

目

次

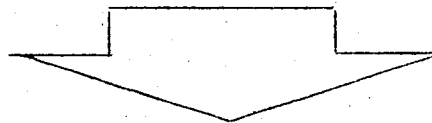
1. 南北韓의 會談目標 比較.....	2
2. 南北韓의 會談戰術 比較.....	9
3. 北韓의 會談「태극년」類型.....	26
4. 會談實用 指針.....	28

1. 南北韓의 會談目標 比較

가. 北韓의 基本立場

(1) 協商觀

時 期	<ul style="list-style-type: none">○ 干潮期 - 協商手段 (与件의 变化)○ 滿潮期 - 武力手段 (決定的 時期)
運 營	<ul style="list-style-type: none">○ 防禦期 (劣勢) - 先協商, 後暴力○ 攻勢期 (優勢) - 先暴力, 後協商○ 攪亂期 (對等) - 協商, 暴力並行



○ 平和的 方法에 의한 鬭爭의 一環
- 非武力的 手段에 의한 戰爭으로 看做

(2) 協商目標

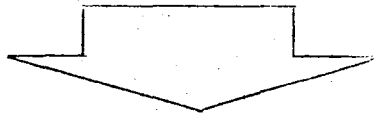
(가) 段階別 目標

段 階	目 標
1 段 階	○ 与件造成 (障礙要素 除去)
2 段 階	○ 聯邦政府 樹立
3 段 階	○ 赤化達成

(나) 与件別 目標

与 件	目 標	備 考
右派有利	左派勢力 擴大	○ 大衆의 「이미지」改善 ○ 外勢排除 및 無関心化 ○ 障礙要因 除去 ○ 反政府 統一戰線 構築
左右均衡	政權 變質	
左派有利	人民政權 樹立	

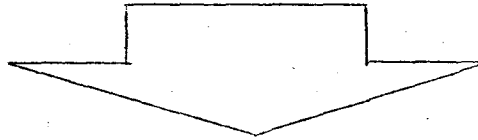
(「척코」, 中共의 左右協商 事例)



○ 旧政權 (M) - 協商 (C) - 聯合政府 (M')
○ 聯合政府 (M') - 協商 (M') - 共產政權 (M'')
(「맑스」의 資本의 循環 圖式)

(3) 對話 推進方向

段 階	推 進 內 容
1 段 階	○ 与件 造成
2 段 階	○ 南北 聯邦制 实施
3 段 階	○ 多方面的 合作



- (1) 赤十字会談 目標 - 活動의 合法化
- 反共法, 国家保安法 廢止
- (2) 調節委 會議目標 - 共産党의 合法化 및 美軍撤収
- 以党, 社会团体 参与 (統率党)
 - 平和協定 締結

나. 我側의 基本立場

(1) 接近方法

(가) 韓半島의 恆久的 平和定着 制度化

(不可侵協定)

(나) 平和的인 善意的 競爭

(非政治的 交流 實施)

(다) 自主的 平和統一 成就

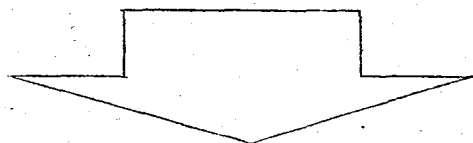
(統合의 要因 摸索)



1 段階	制限된 協助
2 段階	広範한 協助
3 段階	統一 實現

(2) 對話의 推進方向

段 階	推 進 內 容
1 段 階	初歩的인 接觸機構 設置
2 段 階	交流에 관한 協議機構 設置
3 段 階	交流에 관한 專門機構 設置
4 段 階	交流 實現






(1) 赤十字會談 目標 - 接觸機構

- 連絡 事務所 設置
- 直通電話 架設

(2) 調節委 會議 目標 - 交流에 관한 協議 機構

- 非政治分野交流 協議委員會 構成

(3) 小 結 論

区 分	北 韓	韓 國
差 異 点	<ul style="list-style-type: none"> ○ 再分配 協商 推進 - 不利한 讓步를 一方的으로 強要하는 現状 變更을 위한 協商 -  <ul style="list-style-type: none"> ○ 일방에게 不利한 結果를 招來하는 特徵을 保有 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 革新協商 推進 - 協商者間의 새로운 關係 義務를 設定하는 問題를 위한 協商 -  <ul style="list-style-type: none"> ○ 變方間에 均等한 利益은 아니더라도 關係者間에 有益 結果를 招來
共 通 点	<ul style="list-style-type: none"> ○ 附隨 効果 開發을 위한 協商 - 會談의 目的에 關한 合意와 關係없이 附隨 效果를 위한 協商  <ul style="list-style-type: none"> ○ 緊急한 意思疎通과 危機解決의 通路 ○ 相對側의 底意나 動向을 探知하는 情報獲得 ○ 對內外 宣傳 效果 極大化 ○ 第3 國間의 關係 改善 	

評 価

○ 協商目標와 展開에서

(1) 北韓側은

(가) "外交的 手段" 이 아니라

(나) "理念的 次元" 에서 "政治心理戰" 의 手段으로
使用

* 金日成 唯一体制 合理化를 위한 理論展開

(2) 韓國側은

(가) "政治心理戰의 手段" 이 아닌

(나) "非理念的 立場" 에서 "技術的 次元" 을 主로한
接近

2. 南北韓의 協商戰術 比較

가. 會談推進 方式

(1) 北 韓	
段 階	內 容
協商「테이블」로 誘引	<ul style="list-style-type: none"> ○ 協商의 可能性, 安堵感 注入 - 革命的 用語使用 回避 -
協商「테이블」離脫 抑制	<ul style="list-style-type: none"> ○ 大義名分性 提高 - 原則 合意 -
有利한 合意誘導	<ul style="list-style-type: none"> ○ 適切한 「테크닉」驅使 - 強奪的 要求, 要求條件 倍加 -



○ 原則 合意를 通하여 相對側에게 解弛感을 造成시킨 後

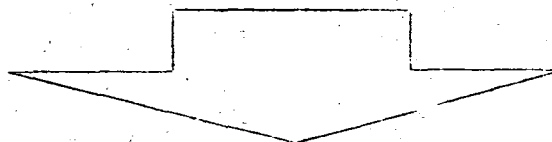
細部的 討議에서 戰術的 目的達成을 試圖

事 例

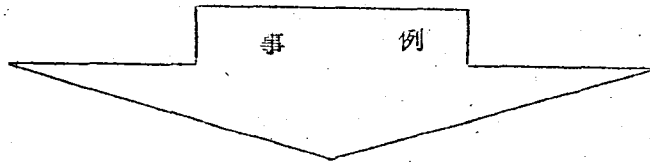
段 階	戰 術
1 段 階	<ul style="list-style-type: none"> ○ 民族의 和睦團結 呼訴 <li style="text-align: center;">- 1回会谈이 22回 強調 -
2 段 階	<ul style="list-style-type: none"> ○ 離散家族 찾기 事業 議題合意 <li style="text-align: center;">- 自由 原則 - ○ 7.4 南北 共同声明 合意 <li style="text-align: center;">- 統一 3 原則 -
3 段 階	<ul style="list-style-type: none"> ○ 自由 - 反共法, 国家保安法 廢止 ○ 自主 - 美軍撤収 ○ 平和 - 平和協定 ○ 民族大團結 - 政党, 社会团体参与

(2) 韓 國

段 階	內 容
準 備 期	○ 會談에 必要한 諸般 基盤造成 (節次問題 先合意)
探 索 期	○ 双方立場에 對한 広範圍 意見交換 (議題 提示)
妥 協 期	○ 實質的, 具體的 妥協案 提示 ○ 問題解決을 위한 妥協案 交換 (原則合意)
終 結 期	○ 細部討議 및 合意到達 (具體的 合意)



- 倫理的, 合理的 說得의 交換 및 雙方의 讓步에 따르는 合意에 到達하는 西方式 協商觀 維持



段 階	内 容
準 備 期	○ 豫備会談 進行 節次問題 提議
探 索 期	○ 本会談 議題에 对한 広範한 討議 (事業对家, 内容)
妥 協 期	○ 本会談 議題에 对한 修正案 交換 (4 次) (議題 完全 合意)
終 結 期	○ 議題 1 項에 对한 具体的案 提議 (事業節次, 書式規定, 事業機構, 時期)

(3) 小 結 論

区 分	北 韓	韓 國
基本立場	名分的 協商	實質的 協商
合意基準	理念性 重視	技術性 重視
合意內容	原則 合意	具體的 合意



- 韓國은 名分性있는 基本用語 使用의 主導權 喪失
(民族, 自由, 統一)
- 合意에 있어서 我側利益에 附合한 用語를 使用하지 못함.
(自主, 民族大團結)
- 合意된 原則의 解釈 및 戰術的 活用に 未洽



- 西方式과 共產式의 混合的인 2重協商 戰術 驅使
 - 合意에 関心 : 西方式 (주고 받는)
 - 合意에 無関心 : 共產式 (鬭爭的)

4. 會談進行 調節

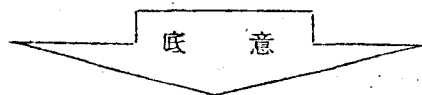
(1) 北韓側	
初期	<ul style="list-style-type: none">○ 急速한 進展 推進- 先提議(議題, 會談日程)- 讓步(大義名分的인 主張)
初期以後	<ul style="list-style-type: none">○ 進展 遲延- 영웅한 主張(論爭)- 強奪的 要求(提案)

底 意

<p>初 期</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 宣傳的 効果 <ul style="list-style-type: none"> - 會談의 主導權 掌握 : 韓國側 會談 遲延 非難 - ○ 戰略的 効果 <ul style="list-style-type: none"> - 誤判誘導 : 會談에 可能性 注入 → 原則 合意 -
<p>初期以後</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 宣傳的 効果 <ul style="list-style-type: none"> - 國論分裂 : 會談遲延에 대한 非難의 輿論 造成 - ○ 戰略的 効果 <ul style="list-style-type: none"> - 讓步誘導 : 北韓側이 劣勢에 있기 때문에 會談遲延시키는 것같은 誤判 誘導 → 弱한者에 대한 讓步誘導

(2) 韓 国

段 階	内 容
初 期	○ 進 展 遲 延 - 戰 術 : 先 提 議 戰 術 (節 次 問 題) 基本 立 場 固 守
初 期 以 後	○ 急 速 進 展 推 進 - 戰 術 : 讓 步 戰 術 (具 體 的 妥 結 案 提 議)



- 會 談 에 必 要 한 諸 般 基 盤 을 優 先 造 成
- 協 商 에 可 能 性 을 充 分 히 診 斷

事 例

段 階	北 韓	韓 国
初 期	<p>(1) 本会談 議題</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 会談劈頭 (1 次) 에 提議 <p>(2) 本会談 日程</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 4 次会談時 具体的 日 程 (71.12.10) 提議 <p>(3) 本会談 場所</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 2 回 討議後 讓步 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 6 次에 提議 ○ 豫備会談 終結後 1 個月 以内 * 会談至決主義 採択
初期以後	<p>(1) 議題와 關係없는 先行 条件 提議</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 反共法, 国家保安法, 廢止 ○ 軍事, 政治問題優先 <p>(2) 8.28 会談 中断 宣言</p>	<p>(1) 議題 1 項의 具体的 妥結策 提議</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 事業의 節次 ○ 書式의 制定 ○ 担当機構設置 ○ 事業의 開始時期

다. 期待值 達成 方式

(1) 北 韓	
段 階	內 容
名 分 性 提 示	○ 協 商 的 必 要 性 에 大 한 對 國 民 的 關 心 을 提 高
強 奪 的 要 求	○ 受 諾 할 수 없 는 要 求 事 項 提 示
期 待 值 提 示	○ 強 奪 的 要 求 를 撤 回 해 주 는 代 價 로 서 相 對 方 이 受 諾 할 것 을 要 求 하 는 것 을 實 際 흥 정 을 위 한 事 項 提 示
確 固 性 表 明	○ 合 意 가 不 可 避 하 だ 는 點 을 確 信 시 키 는 措 置 로 써 一 方 的 으 로 雙 方 間 的 合 意 形 式 으 로 第 2 段 階 的 提 案 採 択 을 發 表
會 談 決 裂 威 脅	○ 自 己 側 的 要 求 를 受 諾 하 지 않 을 경 우 會 談 을 決 裂 시 키 겠 だ 는 決 議 表 明



○ 決 裂 威 脅 - 補 助 提 議 - 確 固 性 表 明 - 決 裂 威 脅 的
循 環 的 活 用 - 期 待 值 達 成

(2) 韓 国

段 階	內 容
기대치提示	○ 議題와 關聯된 具體的 妥結案을 提示 ○ 實質的 妥結을 위한 案 提示
確固性表明	○ 反復的 提案을 함으로써 相對側이 이를 眞摯하게 考慮하도록 誘導 ○ 自己의 案을 魅力있게 說得 (原則이나 科學的 妥當性에 立脚한 案임을 浮刻
修正案提示	○ 相對側의 意圖에 接近시켜 當初의 條件을 낮추어 提示



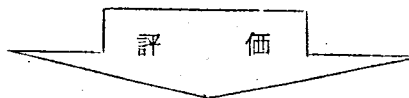
○ 修正案提示 - 確固性表明 - 修正案 提示의 循環的 活用 - 合意 到達

(3) 小結論

北 韓	韓 國
<ul style="list-style-type: none"> ○ 잇슈의 拡大 - 合意된 原則 - 条件을 增加 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 잇슈의 距離 - 合意된 原則 - 条件을 接近



<ul style="list-style-type: none"> ○ 追後の 交渉을 通해 有用한 条件을 改善하려는 戰術 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 相對側이 妥結하리라고 期待하는 条件에서 合意를 受諾하는 戰術
---	---



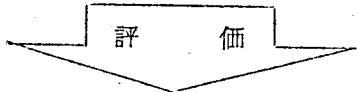
<ul style="list-style-type: none"> ○ 會談 主題 決定에 消極的 ○ 對抗的 要求에 對한 慎重 ○ 受諾할 수 없는 提案에 對한 두려움 ○ 스스로 有用한 脅迫을 否認
--

라. 言論統制 方式 (北韓)

- 相互 中傷・誹謗 禁止 合意
(開放社會의 長點 弱化)
- 言論機構의 縮小 및 言論調整 要求
(黑色宣傳의 強化)
- 會談에 對한 批判 輿論統制 要求
- 會談 取材 記者數의 制限
- 外信 報道障의 入北 拒否



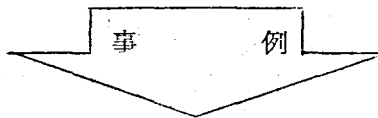
- 共同 報道 主張
- 南北關係 記事의 慎重報道 要求



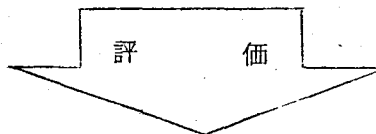
- 南北間 相互 中傷・誹謗禁止 및 記事의 慎重報道에 合意
 - 對北 言論의 基本論調의 封鎖
 - 強奪的 要求에 對한 輿論造成 基盤 封鎖

나. 協商代表者 調整方式 (北韓)

交替要求	<ul style="list-style-type: none"> ○ 親共派로 造作 (秘密協約者로 規定) ○ 無資格者로 造作 (協商遲延) 	(底意) <ul style="list-style-type: none"> ○ 指導層 瓦解 ○ 代表者의 立場 弱化 ○ 戰略變質 誘導 ○ 合意事項 破棄
交替防止	<ul style="list-style-type: none"> ○ 能力者로 浮刻 (讓步와 讚揚) 	



- 平壤訪問時 : 民族의 英雄으로 呼稱
- 8.23 聲明 : 民族의 反逆者
(中央情報部要員 排除 主張)



- 協商代表者 및 實務障의 主要經歷 公開 露出
- 一方의 으로 協商代表者 (李厚洛 前委員長) 交替

바. 其他 테크닉 (北韓)

区 分	内 容
<p>優先掌握</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 會談日時 및 場所를 自己側이 主張하는 日時 및 場所로서 決定 ○ 議題를 先提議하여 그들이 主張하는 이슈로 討議 誘導
<p>끝맺음戰術</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 相對側의 要求를 合意해 줄것을 내비치고 이를 代價로 自己側 要求를 提示하여 同時에 兩者를 合意하도록 誘導
<p>이슈 造作 戰術</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ A案을 合意하기 위하여 案 (B . C . D) 을 提示 A案을 提案토록 誘導 ○ 多樣한 案을 提示 戰略 把握 攪亂 (時間과 努力 浪費 誘導)
<p>事件 造作 戰術</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 有利한 合意 導出이나 讓步를 強要하기 위하여 有利한 外的 環境 造成
<p>이미지 鬪士 戰術</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 政治 宣傳 羅列 平和 攻勢로 이미지 改善
<p>讓步 戰術</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 大義名分이 強하거나 主要하지 않은 提案에 對해서는 速決原則으로 讓步

事 例

(赤十字會談事例)

機先掌握	<ul style="list-style-type: none"> ○ 場 所 : 北赤이 主張한 板門店 ○ 日 時 : 北赤이 主張한 9月 20日 ○ 議 題 : 北赤이 1次 會談時 提議
끝맺음戰術	<ul style="list-style-type: none"> ○ 受 諾 : 서울, 平壤 會談 ○ 要 求 : 諮問委員會 參與
事件造作	<ul style="list-style-type: none"> ○ 濟州道·우도 武裝間諜 南派 (73.3.4) ○ 西海 海上 侵犯 및 領空侵犯 (73.12.1)
잇슈造作 戰術	<ul style="list-style-type: none"> ○ 反共法, 國家安保法을 撤廢시키기 위하여 自由로운 書信交換, 自由로운 相互·訪問等 主張
이 메 지 改善	<ul style="list-style-type: none"> ○ 愛國者 彈壓者 ○ 反民族主義者 ○ 反統一主義者 <p style="text-align: center;">} 와 會議 不願</p> <p style="text-align: center;">(語彙統計 : 政治的 述語 (25), 問題解決 (1))</p>
讓步戰術	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本會談 場所 (서울, 平壤) : 2回討議後 讓步

3. 北韓의 會談데크닉 類型

区 分	데 크 닉
場 所	<ul style="list-style-type: none"> ○ 北韓이 指定한 場所에서 會談 開催 - "체면"에 支障 없는 地域 選擇 -
日 時	<ul style="list-style-type: none"> ○ 北韓이 選定한 時期에 會談 開催 - 初期 : 速決 (先提議) - - 初期以後 : 遲決 (修正提議) -
代 表 團	<ul style="list-style-type: none"> ○ 教理에 奴隸的으로 追從하는 者 - 地位, 職位는 2次的 -
議 題	<ul style="list-style-type: none"> ○ 提案時期 : 會談 劈頭 ○ 內 容 : 相對側을 守勢的으로 誘導할 수 있는 잇슈로 作成 (政治化할 수 있는 잇슈 插入)
公 開 与 否	<ul style="list-style-type: none"> ○ 會談은 非公開 - 合意事項 以外에 內容은 非公開 主張 - ○ 秘密接觸 (非公式 會談)
發 言	<ul style="list-style-type: none"> ○ 首席代表 中心의 許容
提 案	<ul style="list-style-type: none"> ○ 엉뚱한 問題를 提議하여 恫정의 対象으로 利用 ○ 多樣한 問題를 提議하여 戰略을 隱蔽
論 争	<ul style="list-style-type: none"> ○ 同一한 內容으로 要求條件 反復 - 새로운 指令이 있을시 까지 -

区 分	테 크 닉
	<ul style="list-style-type: none"> ○ 双方 合意 不可能한 条件을 提示하여 積極的인 姿勢를 誇示 ○ 暴力的 用語의 使用을 忌避 <ul style="list-style-type: none"> - 平和, 自由, 民族의 用語使用의 主導 -
反 応	<ul style="list-style-type: none"> ○ 讓步를 하면 攻勢的이며 要求 增加
合 意	<ul style="list-style-type: none"> ○ 原則 合意後 具體的 合意 ○ 平時에는 時間을 考慮하지 않고 合意 不応 ○ 決定的 時期에는 數時間內에 合意에 受諾
合 意 事 項	<ul style="list-style-type: none"> ○ 代表者 交替 要求
破 棄	<ul style="list-style-type: none"> ○ 영등한 強奪的 要求

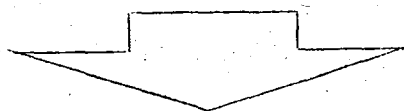
4 . 會 談 實 用 指 針

가. 基本 姿勢

(1) 共産側의 協商에 관한 西方側 代表의 助言

- (가) 協商을 통한 眞情한 緊張緩和란 幻想
- (나) 平和를 願하고 있다는 思考는 禁物
- (다) 共同目的에 協力은 不可能
- (라) 協商은 国力의 한 直接的인 機能
- (마) 힘의 背景없는 協商은 自殺

- 존·그로노우드키 (바르샤바會談 美國 代表)
- 제랄드·엘·스타이엘 (美國 戰略家)
- 이클레 (美國 協商 理論家)



- 北韓과의 協商을 통한 韓半島의 眞情한 平和 定着될 수 있다는 思考 排除
- 北韓과의 協商時 共同의 目的이나 問題 解決이 原則적으로 可能的한 것이라는 생각 排除

(2) 對話에 臨하는 姿勢.

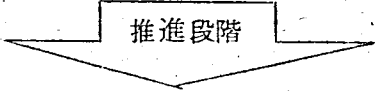
区 分	赤 十 字 会 談	調 節 委 会 談
基本立場	○ 血肉的 性格의 範圍內 에서 推進 (人道性, 中立性 固守)	○ 交流의 優先 實現 (實現性, 漸進性考慮)
警戒事項	○ 會談의 格下 및 變質	○ 政治的 飛躍 - 政黨, 社會團體會議는 經濟, 社會分野人士交 流에 包含시켜 規制

附隨效果

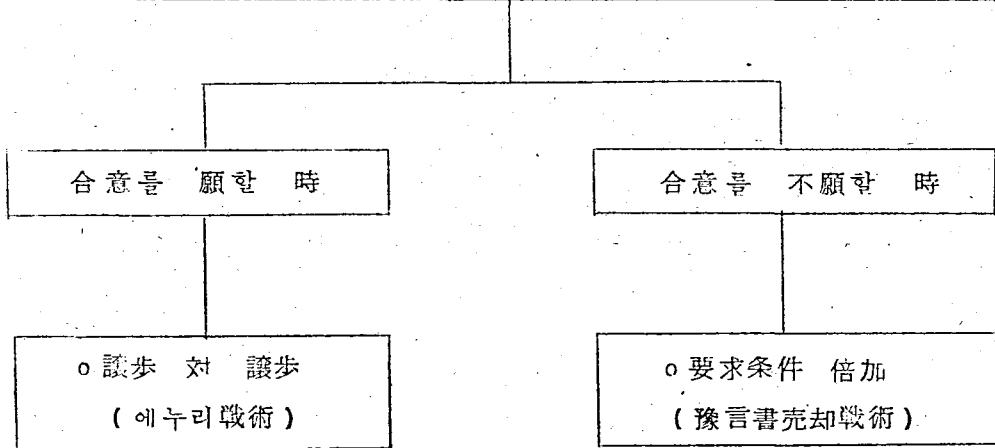
接 触 維 持	○ 広範한 意見 交換
暴力的行為의 對峙	○ 緊急한 意思疏通과 危機 解決
情 報 樹 立	○ 情報 獲得의 手段
輿 論 의 醇 化	○ 宣傳效果 極大化
其 他	○ 對共產圈 關係 改善

나. 戰術 指針

(1) 會談推進上 留意할 點



段 階	內 容	備 考
準備期	○ 會談에 必要한 諸般基盤 造成	○ 節次問題 合意
探索期	○ 相互立場에 대한 広範한 意見交換	○ 議題提示
妥協期	○ 問題解決을 위한 妥協案 交換	○ 修正案 提議
終結期	○ 實質的, 具體的 妥協案 交換	○ 議題 合意
		○ 細部 討議
		○ 合意 到達



合意를 願할 時

合意到達過程	
기대치提示	○ 伸縮性있는 案을 提示
確固性表明	○ 反復的 提案을 함으로써 相對側이 이를 眞摯하게 考慮하도록 誘導 ○ 自己의 案을 魅力있게 說得 (原則이나 科學的 妥當性에 立脚한 案임을 浮刻)
修正案提示	○ 相對側의 意圖에 接近시켜 當初의 條件을 낮추어 提示

- 修正案提示 - 確固性表明 - 修正案 提示의 循環的 活用 - 合意 到達

合意를 不願할 時

테 크 닉	對 應 戰 術
要求条件倍加	<ul style="list-style-type: none"> ○ 對抗的 要求 <ul style="list-style-type: none"> - 損失없이 伸縮的 - ○ 有用한 脅迫 ○ 敵對 輿論造成
끝 맺 음 戰 術	<ul style="list-style-type: none"> ○ 我側이 먼저 끝맺음 提議 ○ 會議의 性格 浮刻 <ul style="list-style-type: none"> - 受諾 可能한 內容은 即時 讀步 - - 決定的 要求는 斷乎히 拒絕 또는 默殺 -
協商代表者交替	<ul style="list-style-type: none"> ○ 會議進行節次問題提起 時 代表者 忌避 不容納 合意 <ul style="list-style-type: none"> - 代表者 無條件 信任 - - 各方의 任意交替 認定 - ○ 協商代表者는 非政治的 協商專門家로 任命 ○ 協商要員의 經歷事項 非公開

(2) 期待値 達成過程上 留意할 点

(가) 節次問題

- 隨行員과 配置
- 會議記錄과 確認
- 発言 方式
- 會談의 公開与否
- 合意內容의 公表
- 會談場 施設
- 合意文 作成 및 発表
- 身辺 保障

(나) 議題問題

<p>作成時 考慮事項</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 論争的인 「잇슈」支障 ○ 「잇슈」에 对한 妥協点 提示 ○ 基本立場" 과 "讓步" 의 限界設定
<p>内容 및 議順</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 機構 設定 ○ 情報 및 物資交流 ○ 人士來往 ○ 相互協力
<p>處理方法</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 一括處理 : 모든 「잇슈」를 同時에 提案 <ul style="list-style-type: none"> 1) 特別히 利解關係가 있는 「잇슈」에 对한 有利한 位置占領 困難 2) 基本立場 拋棄可能性 濃厚 3) 會談 破完掌握에 有利 (會談의 進展이 없을때 有利) ○ 段階的 處理 : 特別한 「잇슈」만 浮刻 提案 <ul style="list-style-type: none"> 1) 會談의 長期化 2) 提案한 「잇슈」 妥協可能性 濃厚 3) 會談의 守勢的 姿勢 謀免 困難 (美質的 進展이 있을때 有利)
<p>提案說明</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 單一民族의 同質性 回復等 名分的 理由浮刻 ○ 我團提議가 國民의 全体的 總心임을 浮刻

(다) 提案問題

確實性 있는 提案	○ 相對側에게 最終 提案임을 믿게 하는 提案
實質的인 提案	○ 相對側에게 最小限의 讓步를 獲得하고 宣傳 効果와 接觸維持를 考慮한 提案
一貫性 있는 提案	○ 相對側에게 我側의 主張範圍內에서 合意해야 한다는 生覺을 갖게 하는 提案
合理的인 提案	○ 相對側이 보다 合理的인 提案을 하도록 刺戟하여 相對側의 期待를 變化시킬 수 있는 提案



- 1) 反復提案
 - 我側主張을 여러 가지 形態로 反復提議
- 2) 條件倍加 戰術
 - 內容을 優先的으로 提議
- 3) 演繹的 提案
 - 北韓의 既存提議를 引用 明示하여 提議
- 4) 受諾提案
 - 北韓의 提案을 우리 側에 맞추어 受諾하거나 逆提議

(라) 論争問題

<p>修辭學에 操心</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 장황한 發言은 重要的 主張을 達成하려는 것이 아님, 이 發言을 지나치게 眞摯하게 考慮할 必要 없음. ○ 傳達할 重要的 內容은 짧고 簡潔한 用語를 使用
<p>好意的인 發言 支障</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 낮은 소리를 귀담아 듣고 그 語調의 頑強度를 測定하며 ○ 이를 그들의 反應에 強力한 影響으로 看做됨.
<p>効率的인 中斷</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 宣傳戰을 展開할시는 論争을 中斷 ○ 合意에 到達할 可能性이 稀薄할 때는 論争을 中斷
<p>自己提議를 魅力있게 創造</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 自己의 提議가 友好的 意圖에서 發生되었음을 確信시키는 論争展開
<p>專門用語 使用의 主導</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 宣傳的 用語 使用을 通한 論争의 告知 確保

(마) 合意問題

<p>受諾時 考慮事項</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 相對側이 自己의 條件을 反映할 意思가 없고 ○ 相對側이 最初의 提議를 變更시키지 않을 것이라는 確信이 서고 ○ 會談을 持續시켜야 할 必要性이 있고 ○ 我側의 基本立場과 커다란 差異가 없을 時
<p>妥協案의 提議</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 相對方과의 見解差異가 把握된 後 ○ 相互의 期待가 造成되고 ○ 損益計算이 再評價되고 ○ 協商進展이 없다는 것이 判斷되었을 時
<p>合意文書 作成時 考慮事項</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 合意事項의 文書化 ○ 原則合意를 止揚하고 細部的 合意 ○ 模糊한 用語使用 禁止 ○ 我側에 有益한 用語使用

(바) 行動指針

- 相互 利益 零和氣 造成
- 一方的 優勢 維持態度 止揚
- 對話의 運動競技觀 止揚
- 明確한 거짓말 回避
- 分明히 밝힌 約束遵守
- 露骨的인 脅迫 禁止
- 相互 讓解事項을 故意的으로 曲解하는 行為 禁止
- 相對側의 困境을 公開的 利用을 禁止
- 質問에 答辯하는 合理的인 對話
- 事實을 包括的으로 曲解하는 行為禁止
- 重言 復言의 取消化

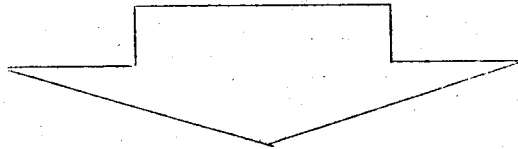
(사) 代表問題

(1) 合意到達에 過敏 - 國家利益에 疎忽

- 政府立場에 批判的
- 兩測立場 仲介

(2) 感情的 氣分에 依存 - 讓步

- 疲困, 衝擊 焦燥感
- 親密感 - 感謝心



가) 強弱의 어떤 立場에서나 協商의 길을 摸索하는 現實的인 者

나) 威脅, 虛勢, 宣傳等을 適切히 驅使하는 伸縮性있는 者

다) 不確實한 「잇슈」에 끈기있게 對峙하는 忍耐力을 가진者

- 意思傳達 - 淳朴한 者
- 警告 - 大膽한 者
- 說得 - 말씨가 부드러운 者
- 觀察 - 奸巧한 者