

Češi a Slováci se učí vyjednávat podle FBI, ekonomický přínos je téměř okamžitý

- Češi a Slováci investují do rozvoje schopnosti vyjednávat
- Za uplynulé dva roky přibylo v ČR a SR přes 1500 certifikovaných vyjednávačů FBI
- Ekonomický přínos absolvovaného tréninku je 600 tisíc korun na účastníka

Praha, 7.7.2022 – Češi a Slováci mají chuť vyjednávat. Dokazuje to zájem o tréninky vyjednávání Fascinating Academy Radima Paříka. Od června 2020 je absolvovalo 1546 zájemců. Tolik za uplynulé dva roky přibylo v Česku a na Slovensku certifikovaných vyjednávačů schopných strategicky vyjednávat technikami FBI. Trend současné doby ukazuje, že v ekonomické nejistotě jsou Češi i Slováci připraveni investovat sami do sebe, do vzdělání a osobního rozvoje.

Vyjednávání je v mnoha zemích samostatným oborem na vysoké škole, ať už ve Spojených státech, Velké Británii nebo Francii či Švýcarsku. V Česku a na Slovensku se jedná spíše o okrajové kurzy, navíc postavené na již zastaralých principech jako Getting to Yes nebo Win-Win. Ve firmách chybí ředitelé vyjednávání (Chief Negotiation Officer), na úřadech není tato dovednost u lidí na klíčových pozicích vyžadována. „**Mezi Čechy a Slováky existuje jakýsi strach vyjednávat a nominování vyjednávači ve firmách nebo ve vedení ministerstev pak způsobují velké škody na svěřeném majetku,**“ vysvětluje Radim Pařík, mezinárodní strategický vyjednávač, zakladatel Fascinating Academy a propagátor vyjednávání jako vzdělávacího a vědního oboru a dodává: „**Bohužel si spousta lidí a školitelů v Čechách a na Slovensku plete vyjednávání s mediací. Vyjednávač a mediator jsou dva rozdílné profily a každý plní zcela jiný úkol podobně jako zubní a oční lékař.**“

„**Na základě analýzy zpětné vazby certifikovaných absolventů tréninku FBI vyjednávač odhadujeme ekonomický přínos schopnosti strategicky vyjednávat na šest set tisíc korun na účastníka. Při počtu patnácti set účastníků je to suma devět set milionů korun,**“ doplňuje Radim Pařík.

„**Vzdělání a osobní rozvoj je obecně investicí, kterou v dnešní nejisté době nemůžeme ztratit, a to ani v důsledku inflace. Na tréninku vyjednávání podle FBI jsem si uvědomil, kolik dohod jsem do té doby mohl uzavřít lépe. Prostředky investované do získání profesionálních vyjednávačských dovedností mají přitom krátkou návratnost, protože vyjednávání použijete při první příležitosti,**“ říká Jakub Trubač, obchodní ředitel a člen dozorčí rady ve společnosti Cyrrus.

Přínos vyjednávání nemá jen ekonomický aspekt. Metodika FBI pomáhá řešit především posledních pět procent případů ze sta, kde dohoda je velmi těžká. Je postavena na vybudování vztahu s druhou stranou a je vyvinuta na krizových vyjednáváních o lidské životy. Využívají ji proto i čeští policisté.

„**Vyjednávání se sebevrahy nebo únosci je speciální disciplína. V České republice máme excelentní policejní vyjednávače, skvělé vyjednávací týmy. Naši lidé krizově vyjednávají až padesátkrát za rok. I proto je pro ně důležitý neustálý rozvoj těchto dovedností,**“ uvádí Zdeněk Drexler, předseda Unie bezpečnostních složek.

Radim Pařík (1979) se od roku 2003 pohybuje na top manažerských pozicích. Od roku 2005 se věnuje strategickému řízení. Za svůj život vyjednal více než 2 000 smluv za desítky miliard korun. Patří mezi

nejlepší strategické vyjednače v Evropě, je jako jediný vyjednač z ČR a SR členem nejprestižnější organizace vyjednačů na světě (Negotiation Club).

Absolvoval výcvik vyjednávání americké FBI, program vyjednávání na Harvardu (Program On Negotiation & Negotiation Masterclass), na Univerzitě St. Gallen (Global Negotiator®), vyjednávání podle principů Mossadu, je certifikovaný Chief Negotiation Officer® ze Schrannerova mezinárodního vyjednávacího institutu a absolventem programu High Performamce Ledaership mezinárodního institutu pro rozvoj managementu na univerzitě IMD v Lausanne vedeného Georgem Kohlrieserem. Radim Pařík přednáší vyjednávání, mimo jiné, na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně a na zahraničních univerzitách a učí vyjednat děti z dětských domovů na Letním podnikatelském kempu nadace ZET profesora Milana Zeleného. Podporuje ženy ve vyjednávání unikátním programem tréninku.

Doprovodné fotografie ke stažení [zde](#).

Kontakt pro média:

P R P A R T N E R S | David Šikula | david.s@prpartners.cz | +420 604 723 108