

강 의 계 획 서

2016 년도 1학기 (정규)

교과목	과목코드	과목명	설득과 협상	학점	3	시수	3
담당교수	음 영 철		이메일			연락처	
평가방법	중간고사	기말고사	출 석	기 타	보고서	계	
	30	30	10	20	10	100	
교과목의 목적및개요 (학습목표)	21세기는 설득과 협상의 시대이다. 재학생과 특별히 졸업을 앞둔 학생들에게 설득과 협상 기술은 시대적 요구이기도 하다. 이 과목을 공부하면 자신이 원하는 것을 설득력 있게 제시할 수 있을 것이다.						
주교재 (수업자료)	김용규, <설득의 논리학>, 웅진지식하우스, 2007. 스튜어트 다이아몬드, 김태훈 역, <어떻게 원하는 것을 얻는가>, 8.0, 2011.						
부교재							
참고문헌	로버트 차알드니, <설득의 심리학>, 21세기북스, 2002.						

강 의 진 도 표

주	월 / 일	강의주제및내용	강의방법	과제물	비고
1		수사학과 예증법/협상 전략	강의		
2		삼단논법/감정의 중요성	강의		
3		배열법과 yes-but논법/의사소통	강의		
4		귀납법과 과학의 수사학/표준과 프레임	강의		
5		가추법과 가설연역법/가치의 교환	강의		
6		연역법과 자연언어/감정 공유	강의		
7		심리학과 의사결정/문화의 차이	강의		
8		토론술과 논쟁술/협상 모델	강의		
9		이치 논리와 퍼지 논리/협상 전략	강의		
10		진리론/인정 받는 사람들의 비밀	강의		
11					
12					
13					
14					
15					
16					