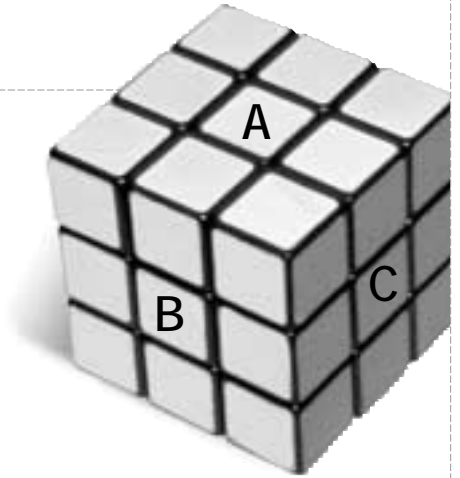


글 \_ 김세중(크레듀 역량교육팀 차장)

# 협상능력 진단 (2)

## 협상능력 테스트



아

래 문제들은 각각의 협상능력을 파악하고 그에 따른 행동과 생각의 문제점을 지적하고자 제시한 것이다. 지난번 진단(1)에 이어서 계속 진단을 해보도록 하겠다.

### 다음 문제를 읽고 생각하는 답을 고르시오.

4) 일본의 기업과 장기공급 계약을 맺기 위해 동경에 머물고 있는데 협상이 지지부진해 타결될 기미를 보이지 않는다. 이럴 경우 당신이라면?

- a : 상대방이 먼저 양보할 때까지 기다린다.
- b : 협상 타결을 위해 조금 양보한다.
- c : 협상의 주제를 완전히 바꾸어 버린다.
- d : 협상을 연기한다.

#### ▶▶▶ 해설

- a : 상대방이 일본사람이라면 당신은 아주 오랫동안 기다려야 할지도 모른다. 무조건 기다리는 것만이 능사가 아니다.(-5점)
- b : 대가도 없는 양보로 협상이 계속되도록 할 수 없다. 오히려 상대방은 더욱 강경하게 나오게 되어 당신의 다음 양보를 기다리게 될 것이다.(-15점)
- c : 그렇다. 일본인 생산업자는 당신의 뜻을 알게 될 것이다.(+10점)
- d : 약하다. 당신의 초조함을 보여줄 뿐이다.(-10점)

5) 당신이 새 직장에 들어간 지 3주밖에 안 된 상황에서 결혼식을 앞두고 있는데, 약혼녀는 최소한 1주일의 신혼여행을 요구한다. 결혼휴가를 요청하자 상사는 노골적으로 짜증스런 표정을 지으면서 "그래, 얼마나 회사를 비울 생각이야?"라고 묻는다면 당신은 어떻게 답하겠는가?

- a : 결혼식 날 하루만 비우겠다고 말한다.
- b : 2주일은 비워야겠다고 말한다.
- c : 3주일은 비워야겠다고 말한다.
- d : 1주일은 비워야겠다고 말한다.

#### ▶▶▶ 해설

- a : 안 된다. 그것은 비굴한 항복이다. 신혼여행도 못 가면 당신은 두고두고 마누라와 장모에게 조롱을 받아야 할 것이다.(-15점)
- b : 좋다. 처음에 많이 요구했다가 나중에 양보할 수도 있다.(+15점)
- c : 약하다. 상사는 주말에 국내여행이나 갔다 오라고 일축해 버릴 수 있다.(-10점)

d : 그만큼 좋지는 않다. 그러나 협상가로서 용기가 있음을 보여준다.(+10점)

6) 노르웨이의 베르겐에 갔다가 아이들 선물로 장난감 트롤 인형을 사고 싶었다. 마음에 드는 것의 가격표를 보니 하나에 65크로네(노르웨이 화폐단위)였다. 3개를 사고 싶을 때 당신은 점원에게 뭐라고 질문할 것인가?

- a : 2개에 얼마냐고 묻는다.
- b : 3개에 얼마냐고 묻는다.
- c : 트롤 인형에 대한 특별가 판매가 있는지 물어본다.

#### ▶▶▶ 해설

- a : 하나 더 사겠다고 하면서 가격할인을 요구할 수 있기 때문에 좋은 시도다.(+3점)
- b : 좋은 방법이 아니다. 세 개를 사겠다는 의사표시를 해버렸기 때문에 나중에 가격할인을 요구할 여지가 없어진다.(-5점)
- c : 대단히 좋다. 일단 어느 정도의 할인을 받을 수 있는지 알고 나서 본격적으로 가격인하를 시도함이 중요하다.(+8점)

7) 일본회사의 초청을 받아 동경에 간 당신은 마중 나온 직원의 환대를 받았다. 그런데 그 직원이 귀로의 편의를 제공키 위해 당신의 비행기 표를 볼 수 있겠냐고 묻는다면 당신의 반응은?

- a : 일본인의 이런 정도 예우는 보통이라 생각하고 이해한다.
- b : 돌아가는 길에 홍콩에 들를 수 있도록 해 달라고 부탁한다.
- c : 비행기 표가 오픈되어 있고 돌아갈 때까지는 아직도 많은 시간이 남아 있으니 미리부터 서두를 필요가 있겠냐고 그들에게 대답한다.

#### ▶▶▶ 해설

- a : 물론 일본인 특유의 친절임에는 틀림없다. 그러나 그들이 또 하나의 목적을 염두에 두고 있을 수도 있다. 당신의 출발 일정을 사전에 알아두어 당신이 시간에 쫓기게 만들 수도 있다는 사실을 잊지 말아야 한다.(-5점)
- b : 당신이야말로 그들의 뜻에 걸린 셈이다.(-10점)
- c : 좋다. 일본인들의 친절공세에는 그런 식으로 적절히 대응하는 것이 당신 회사가 팔려고 하는 제품의 가격을 제대로 받는 방법일 것이다.(+10점)

위의 테스트 및 해답은 영국의 협상기법 관련 전문가가 출제하고 설명한 것이다. 그러나 이 문제는 책과 강의자료를 통해 많은 인원이 이루어졌기에, 최초의 문제 출제자에 대한 정확한 출처는 알 수 없음을 알린다.