협상 쉬운 용어집 — 한 줄로 이해하는 협상의 말

윈윈마스터스 협상 스쿨 · 공개 문서 v1.0 · 2026-11-25

Table of Contents

협상 쉬운 용어집 — 한 줄로 이해하는 협상의 말 1

1. 협상의 기본 말 2

2. 협상의 네 단계 3

3. 준비할 때 쓰는 말 3

4. 제안하고 양보할 때 쓰는 말 4

5. 대화할 때 쓰는 말 5

6. 자주 보는 전술과 대응 6

7. 막혔을 때 쓰는 말 7

8. 문서와 계약의 말 7

9. 갈등을 푸는 방법과 사람 8

10. 윈윈마스터스 협상 스쿨과 등대포럼의 말 8

약어 한눈에 (ABC 순) 10

가나다 찾아보기 11

협상 쉬운 용어집 — 한 줄로 이해하는 협상의 말

항목	내용
문서번호	NS-PUB-02
읽는 사람	누구나 — 윈윈마스터스 협상 스쿨 수업이나 교재에서 낯선 말을 만난 사람, 『협상 첫걸음』을 읽다가 더 알고 싶은 사람
성격	공개 문서. 윈윈마스터스 협상 스쿨이 쉬운 말로 새로 썼습니다. 정식 교재의 뜻풀이(부록 A 용어표)를 옮기지 않았습니다

© GKC Inc. · 협상 스쿨 공개 문서 — 출처를 밝히고 내용을 고치지 않으면 자유롭게 나눌 수 있습니다

항목	내용
짝 문서	『협상 첫걸음 — 누구나 읽는 협상 안내서』(NS-PUB-01)
판	v1.0 (2026-11-25)

읽는 법 — 한 용어마다 **뜻**을 한 줄로, 필요하면 **예**를 한 줄 더 붙였습니다. 영어 약어는 읽는 소리를 괄호에 적었습니다. 맨 끝 「약어 한눈에」와 「가나다 찾아보기」에서 바로 찾을 수 있습니다.

---

1. 협상의 기본 말

용어	뜻	예
협상	서로 원하는 것이 다른 사람들이 이야기로 함께 받아들일 수 있는 답을 찾는 일	이사 날짜, 월급, 납품 단가를 정하는 대화
협의	여러 사람이 의견을 모아 합의를 만드는 과정. 등대포럼에서는 퍼실리테이터가 진행을 돕는 대화를 말합니다	마을 주차 문제를 주민·상인이 함께 푸는 자리
당사자	그 협상의 결과를 받아들이고 지킬 사람	집주인과 세입자
이해당사자(이해관계자)	결과로 직접 영향을 받는 사람. 자리에 없어도 고려해야 합니다	공사 일정 협상에서 이웃 주민
쟁점	의견이 갈려서 정해야 할 하나하나의 문제	가격, 납기, 보증 기간
의제(아젠다)	그 자리에서 다룰 쟁점과 순서	"① 일정 ② 비용 ③ 다음 만남"
입장	겉으로 내세우는 요구	"월세 10 만 원 깎아 주세요"
이익	그 요구 뒤에 있는 진짜 이유와 필요	"이번 겨울 난방비가 걱정돼서요"
윈윈(Win-Win)	양쪽 모두 처음보다 나아졌다고 느끼는 결과	단가는 그대로, 대금은 빨리 받기
제로섬	한쪽이 얻은 만큼 다른 쪽이 잃는다고 보는 상황	정해진 상금을 나누기
분배적 협상(경쟁적 협상)	정해진 몫을 누가 더 가져가느냐에 집중하는 협상	한 번 보고 말 중고 거래의 가격 흥정
통합적 협상(협동적 협상)	서로의 이익을 맞춰 나눌 몫 자체를 키우는 협상	가격 대신 장기 계약·홍보를 함께 묶기
파이 키우기	나눌 가치를 먼저 늘린 뒤 나누는 방법	한 가지 쟁점 대신 여러 쟁점을 함께 다루기

© GKC Inc. · 협상 스쿨 공개 문서 — 출처를 밝히고 내용을 고치지 않으면 자유롭게 나눌 수 있습니다

용어	뜻	예
원칙적 협상	사람과 문제를 나누고, 입장 말고 이익을 보고, 여러 선택지를 만들고, 객관적 기준으로 정하는 방법	하버드 협상 연구에서 널리 알려진 방식
객관적 기준	양쪽 모두 납득할 수 있는 바깥의 잣대	시세표, 공시 가격, 업계 관행, 전문가 감정
신뢰	"이 사람은 말한 대로 할 것"이라는 믿음. 협상을 빠르고 싸게 만듭니다	약속한 자료를 약속한 날 보내는 것
관계	이번 협상이 끝난 뒤에도 이어질 사이. 장기 관계일수록 이기는 것보다 지키는 것이 중요합니다	오래 거래할 납품처

2. 협상의 네 단계

용어	뜻	예
준비 단계	자리에 앉기 전에 목표·대안·상대·정보를 정리하는 단계. 결과의 절반이 여기서 정해집니다	준비표 채우기, 시세 알아보기
개시 단계	인사·분위기·의제를 정하고 첫 제안이 오가는 단계	"오늘은 일정부터 정해 볼까요?"
탐색 단계	질문하고 들으며 상대의 이익과 우선순위를 알아내고 선택지를 만드는 단계	"가장 중요한 게 무엇인가요?"
합의 단계	조건을 확정하고 글로 남기고 다음 할 일을 정하는 단계	합의서 쓰기, 이행 날짜 정하기

3. 준비할 때 쓰는 말

용어	뜻	예
목표	이 협상에서 얻고 싶은 것	"이번 달 안에 계약한다"
SMART(스마트) 목표	구체적이고(S), 잴 수 있고(M), 이룰 수 있고(A), 관련 있고(R), 기한이 있는(T) 목표	"싸게" 대신 "금요일까지 300 만 원 이하"
목표가격	이만큼 얻으면 성공이라고 정한 값	사고 싶은 값 280 만 원
유보가격(하한선·마지노선)	이보다 나쁘면 합의하지 않는 선. 미리 정해 두어야 흔들리지 않습니다	300 만 원이 넘으면 사지 않습니다
BATNA(배트나)	이 협상이 깨졌을 때 내가 택할 수 있는 가장 좋은 다른 길. 든든할수록 무리한 조건을 거절할 수 있습니다	이 집이 안 되면 옆 동네 비슷한 집을 계약합니다

© GKC Inc. · 협상 스쿨 공개 문서 — 출처를 밝히고 내용을 고치지 않으면 자유롭게 나눌 수 있습니다

용어	뜻	예
상대의 BATNA	상대가 나와 합의하지 않을 때 갈 수 있는 길. 이것을 짐작하면 상대가 얼마나 급한지 보입니다	판매자에게 다른 구매자가 있는가
ZOPA(조파, 합의 가능 영역)	양쪽 하한선 사이에 겹치는 범위. 겹치지 않으면 합의가 어렵습니다	나는 300 까지, 상대는 270 부터 → 270~300
블루칩	무슨 일이 있어도 양보하지 않을 핵심	이사 날짜
바게닝칩	더 중요한 것을 얻으려고 내어 줄 수 있는 것	청소 범위, 가구 일부
커런시	돈 말고도 서로 주고받을 수 있는 모든 가치	시간, 정보, 소개, 홍보, 지급 시기, 무상 수리
Needs·Wants(니즈·원츠)	니즈는 꼭 채워야 하는 것, 원츠는 있으면 좋은 것	니즈: 학교 가까운 집 / 원츠: 넓은 베란다
FCP	정보를 다루는 3 단계 — 모으기(Finding)·뜻 풀기(Conclusion)·행동 정하기(Planning)	"상대가 이번 분기 실적이 급하다 → 분기 안 계약을 조건으로 쓴다"
3R	역할(Role)·권한(Right)·책임(Responsibility). 상대에게 결정할 권한이 있는지 확인할 때 씁니다	"오늘 이 자리에서 가격을 정하실 수 있나요?"
RACI(레이시)	일마다 실행(R)·최종 결정(A)·의견 듣기(C)·결과 알리기(I) 할 사람을 나눈 표	행사 준비 역할표
이해관계자 분석	누가 영향을 받고, 누가 결정하고, 누가 반대할지 미리 그려 보는 일	공사 협상 전에 주민·구청·시공사 정리
협상 스타일	사람마다 다른 협상 습관(경쟁·협력·타협·회피·양보 등)	늘 먼저 양보하는 버릇 알아차리기
성향 분석	상대가 어떤 스타일인지 미리 짐작해 대응을 준비하는 일	숫자를 좋아하는 상대엔 자료부터
SWOT(스왓)	강점·약점·기회·위협을 나눠 보는 상황 분석표	우리 회사의 협상력 점검
위험성 평가	합의 뒤 생길 수 있는 문제를 크기와 가능성으로 나눠 미리 막는 일	납기 지연 가능성과 대비책
매몰비용	이미 써서 돌려받을 수 없는 돈·시간. 다음 결정에는 넣지 않습니다	"여기까지 쓴 돈이 아까워서" 계속하는 실수
체크리스트	빠뜨리지 않도록 순서대로 확인하는 목록	협상 전후 자기 점검표

4. 제안하고 양보할 때 쓰는 말

용어	뜻	예

용어	뜻	예
첫 제안(개시 제안)	처음 내놓는 조건. 이후 대화의 출발점이 됩니다	"단가 1,200 원에 시작하겠습니다"
앵커링	처음 나온 숫자가 이후 판단의 기준처럼 작동하는 현상, 또는 그것을 이용해 기준점을 세우는 것	높은 정가를 먼저 보면 할인가가 싸 보입니다
하이볼 / 로우볼	지나치게 높게(파는 쪽) / 지나치게 낮게(사는 쪽) 부르는 첫 제안	시세 두 배를 부르기
역제안	상대 제안에 대해 내가 다시 내는 조건	"그 값이면 납기를 2 주 늦춰 주세요"
양보	내 조건을 상대 쪽으로 옮기는 것. 크기·속도·횟수가 모두 신호가 됩니다	처음엔 크게, 갈수록 작게
조건부 양보	"이것을 주면 저것을 주겠다"처럼 대가를 붙인 양보. 공짜 양보를 막습니다	"대금을 선지급하시면 3% 낮추겠습니다"
트레이드오프	나에게 덜 중요한 것을 내주고 더 중요한 것을 얻는 교환	색상 선택권을 주고 납기를 얻기
패키지(묶음 제안)	여러 쟁점을 한 번에 묶어 제안하는 것. 하나씩 깎이는 것을 막습니다	가격·납기·보증을 한 묶음으로
MESO(메조, 복수 동등 제안)	나에게는 똑같이 괜찮은 제안 2~3 개를 동시에 내는 것. 상대가 고르는 것을 보면 우선순위가 보입니다	A 안: 싸게·현금 / B 안: 정가·60 일 뒤 지급
BAFO(베이포)	마지막으로 내는 최선의 제안. 한 번 쓰면 물리기 어렵습니다	입찰 마지막 단계의 최종 가격
양보 타이밍	언제 양보할지 정하는 일. 너무 이르거나 늦으면 값어치가 떨어집니다	상대가 먼저 움직인 뒤 작게 응하기
마감(데드라인)	결정해야 하는 시한. 서두르는 쪽이 불리해지기 쉽습니다	"오늘까지만 이 가격"
희소성	"얼마 안 남았다"는 느낌이 판단을 서두르게 만드는 설득 원리	한정 수량, 마감 임박

5. 대화할 때 쓰는 말

용어	뜻	예
적극적 경청	끊지 않고 끝까지 듣고, 들은 것을 확인하며 듣는 것	고개 끄덕임, 메모, 요약
재진술	상대 말을 내 말로 다시 정리해 확인하는 것	"그러니까 날짜가 제일

© GKC Inc. · 협상 스쿨 공개 문서 — 출처를 밝히고 내용을 고치지 않으면 자유롭게 나눌 수 있습니다

용어	뜻	예
		중요하다는 말씀이죠?"
열린 질문 / 닫힌 질문	길게 답하게 하는 질문 / 예·아니요로 끝나는 질문	"어떤 점이 걱정되세요?" / "이번 주 가능하세요?"
침묵	제안 뒤에 말을 멈추고 기다리는 것. 서둘러 스스로 깎는 실수를 막습니다	값을 말한 뒤 10 초 기다리기
프레이밍 / 리프레이밍	같은 내용을 어떤 틀로 말하느냐 / 부정적인 말을 함께 풀 문제로 바꿔 말하기	"당신 때문에 늦었다" → "어떻게 하면 일정을 지킬 수 있을까요?"
관찰과 추론 구분	본 것(사실)과 짐작한 것(해석)을 나눠 말하는 것	"세 번 시계를 봤다"(관찰) / "급한가 보다"(추론)
사람과 문제 분리	사람을 공격하지 않고 문제에만 단단해지는 것	"당신이 틀렸다" 대신 "이 숫자가 맞지 않는다"
감정 관리	내 감정을 알아차리고, 상대 감정을 인정하며, 감정이 결정을 대신하지 않게 하는 것	화가 나면 쉬는 시간 요청
고맥락 / 저맥락 소통	분위기·관계로 뜻을 전하는 방식 / 말과 글로 분명히 전하는 방식. 문화마다 다릅니다	"검토해 보겠습니다"가 거절인 문화
비언어 신호	표정·자세·목소리·시선처럼 말 아닌 신호	팔짱, 말이 빨라짐
라포	서로 편하게 이야기할 수 있는 친밀감	본론 전 가벼운 안부

6. 자주 보는 전술과 대응

전술을 알아 두는 것은 쓰기 위해서보다 **알아차리고 차분히 대응하기 위해서**입니다.

용어	뜻	차분한 대응
니블링	합의 직전에 작은 것 하나를 더 달라고 하는 것	"그것도 넣으면 이것을 조정해야 합니다"처럼 대가를 묻습니다
플린치(움찔하기)	제안을 듣고 크게 놀란 척해 조건을 낮추게 하는 것	놀람에 반응하지 말고 근거를 다시 설명합니다
릴럭턴트 바이어(내키지 않는 척하는 구매자)	꼭 필요하면서도 관심 없는 척하는 것	상대의 BATNA 를 짐작해 보고 서두르지 않습니다
미끼	상대 관심을 끌려고 내놓는 새 선택지나 조건. 교착을 푸는 데 쓰기도 합니다	미끼가 진짜 이익과 맞는지 따져 봅니다
상위 권한 핑계	"윗분께 여쭤봐야 해서요"라며 결정을 미루는 것	시작 전에 3R 로 결정 권한을 확인합니다

© GKC Inc. · 협상 스쿨 공개 문서 — 출처를 밝히고 내용을 고치지 않으면 자유롭게 나눌 수 있습니다

용어	뜻	차분한 대응
압박성 마감	근거 없이 "오늘만"을 내세우는 것	내 BATNA 를 떠올리고 필요하면 시간을 요청합니다

7. 막혔을 때 쓰는 말

용어	뜻	예
교착(교착상태)	양쪽 다 움직이지 않아 대화가 멈춘 상태	같은 숫자만 되풀이
교착 해제	쉬는 시간, 쟁점 바꾸기, 새 선택지, 객관적 기준, 작은 합의부터 같은 방법으로 다시 움직이게 하는 것	"가격은 잠시 두고 납기부터 볼까요?"
결렬	합의 없이 끝나는 것. BATNA 가 더 낫다면 결렬도 좋은 결정일 수 있습니다	정중히 마무리하고 다음을 남깁니다
공통분모	양쪽이 함께 원하는 것. 막혔을 때 다시 출발하는 자리	둘 다 "일정 안에 끝내고 싶다"

8. 문서와 계약의 말

용어	뜻	예
회의록	그날 누가 무엇을 말하고 정했는지 적은 기록. 가능하면 내가 먼저 씁니다	회의 끝에 요약을 메일로 보내기
LOI(의향서)	거래할 뜻이 있음을 밝히는 문서. 보통 본계약 전 단계입니다	인수 의향서
MOU(양해각서)	서로 이해한 큰 방향을 적은 문서. 구속력이 약해도 가볍게 쓰면 안 됩니다	기관 간 협력 양해각서
NDA(비밀유지 약정)	협상에서 알게 된 정보를 밖에 알리지 않겠다는 약속 문서	기술 자료 공유 전 서명
청약 / 승낙	계약하자는 구체적 제안 / 그 제안을 그대로 받아들이는 뜻. 둘이 맞으면 계약이 됩니다	견적서 발송 / 발주서 회신
계약서	합의한 권리와 의무를 적고 서명한 문서	공급 계약서
합의서	협상이나 협의에서 정한 주요 내용을 적은 문서. 당사자가 직접 쓰고 서명합니다	이웃 간 소음 합의서
이행 점검	합의한 약속이 지켜지는지 정한 때에 함께 확인하는 일	"3 개월 뒤 다시 만나 확인"
지분·투자 조건	회사의 몫을 누가 얼마나 갖는지와 투자 조건. 구조적 협상 특강에서 다룹니다	투자 전 가치, 투자 후 가치

© GKC Inc. · 협상 스쿨 공개 문서 — 출처를 밝히고 내용을 고치지 않으면 자유롭게 나눌 수 있습니다

9. 갈등을 푸는 방법과 사람

용어	뜻	예
ADR(대안적 분쟁 해결)	재판 말고 갈등을 푸는 여러 방법 — 협상, 조정, 회복적 대화 등	소송 전에 대화로 풀기
조정(Mediation)	중립적인 제 3 자가 당사자들이 스스로 합의하도록 돕는 일반적인 방식	공공 분쟁조정 제도
법령에 따른 제 3 자 결정 절차(Arbitration)	법이 정한 자격자에게 판단을 맡기는 절차. 윈윈마스터스 협상 스쿨·등대포럼이 하는 일이 아니며, 필요하면 법에 따라 변호사 등 자격자를 선임합니다	—
회복적 대화	누가 잘못했는지보다 피해와 관계를 회복하는 데 초점을 둔 대화	학교·마을 갈등의 회복 모임
협상 대표	한쪽 당사자를 대신해 준비와 진행을 돕는 사람. 당사자가 정합니다	주민 대표
퍼실리테이터(등대지기)	바깥의 심판이 아니라 **협상에 함께 참여하는 사람 가운데** 대화의 흐름을 잡는 역할을 맡은 참여자. 누가 옳은지 판정하지 않고, 합의서는 당사자가 직접 씁니다. 합의가 안 될 때 구속력 없는 제안을 할 수 있을 뿐입니다	등대포럼 협의에서 순서·규칙을 함께 챙기는 사람
서기	협의 내용을 기록하는 사람	회의록·합의 초안 작성 보조
관찰자	실습이나 협의를 지켜보며 무엇이 일어났는지 기록해 나중에 돌려주는 사람	디브리핑 때 관찰 내용 발표

10. 윈윈마스터스 협상 스쿨과 등대포럼의 말

용어	뜻
윈윈마스터스 협상 스쿨	**누구나 협상 전문가가 되도록** 협상·협의를 가르치고 평가하는 교육 과정의 모음
등대포럼(LHF, Lighthouse Forum)	협상 전문가를 기르고, 협의로 갈등을 예방하며 합의를 돕는 공동체. 윈윈마스터스 협상 스쿨의 상위 맥락입니다
운영국 / 사무국	등대포럼의 규정을 정하는 곳 / 윈윈마스터스 협상 스쿨의 일상 운영을 맡는 곳
SRCC(스마트 지역 공동체 센터)	지역 단위의 공동체. 지역 모임과 지역 사례가 여기서 나옵니다
등대지기 과정	평가를 거쳐 등대포럼 자격을 주는 과정 — 일반(GEN)·전문분야별(SPE)·마스터(MAS)

© GKC Inc. · 협상 스쿨 공개 문서 — 출처를 밝히고 내용을 고치지 않으면 자유롭게 나눌 수 있습니다

용어	뜻
공개·특강·맞춤 과정	교육을 마쳤음을 증명하는 과정. 자격이 아닙니다 — 비즈니스 협상스킬 공개 과정(PUB)·구조적 협상 특강(STR)·기업·기관 맞춤 워크숍(CUS)
수료 / 이수 / 자격	정해진 출석·평가를 마침 / 교육에 참여해 마침 / 그 활동을 해도 된다고 인정받음. 수료증·이수증은 자격증이 아닙니다
등대포럼 일반 수료	일반 과정을 마친 사람의 자격. 협상 보조와 참관을 할 수 있습니다
등대포럼위원	전문분야별 과정을 마친 사람의 자격. 협상 대표로 활동할 수 있습니다
마스터 등대지기	마스터 과정을 마치고 공동 협의 5 건을 채운 사람. 가르치고 평가할 수 있습니다
모의 협의	실제처럼 꾸민 가상의 협의 실습
공동 협의	마스터 자격자와 함께 실제 협의에 참여하거나 관찰·기록하는 활동
시뮬레이션 게임	여러 팀이 역할을 맡아 협상을 겪어 보는 학습 도구. 실제 협의 절차와는 다릅니다
롤플레이(역할극)	정해진 역할을 맡아 협상해 보는 실습
케이스	실습에 쓰는 가상의 협상 상황 이야기
역할카드	롤플레이에서 내 역할만 아는 정보가 적힌 카드. 상대에게 보여 주지 않습니다
워크시트(WS)	생각을 정리하도록 칸을 나눈 준비 양식. 윈윈마스터스 협상 스쿨은 WS-00~WS-23 번호로 관리합니다
디브리핑	실습 뒤 "누가 이겼나"가 아니라 무엇을 겪고 배웠는지 돌아보는 시간. 윈윈마스터스 협상 스쿨은 4 단계로 합니다 — ① 사실(무슨 일이 있었나) ② 느낌(어디가 어려웠나) ③ 발견(무엇을 알았나) ④ 적용(다음에 무엇을 다르게 할까)
성찰지	디브리핑 뒤 배운 점을 혼자 적는 종이
NSF(협상 스킬 체계)	윈윈마스터스 협상 스쿨이 가르치고 평가하는 스킬의 지도. 7 개 영역(A 준비·B 소통·C 가치 창출·D 가치 배분·E 합의·문서화·F 다자·전략·G 퍼실리테이션·윤리)으로 나눕니다
스킬 수준 L1·L2·L3	L1 기초(개념을 설명하고 양식을 씁니다) · L2 실무(실제·모의 협상에서 스스로 씁니다) · L3 숙련·지도(다른 사람의 협상을 설계·진행·평가합니다)
학습 영역 M1~M13	등대포럼 교육 기준이 정한 열세 가지 배움 묶음. 과정마다 어느 영역을 다루는지 정해져 있습니다
5 덕목	협상·협의에서 지킬 태도 다섯 가지 — 합리·논리·타당·윤리·배려. 스킬과 따로 평가합니다
채점 기준표(평가표)	무엇을 보고 몇 점을 줄지 미리 정해 둔 채점 기준표. 윈윈마스터스 협상 스쿨은 1 미흡 · 2 기본 · 3 우수 · 4 탁월의 4 단계로 채점합니다

© GKC Inc. · 협상 스쿨 공개 문서 — 출처를 밝히고 내용을 고치지 않으면 자유롭게 나눌 수 있습니다

용어	뜻
서약서	자격을 받을 때 윤리와 비밀 유지를 지키겠다고 서명하는 문서
협상 클럽	수료생이 한 달에 한 번 모여 실습 케이스를 다시 해 보는 모임
멘토 / 멘티	경험 많은 자격자 / 그에게 배우며 성장 계획을 함께 점검하는 사람
비식별	사례를 나눌 때 누구인지 알 수 없게 이름·회사·장소를 지우거나 바꾸는 것
GKC Inc.	윈윈마스터스 협상 스쿨 교재·케이스·워크시트·게임 자료의 저작권자. 자료는 수업 안에서만 쓰고 밖에 나누지 않습니다

약어 한눈에 (ABC 순)

약어	풀이	이 문서의 장
ADR	Alternative Dispute Resolution — 대안적 분쟁 해결	9
BAFO	Best and Final Offer — 최종 최선 제안	4
BATNA	Best Alternative to a Negotiated Agreement — 결렬 시 최선의 대안	3
CUS	기업·기관 맞춤 협상 워크숍(과정 코드)	10
FCP	Finding·Conclusion·Planning — 정보 모으기·뜻 풀기·행동 정하기	3
GEN	일반 과정(과정 코드)	10
L1·L2·L3	스킬 수준 — 기초·실무·숙련·지도	10
LHF	Lighthouse Forum — 등대포럼	10
LOI	Letter of Intent — 의향서	8
M1~M13	등대포럼 교육 기준의 학습 영역	10
MAS	마스터 과정(과정 코드)	10
MESO	Multiple Equivalent Simultaneous Offers — 복수 동등 제안	4
MOU	Memorandum of Understanding — 양해각서	8
NDA	Non-Disclosure Agreement — 비밀유지 약정	8
NSF	Negotiation Skill Framework — 윈윈마스터스 협상 스쿨 스킬 체계(NS-SKL-01)	10
PUB	전문가를 위한 비즈니스 협상스킬 공개 과정(과정 코드)	10
RACI	Responsible·Accountable·Consulted·Informed — 실행·최종 결정·의견·통보 역할표	3
3R	Role·Right·Responsibility — 역할·권한·책임	3
SMART	Specific·Measurable·Achievable·Relevant·Time-bound — 좋은 목표의	3

약어	풀이	이 문서의 장
	다섯 조건	
SPE	전문분야별 과정(과정 코드)	10
SRCC	스마트 지역 공동체 센터	10
STR	구조적 협상 특강(과정 코드)	10
SWOT	Strengths·Weaknesses·Opportunities·Threats — 강점·약점·기회·위협	3
WS	Worksheet — 윈윈마스터스 협상 스쿨 워크시트 번호	10
ZOPA	Zone of Possible Agreement — 합의 가능 영역	3

가나다 찾아보기

첫소리	용어 (장)
ㄱ	감정 관리(5) · 객관적 기준(1) · 결렬(7) · 계약서(8) · 고맥락/저맥락 소통(5) · 공개·특강·맞춤 과정(10) · 공동 협의(10) · 공통분모(7) · 관계(1) · 관찰과 추론 구분(5) · 관찰자(9) · 교착·교착 해제(7)
ㄴ	니블링(6)
ㄷ	당사자(1) · 등대지기 과정(10) · 등대포럼(10) · 등대포럼 일반 수료(10) · 등대포럼위원(10) · 디브리핑(10)
ㄹ	라포(5) · 롤플레이(10) · 채점 기준표(10) · 릴럭턴트 바이어(6)
ㅁ	마감(4) · 마스터 등대지기(10) · 매몰비용(3) · 멘토/멘티(10) · 모의 협의(10) · 목표·목표가격(3) · 미끼(6)
ㅂ	바게닝칩(3) · 법령에 따른 제 3 자 결정 절차(9) · 분배적 협상(1) · 블루칩(3) · 비식별(10) · 비언어 신호(5)
ㅅ	사람과 문제 분리(5) · 상대의 BATNA(3) · 상위 권한 핑계(6) · 서기(9) · 서약서(10) · 성찰지(10) · 성향 분석(3) · 수료/이수/자격(10) · 시뮬레이션 게임(10) · 신뢰(1)
ㅇ	압박성 마감(6) · 앵커링(4) · 양보·양보 타이밍(4) · 역제안(4) · 역할카드(10) · 열린/닫힌 질문(5) · 운영국/사무국(10) · 원칙적 협상(1) · 워크시트(10) · 위험성 평가(3) · 유보가격(3) · 윈윈(1) · 의제(1) · 이익(1) · 이해관계자 분석(3) · 이해당사자(1) · 이행 점검(8) · 입장(1)
ㅈ	재진술(5) · 쟁점(1) · 적극적 경청(5) · 제로섬(1) · 조건부 양보(4) · 조정(9) · 준비·개시·탐색·합의 단계(2) · 지분·투자 조건(8)
ㅊ	첫 제안(4) · 청약/승낙(8) · 체크리스트(3) · 침묵(5)
ㅋ	커런시(3) · 케이스(10)
ㅌ	통합적 협상(1) · 트레이드오프(4)
ㅍ	파이 키우기(1) · 패키지(4) · 퍼실리테이터(9) · 프레이밍/리프레이밍(5) · 플린치(6)

첫소리	용어 (장)
ㅎ	하이볼/로우볼(4) · 학습 영역(10) · 합의서(8) · 협상(1) · 협상 대표(9) · 윈윈마스터스 협상 스쿨(10) · 협상 스타일(3) · 협상 클럽(10) · 협의(1) · 회복적 대화(9) · 회의록(8) · 희소성(4)

더 알고 싶다면 — 이 용어들을 생활 예시로 이어서 설명한 『협상 첫걸음』(NS-PUB-01)을 먼저 읽고, 정식 교재 『전문가를 위한 비즈니스 협상스킬』의 부록 A(용어표)·부록 B(개념 구분)와 각 장에서 더 깊이 배울 수 있습니다. 과정 안내는 윈윈마스터스 협상 스쿨 홈페이지에 있습니다.

교재·케이스·워크시트의 저작권은 GKC Inc.에 있습니다. 이 용어집은 윈윈마스터스 협상 스쿨이 누구나 읽을 수 있도록 새로 쓴 공개 문서입니다.