

<https://www.coursera.org/learn/american-law/supplement/uRsWx/syllabus>

[**Contract**](http://www.law.cornell.edu/wex/contract)

An agreement creating obligations enforceable by law. The basic elements of a contract are mutual assent, consideration, capacity, and legality. In some states, the element of consideration can be satisfied by a valid substitute. Possible remedies for breach of contract include general damages, consequential damages, reliance damages, and specific performance. See more at <http://www.law.cornell.edu/wex/contract>

Key Terms:

**acceptance**

Assent to the terms of an offer. Acceptance must be judged objectively, but can either be expressly stated or implied by the offeree's conduct. To form a binding contract, acceptance should be relayed in a manner authorized, requested, or at least reasonably expected by the offeror.([http://www.law.cornell.edu/wex/acceptance](http://www.law.cornell.edu/wex/acceptance" \t "_blank))

**assent**

An intentional approval of known facts that are offered by another for acceptance; agreement; consent. (<http://legal-dictionary.thefreedictionary.com/assent)>

**consideration**

Something bargained for and received by a promisor from a promisee. Common types of consideration include real or personal property, a return promisee, some act, or a forbearance. Consideration or a valid substitute is required to have a contract. (<http://www.law.cornell.edu/wex/consideration>)

**damages**

A remedy in the form of monetary compensation to the harmed party (<http://www.law.cornell.edu/wex/damages>). General contract damages are damages that arise directly and inevitably from a breach of contract. In other words, those damages that would be theoretically suffered by every injured party under these circumstances.([http://www.law.cornell.edu/wex/general\_damages](http://www.law.cornell.edu/wex/general_damages" \t "_blank))

**expectation damages**

Damages awarded when a party breaches a contract that are intended to put the injured party in as good of a position as if the breaching party fully performed its contractual duties. ([http://www.law.cornell.edu/wex/expectation\_damages](https://www.law.cornell.edu/wex/expectation_damages))

**mutual assent**

Agreement by both parties to a contract. Mutual assent must be proven objectively, and is often established by showing an offer and acceptance (e.g., an offer to do X in exchange for Y, followed by an acceptance of that offer). (<http://www.law.cornell.edu/wex/mutual_assent>)

**offer**

A promise to do or refrain from doing something in exchange for something else. An offer must be stated and delivered in a way that would lead a reasonable person to expect a binding contract to arise from its acceptance. (<http://www.law.cornell.edu/wex/offer>)

**promissory estoppel**

The doctrine allowing recovery on a promise made without consideration when the reliance on the promise was reasonable, and the promisee relied to his or her detriment. (<http://www.law.cornell.edu/wex/promissory_estoppel>)

**statute of frauds**

A statute requiring certain contracts to be in writing and signed by the parties bound by the contract. The purpose is to prevent fraud and other injury. The most common types of contracts to which the statute applies are contracts that involve the sale or transfer of land, and contracts that cannot be completed within one year. (<http://www.law.cornell.edu/wex/statute_of_frauds>)

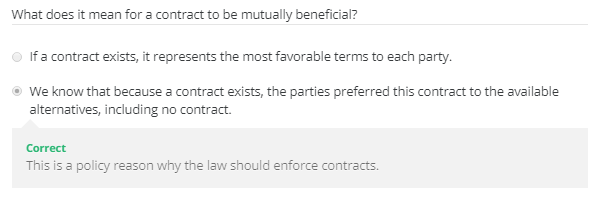
### Supplemental Reading

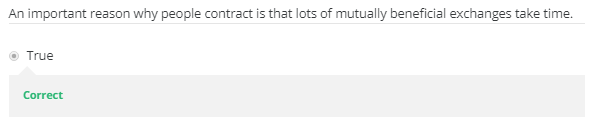
* ["Contract Law: The Basics"](http://www.nolo.com/legal-encyclopedia/contracts-basics-33367.html)
* ["Contract Law 101"](http://www.nolo.com/legal-encyclopedia/contracts-101-make-legally-valid-30247.html)
* ["Contract Law"](http://www.britannica.com/EBchecked/topic/135270/contract) (Encyclopedia Britannica)
* For more information, explore [this website](http://www.nolo.com/legal-encyclopedia/contracts)
* Excerpt from Westlaw's [Black Letter Law Outline: Contract](http://lscontent.westlaw.com/images/content/CalamariContracts.pdf)

contract-law-part-1

|  |
| --- |
|  |
| Tess Wilkinson-Ryan |

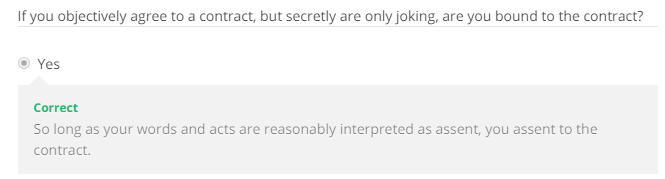
|  |  |
| --- | --- |
| Hi, my name is Tess Wilkinson-Ryan and I'm a law professor at the University of Pennsylvania Law School, which was founded in 1790.  I teach contract law and law and psychology. I'm here to talk to you about American contract law.  Let's start with what is a contract?  A **contract is a promissory agreement, a set of promises, that people make to each other and that the law recognizes and enforces.**  **Contract law is the law of exchange, the legal rules that enforce agreements to trade one thing for another.**  I'm going to start by introducing **two foundational facts of contracting** that both motivate and explain many of the doctrines I'll discuss in the next hour. I'll call these facts **mutual benefit and time**.  **First, voluntary exchanges make people better off.**  **Second, lots of mutually beneficial exchanges take time.**  Let's start with the idea of mutual benefit. Why do people engage in exchange at all? They trade because it makes them to a person better off.  Take a simple example, imagine a world in which I have an oven but no wheat, and my neighbor has wheat, but no oven. Now imagine we contract for an exchange of oven time for wheat. We both like this deal, right? Because we both want to eat bread. My neighbor cannot turn inedible raw wheat into bread without a heat source. And though I have the tool to bake with, I can't make bread dough without wheat. This means that the exchange has value just by trading, we have both gotten something we wanted and didn't have before.  If you're inclined to think in terms of utility, you can think of this deal as creating utility or value. It's not just redistributing goods, it's actually creating value where there was none. This holds true for more common market exchanges. Money for goods or services. When I agree to pay the cable company a monthly fee for Internet services, I might complain about the exorbitant rates and the terrible service. And I may not feel like I really profited, but in the end, I'd rather have internet and cable than the money that they're charging. So I part with the money and take the Internet in return, making both me and the cable company better off than we were before the deal.  The fact of mutual benefit, gives us some information about the subjects of contract law,  that we don't necessarily have about the subjects of other kinds of law. We might know that on average, people prefer laws against theft, or that generally speaking societies function better when there are robust civil protections of property interests. But we don't know that a particular claimant really preferred to be bound by the state's criminal code. All else being equal, or believed himself better off in a legal system that permitted his neighbor to sue for trespass. In contract though, we know that each of the parties prefers this particular legal obligation, and we know it because they chose it. Of course, this is not to say that every party to a contract thinks the terms could not be improved, only if that the parties preferred this contract, the available alternatives including no contract. Now we come to the second foundation of contract which seems very simple on its face and that's time.  Contracts can create mutual benefit, but unfortunately contracts cannot create time.  Time turns out though, to be an **important motivating and complicating factor** in life of an exchange.  So, take for example, my wheat for oven time exchange. Now, one way that exchange could go, is that every time my neighbor wants to bake bread, he shows up at my house with his bag of wheat, and his bowl of bread dough. And if my oven is free, and I'm in need of wheat, I take the wheat and put it away, and I put his dough in the oven for him. In fact, we don't even need a contract, much less a law of contract to make sure that this exchange happens. We don't need a state enforcement mechanism making us trade. | 안녕하세요, 저는 Tess Wilkinson-Ryan입니다. 저는 1790년에 설립 된 University of Pennsylvania Law School의 법학 교수입니다.  저는 계약법과 법률 및 심리학을 가르칩니다. 나는 미국 계약법에 관해 당신과 이야기하고 싶습니다.  계약이란 무엇입니까?  **계약은 사람들이 서로 만들고 법이 인정하고 집행하는 약속의 약속입니다.**  **계약법은 교환법, 한 가지를 다른 것으로 교환하는 계약을 시행하는 법적 규칙입니다.**  나는 다음 시간에 토론 할 교리의 많은 부분을 동기 부여하고 설명하는 **계약의 두 가지 기본 사실을 소개**함으로써 시작할 것입니다. 나는 이 사실들을 상호 이익과 시간이라고 부를 것이다.  첫째, 자발적 교류는 사람들을 더 잘 살게합니다.  둘째, 많은 유익한 교류가 시간이 걸립니다.  상호 이익이라는 아이디어부터 시작합시다. 왜 사람들은 교환을 합니까? 그들은 그것이 더 나은 사람에게 나아지기 때문에 거래를 합니다.  간단한 예를 들어 보겠습니다. 오븐이 있고 밀이없는 세상을 상상해보십시오. 이웃에는 밀가루가 있지만 오븐은 없습니다. 이제 우리가 밀의 오븐 시간을 교환하기로 계약했다고 상상해보십시오. 우리 둘 다 이 거래를 좋아합니다, 그렇지요? 왜냐하면 우리 둘 다 빵을 먹고 싶어하기 때문입니다. 내 이웃은 먹을 수 없는 원맥을 열원없이 빵으로 만들 수 없습니다. 빵 굽는 도구가 있지만 밀 없이 빵 반죽을 만들 수는 없습니다. 이것은 거래소가 거래함으로써 가치가 있다는 것을 의미합니다. 우리는 이전에 갖고 있지 않았던 것을 얻었습니다.  당신이 유틸리티의 관점에서 생각하려고 한다면, 당신은 이 거래가 유틸리티 나 가치를 창조하는 것이라고 생각할 수 있습니다. 상품을 재 배포하는 것이 아니라 실제로 존재하지 않는 곳에서 가치를 창출하고 있습니다. 이는 보다 일반적인 시장 거래에 적용됩니다. 상품이나 서비스를 위한 돈. 케이블 회사에 매달 인터넷 서비스 요금을 지불 할 것에 동의하면 엄청난 요금과 끔찍한 서비스에 대해 불평 할 수 있습니다. 그리고 나는 정말로 이익을 얻은 것 같은 기분이 들지 않을 수 있지만, 결국에는 그들이 청구하는 돈보다 인터넷과 케이블을 갖고 싶어. 그래서 나는 돈을 버리고 인터넷과 대가를 맺고 나와 케이블 회사를 우리가 거래를 하기 전에 했던 것보다 더 잘 만들었습니다.  상호 이익의 관점에서, 우리에게 계약법의 목적에 관한 정보를 제공합니다.  우리는 다른 종류의 법 과목에 관해서 꼭 가질 필요는 없다고 합니다. 우리는 평균적으로 사람들이 도난에 대한 법을 선호하거나 일반적으로 말하는 사회가 재산 이익에 대한 강력한 시민 보호가 있는 경우 더 잘 기능한다는 것을 알 수 있습니다. 그러나 우리는 특정 주장자가 실제로 그 주법의 구속을 받는 것을 선호한다는 것을 알지 못합니다. 다른 모든 사람들은 동등하거나 자신의 이웃이 불법 침입죄로 고소하도록 허락 한 법적인 제도에서 자신을 더 잘 믿는다. 그러나 계약을 맺은 당사자는 각 당사자가 이 특정 법적 의무를 선호한다는 것을 알고 있으며, 그들이 선택했기 때문에 이를 알고 있습니다. 물론 이것은 계약 당사자들이 계약을 포함하여 사용 가능한 대안을 선호하는 경우에만 계약의 모든 당사자가 계약 조건을 개선 할 수 없다고 생각한다고 말하는 것이 아닙니다. 이제 우리는 얼굴이 매우 단순 해 보이는 계약의 두 번째 기초에 도달했습니다. 그 때가 되었습니다.  계약은 상호 이익을 창출 할 수 있지만, 불행히도 계약은 시간을 창출 할 수 없습니다.  **시간은 비록 교환의 삶에서 중요한 동기 부여와 복잡화 요인**이 되는 것으로 밝혀졌습니다.  예를 들어 오븐 시간 교환을 위한 밀을 예로 들어 보겠습니다. 이제 교환 할 수 있는 한 가지 방법은 내 이웃이 빵을 굽고 싶을 때마다 밀가루 봉지와 빵 반죽 그릇을 들고 내 집에 나타납니다. 내 오븐이 자유롭고 밀이 필요하면 밀을 가져다가 버리십시오. 그러면 반죽을 오븐에 넣습니다. 사실, 우리는 계약이 필요하지 않습니다. 계약 교환의 법이 훨씬 적습니다. 우리는 우리를 교역시키는 국가 집행 메커니즘이 필요하지 않습니다. |
| We'll just trade because we both want to. But now imagine for a moment that my neighbor is not going to have any wheat for me until after the next harvest, but need to use my oven in the meantime. He says, I promise to deliver the wheat to you next month, if you will let me use your oven this weekend. This is still an exchange, and it still makes us both better off, but now I, the oven owner, am worried. If I let my neighbor use my oven now, how can I be sure he's going to deliver the wheat as promised later? And this is where contract comes in.  The contract is the legal mechanism to enforce my neighbor's promise and give me the assurances I need to participate in this beneficial exchange. It permits me to rely on the deal. In this way, contract law facilitates the creation of mutually beneficial deals. Voluntary exchanges create value are good, but there are lots of reasons that exchanges require planning or multi step performances. In order to protect the party's investments in their deals, contract law enforces their promises to one another. We will see that time makes exchanges better. The ability, for example, to plan to plant more wheat. To know in advance whether or not I'll have Internet service on the day that I need to send an important email. To be able to do what I promised at a ti, at a convenient time, rather than a time that protects me against possible exploitation by my counter party. But of course, time also makes exchanges worse, because it means that things can change. The world might change, with shifts in the market making the deal actually a losing proposition for one of the parties, or the parties' own preferences and goals might change. So that they're no longer interested or benefited in the same way. When those things happen, the law of contracts gives people an essentially revised **cost benefit analysis** to do.  They have to ask themselves whether it's worth it to go back on the deal, in a world in which they'll have to compensate the other party with money. Breach of contract is really about what happens to a deal over time? We're typically not talking about people who have lied about their intentions to participate in a deal, but about people who have changed their mind for one reason or another in time.  What I've said about benefit and time, these are really universal. They explain why humans have promissory exchange mechanisms like contracts. But as you know, the title of this talk is An Introduction to American Contract Law. So let me say a couple of things to sort of set up what's distinctive about the evolution and role of American contract law at a very broad level, and then I'll show you how this plays out in particular doctrines. American contract law enforces the right of autonomous agents, that's us, to bind our future selves. In the common law tradition, the will of the party in question is central. Common law courts are very liberal about letting people choose to bind themselves to whatever deals they want, while also protecting them from contractual liability they haven't explicitly undertaken. The second theme of American contract law is the notion that the role of contracts in our society is as an economic tool. The Subject of Contract is economic exchanges. This might seem obvious, given what I have said about beneficial trades. But we'll see how narrowing the analytical framework of contract, from the promissory obligation broadly speaking, to one of economic exchange more narrowly has serious doctrinal implications. So we have both an underlying **principle of autonomy and freedom of contract**, but with legal enforcement essentially confined to the commercial domain. | 우리 둘 다 원하기 때문에 우리는 단지 무역 만 할 것입니다. 그러나 이제는 내 이웃이 다음 수확 때까지 나를 위해 밀을 가지지 않을 것이라고 상상해보십시오. 그러나 그 동안 오븐을 사용해야 합니다. 이번 주말에 오븐을 사용하게 하면 다음 달에 밀을 배달하겠다고 약속합니다. 이것은 여전히 ​​교환이며, 여전히 우리 모두를 더 좋게 만들지 만, 이제 오븐 소유자 인 나는 걱정합니다. 내 이웃이 내 오븐을 지금 사용하게 한다면 나중에 그가 약속 한대로 밀을 배달 할 수 있을지 어떻게 확신 할 수 있습니까? 계약은 계약서가 들어오는 곳입니다.  이 계약은 이웃의 약속을 이행하고 이 유익한 교환에 참여하기 위해 필요한 보증을 제공하는 법적 메커니즘입니다. 그것은 내가 거래에 의존하는 것을 허락합니다. 이러한 방식으로 계약법은 상호 이익이 되는 거래를 용이하게 합니다. 자발적인 교류는 가치를 창출하지만, 교환에는 계획이나 다단계 공연이 필요한 많은 이유가 있습니다. 거래에 대한 당사자의 투자를 보호하기 위해 계약법은 약속을 서로 강제합니다. 우리는 그 시간이 교환을 더 잘한다는 것을 알게 될 것입니다. 예를 들어 더 많은 밀을 심을 계획입니다. 중요한 이메일을 보내야 하는 날에 인터넷 서비스를 이용할 수 있는지 여부를 미리 알기. 편리한 시간에 내가 약속 한 것을 할 수 있기를 원합니다. 카운터를 통해 가능한 착취로부터 나를 보호 할 수 있는 시간이 아닙니다. 그러나 물론 시간은 또한 물건을 바꿀 수 있다는 의미이기 때문에 교환을 더욱 악화시킵니다. 시장이 변화하여 거래가 당사자 중 하나에 대한 실질적인 손실 제안이 되거나 당사자의 선호도 및 목표가 변경 될 수 있는 세계가 변할 수 있습니다. 그래서 그들은 더 이상 관심이 없거나 같은 방식으로 이익을 얻지 못합니다. 이러한 일이 발생하면 계약의 법칙은 사람들에게 본질적으로 수정 된 **비용 편익 분석을 제공**합니다.  그들은 상대방에게 돈으로 보상해야하는 세상에서 거래를 다시 시작하는 것이 가치가 있는지 여부를 자문해야합니다. 계약 위반은 실제로 시간이 지남에 따라 어떤 일이 발생하는지에 관한 것입니다. 우리는 일반적으로 거래에 참여하겠다는 의도에 대해 거짓말을 한 사람들에 대해 이야기하는 것이 아니라 **어떤 이유에서든 다른 이유로 인해 마음을 바꾼 사람들에 대해 이야기**하고 있습니다.  내가 유익하고 시간에 대해 말한 것은 정말 보편적입니다. 그들은 인간이 계약과 같은 약속 교환 메커니즘을 갖는 이유를 설명합니다. 그러나 아시는 바와 같이 이 강연의 제목은 미국 계약법 입문입니다. 그래서 제가 미국 계약법의 진화와 역할에 관해 매우 광범위한 수준에서 특유한 것을 설정하는 몇 가지 사항을 말하게 한 다음, 이것이 특정 교리에서 어떻게 작용하는지 보여 드리겠습니다.  미국의 계약법은 우리를 **미래의 자아를 묶는 자치 단체의 권리**를 강요합니다. 관습법 전통에서 문제의 당사자의 의지가 핵심이다. 상법 재판소는 사람들이 자신이 원하는 모든 거래에 구속력을 가지도록 선택하는 것에 대해 매우 자유로우며 명시적으로 수행하지 않은 계약상의 책임으로부터 자신을 보호합니다.  미국 계약법의 두 번째 주제는 우리 사회에서 **계약의 역할이 경제적 수단**이라는 개념입니다. 계약 대상은 **경제적 교환입니다**. 내가 유익한 거래에 대해 말한 것을 생각하면 분명해 보일 수 있습니다. 그러나 계약의 분석 틀을 광범위하게 말하는 약속 의무에서 경제적 교환으로 좁히는 것이 좀 더 좁은 의미에서 교리 적 의미를 갖는 것을 보게 될 것입니다.  그래서 우리는 자율성과 계약의 자유라는 두 가지 기본 원칙을 가지고 있지만 **법적 강제는 본질적으로 상업적 영역에만 국한**되어 있습니다. |

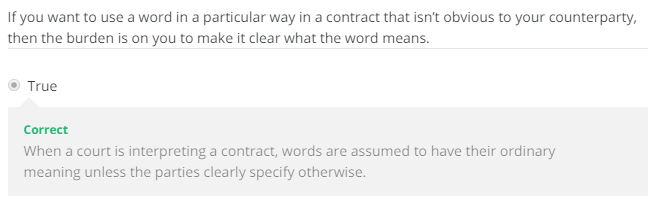




Part2

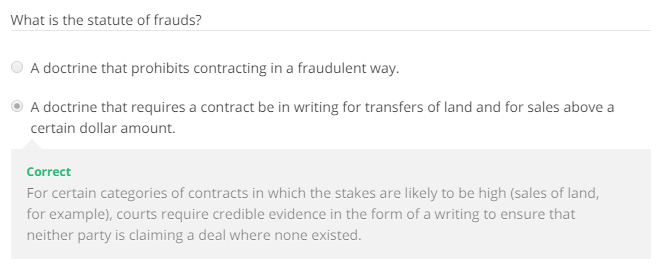
|  |  |
| --- | --- |
| From here on, I'll structure my talk by tracing how contract law approaches each stage in the life and death of a deal. Which I'll do with reference to the examples of five seminal cases in contracts. I'll start with how we know when we've got a contract, move on to how we know what's in the contract, identify which promises the law cares about and which it does not, and then discuss what legal enforcement of a contract looks like. We start at the beginning, in the basic case of a bi lateral contract we have two parties, each of whom want something from the other. Who agree to a deal? In the traditional view, what was required for contracts was a meeting of the minds. So, this is the straightforward case, right? Joe has a leaky pipe in his kitchen, he calls a plumber. The plumber comes out and promises to fix it in return for a $100. Joe and the plumber look one another in the eye and shake hands, their minds have met. At a single instant in time, they both agreed and understood each other to agree to the deal. In fact, this meeting of the minds happens even if the party's agreements are staggered in time. So, let's imagine, for a minute, that Joe solicits bids for his plumbing work, via some online service. This plumber emails Joe at 9 AM, and says, I'll do it for $100, let me know. The plumber then waits by his computer, ready and willing to get to work. Joe checks his email at 9:30, sees the offer, and replies, it's a deal. Their minds have still met there. At 9:30, the plumber was ready to go. Joe knew he was ready to go, because the plumber had made the offer and hadn't taken it back. So, when Joe agreed at 9:30, there was a meeting of the minds. In fact though, although it's nice when it happens, meeting of the minds is not always actually necessary. So, now let's make things a bit more complicated, which we will do in the traditional way, namely by getting everybody drunk. So in 1952 in a rural Virginia tavern, A.H. Zehmer wrote this contract to sell his farm to an acquaintance, W.O. Lucy, for $50,000. When Lucy tried to enforce the contract, Zehmer responded that when he wrote the deal up, he was high as a Georgia pine, and that in fact, they were just a bunch of two doggone drunks bluffing to see who could talk the biggest and say the most. Well, what now? Assume that Zimmer is telling the truth, that he was essentially just kidding the whole time that he wrote that contract up. If that's the case, then there is no real meeting of the minds because when Lucy assented Zimmer did not. He was thinking to himself no contract. If we're serious about contract as voluntary obligations you might say, look, you can't hold Zimmer to this contract that he didn't really want to be a part of. And that's essentially what Zimmer argued in court. But here's the problem. No one forced Zimmer to write and sign this contract to tell Lucy that he was ready to sell the farm. Zimmer has voluntarily assumed the obligations of this deal in so far as he has done the things that a person does to indicate that they agree to something. The court says, mutual assent is of course essential to a valid contract but the law imputes to a person an intention corresponding to the reasonable meaning of his words and acts. Which is to say, as long as Zimmer's communication, him writing and signing that deal, is reasonably interpreted as a cent then it it is a cent. People are bound by the normal rules of human discourse, promising and then saying you don't mean it, is not a way of getting around voluntariness.  **In American contract law, this threshold question in whether or not the parties consented to be legally bound is determinative**. If you don't have it, you don't have an action in contract. You can imagine situations, I think, where this seems unfair. The parties are negotiating for a long time, spending lots of money on research and legal fees, trying to work out a deal that they both seem to want, and then one party quits negotiating altogether with no obvious reason. In many civil law jurisdictions, we might actually see recovery of damages based on the idea that one of the parties is at fault for the failure to contract, which means even in pre-contractual negotiations, the parties owe each other some kind of duty.  But not in the US, holding aside very rare recovery and promissory estoppel, even reasonably relying on the prospect of a deal does not create an action in contract in the US. In American law, the availability of remedies and contract is essentially switched on by the manifestations of assent. If you think about it, the way we talk about assent and contract law is actually sort of odd. Because in regular conversation, usually we don't talk about agreeing, full stop. Usually, we talk about agreeing to something. In fact though, contract doctrine essentially deals with the form and the substance separately. | 여기에서 계약 법률이 거래의 삶과 죽음에서 각 단계에 어떻게 접근 하는지를 추적함으로써 이야기를 구성 할 것입니다. 계약서의 5 가지 사례에 대한 예를 참조하여 제가하겠습니다. 나는 우리가 계약을 맺었을 때 우리가 어떻게 알았는지, 계약서에 무엇이 있는지를 어떻게 알았는지, 법이 염려하는 약속과 그렇지 않은 약속을 확인한 다음 계약의 법적 시행이 어떻게 되는지를 논의 할 것입니다. 처럼. 우리는 처음부터 시작합니다. 양 측면 계약의 기본 경우에는 두 당사자가 있습니다. 각 당사자는 서로에게서 무언가를 원합니다. 거래에 누가 동의합니까? 전통적인 관점에서, 계약에 필요한 것은 마음의 모임이었습니다. 그래서, 이것은 간단한 사건입니다, 그렇죠? 조는 부엌에 파이프가 새고 배관공을 부른다. 배관공이 나와 100 달러를 받고 답례로 고칠 것을 약속합니다. 조와 배관공이 서로 눈을보고 악수를하면서 마음이 맞았습니다. 한 순간에 그들은 합의에 동의하고 서로를 이해했습니다. 사실이 회의는 정당의 합의가 시간 내에 비틀 거리더라도 일어난다. 그래서 Joe가 온라인 서비스를 통해 배관 작업에 대한 입찰을 요청한다고 잠깐 생각해보십시오. 이 배관공은 오전 9시에 Joe에게 이메일을 보내고, 내가 100 달러에 할게, 알려 줘. 배관공은 컴퓨터로 준비하고 일할 준비가 되어 있습니다. Joe는 9시 30 분에 이메일을 확인하고 제안을 보고 응답합니다. 그들의 마음은 여전히 ​​거기에서 만났다. 9시 30 분에 배관공이 갈 준비가 되었습니다. 조는 배관공이 제안을 했고 다시 가져 가지 않았기 때문에 그가 갈 준비가 되었다는 것을 알았다. 조가 9시 30 분에 동의했을 때, 마음의 만남이 있었습니다. 실제로 비록 그것이 일어날 때 좋지만, 마음의 회의는 항상 실제로 필요한 것은 아닙니다. 이제는 좀 더 복잡하게 만들어 봅시다. 전통적인 방식으로, 즉 모두를 취하게하는 것입니다. 그래서 1952 년 농촌 버지니아 선술집에서 A.H. Zehmer는 자신의 농장을 아는 사람에게 파는 이 계약서를 작성했습니다, W.O. 루시, 5 만 달러. Lucy가 계약을 시행하려하자, Zehmer는 계약을 썼을 때 Georgia pine으로 높았으며 실제로는 누가 가장 큰 말을 할 수 있었는지를 알기 위해 허풍을 떨던 두 개의 doggone drunks 일 뿐이라고 응답했습니다. 제일. 글쎄, 이제 어떡하지? 짐머 (Zimmer)가 진실을 말하면서, 그가 근본적으로 그가 계약을 쓴 그 전체 시간을 농담으로 하고 있었다고 가정 해 봅시다. 그렇다면 루머가 짐머가 동의하지 않았기 때문에 마음의 진정한 모임이 없다. 그는 아무런 계약도 생각하고 있지 않았습니다. 우리가 자발적 의무로서 계약에 대해 진지하게 생각한다면 짐머가 이 계약에 참여할 수는 없다는 것을 알 수 있습니다. 그리고 그것은 짐머가 법정에서 주장한 것입니다. 그러나 여기에 문제가 있습니다. 아무도 짐머에게 루시에게 그가 농장을 파는 준비가 되었다고 말하기 위해 이 계약서에 서명하고 서명하도록 강요하지 않았습니다. 짐머 (Zimmer)는 사람이 무언가에 동의한다고 표시하는 일을 한 경우 자발적으로 이 거래의 의무를 맡았습니다. 법원은 상호 합의가 물론 유효한 계약에 필수적이지만 법률은 그의 말과 행동의 합리적인 의미에 해당하는 의도를 사람에게 전가한다고 전했다. 즉, 짐머의 의사 소통이 그 거래를 쓰고 서명하는 한 합리적으로 1 센트로 해석된다면 그것은 센트입니다. 사람들은 인간 담론의 정상적인 규칙에 묶여 약속하고, 당신이 그것을 의미하지 않는다고 말하는 것은 자발성을 타기위한 방법이 아닙니다.  **미국의 계약법에서, 당사자들이 법적 구속력을 가지기로 동의했는지 여부에 관한 이 문항은 결정적입니다.** 당신이 그것을 가지고 있지 않다면, 당신은 계약에서 행동을 취하지 않습니다. 이 상황이 불공평 해 보이는 상황을 상상할 수 있습니다. 당사자들은 오랫동안 협상을 하고 있으며, 연구비와 법률 비용에 많은 돈을 투자하고, 둘 다 원하는 거래를 하려다가, 한 당사자가 명백한 이유 없이 협상을 그만두게 됩니다. 많은 민법 관할권에서 당사자 중 한 사람이 계약 실패로 잘못되었다는 생각에 근거한 손해 배상을 실제로 볼 수 있습니다. 이는 사전 계약 협상에서도 계약 당사자간에 서로 어떤 의무가 있음을 의미합니다.  그러나 미국에서는 매우 드문 회복과 약속의 금반언을 제외하고는 합리적으로 거래의 전망에 의존한다고 해서 미국에서 계약을 맺지는 않습니다. 미국 법률에서 구제와 계약의 이용 가능성은 본질적으로 동의의 표명에 의해 전환됩니다. 당신이 그것에 대해 생각한다면, 우리가 동의 및 계약법에 관해 말하는 방식은 실제로 일종의 홀수입니다. 정기적 인 대화에서 보통, 우리는 동의에 대해 이야기하지 않기 때문에, 정차합니다. 보통, 우리는 동의하는 것에 대해 이야기합니다. 사실, 계약 교리는 본질적으로 형태와 물질을 따로 다루고 있습니다. |
| That is, we ask if there's an agreement first and then we ask what there was an agreement to. So, there's a question of whether or not the parties manifested intent to be legally bound to an agreement, and then a separate set of doctrines that are about the content of the deal. And we talk about those documents as questions of contract interpretation. Interpretations of big deal because it bears on assent on breach and on damages. If we know that Jack and Jill have agreed to a joint irrigation venture, we can't hold Jack liable for failure to perform until we know exactly what he agreed to. In American contract law, we don't have much in the way of background principles about what the content of a contract should be. Mostly the court is only in the business of enforcing the will of the parties.  Interpretation tells us whether or not **the parties have made a deal, whether they have breached the deal, and what the liability for breach should be**. So, I'm going to make a somewhat unusual claim that many of the doctrines in this area are actually very easy. Rules about, for example, when to permit outside evidence to help interpret a contract, when a court should supply terms that are missing from a contract, how a court should fix mistakes. The various contract doctrines that deal with these issues boil down to the courts attempt to create a reasonable reconstruction of what the parties actually meant to do. And if that's not possible, then what the parties would have done, had they thought about it. The tough cases are going to be where the parties appear to each have had different views of what the contract meant. That is they were agreeing to two different deals. If a court cares about enforcing voluntary obligations and voluntary obligations only, this puts the court in difficult position. So, let's compare two cases. In case number one, we have a contract for the sale of cotton being delivered on board the ship Peerless. Only surprise, Peerless has a peer indeed and it's also named Peerless. So, what does the court do? The court says, if there's no way to prefer one Peerless ship to the other and which ship the cotton is on matters, then there's actually no contract. The parties agreed to two different things, which means that they didn't actually assent to a single deal. Notice here that the court ultimately decides to under enforce. So, this is a case in which nobody is going to get the benefit of the bargain he thought he was making. Rather than let one party be subjected to a contract he didn't agree to and had to reason to think he was agreeing to, the court chooses not to enforce at all. 300 years later, we see the same argument come up when two parties realized that they had different things in mind when they made their contract for the sale of chicken. The seller of chicken thought that they just meant chicken. The buyer thought that that they meant young chicken, fryers or boilers, rather than stewing hens. The court said, actually, if you want to use a word in a particular way that wouldn't be obvious to your counter party, the onus is on you to make that clear. This isn't like Peerless, it seems to be true that if the court is going to hold the buyer liable for a contract he didn't agree to, but it says, you had reason to know, that you were agreeing to whatever kind of chicken came your way. One of the functions of **contract law, as I said earlier, is to permit parties to rely on the deal over time**. To protect a party, who's made herself vulnerable by trusting that the deal will happen. We see this come up in the context of assent and interpretation too. In order to make deals with one another, we need to be able to use a common language and each party needs to be able to trust that the other is using language in a normal way. And the court can then be a bit more expansive about holding the parties liable, given that they had clearly manifested an intent to be legally bound but botched it enough that now the court is forced to get involved. | 즉, 먼저 합의가 있는지 물어 본 다음 합의가 무엇인지 물어 봅니다. 따라서 양 당사자가 합의에 법적으로 구속 될 의도가 있는지 여부를 결정한 다음 거래 내용에 관한 별도의 교리 세트를 제출했는지 여부에 대한 질문이 있습니다. 그리고 우리는 계약 해석의 질문으로 그 문서들에 대해 이야기합니다. 위반에 대한 동의와 손해에 대한 곰 때문에 큰 거래의 해석. 잭과 질이 공동 관개 사업에 합의했다는 것을 알게된다면 잭이 동의 한 바를 정확히 알기 전까지는 잭이 수행하지 못하게 될 수 있습니다. 미국의 계약법에서 우리는 계약의 내용이 무엇인지에 관한 배경 원리가별로 없습니다. 대부분 법원은 당사자들의 의지를 강요하는 사업에만 종사하고 있습니다.  해석은 **당사자가 거래를 했는지 여부, 거래를 위반했는지 여부 및 위반에 대한 책임을 명시**합니다. 그래서 저는 이 분야에서 많은 교리가 실제로 매우 쉽다는 다소 특별한 주장을 할 것입니다. 예를 들어 계약을 해석하는 데 도움이되는 외부 증거를 허용 할 시기, 계약에서 누락 된 조항을 법원이 제공해야 하는 경우, 법원에서 실수를 수정해야 하는 경우에 대한 규칙. 이 문제를 다루는 다양한 계약 교리는 당사자들이 실제로 의미하는 것을 합리적으로 재구성하려는 법원에 종결됩니다. 그리고 그것이 가능하지 않다면, 당사자들이 한 일은 생각해 보았을 것입니다. 힘든 경우는 당사자들이 계약의 의미에 대해 서로 다른 견해를 갖고 있는 것으로 보입니다. 그들은 두 가지 다른 거래에 동의하고 있습니다. 법원이 자발적 의무 및 자발적 의무 이행에만 관심이 있는 경우 이는 법원을 어려운 위치에 놓습니다. 그래서 두 가지 경우를 비교해 보겠습니다. 1 위의 경우, 우리는 피어리스 선상에서 배달되는 면화 판매 계약을 체결했습니다. 놀랍지 만, Peerless는 참으로 동료가 있으며 Peerless라고도 불립니다. 법원은 무엇을 합니까? 법원은 피어 레스 선박 하나를 다른 선박으로 선호하고 면제품을 배송하는 방법이 없다면 실제로 계약이 없다고 법원에 말했습니다. 당사자들은 서로 다른 두 가지 사항에 동의했습니다. 즉, 실제로 단일 계약에 동의하지 않았 음을 의미합니다. 법원이 궁극적으로 집행을 결정합니다. 그래서, 이것은 아무도 그가 만들고 있다고 생각한 거래의 이익을 얻지 못할 경우입니다. 한 당사자가 계약을 맺을 수 있도록 허용하지 않고 그가 동의한다고 생각하는 이유를 제시해야하는 대신 법원은 전혀 집행하지 않기로 결정합니다. 300 년 후 우리는 닭고기 판매 계약을 맺을 때 두 사람이 염두에 두어야 할 점을 두 당사자가 깨달았을 때 같은 논쟁이 일어나는 것을 본다. 닭고기의 판매자는 닭고기만을 의미한다고 생각했습니다. 구매자는 암탉을 찌르는 것이 아니라 어린 닭, 프라이어 또는 보일러를 의미한다고 생각했습니다. 법원은 실제로, 당신이 당신의 상대방에게 명백하지 않은 특별한 방법으로 한 단어를 사용하고 싶다면, 그 책임을 분명히 하기 위해 당신에게 명령합니다. 이것은 피어리스와 같지 않습니다. 법원이 동의하지 않은 계약에 대해 구매자가 책임을 지도록 할 것이지만, 귀하가 알고있는 이유가 무엇이든 간에 닭고기가 네 길로 왔어. 앞서 말했듯이,  **계약법의 기능 중 하나는 당사자들이 시간이 지남에 따라 거래에 의존하도록 허용하는 것**입니다. 파티를 보호하기 위해 누가 거래가 일어날 지 신뢰함으로써 자신을 취약하게 만들었습니다. 우리는 이것이 동의와 해석의 맥락에서 나타난다는 것을 알 수 있습니다. 서로 거래를하기 위해서는 공통 언어를 사용할 수 있어야하며 각 당사자는 다른 사람이 정상적인 방법으로 언어를 사용하고 있음을 신뢰할 수 있어야합니다. 법원은 법적 구속력을 발휘하겠다는 의사를 분명하게 나타내었지만 법원이 강제로 참여하도록 강요 당했다는 점을 감안할 때 당사자의 책임에 대해 좀 더 광범위하게 대응할 수 있습니다. |

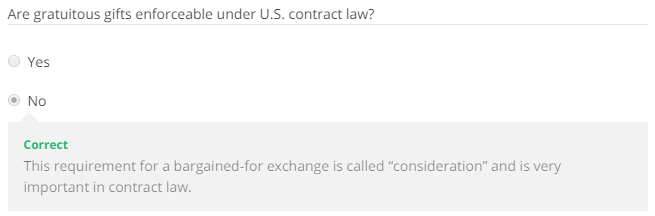




Part3

|  |  |
| --- | --- |
| So we've talked now about how parties make deals and how to figure out what's in those deals. And now we're going to narrow the field a bit and think about which promises are actually the subject of contract law. The realm of voluntary obligations is actually pretty enormous, most of us have lots of voluntarily assumed obligations, I think, that we don't think are legally enforceable and we don't think should be legally enforceable. What this means is that the set of promissory obligations is a lot bigger than legally enforceable contracts. So let's start with what's sort of the easiest case, and that promises that might be real.  So for hundreds of years, common law courts have refused to enforce certain kinds of informally made deals, because they've been worried about fraud. The resulting doctrine is called the **statute of frauds**. And what it does is it require a writing or a written document in transfers of land and in sales of goods over a threshold dollar amount. In these cases, what the court says to the parties is look, if you're serious about this deal, you have to do something to show us your seriousness, we're not going to enforce your agreement to sell a house, if you didn't get it in writing. What's frustrating about this doctrine to students and scholars is that it draws a very bright line. It says, even when we have great evidence that the parties made a real oral contract, these are cases in which we won't enforce for failure of a written document. So this is a case where the rule might actually be a pretty bad fit for it's stated purpose, but the purpose itself, which is weeding out contracts that weren't actually made is pretty uncontroversial. Okay. So the court wants to avoid enforcing fake promises.  Next up is social promises. Almost nowhere will courts be willing to get involved with social exchanges. Aside from more sort of philosophical justifications, there are costs to involving the state in private disputes. Costs to the state and also arguably costs to sort of the social fabric. So let's say for a minute that I'm going to a gathering at my sister's house and I write her a note that morning promising that I will be over early enough to help her make dinner, this is a promise. But let me assure you that contract law has zero interest in this promise, no matter how formally I write that note. Maybe my sister will levy informal interpersonal sanctions? But I certainly cannot be taken to small claims court if I wander in after the other guests have arrived, and find a frozen pizza thawing on the counter. Whatever you might say about my inconsiderate behavior, I surely didn't intend to be legally bound here. Contract law does not enforce this kind of purely social promise. Okay. So now we come to the most controversial constraint on contract enforcement.  **American contract law explicitly limits its jurisdiction to bargained-for exchanges, and this is called the doctrine of consideration.**  One way to understand this is to think about what I said at the start of this talk, that contract law is special, because **every party to a contract is made better off by that contract**. In a promise to give a gift, we have a recipient whose surely better off, but a gift giver who gets nothing, who, who is worse off. That promise to give a gift is unenforceable under the doctrine of consideration. Of course, thinking about this in terms of who's better off and who is worse off, doesn't obviously give us the answer, because it sure seems like if I choose to give money away it's because there's some measure of utility by which I'm better off with less money. I feel better, right, there's a warm glow. | 그래서 당사자들이 거래를 하는 방법과 그 거래에 무엇이 있는지 파악하는 방법에 대해 지금 이야기했습니다. 이제 우리는 현장을 조금 좁히고 어떤 약속이 실제로 계약법의 대상인지 생각해 보겠습니다. 자발적 의무의 영역은 실제로 상당히 거대합니다. 우리 중 대부분은 자발적으로 많은 의무를 지니고 있습니다. 제 생각에, 우리는 법적으로 시행 가능하다고 생각하지 않으며 법적으로 집행 할 수 있다고 생각하지 않습니다. 이것이 의미하는 바는 약속 약정이 법적으로 시행 가능한 계약보다 훨씬 큽니다. 따라서 가장 쉬운 사례 인 것부터 시작해 보겠습니다. 그 약속은 실제로 있을 수 있습니다.  그래서 수백 년 동안 보통 법원은 사기에 대해 걱정했기 때문에 특정 종류의 비공식 거래를 시행하기를 거부했습니다. 결과로 나오는 교리를 **사기죄**라고 합니다. 그리고 그것은 토지 양도와 쓰레기 판매량에 대한 서면 또는 서면으로 된 문서를 필요로 합니다. 이 사건에서 법원이 당사자들에게 말하는 것은 보이는 것입니다. 당신이 이 계약에 대해 진지하게 생각한다면 진지함을 보여주기 위해 무언가를 해야 합니다. 집을 팔기로 합의하지 않을 것입니다. 서면으로 얻지 못했습니다. 학생과 학자들에게 이 교리에 대해 좌절시키는 점은 그것이 매우 밝은 선을 긋는 것입니다. 당사자들이 실질적인 구두 계약을 맺었다는 큰 증거가 있는 경우에도 서면으로 작성한 문서의 오류에 대해 시행하지 않을 경우입니다. 따라서 규칙이 실제로 목적에 맞지 않을 수도 있습니다.하지만 실제로 만들어지지 않은 계약을 제거하는 목적 자체는 상당히 논쟁의 여지가 없습니다. 괜찮아. 따라서 법원은 가짜 약속을 시행하는 것을 피하려고 합니다.  다음은 **사회적 약속**입니다. 거의 어디에도 법원이 사회적 교류에 기꺼이 참여할 의사가 없습니다. 더 많은 종류의 철학적 정당화를 제외하고, 민간 분쟁에서 국가를 참여시키는 데 드는 비용이 있습니다. 주정부의 비용과 사회적 패브릭을 분류하는 데 드는 비용. 그러니 잠시 동안 저는 언니 집에 모여서 집으로 가서 그녀가 아침에 그녀가 저녁을 먹을 수 있도록 일찍 끝날 것이라고 약속하는 편지를 씁니다. 이것은 약속입니다. 그러나 계약 법률에 공식적으로 이 메모를 쓰더라도 이 약속에 대한 관심이 전혀 없음을 알려드립니다. 아마도 제 동생이 비공식적 인 대인 관계 제재를 부과할까요? 그러나 다른 손님이 도착한 후에 방황하면 작은 소송 법정으로 옮길 수 없으며 카운터에서 냉동 피자를 녹이는 것을 발견합니다. 내 행동에 대해 당신이 말할 수 있는 것이 무엇이든 간에, 나는 여기에 법적으로 구속 될 의도가 없었습니다. 계약법은 이런 종류의 순수한 사회적 약속을 강요하지 않습니다. 괜찮아. 이제 우리는 계약 집행에 있어 가장 논쟁적인 제약 조건에 도달하게 되었습니다.  **미국의 계약법은 명시 적으로 그 거래 관할권을 교섭 대상 거래로 제한하며 이를 대가의 원칙이라고 합니다.**  이것을 이해하는 한 가지 방법은  **계약의 모든 당사자가 그 계약에 의해 더 나아지기 때문에 계약법이 특별**하다는 이야기의 시작 부분에서 내가 말한 것에 대해 생각하는 것입니다. 선물을 주겠다는 약속에서, 우리는 받는 사람이 분명히 좋지만, 선물을 주는 사람은 아무 것도 얻지 못하며, 누가, 누가 더 나빠하는지. 선물을 주는 약속은 배려의 교리에 따라 시행 할 수 없습니다. 물론, 누가 더 나을 것이고 누가 더 나쁘냐에 관해서 생각하면 분명히 우리에게 답을 주지는 못합니다. 왜냐하면 제가 돈을 내주기로 결정한 것 같아요. 적은 돈으로 더 잘할 수 있습니다. 기분이 좋아 지네. 따뜻한 빛이있다. |
| So a better way to think about what's going on here is that there's a line between promises we want people to be able to take back and those we want the law to get involved in. And one way to draw that line is to say well, what interest does the political system have in enforcing contracts? Is it to make people behave morally? Is it to regulate interpersonal relationships? No. It's essentially about commerce, about economic relationships, and one way to identify those contracts is by looking for true exchanges. We want to enforce deals in which each party is in it for what they're getting out of it. What this means that we enforce exchanges in bargains and notably we don't enforce gifts. Most of the time, it's very easy to find consideration. If I promised to sell my car to my neighbor for $10,000, we know that I'm giving my car because I want what the neighbor is offering. And that my neighbor is giving up the money, because what she wants is a car. But some times, things get messier.  So let's take the famous **1891 case of Hamer v Sidway.** In this case, an uncle was worried about his wayward adolescent nephew. Wishing to bring his nephew into line, the uncle declared that if the nephew would abstain from drinking, smoking and gambling, until he reached age 21, the uncle would reward with $5000. And lo and behold, the nephew stopped drinking and smoking and gambling for the next six years. Well, when the nephew brought a claim, the court had to figure out whether this is an exchange, or if it's just a gift with strings attached. **An exchange is enforceful, and a gift with strings attached, is not.** There's an argument here about whether the uncle really gets anything out of this deal, or whether the nephew really gives anything up. After all, surely the nephew is better off after six years of sobriety, even with out the money. But the court says no, this is not what matters. What matters, is, literally, the considerations. What motivated these parties? If their ascent is induced by the promise of the other party's performance, that's enough. We might think that the uncle doesn't get much out of his nephew's good behavior. But as long as he's paying money in order to get his nephew to perform, to abstain from drinking and gambling we're okay. What's troubling I think is that the bargain for exchange in Hamer v Sidway, sure doesn't feel like it's central to American economic life.  On the other hand things like promises of a bonus for work for the employee has already promised to do, this kind of promise that sure feels like a valuable economic tool is going to run into consideration trouble. So take the following, a firm has employed someone who's near retirement age. The boss sends the employee a letter thanking her for her years of service and promising for the first time to pay her a bonus on retirement by way of recognition for her contribution to the firm. No strings attached. The boss writes this letter is legal proof of our agreement to pay you a retirement bonus, it's signed and let's say even say it was even notarized. So we have ample proof that the boss wanted this to be an legally enforceable agreement. The employee's very happy, she stays in her job looking forward in sort of a non-specific way to having a slightly more luxurious retirement. So we check now on a set. Did the boss agree to this deal?  Yes. **Did the employee? Certainly. Can we be sure that the boss intended it to be legally bound? Absolutely. So can she take this letter to court to enforce the contract? No. This contract is a promise, but it's not an exchange.** And contract law is about bargains. The doctrine of consideration is unique to the common law. States that have modeled their own law of contracts on principles of established common and civil law traditions have uniformly chosen the civilian approach, declining to adopt a doctrine that's as complicated as it is infrequently applicable. | 그래서 여기서 일어나는 일에 대해 생각해 보는 더 좋은 방법은 우리가 사람들이 되돌릴 수 있는 약속들과 우리가 법이 필요로 하는 약속들 사이에 선이 있다는 것입니다. 그리고 그 선을 그리는 한 가지 방법은, 정치 시스템이 계약 시행에 있어 어떤 관심을 갖고 있습니까? 사람들이 도덕적으로 행동하게 만드는 것입니까? 대인 관계를 조절하는 것입니까? 아닙니다. 본질적으로 상거래, 경제적 관계에 관한 것입니다. 그러한 계약을 확인하는 한 가지 방법은 진정한 교류를 찾는 것입니다. 우리는 각 당사자가 벗어나는 것을 위해 각 당사자가 있는 거래를 시행하고자 합니다. 이것이 우리가 거래를 거래로 집행한다는 것을 의미하며 특히 선물을 시행하지 않습니다. 대부분의 경우, 고려하기가 매우 쉽습니다. 내가 10,000 달러에 내 이웃에게 내 차를 팔겠다고 약속했다면, 이웃 사람이 원하는 것을 원하기 때문에 나는 차를 주고 있는 것을 안다. 그리고 내 이웃이 돈을 포기하고 있다. 그녀가 원하는 것은 차이기 때문이다. 그러나 때로는 상황이 더 복잡해집니다.  그럼 **Hamer v Sidway**의 유명한 1891 사례를 살펴 보겠습니다. 이 경우, 삼촌은 그의 어리 석음 어린 조카를 걱정했습니다. 그의 조카를 데리고 오기를 원하면 삼촌은 조카가 음주, 흡연 및 도박을 하지 않을 경우 21 세가 될 때까지 삼촌이 5000 달러를 보상 할 것이라고 선언했다. 그리고 조카는 앞으로 6 년간 음주와 흡연, 도박을 그만 두었습니다. 조카가 손해 배상 청구를 제기했을 때, 법원은 이것이 교환인지 여부, 또는 문자열이 첨부 된 선물인지 여부를 파악 해야 했습니다.  **교환은 집행되고, 끈이 달린 선물은 그렇지 않습니다**. 여기에는 삼촌이 실제로 이 거래에서 무엇을 얻는 지, 아니면 조카가 실제로 어떤 것을 제공하는지 여부에 대한 논쟁이 있습니다. 어쨌든 조카는 6 년간의 절주 후에 돈을 버려도 괜찮을 것입니다. 그러나 법원은 안된다. 이것은 중요하지 않다. 중요한 것은 문자 그대로 고려해야 할 사항입니다. 이 당사자들에게 동기가 된 이유는 무엇입니까? 상승이 상대방의 약속에 의해 유도된다면 충분합니다. 우리는 삼촌이 조카의 좋은 행동을 많이 하지 않는다고 생각할 수도 있습니다. 그러나 조카가 술을 마시고 도박을 하지 않기 위해 돈을 지불하는 한 우리는 괜찮습니다. 제가 생각하기에는 Hamer v Sidway에서의 교환에 대한 협상이 미국 경제 생활의 핵심이라고 생각하지 않습니다.  반면에 직원을 위한 보너스 약속 같은 약속은 이미 약속 한 바 있습니다. 귀중한 경제적 도구가 어려움에 처하게 될 것이라는 확신이 들 것입니다. 따라서 회사가 퇴직 연령에 가까운 사람을 채용 한 경우 다음을 수행하십시오. 사장은 종업원에게 그녀의 수년간의 봉사에 대해 감사의 편지를 보내고 회사에 대한 공헌에 대한 인정으로 은퇴에 대한 보너스를 처음으로 지불 할 것을 약속합니다. 첨부 된 문자열이 없습니다. 사장은 이 편지를 써서 은퇴 보너스를 지급하겠다는 우리의 합의에 대한 법적 증거이며, 서명되어 있으며 심지어 공증까지 했다고 합니다. 사장이 이 사실을 법적으로 집행 가능한 계약으로 하기를 원한다는 충분한 증거가 있습니다. 직원은 매우 행복합니다. 그녀는 조금 더 호화로운 퇴직을 하는 비 특정 방식의 일에서 기대되는 그녀의 직업에 머물러 있습니다. 그래서 우리는 지금 세트를 확인합니다. 상사가 이 거래에 동의 했습니까?  예. **그 직원? 확실히. 사장이 법적으로 구속력을 발휘할 것이라고 확신 할 수 있습니까? 전혀. 그래서 이 편지를 법원에 가져 가서 계약을 시행 할 수 있습니까? 아닙니다. 이 계약은 약속이지만 교환이 아닙니다.** 그리고 계약 법은 할인에 관한 것입니다. 배려의 교리는 관습법에 고유합니다. 확립 된 공통 및 민법의 원칙에 대한 계약의 자체 법칙을 모델링 한 국가들은 민간인 접근 방식을 균등하게 선택하여 드물게 적용되는 교리를 채택하기를 거부했습니다. |





Part4

|  |  |
| --- | --- |
| Most contracts courses in US law schools, actually begin the semester at the end of the contract, with damages for breach of contract. Although this usually strikes students as unnecessarily confusing, there are good reasons for it. Namely that remedies for breach of contract, encapsulate the distinctive properties of contract. In order to hold parties liable period, we're going to need to know that they assented, and what they assented to. The court is going to want to know what the deal is, because we want to make sure we're holding people to the right contract. And only by knowing what the deal was, do we know how to compensate for the deal's failure. So, let's start with an example to help illustrate one of the central rules of American contract law, which is the rule of expectation damages.  This is the case of Hawkins vs McGee. George Hawkins, got an electrical burn on his right hand as a child. And the result was that he had a scar, noticeable enough to trouble him and his parents. Their family doctor, Edward McGee, noticed the scar while treating George's younger brother for pneumonia, and evidently got very excited, because while in Europe during the first World War, he had seen successful skin grafts, and thought George was a perfect test case. So, for a few years, he would periodically offer the Hawkins' that he could fix George's hand, and that he could graph skin from George's chest, onto his hand, and create 100% perfect hand. Well, to give you a sense of how things turned out, the case is colloquially known as the Hairy Hand case. So, whether, because it was a bad idea at the outset, or because the doctor couldn't execute the surgery skillfully, George Hawkins wound up with a disfigured and disabled right hand. Okay, so we have a contract. George Hawkins promised to pay money, and Dr. McGee promised him a perfect hand. Then we have a breach of contract. George Hawkins paid the money, but Dr. McGee gave him a deformed hand. So, how do we compensate George Hawkins? Well, Dr. McGee argues that he should be made to give George's money back, and compensate him for any harm done. Let's pause for a minute, and change the hypothetical. Let's say for a minute, that George was going over to Dr. McGee's house for dinner, and the doctor accidentally slammed George's hand in the door, causing George significant pain and disfigurement. Well now, Dr. McGee has to compensate George for sure, right? With the goal being to put George back in the position he was before the doctor injured him. Okay, so what's different about these cases? The contract case, and the hand in the door case? What's different is the relevant counterfactual. A counterfactual is just the state of the world that we're comparing the current situation to. The counterfactual in the hand in the door case, is that George's hand doesn't get slammed. The counterfactual in the surgery case, is that the surgery doesn't fail, and George gets a brand new hand. What Dr. McGee wanted, was to pay George the difference between the hand he ended up with, something horrifying, and the hand he had before, something uncomfortable. But Dr. McGee voluntarily entered into a contract, to give George a perfect hand. So, the court says, what we want to do here, is to put George in the position he would have been in, if the contract had been performed, which means paying him the difference between his current horrifying hand, and a perfect hand, and that's going to be a much bigger number. In contract, the remedy of expectation damages is the default remedy. And it puts the non-breaching party, like George, in the position he would have been in, had the contract been performed. What surprises many students of contract though, is not necessarily that damage is measured, but the preference for damages over specific performance. Specific performance means making the parties do what they said they were going to do. With the exception of real property transfers, so land sales, American contract doctrine severely restricts the ability of the parties to actually get the thing they wanted from the deal. So, on the one hand, American courts are very focused on getting the number right, making sure that the damages award reflects exactly the amount of commitment, that the parties actually intended. But we don't hold parties to their actual promises, perhaps underscoring again, that what we're doing here is enforcing economic exchange. | 대부분의 계약은 미국의 법률 학교에서 진행되며 실제로 계약이 끝나면 학기가 시작되며 계약 위반으로 인해 손해가 발생합니다. 이것은 일반적으로 불필요하게 혼란스럽기 때문에 학생들을 강타하지만, 좋은 이유가 있습니다. 즉, 계약 위반에 대한 구제 수단은 계약의 고유 한 특성을 캡슐화합니다. 당사자가 책임을 지는 기간을 유지하기 위해, 우리는 그들이 동의했는지, 그리고 그들이 동의했는지를 알아야 할 것입니다. 법원은 우리가 올바른 계약을 맺고 있는지 확인하기를 원하기 때문에 거래가 무엇인지 알고 싶어합니다. 거래가 무엇인지 알면 거래 실패를 어떻게 보충해야 하는지 알 수 있습니다. 그래서, 기대 피해의 규칙 인 미국 계약법의 핵심 규칙 중 하나를 예시하는 데 도움이 되는 예제부터 시작합시다.  Hawkins vs McGee의 경우입니다. George Hawkins는 어린 시절 오른손에 전기 화상을 입었습니다. 그 결과 그는 그와 그의 부모님을 괴롭히기에 눈에 띄는 흉터를 가졌습니다. 그들의 첫번째 주치의 인 Edward McGee는 조지의 남동생을 폐렴으로 치료하는 동안 흉터를 발견했으며 분명히 매우 흥분했습니다. 왜냐하면 1 차 세계 대전 중 유럽에서 성공적인 피부 이식술을 보았고 조지가 완벽한 테스트 케이스라고 생각했기 때문입니다. 그래서 몇 년 동안, 그는 정기적으로 호킨스에게 조지의 손을 고칠 수 있으며, 조지의 가슴에서 손으로 피부를 그릴 수 있으며 100 % 완벽한 손을 만들 수 있다고 제안했습니다. 글쎄요, 당신에게 일이 어떻게 드러났는지에 대한 감을 주기 위해서,이 경우는 구어체로 털이 있는 핸드 케이스로 알려져 있습니다. 그래서, 처음에는 나쁜 생각 이었기 때문에 의사가 능숙하게 수술을 수행 할 수 없었기 때문에, 조지 호킨스 (George Hawkins)는 손상되고 오른손이 상처를 입었습니다. 좋아, 그래서 우리는 계약을 맺는다. George Hawkins는 돈을 지불하겠다고 약속했고, McGee 박사는 그에게 완벽한 손을 약속했습니다. 그런 다음 우리는 계약 위반을 합니다. George Hawkins가 돈을 지불했지만 McGee 박사는 변형 된 손을 주었습니다. 조지 호킨스는 어떻게 보상합니까? 음, 맥기 박사는 조지의 돈을 되돌려주고 피해를 보상해야 한다고 주장합니다. 잠시 멈추고 가설을 바꿔 봅시다. 잠시 동안 George가 McGee 박사의 집에 가서 저녁 식사를 하고 의사가 우연히 George의 손을 문에 쾅쾅 부딪혀서 George에게 상당한 고통과 기형을 유발 시켰다고합시다. 자, 맥기 박사는 조지에게 확실히 보상해야 합니다. 그렇죠? 의사가 그를 상처 입히기 전에 그가 있던 위치에 조지를 되 돌리는 것이 목표였습니다. 좋아, 그럼이 사건들에 어떤 차이가 있니? 계약 사건과 손안에 있는 건가요? 다른 점은 관련 counterfactual입니다. counterfactual은 우리가 현재 상황을 비교하고있는 세계의 상태에 불과합니다. 문을 여는 사람의 손에서의 논쟁은 조지의 손이 꽝 닫히지 않는다는 것입니다. 수술 사례에서의 반격은 수술이 실패하지 않는다는 것과 조지가 아주 새로운 손을 얻는다는 것입니다. McGee 선생님이 원했던 것은 George에게 그가 손을 내밀고, 무서운 것이나, 손에 가지고 있던 손, 불편한 것의 차이점을 지불하는 것이 었습니다. 그러나 맥기 박사는 자발적으로 계약을 맺어 조지에게 완벽한 손을 내밀었다. 그래서 법원은 우리가 여기서하고 싶은 일은 계약이 이행 되었다면 조지의 입장을 바꿔 놓는다는 것입니다. 그것은 현재의 끔찍한 손과 완벽한 손의 차이를 지불하는 것을 의미합니다. 그것은 훨씬 더 큰 숫자가 될 것입니다. 계약에서 예상 피해 보상은 기본 구제 수단입니다. 그리고 조지와 같은 비 위임 파티를 계약을 맺어 놓았을 것입니다. 계약의 많은 학생들이 놀랄만한 것은 있지만, 피해가 반드시 측정되는 것은 아니지만 특정 실적에 대한 피해에 대한 선호입니다. 구체적인 성과 란 당사자들이 할 일을 말하도록하는 것을 의미합니다. 토지 매매와 같은 부동산 양도 사실을 제외하고 미국의 계약 교리는 거래 당사자들이 원하는 것을 실제로 얻을 수있는 능력을 심각하게 제한합니다. 따라서 미국 법원은 손해 배상금이 당사자들이 실제로 의도 한 약속 금액을 정확하게 반영하도록 하면서 숫자를 올바르게하는 데 중점을 둡니다. 그러나 우리는 당사자들이 실질적인 약속을 지키지 않고, 아마 여기서 다시 한 번 강조하면서, 우리가 여기서하는 일은 경제적 교환을 강요하는 것이라고 강조합니다. |
| Where it's reasonable to think that the benefit can be easily expressed in dollars, rather than enforcing promises. Indeed, in American courts, the idea that expectation damages provide the right incentives to the parties, has been highly infl, influential. The notion that some breaches are actually efficient, that they leave the breacher better off, than he was in the contract, and the non-breaching party no worse off, than she was under the contract. This has influenced the normative attitude of courts, toward breach, toward a view that breaching and paying expectation damages, is essentially a morally neutral choice. This is in keeping, I think, with the traje, trajectory of American contract law, beginning with the Industrial Revolution, with the realization that executory contracts, contracts for stuff you're going to do later, are economic tools, financial instruments. This insight leads me finally, to the modern challenge, in which this financial tool increasingly mediates the relationships between consumers and firms. So, I'd like to use my last few words here, to flag for you, what's perhaps the most important modern challenge to contract doctrine. And that's the phenomenon of unread fine print. In the United States, there are many contracts that are not the object of the common law of contract. Insurance contracts are regulated separately. Employment contracts are part of labor law. Securities contracts are regulated by Article nine of the Uniform Commercial Code. But other countries have taken a different, or at least additional approach to taxonomizing contracts, based not so much on what the contract is, so much as who the parties are. Other countries have included form contracts as a separately regulated area of contract. So, let's just step back a minute. In a general matter, we can think about contracts as belonging to three categories. The first is contracts between individuals. The deal that I make with someone who's selling a used car on Craigslist. The agreement between Dr. McGee and George Hawkins. The sale of a house from one homeowner to another, or an uncle's promise to pay his nephew not to be a wastrel. These deals are sort of the easiest ones to fit into a contract paradigm, because we have actual people who negotiate and draft an agreement. And since these are humans with cognition, we know what it means, when we talk about their motivations and their intentions. The problem, is that these are the deals for which contract doctrine is arguably the least relevant. Because these are the deals least likely to be resolved by courts, for lots of reasons. First, these deals are just few on the ground. Unless you're Warren Buffet, I just don't think you're drafting that many contracts. The financial stakes in these contracts are quite low typically, meaning that the costs of bringing an action is often going to swamp the expected value of lit, lit, litigation. And in the meantime, the social and psychological stakes of deals between individuals, can often be quite high, so that parties often prefer to figure things out informally in a way that's the least destructive to their relationships, to their standings in the community. Some scholars would argue that American contract law, really isn't made for these cases anyhow. What it's really about is commercial deals. And indeed, this should resonate with my description of development of modern contract law, in the context of the Industrial Revolution. When we have two commercial actors, whether its a farmer and a bodega, or Apple and Google making a deal, we have a nice robust role for contract doctrine. Because we're going to be talking about parties who are represented by counsel, meaning that they, they're going to know what the rules are. I'm talking about deals that are big enough, that the prospect of legal enforcement has real effects on how the parties draft and then perform their deals. Gets a little bit trickier, to talk about things like a meeting of the minds, when the actors are entities rather than humans. | 약속을 강요하기보다는 이익으로 쉽게 표현할 수 있다고 생각하는 것이 합리적입니다. 사실, 미국 법원에서, 기대 피해가 당사자들에게 적절한 인센티브를 제공한다는 생각은 매우 영향력 있고 영향력이있었습니다. 일부 위반은 실제로 효율적이며, 계약 위반자보다 계약 위반자를 더 잘 떠났고, 위반하지 않은 당사자는 계약보다 더 나 빠졌습니다. 이것은 법원의 규범 적 태도에 영향을 미쳤으며, 예상 손상을 위반하고 지불하는 것은 본질적으로 도덕적으로 중립적 인 선택이라는 견해로 위반에 대한 것입니다. 이것은 무역 혁명으로 시작되는 미국의 계약법의 궤도를 유지하면서, 계약 체결, 나중에 할 일에 대한 계약, 경제적 수단, 금융 수단이라는 것을 깨닫는 데 있습니다. 이 통찰력은 결국 금융 도구가 점점 더 소비자와 기업 간의 관계를 중재하는 현대적 도전에 이르게되었습니다. 그래서 저는 여기에 마지막으로 몇 마디를 쓰고 싶습니다. 당신을 위해 기쁘게 생각합니다. 아마도 교리를 수호하기위한 가장 중요한 현대적 도전 일 것입니다. 그리고 그것은 읽지 않은 작은 글씨의 현상입니다. 미국에서는 계약 상식의 대상이 아닌 많은 계약이 있습니다. 보험 계약은 별도로 규제됩니다. 고용 계약은 노동법의 일부입니다. 유가 증권 계약은 통일 상법 제 9 조에 의해 규제됩니다. 그러나 다른 나라들은 계약이 무엇인지, 당사자가 누구인지만큼, 계약을 분류 짓는 것과는 다른, 또는 최소한 추가적인 접근법을 택했습니다. 다른 국가에서는 양식 계약을 별도로 규제되는 계약 영역으로 포함 시켰습니다. 자, 잠깐 물러서십시오. 일반적으로 우리는 계약이 세 범주에 속한다고 생각할 수 있습니다. 첫 번째는 개인 간의 계약입니다. Craigslist에서 중고차를 파는 사람과 내가 한 거래. 맥기 박사와 조지 호킨스 사이의 합의. 한 집주인에서 다른 집주인에게 주택을 판매하거나 조카에게 돈을 낭비하지 말라고 약속 한 삼촌의 약속. 계약은 협상과 계약 초안을 작성한 실제 사람들이 있기 때문에 계약 패러다임에 가장 적합한 일종의 거래입니다. 그리고 이들은인지를하는 인간이기 때문에, 우리는 그들의 동기와 의도에 대해 말할 때 그 의미가 무엇인지 압니다. 문제는 계약 교리가 가장 관련성이 떨어지는 거래라고 생각합니다. 이것들은 법원에 의해 해결 될 가능성이 가장 적은 거래이기 때문에, 많은 이유가 있습니다. 첫째, 이러한 거래는 지상에서 거의 없습니다. 워렌 뷔페가 아니라면, 나는 당신이 그 많은 계약서를 작성하고 있다고 생각하지 않습니다. 이러한 계약의 재정적 지분은 일반적으로 매우 낮기 때문에 조치를 취하는 비용이 종종 조명, 소송 및 소송의 예상 가치를 늪에 잠기 게됩니다. 그리고 그 사이에 개인 간의 거래의 사회적 및 심리적 갈등은 종종 상당히 높을 수 있습니다. 따라서 당사자들은 관계에서 가장 파괴적이지 않은 방식으로, 지역 사회에서의 순위에 비공식적 인 방식으로 물건을 파악하는 것을 선호합니다. 일부 학자들은 미국의 계약법이 실제로 이러한 경우를 위해 만들어지지 않는다고 주장 할 것입니다. 그게 진짜로 상업 거래입니다. 그리고 실제로, 이것은 산업 혁명의 맥락에서 현대 계약법의 발전에 대한 나의 설명과 공명해야합니다. 농부와 보데가, 또는 애플과 구글이 거래를하는 두 명의 상업 주체가있을 때, 우리는 계약 원칙에 대해 훌륭한 역할을합니다. 왜냐하면 우리는 변호인에 의해 대표되는 당사자들에 대해 이야기 할 것이기 때문에 그들이 규칙이 무엇인지 알게 될 것입니다. 나는 충분히 큰 거래에 대해 말하고 있는데, 법 집행의 전망은 당사자들이 거래를 시작한 다음 수행하는 방법에 실질적인 영향을 미친다. 배우들이 인간이 아닌 실재물 일 때, 마음의 만남과 같은 것에 대해 이야기하기 위해 조금 더 까다 롭습니다. |
| But there are always humans involved, of course. So, it's just a matter of locating the re, the relevant humans. And also we can rely on doctrines like objective assent, to make clear and easier, how we understand what it means to, for example, agree. So, now for the third category of contract, the category that most of us have the most experience with, and that's contracts between individuals and firms. In other words, the form contracts that you have with AT&T and Comcast, and iTunes, Facebook, Vanguard, Chase, and Visa, et cetera. These are take it or leave it deals, between consumers and companies. And by a simple head count, these account for the vast majority of contracts active at any given moment. But these contracts pose real challenges for contract doctrine, and the consequences of how we deal with these challenges are increasingly serious, as consumer contracts are increasingly central to how individuals participate in American economic life. The normal ways that we talk about negotiation and promise, and assent, they fit only uneasily, in a form contracts context, where everyone acknowledges that only the drafting party, only the company, knows what's in the terms, because most consumers don't read them. Other jurisdictions, including civil law countries as well as the UK, have taken legislative action to constrain the content of form contracts. But American courts, and legislatures tend to view substantive restrictions on contract terms as sort of overly paternalistic. Preferring to let the market weed out unfavorable or unfair terms. As we watch this area unfold over time, we'll see, both how the norms and patterns of everyday commercial interactions push contract law to adapt, but also how increasing contractualization, affects the American economic and social discourse. | 물론 항상 인간이 관련되어 있습니다. 그래서, 관련 인간을 다시 찾는 문제 일뿐입니다. 또한 우리는 객관적 동의와 같은 교리에 의지하고, 명확하고 쉽게, 어떻게 의미하는지 이해하는 방법에 동의 할 수 있습니다. 이제는 세 번째 범주의 계약, 즉 우리 대부분이 가장 많이 경험 한 범주, 즉 **개인과 기업 간의 계약입니다**. 즉, AT & T와 Comcast 및 iTunes, Facebook, Vanguard, Chase 및 Visa와의 양식 계약입니다. 이들은 소비자와 회사간에 거래를하거나 가져 가야합니다. 그리고 간단한 헤드 카운트에 의해, 이들은 주어진 순간에 활동하는 대다수의 계약을 설명합니다. 그러나 이러한 계약은 계약 교리에 진정한 도전 과제를 제기하며, 소비자 계약이 점점 더 미국 경제 생활에 어떻게 참여할 수 있는지에 대한 중요성이 커짐에 따라 이러한 문제를 다루는 방법의 결과는 점차 심각 해지고 있습니다. 우리가 협상과 약속에 대해 이야기하는 일반적인 방식은 양식 계약 컨텍스트에서 불안정하게 만 맞습니다. 양식 계약 컨텍스트에서는 대부분의 소비자가 그렇지 않기 때문에 계약 당사자 만 회사 만이 조건을 알고 있음을 인정합니다. 그들을 읽으십시오. 영국뿐만 아니라 민법 국가를 포함한 기타 관할권에서는 형식 계약의 내용을 제한하는 입법 조치를 취했습니다. 그러나 미국 법원과 입법부는 계약 기간에 대한 실질적인 제한을 과도한 가부장적 인 것으로 간주하는 경향이있다. 시장이 불리하거나 불공정 한 조건에서 벗어나게하는 것이 좋습니다. 우리가 시간이 지남에 따라이 영역이 전개되는 것을 보면서 일상적인 상업적 상호 작용의 규범과 패턴이 계약법을 어떻게 적용 할 것인가와 계약 성을 높이는 것이 미국의 경제적 사회적 담론에 어떻게 영향을 미치는지를 볼 수 있습니다. |

Some important exchanges unfold over time. How does the legal enforcement of promises (contract law) facilitate exchange over time?



A. Legal enforcement of promises permits the parties to the contract to make plans and act in reliance on the deal.



B. Legal enforcement of promises permits the government to monitor long-term contracts.



C. Legal enforcement of promises permits parties to charge higher prices for their services.



D. Legal enforcement of promises permits deceptive business practices to be more easily challenged in court.

몇 가지 중요한 교류가 시간이 지남에 펼쳐집니다. 계약의 법 집행 (계약법)은 시간이 지남에 따라 교환을 어떻게 촉진합니까?

A. 약속의 법적 집행은 계약 당사자가 거래를 계획하고 행동에 의존 할 수있게합니다.

B. 약속의 법적 시행으로 정부는 장기 계약을 감시 할 수있다.

~~C.~~ **~~약속의 법적 집행으로 당사자는 자신의 서비스에 대해 더 높은 가격을 책정 할 수 있습니다~~**~~.~~

D. 약속의 법적 시행으로 사기성 사업 관행이 법원에서보다 쉽게 ​​도전받을 수 있습니다

1  
point

2.

Jane is a carpenter. Caleb asks her if she could build him a set of shelves. He says he could pay her $300. Jane knows that she won’t be able to fit his job in, but thinks Caleb will forget about it and so she agrees and shakes hands. Later, when Caleb reminds her they had a deal, she disagrees. Under the modern doctrine of assent, who is right and why?



A. Caleb is right that there is mutual assent in this case, because $300 is a fair price for bookshelves.



B. Caleb is right that there is mutual assent in this case, because both parties have voluntarily communicated to each other their agreement to the deal.



C. Jane is right that there is no mutual assent in this case because $300 is not a fair price for bookshelves.



D. Jane is right that there is no mutual assent in this case because she did not in fact intend to participate in the deal so there was no real meeting of the minds.

제인은 목수입니다. 갈렙은 그녀에게 그에게 선반 세트를 만들 수 있는지 묻습니다. 그는 300 달러를 낼 수 있다고 말한다. Jane은 자신의 직업에 잘 맞지 않을 것임을 알고 있지만 Caleb는 그것에 대해 잊을 것이고 그래서 그녀는 동의하고 악수한다고 생각합니다. 나중에, 갈렙이 그녀에게 그녀에게 거래가 있다고 상기 시켰을 때, 그녀는 동의하지 않습니다. 현대의 동의에 따르면 누가 옳고 그 이유는 무엇입니까?

A. Caleb는 $ 300이 책꽂이의 공정한 가격이기 때문에 이 경우 상호 동의한다는 것이 맞습니다.

B. **Caleb는 양 당사자가 자발적으로 거래에 대한 합의를 서로 나누었기 때문에 이 경우 상호 동의한다는 것이 옳다.**

C. $ 300은 책꽂이의 공정한 가격이 아니기 때문에 Jane은이 경우에는 상호 동의하지 않는다는 것이 맞습니다.

D. Jane은 실제로 이 계약에 참여할 의사가 없기 때문에 이 사실에 대해 상호 동의하지 않았으므로 진정한 회의가 없었습니다.

3.

In the famous case of Hamer vs. Sidway, the court decided that it could enforce an uncle’s promise to give his nephew $5,000 if the nephew would abstain from drinking, smoking, and gambling. Why is this a contract with consideration rather than a conditional gift?



A. Because the court found that nephew was better off avoiding alcohol and tobacco than he would have been if he’d kept drinking and smoking.



B. Because the court found that the uncle wanted to give up money in order to get the nephew to stop drinking/smoking/gambling, and the nephew stopped those things in order to get the money, so there was a bargain.



C. Because the court found that the uncle wanted to give his nephew a gift and thought that his 21st birthday was the right time to give it.



D. Because the court found that an uncle and a nephew can participate in a contractual exchange even though they are related to each other.

Hamer 대 Sidway의 유명한 사건에서 법원은 조카가 음주, 흡연 및 도박을 금한다면 삼촌이 조카에게 5,000 달러를 제공하겠다는 약속을 강요 할 수 있다고 결정했습니다. 조건부 선물이 아닌 왜 배려를 가진 계약입니까?

A. 법원은 술과 담배를 계속 지켰다면 ~~조카가 술과 담배를 피하는 것이 더 낫다는 것을 발견했기 때문에~~ 법원에서 알았습니다.

B. **법원은 삼촌이 음주 / 흡연 / 도박을 중단하기 위해 조카에게 돈을 포기하기를 원했기 때문에 조카는 돈을 얻기 위해 그 물건을 중단 했으므로 거래가있었습니다**.

C. 법원이 삼촌이 조카에게 ~~선물을주고 싶었고~~ 그의 21 번째 생일이 그것을 줄 적절한 때라고 생각했기 때문에.

D. 법원은 삼촌과 조카가 서로 관련이 있다고하더라도 계약 교환에 참여할 수 있다고 판결했기 때문에.

4.

Imagine that a homeowner makes a contract with a plumber to fix a burst pipe. The plumber agrees to do the job and they write out a contract. The homeowner pays up front. The plumber shows up, makes a big mess, and walks off the job. If the homeowner brought a suit and a court found that the plumber had breached, what would the court require of the plumber?



A. The plumber would have to go back to the homeowner’s house and clean up the mess.



B. The plumber would have to go back to the homeowner’s house and clean up the mess and then fix the pipe.



C. The plumber would have to pay the homeowner for the cost of cleaning up the mess he had made.



D. The plumber would have to pay the homeowner for the cost of cleaning up the mess he had made and the cost of getting the pipe fixed.

집주인이 파열 파이프를 수리하기 위해 배관공과 계약을 체결했다고 상상해보십시오. 배관공은 그 일을 하기로 동의하고 계약을 맺습니다. 집주인이 앞에 돈을 지불합니다. 배관공이 나타나서 큰 혼란을 일으키며 일을 그만 둔다. 주택 소유자가 양복을 가져 갔고 법원이 배관공이 침해되었다고 판결했을 경우 법원은 배관공에게 무엇을 요구합니까?

A. 배관공이 집주인의 집으로 돌아가서 엉망진창을 청소해야합니다.

B. 배관공은 집주인의 집으로 돌아가서 엉망진창을 청소 한 다음 파이프를 고정해야합니다.

C. 배관공은 집주인에게 자신이 저지른 쓰레기를 치우는 비용을 지불해야합니다.

D. **배관공은 집주인에게 자신이 만든 엉망진창을 청소하는 비용과 파이프를 고정시키는 비용을 지불해야합니다.**