

# Value Negotiation Index

➤ 협상을 잘 하기 위해 갖춰야 할 모습으로 적절하다고 생각하는 것을 응답해 주십시오.

이 름 : \_\_\_\_\_

Human Solution Group

---

Copyright © HSG All Rights Reserved

항 목		전혀 그렇지 않다	대체로 그렇지 않다	보통 이다	대체로 그렇다	매우 그렇다
1	협상 상대와 정보 교환하는 것을 꺼리지 않는다.					
2	협상 상황에선 꼭 이기려는 자세를 갖는 게 필요하다.					
3	협상 상대가 누구냐에 상관없이 똑 같은 대안을 제시하는 게 좋다.					
4	서로 주장하는 내용이 다를 때에는 최대한 만나지 않는 게 낫다.					
5	협상을 할 때는 이미 정해진 협상 안건을 타결하는 것에 집중해야 한다.					
6	관계 중심의 협상에서는 무엇보다 기선 제압이 중요하다.					
7	협상에서는 주장을 말하기 보다 질문을 많이 해야 한다.					
8	비즈니스 관계에서 개인적인 교류는 중요하지 않다.					
9	숫자를 말하기 전에 기준 먼저 제시한다.					
10	협상에서는 자신이 갖고 있는 대안을 항상 직접적으로 활용해야 한다.					
11	협상력이 강하든 약하든, 상대에게는 원칙적으로 대하는 것이 좋다.					
12	상대와 좋은 관계를 유지하기 위해 협상 안건에 대한 의견이 달라도 최대한 드러내선 안 된다.					
13	각각의 협상 안건에 대해 협상 상대와 나는 동일한 중요도를 갖고 있다.					
14	협상을 유리하게 이끌어 가려면 상대의 의견을 듣기 보다 내 의견을 많이 얘기하는 게 중요하다.					
15	협상을 앞두고 상대가 무엇을 위해 협상할 지 생각한다.					
16	협상 상대와 의견 차이가 있을 땐 먼저 양보하는 게 낫다.					
17	나에게 확실한 근거가 있다면 상대의 논리와 상관없이 나의 주장을 꼭 지켜내야 한다.					
18	근거가 충분하지 않더라도 유리한 협상을 위해서 첫 제안은 무조건 강하게 해야 한다.					
19	협상 테이블에 등장한 상대에게 영향을 줄 수 있는 이해관계자를 파악하려고 노력한다.					
20	협상은 빨리 끝내는 게 최선이다.					

Human Solution Group

Copyright © HSG All Rights Reserved