



**설득, 협상, 교섭... 무한경쟁시대!! 설득시키지 않으면 설득 당한다!!**

# **HOW TO BECOME AN "GOOD NEGOTIATOR"**

# CONTENTS

협상력은 논리보다 공감에서 나온다

감성 협상론

신의 교섭력 – ‘타협’ 이란 없다

Chapter1

Chapter2

Chapter3

Chapter4

Chapter5

Chapter6

Chapter7

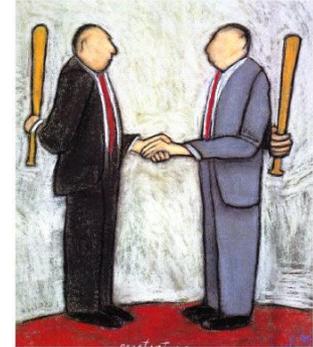
상대 마음 저 깊은 곳 ‘숨은 욕구’ 건드려라

협상의 10계명

# 협상력은 논리보다 공감에서 나온다

→ “힘, 협박, 파업, 비난 등으로 상대방을 압박하면 들인 노력에 비해 얻어낼 수 있는 파이가 작아진다.”

→ “상대방의 생각과 감성을 이해하고 존중할수록 얻는 대가가 더 커진다.”



## 〈손자병법〉 - 병법의 2대 원칙

‘승산 없는 싸움은 하지 마라’, ‘싸우지 않고 이겨라’

→ “백 번 싸워서 백 번을 이긴다 하더라도 그것이 최고의 방법은 아니다.

싸우지 않고 적을 굴복시키는 것이야말로 선한 자의 으뜸이다.”

# 감성 협상론

상대방의 머릿속을  
파악하라

감정에 신경 써라

모든 상황은  
제각기 다르다

상대방이 따르는 표준  
(standard)을 활용하라

상대방이 원하는 것을  
많이 찾아라

절대 거짓말을  
하지 마라

의사소통에  
만전을 기해라

숨겨진 걸림돌을  
찾아라



# 감성 협상론

상대방의 머릿속을  
파악하라

상대방의 생각, 감성, 정서를 파악

상대방이 자발적으로 손을 내밀도록 하는 것

감정에 신경 써라

중요한 협상일수록 사람들은 논리보다 감성에 의존

상대방의 감정을 보살펴야 무엇인가를 얻을 수 있다

모든 상황은  
제각기 다르다

시간, 날씨, 컨디션에 따라 상황은 달라진다

어제의 no가 오늘의 yes가 될 수도 있다

상대방이 따르는 표준  
(standard)을 활용하라

취향, 성향을 알면 원하는 것을 얻을 수 있다

까다로운 사람을 상대할 때 효과적이다



# 감성 협상론

상대방이 원하는 것을  
많이 찾아라

각양각색(各樣各色)

내겐 사소한 것이 상대방에겐 가치 있을 수도 있다

절대 거짓말을  
하지 마라

언젠가 상대방이 알게 되고 장기적으로 손해를 입는다

가면은 언젠가 벗겨진다

의사소통에  
만전을 기해라

비난, 협박 등의 협박은 파이를 작아지게 한다

양자택일은 비극이며 갈등만 조장할 뿐이다

숨겨진 결림들을  
찾아라

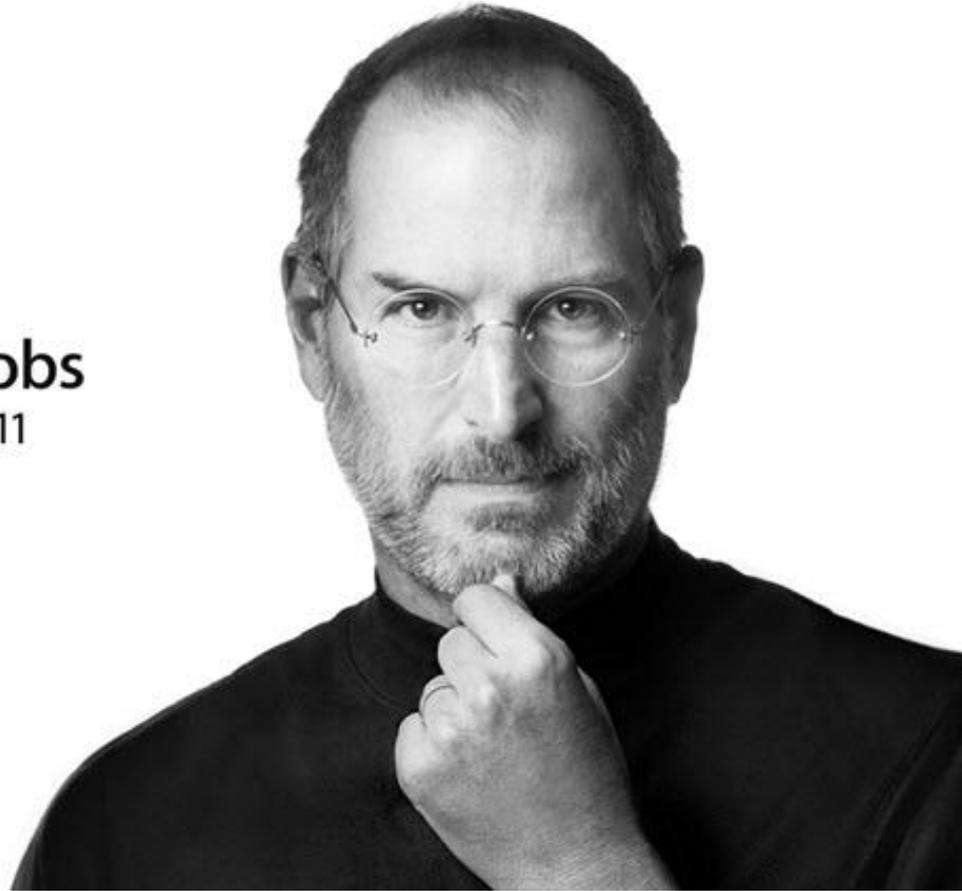
문제가 생겼다면 상대방의 행동을 읽어야 한다

역지사지(易地思之)



# 신의 교섭력 – ‘타협’ 이란 없다

**Steve Jobs**  
1955-2011



# Chapter1. 말하는 내용보다 말하는 태도가 협상을 좌우한다

## 잡스의 '정보 지배'

- ① 상대를 안달하게 만든다
- ② 기복 있는 말투
- ③ 완벽한 조명(제품 위주)



## 보통 사람의 '정보 은닉'

- ① 비밀 유지를 중요시 여긴다
- ② 일관성 있는 목소리 톤
- ③ 완벽한 조명(발표자 위주)

- 협상은 '미안하지만 어렵겠다' 는 말에서 시작된다
- 간판함도 전략이 된다
- 침묵도 때로는 무기가 된다

## Chapter2. 나약한 동지는 잠재적인 적이다

### 잡스의 '비정'

창업할 때 있었다고 해서  
모두 스톡옵션을 받을 수  
있는 것은 아니다.



### 보통 사람의 '온정'

같이 고생한 만큼의 혜택을  
배분하는 것은 당연하다.

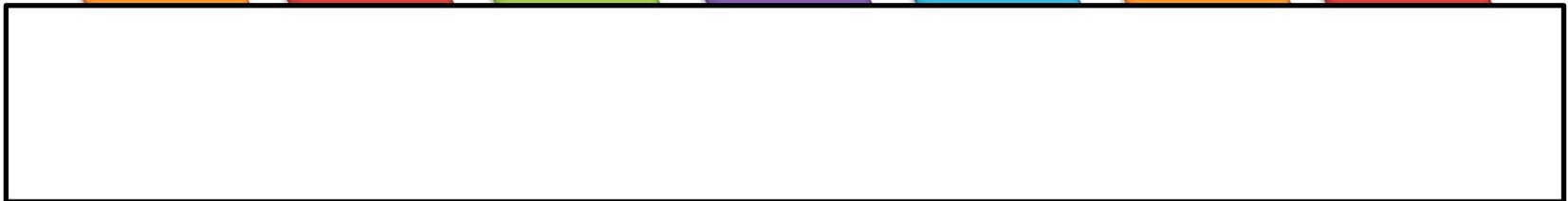
- '화합' 으로는 이길 수 없다. 이겨야 화합할 수 있다.
- 과거라는 굴레에서 벗어나라.
- 무대에 선 사람이 주인공이다.
- 성과물만 있으면 이야기는 세상이 만들어준다.

# Chapter3. '타당한 안' 보다 '부당한 안' 으로 협상을 움직여라

잡스의 '무모함'



보통 사람의 '무난함'



## Chapter4. 최선의 설득법은 직접 부딪히는 것이다

### 잡스의 '공격'

비즈니스에서 싸우는 상대는  
날마다 변한다.



### 보통 사람의 '방어'

계약 존속을 위해 상황에 상관없이  
이전의 위치를 지속해나간다.

- 우위에 섰을 때 협상방법을 바꿔라
- 협상 상대를 분석하라

# Chapter5. 낙관은 생각 없음에서 비롯되지만 비관은 능력 없음에서 비롯된다

## 잡스의 '원거리 협상'

- ① NO
- ② 직접 수요를 창출해 나간다
- ③ 교섭은 무조건 CEO의 몫



## 보통 사람의 '근거리 공격'

- ① '불가능하다' 에 귀를 기울인다
- ② 先 시장조사 後 결정
- ③ 전문가에게 권한 위임

- 승리는 타협으로 얻을 수 없다
- '자신의 방법' 이 아니라 최고의 방법을 선택하라
- 돈 이외의 플러스 알파로 상대를 흔들어라

# Chapter6. 실패라고 생각하지 않으면 진정한 실패가 아니다

잡스의 '복수'

'내가 곧 법이다'

Call社 알렉스 캠퍼

VS

Apple社 스티브 잡스

보통 사람의 '복구'

상식의 틀 안에서 행동

가급적 상생(相生) 기초로 한 협력관계



- 신의 깨뜨리는 것조차 정당화하는 협상술
- 싸움터를 바꾸는 것은 상황을 바꾸는 것

# Chapter7. '기다림' 은 이기는 데 중요한 요소다

잡스의 '완급'

Stay Hungry.

Stay Foolish.



보통 사람의 '성급'

남과 자신의 인생이 뒤바뀌는

삶을 살아간다.

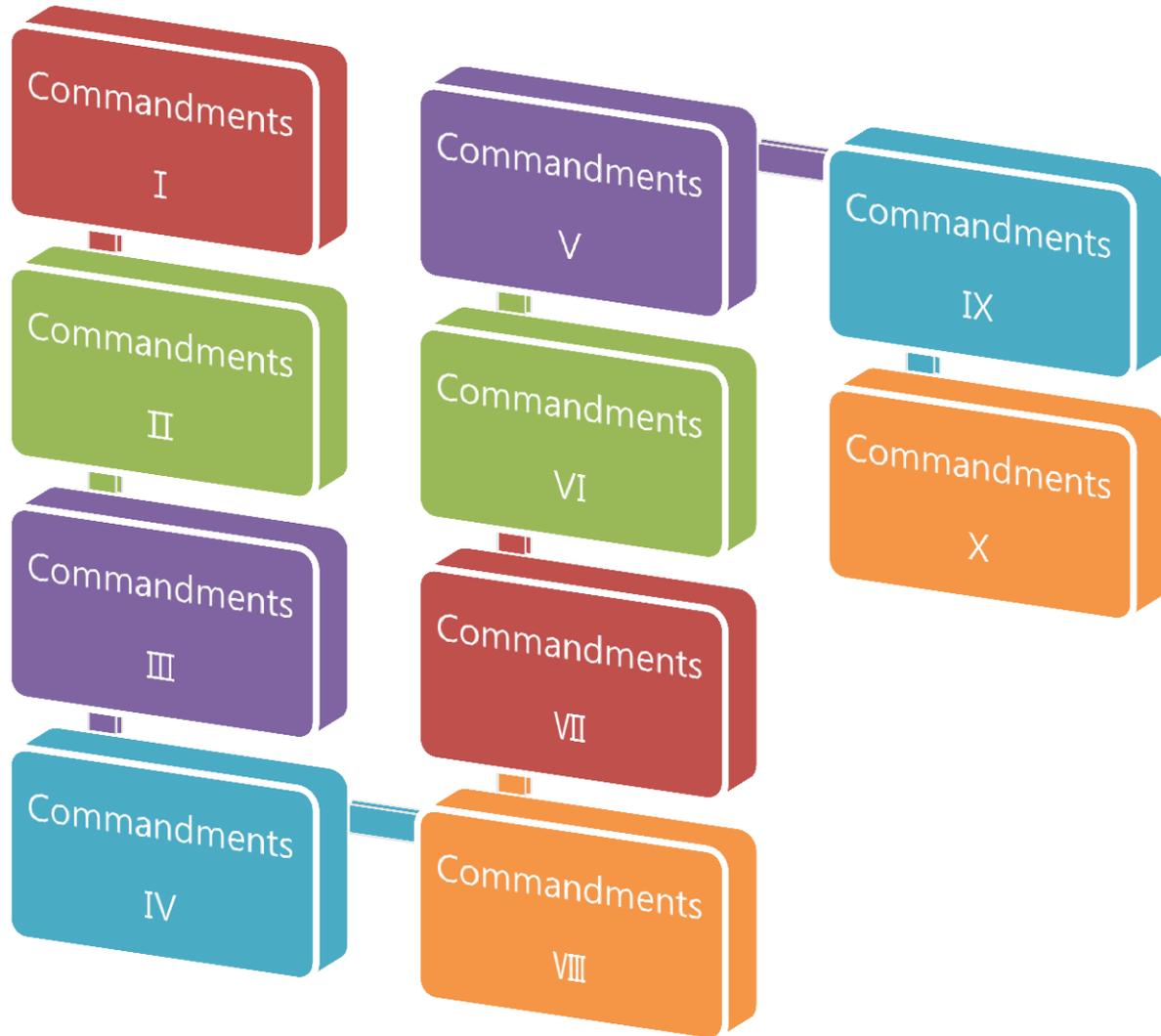
- 상대의 성격을 역으로 이용하라
- 내 안의 목소리를 들어라

상대 마음 저 깊은 곳 '숨은 욕구' 건드려라

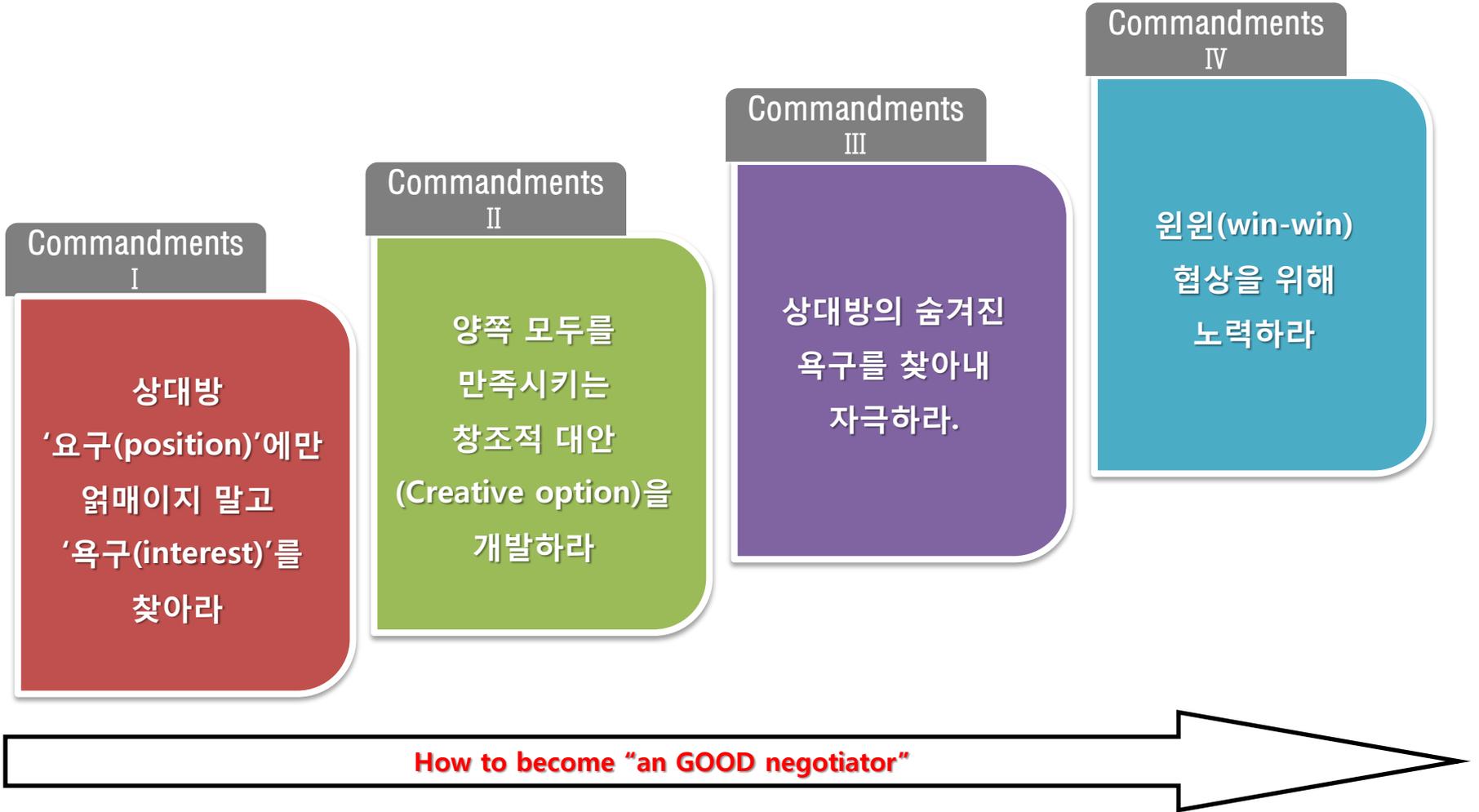


**Hidden Interest**

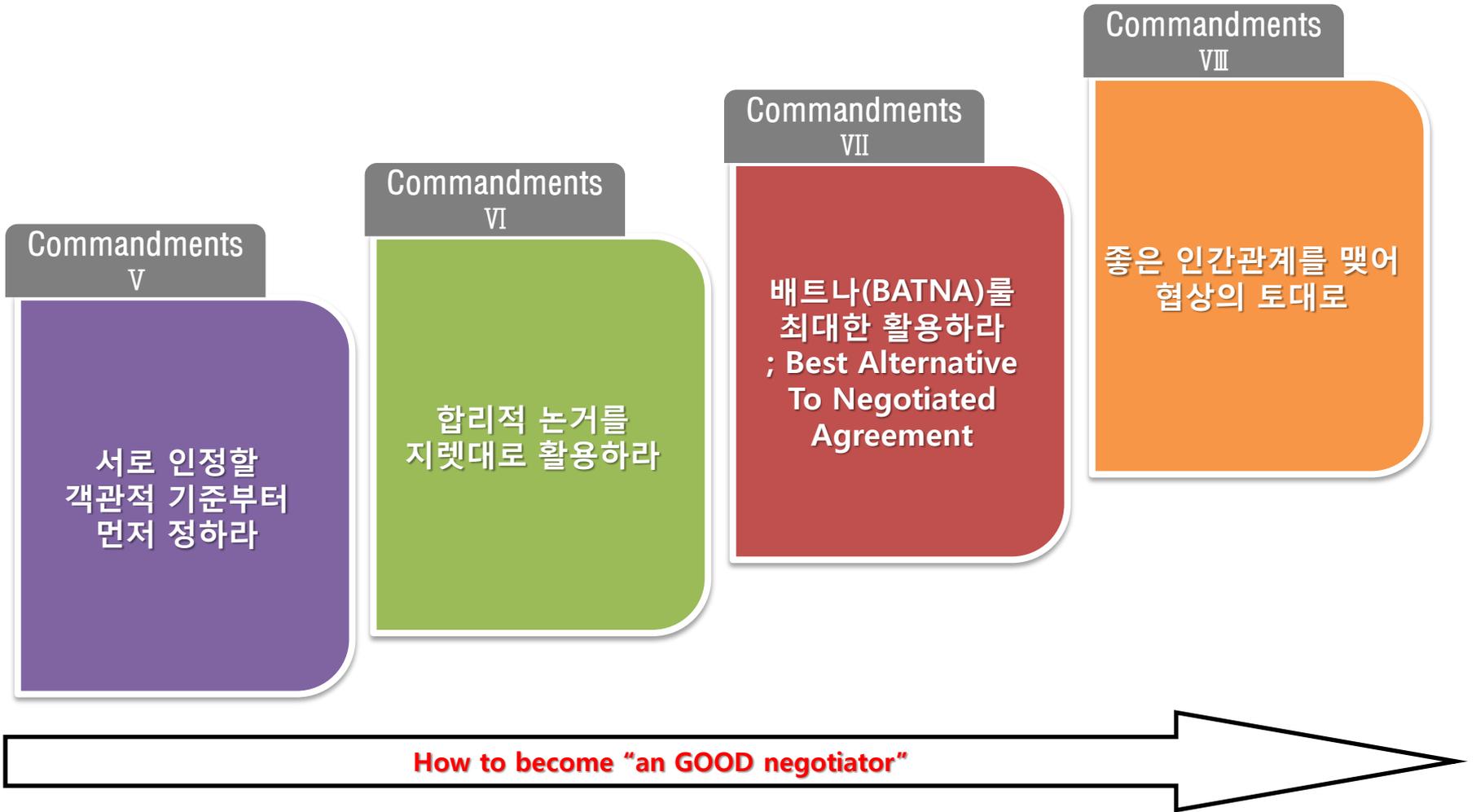
# 협상의 10계명



# 협상의 10계명



# 협상의 10계명



# 협상의 10계명

Commandments  
IX

질문하고 질문하고  
또 질문하라

Commandments  
X

준비하고 준비하고  
또 준비하라

How to become "an GOOD negotiator"





**Stay Hungry, Stay Foolish.**

**[끊임없이 갈망하라. 늘 바보가 되어서 끊임없이 배워라.]**