

# PM 특강(1)

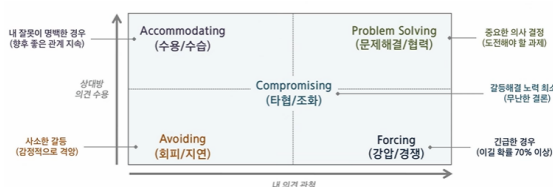
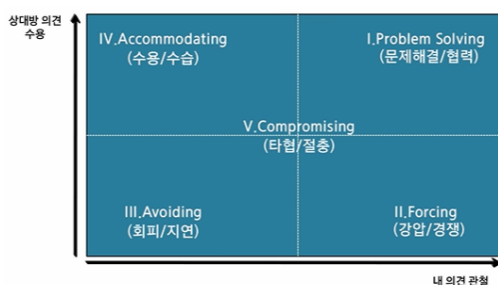
## 강사님 소개

- 위즈덤 팩토리 대표 (경영 컨설팅업)

### [공통PJT] Project Management

과정 목표	Module	주요내용	시간	학습방법
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프로젝트를 관리하기 위한 실질적이고 체계적인 내용을 학습하고 실제 프로젝트에 적용할 수 있다.</li> </ul>	Module 1. 프로젝트 갈등관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프로젝트 갈등 해결 전략                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- [강의] 문제해결, 강압/지시, 회피/지연, 수용/수습, 타협/절충</li> <li>- [Quiz] 프로젝트 상황에 따른 갈등 해결 전략 선택</li> </ul> </li> <li>• 팀장의 갈등 관리 원칙</li> </ul>	2H	강의 / 토의
<b>교육대상/교육일정</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 개요특강 : 12기 전체 대상, 1/6(월) 16시~18시</li> <li>• 본특강 : 선발 대상, 1/14(월)~15(화) 1일 2H, 2회(3개조)</li> </ul>	Module 2. 프로젝트 착수 (핵심성공요인)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프로젝트 착수 단계 핵심성공요인</li> <li>• 구글 아리스토텔레스 프로젝트 인사이트</li> <li>• 착수 단계: AI 도구를 활용한 프로젝트 관리 팀 세팅</li> </ul>	2H	강의 / 토의
<b>교육강사</b>  <b>윤건상 강사</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (주)위즈덤팩토리 대표</li> <li>• 경영학박사(MOT)</li> <li>• 삼성전자, SK, 넥슨코리아 PM 교육</li> </ul>	Module 3. 프로젝트 실행 (이슈관리)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프로젝트 실행 단계 이슈관리</li> <li>- [Case Study] 역할을 회피하는 팀원</li> <li>- [Case Study] 예산이 필요한 상황</li> </ul>	2H	강의 / 토의
	Module 4. 프로젝트 종료 (집단적 몰입)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프로젝트 종료 단계 마음가짐</li> <li>- [Case Study] 일정을 준수하기 위한 팀장의 노력</li> <li>• Wrap up</li> </ul>	2H	강의 / 토의

## 갈등 관리 전략



1. 문제해결/협력 win-win이 제일 좋다!
2. 회피/지연 vs. 강압/경쟁 가장 부정적인 효과가 오래 가는 갈등 관리 전략은 무엇인가?
  - 회피지연: 복수로 이어지지는 X
  - 강압경쟁: 소극적복수로 이어질 수도
3. 가장 나중에 적용을 검토: 타협/절충

### I. 문제해결/협력 특징

- Win-Win situations (윈-윈 상황)
- Sharing ideas and information (아이디어나 정보 공유)
- Seeing problems and conflicts as challenges (문제나 갈등을 도전의 기회로 인식할 때)

### I. 문제해결/협력 선택 상황

- 이해관계자에게 **중대하고 반드시 극복**해야 하는 갈등
- 갈등해결 과정이 **배움으로 큰 의미**를 가질 때
- [적용] 프로젝트 계획수립 단계의 **핵심 의사결정**
- [주의] 갈등 해결에 **오랜 시간과 노력** 필요

## ⇒ 기술적 결정

### II. 강압/경쟁 특징

- Create win-lose situations (내가 옳고 상대가 틀린 것을 분명히 해야 할 때)
- Use of power plays (권력/지위를 사용)
- Forcing submission (상대의 굴복을 강요)

### II. 강압/경쟁 선택 상황

- **긴급한 의사결정**을 해야 하는 갈등 (안전과 관련된 사안)

## ⇒ 마감 직전

- 무엇이 경쟁일까?
  - 끝까지 싸우겠다. ex) 결과물로 보자! , 잘잘못을 따져보자!

### III. 회피/지연 특징

- Hoping they'll go away (조만간 없어지리라 생각될 때)
- Problems under consideration (해결책을 모색하는 중)
- Use of secrecy to avoid confrontation (문제를 회피하는 모습을 감춰야 하는 경우)

### III. 회피/지연 선택 상황

- 사소하거나 **중요도가 낮**은 갈등
- 갈등으로 감정이 격앙된 상태
- [적용] 갈등 해결의 **가망성이 매우 희박**한 경우
- [주의] **소극적인 사람**으로 인식될 수 있음

## ⇒ 점심 메뉴, 좌석 배치(사소), 우선순위가 더 높은 일이 있을 때 고려

### IV. 수용/수습 특징

- When my fault is clear (내 잘못이 분명할 때)
- Giving way (항복할 때)
- Maintain cooperation (아쉽지만 협력관계를 유지할 필요가 있는 경우)

### IV. 수용/수습 선택 상황

- 과거에 대한 **교훈**과 **미래의 신뢰**를 구축해야 하는 갈등
- [적용] 내 잘못이 명백하여 조직 내 평판이 나빠지는 것을 막아야 하는 갈등
- [주의] 태도의 **진정성**에 의심받을 수 있음

## ⇒ 돈을 쓰거나 시간을 더 투자하여 진정성을 더하자

### V. 타협/절충 특징

- If the conflict is ambiguous (갈등이 애매한 경우)
- Negotiation (협상할 때)
- looking for deals and trade-offs (거래나 교환을 추구하는 경우)

### V. 타협/절충 선택 상황

- 중요한 갈등이나 해결을 위한 **노력을 최소화** 하고 싶을 때
- 갈등의 상대방과 **대등한 힘**을 가지고 동일한 목표를 추구할 때
- [적용] **시간 압박**이 있는 상황에서 **무난한 결론**이 필요할 때
- [주의] 타협/절충은 협력 or 경쟁으로 전환하기 위한 **잠복 단계**

## ⇒ 마지막에 고려하세요.

## 소감

- 오늘까지 기획 회의가 길어져 회의 진행에 어려움이 있었고, 다수결로 기획 주제를 정하고 다음 단계로 넘어가려고 했었다.
  - 휴게실에서 팀의 분위기를 한번 더 환기시키고, 서로의 의견을 확인했다.
  - 지금은 프로젝트 계획 수립 단계의 **핵심 의사결정과정** 이기에 벌써 절충안을 제시하는 것은 팀원 누구도 만족하지 못했을 것 같다.
  - 다음번에도 의견수렴이 이어지지 않는다면 다시 다수결 투표를 할 수도 있겠지만 한번 더 노력한 후 이어지는 과정에서는 팀원들 모두가 납득해주지 않을까? 생각한다.  
⇒ 나의 선택지에 이름을 붙이고 좀 더 합리적인 판단의 근거를 알게 되어 좋았다! 😎
- 
- **퍼실리테이션**, **퍼실리테이터** 라는 단어를 알게 되었다. 개발 외에도 해당 단어로 써치하면서 더 좋은 협업을 위해 배울 것들을 찾아낼 수 있을 것 같다.

퍼실리테이션(facilitation)은 **집단의 활동을 촉진하고 지원하여 목표를 달성하는 과정**을 말합니다. 퍼실리테이션을 통해 그룹의 상호작용을 촉진하고, 집단지성을 활용하여 효율적인 의사결정을 이끌어냅니다.

<https://brunch.co.kr/@matigevic/7>