goal accomplishment
- performance

Slide 7: Style 3 – Safety (0.5 min)
"Safety culture focuses on planning, caution and preparedness.
Work environments are predictable. People are risk-conscious.
Employees are united by a desire to feel protected.
Leaders emphasize being realistic and planning ahead.
Example: a bank or an insurance company."
Professional vocabulary:
- predictability
- risk-conscious
- preparedness

- planning

Slide 8: Style 4 – Learning (0.5 min)

"Learning culture is about exploration and creativity.
Work environments are inventive and open-minded.
Employees are united by curiosity.
Leaders emphasize innovation and knowledge.
Example: a tech startup or a research lab."

Professional vocabulary:

- exploration
- creativity
- innovation
- curiosity

Slide 9: Trade-offs and convergence (0.5 min)

"The framework shows trade-offs. For example, Safety and Learning are far apart. It is difficult to be both highly cautious and highly creative at the same time.
Also, high convergence means all employees agree on the culture. This is good for engagement but bad if you want to change.
Low convergence means people see the same company differently – which can cause conflict."

Professional vocabulary:

- trade-offs
- convergence
- engagement
- conflict

Slide visual suggestion:

A diagram showing proximate vs. distant styles

Slide 10: Conclusion (0.5 min)

"In conclusion, the eight culture styles framework helps us understand:

1. Two dimensions – people interactions and response to change.
2. Eight distinct styles – from Caring to Authority.
3. That no style is universally best – it depends on strategy, industry and region.

Understanding culture styles helps us choose the right employer and become better managers.
Thank you for your attention. I am ready for questions."

Professional vocabulary:

- strategy
- industry
- region
- cultural fit

Приложение 1

Рекомендации по подготовке пересказа текста

How to Retell Texts on an Exam

1. First, find one main idea (the topic of the text)

Ask yourself: *What does the author want to say in one sentence?*

2. Divide the text into meaning blocks (usually 3–4)

3. Use short, simple sentences

- ❌ "The proclivity towards a particular mode of negotiative configuration is contingent upon cultural underpinnings."
- ✅ "Culture changes how a team works."

4. Use linking words to show logic:
   - First / Second
   - For example
   - The text says that…
   - On the other hand
   - In conclusion

5. If you forget a word — say it simply or paraphrase
   - "Supreme leader" → "one main boss"
   - "Consensus decision making" → "everyone agrees together"
   - "Respondents" → "people in the survey"

6. Skip details
On an exam, the main thing is that you understood the key point. You don't need to remember all the percentages and author names. But if a number is very noticeable (like 59% / 41%) — it's good to mention it.

7. A plan for preparing a retell (2–3 minutes):
   1. Read the text once from beginning to end.
   2. Underline one main sentence (often in the first or last paragraph).
   3. Write down key words: *culture, negotiations, one leader, consensus, time, examples (USA, China, Japan…)*
   4. Say the retell out loud to yourself — this helps you see where you get stuck.

8. What to do if the teacher asks questions?
Be honest: *"I don't remember exactly, but the text says that…"* — then retell what you remember. Saying something simple is better than saying nothing.

Приложение 2

Оценочный лист устного выступления (презентации)

Feedback form

Presenter _____
Title of the presentation _____
Date _____

Criteria	Rating	Comments
Overall impression, purpose achievement	5 4 3 2 1	
Attention-getting opener	5 4 3 2 1	
Outline	5 4 3 2 1	
Structure, organization, transitions	5 4 3 2 1	
Examples, explanations	5 4 3 2 1	
Visual aids	5 4 3 2 1	
Summary	5 4 3 2 1	
Concluding remarks	5 4 3 2 1	
Eye contact	5 4 3 2 1	
Gestures	5 4 3 2 1	
Volume of voice	5 4 3 2 1	
Pace	5 4 3 2 1	
Enthusiasm	5 4 3 2 1	
Interaction with the audience	5 4 3 2 1	
Q&A	5 4 3 2 1	
Time	5 4 3 2 1	
Other aspects (specify)	5 4 3 2 1	
Rating key **l= poor 2=fair 3=acceptable** 4= good 5= excellent		