

글 _ 김세중(크레듀 역량교육팀 차장)

협상의 전술



학

교 교실에서 선생님이 수업을 시작했다. 수업이 진행되면서 학생들이 하품을 하거나 졸기 시작했다. 한 학생이 “이거 시험에 나와요?” 하고 질문하자, 선생님은 “응, 이거 매우 중요한 부분이야. 꼭 시험에 나온다”고 답했다. 그러자 학생들은 정신을 차리고 노트필기와 수업에 열중했다. 학생들의 동기는 성적이다. 성인들의 동기는 돈, 명예, 자유, 행복 등 무수히 많다. 협상 상대의 동기를 찾아 이를 더욱 유발해 발전시키는 것이 중요한데 이것의 열쇠는 정보수집이다.

협상 당사자가 아무리 중요한 이슈에 강한 집착력을 갖는다고 해도 자신의 목표와 의지를 상대에게 전달하지 못한다면 아무 의미가 없을 것이다. 따라서 협상전술은 협상과정에 중요한 영향을 미치는 협상요소가 된다.

다 양 한 협 상 전 술 의 종 류

◆ **분위기 제압 전술** : 이는 협상 이전에 유리한 위치를 점령하기 위해 초기부터 고압적인 자세로 임하는 전술이다. 협상의 쟁점을 우선 제시하기 보다는 협상단의 인원구성 문제, 일정, 그리고 장소 선정 등의 다른 부분부터 분위기를 제압하고자 하는 전술로 국제협상에서 많이 볼 수 있다

◆ **전제 조건 추가 전술** : 이 또한 사전 분위기 제압 전술과 연계되는 전술로 협상에 임하는 조건을 먼저 제시하고 협상 시작 전부터 한두 가지의 이득을 우선 챙기는 전술을 말한다.

◆ **상대 무시 전술** : 협상 상대를 무시하거나 제안을 거부함으로써 상대방을 흥분하게 하고 이를 통해 더 많은 정보를 얻어내는 전술이다.

◆ **거짓 양보 전술** : 최초로 무리한 요구를 제안함으로써 상대방에게 혼선을 주고, 이후에 자신의 무리한 조건을 일부 양보하는 조건으로 다른 대가를 요구하면서 자신의 설득력을 높이는 전술이다.

◆ **태도 변화 유도 전술** : 상대방의 요구에 대한 어느 일정 부분은 양보할 의사를 조금씩 보여줌과 동시에 자신이 요구하는 다른 조건은 계속 요구함으로써 상대방의 태도를 변화시키고자 하는 전술이다.

◆ **교착 위험 전술** : 일명 ‘벼랑 끝 전술’이라고도 불리는 전술로 자신의 협상목표가 끝까지 관철되지 않으면 상당한 위험상황이 초래된다고 위협하는 전술을 말한다.

◆ **비밀협상 전술** : 공식적인 협상단 간의 협상 이외에 다른 루트를 통한 사전 물밑협상을 진행함으로써 공식적인 협상결과 발표가 마치 공식적인 협상을 통해 진행되었다고 보일 수 있는 명분을 가지는 전술이다.

◆ **살라미 전술** : ‘SALAMI SLICING’이라는 요리기술에서 유래된 전술로 껌질을 하나하나 벗기듯이 조금씩 조그마한 양보를 얻어내는 전술을 말한다. 상대방의 입장에서는 최초 별 문제가 안 될 것 같아 조그마한 양보를 하였는데 이러한 조그마한 양보를 자꾸 허락하다 보면 함정에 빠진 것을 알게 될 것이다.

◆ **최대양보선 확보 전술** : 다른 여러 가지 협상안 중에서 자신이 판단하는 매우 중요한 사안에 대해서는 상대방에게 최대 양보선을 미리 알려주고 이를 끝까지 지키는 전술이다.

◆ **뽑아먹기 전술** : 협상 종결 시점에서 합의된 내용에 대해 최대한 자신이 유리한 입장으로 해석을 하여 합의서의 문구를 수정하는 전술이다. 이는 협상 마무리 기술과 연계되는 전술로서 마지막 단계에서 상대방이 다소 방심할 수 있는 틈을 노려 하나라도 더 유리한 부분을 챙겨보는 전술이다.