

협상 시뮬레이션 - 설득/협상기술

이 창 준

한국대학기술이전협회 기획팀장

mars@kautm.net / sunnysinrang@gmail.com

facebook.com/sunnysinrang

Part I - 설득기술

설득의 기술
자신의 설득역량 체크
설득유형(SCAF) 분석

Part II - 협상기술

협상의 자질
한국형 협상

【 질문 】

1. 당신이 지금 가장 설득하고 싶은 사람은 누구인가?

2. 그 이유는?

3. 그 사람은 어느 유형(SCAF)에 해당하는 사람인가?

4. 그럼 나의 설득스타일은 무엇이며, 그 사람을 어떻게 설득시킬 것인가?

협상 시뮬레이션 I - 설득기술

[설득 프로세스]

귀를 기울인다.



이해한다.



납득한다.



결정한다.



실행한다.

설득 = 프리포즈

1. 설득의 기술

1) 7:3 법칙

- 설득은 말로 상대방을 움직이는 것
- 설득을 하는 사람과 당하는 사람 중 어느 쪽이 더 말을 많이 해야 할까?
- 질문의 빈도와 말의 양을 적절히 조절

2) 설득과 논쟁

- 설득은 상대방의 마음을 열게 하는 것
- 자기주장을 강하게 내세우면 결국 논쟁으로 비화
- 상대방의 가치관은 건드리지 말라

3) 마지막 버스

- 설득은 끊임없이 되풀이 되는 삶의 과제
- 기회는 한 번만 존재하는 것이 아니다
- 좋은 이미지는 다음 기회를 제공해 준다
- 상황을 반전시키는 것도 설득의 기술

4) 상호 간의 소통

- 설득은 상호 간의 소통을 통하여 원활한 결과를 도출하는 것
- 최선책을 받아낼 수 없다면 차선책을 받아내라
- 상대방의 생각과 마음을 여는 방법 : 질문 활용

5) 경청 자세

- 설득할 때 가장 중요한 자세한 듣는 태도
- 그냥 듣는 것과 경청의 차이는 무엇일까?
- 경청을 한다는 것은 어떤 의미가 있을까?

2. 자신의 설득역량 체크방법

번호	문항	평가
1	상대방의 기준과 근거를 무너뜨리기 위하여 객관적인 근거를 제시한다.	
2	전문가 혹은 유명인사의 말을 인용하거나 동원한다.	
3	숫자 등 구체적인 자료를 제시하여 상대방의 데이터를 변화 시키려는 시도를 한다.	
4	상대방이 마음의 문을 열도록 먼저 친밀한 대화를 시도한다.	
5	상대방의 말에 공감하면서 적극적으로 경청한다.	
6	상대방의 욕망과 동기를 파악하고 자극한다.	
7	다양한 대안을 평가하고 선택하도록 독려한다.	
8	상대방의 확신을 형성하도록 도와주고 촉구한다.	
9	긍정적 방향으로 행동을 변화하도록 동기와 의지를 강화한다.	
합계		

3. 설득유형(SCAF) 분석

1) SCAF 유형별 특징

설득유형	특징
Speaker (표출형)	<ul style="list-style-type: none"> - 끊임없이 자기표현을 한다. 그래서 어디에서나 눈에 띈다. - 말이 많고 활달하다. - 성취형 못지않게 과시욕이 강하다. - 감정 설득에 약하다.
Carer (우호형)	<ul style="list-style-type: none"> - 수궁을 잘 해주고 맞장구를 잘 친다. - 타인에게 감정이입을 잘 한다. - 관계 확장에 관심이 없다. 기존의 관계를 곤곤히 하는 데에 관심이 많다. - 사람 좋다는 칭찬은 자주 들어서 크게 감동하지 않는다.
Achiever (성취형)	<ul style="list-style-type: none"> - 자기 주장이 강하다. - 인간관계보다 일에 관심이 많다. - 감정을 그다지 드러내지 않는다. - 과시욕이 강하다.
Finder (분석형)	<ul style="list-style-type: none"> - 기록과 메모를 잘 하고 상황을 끊임없이 점검한다. - 주변의 상황과 관계없이 분석에 몰입, 집중력이 강하다. - 가장 설득하기 힘든 사람이다. - 디테일한 데이터가 필요하다. - 감정과 의사를 표현하지 않는다. 따라서 감성설득은 효과가 없다. - 조직보다는 자신과의 연관성을 더 중요시한다.

2) SCAF 유형별 설득방법

설득유형	설득방법
Speaker (표출형)	
Carer (우호형)	
Achiever (성취형)	
Finder (분석형)	

■ SCAF 유형별 대화방법

- 질문 위주의 접근이 더 많이 필요한 유형은?
- 경청 위주의 접근이 더 많이 필요한 유형은?
- 답변 위주의 접근이 더 많이 필요한 유형은?
- 제시와 설명 위주의 접근도 괜찮은 유형은?

협상 시뮬레이션 II - 협상기술

설득의 최고 기술...

설득의 꽃...

'협상!'

1. 협상의 자질

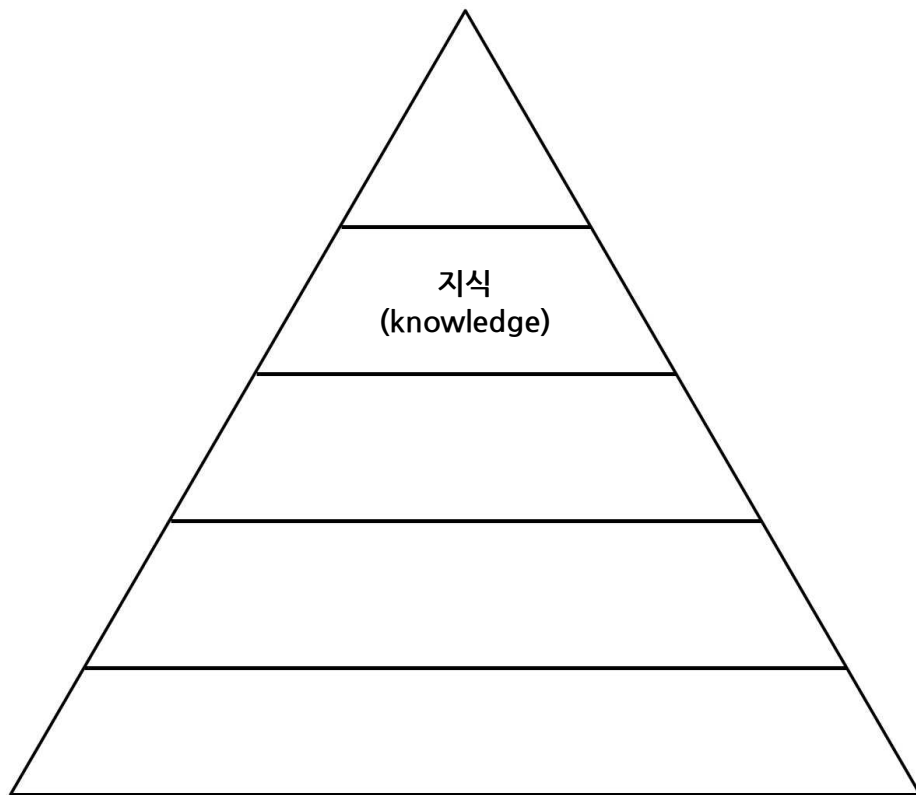
1) 글로벌 리더들이 제시한 14가지 협상 자질

- 설득 능력
- 승부 근성
- 상대의 감정을 꿰뚫어보는 능력
- 듣는 기술
- 개방적 성격
- 협상현안에 대한 지식
- 협상 팀 통솔능력
- 협상계획 수립과 준비 능력
- 인내심
- 단호한 의사결정 능력
- 불확실성과 압력 아래에서도 협상할 수 있는 능력
- 감정 통제능력
- 판단력과 지적 노력
- 상대의 존경과 신뢰를 얻을 수 있는 노력

2) 협상 자질 Top5

	글로벌 리더	교육생
1위		
2위		
3위		
4위		
5위		

3) 지식의 체계



2. 한국형 협상(설득방법)

- 글로벌 협상 자질과 설득방법들이 우리 현실에 그대로 통할 것인가?
- 한국인의 심리와 그런 심리에 어필할 수 있는 한국형 협상은 무엇인가?

1) 한국인들의 심리를 지배하고 있는 키워드

2) 한국인들과의 효과적 협상(설득방법)

인간은 익숙한 것에 약하다.

인간은 자기중심적으로 사고한다.

인간은 칭찬에 약하다.

인간은 유사성에 약하다.

너 = 나
(win win)