

新世界



全国高职高专院校规划教材·商务韩语专业

한국어 비즈니스 협상

韩国语商务谈判

余福如 主编



对外经济贸易大学出版社
University of International Business and Economics Press

新世界
NEW WORLD



全国高职高专院校规划教材·商务韩语专业

韩国语商务谈判

한국어 비즈니스 협상

主 编 余福如

副主编 谭生芝 王 玥

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

韩国语商务谈判 / 余福如主编. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2012

新世界全国高职高专院校规划教材. 商务韩语专业
ISBN 978-7-5663-0543-5

I. ①韩… II. ①余… III. ①商务谈判—朝鲜语—高等职业教育—教材 IV. ①H55

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 258262 号

© 2012 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

韩国语商务谈判 한국어 비즈니스 협상

余福如 主编

责任编辑: 胡小平 太红胜

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 260mm 16.75 印张 387 千字

2012 年 10 月北京第 1 版 2012 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0543-5

印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 32.00 元

出版说明

“新世界全国高职高专院校规划教材·商务韩语专业”是对外经济贸易大学出版社联合全国重点院校的骨干教师推出的一套全新的商务韩语系列教材。本套教材适用于全国高职高专院校韩语专业商务/应用/外贸韩语方向的学生。

目前高职教育提出了“工学结合，项目为中心，案例驱动教学，边讲边练”为核心的理念。本套教材就是贯彻这个理念，着眼于提高学生实际操作能力和就业能力的目的，采取了模块化、多案例、互动式、重实训的编写方式，让学生在理论够用的基础上，在实训环节上有所突破。

根据国家教育指导思想，目前我国高职高专教育的培养目标是以能力培养和技术应用为本位，其基础理论教学以应用为目的、够用为尺度、就业为导向；教材强调应用性和适用性，符合高职高专教育的特点，既能满足学科教育又能满足职业资格教育的“双证书”（毕业证和技术等级证）教学的需要。本套教材编写始终贯彻商务韩语教学的基本思路：将韩语听说读写译技能与商务知识有机融合，使学生在提高韩语语言技能的同时了解有关商务知识，造就学生“两条腿走路”的本领，培养以商务知识为底蕴、语言技能为依托的新时代复合型、实用型人才。

本套教材包括《商务韩语综合教程（上册）》、《商务韩语综合教程（下册）》、《商务韩语听说》、《商务韩语口语》、《商务韩语写作实训》、《商务韩语翻译》、《商务韩语函电实训》、《韩国语商务谈判》、《韩语经贸报刊文章选读》、《酒店韩语》及《旅游韩语》等教材。本套教材不是封闭的，而是随着教学模式、课程设置和课时的变化，不断推出新的教材。

本套教材的作者不仅具有丰富的教学经验，而且具有本专业中级以上职称、企业第一线工作经历，主持或参与过多项应用技术研究，这是本套教材编写质量的重要保证。

对外经济贸易大学出版社

2012年1月

前 言

中韩两国自 1992 年建交以来，关系日渐紧密，商务活动也逐渐增多，不可或缺的谈判也更加频繁。国际间的商务谈判不仅是跨国的谈判，更是跨文化的谈判。作为同受儒家文化深远影响的中韩两国，其文化交流的脉搏已经跳动了两千多年。尽管两国文化已具有很大的相似性和包容性，但由于民族背景、历史原因、政治环境、地域特点等多方面的差别，也使两国的文化在某些程度存在迥异。文化对经济有深刻的影响力。国际间的商务谈判实际上是不同文化交汇的经济表现。随着中韩两国经贸关系日益紧密，两国企业之间的商务谈判日渐频繁，商务谈判重要性也日渐显现。

人生活在社会中总要经历很多的事情，与很多的人打交道，在这其中经常会出现各种矛盾和冲突。而解决问题、化解冲突的有效手段就是谈判。按照最一般的认识，谈判是人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需要，通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。谈判由“谈”字和“判”字两个字组成，谈是指双方或多方之间的沟通和交流，判就是决定一件事情。只有在双方之间沟通和交流的基础之上，了解对方的需求和内容，才能够做出相应的决定。简单地说，谈判是我们从对方那里获得我们想要的东西的一个过程。如与客户谈判，客户希望你再降价 20%，否则，他将从别人那儿采购相应的货品。这时你是否继续降价，如何与客户谈条件？在谈判中你是否能够自如地控制整个局面？如果谈判陷入僵局，如何打破，用什么方法打破，你怎么处理？著名的《谈判的艺术》作者尼尔伦伯格也认为，“谈判的定义最为简单，而涉及的范围却最为广泛，每一个要求满足的愿望，每一项寻求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。只要人们是为了改变相互关系而交换观点，只要人们是为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。”

在日常生活中，很多方面都需要谈判，例如学生时代，成绩不好，想想回家怎么向家长交代；工作后，如何从领导那儿得到更重要的任务，如何使自己的薪资待遇有更大的提升机会；如何与客户、竞争对手进行沟通；甚至谈恋爱也是一个谈判的过程。可以说，小到我们身边的一件小事，大到中国加入 WTO，都是一个谈判的过程，谈判在生活中无处不在。

谈判最显著的特征是科学性和艺术性的有机统一。作为一门科学，它需要精密的计算、准确的数据、严格的推理、详实的论证。作为一门艺术，需要揣摩对方的心理，观察场上的气氛，灵活掌握原则，恰当使用策略技巧，原则而不呆板，精确而不死抠数字。极大程度地发挥自己的主观能动作用、发挥自己的创造性思维，既做得对，又做得好，这样才能取得较好的效果。因此，对于一个谈判者而言，在谈判中既要讲科学，又要讲艺术。在涉及对谈判双方实力的认定、对谈判环境因素的分析、对谈判方案的制订以及对交易条件的确定等问题时，则更多地体现出科学性的一面；而在具体谈判技巧的运用

和谈判策略的选用上,比较多的体现谈判艺术性的一面。“科学”告诉我们在谈判中如何做,“艺术”则帮助我们吧谈判做得更好。

对于任何一项谈判来说,谈判主体、谈判议题是最为基本的构成要素。谈判主体,是指参与谈判的双方(或多方)当事人。谈判议题就是指谈判中双方共同关心的并希望解决的问题。谈判议题最大特点就在于它对双方的共同性。

从性质上,可以将谈判分为政治谈判、经济谈判、军事谈判和私人事务谈判。政治谈判,也称为行政谈判,是指参与者围绕着政治或行政目的而展开的谈判。经济谈判广泛存在,它是指有经济组织或其代表人参加,以经济和商务目的为中心,双方因各种业务往来而进行的谈判。其最主要特征是谈判以价格为核心尺度。军事谈判则是指介入谈判的双方均为军事组织,并围绕着军事领域为实现某种军事目的而展开的谈判。

商务谈判是经济谈判的一种,是指不同利益群体之间为实现一定的经济目的,明确相互的权利义务关系而进行协商的行为。商务谈判是企业进行经济贸易活动的重要手段。可以从不同的角度划分。

从结构看,商务谈判可以分为分配型谈判和整合型谈判。分配型谈判的本质是对于一份固定利益谁应分得多少要进行协商。整合型谈判的本质是谈判双方都追求创造价值,即双赢谈判。

从标的上看,商务谈判可以分为商品贸易谈判、投资项目谈判、技术贸易谈判、劳务贸易谈判、索赔谈判等。

从双方接触的形式上看,可分为口头谈判和书面谈判。口头谈判又可分为面对面谈判和电子语声谈判。书面谈判是双方利用文字或图表,比如通过信函、电报、电传等形式进行的谈判。书面谈判主要适用于有经常性经济交往活动的谈判,产品批量大而供应范围广的购销谈判以及远距离谈判等。由于书面谈判、口头谈判各有利弊,因此,在实际工作中,常把几种谈判结合在一起使用。有的在一般情况下采取书面谈判的交易,在特殊情况下也可以改用口头谈判;经常有交往的双方,在原先双方约定的交易条件不变时,具体一笔交易就可以用书面谈判,而当情况和上述交易条件发生变化时,就需要电话沟通,约定在一起会晤,进行口头谈判。但不论采取哪种形式,只要是通过谈判达成协议,一般都要签订书面合同。即使书面谈判,也不例外。

商务谈判的显著特点是以获得经济利益为目的。商务谈判的基本原则是平等互利。商务谈判的重要作用是企业实现经济目标的手段。

商务谈判最为典型的谈判是货物买卖谈判。货物买卖谈判是指针对有形商品即货物的买卖而进行的谈判。按照交易地位可分为采购谈判和推销谈判。按照国域的界限可分为国内货物买卖谈判和国际货物买卖谈判。在国际货物买卖谈判中,又有进口谈判和出口谈判。它是最常见的商务谈判。

商务谈判的过程一般分为三个阶段,即开局阶段、磋商阶段和成交阶段。

国际商务谈判是国际商务活动中不同的利益主体,为了达成某笔交易,而就交易的各项条件进行协商的过程。谈判中利益主体的一方,通常是外国的政府、企业或公民,另一方则是中国的政府、企业或公民。在国际商务活动中,不同的利益主体需要就共同关心或感兴趣的问题进行磋商,协调和调整各自的经济利益,谋求在某一点上取得妥

协,从而在使双方都感到有利从而达成协议。国际商务谈判是一种对外经济贸易活动中普遍存在的一项十分重要的经济活动。

国际商务谈判既具有一般商务谈判的特点,又具有国际经济活动的特殊性,表现在:

1. 政治性强。国际商务谈判既是一种商务交易的谈判,也是一项国际交往活动,具有较强的政策性。由于谈判双方的商务关系是两国或两个地区之间整体经济关系的一部分,常常涉及两国之间的政治关系和外交关系,因此在谈判中两国或地区的政府常常会干预和影响商务谈判。因此,国际商务谈判必须贯彻执行国家的有关方针政策和外交政策,同时,还应注意国别政策,以及执行对外经济贸易的一系列法律和规章制度。

2. 以国际商法为准则。由于国际商务谈判的结果会导致资产的跨国转移,必然要涉及国际贸易、国际结算、国际保险、国际运输等一系列问题,因此,在国际商务谈判中要以国际商法为准则,并以国际惯例为基础。所以,谈判人员要熟悉各种国际惯例,熟悉对方所在国的法律条款,熟悉国际经济组织的各种规定和国际法。这些问题是一般国内商务谈判所无法涉及的,要引起特别重视。

3. 要坚持平等互利的原则。在国际商务谈判中,要坚持平等互利的原则,既不强加于人,也不接受不平等条件。所谓平等互利,是指国家不分大小,不论贫富强弱,在相互关系中,应当一律平等。

4. 谈判的难度大。由于国际商务谈判的谈判者代表了不同国家和地区的利益,有着不同的社会文化和经济政治背景,人们的价值观、思维方式、行为方式、语言及风俗习惯各不相同,从而使影响谈判的因素更加复杂,谈判的难度加大。

对韩商务谈判属于国际商务谈判。韩国语商务谈判遵循国际商务谈判的一般程序。韩国语商务谈判是指运用韩国语进行的国际商务谈判。为了使对韩商务进展顺利,要求谈判人员具备国际商务活动基本常识、了解韩国商务文化、具备跨文化交际的技能以及必备的语言技能和谈判技巧。

为了帮助从事对韩商务谈判人员或有志于对韩商务谈判的人士尽快熟悉和掌握商务谈判原理和技能,我们精心编写了《韩国语商务谈判》这本教材。本书针对中韩商务谈判的需要,用简明的韩国语和切合实际的内容,将语言技能与谈判业务技巧融为一体,使读者通过这本书,既能了解对韩商务谈判的基本概念、环节,又掌握韩国语的商务谈判用语及谈判技能,真正达到学以致用目的。

本书按照对韩商务谈判的内容,以基础理论、货物贸易谈判、服务贸易谈判、电子网络谈判为线索,揭示了对韩商务谈判活动过程,介绍了与这些谈判相关的主要内容。

各章节内容包括:背景知识介绍及评论、主题对话、词汇、句型、案例分析、术语介绍、谈判技巧和练习题。本书以商务知识适度、谈判技能精湛、谈判韩国语够用的原则编写,采用中韩文混合编写的形式。

本书可作为高职高专院校韩国语商务谈判专业、应用韩国语专业、商务韩国语专业、经贸韩国语专业的教材使用,也可以作为高等院校相关专业学生的参考教材和自学读本,还可以用作对韩商务管理人员、外贸工作人员的参考书。

本书在编写的过程中，得到了黄蕾、尉远琳和沈潼三位韩国语教师的大力支持和帮助，在此一一致谢。

由于编者的水平有限，书中错漏和不妥之处在所难免，恳请专家、同行和读者批评指正。

编 者

2011.10.10

目 录

第一篇 谈判前的准备

引言	1
제 1 과 협상의에 대한 이해 (对谈判的理解)	3
제 2 과 한국 협상문화의에 대한 이해 (对韩国谈判文化的理解)	15
제 3 과 시장조사 및 분석 (市场调查与分析)	27
제 4 과 협상의 예절 (谈判的礼节)	41

第二篇 货物贸易谈判

引言	55
제 5 과 물품의 품질과 수량 (货物的质量和数量)	57
제 6 과 물품의 포장과 운송방식 (货物的包装和运输方式)	71
제 7 과 물품의 가격 (货物的价格)	83
제 8 과 보험과 상품검사 (保险和商检)	99
제 9 과 물품의 인도와 결제 (交货和结算)	111
제 10 과 무역클레임 (贸易索赔)	125

第三篇 服务贸易谈判

引言	139
제 11 과 대리판매 협상 (代理销售谈判)	143
제 12 과 합자회사와 합작회사 설립 협상 (建立合资企业和合作企业谈判)	155
제 13 과 임대 협상 (租赁谈判)	175
제 14 과 공사도급계약 협상 (工程承包合同谈判)	189
제 15 과 기술이전 협상 (技术转让谈判)	199

第四篇 电子网络谈判

引言	215
제 16 과 전화 협상 (电话谈判)	217
제 17 과 서한 협상 (函电谈判)	229
제 18 과 인터넷 협상 (网络谈判)	241

附录 重要谈判句型 (중요한 비즈니스 협상 표현)	253
参考文献	257

第一篇

谈判前的准备

引 言

在社交场合或谈判桌前，许多人随机应变，口若悬河，对答如流，风度翩翩。一旦揭开了这个秘密，就会发现，任何人都不是天才，知识来自学习，关键是充分做好谈判前的准备工作。谈判桌上风云变幻，谈判者要在复杂的局势中左右谈判的发展，则必须做好充分的准备。只有做好了充分准备，才能在谈判中随机应变，灵活处理，从而避免谈判中利益冲突的激化。

由于国际商务谈判涉及面广，因而要准备的工作也很多。在市场调查的基础上，一般要进行谈判者自身的分析和谈判对手的分析、精心拟定谈判目标与策略，必要时还要进行事先模拟谈判等。这些准备工作是必须的。谈判前进行充分的准备是高效谈判的秘诀。

除此之外，商务谈判的礼节，即谈判时的言行礼节也是一个重要环节。商务谈判礼仪是在商务活动中体现相互尊重的行为准则。其核心是用这种行为准则用来约束谈判活动的方方面面。商务谈判礼仪体现人与人之间的相互尊重，它是商务活动中对人的仪容仪表和言谈举止的普遍要求。

제 1 과

협상의에 대한 이해 (对谈判的理解)

课文(본문)

오래 전부터 사람들은 최고의 재능이 있고, 최선의 노력을 다하며, 최고의 교육을 받은 사람들에게 성공이라는 보상이 돌아간다고 생각해 왔다. 그러나 오늘날의 성공은 재능을 가지고 노력하는 사람들뿐만 아니라, 원하는 것을 얻기 위해 협상을 해나갈 줄 아는 능력을 가진 사람에게 돌아간다.

그렇다면 협상이란 무엇인가?

협상은 가장 오래되고 가장 널리 사용되는 갈등 해결 방법이다. 우리가 살고 있는 이 세계는 거대한 협상 테이블이다. 그리고 싫든 좋든 우리는 그 협상 테이블에 앉을 수밖에 없다. 우리는 작게는 가족에서부터 상점의 판매원, 크게는 사업상 경쟁자 혹은 무슨 ‘협회’나 ‘권력 기관’과 같은 거창한 명칭을 가지고 있는 여러 상대들과 갈등을 겪는다. 이런 의견 충돌을 어떻게 처리하느냐에 따라서 우리의 인생은 성공할 수도 있고 실패할 수도 있다.

협상은 본질적으로 인간의 가장 기본적인 욕구를 충족해 나가고자 하는 하나의 게임이다.

그럼 인간의 기본적인 욕구란 무엇인가? 크게 세 가지다. 즉 물질적 이익을 얻고자 하는 마음, 위험을 피하고자 하는 마음, 그리고 가능하면 공평하고자 하는 마음 이 세 가지다. 나 에게도 상대방에게도 다 이런 마음이 있다.

협상은 상호 의존 관계에 있는 둘 또는 그 이상의 당사자가 보다 나은 성과를 이루기 위한 자발적 행위이며, 그리고 협상자 간에 상호작용하면서 갈등을 해소하는 과정이다. 그러니 협상은 타결 의사를 가진 2인 또는 그 이상의 당사자 간에 양방향 커뮤니케이션을 통하여 상호 만족할 만한 수준의 합의에 이르는 과정이라 정의할 수 있다. 협상의 본질은 자신이 필요로 하는 것에 대해 정확하고도 구체적인 인식을 바탕으로 상대방으로부터 최선의 것을 얻어내고자 하는 데 있는 것이다.

간단히 말하면 협상이란 상대방으로부터 내가 원하는 무언가를 얻어내는 과정이다.

협상은 과학적이고 예술적이다. 과학적인 면에 협상 요소·구조·원칙·과정 등이 포함되고 예술적인 면에 인간적인 요인이 포함된다.

협상에 영향을 주는 변수는 여러 가지가 있겠으나 결정적인 변수는 시간과 영향력, 정보 이렇게 세 가지이다.

여기서 ‘시간’은 필요성 내지 긴박성을 의미하고, ‘정보’는 상대방 기업이 처한 상황 및 해당 기술에 대한 생각, 개발 과정 등을 의미한다. 협상을 함에 있어서 이러한 시간과 정보는 상당한 영향력을 미친다. 예컨대 A사가 B사로부터 특정 기술을 도입하기 위하여 협상을 진행하는 경우, B사가 현재 팔고자 하는 기술을 대체할 신기술의 개발에 엄청난 투자를 한다. 이로 인하여 B사가 자금에 압박을 받고 있다. 그래서 B사는 현재 논의 중인 기술을 빨리 팔고 싶어한다. A사는 이 정보를 입수하게 되었다면, B사의 긴박한 상황을 적절히 활용하여 B사의 당초 요구치 보다 훨씬 낮은 수준에서 기술을 유리한 조건으로 도입할 수 있을 것이다.

‘영향력’은 어떤 것(주장)을 완성 또는 관철시킬 수 있는 능력을 말한다. 이러한 ‘영향력’이 클수록 협상에서 유리해짐은 당연한 것이고, 이는 철저한 사전 조사를 통해 상대방의 욕구 및 정보를 미리 파악했을 때 더 강해진다. 협상은 서로간의 어떤 필요성에 의해 합의를 도출하는 인간의 의사표시 과정이다. 그래서 그 진행 과정에서 서로의 감정이 개입될 수 있는 지극히 심리적인 것이라고 할 수 있다. 그러므로 동일한 내용이라든가 서로의 입장과 기분, 상황에 따라 영향력은 전혀 다르게 미칠 수도 있다. 따라서 정당성, 도덕성, 적법성 등을 내세운 합리적인 요구, 전문 지식을 동원한 논리적인 주장, 예의 바른 태도, 완강한 설득, 공감대 형성 등은 상대방을 움직이게 할 수 있는 큰 힘(영향력)이 된다.

협상은 그 특성에 따라 정치 협상, 경제 협상, 군사 협상 등으로 나눌 수 있다. 그 수단에 따라 면접 협상, 전화 협상, 편지와 전보 협상, 온라인 협상으로 나뉜다.

비즈니스 협상은 경제 협상에 속한다.

비즈니스 협상은 사람들이 피차간의 상무 관계를 조화롭게 하고 상대방의 요구를 만족시키기 위해 협의와 대화를 통하여 특정한 상무 교역을 달성하기 위해 노력하는 행위와 과정이다.

어떠한 협상도 원칙이 있다. 비즈니스 협상의 원칙은 다음과 같다.

1. 최소한의 투자로 최대한 효과를 얻어냄으로써 효율성과 생산성을 제고한다.
2. 협약 당사자의 이해관계상 갈등 구조를 해결하는 과정이 되도록 하여 당사자 모두에게 이득을 창출한다.
3. 경쟁적 협상과 협동적 협상의 균형을 유지한다.
4. 충분한 시장 경쟁이 이루어진 사업 계획 내용을 존중한다.
5. 이해관계 차이의 유형에 따른 협의 방법을 적용한다.

국제 비즈니스 협상은 비즈니스 협상의 한 가지이다. 그 기본 원칙은 협약 당사자가 평등하게 서로 이익을 주는 것이다. 이외에도 협상에는 하나의 시스템과 전략이 있다. 협상을 통하여 무엇을 얻어낼 것인가? 그리고 얼마만큼의 융통성을 발휘할 것인가를 분명히 하는 것이 중요하다. 이것은 협상 시작 전에 먼저

선행되어야 한다. 그리고 협상하는 과정에서 자신감이 있어야 하고 서로 존중해야 한다.

협상은 구조에 따라서 분배적 협상, 통합적 협상으로 나뉜다. 분배적 협상이란 합의 고정되어 있는 가치의 분배를 위해 서로 경쟁하는 협상을 말한다. 분배적 협상에서의 핵심 이슈는 누가 가장 큰 가치를 차지할 것인가 하는 부분이다. 이런 유형의 협상에서는 한쪽의 이득은 곧 상대방의 희생을 의미한다. 즉 분배적 협상은 일방은 승리하고 다른 일방은 패배하는 식의 협상을 의미한다. 통합적 협상이란 협상 당사자들이 자신들의 이해관계를 통합한 합의를 도출해냄으로써 서로 극대화된 이익을 얻기 위해 협력하는 경우를 말한다. 이런 협상에서는 가치 창출과 자기 몫 챙기기가 동시에 추구된다. 즉 분배적 협상과는 달리 협상 당사자 혹은 관련자 모두가 승리하는 협상을 말한다. 즉 win-win 협상이다.

협상은 방식에 따라서 구두 협상과 서면 협상으로 나뉜다.

협상은 표적에 따라서 물품 매매 협상, 기술 무역 협상, 합자 경영 협상, 합작 경영 협상, 용역수출협상 등으로 나뉜다.

협상의 단계는 일반적으로 사전 준비 단계, 예비 협상 단계, 본 협상 단계, 마무리 협상 및 타결 등으로 구분할 수 있다.

사전 준비 단계:

실제 협상을 시작하기에 앞서 준비 작업은 협상 성과에 적지 않은 영향을 미친다. 준비가 덜 된 협상 당사자는 현실적이며 명료한 협상 목표가 없거나 쟁점에 대해서도 아는 바가 없고 세의 균형에 대해서도 오판할 가능성이 높다. 협상의 준비 단계에서는 협상 팀 구성, 정보의 수집과 평가, 협상의 목표와 최상의 대안(BATNA)의 설정을 분석하게 된다.

예비 협상 단계:

예비 협상 단계에서는 협상 당사자 간의 상견례 등의 의례와 의식, 쌍방의 기본 입장 표명, 협상자 수, 협상 일정, 협상 횟수, 협상 장소, 발언자, 협상에서 지켜야 할 기본 자세나 의사 진행 과정, 협상 시한 등과 같은 기본 규칙 설정 등이 이루어진다. 효율적 협상을 위해 쟁점이 될 것으로 예상되는 것이 필요하다. 그리고 시간을 두고 실무자가 검토할 사항 등을 합의를 통해 도출하거나 합의 윤곽을 잡아서 본 협상에 넘기는 것도 바람직하다.

본 협상 단계:

본 협상 단계는 쌍방의 협상 당사자가 공식적으로 요구 사항을 제시하고 협상을 시작하여 몇 가지의 쟁점으로 압축될 때까지의 시기를 의미한다. 이 과정에서는 협상이 본론으로 진입하여 다양한 전술과 행동이 이루어지며, 입장 재평가를 통해 수정안을 제시해 나간다. 또한 협상 팀 내의 의견 조정을 위한 별도 회합이나 조직 내부 협상도 이루어진다. 자신에게 유리한 방향으로 가기 위해 노력하게 되는데 논점 교환, 협상의 효율적 운용 등이 중요한 요소로 작용한다. 협상 당사자들의 전략이 분배적 전략이나 혹은 통합적 전략이나에 따라 그 내용이 크게 달라질 수 있다.

마무리 협상 및 타결:

마무리 협상은 협상의 마지막 단계이다. 타결은 대립하던 여러 편이 타협하여 좋도록 일을 마무리, 또는 그 일이다. 이 단계는 협상의 목적을 이루는 것이다. 협상의 목적은 선정된 협상 대상자와 협의를 거쳐 사업 시행 조건을 확정하여 실시 협약을 체결하기 위해서이다.

한국어 비즈니스 협상은 경제 협상에서의 국제 비즈니스 협상에 속한다. 한국어 비즈니스 협상은 일반적인 협상과 비슷한데 또한 자신의 특징이 있다. 그 특징은 다음과 같다.

1. 협상 참가자는 중국 정부, 단체, 기업, 개인과 한국어를 말하는 국가, 단체, 기업, 개인이다.
2. 협상의 주제는 국제 비즈니스 문제이다.
3. 협상의 수단은 상황에 따라 면접 협상, 전화 협상, 편지와 전보 협상, 온라인 협상을 각각 구사할 수 있다.
4. 협상의 언어는 한국어이다.
5. 협상의 문화 배경은 한국문화와 중국문화이다.

우리는 이 과정을 배울 때 협상, 비즈니스 협상, 국제 비즈니스 협상의 일반적인 규칙과 특징을 파악하고 한국어 비즈니스협상의 지식과 기능에 능통해야 한다. 더욱이 한국어 비즈니스 협상 구제, 편지와 전보의 작성 능력을 특별히 주의해서 키워야 한다.

主题会话 (주제 회화)

주제 회화 1

(회사 직원 왕임과 이호는 협상의 특징에 대하여 의론한다.)

왕: 이호 씨, 협상은 어떤 특징이 있지요?

이: 네. 마침 전번에 과장님에게 가르침을 청한바가 있어요.

왕: 그럼, 좀 소개해 주세요.

이: 생활 속에는 다양한 협상 상황이 존재해요. 생활 속 협상이든 국가간 협상이든 기업간 협상이든 모든 협상에는 근본적으로 같은 특징을 갖고 있어요.

왕: 그래요? 구체적으로 말해 보세요.

이: 대체적으로 협상의 특징은 다섯 가지 있어요. 첫째, 둘 이상의 당사자와 그 사이에 이해관계의 갈등이 존재하는 것. 둘째, 더 좋은 결과를 기대하는 것. 셋째, 자신만의 해결책을 기대하는 것. 넷째, 주고받기를 기대하는 것. 다섯째, 유형의 문제뿐만 아니라 무형의 문제를 협상해요.

왕: 대충 이해했는데 유형 문제와 무형 문제를 좀 설명해 주세요.

이: 성공적인 협상은 가격이나 합의 조건 같은 유형의 문제뿐만 아니라 협상이 진행되는 동안 상대방에게 영향을 줄 수 있는 심리적 동기 같은 무형의 문제들도 있는 것이에요. 무형 요소를 예로 들면, 협상결과가 좋을까 안 좋을까 하는 두려움, 다른 영업 사원보다 실적을 더 쌓으려는 욕구 등이 있어요.

왕: 알겠습니다. 고마워요.

이: 괜찮아요.

주제 회화 2

(회사 직원 왕임과 이호는 연애와 협상의 유사점에 대하여 의론한다.)

왕: 이호 씨, 듣건대 협상은 연애와 비슷하다멘서요?

이: 그렇지요. 저도 흡사하다고 보아요. 예를 들어 연애할 때 상호작용, 상호의존성 그리고 이해관계가 있는데요. 그것은 상대가 있고 서로의 이해관계를 충족시킨다는 것을 보여 주어요. 서로의 이해관계를 충족시킨다는 것이 바로 win-win 협상이에요.

왕: 허허, 재미있어요.

이: 또 말할 것은 연애는 거절에서 시작되고 양보하고 절충하는 과정이에요. 그리고 연애에서 정보 수집과 원활한 의사소통이 중요해요. 연애는 고도의 심리전이니까 인내심을 필요로 해요. 연애에서 성공하려면 신뢰와 상호 관심이 중요해요. 연애할 때 설득 능력(애원과 눈물)이 주요 힘의 요소이예요. 마지막으로 합의의 이행이 부실하면 헤어질 가능성이 높아요.

왕: 듣기에 진짜 같아요. 이호 씨는 논문을 써도 되겠어요.

이: 아니요. 그냥 해 본 소리예요.

单词 (단어)

협상(協商)	[名] 谈判
보상(補償)	[名] 报偿
갈등(葛藤)	[名] 矛盾
테이블(table(영))	[名] 桌子
거창하다(巨創-)	[形] 巨大
욕구(慾求)	[名] 欲望
해소(解消)	[名] 解决
타결(妥結)	[名] 妥善解决
커뮤니케이션(communication (영))	[名] 交流
합의(合意)	[名] 意见一致
정의하다(定義-)	[他] 定义
바탕	[名] 根底
최선(最善)	[名] 最好
요인(要因)	[名] 重要原因
긴박성 (緊迫性)	[名] 紧迫性
도입하다(導入-)	[他] 引进
엄청나다	[形] 非常大

압박(壓迫)	[名] 压迫
입수하다(入手-)	[他] 收进
적절히(適切-)	[副] 恰当
파악하다(把握-)	[他] 把握
개입되다(介入-)	[自] 介入
지극히(至極-)	[副] 极度
적법성(適法性)	[名] 合法性
동원하다(動員-)	[他] 调用
완강하다(頑強-)	[形] 顽强
공감대(共感帶)	[名] 共感带
온라인(on-line(영))	[名] 网上
조화롭다(調和-)	[形] 和谐
이득(利得)	[名] 获利
창출하다(創出-)	[他] 创造
경쟁적(競爭的)	[名] 竞争的
협동적(協同的)	[名] 合作的
균형(均衡)	[名] 均衡
적용하다(適用-)	[他] 适用
시스템(system(영))	[名] 系统
융통성(融通性)	[名] 变通性
선행되다(先行-)	[自] 先行
분배적(分配的)	[名] 分配的
통합적(統合的)	[名] 整合的
합(合)	[名] 总合
이슈(issue(영))	[名] 议题
도출하다(導出-)	[他] 导出
협력하다(協力-)	[自] 合作
챙기다	[他] 准备
면접(面接)	[名] 面谈
표적(標的)	[名] 目标
마무리	[名] 结尾
세(勢)	[名] 势
상견례(相見禮)	[名] 相见礼
윤곽(輪廓)	[名] 外形
압축되다(壓縮-)	[自] 压缩
본론(本論)	[名] 正题
회합(會合)	[名] 会合
마무르다	[他] 收尾