

Voss s Paříkem otevírají téma leadershipu budoucnosti. Základem je empatie

- Největší světová hvězda vyjednávání a autor bestselleru „Nikdy nedělej kompromis“ přijede do Prahy na konferenci „Lídři budoucnosti“
- S prezidentem Asociace vyjednávačů Radimem Paříkem představí knihu „Empathetic Leadership“, která byla dnes uvedena do prodeje
- Kniha i konference nabídnou řešení velkých konfliktů a krizí ve vedení států i firem

Praha, 11. dubna 2024 – Na pozvání prezidenta Asociace vyjednávačů Radima Paříka zavítá na podzim letošního roku do Prahy legendární americký vyjednávač FBI Chris Voss. Dnes ve Spojených státech amerických vychází jejich společná kniha „Empathetic Leadership“, která vznikala od léta 2023 ve spolupráci s dalšími autory z řad manažerů, lídrů a vyjednávačů z celého světa. Radim Pařík je jediným z Evropské unie, kdo se na knize Chise Vosse podílel. V knize tak reprezentuje evropskou vyjednávačskou scénu.

„Empathetic Leadership“ má dnes, 11. dubna 2024, svůj očekávaný debut. Oslovit chce čtenáře po celém světě, a to odbornými vhledy do efektivního vedení organizací. Radim Pařík se ve své kapitole „Jak vyhrát u jednacího stolu“ věnuje strategiím na podporu empatie a efektivního vyjednávání. Kniha vznikla v nakladatelství SuccessBooks®.

Téma knihy je nepřímou reakcí na krizi světového leadershipu a na evoluční potřebu vůdců v období hlubokých krizí a vyostřených konfliktů. Bude se mu věnovat také nadcházející konference Lídři budoucnosti 8. října v Lobkowiczském paláci na Pražském hradě, kde Chris Voss a Radim Pařík vystoupí jako hlavní řečníci. Konferenci pořádá Asociace vyjednávačů a podnikatelský klub Empiria 21 a navazuje na loňskou úspěšnou konferenci „Klíč komunikace“.

Na to, že dnešní svět zažívá krizi leadershipu upozornilo Světové ekonomické fórum už v roce 2015, kdy zveřejnilo výsledky globálního výzkumu a označilo za hlavní důvod propastný rozdíl mezi mocí a kompetencí. „*Ti, kteří jsou u moci, ať v korporátním prostředí nebo na úrovni politické reprezentace, neplní nutně své povinnosti ve prospěch těch, které vedou,*“ vysvětluje Radim Pařík s tím, že dalším mezníkem, který globální leadership ovlivnil, byla covidová pandemie.

„*Političtí lídři v pravém slova smyslu se postupně vytrácejí. I v našem prostoru je začínají nahrazovat spíše uskupení s ekonomickými zájmy. V čele firem se objevují složité osobnosti bez snahy o budování vztahů s ostatními zaměstnanci a rozhodují hlavně ve svůj vlastní prospěch. Dobrou zprávou je, že není nouze o talentované mladé lidi s potenciálem stát se skvělými lídry, pokud jsou jejich organizace ochotné do nich investovat,*“ doplňuje prezident Asociace vyjednávačů.



Užitečným nástrojem a základem pro úspěšné vedení lidí je empatie. Empatie patří k základním komunikačním dovednostem. Takzvaná taktická empatie je jedním z nejeftivnějších postupů ve vyjednávání. Empatii se přitom dokážeme naučit a můžeme ji trénovat.

„Lidé empatii zaměňují za sympatii a soucit. To, že jsme empatictí neznamena, že musíme s ostatními souhlasit a mít je rádi. Empatie je schopnost poskytnout porozumění a respekt. To znamená, že nehodnotím osobnosti ani jejich názory, pozorně naslouchám a vnímám ostatní jako sobě rovné,“ vysvětluje Pařík.

Empatický leadership souvisí také s problematikou rovnosti mužů a žen ve vedoucích pozicích. *„Ženy mají přirozeně blíže k péči a spolupráci, zatímco muži mohou přijímat dominantní, transakční a hierarchický styl. Zkušenosti ukazují, že ženy jsou ve většině vůdčích dovedností včetně přebírání iniciativy, usilování o výsledky a rozvoje zaměstnanců excelentní,“* uvádí Radim Pařík a doplňuje, že je třeba také rozvíjet mladé lidi a připravovat firmy i politické strany na generační obměny.

Chris Voss působil jako hlavní krizový vyjednač newyorského oddělení FBI a jako hlavní vyjednač FBI s únosci. Pomohl rozvinout obor vyjednávání napříč celým federálním úřadem. Vyjednači o rukojmích principy zavedené během jeho služby dodnes používají. Voss je navíc praktikoval do obchodních vyjednávání a vyučoval tyto principy na univerzitách v Severní Kalifornii, Georgetownu a na Harvardu. V květnu 2016 vydal bestseller „Nikdy nedělej kompromis: Vyjednávej tak, jako by ti šlo o život“, který se od té doby stal nejčtenější knihou o vyjednávání na světě.

Radim Pařík je jediným osobním žákem Chrise Vosse v Česku i na Slovensku. Je autorem českého bestselleru o vyjednávání „Umění vyjednat cokoliv“. Působil jako člen představenstva jednoho z největších retailerů světa (Schwarz Gruppe). Ovládá vyjednačské techniky FBI a Mossadu, absolvoval výcvik vyjednávání s únosci a teroristy. Je expertem na řeč těla a odhalování lži. Pomáhá firmám při náročných jednáních, při vyjednáváních doprovází i vrcholné politiky. Vyjednávat učil agenty tajných služeb. Jako zakladatel Fascinating Academy etabloval vyjednávání v Česku a na Slovensku jako vědní obor. Spoluzaložil a jako prezident vede mezinárodní Asociaci vyjednačů.

Podrobnější informace ke konferenci *Lídři budoucnosti* organizátoři průběžně zveřejňují na webových stránkách www.c-level.cz. Kniha „Empathetic Leadership“ je v anglickém jazyce k dostání na internetovém tržišti Amazon.com.

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

Kontakt pro média:

PR PARTNERS | David Šikula | david.s@prpartners.cz | +420 604 723 1089