

수업계획서

협상론 (Bargaining Theory)

담당교수	성명	박호환	교과목	주수강대상	학과	경영학과
	직위	명예교수			전공	협상
	소속	경영학과				

1. 교과목 개요

* 본 과목은 수업 중에 협상 실습을 많이 하는 과목으로 대면(오프라인) 수업이 적절하고, on-line 수업은 많은 한계점을 갖고 있습니다.
따라서 오프라인 수업이 불가능한 군인이나 지방 거주자들만 본 온라인 과목을 수강하고, 그렇지 않은 원우께서는 다음 1학기의 오프라인 수업을 권합니다.

1. 교과목 개요

협상의 기본원리와 윈윈협상의 전략들을 학습함으로써 건설적인 갈등해결 방법을 찾을 수 있게 한다.

본 과목은 다음과 같은 세 가지 주제들을 다룬다.

1. 개인간, 집단간, 조직간 이뤄지는 협상의 이론과 실제.
특히 협상의 이슈와 과정, power, 대리인 역할 등에 초점을 둠.
2. 조정과 중재를 중심으로 하는 제3자 개입을 통한 분쟁해결
3. Alternative dispute resolution(ADR)의 최근 흐름과 적용 방법

본 과목은 노사협상에만 국한하지 않고, 일상 생활에서 흔히 일어나는 다양한 형태의 협상을 강의 대상으로 한다.

본 과목을 통하여 수강생들은 협상능력을 향상시키고, 조정 및 중재자로서의 능력도 개발 향상시킨다.

2. 협상전문가 자격증

본 과목 이수자는 (사)한국조정중재협회가 시행하는 협상전문가 자격 시험에 응시할 수 있습니다.

응시 자격 :

- 1급 : 협상론, 갈등분쟁조정론 (이상 필수), 비즈니스커뮤니케이션 또는 국제비즈니스협상 중 1과목 이수
- 2급 : 협상론, 갈등분쟁조정론 (이상 필수)
- 3급 : 협상론 (필수)

자격 시험은 오프라인 수업으로 열리는 협상론(1학기)이나 갈등분쟁조정론(2학기)의 기말고사 시간에 함께 치게 되고, 시험 일자는 수강생들에게 별도 통보됩니다,

2. 수업운영방법 개요

동영상 강의 60%,
과제 (수업중 과제, 협상 시뮬레이션 수행, 영화 감상록) 40%

* 협상시뮬레이션(실습)은 다른 원우와 1: 매칭하여 모의협상을 전화, 이메일, 직접대면 등의 방법으로 진행하는데, 만약 매칭이 된 뒤에 출장을 가는 등의 사유로 빠지게 되면 파트너에게 피해를 줌. 따라서 장기출장이 예정되어 있거나 출장이 많은 직업을 가진 원우는 수강을 자제해주시기 요망함.

** 주의 : 협상시뮬레이션을 불성실하게 진행하여 파트너로부터 불평이 제기되는 경우 학점은 F 부여됨.

수업계획서

* 본 과목은 수업 중에 협상 실습을 많이 하는 과목으로 대면(오프라인) 수업이 적절하고, on-line 수업은 많은 한계점을 갖고 있습니다.
따라서 오프라인 수업이 불가능한 군인이나 지방 거주자들만 본 온라인 과목을 수강하고, 그렇지 않은 원우께서는 다음 1학기의 오프라인 수업을 권합니다.

3. 학습평가방법

1. 중간고사 (레포트, 또는 온라인 시험) 30점
2. 기말고사 (레포트, 또는 온라인 시험) 30점
3. 출석 10점, 1/4이상 결석시 F
4. 협상 시뮬레이션 (3개) 15점 (각 5점) - 1:1 협상게임 실시, 전화나 이메일, 문자 등으로 진행, 실시 후 보고서 제출해야 함
5. 영화 (2개) 10점 (각 5점)
6. 수업 중 과제 제출(맛바/머거바, 이익표 작성, Working Style 등 (2주차) 5점

** 주의 - 협상시뮬레이션(실습)을 불성실하게 진행하여 파트너로부터 불평이 제기되는 경우 학점은 F 부여됨.

* 영화 과제 : 각자 아래 영화를 보고 별도로 지시된 과제물 작성하여 제출해야 함.

1. '에린 브로코비치' - 마감 : 10월 첫째 월요일 자정
2. '네고시에이터 (Negotiator)' - 마감 : 12월 첫째 월요일 자정

4. 교재 및 참고자료

구 분	교재 제목(웹사이트)	저 자	출판사	출판년도
주교재	강의노트	박호환		
주교재	YES를이끌어내는협상법:서로에게이익을주는성공적인협상테크닉	박영환(역),	도서출판장락	1991

5. 수업진도계획

주별	교수내용	수업형태	비고
1	OT, 갈등해결유형win-win, 절충, win-lose	온라인	
2	맛바-머거바 게임, win-win에서 신뢰의 중요성	온라인	과제 : 맛바/머거바 - 이익표 작성, Working Style 등.
3	유능한 협상인의 자질	온라인	
4	5대 win-win전략	온라인	협상시뮬레이션 1. 부동산 매매
5	협상진행과정 (사전준비, 정보교환, 대안개발, 마무리)	온라인	
6	협상전략 수립	온라인	협상시뮬레이션 2. 서동초대리

수업계획서

5. 수업진도계획

주별	교수내용	수업형태	비고
7	협상성공요인1- 협상역량, 상대방 파악	온라인	
8	중간고사	온라인	
9	협상성공요인2 -win-lose판단, 제안, 양보, 고집, 투쟁	온라인	
10	협상성공요인3 ?협상성격, 감정, 소통,체면, 문화, 교착	온라인	
11	협상성공요인4 ?딜레마, 신뢰, 관계	온라인	
12	협상성공요인4 ? 상호주의, 레버리지, power, 인지오류	온라인	
13	협상성공요인5 ?협상윤리	온라인	
14	분쟁조정	온라인	협상시뮬레이션 3. 지하철 낙상 사고
15	배분의 원칙	온라인	
16	기말고사	온라인	

6. 기타참고사항

*** 시험 관련 유의 사항:

개인 사정으로 인해 시험일정을 변경하는 것은 불가능 하며, 온라인으로 진행되는 경우 사전에 준비하셔서, 반드시 정해진 일정에 시험을 진행하셔야 합니다.

만약 정해진 시간에 시험에 응시하지 못할 경우 결시 처리되오니, 유의 하시기 바랍니다.

단, 해당 일정에 해외출장, 상해 등으로 응시가 불가능 할 경우, 사전에 증빙서류를 제출 하고 심사를 통해 그 사유가 타당하다고 인정될 경우, 대체 평가(기간 외 별도 응시 또는 과제 등 대체평가 신청 심사 후 과목별로 확정)가 진행될 수 있습니다.

대체평가 신청기간은 추후 경영대학원 홈페이지 공지사항을 통해 공지될 예정입니다.

2023-2학기 온라인과목의 중간 및 기말시험 기간

중간고사: 2023년 10월 22일 일요일

- 시간: 18:00 ~ 18:50

- 응시시간: 50분

기말고사: 2022년 12월 17일 일요일

- 시간: 18:00 ~ 18:50

- 응시시간: 50분