

Nejlepší vyjednávači světa budou v Curychu hledat cestu ze slepé uličky. Za Česko se zúčastní jediný člověk

- Tento týden 7. a 8. 10. proběhne ve švýcarském Curychu největší světové setkání profesionálních vyjednávačů – N-Conference
- Za Českou republiku se zúčastní Radim Pařík, jeden z nejlepších evropských strategických vyjednávačů
- Tématem konference je 6 způsobů cesty ze slepé uličky, nejtěžší fáze vyjednávání

Praha/Curych, 5.10. 2021 – Švýcarský Curych ve čtvrtek 7. října přivítá mimořádně zajímavé hosty. Na dvoudenní každoroční konferenci se tam setkají světové špičky v oboru vyjednávání. Profesionální vyjednávači policie, FBI, CIA, ale i účastníci složitých politických a mírových jednání zde navzájem budou sdílet nabyté zkušenosti s cílem posouvat a rozvíjet vyjednávací strategie a taktiky. Hlavním tématem letošní N-Conference je slepá ulička. Z České republiky se konference a jejích panelových diskusí zúčastní jediný člověk – **Radim Pařík, profesionální strategický vyjednávač a člen prestižního světového klubu vyjednávačů.**

„Slepá ulička je taktikou, kterou vyjednávači používají ve chvíli, kdy již došlo k výměně všech informací a byly prozkoumány všechny možnosti, přesto protistrana nevykazuje ochotu ke spolupráci, nebo je dokonce připravena z vyjednávání vystoupit,“ vysvětluje Radim Pařík. „Slepá ulička je jednou z nejtěžších fází vyjednávání. Proto spolu s ostatními kolegy, politiky, policejními vyjednávači nebo odborníky FBI vyvíjíme způsoby, jak se ze slepé uličky dostat,“ doplňuje.

Téma slepé uličky v první den N-Conference uvede Matthias Schraner, profesionální vyjednávač a hlavní organizátor konference. Mezi pozvanými hosty a řečníky jsou například bývalý německý kancléř Gerhard Schröder, bývalá špičková tenistka a vítězka grandslamových turnajů Martina Hingisová nebo bývalý ministr zahraničí Spojených států John Kerry. Každoročně se na konferenci sejde více než 200 účastníků.

Šest způsobů cesty ze slepé uličky bude postupně představeno v prezentacích a diskutováno v jednotlivých panelech. „Jsou jimi empatie jako cesta k pochopení motivu protistrany, zpětný kanál k hledání a testování dosud nenalezených možností, nedohoda a možnosti zvyšování její ceny, odchod z vyjednávání jako taktický tah, mediace k hledání společných cílů a řešení a válka jako cesta zpět k vyjednávacímu stolu,“ přibližuje Radim Pařík, který spolupracuje s policejními vyjednávači na trénování a propagaci krizového vyjednávání.

“Policejní vyjednávači jsou při každém vyjednávání ve slepé uličce. Dál už to nejde, protože další krok by znamenal ultimátní cenu - smrt. V krizovém vyjednávání, v byznysu nebo v politice, také býváme ve slepé uličce. Nehýbeme se z místa a nedohoda není alternativou. Umět najít cestu ze slepé uličky je vysoká škola vyjednávání. Musíte být kreativní, empatičtí, důslední a protistrana musí vědět, že nedohoda je dražší než dohoda. Typickým příkladem slepé uličky byl Brexit nebo vyjednávání Evropské unie o vakcínách. Slepá ulička je typ vyjednávání, na který se soustředíme při práci pro klienty v byznysu a v politice. Řešíme krize,“ dodává.

Radim Pařík za svůj život úspěšně vyjednal již více než 2 000 smluv za desítky miliard korun. Absolvoval výcvik vyjednávání podle modelu americké FBI a program vyjednávání na Harvardu a přednáší vyjednávání na vysokých školách v ČR a na Univerzitě St. Gallen ve Švýcarsku.

Jako jeden z nejlepších strategických vyjednávačů v Evropě také učí manažery mluvit, vyjednávat či ovlivňovat a vést zaměstnance k lepším výsledkům. Na dané téma vede i vzdělávací kurzy. Jako jediný Čech je členem světové organizace vyjednávačů. Působí ve společnostech PR PA RT NE RS Advisory Group s.r.o. a Fascinating Academy. V roce 2020 byl vyhlášen Osobností československého LinkedInu (<https://www.linkedin.com/in/radim-parik>).

Doprovodné fotografie ke stažení [zde](#).

Kontakt pro média:

PR PA RT NE RS | David Šikula | david.s@prpartners.cz | +420 604 723 108,