



Professor Fischer  
Verkaufsstelle

no tense  
very accurate!

**Food Front Northwest Cooperative Grocery**

Für mein Papier, beschloss ich Food Front Cooperative Grocery zu untersuchen. Food Front ist ein Geschäft, das lokale und biologische Essen zu seinen Käufer anbietet. Ich habe erste über Food Front in mein Senior Capstone: Natural Foods Klasse gehört. Mein Lehrer, wer ein Vorstandsmitglied für People's Food Cooperative war, empfahl diese Geschäft als ein prima Beispiel eines Firma, das für die Gemeinschaft sorgt. Er mochte diese Geschäft so viel, dass er unsere Klasse dort <sup>zu Besuch</sup> nahm. Wir trafen uns mit den Führern der Food Front und sie erklärten ihre Absichten als ein Server der Gemeinschaft. Sie sprachen von ihrer Unterstützung ihrer lokalen Käufer und der Bauern, von denen sie ihr Essen bekommen. Sie sind sehr umweltfreundlich und sie würden eine fantastisch Möglichkeit, Grußkarten zu verkaufen.

ohne zu:  
das sein  
Käufer/  
Kunden  
(Beitrag)  
ODER  
das an  
seine  
Käufer  
(Akk)

god use of relative pronouns

indef(n) --- sein  
OR just  
wäre(n) [no sein]



Open Daily 8am-9pm  
Food Front Northwest  
2375 NW Thurman St.  
Portland, Oregon 97210  
Tel: 503.222.5658

no comma; more important: ~~response~~  
no pause in voice

Vor dem Food Front Northwest Geschäft, gibt es eine Auswahl von Pflanzen und Blumen. Es ist klar in diesem Bild, dass es viele Platz für unser Grußkarten gibt. Außerdem hat das Firma eine kleine Abteilung von Grußkarten, Kalendern, Büchern, und Kerzen in das Geschäft. Wir könnten Food Front bitten, als wir hier unsere Grußkarten verkaufen können. Food Front ist so nett und freundlich, dass sie unsere umweltfreundlich Grußkarten lieben würden. Food Front dient Kunden, die ihres Essens bewusst sind und auch klug und umweltfreundlich. Um so hier zu verkaufen, werden wir umweltfreundlich bleiben müssen. Aber das würde ein feiner Platz sein, Elefantenmist-Grußkarten zu verkaufen.

or just  
wäre

or würden

bedient - services/serves  
dienen - serve as a social  
superior or employee

Presenter \_\_\_\_\_

Scorer *WBF*

Date *16 Feb. 2011* Total Score *62*

Grade *A*

*0939 B-1*

### Scoring Guide for SpeakEasy Visit to a Sales Outlet / Besuch einer Verkaufsstelle

Rule of thumb for 4/satisfactory: Management can be pretty sure about going ahead to negotiating with the venue, or very sure not to. Visual sense of the outlet, outside and inside, is clear, although a picture (whether photo/ drawing or more language) would be reassuring. Plentiful language about location in space (on, in front of, etc.), or not so plentiful but very accurate grammatically. Expresses a judgment (with more than "gut", "best", etc.) and includes justification for the judgment that is linked, with accurate syntax / declension to the statement of the judgment (because, although).

	Global	Factor 1 Core Language Proficiency	Factor 2 Specialized language	Factor 3 The place and the people	Factor 4 The product(s)	Factor 5 Relation to SpeakEasy
6	Management can be sure that such a sales outlet is either well worth, or definitely not worth, investigating further.	Advanced-Mid. Key indicator: passive (werden verkauft), or man (dort findet man...)	Goes beyond what the course has introduced (cut-rate, glitter, offensive, out-of-date chintzy) - but mistakes allowed <i>yes</i>	Concise / efficiently conveys a wide variety of information, AND zooms in on a specific feature and presents it in detail.	Rich comparison of the venue's products with SE's products.	Supports judgment with several factors and details.
5	Management would want some more information but is pretty sure the employee could supply it without making another visit.	Advanced-Low. Key indicator: relative pronouns / clauses (a store that...). Errors in selection of RPs or in the word order.		Concise / efficiently conveys a wide variety of information, OR zooms in on a specific feature and presents it in detail.		
4	The information that is there is OK as far as it goes, but employee has ignored (probably during the visit as well as in the report) a MAJOR feature of the outlet (example: the neighborhood)	Intermediate-High. Many sentences show specific descriptive adjective before the nouns (not just "viel-" or "gute-"), etc. Accuracy of endings is better than random. Lots of prepositions (kinds and frequency). Speculates and judges (Konjunktiv or rich modals in indicative; went, well - with verb-last word order predominanting).	Uses a few terms that have been highlighted in the course or may have been looked up (ambieten, Kasse, unweiltreudlich, Umschlag)	Describes, in more than generic language, both the external and internal environment, or else focuses mostly on one of those and mentions the other briefly. Little sense of special features (customers are students, but not what kind)	Goes beyond listing the products that are of the kind SE is hoping to place in such a venue. Organizes them into a few categories or zooms in briefly on a specific example.	Expresses a judgment about the venue, but either as a generic yes/no with a reason, or in just one specific dimension.
3	What is there is distinctly smaller in proportion to what is NOT there.	Intermediate-Mid				
2	More than isolated details, but little evidence of structure and judgment.	[unacceptable]				
1	Isolated details, or else brief opinion with scant support evidence.	[unacceptable]				

✓ = besonders gut  
- = einfacher Fehler

09396-2

or: ein Cafénamens  
(by the name of)

GER 320 Fischer  
Schriftliche Aufgabe Nr. 6  
9 Februar 2011

Es gibt ein Café in Sellwood <sup>das</sup> genannt das Twin Paradox Coffee House, worin <sup>heißt</sup> sie einige verschiedene Dinge verkaufen. Eines der Dinge, die sie verkaufen, ist Karten. Sie haben Postkarten und Grußkarten. Es gibt nur einige <sup>besser: man</sup> verschiedene Arten von Postkarten. Ich denke, dass es drei verfügbare Typen gibt. Für die Grußkarten gibt es noch einige. Als ich dort war, sah ich 8 verschiedene Sorten. Alle Karten wo für dieselbe Gelegenheit: Der Valentinstag. Ich denke, dass sie nur gern eine Art der Karte auf einmal verkaufen. Die Karten sind durch einen lokalen Künstler handgefertigt, der eine Art wiederverwandtes Baupapier verwendet. Jede Karte kostet 4 \$. Die Karten werden zum des Schalters <sup>??</sup> verlassen weiten <sup>die</sup> gelegen, wo Leute ihren Kaffee bestellen. Wenn Sie durch die Tür spazieren gehen, stehen Sie der Mitte des Schalters gegenüber, so müssen Sie nach links spazieren gehen, um zu den Karten zu kommen. Die Karten sind auf Standplätzen auf einem Bücherregal.

besser: man  
an possessive -  
Dinge werden  
verkauft

aufen-walk  
sor run  
trekn-walken  
steps

Die Kostümbildner sind Leute, die Kaffee kaufen. Einige sind Leute, <sup>die auf dem Wege zum Arbeitsplatz sind</sup> auf ihrem Weg zu arbeiten, andere sind Studenten, dennoch sind andere Familien oder Freunde, die sich für einen Chat treffen. Es gibt lebende <sup>Live-Musik</sup> Musik dort zwei Nächte pro Woche. So sind die Kostümbildner während jener Zeiten <sup>of Fans/Liebhaber</sup> Musik-Geliebte sowie Kaffee-Alkoholiker.

Ich denke, dass sich dieses Kaffeehaus für den Verkauf unserer Karten interessieren würde.

Schön!

Unsere Karten werden von einer lokalen <sup>Firma (besser)</sup> Gesellschaft gemacht und verwenden umweltfreundliches Papier. Dieses Kaffeehaus ist lokal im Besitz, und sie unterstützen lokale Gesellschaften. Ich denke sicher <sup>??</sup> denken, dass sie sich besonders interessieren würden, da unser Papier so einzigartig ist. Ich denke, dass wir unsere Karten dort würden verkaufen wollen, weil

"society" <sup>bedeuten</sup>

✓ = besonders gut  
- = einfacher Fehler

09396-3

or: ein Café namens  
(by the name of)

GER 320 Fischer  
Schriftliche Aufgabe Nr. 6  
9 Februar 2011

Es gibt ein Café in Sellwood <sup>das</sup> genannt das Twin Paradox Coffee House, worin <sup>heißt</sup> sie einige verschiedene Dinge verkaufen. Eines der Dinge, die sie verkaufen, ist Karten. Sie haben Postkarten und Grußkarten. Es gibt nur einige <sup>✓</sup> verschiedene Arten von Postkarten. Ich denke, dass es drei verfügbare Typen gibt. Für die Grußkarten gibt es noch einige. Als ich dort war, sah ich 8 verschiedene Sorten. Alle Karten wo für dieselbe Gelegenheit: Der Valentinstag. Ich denke, dass sie nur gern eine Art der Karte <sup>werden von --</sup> auf einmal verkaufen. Die Karten sind durch einen lokalen Künstler handgefertigt, der eine Art wiederverwandtes Baupapier verwendet. Jede Karte kostet 4 \$. Die Karten werden zum des Schalters <sup>??</sup> verlassenen <sup>die</sup> weiten gelegen, wo Leute ihren Kaffee bestellen. Wenn Sie durch die Tür spazieren gehen, stehen Sie der Mitte des Schalters <sup>better = man take a walk?</sup> gegenüber, so müssen Sie nach links spazieren gehen, um <sup>✓</sup> zu den Karten zu kommen. Die Karten sind auf Standplätzen auf einem Bücherregal.

Die Kostümbildner sind Leute, die Kaffee kaufen. Einige sind Leute, <sup>die auf dem Wege zum Arbeitsplatz sind</sup> auf ihrem Weg zu arbeiten, andere sind Studenten, dennoch sind andere Familien oder Freunde, die sich für einen Chat treffen. Es gibt lebende Musik <sup>Live-Musik</sup> dort zwei Nächte pro Woche. So sind die Kostümbildner während jener Zeiten <sup>of Fans/Liebhaber</sup> Musik-Geliebte sowie Kaffee-Alkoholiker.

Ich denke, dass <sup>✓</sup> sich dieses Kaffeehaus für den Verkauf unserer Karten interessieren würde. <sup>✓</sup> Schön!

Unsere Karten werden von einer lokalen <sup>Firma (besser) "Gesellschaft" kann "society" bedeuten</sup> Gesellschaft gemacht und verwenden umweltfreundliches Papier. Dieses Kaffeehaus ist lokal im Besitz, und sie unterstützen lokale <sup>??</sup> Gesellschaften. Ich denke sicher denken, dass sie sich besonders interessieren würden, da unser Papier so einzigartig ist. Ich denke, dass wir unsere Karten dort würden verkaufen wollen, weil

aufen-walk  
(or run)  
reken-walk  
steps

09396-4

das Kaffeehaus eine nette Atmosphäre ist und sie ein Teil der lokalen Gemeinschaft von Portland sind. ?

Es sollte leicht sein, Kontakt zu haben, da die Eigentümer eine lokale Familie sind. Ich denke, dass wir jemanden fragen <sup>aufzunehmen</sup> könnten, der dort arbeitet, wenn die Eigentümer darin sein werden. Die Eigentümer werden im Stande sein zu entscheiden, ob sie unsere Karten würden verkaufen wollen, so wird es nicht ein langer Prozess sein.

Einige andere Ideen sind andere Cafés im Portland <sup>er</sup> Gebiet. Es gibt ein Café auf Hawthorne <sup>das</sup> genannt Albina Press, <sup>heißt</sup> der sich interessieren könnte. Es gibt auch Park-Ave-Café sehr in der Nähe vom Campus. So gibt es einige verschiedene Plätze, <sup>✓</sup> könnten wir besuchen, um herauszufinden, wer gern unsere Karten verkaufen würde.

Presenter \_\_\_\_\_ Scorer WBF Date 16 Feb 2011 Total Score 4 Grade B - W

**Scoring Guide for Speakeasy Visit to a Sales Outlet / Besuch einer Verkaufsstelle**

Rule of thumb for 4/satisfactory: Management can be pretty sure about going ahead to negotiating with the venue, or very sure not to. Visual sense of the outlet, from outside and inside, is clear, although a picture (whether photo/ drawing or more language) would be reassuring. Pleasant language about location in space (on, in front of, etc.), or not so plentiful but very accurate grammatically. Expresses a judgment (with more than "gut", "best", etc.) and includes justification for the judgment that is linked, with accurate syntax / declension to the statement of the judgment (because, although).

	Global	Factor 1 Core Language Proficiency	Factor 2 Specialized language	Factor 3 The place and the people	Factor 4 The product(s)	Factor 5 Relation to Speakeasy
6	Management can be sure that such a sales outlet is either well worth, or definitely not worth, investigating further.	Advanced-Mid. Key indicator: passive (werden verkauft), or man (dort findet man...)	Goes beyond what the course has introduced (cut-rate, glitter, offensive, out-of-date, chintzy) - but mistakes allowed <i>yes, best</i>	Concise / efficiently conveys a wide variety of information, AND zooms in on a specific feature and presents it in detail.	Rich comparison of the venue's products with SE's products.	Supports judgment with several factors and details.
5	Management would want some more information but is pretty sure the employee could supply it without making another visit.	Advanced-Low. Key indicator: relative pronouns / clauses (a store that...). Errors in selection of RPs or in the word order.	<i>some serious distractions? Tom Hoff, Pfleger, Brechtspiele</i>	Concise / efficiently conveys a wide variety of information, OR zooms in on a specific feature and presents it in detail.	<i>Warenkorb a</i>	<i>2 reasons</i>
4	The information that is there is OK as far as it goes, but employee has ignored (probably during the visit as well as in the report) a MAJOR feature of the outlet (example: the neighborhood)	Intermediate-High. Many sentences show specific descriptive adjective before the nouns (not just "viel-" or "gute-"), etc. Accuracy of endings is better than random. Lots of prepositions (kinds and frequency). Speculates and judges (Konjunktiv or rich modals in indicative; went, well - with verb-last word order predominant)	Uses a few terms that have been highlighted in the course or may have been looked up (antibieten, Kasse, umweltfreundlich, Umschlag)	Describes, in more than generic language, both the external and internal environment, or else focuses mostly on one of those and mentions the other briefly. Little sense of special features (customers are students, but not what kind)	Goes beyond listing the products that are of the kind SE is hoping to place in such a venue. Organizes them into a few categories or zooms in briefly on a specific example.	Expresses a judgment about the venue, but either as a generic yes/no with a reason, or in just one specific dimension.
3	What is there is distinctly smaller in proportion to what is NOT there.	Intermediate-Mid				
2	More than isolated details, but little evidence of structure and judgment.	[unacceptable]				
1	Isolated details, or else brief opinion with scant support evidence.	[unacceptable]				

*Content is 5  
Language is 3*

*0938c-1*

*Christine + Me  
1020-level errors -*

✓ besonders gut  
- einfacher Fehler

Deutsch: Speak Easy

09/02/11

Zukunftsträume Für Die Hawthorne Straße

schöner Titel!

Wenn <sup>!!</sup> ich mich in der <sup>N</sup> Nähe von Hawthorne Straße umschauen, kann ich viel offener Menchen sehen. Dass meint, für Speak Easy, ich schätze dass die Hawthorne nachbarschaft eine gute platz zu verkaufen ist. Diesen Aufklärung war, für mich, sehr fruchtbar.

Ich meine  
Das bedeutet

Meine erste gehversuche war erfolgreich. Ich lernte dass jedermann der auf der neunte Februar, ins Herberge bleibt, war sehr nett. Zum erste ins Herberge, erblickte ich viele leute die Brettspiele spielt. Sie vorgekommt wie junge leute zumeist. Ich hatte dort eine Frau die Michele Machado kennengeleant. Sie war sehr nett und hat viel positiv über die Herberge zu sagen.

er Platz

erleben = remain + not leave  
bernachten = stay (short residence)

1 Versuch (der) war  
2+ Versuche waren

viel gutes  
usw

Auf der linken seite stand eine große Tisch. Auf der rechten seite war mehr Tische, eine kleine Gitarre, eine Sitzbank und irgendeine pflanzen im Tontopfen. Es sah wie ein zimmer das sehr oft putzte war. Viele farbreich bilden hangt auf dem wand. Alles in allem es schaute wie eine schöne platz zu bleiben.

Im diese Herberge, gibt es keine Grußkarten, aber, Sie haben Postkarten von Portland zu kaufen. Auch, Sie haben kostenlos schlicht Postkarten, ein davon, habe ich

I don't sell or have any thing there.  
sie haben - they have Sie haben - you have

0938c-2



✓ heute mitgebracht. Ich möchte sagen dass die generell einstellung darr war sehr nett  
und hilfreich. Diesen <sup>Untersuchung</sup> untersuchen hat viel spaß gemacht!

0939c-3

Presenter \_\_\_\_\_

Scorer WBF

Date 16 Feb. 2011

Total Score 5

Grade A

### Scoring Guide for SpeakEasy Visit to a Sales Outlet / Besuch einer Verkaufsstelle

Rule of thumb for 4/satisfactory: Management can be pretty sure about going ahead to negotiating with the venue, or very sure not to. Visual sense of the outlet, drawing, etc., or not so plentiful but very accurate grammatically. Expresses a judgment (with more than "gut", "best", etc.) and includes justification for the judgment that is linked, with accurate syntax / declension to the statement of the judgment (because, although).

*0939d-1*  
*W*  
*betto einfach*  
*Fehler (unacceptabel)*

	Global	Factor 1 Core Language Proficiency	Factor 2 Specialized language	Factor 3 The place and the people	Factor 4 The product(s)	Factor 5 Relation to SpeakEasy
6	Management can be sure that such a sales outlet is either well worth, or definitely not worth, investigating further.	Advanced-Mid. Key indicator: passive (werden verkauft), or man (dort findet man...)	Goes beyond what the course has introduced (cut-rate, glitzer, offensive, out-of-date, chintzy) - but mistakes allowed! <i>Für Trade</i> <i>Genachigheit</i>	Concise / efficiently conveys a wide variety of information, AND zooms in on a specific feature and presents it in detail.	Rich comparison of the venue's products with SE's products.	Supports judgment with several factors and details.
5	Management would want some more information but is pretty sure the employee could supply it without making another visit.	Advanced-Low. Key indicator: relative pronouns / clauses (a store that...). Errors in selection of RPs or in the word order.		Concise / efficiently conveys a wide variety of information, OR zooms in on a specific feature and presents it in detail.		
4	The information that is there is OK as far as it goes, but employee has ignored (probably during the visit as well as in the report) a MAJOR feature of the outlet (example: the neighborhood)	Intermediate-High. Many sentences show specific descriptive adjective before the nouns (not just "viel" or "gute-"), etc. Accuracy of endings is better than random. Lots of prepositions (Kinds and frequency). Speculates and judges (Konjunktiv or rich modals in indicative; wenn, well - with verb-last word order predominating).	Uses a few terms that have been highlighted in the course or may have been looked up (antieten, Kasse, ungewtfreundlich, Umschlag)	Describes, in more than generic language, both the external and internal environment, or else focuses mostly on one of those and mentions the other briefly. Little sense of special features (customers are students, but not what kind)	Goes beyond listing the products that are of the kind SE is hoping to place in such a venue. Organizes them into a few categories or zooms in briefly on a specific example.	Expresses a judgment about the venue, but either as a generic yes/no with a reason, or in just one specific dimension.
3	What is there is distinctly smaller in proportion to what is NOT there.	Intermediate-Mid				
2	More than isolated details, but little evidence of structure and judgment.	[unacceptable]				
1	Isolated details, or else brief opinion with scant support evidence.	[unacceptable]				

✓ = besonders gut  
- = einfache Fehler

0939d-2

### Banyan Tree- Eine Mögliche Verkaufsstelle?

Banyan Tree ist ein kleiner Laden, der sich am First Straße zwischen Couch und Burnside befindet. Da er gerade bei dem MAX und dem berühmten Samstagsmarkt ist, würde eine Verkaufsstelle bei diesem Laden uns nur helfen.

Banyan Tree verkauft alle Arten von Geschenke, Schmuck, Mobilien, und Wohnaccessoires, und alle Waren in dem Laden trägt das FAIRTRADE-siegel. Ich laß den Artikel in Wikipedia, um ein bisschen über fairer<sup>n</sup> Handel herauszufinden. Um das Fairtrade-siegel tragen zu dürfen, müssen Produktion einigen Waren bestimmte Umwelt- und Sozialstandards einhalten. Die waren kommen auch am meistens aus Entwicklungsländer. Bei Banyan Tree

kommt fast alles aus Afrika, Asien, oder Südamerika. Die Waren sind bunt, und einige kommen mit einer Geschichte von dem Hersteller und dem Arbeiter, der die Ware hergestellt hat.

Kunden dieses Ladens interessieren sich mit soziale Gerechtigkeit und ökologische Nachhaltigkeit. Diese Kunden haben warscheinlich auch viel geld, denn Waren in dem Banyan Tree sind teuer.

Um zu wissen, ob SpeakEasy Grüßkarten sich in diesem Laden verkauft lassen würden, müssen wir entscheiden, ob die Karte gut zu den anderen Waren und dem Laden passt.

SpeakEasy ist eine Umweltfreundliche Firma mit einer besonderen Geschichte. Wir sind eine hiesige Studentenfirma. Unser Geschichte und Aufgabe passt zu diesem Laden. Unsere Karten, obwohl sie kommen nicht aus Ausland, sind international. Es kann uns auch helfen, dass die Karten schon im Laden mehr als \$6.00 kosten.

max Papier  
steht aus  
Sri Lanka!  
con non  
MP machen!

Wir sind nicht in Bayern

n n?  
für

en

en

dem

0939d-3

Es ist aber sehr wichtig, dass unsere Karten sind von Fairtrade-siegel tragenden Papiere  
hergestellt, um eine Stelle in diesem Laden zu erwerben. Das können wir mit dem  
Ladenbesitzer weiter besprechen, falls es <sup>scheint/seems?</sup>entscheidt wird, dass wir die Karten in diesem Laden  
verkaufen wollen.

entschieden wird  
is/will be decided

0940h = 1

1/11/11

## Reflection

Based on the information I've read and heard I think this class is unlike any ordinary German class I have ever taken before. Instead of a typical classroom environment with textbooks, SpeakEasy focuses more on the real world learning approach.

This learning approach <sup>It's real</sup> doesn't involve textbooks nor flashcards but rather "real world" activities and simulations from the business world. Besides just learning the language, SpeakEasy is also a startup <sup>yes</sup> student-run business. Students are expected to work together as a team and brain-storm ideas and ways to produce products.

SpeakEasy sells multilingual greeting cards printed on sustainable paper from elephant dung. Along with greeting cards we also offer other products like decks of cards of specific, specialized vocabulary topics. We earned \$500 dollars last year which we have used to reinvest in the business. The main goal of this course is not to make the most profit but rather the experiences the students will gain while trying to get there.

This course will definitely improve German skills in a more practical way. I have taken Spanish classes in high school and German classes in college and none of those classes have been anything like SpeakEasy. Though I have only attended one class, I've noticed this seemed to be a more natural way to learn. I was able to learn a lot of new useful business vocabs and even grammar in our discussions. I think this is a truly amazing approach to learning a language.