

Negotiation 초상세 학습 일정표 교재: Dispute Resolution: Negotiation, Mediation, Arbitration, and Other Processes - Seventh Edition 저자: Stephen Goldberg, Frank Sander, Nancy Rogers, Sara Cole 출판사: Aspen Publishing (Open Access Version Available) 학습 기간: 16주 (한 학기, 총 48시간) 학점: 3학점 선수과목: 법학입문, 계약법, 민사소송법

전체 교과목 개요

교육목표

1. 협상의 기본 이론과 실무적 기법을 체계적으로 습득
2. 분쟁해결의 다양한 방법론과 절차적 특성 이해
3. 법률가로서 요구되는 협상 능력과 윤리적 판단력 배양
4. 국제적 및 다문화적 협상 환경에서의 적응력 개발

학습성과(Learning Outcomes)

- LO1: 협상 이론의 기본 개념과 원리를 설명할 수 있다
 - LO2: 협상 전략과 기술을 상황에 맞게 적용할 수 있다
 - LO3: 중재와 조정 절차의 특징과 장단점을 분석할 수 있다
 - LO4: 분쟁해결 시스템을 설계하고 평가할 수 있다
 - LO5: 다양한 문화적 배경에서 효과적으로 협상할 수 있다
-

제1주: Chapter 1 - Introduction to Dispute Resolution

학습 목표

- 분쟁해결의 기본 개념과 역사적 발전 과정 이해
- 소송 대안적 분쟁해결(ADR)의 필요성과 장점 파악
- 협상, 중재, 조정의 기본적 차이점 구분
- 분쟁해결 방법 선택의 기준과 고려요소 분석

상세 학습 내용

1.1 분쟁해결의 기본 개념 (90분)

- 분쟁의 정의와 유형:
 - 이해관계 갈등 (Interest-based conflicts)
 - 권리기반 갈등 (Rights-based conflicts)
 - 권력기반 갈등 (Power-based conflicts)
- 전통적 소송제도의 한계:
 - 비용과 시간의 문제
 - 승부식 접근의 한계
 - 관계 파괴의 부작용
 - 공개성으로 인한 불편함

1.2 대안적 분쟁해결(ADR)의 발전 (90분)

- ADR의 역사적 배경:
 - 1970년대 미국의 법원 개혁 운동
 - 파운드 컨퍼런스(1976)와 다중문 법원 개념
 - 기업과 정부의 ADR 도입 확산
- ADR의 기본 철학:
 - 당사자 자율성 존중
 - 창의적 해결방안 모색
 - 관계 회복과 유지
 - 비용 효율성 추구

1.3 분쟁해결 방법의 분류 (90분)

- 협상 (Negotiation):
 - 당사자 간 직접 교섭
 - 완전한 자율성과 통제권
 - 가장 기본적이고 일반적인 방법
- 조정 (Mediation):
 - 중립적 제3자의 도움
 - 비구속적 절차
 - 당사자 결정권 유지
- 중재 (Arbitration):
 - 제3자의 구속적 결정
 - 사법적 성격
 - 최종성과 집행력



필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 1 전체 (pp. 1-45)
- 보조교재:
 - Fisher & Ury, "Getting to Yes", Ch. 1
 - Menkel-Meadow, "Mediation: Practice, Policy, and Ethics", Ch. 1
- 중요 문헌:
 - Sander, "Varieties of Dispute Processing" (1979)
 - Galanter, "Why the 'Haves' Come Out Ahead" (1974)
- 판례:
 - Circuit City Stores v. Adams (2001) - 중재합의의 강제성
 - AT&T Mobility v. Concepcion (2011) - 집단소송 포기 조항



심화 학습 활동

1. 역사적 분석: 각국 ADR 제도의 발전 과정 비교
2. 사례 연구: 실제 분쟁사례에서 최적 해결방법 선택
3. 토론: 소송제도 vs ADR의 사회적 가치 평가



시험 문항 (Chapter 1)

A. 객관식 문제 (각 2점)

1. ADR(Alternative Dispute Resolution)의 주요 장점이 아닌 것은?

- a) 비용 절약
- b) 시간 단축
- c) 선례 구속력 ✓
- d) 관계 보존

2. 협상과 조정의 가장 큰 차이점은?

- a) 당사자 참여 여부
- b) 제3자 개입 여부 ✓
- c) 구속력 유무
- d) 비용 차이

3. 권리기반 분쟁(Rights-based conflict)의 특징은?

- a) 법적 권리의 해석이 핵심 ✓
- b) 경제적 이익만 고려
- c) 감정적 요소가 지배적
- d) 권력 관계가 결정적

B. 단답형 문제 (각 5점) 4. 파운드 컨퍼런스(1976)에서 제시된 "다중문 법원(Multi-door Courthouse)" 개념을 설명하시오.

모범답안:

- 개념: 다양한 분쟁해결 방법을 한 곳에서 제공하는 통합적 접근
 - 목적: 분쟁의 성격에 따라 최적의 해결방법 선택
 - 구성: 협상, 조정, 중재, 소송 등 다양한 "문" 제공
 - 의의: 현대 ADR 발전의 이론적 토대 제공
5. 이해관계 갈등과 권리기반 갈등의 차이점을 설명하고 각각의 해결방법을 제시하시오.

모범답안:

- 이해관계 갈등: 서로 다른 욕구와 이익 충돌, 협상과 조정이 효과적
- 권리기반 갈등: 법적 권리의 해석 문제, 중재나 소송이 적합
- 해결 접근: 갈등의 성격 진단 후 적절한 절차 선택이 중요

C. 서술형 문제 (각 10점) 6. ADR이 전통적 소송제도를 완전히 대체할 수 있는지에 대해 찬반 논거를 들어 논하시오. (400단어 내외)

답안 포인트:

- 찬성 논거: 비용 효율성, 신속성, 관계 보존, 창의적 해결
- 반대 논거: 선례 가치, 공정성 보장, 권력 불균형 문제, 투명성
- 결론: 상호 보완적 관계로 발전하는 것이 바람직

학습 목표

- 협상의 기본 이론과 모델 완전 이해
- 분배적 협상과 통합적 협상의 차이점 및 적용 방법 파악
- 협상 준비와 전략 수립의 체계적 접근법 습득
- 심리적 요소와 인지적 편향이 협상에 미치는 영향 분석

상세 학습 내용

2.1 협상의 기본 이론 (120분)

- 협상의 정의와 특성:
 - 상호의존성 (Interdependence)
 - 갈등과 공통 이익의 혼재
 - 의사소통을 통한 문제해결
 - 자발적 합의 추구
- 협상의 구조적 요소:
 - 당사자 (Parties)
 - 쟁점 (Issues)
 - 대안 (Alternatives)
 - 기준 (Criteria)

2.2 분배적 협상 vs 통합적 협상 (150분)

- 분배적 협상 (Distributive Negotiation):
 - 제로섬 게임 상황
 - 한정된 자원의 분할
 - 경쟁적 전략과 전술
 - 정보 은폐와 허위 정보
- 통합적 협상 (Integrative Negotiation):
 - 윈-윈 해결방안 모색
 - 가치 창출 (Value Creation)
 - 협력적 문제해결
 - 정보 공유와 투명성
- 혼합 동기 상황 (Mixed-Motive Situation):
 - 대부분의 실제 협상 상황
 - 분배와 통합 요소의 결합
 - 전략적 선택의 딜레마

2.3 협상 준비와 계획 (120분)

- BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement):
 - 협상 결렬 시 최선의 대안
 - 협상력의 원천
 - 최저 수용선 결정의 기준
- 이해관계 분석:
 - 자신의 진정한 이해관계 파악
 - 상대방 이해관계 추정
 - 공통 이해관계 발견

- 목표 설정과 전략 수립:
 - 야심찬 목표와 현실적 목표
 - 개시 제안과 양보 계획
 - 협상 전술과 대응 방안

필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 2 전체 (pp. 46-120)
- 핵심 문헌:
 - Fisher, Ury & Patton, "Getting to Yes", Ch. 2-4
 - Walton & McKersie, "A Behavioral Theory of Labor Negotiations"
- 중요 논문:
 - Lax & Sebenius, "The Manager as Negotiator" (1986)
 - Pruitt, "Negotiation Behavior" (1981)
- 실무 자료:
 - Harvard Negotiation Project Case Studies
 - MIT-Harvard Public Disputes Program Cases

심화 학습 활동

1. 협상 시뮬레이션: "橋村 사례" - 분배적 협상 연습
2. 역할 연기: 노사 단체교섭 상황에서 통합적 해결방안 모색
3. 사례 분석: 국제 통상협상에서의 다자간 협상 전략

시험 문항 (Chapter 2)

A. 객관식 문제 (각 2점)

1. BATNA의 개념으로 옳지 않은 것은?
 - a) 협상 결렬 시 최선의 대안
 - b) 협상력의 중요한 원천
 - c) 상대방이 반드시 알아야 하는 정보 ✓
 - d) 최저 수용선 결정의 기준
2. 통합적 협상의 핵심 전략이 아닌 것은?
 - a) 이해관계에 집중
 - b) 창의적 대안 개발
 - c) 정보 은폐 ✓
 - d) 상호 이익 추구

B. 서술형 문제 (각 15점) 3. 분배적 협상과 통합적 협상의 차이점을 설명하고, 각각이 적절한 상황과 전략을 논하시오. (500단어 내외)

답안 포인트:

- 분배적 협상: 자원이 고정된 상황, 경쟁적 전략, 정보 통제
- 통합적 협상: 상호 이익 가능한 상황, 협력적 전략, 정보 공유
- 실무 적용: 대부분 상황에서 두 요소가 혼재, 상황별 적절한 접근 필요

제3주: Chapter 3 - Negotiation Strategy and Tactics

학습 목표

- 협상에서 사용되는 다양한 전략과 전술의 특성 이해
- 상황별 적절한 협상 전략 선택 기준 습득
- 비윤리적 협상 행위의 식별과 대응 방법 학습
- 문화적 차이가 협상 전략에 미치는 영향 분석

상세 학습 내용

3.1 협상 전략의 유형 (120분)

- 경쟁적 전략 (Competitive Strategy):
 - 자신의 이익 극대화 추구
 - 정보 통제와 허위 정보 활용
 - 압박과 위협 전술 사용
 - 관계보다 결과 중시
- 협력적 전략 (Cooperative Strategy):
 - 상호 이익 추구
 - 정보 공유와 투명성
 - 문제해결 중심 접근
 - 장기적 관계 고려
- 적응적 전략 (Adaptive Strategy):
 - 상황에 따른 전략 조정
 - 상대방 행동에 대한 대응
 - 유연성과 상황 판단력 중시

3.2 협상 전술과 기법 (150분)

- 개시 전술:
 - 첫 제안의 중요성 (Anchoring Effect)
 - 극단적 개시 vs 합리적 개시
 - 상대방 반응 예측과 대응
- 정보 수집과 활용:
 - 질문 기법과 경청 기술
 - 비언어적 의사소통 관찰
 - 정보의 전략적 공개
- 양보와 타협 전술:
 - 양보 패턴과 신호
 - 조건부 양보 (If-then proposals)
 - 마감 효과 활용
- 압박과 영향력 행사:
 - 시간 압박 활용
 - 대안의 존재 강조
 - 제3자 활용 전략

3.3 비윤리적 행위와 대응 (120분)

- 비윤리적 협상 행위:
 - 고의적 허위 진술
 - 중요 정보 은폐
 - 부당한 압박과 위협
 - 권한 없는 약속
- 대응 전략:
 - 사실 확인과 검증
 - 직접적 대응 vs 우회적 대응
 - 협상 중단과 대안 모색
 - 법적 구제 방안

필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 3 전체 (pp. 121-180)
- 전략 문헌:
 - Shell, "Bargaining for Advantage", Ch. 5-8
 - Karrass, "The Negotiating Game", Ch. 3-6
- 윤리 관련:
 - ABA Model Rules of Professional Conduct 4.1, 8.4
 - Cramton, "Beyond the Rules: The Ethics of Advocacy"
- 문화 연구:
 - Brett, "Negotiating Globally", Ch. 2-4
 - Salacuse, "The Global Negotiator", Ch. 7-9

시험 문항 (Chapter 3)

A. 객관식 문제 (각 2점)

1. 앵커링 효과(Anchoring Effect)가 가장 큰 영향을 미치는 단계는?
 - a) 협상 준비 단계
 - b) 개시 제안 단계 ✓
 - c) 중간 협상 단계
 - d) 최종 합의 단계
2. 다음 중 비윤리적 협상 행위에 해당하지 않는 것은?
 - a) 고의적 허위 진술
 - b) 중요 정보 은폐
 - c) BATNA 과장 표현 ✓
 - d) 권한 없는 약속

B. 서술형 문제 (각 10점) 3. 협상에서 압박 전술을 사용할 때 고려해야 할 윤리적 기준과 실용적 고려사항을 논하시오.

답안 포인트:

- 윤리적 기준: 진실성, 공정성, 상대방 존중

- 실용적 고려: 장기적 관계, 평판 손상 위험, 보복 가능성
 - 균형점: 효과적 협상과 윤리적 행동의 조화
-

제4주: Chapter 4 - Psychology and Cognitive Biases in Negotiation

학습 목표

- 협상에 영향을 미치는 심리적 요소와 인지적 편향 이해
- 감정이 협상 과정과 결과에 미치는 영향 분석
- 인지적 편향을 극복하고 합리적 판단을 하는 방법 학습
- 상대방의 심리 상태를 파악하고 대응하는 전략 습득

상세 학습 내용

4.1 협상에서의 심리적 요소 (120분)

- 인지적 편향의 유형:
 - 확증 편향 (Confirmation Bias)
 - 가용성 휴리스틱 (Availability Heuristic)
 - 프레임링 효과 (Framing Effect)
 - 손실 회피 경향 (Loss Aversion)
- 판단과 의사결정의 오류:
 - 과신 편향 (Overconfidence Bias)
 - 고정관념과 편견
 - 선택적 지각 (Selective Perception)
 - 상관관계와 인과관계 혼동

4.2 감정의 역할과 관리 (150분)

- 감정이 협상에 미치는 영향:
 - 긍정적 감정: 창의성 증대, 협력 촉진
 - 부정적 감정: 판단력 흐림, 갈등 심화
 - 감정 전이 현상
- 감정 관리 전략:
 - 자기 감정 인식과 조절
 - 상대방 감정 파악과 대응
 - 감정 표현의 전략적 활용
 - 스트레스 관리 기법

4.3 합리적 의사결정을 위한 도구 (120분)

- 체계적 분석 방법:
 - 의사결정 매트릭스 활용
 - 비용-편익 분석
 - 시나리오 계획법
 - 민감도 분석
- 편향 극복 전략:
 - 다각적 관점 고려

- 가정 검증과 반증 시도
- 외부 조언과 피드백 활용
- 충분한 시간 확보

필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 4 전체 (pp. 181-240)
- 심리학 문헌:
 - Kahneman, "Thinking, Fast and Slow", Ch. 1-4
 - Bazerman & Moore, "Judgment in Managerial Decision Making"
- 협상 심리학:
 - Thompson, "The Mind and Heart of the Negotiator", Ch. 6-8
 - Malhotra & Bazerman, "Negotiation Genius", Ch. 3-5

시험 문항 (Chapter 4)

A. 객관식 문제 (각 2점)

1. 앵커링 편향을 극복하는 가장 효과적인 방법은?
 - a) 첫 제안을 무시하기
 - b) 객관적 기준 활용 ✓
 - c) 상대방 압박하기
 - d) 감정적 대응하기

B. 서술형 문제 (각 15점) 2. 협상에서 감정이 미치는 긍정적 영향과 부정적 영향을 설명하고, 효과적인 감정 관리 전략을 제시하시오.

제5주: Chapter 5 - Communication and Active Listening

학습 목표

- 협상에서 효과적인 의사소통 기법 습득
- 적극적 경청의 중요성과 실천 방법 이해
- 비언어적 의사소통의 역할과 해석 능력 개발
- 갈등 상황에서의 건설적 대화 기법 학습

상세 학습 내용

5.1 효과적인 의사소통 (120분)

- 의사소통의 기본 요소:
 - 발신자, 메시지, 채널, 수신자
 - 피드백과 상호작용
 - 노이즈와 왜곡 요인
- 협상에서의 의사소통 특성:
 - 전략적 의사소통
 - 정보 공유와 은폐의 딜레마
 - 신뢰 구축과 관계 형성

- 효과적인 메시지 전달:
 - 명확하고 구체적인 표현
 - 상대방 관점 고려
 - 적절한 시기와 방법 선택

5.2 적극적 경청 기법 (150분)

- 경청의 단계:
 - 듣기 (Hearing)
 - 이해하기 (Understanding)
 - 기억하기 (Remembering)
 - 평가하기 (Evaluating)
 - 반응하기 (Responding)
- 적극적 경청 기법:
 - 패러프레이징 (Paraphrasing)
 - 요약과 정리
 - 감정 반영 (Reflecting Feelings)
 - 질문을 통한 확인
- 경청 장애물과 극복:
 - 편향적 듣기
 - 성급한 판단
 - 반박 준비에 몰입
 - 주의력 분산

5.3 비언어적 의사소통 (120분)

- 비언어적 신호의 유형:
 - 신체 언어 (Body Language)
 - 얼굴 표정과 눈맞춤
 - 음성 톤과 속도
 - 공간 활용과 자세
- 문화적 차이와 해석:
 - 문화별 비언어적 의미 차이
 - 오해와 오판의 위험
 - 상황적 맥락 고려
- 전략적 활용:
 - 신뢰감 조성
 - 협상력 투사
 - 감정 조절 신호

필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 5 전체 (pp. 241-290)
- 의사소통 이론:
 - Stone, Patton & Heen, "Difficult Conversations"
 - Patterson et al., "Crucial Conversations"
- 경청 기법:
 - Ury, "Getting to Yes with Yourself", Ch. 4-6
 - Harvard Business Review, "The Art of Active Listening"

시험 문항 (Chapter 5)

A. 객관식 문제 (각 2점)

1. 적극적 경청의 핵심 요소가 아닌 것은?
 - a) 패러프레이징
 - b) 감정 반영
 - c) 즉각적 반박 ✓
 - d) 확인 질문

B. 서술형 문제 (각 10점) 2. 협상에서 비언어적 의사소통이 미치는 영향을 설명하고, 효과적 활용 방안을 제시하시오.

제6주: Chapter 6 - Mediation: Process and Techniques

학습 목표

- 조정(중재)의 기본 개념과 절차 완전 이해
- 조정자의 역할과 필요한 기술 습득
- 조정 과정에서 사용되는 다양한 기법 학습
- 조정의 장점과 한계, 적용 가능한 분쟁 유형 분석

상세 학습 내용

6.1 조정의 기본 개념 (120분)

- 조정의 정의와 특성:
 - 중립적 제3자의 도움
 - 비구속적 절차
 - 당사자 자율성 보장
 - 관계 회복 지향
- 조정의 유형:
 - 촉진적 조정 (Facilitative Mediation)
 - 평가적 조정 (Evaluative Mediation)
 - 변환적 조정 (Transformative Mediation)
 - 서술적 조정 (Narrative Mediation)

6.2 조정 절차와 단계 (150분)

- 조정 전 준비:
 - 당사자 동의와 조정자 선정
 - 조정 합의서 작성
 - 장소와 시간 준비
 - 기본 규칙 설정
- 조정의 주요 단계:
 - 개회와 규칙 설명
 - 당사자 진술 청취
 - 이슈 정리와 의제 설정

- 대안 탐색과 협상
- 합의 도출과 문서화
- 조정자의 개입 기법:
 - 리프레이밍 (Reframing)
 - 현실 검증 (Reality Testing)
 - 브레인스토밍 유도
 - 개별 면담 (Caucus)

6.3 조정의 효과성과 한계 (120분)

- 조정의 장점:
 - 비용 효율성
 - 신속한 해결
 - 관계 보존
 - 창의적 해결방안
 - 비밀 보장
- 조정의 한계:
 - 권력 불균형 문제
 - 법적 선례 부재
 - 강제력 없음
 - 조정자 자질 의존
- 조정 적합성 평가:
 - 분쟁 유형별 적합성
 - 당사자 특성 고려
 - 관계의 지속성
 - 합의 의지

필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 6 전체 (pp. 291-350)
- 조정 이론:
 - Bush & Folger, "The Promise of Mediation"
 - Moore, "The Mediation Process", Ch. 1-5
- 실무 가이드:
 - Uniform Mediation Act
 - ABA Model Standards of Conduct for Mediators
- 연구 문헌:
 - Wall & Lynn, "Mediation: A Current Review"
 - Kressel, "Mediation Research: The Process and Effectiveness"

심화 학습 활동

1. 조정 시뮬레이션: 이웃 간 소음 분쟁 사례
2. 조정자 역할 연습: 상업적 계약 분쟁 조정
3. 사례 분석: 가족 조정과 상업 조정의 차이점

시험 문항 (Chapter 6)

A. 객관식 문제 (각 2점)

1. 촉진적 조정과 평가적 조정의 주요 차이점은?

- a) 비용의 차이
- b) 조정자의 개입 정도 ✓
- c) 당사자 수
- d) 절차의 공개성

2. 조정에서 개별 면담(Caucus)의 주요 목적이 아닌 것은?

- a) 솔직한 의견 청취
- b) 현실적 대안 검토
- c) 감정 진정 유도
- d) 최종 결정 강요 ✓

B. 서술형 문제 (각 15점) 3. 조정 절차의 주요 단계를 설명하고, 각 단계에서 조정자가 수행해야 할 역할을 구체적으로 논하시오.

제7주: Chapter 7 - Arbitration: Process and Practice

학습 목표

- 중재의 기본 개념과 법적 근거 이해
- 중재 절차의 특성과 소송과의 차이점 파악
- 중재 합의의 요건과 효력 범위 분석
- 중재 판정의 집행과 취소 사유 학습

상세 학습 내용

7.1 중재의 기본 개념 (120분)

- 중재의 정의와 특성:
 - 사적 재판 제도
 - 당사자 합의에 기초
 - 최종적 구속력
 - 제한적 법원 개입
- 중재의 유형:
 - 임의 중재 vs 강제 중재
 - 기관 중재 vs 임시 중재
 - 국내 중재 vs 국제 중재
 - 법률 중재 vs 형평 중재

7.2 중재 합의와 절차 (150분)

- 중재 합의의 요건:
 - 서면 형식 요건
 - 특정 분쟁 대상
 - 당사자 의사 합치
 - 중재 가능한 분쟁

- 중재 절차:
 - 중재인 선정과 기피
 - 중재 규칙과 준거법
 - 증거 제출과 심리
 - 중재 판정 작성
- 중재의 장점과 단점:
 - 장점: 전문성, 신속성, 비밀성, 국제적 집행력
 - 단점: 비용 증가, 제한적 구제, 선례 부재

7.3 중재 판정의 효력 (120분)

- 중재 판정의 집행:
 - 뉴욕협약과 국제적 집행
 - 국내법상 집행 절차
 - 집행 거부 사유
- 중재 판정의 취소:
 - 절차적 하자
 - 중재인의 권한 남용
 - 공서양속 위반
 - 중재 합의 무효
- 법원의 역할:
 - 중재 지원 기능
 - 제한적 개입 원칙
 - 사법 심사의 한계

필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 7 전체 (pp. 351-420)
- 법령 및 규칙:
 - Federal Arbitration Act (FAA)
 - UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration
 - ICC Arbitration Rules
 - AAA Commercial Arbitration Rules
- 주요 판례:
 - Mitsubishi Motors v. Soler Chrysler-Plymouth (1985)
 - AT&T Mobility v. Concepcion (2011)
 - Epic Systems Corp. v. Lewis (2018)

시험 문항 (Chapter 7)

A. 객관식 문제 (각 2점)

1. 중재 판정 취소 사유에 해당하지 않는 것은?
 - a) 중재 합의 무효
 - b) 중재인 권한 남용
 - c) 사실 인정 오류 ✓
 - d) 공서양속 위반

B. 서술형 문제 (각 15점) 2. 중재와 소송의 장단점을 비교하여 설명하고, 중재 선택 시 고려해야 할 요소들을 논하시오.

제8주: 중간고사 및 복습

중간고사 개요

시험 범위

- Chapter 1-7: 분쟁해결 개론부터 중재까지
- 주요 이론과 개념
- 실무적 적용 사례

시험 구성 (총 100점, 120분)

- Part I: 객관식 (25문항 × 2점 = 50점)
- Part II: 단답형 (10문항 × 3점 = 30점)
- Part III: 서술형 (2문항 × 10점 = 20점)

핵심 복습 포인트

1. ADR의 기본 개념과 발전 과정
 2. 협상 이론: 분배적 vs 통합적 협상
 3. 협상 전략과 전술, 윤리적 기준
 4. 심리적 요소와 인지적 편향
 5. 효과적인 의사소통과 경청 기법
 6. 조정의 절차와 조정자 역할
 7. 중재의 특성과 법적 효력
-

제9주: Chapter 8 - Cross-Cultural Negotiation

학습 목표

- 문화가 협상 스타일과 과정에 미치는 영향 이해
- 다문화 협상에서 발생할 수 있는 문제점과 해결방안 학습
- 국제 비즈니스 협상의 특수성과 전략 습득
- 문화적 감수성을 바탕으로 한 효과적 협상 기법 개발

상세 학습 내용

8.1 문화와 협상 스타일 (120분)

- 문화의 정의와 구성 요소:
 - 가치관과 신념 체계
 - 행동 양식과 관습
 - 의사소통 방식

- 시간과 공간 개념
- 문화적 차원 이론:
 - 홉스테드의 문화 차원 (Hofstede's Cultural Dimensions)
 - 개인주의 vs 집단주의
 - 권력 거리 (Power Distance)
 - 불확실성 회피 (Uncertainty Avoidance)
 - 장기지향 vs 단기지향

8.2 다문화 협상의 도전과 기회 (150분)

- 문화적 차이로 인한 문제:
 - 의사소통 장벽
 - 서로 다른 협상 스타일
 - 시간 개념의 차이
 - 관계 vs 과업 중심 접근
- 문화적 적응 전략:
 - 문화적 지능 (Cultural Intelligence) 개발
 - 사전 문화 학습과 준비
 - 현지 조언자 활용
 - 유연한 접근 방식 채택
- 다문화 팀 협상:
 - 팀 구성과 역할 분담
 - 내부 조율과 의사결정
 - 문화적 중재자 활용

8.3 국제 비즈니스 협상 (120분)

- 국제 협상의 특성:
 - 법적 시스템 차이
 - 정치적 리스크
 - 환율과 경제 여건
 - 언어와 번역 문제
- 지역별 협상 특성:
 - 동아시아: 관계 중심, 장기 지향
 - 유럽: 형식과 절차 중시
 - 북미: 효율성과 결과 중심
 - 중동: 개인적 관계와 신뢰
- 성공적 국제 협상 전략:
 - 충분한 사전 준비
 - 현지 파트너 활용
 - 문화적 예의 준수
 - 인내심과 유연성

필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 8 전체 (pp. 421-480)
- 문화 이론:
 - Brett, "Negotiating Globally", Ch. 1-3
 - Hofstede, "Culture's Consequences", Ch. 1-2

- 실무 가이드:
 - Salacuse, "The Global Negotiator", Ch. 1-4
 - Foster, "Bargaining Across Borders", Ch. 5-8
- 지역 연구:
 - Graham & Lam, "Negotiating in China"
 - Herbig, "Marketing Japanese Style"

심화 학습 활동

1. 다문화 협상 시뮬레이션: 한-미 합작투자 협상
2. 문화적 차이 분석: 협상 스타일 자가 진단
3. 사례 연구: 글로벌 기업의 국제 협상 전략

시험 문항 (Chapter 8)

A. 객관식 문제 (각 2점)

1. 홉스테드의 문화 차원 중 한국이 높은 점수를 보이는 것은?
 - a) 개인주의
 - b) 권력 거리 ✓
 - c) 불확실성 수용
 - d) 단기 지향

B. 서술형 문제 (각 15점) 2. 다문화 협상에서 발생할 수 있는 주요 문제점들을 설명하고, 이를 극복하기 위한 실무적 전략을 제시하시오.

제10주: Chapter 9 - Online Dispute Resolution (ODR)

학습 목표

- 온라인 분쟁해결(ODR)의 개념과 발전 과정 이해
- ODR의 다양한 형태와 기술적 특성 파악
- 전통적 ADR과 ODR의 차이점과 장단점 분석
- ODR의 미래 발전 방향과 법적 과제 전망

상세 학습 내용

9.1 ODR의 기본 개념 (120분)

- ODR의 정의와 특성:
 - 정보통신기술을 활용한 분쟁해결
 - 시간과 공간의 제약 극복
 - 비용 효율성과 접근성 향상
 - 자동화와 표준화 가능
- ODR의 발전 역사:
 - 1990년대 인터넷 확산과 함께 시작
 - 이커머스 분쟁해결 필요성 증대
 - 코로나19 팬데믹으로 급속 확산

- AI와 블록체인 기술 접목

9.2 ODR의 유형과 기술 (150분)

- ODR의 주요 유형:
 - 온라인 협상 (Online Negotiation)
 - 온라인 조정 (Online Mediation)
 - 온라인 중재 (Online Arbitration)
 - 하이브리드 ODR 시스템
- 기술적 구성 요소:
 - 플랫폼과 사용자 인터페이스
 - 보안과 인증 시스템
 - 문서 관리와 증거 제출
 - 의사소통 도구 (채팅, 화상회의)
- AI와 자동화:
 - 분쟁 분류와 라우팅
 - 자동 협상 시스템
 - 예측 분석과 결과 시뮬레이션
 - 합의안 자동 생성

9.3 ODR의 효과성과 과제 (120분)

- ODR의 장점:
 - 비용 절감과 시간 단축
 - 지리적 제약 극복
 - 24시간 접근 가능
 - 표준화된 절차
 - 데이터 축적과 분석 가능
- ODR의 한계와 과제:
 - 디지털 격차 문제
 - 사이버 보안 위험
 - 인간적 상호작용 부족
 - 기술적 신뢰성 문제
 - 법적 불확실성
- 미래 발전 방향:
 - 스마트 계약과 블록체인
 - VR/AR 기술 활용
 - 다국어 자동 번역
 - 감정 AI와 비언어적 소통

필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 9 전체 (pp. 481-530)
- ODR 문헌:
 - Katsh & Rifkin, "Online Dispute Resolution"
 - Rule, "Online Dispute Resolution for Business"
- 기술 동향:
 - UNCITRAL Technical Notes on ODR
 - EU ODR Regulation

- 연구 논문:
 - Poblet, "Mobile Technologies for Conflict Management"
 - Carneiro, "Online Dispute Resolution: An Artificial Intelligence Perspective"

시험 문항 (Chapter 9)

A. 객관식 문제 (각 2점)

1. ODR의 주요 장점이 아닌 것은?
 - a) 비용 절약
 - b) 지리적 제약 극복
 - c) 인간적 상호작용 증진 ✓
 - d) 24시간 접근 가능

B. 서술형 문제 (각 10점) 2. AI 기술이 ODR에 미치는 영향을 분석하고, 향후 발전 가능성과 우려사항을 논하시오.

제11주: Chapter 10 - Dispute System Design

학습 목표

- 분쟁해결 시스템 설계의 기본 원리와 접근법 이해
- 조직 내 분쟁 관리 시스템의 구축과 운영 방법 학습
- 시스템 평가와 개선을 위한 측정 지표와 방법론 습득
- 다양한 조직과 상황에 적합한 시스템 설계 전략 개발

상세 학습 내용

10.1 분쟁해결 시스템 설계 이론 (120분)

- 시스템 설계의 기본 원칙:
 - 예방 중심 접근 (Prevention-Focused)
 - 다단계 해결 과정 (Multi-Step Process)
 - 이용자 친화적 설계 (User-Friendly Design)
 - 지속적 개선 메커니즘
- 설계 요소:
 - 분쟁 예방 시스템
 - 조기 개입 메커니즘
 - 다양한 해결 옵션 제공
 - 품질 관리와 피드백
- 이해관계자 분석:
 - 분쟁 당사자
 - 조직 관리자
 - 분쟁해결 전문가
 - 외부 고객과 파트너

10.2 조직별 시스템 설계 (150분)

- 기업 내 분쟁 관리:
 - 고객 불만 처리 시스템
 - 직장 내 갈등 관리
 - 공급업체 분쟁 해결
 - 지적재산권 분쟁 대응
- 정부 기관 시스템:
 - 행정 심판과 조정
 - 민원 처리 시스템
 - 규제 분쟁 해결
 - 공공 서비스 개선
- 국제기구와 NGO:
 - 인권 침해 구제
 - 환경 분쟁 해결
 - 개발 협력 갈등 관리
 - 평화 구축 프로그램

10.3 시스템 평가와 개선 (120분)

- 평가 지표:
 - 효율성 지표 (비용, 시간, 처리량)
 - 효과성 지표 (만족도, 준수율, 재발율)
 - 공정성 지표 (접근성, 절차적 공정성)
 - 지속가능성 지표 (재정 안정성, 제도적 지원)
- 데이터 수집과 분석:
 - 정량적 데이터 (통계, 설문조사)
 - 정성적 데이터 (인터뷰, 관찰)
 - 비교 분석과 벤치마킹
 - 비용-편익 분석
- 지속적 개선:
 - 정기적 검토와 평가
 - 이용자 피드백 반영
 - 기술적 업그레이드
 - 인력 교육과 훈련

필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 10 전체 (pp. 531-580)
- 설계 이론:
 - Costantino & Merchant, "Designing Conflict Management Systems"
 - Ury, Brett & Goldberg, "Getting Disputes Resolved"
- 사례 연구:
 - Lipsky, Seeber & Fincher, "Emerging Systems for Managing Workplace Conflict"
 - Slaikou & Hasson, "Controlling the Costs of Conflict"

심화 학습 활동

1. 시스템 설계 프로젝트: 대학 내 분쟁해결 시스템 설계
2. 사례 분석: 글로벌 기업의 분쟁 관리 시스템 벤치마킹

3. 평가 연구: 기존 시스템의 효과성 측정과 개선안 제시

시험 문항 (Chapter 10)

A. 객관식 문제 (각 2점)

1. 분쟁해결 시스템 설계의 핵심 원칙이 아닌 것은?

- a) 예방 중심 접근
- b) 다단계 해결 과정
- c) 단일 해결 방법 집중 ✓
- d) 지속적 개선 메커니즘

B. 서술형 문제 (각 15점) 2. 효과적인 분쟁해결 시스템의 설계 원칙을 설명하고, 조직의 특성에 따른 맞춤형 설계 고려사항을 논하시오.

제12주: Chapter 11 - Ethics in Dispute Resolution

학습 목표

- 분쟁해결 과정에서 발생할 수 있는 윤리적 쟁점 이해
- 협상, 조정, 중재 각 분야의 윤리 기준과 행동 규범 학습
- 윤리적 딜레마 상황에서의 판단 기준과 해결 방법 습득
- 전문가로서의 윤리적 책임과 의무 인식

상세 학습 내용

11.1 분쟁해결 윤리의 기본 원칙 (120분)

- 기본 윤리 원칙:
 - 자율성 존중 (Respect for Autonomy)
 - 선행 (Beneficence)
 - 무해 (Non-maleficence)
 - 정의 (Justice)
 - 진실성 (Truthfulness)
 - 기밀유지 (Confidentiality)
- 윤리적 딜레마의 유형:
 - 개인적 이익 vs 전문적 의무
 - 당사자 간 이익 충돌
 - 단기적 vs 장기적 이익
 - 개인적 vs 사회적 이익

11.2 협상 윤리 (120분)

- 협상에서의 윤리적 쟁점:
 - 정보 공개의 범위와 한계
 - 허위 진술과 기만
 - 압박과 강요의 경계
 - 약속의 구속력과 신뢰

- 변호사의 협상 윤리:
 - ABA Model Rules of Professional Conduct
 - 의뢰인 이익 보호 의무
 - 상대방에 대한 공정성
 - 법원과 제3자에 대한 의무
- 윤리적 협상 전략:
 - 원칙 중심 협상
 - 투명성과 정직성
 - 상호 존중과 배려
 - 장기적 관계 고려

11.3 조정자와 중재인의 윤리 (150분)

- 조정자 윤리:
 - 중립성과 공정성 유지
 - 이해충돌 회피
 - 기밀유지 의무
 - 능력과 자격 요건
 - 적절한 종료 시점 판단
- 중재인 윤리:
 - 독립성과 공정성
 - 사전 공개 의무 (Disclosure)
 - 절차적 공정성 보장
 - 전문성과 성실성
 - 판정의 일관성과 합리성
- 윤리 위반 사례와 제재:
 - 징계 절차와 기준
 - 민사 책임과 손해배상
 - 자격 정지와 박탈
 - 평판 손상과 신뢰 상실

필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 11 전체 (pp. 581-630)
- 윤리 규범:
 - ABA Model Rules of Professional Conduct
 - AAA/ABA/ACR Model Standards of Conduct for Mediators
 - AAA Code of Ethics for Arbitrators
- 윤리 사례:
 - Menkel-Meadow, "Ethics in ADR: The Many 'C's' of ADR"
 - Kovach, "Mediation: Principles and Practice", Ch. 12
- 판례:
 - Poly Software International v. Su (2000) - 조정 기밀성
 - Olam v. Congress Mortgage Co. (1999) - 조정자 증언

시험 문항 (Chapter 11)

A. 객관식 문제 (각 2점)

1. 조정자가 유지해야 할 핵심 윤리 원칙이 아닌 것은?

- a) 중립성
- b) 기밀유지
- c) 결과 보장 ✓
- d) 이해충돌 회피

B. 서술형 문제 (각 15점) 2. 협상 과정에서 발생할 수 있는 주요 윤리적 딜레마를 제시하고, 이를 해결하기 위한 윤리적 판단 기준을 논하시오.

제13주: Chapter 12 - Specialized Applications

학습 목표

- 특수 분야에서의 분쟁해결 특성과 적용 방법 이해
- 가족, 상사, 환경, 국제 분쟁 등 영역별 특수성 파악
- 각 분야의 전문적 지식과 기법 요구사항 학습
- 다학제적 접근의 필요성과 방법론 습득

상세 학습 내용

12.1 가족 분쟁 해결 (120분)

- 가족 조정의 특성:
 - 관계 지속성과 감정적 요소
 - 자녀 이익 최우선 원칙
 - 권력 불균형 문제
 - 법적 절차와의 연계
- 주요 쟁점:
 - 이혼과 별거 협상
 - 양육권과 면접교섭권
 - 재산 분할과 위자료
 - 가정폭력과 학대 문제
- 전문적 기법:
 - 아동 중심 조정
 - 협력적 이혼 (Collaborative Divorce)
 - 가족 회복 프로그램
 - 다전문가 팀 접근

12.2 상사 분쟁 해결 (120분)

- 기업 간 분쟁:
 - 계약 분쟁과 손해배상
 - 지적재산권 침해
 - 합작투자와 M&A 분쟁
 - 국제 상거래 분쟁
- 기업 내 분쟁:
 - 노사 관계와 단체교섭

- 직장 내 괴롭힘과 차별
- 성과 평가와 승진 분쟁
- 내부 고발과 윤리 문제
- 전문 기관과 절차:
 - 국제상업회의소(ICC) 중재
 - 미국중재협회(AAA) 상사 중재
 - 런던국제중재법원(LCIA)
 - 대한상사중재원(KCAB)

12.3 환경 및 공공정책 분쟁 (150분)

- 환경 분쟁의 특성:
 - 다수 당사자 참여
 - 과학적 불확실성
 - 장기적 영향과 세대간 형평성
 - 공익과 사익의 충돌
- 주요 분쟁 유형:
 - 환경 영향 평가 분쟁
 - 폐기물 처리 시설 입지
 - 대기오염과 수질오염
 - 기후변화와 탄소배출
- 공공정책 분쟁해결:
 - 협력적 거버넌스
 - 시민 참여와 공론화
 - 전문가 패널과 자문
 - 합의 회의와 시민 배심원

필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 12 전체 (pp. 631-690)
- 전문 분야 문헌:
 - Irving & Benjamin, "Family Mediation: Contemporary Issues"
 - Goldberg, "Dispute Resolution in the Workplace"
- 환경 분쟁:
 - O'Leary & Bingham, "The Promise and Performance of Environmental Conflict Resolution"
 - Susskind, "Environmental Diplomacy"
- 국제 분쟁:
 - Merrills, "International Dispute Settlement"
 - Brown & Isaac, "The International Court of Justice"

심화 학습 활동

1. 전문 분야 사례 연구: 각자 관심 분야의 분쟁해결 사례 분석
2. 모의 조정: 환경 분쟁 시나리오를 활용한 다자간 조정 연습
3. 전문가 초청 특강: 각 분야 실무 전문가와의 질의응답

시험 문항 (Chapter 12)

A. 객관식 문제 (각 2점)

1. 가족 조정에서 가장 중요하게 고려해야 할 원칙은?

- a) 비용 절약
- b) 자녀 이익 최우선 ✓
- c) 신속한 해결
- d) 법적 권리 보호

2. 환경 분쟁의 특징이 아닌 것은?

- a) 다수 당사자 참여
- b) 과학적 불확실성
- c) 이분법적 해결 ✓
- d) 장기적 영향

B. 서술형 문제 (각 15점) 3. 상사 분쟁해결에서 일반적인 민사 분쟁과 다른 특수한 고려사항들을 설명하고, 효과적인 해결 전략을 제시하시오.

제14주: Chapter 13 - Future Trends in Dispute Resolution

학습 목표

- 분쟁해결 분야의 최신 동향과 미래 전망 이해
- 기술 발전이 분쟁해결에 미치는 영향 분석
- 사회 변화에 따른 새로운 분쟁 유형과 해결 방법 탐구
- 분쟁해결 전문가의 미래 역할과 필요 역량 전망

상세 학습 내용

13.1 기술 혁신과 분쟁해결 (150분)

- 인공지능(AI)과 머신러닝:
 - 분쟁 예측과 조기 경보 시스템
 - 자동 분류와 라우팅
 - 합의안 자동 생성과 추천
 - 법률 리서치와 판례 분석
- 블록체인과 스마트 계약:
 - 자동 실행 계약과 분쟁 예방
 - 탈중앙화 분쟁해결 플랫폼
 - 투명성과 신뢰성 확보
 - 국제 거래와 암호화폐 분쟁
- 가상현실(VR)과 증강현실(AR):
 - 몰입형 조정과 중재 환경
 - 원격 참여와 현장 재현
 - 감정적 몰입과 공감 증진
 - 교육과 훈련 도구

13.2 사회 변화와 새로운 분쟁 (120분)

- 디지털 경제와 플랫폼 분쟁:
 - 공유경제 분쟁 (우버, 에어비앤비)
 - 소셜미디어와 온라인 명예훼손
 - 데이터 프라이버시와 보안
 - 알고리즘 편향과 차별
- 기후변화와 환경 정의:
 - 탄소 배출권 거래 분쟁
 - 기후 난민과 이주 분쟁
 - 재생에너지 개발 갈등
 - 환경 정의와 세대간 형평성
- 고령화와 다문화 사회:
 - 고령자 권익 보호
 - 다문화 가정 분쟁
 - 종교적 갈등과 관용
 - 세대간 가치관 충돌

13.3 분쟁해결 전문가의 미래 (120분)

- 새로운 역량 요구사항:
 - 디지털 리터러시
 - 문화적 감수성
 - 시스템적 사고
 - 지속적 학습 능력
- 역할의 변화:
 - 분쟁 예방 컨설턴트
 - 시스템 설계자
 - 기술-인간 중재자
 - 글로벌 분쟁 관리자
- 교육과 자격 인증:
 - 다학제적 교육 과정
 - 온라인 학습과 인증
 - 실무 중심 훈련
 - 지속적 전문성 개발

필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 13 전체 (pp. 691-740)
- 미래 전망:
 - Susskind, "Online Courts and the Future of Justice"
 - McGovern, "Toward a Functional Approach for Managing Complex Litigation"
- 기술 동향:
 - Katsh, "ODR: A Look at History and Some Predictions"
 - Lodder & Zeleznikow, "Enhanced Dispute Resolution Through AI"
- 사회 변화:
 - Menkel-Meadow, "The Future of Dispute Resolution"
 - Sander, "The Multi-Door Courthouse: Settling Disputes in the Year 2000"

심화 학습 활동

1. 미래 시나리오 기획: 2040년 분쟁해결 환경 예측과 대응 전략
2. 기술 프로토타입: AI 기반 분쟁해결 시스템 설계
3. 정책 제안: 새로운 분쟁 유형에 대한 제도적 대응 방안

시험 문항 (Chapter 13)

A. 객관식 문제 (각 2점)

1. AI가 분쟁해결에 미치는 긍정적 영향이 아닌 것은?
 - a) 분쟁 예측 정확도 향상
 - b) 처리 시간 단축
 - c) 인간적 공감 능력 증진 ✓
 - d) 비용 절감
2. 블록체인 기술이 분쟁해결에 기여할 수 있는 방식은?
 - a) 자동 실행 계약 ✓
 - b) 감정 분석
 - c) 음성 인식
 - d) 화상 회의

B. 서술형 문제 (각 15점) 3. 기술 발전이 분쟁해결 분야에 미치는 영향을 분석하고, 전문가가 갖추어야 할 미래 역량을 제시하시오.

제15주: Chapter 14 - Negotiation Skills Practice and Integration

학습 목표

- 한 학기 동안 학습한 이론과 기법의 통합적 적용
- 복잡한 다자간 협상 상황에서의 전략 수립과 실행
- 실무 중심의 종합적 협상 능력 평가와 개선
- 개인별 협상 스타일 분석과 발전 방향 설정

상세 학습 내용

14.1 통합적 협상 프로젝트 (180분)

- 복합 분쟁 시나리오:
 - 국제 합작투자 협상
 - 다자간 환경 협약
 - 기업 인수합병(M&A) 협상
 - 노사 단체교섭
- 프로젝트 수행 과정:
 - 팀 구성과 역할 분담
 - 상황 분석과 전략 수립
 - 협상 시뮬레이션 실행

- 결과 분석과 성찰
- 평가 기준:
 - 전략의 적절성과 창의성
 - 의사소통과 협력 능력
 - 문제해결과 합의 도출
 - 윤리적 판단과 행동

14.2 개인별 협상 스타일 분석 (120분)

- 협상 스타일 진단:
 - Thomas-Kilmann 갈등 처리 모드
 - 협상 성향 자가 평가
 - 360도 피드백 수집
 - 비디오 분석과 관찰
- 강점과 개선점 도출:
 - 개인별 강점 영역 식별
 - 취약점과 개선 과제
 - 상황별 적응 전략
 - 지속적 발전 계획

14.3 실무 적용과 경력 개발 (120분)

- 법률 실무에서의 활용:
 - 소송 대안으로서의 협상
 - 고객 상담과 사건 해결
 - 동료 변호사와의 협력
 - 법정 밖 분쟁해결
- 경력 개발 방향:
 - 분쟁해결 전문가 자격
 - 조정자/중재인 인증
 - 전문 분야 특화
 - 국제 네트워크 구축
- 지속적 학습:
 - 전문 학회 참여
 - 워크숍과 세미나 참석
 - 멘토링과 코칭
 - 실무 경험 축적

필수 읽기 자료

- 주교재: Chapter 14 전체 (pp. 741-780)
- 실무 가이드:
 - Mnookin et al., "Beyond Winning: Negotiating to Create Value"
 - Shell, "Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People"
- 경력 개발:
 - ABA Section of Dispute Resolution Career Guide
 - International Association of Facilitators Certification Programs

심화 학습 활동

1. 최종 협상 프로젝트: 학기 말 종합 시뮬레이션
2. 성찰 에세이: 개인적 학습 경험과 성장 과정 분석
3. 미래 계획: 분쟁해결 분야 경력 개발 로드맵 작성

시험 문항 (Chapter 14)

A. 종합 평가 문제 (각 20점)

1. 다음 상황에서 최적의 협상 전략을 수립하십시오: "한국 중소기업이 미국 대기업과 기술 라이선스 계약을 체결하려고 한다. 양측 간 문화적 차이, 기술 가치 평가, 로열티 구조 등에서 이견이 있다."

답안 포인트:

- 상황 분석: SWOT 분석, 이해관계자 분석
 - 문화적 고려사항: 한미 간 협상 문화 차이
 - 협상 전략: 통합적 접근, 가치 창출 방안
 - 실행 계획: 단계별 협상 과정, 대안 시나리오
2. 분쟁해결 전문가로서 갖추어야 할 핵심 역량을 제시하고, 개인적 발전 계획을 수립하십시오.

답안 포인트:

- 핵심 역량: 의사소통, 분석적 사고, 문화적 감수성, 윤리적 판단
- 현재 수준 진단: 강점과 약점 분석
- 발전 계획: 단기/중기/장기 목표 설정
- 실행 방안: 구체적 학습과 경험 계획

제16주: 기말고사 및 종합정리

기말고사 개요

시험 범위

- Chapter 8-14: 다문화 협상부터 실무 통합까지
- 전체 과정의 종합적 이해와 적용
- 실무 사례 분석과 문제해결

시험 구성 (총 100점, 150분)

- Part I: 객관식 (30문항 × 2점 = 60점)
- Part II: 사례 분석 (2문항 × 15점 = 30점)
- Part III: 종합 문제 (1문항 × 10점 = 10점)

핵심 복습 포인트

1. 다문화 협상: 문화적 차이와 적응 전략

2. 온라인 분쟁해결: ODR의 특성과 활용
3. 분쟁해결 시스템 설계: 설계 원칙과 평가
4. 윤리적 쟁점: 각 분야별 윤리 기준
5. 전문 분야 적용: 가족, 상사, 환경 분쟁
6. 미래 전망: 기술 발전과 사회 변화
7. 실무 통합: 종합적 협상 능력

종합 정리 전략

1. 이론과 실무의 연결: 학술적 개념을 실제 상황에 적용
2. 사례 중심 학습: 다양한 분야의 실제 사례 분석
3. 비교 분석: 서로 다른 방법론의 장단점 비교
4. 통합적 접근: 협상, 조정, 중재의 상호 보완적 활용
5. 미래 지향적 사고: 변화하는 환경에 대한 적응 능력

실무 적용 가이드

1. 사건 분석: 분쟁의 성격과 당사자 특성 파악
2. 방법 선택: 상황에 적합한 해결 방법 선택
3. 전략 수립: 체계적이고 윤리적인 접근 계획
4. 실행과 평가: 결과 분석과 교훈 도출

종합 평가 방법

성적 구성

- 중간고사: 25%
- 기말고사: 35%
- 프로젝트 및 발표: 25%
- 출석 및 참여도: 15%

주요 과제 일정

1. 제3주: 협상 이론 분석 보고서 (5-7페이지)
2. 제6주: 조정 시뮬레이션 참여 및 성찰 일지
3. 제9주: 다문화 협상 사례 연구 (팀 프로젝트)
4. 제12주: 전문 분야 분쟁해결 시스템 설계 제안
5. 제15주: 종합 협상 프로젝트 발표 (20분)
6. 제16주: 개인별 학습 포트폴리오 제출

학습 성과 평가

- LO1 달성: 기본 이론 이해 (중간고사 30%, 보고서 20%)
- LO2 달성: 전략적 적용 능력 (프로젝트 40%, 기말고사 35%)
- LO3 달성: 절차별 특성 이해 (시뮬레이션 참여 30%)
- LO4 달성: 시스템 설계 능력 (설계 제안서 35%, 발표 25%)
- LO5 달성: 다문화 적응력 (사례 연구 30%, 종합 프로젝트 40%)

권장 학습 자료

주교재

- Goldberg, Sander, Rogers & Cole, "Dispute Resolution: Negotiation, Mediation, Arbitration, and Other Processes" (7th ed.)

보조교재

- Fisher, Ury & Patton, "Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In"
- Stone, Patton & Heen, "Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most"
- Brett, "Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries"

온라인 자료

- Harvard Negotiation Project (www.pon.harvard.edu)
- American Arbitration Association (www.adr.org)
- Association for Conflict Resolution (www.acresolution.org)
- Uniform Mediation Act and Commentary

실무 자료

- 대한상사중재원(KCAB) 중재규칙 및 사례
- 법원 연결 조정제도 운영 현황
- 국제상업회의소(ICC) 중재 통계 및 동향

학술 저널

- Harvard Negotiation Law Review
- Ohio State Journal on Dispute Resolution
- Cardozo Journal of Conflict Resolution
- International Journal of Conflict Management

이 상세한 학습 일정표를 통해 협상과 분쟁해결의 이론과 실무를 체계적으로 학습하여, 법률 전문가로서 필요한 핵심 역량을 갖추시기 바랍니다. 특히 다문화적 환경에서의 협상 능력과 윤리적 판단력을 기르는 데 중점을 두어 글로벌 시대에 부합하는 전문성을 개발하시기 바랍니다.