

# 수업계획서

## 협상론 ( Bargaining Theory )

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

### 1. 교과목 개요

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

이를 위해 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.

본 과목은 민간자격인 협상전문가자격(3급)을 따는 데 필요한 교육시간에 해당됨 (본 자격 취득에 대해서는 별도 공지 하니 참조 바람)

### 2. 수업운영방법 개요

협상 게임과 시뮬레이션, 사례분석 60%,  
강의 40%

\* 주의사항 : 실습이 많은 과목이므로 결석이 잦은 학생은 수강 불가함.

(협상 시뮬레이션은 다른 원우와 짝을 이뤄 모의 협상을 진행하는데, 상대방 원우가 결석을 하면 협상을 진행할 수 없기 때문임)

### 3. 학습평가방법

1. 기말고사(60점) - 교재 전 범위
2. 협상 시뮬레이션(35점) : 수업 중에 실시하는 5개의 협상 시뮬레이션 수행 결과를 바탕으로 점수 부여 (각 7점)
3. 영화 감상평(5점): 1 편의 영화 감상 후 감상평 제출 (영화 네고시에이터)
4. 출석(10점) :

기말고사 = 교재 전 범위. 객관식, 서술식 (시험 방식은 유동적)

\* 협상전문가자격 응시자는 기말고사로 대체

# 수업 계획서

## 4. 교재 및 참고자료

구분	교재 제목(웹사이트)	저자	출판사	출판년도
주교재	강의노트	박호환		
부교재	YES를이끌어내는협상법:서로에게이익을주는성공적인협상테크닉	박영환(역)	도서출판장락	

## 5. 수업진도 계획

주별	교수내용	수업형태	비고
1	OT, 갈등해결유형win-win, 절충, win-lose		
2	협상게임 해보기, Win-win에서 신뢰의 중요성		
3	협상인의 자질	강의, 실습	
4	Win-Win협상의 5대 전략	강의, 실습	시뮬레이션 1 - 부동산 매매 시뮬레이션
5	협상과정과 성공요인, 협상진행과정	강의, 실습	
6	협상전략의 수립	강의, 실습	시뮬레이션 2 - 초과근무수당
7	win-win 가능성의 검토	강의, 실습	
8	중간고사 - 과제 대체	과제	
9	제안과 고집, 투쟁	강의, 실습	시뮬레이션 3 ? 이세돌과 알파고
10	협상성격, 감정, 의사소통, 체면, 문화적차이, 체면	강의, 실습	
11	딜레마, 신뢰, 관계	강의, 실습	시뮬레이션 4 ? 약국
12	상호주의(matching), 래버리지, 파워	강의, 실습	
13	협상윤리	강의, 실습	
14	분쟁조정	강의, 실습	시뮬레이션 6 ? 지하철역 낙상 사고
15	배분의 원칙	강의, 실습	
16	기말고사 - 시험	시험	협상전문가자격 시험과 병행

## 6. 기타 참고사항