

Obsah

Blíže k jednotlivým částem knihy	9
Psychologie učení	9
Intenzivní kurz angličtiny v 10 lekcích metodou přechodové četby – Příběh paní Jany	11
Slovník frází a vět k touto kurzu (chronologický; anglicko-český)	12
Slovníček cca 1000 z nejfrekventovanějších lexikálních jednotek, tedy zejména slovíček (abecední, anglicko-český)	12
Praktická angličtina – šest částí	13
Jak optimálně pracovat s tímto kompletem	14
Proč přidávat další dílo do stále bohatší a nepřehlednější kupy pomůcek k angličtině?	16
Je to celé o NADĚJI	16
Polévku nelze jíst bez lžice	16
Komu je tento komplet určen?	19
Psychologie učení I. (česky)	20
Zopakování a rozšíření vaší motivace. Píše se 21. století...	20
Nastala blízká budoucnost, první třetina 21. století	20
Je to tak těžké předvídat?	21
Z historie autorových kurzů Expresní angličtiny pro zaneprázdněné věčné začátečníky	22
Skvělý dojem v Anglii – nejlepší výsledek kurzu	24
Jak rozpoznat dobrý a špatný kurz?	25
<i>Stránka pro tebe, čtenáři</i>	29
Naše cíle v oblasti cizojazyčného studia	30
<i>Stránka pro tebe, čtenáři</i>	33
Tři opěrné body cizojazyčného studia	34
Dobrý učitel	34
Mendělejevové	36
Dobrý žák = žák, který ví, co chce	37
Extrémně dobrá metoda	37
Která metoda je nejlepší?	38
Čtvrtý opěrný bod	39
<i>Stránka pro tebe, čtenáři</i>	41
Základní zákony efektivního studia cizího jazyka	43
<i>Stránka pro tebe, čtenáři</i>	46
<i>Stránka pro tebe, čtenáři</i>	50
<i>Stránka pro tebe, čtenáři</i>	53
<i>Stránka pro tebe, čtenáři</i>	56
Simultánní četba	57

Psychologie učení II. (anglicko-česky)	63
Anglicko-česká část pro simultánní četbu	63
How to Learn a Foreign Language Fast?	66
Jak se rychle naučit cizí jazyk	67
A Reminder of Something That Everybody Knows	68
Připomínka toho, co sice každý ví,	69
How Will It Turn Out if We Do Not Act as Advised?	76
Jak to dopadne, když následujících rad nepoužijeme?	77
<i>Prostor pro tebe, čtenáři</i>	84
What Does It Mean „To Learn a Foreign Language?“	86
Co je to „naučit se cizí jazyk“?	87
Instruction for the Studies	90
Vlastní návod ke studiu	91
How Can I Avoid Giving Up?	92
Jak nepřestat?	92
<i>Prostor pro tebe, čtenáři</i>	104
A Foreign Language and Memory	106
Cizí jazyk a paměť	107
Examples	116
Příklady	117
<i>Prostor pro tebe, čtenáři</i>	118
Lingistic Economy	120
Lingvistická ekonomie	121
Reducing Costs	122
Snižování nákladů	123
The Means and The End	126
Prostředek a cíl	127
Concrete Examples	128
Konkrétní příklady	129
Concrete Examples – English	134
Konkrétní příklady – angličtina	135
Concrete Examples – German	136
Konkrétní příklady – němčina	137
To Finish	138
Závěrem	139
<i>Stránka pro tebe, čtenáři</i>	140
Intenzivní kurz angličtiny	141
Příběh paní Jany, člověka jako vy, která to dokázala	141
Chronologický seznam vět (frází, slov) anglicko-český	176
Tisícovka nejfrekventovanějších slov pro běžné i pracovní situace	196

Odborná angličtina	219
Hlavní účel naší znalosti jazyka – vyjednávání v angličtině	219
Professional English	221
The Main Purpose of Language Knowledge -Negotiation in English	221
Prezentační dovednosti	223
Úvod	223
Začátek vaší prezentace	227
Závěr	228
Vizuální pomůcky vždy	229
Manuál pro váš hlas	230
Manuál pro váš výraz tváře	231
Manuál pro váš celkový vzhled	231
Manuál pro vaše pohyby a držení těla	231
Manuál pro vaše vtipy a srandu	232
Presentation Skills	233
Introduction	233
The Beginning of Your Presentation	237
Your Presentation of its Own	238
The Ending	238
Visual Aids Always	239
Guide for Your Eyes	240
Guide for Your Voice	240
Guide for Your Expression	241
Guide for Your Appearance	241
Guide for Your Movements and Postures	241
Guide for Your Jokes and Fun	242
Vyjednávání, jednání a schůze vedoucí a účastník	243
Tvrdé, měkké a optimální vyjednávání	243
Jednání a schůze – podobnosti a rozdíly	243
Základy schůzí a jednání (dále SaJ)	244
Fáze SaJ	245
Začátek	245
Informace o předmětu a bodech jednání	246
Doladění programu	246
Hlavní část – argumenty a protiargumenty	247
Závěr jednání	249
Negotiation and Meeting Leader and Participant	250
Hard, Soft and Optimal Negotiation	250

Negotiation and Meeting – Similarity and Difference	250
Meeting Leader and Meeting Participant	251
Grammar School of Meetings and Negotiations (further MaN)	251
Phases of MaN	252
The Start	253
Information about the Topic and Agenda	253
Tuning the Agenda	253
Main Part – Argumentation and Counter-argumentation	254
The Outcome	256
Čtyři části přesvědčivého projevu na SaJ	257
Four Parts of Persuasive Speech at MaN	258
R étorika dle Aristotela Další rétorické dovednosti	259
Všechno začalo antickým Řekem Aristotelem	259
Jak přesvědčit druhé podle Aristotela	259
TRUIRA – Lék pro nemocnou společnost	260
Other Rhetorical Skills	261
Everything Started by Ancient Greek Aristotle	261
How to Persuade People According to Aristotle	261
TRUIRA – Medication for Sick Society	262
Logické principy správné diskuse	263
The Logical Principles of a Proper Discussion	264
Ř ečnické triky a jak se bránit, jak vyhrát slovní souboj	
Řečnické triky – definice	265
Deset nejtypičtějších triků – a obrana	265
Rhetorical Tricks and How to Protect Yourself, How to Win the Negotiation Battle	271
Rhetorical Tricks – Definition	271
10 Most Common Tricks – and Protection	271
Užší doporučená literatura a poděkování	277
Redakční závěr celé knihy	280
Firma GRUBER-TDP	282
Fotopříloha	284