**<생활 속의 계약과 협상 용어사전 정리> x재배포금지x**

**- 강성협상전략(hard positional negotiation)**

협상 상대에게 강한 전제 조건을 내세워 상대로 하여금 선택의 여지를 주지 않는 전략을 의미한다. 이러한 전략은 협상 주체가 상대 보다 우위의 조건에 있다고 판단할 때, 상대를 압박하여 양보를 얻어내기 위한 전략이라고 할 수 있고, 상대를 압박할 때 협박이나 압력을 수단으로 사용한다.

**- 게임이론(theory of games)**

경쟁 주체가 상대편의 대처행동을 고려하면서 자기의 이익을 효과적으로 달성하기 위해 수단을 합리적으로 선택하는 행동을 수학적으로 분석하는 이론. 한 집단, 특히 기업에 있어서 어떤 행동의 결과가 게임(놀이)에서와 같이 참여자 자신의 행동에 의해서만 결정되는 것이 아니고 동시에 다른 참여자의 행동에 의해서도 결정되는 상황하에서, 자기 자신에 최대의 이익이 되도록 행동하는 것을 분석하는 수리적 접근법이다.

**- 격지자**

의사표시를 한 후 이를 알 수 있는 상태가 될 때까지 상당한 시간적 경과를 필요로 하는 관계에 있는 사람으로 의사표시를 즉시 알 수 있는 상태에 있는 대화자에 대응되는 개념이다. 격지자는 공간적 거리를 표준으로 하여 말하는 것은 아니며, 거래상 고려할 만한 가치가 있는 시간적 거리를 표준으로 하여 하는 말이다. 전화 등에 의한 통신의 상대방은 대화자이지 격지자는 아니다. 격지자 간의 의사표시는 원칙적으로 도달에 의하여 효력이 발생하지만(민법 111조), 거래의 신속을 필요로 하거나 상대방 제3자 채무자를 보호할 필요가 있을 경우 예외적으로 발신주의를 취한다.

**- 경개(novation)**

채권의 소멸원인의 하나로서(민법 제500조 내지 제505조) 구채무를 신채무로 변경하는 점에서 대문변제와 비슷하지만 요물계약이 아니라는 점에서 대물변제와 다르다. 경개는 현실적 급부를 요소로 하지 않고 단지 급부할 새로운 채무를 발생시키는 낙성계약이며, 특별한 방식을 요하지 않는 불요식계약이고, 성질상 당연한 유상계약이며, 신채무의 성립을 원인으로 하는 유인계약이다.

경개가 이루어지기 위해서는 경개에 의하여 소멸할 채무가 존재하여야 하며, 경개에 의하여 신채무가 성립하여야 한다. 소멸할 채무가 존재하지 않으면 경개는 무효가 되고, 경개로 인한 신채무가 원인의 불법 또는 당사자가 알지 못한 사유로 인하여 성립되지 않거나 취소된 때에는 구채무는 소멸되지 않는다(504조). 그리고 채무의 중요한 부분이 변경되어야 한다. 채무의 중요한 부분이란 채무의 발생원인, 채권자, 채무의 목적 등을 말한다.

**- 고상황문화(고맥락문화 High context communication)**

고맥락 문화에서는 의사소통은 표현된 내용으로부터 상대방의 진의를 유추하는 단계를 중요하게 여긴다. 말보다는 말을 하는 맥락 또는 상황을 중요하게 여겨 상대방의 뜻을 미루어 짐작해야 할 필요성이 더 크다고 볼 수 있다. 고맥락 문화권에서 의례적인 사양을 곧이곧대로 받아들였다간 낭패를 보기 십상이다. 상대방이 말은 어떻게 하건 눈치로 맥락을 읽어 내고 그 사람의 뜻을 판단하는 것이 매우 중요하다.

**- 단일 시간(monochronic time)**

단일 시간 문화권은 시간을 선형적(linear)이고 세분화된, 그리고 관리 가능한 대상으로 본다. 앵글로색슨, 독일, 스칸디나비아 사람들은 단일 시간 문화권이다. 이들을 한 번에 한 가지 일을 처리하는 것을 선호하고 그 일에 집중하며 정해진 일정 안에서 처리하고 싶어 한다. 이들은 이러한 식으로 더 많은 일을, 더 효율적으로 처리할 수 있다고 생각한다.

**- 대가**

물건의 대금으로서 지급하는 금전을 가리킨다.

대금은 대체로 물건과 교환으로 지급한다.

할부판매 등에서는 지급 방법이 중요한 의미를 가지고, 대가에 대하여도 금액, 지급 시기, 지급장소, 지급방법에 대해 분쟁의 여지가 없도록 명백하게 기재해야 한다.

**- 대물변제**

대물변제는 변제와 같은 효력을 가지지만 계약인 점에서 변제와 다르다. 대물변제는 요물 유상계약이므로 대물변제로서 급부한 물건에 하자가 있더라도 소멸한 채권이 당연히 부활하지는 않으며, 또한 하자 없는 물건의 급부를 청구하지도 못한다. 대물변제는 본래의 급부와 다른 급부를 현실적으로 하는 것으로 100만 원을 지급하여야 할 금전급부에 대체하여 자가용차1대를 급부하는 것과 같다.

**- 대인관계 성향(IO; interpersonal orientation)**

특정의 개인이 다른 사람을 보거나 또는 다른 사람에게 반응하는 독특한 양식의 경향. 여러 가지 다른 상황에서 여러 유형의 사람에 대하여 그 개인이 전형적으로 반응하는 행동을 드러내는 것을 말한다.

**- 로비(Lobby)**

로비란 국제협상에서 상대가 어떤 일을 하거나 아니면 하지 않도록 설득하는 행위(to persuade someone to do something or not to do something)로서, 드러내놓고 로비회사와 계약을 맺거나 유명한 로비스트를 고용하는 직접로비와 연대 활동, 풀뿌리 로비, Political Action Committee(PAC)등의 간접로비가 있다.

**- 로비스트(Lobbyist)**

특정 압력단체의 이익대표로서 정책이나 입법에 영향을 줄 목적으로 정책 입안자나 정당, 의원을 상대로 활동하는 사람을 일컫는다.

로비스트들은 정책 입안자나 입법 추진 의원들이 어떤 특정한 방향으로 정책 결정을 하게끔 설득 활동을 벌인다. 그리고 행정부처 공무원들의 정책 결정에도 영향력을 행사하려고 노력한다. 이들은 어떤 특정한 법률에 이해 관계가 있는 집단에 속해 있거나 혹은 어떤 특정한 법안이 통과되거나 부결되기를 원하는 집단의 돈을 받고 고용된 경우가 많다.

미국에서 사법부 혹은 연방정부에 로비를 하려면 당국에 등록하여야 한다.

1995년 ‘로비 공개법’ 이 제정된 후에는 등록은 물론, 누구를 위해서 어떤 목적으로 활동하는가 등 활동내역도 보고해야 할 의무가 있다. 또한 ‘청원권의 보장’에 근거하여 활동한다.

**- 마감시한(Deadline)**

통상 협상은 ‘먼저 양보하면 상대에게 밀릴 수 있다’는 생각에 답보 상태에 머무는 경우가 많다. 따라서 협상 시한이 있어야 마지막 몇 시간 앞두고 결정된다는 것으로 마감시한(데드라인 Deadline)이라 한다.

**- 무권대리**

대리행위의 다른 요건은 모두 갖추었으나 대리행위자에게 그 행위에 관한 대리권이 없는 경우를 말한다. 무권대리는 대리권이 없기 때문에 법률효과가 본인에게 귀속할 수 없지만, 상대방은 불측의 손해를 입을 염려가 있고 거래의 안전을 해하게 된다.

그러므로 무권대리에 대하여는 본인과 상대방의 이익 및 대리제도의 신용과 거래의 안전을 모두 고려하여 그 효과를 결정하고 그에 때라 필요한 규율을 강구한다.

**- 무체재산권**

지적 재산권 또는 지식재산권이라고도 한다. 무체재산권은 산업재산권과 저작권으로 구분할 수 있다. 무체재산권은 무체물을 대상으로 한다는 점에서 물권이 유체물을 대상으로 하는 것에 대응한다. 그러나 무체재산권도 배타적 이익을 향유할 수 있는 권리라는 점에서 물권에 준하며, 성질이 허용하는 범위 내에서 물권의 규정이 유추적용될 수 있다. 무체재산권은 특허협력조약, 세계지적소유권기구설립협약 등에 의하여 국제적으로 보호되는 경향에 있으나, 1국에서 성립된 권리는 그 나라에만 효력이 미친다고 하는 속지주의원칙이 채택되고 있으므로, 각국에 별개로 출원하여 권리화하여야 하며, 출원절차를 밟지 않는 나라에서는 보호를 받을 수 없다.

**- 물상보증인**

일반적으로 채무자는 자기 재산을 채무에 대한 물적 담보를 제공하지만, 채무자에게 물적 담보로 제공할 재산이 없는 경우에는 제3자와 채권자와의 계약으로 제3자를 물상보증인이라고 한다. 채무자의 채무를 위하여 그의 친구가 동산을 입질하는 경우 또는 부가 자기 토지를 저당권의 목적물로 제공하는 경우 등이 그 예이다.

**- 미끼전략(Decoy)**

상대가 도저히 들어줄 수 없는 것을 집요하게 요구하다 막판에 양보하는 척하며 다른 것을 얻어내는 방법을 말한다.

**- 법인격(Rechtsfahigheit)**

권리 의무의 주체가 될 수 있는 자격. 권리의 주체가 될 수 있는 자격이라는 관점에서 보면 ‘권리 능력’과 같은 개념이다. 법인격은 잠재적인 지위 내지 자격이며 권리 그 자체는 아니다. 민법 제3조에 “사람은 생존한 동안 권리와 의무의 주체가 된다” 라고 밝히고 있는 것이 바로 법인격을 의미한다. 법인격은 자연인은 물론 법인도 가진다. 법인에는 공법인과 사법인이 있는데 지방자치단체 공공조합 등의 공공단체도 법인격이 부여되어있다.

**-벼랑끝 전술 (Brinkmanship)**

핵과 미사일 문제를 불러싼 북미 협상과정에서 북한이 취한 극단적 방법의 협상전술을 일컫는 말이다. 원래 1960년대 미국 젊은이들 사이에서 유행했던 게임에서 유래한 말이다. 일명 공갈(협박)전술이라고 불리며, 북한은 이를 ‘맞받아치기 전술’이라고 부른다. 즉 배수진을 치고, 협상을 막다른 상황까지 몰고 가는 초강수를 띄워 위기에서 탈출하는 특유의 협상전술을 지칭한다.

**- 복합 시간(Polychronic time)**

복합 시간 문화권 사람들은 시간에 관한 한 아주 다른 삶을 산다. 이들은 시간을 총체적으로 취급하며 정한 시간 없이 수시로 하게 되는 활동을 중요하게 여긴다. 아랍인, 아프리카인, 스페인인과 멕시코인들은 일에 관한 일정보다는 사람과의 관계를 더 중요하게 여긴다. 복합 시간 문화권에서 시간은 실체적인 것으로 인식되지 않으며 단일 시간 문화권에서처럼 관리의 대상으로 여기지 않는다. 이러한 시간관은 자연 발생적인 것이며 비구조화된 특성을 지닌 라이프스타일을 만든다.

**- 부작위채무**

일정한 행위를 하지 않을 것을 목적으로 하는 채무. 일반적으로 채무는 ‘특정인이 다른 특정인에 대하여 특정의 행위를 하여야할 의무’를 말하는데, 이는 계약 또는 법률의 규정에 의하여 발생한다.

채무는 그 내용에 따라 작위채무와 부작위채무로 나누는데, 부작위에는 단순부작위, 예컨대 건축을 하지 않을 것, 경업을 하지 않을 것, 연주나 출연을 하지 않을 것 등과 채권자가 일정한 행위를 하는 것을 방해하지 않는 인용, 예컨대 임대인이 임대물을 수선하는 것을 임차인이 방해하지 않을 것(민법 634조)이 있다. 채무자가 부작위를 목적으로 하는 채무를 이행하지 않을 때(예:건축을 하는 경우 등)에는 채권자는 채무자의 비용으로써 그 위반한 것을 제거하고 장래에 대한 적당한 처분을 법원에 청구할 수 있다.(389조 3항)

**- 불가분채권**

다수의 채권자나 채무자가 하나의 불가분급부를 목적으로 하는 채권을 가지고 채무를 부담하는 경우의 채권 채무관계이다.(민법 제 409조 ~ 제 412조) 여기서 불가분급부란 1. 분할하면 경제적 가치를 잃거나 멸하는 성질상의 불가분과 2. 당사자의 의사표시에 의하여 불가분이 된 급부를 의미한다. 예를 들면 1대의 자동차급부에 관하여 갑.을.병이 공동으로 정에게 구입한 경우는 불가분이며, 갑.을이 100만원을 분할하지 않고 병으로부터 받은 채권은 의사표시에 의한 불가분이다.

**- 사용대차**

물건의 사용 수익을 목적으로 낙성.무상.편무.불요식의 계약이다. 사용대차는 물건의 소비 처분을 목적으로 하지 않는다는 점에서 소비대차와 다르며, 무상 편무계약이라는 점에서 임대차와 다르다(민법 제 609조).

사용대차의 목적물은 사용 수익으로 소비되지 않는 것이어야 하지만, 종류에는 제한이 없고, 물건의 일부에 대하여도 성립한다. 사용대차의 차주는 대가를 지급하지 않으나 일정한 부담을 질 수는 있다. 사용대차의 당사자는 목적물의 인도 전에는 언제든지 계약을 해제할 수 있으나, 상대방에게 생긴 손해가 있는 때에는 배상하여야 한다.(601조, 612조)

**- 상당인과관계**

어떤 행위에서 그러한 결과가 생기는 것이 경험상 통상인 경우에는 인과 관계가 있다는 설로 현재의 통설이며 크게 다음의 세가지로 나누어진다.

1. 주관설 : 행위당시에 행위자가 인식하였거나 인식할 수 있었던 사정을 기초로 하여 상당인과관계를 고려해야한다는 설로 독일의 Kries가 주장하였다.

2. 객관설 : 재판시 재판관의 입장에서 행위당시에 존재한 모든 사정과 예견 가능한 사후의 사정을 기초로 하여 인과관계 여부를 판단하여야 한다는 설로 Rumelin이 주장하였다.

3. 절충설 : 행위당시 통상인이 알거나 예견할 수 있었을 것이라는 일반적 사정과 행위자가 현재 알고 있거나 또는 예견하고 있던 특별한 사정을 기초로 하여 판단해야 한다는 설로 Trager가 주장하였다.이중 절충설이 현재의 통설이다.

**- 설명의 의무**

예컨대 의료행위에 있어서 의사가 환자에게 설명을 해야 할 의무이다.

**- 소멸시효**

소멸시효는 일정기간 권리의 불행사로 그 권리가 소명한다는 점에서는 제척기간과 같으나 소급효 중단 정지. 원용. 이익의 포기 등에서는 크게 다르다. 소멸시효는 단축 경감은 허용되나 배제 연장 가중은 허용되지 않는다.(민법 제184조)

**- 소비대차**

당사자 일방이 금전 기타 대체물의 소유권을 상대방에게 이전할 것을 약정하고, 상대방은 그와 동종 동질 동량의 물건을 반환할 것을 약정하는 계약이다.

소비대차는 원칙적으로 전형 편무.무상.불요식.낙성계약이지만, 이자 있는 소비대차는 쌍무 유상계약으로 된다.

소비대차는 차용물과 동종 동질 동량의 물건을 반환한다는 점에서 사용대차 및 임대차가 차용물 자체를 반환하는 것과 다르다. 소비대차의 목적물은 금전 기타의 대체물이다(민법 제 598조) 금전소비대차가 주종을 이룬다.

**- 연대채권**

수인의 채권자가 같은 내용의 급부에 관하여 각자 독립하여 채무자에게 전부의 급부청구권을 가지고, 그 중의 1인이 급부를 수령하면 모든 채권자의 채권이 소멸하는 채권. 연대채무와 반대되는 형태의 채권관계이다. 연대채권은 로마법 이래로 인정된 제도이며, 외국에서는 이를 인정하고 있으나 한국 민법은 규정하지 않았고, 법률상으로도 이것이 발생하는 경우는 없다.

그러나 계약자유의 원칙상 당사자가 연대채권을 성립시킬 수 있음은 물론이고, 그 내용 효력은 당사자간의 계약 및 그 해석에 의하게 된다.

**- 연대채무**

연대채무는 채권에 대한 책임재산의 범위를 모든 채무자의 일반재산에 확장하여 채권을 담보하는 작용을 가진다(민법 제413조). 연대채무는 채무자의 수만큼의 독립한 채무가 단일한 목적을 위하여 결합되어 있는 것이므로, 각 채무자의 채무는 모습을 달리 할 수 있다.

**- 연성협상전략(soft positional negotiation)**

협상에서 ‘원만한 합의’를 목표로 할 때 주로 사용되는 전략으로, 협상 상대를 상호 동반자로 인정하고 해당 협상에서 협상 주체가 약간 손해를 보더라도 합의에 도달하는 것이 이익이라고 판단하는 것이다. 대게 이런 협상을 윈윈전략이라고 하며 타결이 협상 당사자 모두에게 이익이 된다고 할 수 있다.

**- 위임(mandate)**

위임은 민법상으로는 보수가 없는 무상 편무의 낙성계약이다. 그러나 실제로는 보수지급의 특약이 있는 유상 쌍무계약이 많으며, 상법에는 유상으로 하는 특칙이 있다.(상법61조).

위임사무는 물건의 매매나 사람의 고용과 같은 법률행위일 수도 있고, 재산의 관리, 등기의 신청과 같은 법률행위 이외의 일일수도 있다.

**- 임치 (deposit)**

당사자의 일반(수치인)이 상대방(임치인)을 위하여 금전이나 유가증권 기타 물건을 보관하는 계약이다(민법 제 693조~제702조). 현행 민법은 임치계약을 낙성계약으로 하였다. 보관료를 지급하는 경우와 그렇지 않은 경우가 있는바, 전자는 유상 쌍무계약이고, 후자는 무상 편무계약이다.

목적물은 동산인 경우가 많지만 부동산일 수도 있다. 상법상의 임치에 대하여서는 특칙이 있으며(상법 제 62조, 제152조, 제154조) 특히 그 특수형태인 창고업에 대하여서는 상세한 규정이 구비되어 있다.(상법 제 155조 ~ 제 168조).

임치물의 보관은 무상임치의 경우에는 “자기재산과 동일한 주의”를 가지고 보관하면 충분하지만(민법 제 695조), 유상임치의 경우에는 선량한 관리자의 주의를 가지고 보관하지 해야 한다(상법상으로는 비록 무상이라 하더라도 선관의무를 진다<상법 제 62조>). 임치인은 반환시기를 정하였다 하더라도 언제든지 계약을 해지할 수가 있으며, 수치인도 부득이한 경우에는 기한 전이라도 계약을 해지할 수 있다.(민법 제 698조, 제699조)

**- 저당권 (Hypothek)**

저당권은 질권과 달라서 목적물을 유치하지 않고 저당권설정자는 계속 사용 수익을 할 수 있으므로, 기업시설의 담보화와 근대적 금융에 유용하다. 그리고 저당권은 생산신용의 매개를 그 기능으로 한다.

저당권은 점유를 수반하지 않으므로 성립요건으로서 등기(등록)가 필요하게 되며, 이에 따라 목적물이 부동상(그 밖에 등기에 적합한 것)에 한정되어 목적물의 범위가 좁다(민법상으로는 부동산 부동산물권에 한정됨). 그러나 근래에는 등기(등록)기술이 발전되어 목적물의 범위도 넓어지고 있으며, 각종 재단(재단저당) 자동차 항공기 등에도 적용되어 그 유용성을 발휘하고 있다.

**- 저상황문화(저맥락문화 Low context Communication)**

저맥락 문화에서는 의사소통이 주로 표현된 내용(대화, 글)에 의해 이루어지고 이러한 표현은 직설적인 편이다. 생각을 말로 그대로 표현하기 때문에 맥락 또는 상황이 덜 중요하다는 것이다. 저맥락 의사소통은 개인주의 문화의 전형적인 의사소통 방법이다. 집합주의문화에서 자명하다고 여겨지는 많은 것들을 개인주의 문화에서는 명시적으로 이야기해야 한다.

**- 전보배상**

채무자의 과실로 채무이행이 불가능하게 되거나 이행을 지체하여 본래의 급부를 받는다고 해도 이미 채권자에게 이익이 없는 때에 채권자가 수령을 거절하고 본래의 채무의 이행에 대신하여 청구하는 손해배상을 말한다.(민법 제395조)

채무의 이행불능이 채무자의 책임사유에 의한 경우에 채권자는 손해배상을 청구할 수 있는데(민법 390조), 이 때의 손해배상은 성질상 언제나 전보배상이다. 전보배상은 본래의 급부의 변형이므로, 법률상 전보배상청구권은 본래의 채권과 동일성이 있다.

따라서 본 채권의 담보 효력도 원칙적으로 유지되고, 전보배상청구권의 소멸시효의 기산점 및 기간은 본 채권의 소멸시효에 따른다.

**- 제로섬 게임**

승자의 득점과 패자의 실점의 합계가 0이 되는 게임으로서, 승패의 합계가 항상 일정한 게임(constant sum game)의 하나이다. 이 게임에서는 승자의 득점은 항상 패자의 실점에 관계하므로 심한 경쟁을 야기시키는 경향이 있다. 이에 반해 승패의 합계가 제로가 아닌 경우의 게임을 넌 제로섬 게임(non-zero sum game)이라 하며, 게임의 결과에 따라 달라지는 것을 변동합 게임(variable sum game)이라고 한다.

**- 차임**

지대, 임대표와 같이 물건을 사용하는데 대한 대가로서 지급되는 금전을 말한다. 민법은

무료로 건물을 사용하게 하는 약속을 사용대차라고 하여 임대차와 구분한다.

**- 창조적 대안 (Creative Option)**

창조적 대안이란 협상대상자 양측의 욕구를 동시에 만족시키는 제3의 대안을 말한다. 이는 협상 상대방의 “요구”를 바탕으로 “욕구”를 파악하여, 서로의 이익을 극대화시키면서 모두를 만족시키는 대안이 되어야 한다.

**- 최고 (notification)**

상대방에 대하여 일정한 행위를 할 것을 요구하는 통지로서 그 성질은 상대방 있는 일방적 의사의 통지이다. 최고가 규정되어 있는 경우에는 일정한 효과가 부여된다. 최고는 두 가지로 나눌 수 있다. 첫째는 의무자에 대하여 의무의 이행을 최고하는 경우이다. 채권자가 채무자에 대하여 하는 이행의 청구가 그 예로 기한이 정해져 있지 아니한 채무는 최고가 있은 때가 기한으로 되며 상대방은 이행지체가 된다. 이행지체를 이유로 계약을 해제할 때에도 상당한 기간을 정하여 최고하여야 한다. 둘째는 권리자에 대하여 권리의 행사 또는 신고를 최고하는 경우이다. 만일 권리자가 최고에 응하지 않는 경우에는 그 효과로서 권리행사의 제한을 받는다.

**- 표현대리, 표견대리 (scheinvollmacht)**

표현대리 또는 표견대리는 무권대리 즉 대리권이 없는 자가 대리인이라 칭하고 행하는 행위 가운데 그 대리인이라 칭하는 자(무권대리인)와 본인과의 사이에 특수한 관계가 있기 때문에 본인에 관하여 대리권이 진실로 존재한 것과 같은 효과를 생기게 하는 제도이다.

한자 그대로의 뜻을 살펴보자면 表(겉 표) 見(볼 건)으로 읽히는게 일반적인 관념일 것이므로 표견대리라고 생각하는 것이 대부분일 것이나, 법학도들은 이를 모두 표현으로 읽는다 見(볼 견) 외에도 ‘뵈올 현’이라는 뜻 또한 지니기 때문이다.

**- 풀뿌리로비(Grass-roots Looby)**

풀뿌리 로비는 국민 일반 대중을 의미하는 “풀뿌리” 로부터 로비 활동을 펼쳐나가는 것을 말하는 것이다. 국민대중들을 지지기반으로 하여 의회의 입법활동을 포함한 기업의 활동가지 로비활동을 전개하는 것을 풀뿌리 로비 활동이라 한다. 길거리에서 이루어지는 서명활동이나 최근 국내에서 새로운 집회분화를 만들어 낸 촛불 시위 같은 것들이 그 예라고 할 수 있다.

이러한 풀뿌리 로비 활동이 이루어지기 위해서는 대중으로부터의 지지를 받기 위한 로비할동이 선행되어야 한다.

**- 협상력**

협상을 잘하여 협상의 목적을 달성할 수 있는 능력을 협상력이라고 한다. 판매자와 구매자의 상황을 예로 들면 구매자의 협상력은 자신의 구매의사를 계속 보여주면서 최대한 원가에 가깝게 구매하는 노력이고, 판매자의 협상력은 구매자에게 어느 정도의 구매력이 있는지를 파악하면서 최대한 이익을 많이 남기는 것이라 할 수 있다.

**- BATNA(Best Alternative To a Negotiated Agreement)**

협상에 의한 합의가 불가능할 경우 협상당사자가 취하게 될 다른 대안을 의미하는데, 여기에는 협상중단, 다른 협상 상대방으로의 전환, 법원의 판결에 호소, 파업의 감행, 다른 형태의 연합 또는 제휴 형성 등이 포함될 수 있다.

**- Pizza – cooking (피자굽기)**

피자를 잘 반죽하여 구우면 피자 자체의 크기가 커진다. 이는 협상당사들이 서로 협력하면 나누어 가질 협상이익 자체를 크게 하는 윈-윈 게임이다.

**- Pizza – cutting (피자갈라먹기)**

정해진 협상이익을 협상당사자들이 서로 많이 가지기 위해 다투는 제로섬 게임이다.