

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 nejméně používaných 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 blížká 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 |
| Lingustic Economy | 120 |
| Lingvistická ekonomie | 121 |
| Reducing Costs | 122 |
| Snížování 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 nejtýpčtějších 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 |
| Fotopřiloha | 284 |