

## Harvard slaví 40 let programu vyjednávání

Praha/Cambridge, 7. prosince – Prezident Asociace vyjednávačů tento týden míří na Harvardovu univerzitu, kde bude reprezentovat Českou republiku na oslavách 40 let od vzniku programu vyjednávání (PON – Program on Negotiation), který začal jako výzkumný projekt v roce 1983. Hlavním bodem programu oslav je sympozium k důležitým tématům budoucnosti této profese, které nabídne několik diskusních sekcí k palčivým tématům a trendům vyjednávání. Zároveň se zde setkají profesori zvučných jmen a jednotliví absolventi programu. Hlavním mluvčím bude William Ury, spoluzakladatel programu vyjednávání na právnické fakultě Harvardovy univerzity v americkém městě Cambridge. Oslavy se uskuteční v sobotu 9. prosince.

Radim Pařík absolvoval na Harvardově univerzitě kompletní program vyjednávání, který završil dokončením Harvard Negotiation Master Class. V roce 2005 se do programu zapsal také Chris Voss, bývalý hlavní vyjednávač FBI s únosci. „Je tak možné očekávat, že se zde mezi absolventy programu sejdou největší legendy a špičky vyjednávání,“ předpokládá prezident Asociace vyjednávačů Radim Pařík. Pařík je nejen absolventem vyjednávání na Harvardu, je jediným osobním žákem Chrise Vosse v Česku a na Slovensku a jediným spoluautorem jeho nové knihy Empathetic Leadership (Empatické vedení lidí) z Evropské unie.

Mezi významné osobnosti vyjednávání patří také profesor William Ury. „Je to neskutečně charizmatický gentleman s dokonalým projevem. Ne nadarmo patří William Ury mezi nejoblíbenější pedagogy celé Harvardovy univerzity,“ přibližuje Radim Pařík. Ury stál u vzniku dvou významných knih, které obor vyjednávání ovlivnily. První se jmenuje Getting to Yes (Jak dosáhnout ano) a William Ury ji napsal společně s dalšími harvardskými profesory, Rogerem Fisherem a Bruceem Pattonem.

„Ačkoli kniha Getting To Yes měla sloužit jako návod na změkčení mezinárodní politiky USA, uchytila se na veřejnosti jako zaručený návod pro úspěšné vyjednávání a jako obchodnická strategie. Dnes je tato taktika daleko posunutá a je to zásluha právě profesora Uryho, který si včas uvědomil, že ve vyjednávání nebo v byznysu vedení k ano znamená omezení svobody protistran a obchodních partnerů. Lidé se prostě cítí svobodnější, pokud mohou říci ‚ne‘ než ‚ano‘. Ury proto reagoval napsáním knihy Getting Past No a celý koncept nadále rozpracoval v knize The Power Of a Positive No,“ doplnil Radim Pařík.

V rámci jednotlivých sezení harvardského sympozia budou přední světoví odborníci na vyjednávání probírat témata jako znovuotevírání dohod o mezinárodních vodách, tedy jak země vyjednávají nové hranice a jak vzájemně řeší například úbytek vodních zásob. Proberou vyjednávání ve vztahu k umělé inteligenci, která mění způsob, jakým se vyjednávání studuje, učí a vede. Na to naváže diskuse na téma, jak nejlépe vyjednávání vyučovat, zda se opírat o skutečné případy, jaké volit kombinace simulací nebo jak využít asistence umělé inteligence. Absolventi programu vyjednávání budou řešit také otázku mezinárodního vyjednávání

o klimatu, tedy jak úspěšně vyjednávat v rigidním procesu, kde více než 190 vlád vyjednává o stovkách technických a politických otázek. V neposlední řadě bude nastoleno téma „pohlaví a privilegia ve vyjednávání“, které představí výsledky nejnovějších průzkumů a poukáže na profesi vyjednávání ve vztahu k rasové nebo LGBTQ+ identitě.

Doprovodné fotografie najdete ke stažení [zde](#).

**Kontakt pro média:**

PR PARTNERS | David Šikula | [david.s@prpartners.cz](mailto:david.s@prpartners.cz) | +420 604 723 1089