

홈 · 한국일보 · 스포츠한국 · 서울경제 · 소년한국일보 · 코리아타임스 · 미주한국일보

hankooki.com 한국일보

독자투고 > 지면보기 >

Home 정치 경제·재테크 사회 문화·연예 건강·라이프 스포츠 국제 IT·과학

SEARCH Q검색

한국아이닷컴 > 한국일보 > 경제·재테크

크게 : 작게 : 프린트 : 기사

경제·재테크

- 최신기사
- 증권
- 금융·머니
- 부동산
- 기업
- 기업인사
- 생활경제
- 취업·창업
- 자동차
- 클린플러스

"한국인 경영자들, 이기심 세계 최고"

KOTRA, 16개국 비즈니스 협상 스타일 분석 보고서 발표

한국인 경영자들은 이기심이 강한 반면, 협상을 주도하는 능력은 다른 국가 경영인들에 비해 떨어진다는 분석결과가 나왔다.

KOTRA(사장 홍기화)는 글로벌협상 분야 세계 최고전문가인 진 브렛(Jeanne Brett) 석좌교수, KAIST 경영대학원 및 비즈니스 이코노믹스의 이수진 교수와 공동으로 실시한 한국인들의 일에 대한 설문조사 분석 보고서를 12일 발표했다.

이 보고서는 한국을 포함한 16개국 2,450명의 경영인들을 대상으로 실시한 국가별 협상 스타일에 대한 설문조사 결과다.

비즈니스 협상시 자신의 욕구를 더 많이 충족시키려는 경영인들의 이기심은 한국이 조사 대상국 중 가장 강한 것으로 분석됐다.

이에 반해 사회적 책임감의 중요성에 대해서는 16개국중 13위를 기록, 스웨덴, 독일과 함께 최하위로 나타났다. 스웨덴과 독일인들의 경우 사회적 책임은 정부의 몫이라는 인식이 강했다.

협상 시 자발적 목표 설정과 책임감, 독립성, 창의성 등을 묻는 협상주도력에 있어서는 한국인들이 최하위를 기록했다. 일본과 스웨덴이 한국과 비슷한 반면, 팔레스타인과 이스라엘은 상대적으로 협상주도력이 강했다.

또한 자신과 상대방에 대한 사회적 지위의 중요도를 통해 드러나는 계급의식은 팔레스타인, 태국, 중국 등 아시아 국가들이 상위를 차지한데 반해, 프랑스, 독일, 미국, 스웨덴은 최하위였다. 한국은 7위로 조사됐다.

진 브렛 교수는 "협상 시 자신의 이익만큼 상대방의 이익도 고려해야 한다"며 "한국을 포함한 대부분 국가에서는 기업이나 개인의 사회적 지위에 따라 결과가 크게 좌우되지만, 서구문명은 해당 협상 결렬 시 즉각 대응할 수 있는 대안들을 얼마나 많이 갖고 있는가에 협상의 성패를 달려 있음을 알아야 한다"고 충고했다.

<저작권자 © 한국아이닷컴, 무단전재 및 재배포 금지>



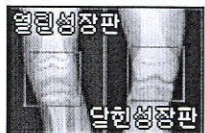
[AD] 충격! 죽어가던 기억세포가 살아났다.



[AD] 아내가바라는 잠자리1석5조로 해결!



[스타] 배용준, '목발 짚..'



[AD]자녀의 숨은키 12cm 더 키우기