
Table of Contents

Preface	6
User's Guide	12
I. The Language of Discussion in English – Some Tips	14
II. Opening Remarks	20
2.1. Getting under way	22
2.2. Welcoming remarks	24
2.3. Stating the purpose	26
2.4. The agenda: making comments/changes	28
2.5. The agenda: resisting proposals	30
2.6. The agenda: modifying proposals	32
III. Presenting Your Arguments	34
3.1. The first words	36
3.2. Developing the argument	38
3.3. Giving examples	40
3.4. Laying stress on a point	42
3.5. Balancing an argument	44
3.6. Introducing text	46
3.7. Referring to/correcting text	48
3.8. Winding up	50
IV. The Dialogue – Flow of Information	52
4.1. Inviting other views	54
4.2. Seeking clarification	56
4.3. Requesting additional information	58
4.4. Clarifying a point	60
4.5. Providing additional information	62
4.6. Returning to a point	64
4.7. Introducing new elements	66

Obsah

Předmluva	7
Jak tuto příručku používat	13
I. Angličtina jako jednací jazyk – několik užitečných rad	15
II. Začátek jednání	21
2.1. Zahájení	23
2.2. Přivítání účastníků	25
2.3. Účel setkání	27
2.4. Program jednání: poznámky/změny	29
2.5. Program jednání: odmítnutí návrhů	31
2.6. Program jednání: pozměňovací návrhy	33
III. Přednášení argumentů	35
3.1. Úvodní věty	37
3.2. Rozvíjení argumentů	39
3.3. Uvádění příkladů	41
3.4. Zdůrazňování určitých bodů	43
3.5. Argumenty pro a proti	45
3.6. Uvádění textu	47
3.7. Odkazy na text/opravy textu	49
3.8. Závěr argumentace	51
IV. Dialog – Tok informací	53
4.1. Žádost o vyjádření stanoviska	55
4.2. Žádost o upřesnění	57
4.3. Žádost o další informace	59
4.4. Objasňování jednotlivých bodů	61
4.5. Poskytování dalších informací	63
4.6. Návrat k určitému bodu	65
4.7. Prezentace nových témat	67

V. The Dialogue – Expressing Views	68
5.1. Expressing support/agreement	70
(a) Firm support	70
(b) Qualified agreement	72
5.2. Expressing opposition/disagreement	74
(a) Qualified disagreement	74
(b) Forceful opposition	76
5.3. Raising doubt	78
5.4. Countering opposing arguments	80
5.5. Placing emphasis	82
5.6. Interrupting	84
5.7. Handling an interruption	86
VI. Leading to an Outcome	88
6.1. Summing up the argument	90
6.2. Evading/delaying the issue	92
6.3. Reassuring remarks	94
6.4. Proposing agreement/finding common ground	96
6.5. Bargaining/trade-offs	98
6.6. Coercive action: Forcing agreement	100
6.7. Conceding	102
6.8. Resisting agreement	104
VII. The Outcome	106
7.1. Oral Agreement	108
7.2. Dissenting comments/views	110
7.3. Concluding remarks	112
Appendix: Recording meetings and agreements	114
Glossary of Conference Terminology	123
English index of the glossary on conference terminology	135
Czech index of the glossary on conference terminology	131

V. Dialog – Vyjadřování názorů	69
5.1. Vyjadřování podpory/souhlasu	71
(a) Bezvýhradný souhlas	71
(b) Opatrný souhlas	73
5.2. Vyjadřování opačného názoru/nesouhlasu	75
(a) Mírný nesouhlas	75
(b) Rozhodný nesouhlas	77
5.3. Vyjadřování pochybností/námitek	79
5.4. Reakce na námítky	81
5.5. Zdůrazňování	83
5.6. Přerušování hovoru	85
5.7. Reakce na přerušování	87
VI. Konečná fáze jednání	89
6.1. Rekapitulace argumentů	91
6.2. Vyhýbavé odpovědi/oddalování rozhodnutí	93
6.3. Uklidňující poznámky	95
6.4. Návrh dohody/hledání kompromisu	97
6.5. Vyjednávání/kladení podmínek	99
6.6. Vyvíjení nátlaku/naléhání	101
6.7. Ústupky	103
6.8. Odmítání dohody	105
VII. Výsledek jednání	107
7.1. Ústní dohoda	109
7.2. Odlišné názory/námítky	111
7.3. Závěrečné poznámky	113
Dodatek: Zápisy porad a dohod	115
Slovníček konferenční terminologie	123
Anglický rejstřík ke slovníčku	135
Český rejstřík ke slovníčku	131
