

Mal for opprettelse av nye emner ved Det juridiske fakultet

For saksforberedning og fremlegg til programråd/vedtaksorgan

Emnenavn: Forhandlinger

Behov, økonomi og ressurser.

Begrunnelse for opprettelse av emnet

Tekst adresseres til PMR

Forhandlinger er praktisk i svært mange sammenhenger der jurister arbeider, enten det er som dommere, advokater, meklere, forvaltningsjurister eller annet. Forhandlinger er også et teoretisk og vitenskapelig fag, som er gjenstand for forskning og undervisning rundt omkring i hele verden, ved de mest ansette universiteter og juridiske læresteder. Norske jurister som deltar i internasjonale forhandlinger vil ofte møte motparter som er kjent med teoriene og bruker metodene i forhandlingsfaget, noe som kan føre til ubalanse. Det er derfor god grunn til å opprette et valgemne i forhandlinger også hos oss, som kan tilfredsstillende både etterspørsel hos studenter og eksterne miljøer, og samtidig bidra til å oppfylle fakultetets strategiske mål.

Valgemner som forhandlinger er etterspurt blant eksterne miljøer, som domstoler, Sivilombudsmannen, Justisdepartementet; Regjeringsadvokaten, LO, Advokatforeningen, m.fl. Se i denne forbindelse høringsuttalelsene til Stenvikutredningen, der det i oppsummeringen utarbeidet av fakultetet heter: «Et par temaer går igjen blant de fleste høringsinstansene: internasjonalisering, behovet for metode og etikk, og konfliktløsning.» Forhandlinger er en viktig prosedyre for konfliktløsning.

Valgemner som forhandlinger er ofte blant de mest populære fag rundt omkring i verden der de undervises. Også hos oss er det etterspørsel blant studentene etter denne typen valgemner. Valgemnet JUS1504/5504 Konfliktløsning blir gjennomført for første gang nå våren 2016. BA-emnet fikk over 150 påmeldte studenter, og kom inn på listen over de ti mest populære BA-emnene som tilbys fra Det juridiske fakultet. Dette vitner om en stor interesse for denne typen fag hos studentene, og det er grunn til å tro at også et fag i forhandlinger vil vekke minst like sterk interesse.

ELSA Norge (The European Law Students Association Norge) har de seneste år arrangert forhandlingskonkurranse, for å bidra til å dekke behovet for kunnskaper om forhandlinger hos studentene. I Juristkontakt nr 4 2015 er synspunkter fra ELSA og vinnerlaget fra Det juridiske fakultet i Oslo gjengitt, og det fremgår at man etterlyser et valgemne i forhandlinger. I avslutningen av artikkelen heter det: «Så håper vi at universitetene i Oslo og Bergen følger Tromsø sitt eksempel og gir studentene mulighet til å ta forhandlinger som valgfag om ikke så lenge...».

Et valgemne i forhandlinger vil ha nær forbindelse til og være egnet til å støtte og belyse flere sentrale juridiske fag, som kontraktsrett, avtalerett, kjøpsrett, erstatningsrett, selskapsrett, ekspropriasjonsrett, forvaltningsrett, sivilprosess, m. fl., som alle gir regler for eller anvisning på bruk av forhandlinger på de områder fagene omhandler.

Fakultetet har nylig opprettet en forskergruppe i tvisteløsning, der forhandlinger og mekling er definert som ett av forskningsområdene. Et valgemne i forhandlinger vil passe godt inn i forskningssatsningen til forskergruppen i tvisteløsning, og vil kunne bidra til rekrutteringen til faget. Det er stor interesse for emnet blant flere lærere. Sverre Blandhol har i en rekke år undervist advokater, ledere og andre grupper i forhandlinger, og er blant annet dommer i ELSAs norske

forhandlingskonkurransen. Blandhol har også publisert flere vitenskapelige arbeider om forhandlinger (blant annet artiklene «Fire problemer på veien mot forlik» i Tidsskrift for Forretningsjus 2011 og «Valget mellom forlik og rettssak» i Lov og Rett 2011, samt boken *Konfliktanalyse* (2014)). Anne Kjersti Befring har lang erfaring fra forhandlinger i Legeforeningen, og har også holdt en rekke kurs i forhandlinger. Bruserud og Mahler har både praktisk erfaring med og kompetanse fra kursundervisning i forhandlinger, blant annet sammen med Blandhol.

Forhandlinger danner grunnlaget for rettsmekling, og utgjør også en selvstendig prosedyre for utenrettslig tvisteløsning. Emnet vil derfor bidra til å utdype, underbygge og støtte opp om forskning og undervisning i sivilprosess, som er definert som satsningsområde for fakultetet, jf. faglige prioriteringer for prosessfagene, slik det er kommet til uttrykk i sak A1 i referat fra i-ledermøte den 11. februar 2015.

Planlegging og gjennomføring av forhandlinger reiser også en rekke etiske spørsmål, både hva gjelder tilblivelsen og hva gjelder innholdet i fremforhandlede avtaler. Slike spørsmål vil bli tatt opp i emnet, som på den måten vil bidra til å styrke fakultetets etikksatsning.

UiOs ledelse har utarbeidet en strategi for å fremme tverrfaglig, internasjonalt orientert og utadvendt/samfunnsorientert forskning og undervisning, og forhandlinger vil kunne utgjøre et viktig bidrag til å realisere denne strategien. Forhandlinger er et utpreget tverrfaglig og internasjonalt fag, med muligheter for samarbeid med internasjonale fagmiljøer. Forskergruppen i tvisteløsning har allerede god kontakt med internasjonale fagmiljøer i USA, som kan være til nytte også ved utvikling og gjennomføring av et valgemne i forhandlinger.

Kostnadsberegning

PMR sekretær fyller ut dette

Som ordinært valgemne

Ressurser

- <i>Finansiering av emnet</i>	Timeregnskapet
- <i>Instituttilknytning</i>	Institutt for offentlig rett
- <i>Faglig ansvarlig</i>	Sverre Blandhol
- <i>Faglærere</i>	Sverre Blandhol, Anne Kjersti Befring, Herman Bruserud, Tobias Mahler
- <i>Administrativt ansvarlig</i>	Anne-Brit Strandset, Studieseksjonen
- <i>Programtilknytning</i>	Master i rettsvitenskap

Emnets innhold

Innhold Beskriv emnets faglige innhold, en kort presentasjon av innhold i emnet med fokus på faglige temaer. Teksten inngår på emnesiden og skal være statisk informasjon, dvs. ikke gjenstand for jevnlig revisjon.	
Forhandlinger utgjør en svært viktig del av de fleste juristers arbeid, enten det dreier seg om kontraktsforhandlinger eller forliksforhandlinger. Jurister spiller ofte en viktig rolle ved forhandlinger om og utforming av kontraktsvilkår. Bare et fåtall av juridiske konflikter ender i retten, de fleste tvister løses ved forhandlinger eller mekling. Internasjonalt er forhandlinger et viktig akademisk fag som hviler på omfattende tverrvitenskapelig forskning. For å kunne bli en god forhandler er det viktig at man lærer hvordan man blir det. Dette faget gir deg innsikt i de grunnleggende begreper og teorier om forhandlinger som er nødvendige for effektivt å kunne forberede og gjennomføre forhandlinger. Emnet gir deg dessuten innsikt i sentrale forskningsfunn om forhandlinger.	
Hva lærer du? Skriv 1-2 setninger (spisset i forhold til læringsutbyttet). Det skal i forhold til forrige punkt; "Innhold", være fokus på sluttprodukt, kompetansemål/ konkrete ferdigheter. Eks: «Emnet skal gi studentene en grunnleggende forståelse av begreper, problemstillinger og arbeidsmetoder innen[...] Etter emnet skal studenten[...]» Teksten inngår på emnesiden og skal være statisk informasjon, dvs. ikke gjenstand for jevnlig revisjon.	
I dette emnet får du grunnleggende forståelse av begreper, teorier og forskningsfunn om forhandlinger. Du får også kunnskap om forhandlinger i rettslige sammenhenger, samt om etiske spørsmål og dilemmaer som oppstår i forhandlinger.	
Læringskrav Læringskravene fremgår på emnets semesterside og har klar sammenheng med litteraturlisten. Læringskravene skal deles inn i kvalifikasjonsrammeverkets tre kategorier. For å beskrive kunnskaper kan man for eksempel bruke formuleringer som 'kjenne til.', 'forstå.'. For å beskrive ferdighetsmål kan man for eksempel bruke formuleringer som 'anvende', 'analysere', mm.: Generell kompetanse kan for eksempel være ikke-fagspesifikke kunnskaper, ikke-fagspesifikke (overførbare) ferdigheter, eller holdninger. Læringskravene bør ellers være korte og konsise, og bør settes opp som en punktliste.	
<i>Kunnskap</i>	God forståelse for sentrale teorier og forskningsfunn om forhandlinger, forhandlingstyper og betingelser for effektive forhandlinger, herunder om <ul style="list-style-type: none">• Integrasjonsforhandlinger og fordelingsforhandlinger• Forhandlingsstil og forhandlingsstrategier• Forhandlingsprosessen• Forberedelser av forhandlinger God forståelse for sentrale begreper, teorier og forskningsfunn om elementene i forhandlinger, herunder om: <ul style="list-style-type: none">• Interesser• Løsningsmuligheter• Alternativer

	<ul style="list-style-type: none"> • Kriterier • Forpliktelser og avtaleutforming <p>God forståelse for sentrale teorier og forskningsfunn om hindringer for forhandlingsløsninger, herunder om:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Psykologiske hindringer • Strukturelle hindringer • Kulturelle hindringer <p>God forståelse for sentrale teorier og forskningsfunn om taktikk i forhandlinger, herunder om:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ambisjonsnivå og reservasjonspunkt • Kommunikasjon i forhandlinger • Håndtering av emosjoner • Vanskelige taktikker • Forhandlingstaktikk og etikk <p>God forståelse for sentrale teorier og forskningsfunn om:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kultur og forhandlinger • Kjønn og forhandlinger <p>Kjennskap til sentrale teorier og forskningsfunn om komplekse forhandlinger:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisering og representasjon • Flerpartsforhandlinger • Mekling • Auksjoner og anbudsprosesser • Internasjonale forhandlinger
<p><i>Ferdigheter</i></p>	<p>Emnet gjør deg i stand til å identifisere og analysere utvalgte problemstillinger ved forståelse og håndtering av forhandlingssituasjoner og kunne redegjøre for sentrale teorier og forskningsfunn vedrørende disse.</p> <p>Emnet gir deg også ferdigheter i å analysere konkrete forhandlingssituasjoner ved hjelp av fagets teorier og begrepsapparat, samt å planlegge intervensjoner og strategier basert på disse.</p> <p>Endelig gir emnet deg ferdigheter i forberedelse og gjennomføring av forhandlinger gjennom deltakelse i rollespill og øvelser.</p>

<i>Generell kompetanse</i>	<p>Emnet oppøver evnen til refleksjon rundt forhandlinger som middel til å skape vekst og løsninger og som alternativ måte å håndtere konflikter på.</p> <p>Emnet oppøver også evnen til refleksjon rundt de strategiske, etiske og juridiske spørsmål som kan oppstå ved forhandlinger, derunder at det kan ligge etiske forventninger ut over de klart definerte regler, samt en bevisst holdning til hvordan slike dilemmaer kan løses i praksis.</p>
Litteraturliste	
For emner som inngår i MiR programmet er sidetallsnormen 40 s. pr stp ved ba-nivå, 50-60 s. pr stp ved ma-nivå. For samfunnsvitenskapelige emner som f.eks HUMR-emner gjelder maks 80 s. pr stp.	
<i>Innføringslitteratur</i>	Roger Fisher, William Ury og Bruce Patton (2014): <i>Fra nei til ja, kreativ forhandlingsteknikk</i> , 3. utgave, Oslo: Cappelen Damm
<i>Hovedlitteratur</i>	<p>Rognes, Jørn (2015). <i>Forhandlinger</i>, 4. utgave, Universitetsforlaget, kapittel 3,4,5,8 og 9 (86 sider)</p> <p>Lewicki, Roy J., David Saunders og Bruce Barry (2014). <i>Negotiation</i>, 7th ed., New York: McGraw-Hill Education, kap. 1,2,3,4,5,6,10,11,12,13,14,16,17 og 18 (424 sider).</p>
<i>Tillegglitteratur</i>	<p>Blandhol, Sverre (2014): <i>Konfliktanalyse</i>, Fagbokforlaget</p> <p>Brett, Jeanne M. (2014). <i>Negotiating Globally</i>, 3rd ed., San Fransico: Jossey-Bass</p> <p>Coleman, Peter T., Deutsch, Morton og Marcus, Eric C. (eds.) (2014): <i>The Handbook of conflict resolution : theory and practice</i>, San Francisco: Jossey-Bass</p> <p>Fisher, Roger og Daniel Shapiro (2006). <i>Beyond Reason: Using Emotions as You Negotiate</i>, New York: Penguin</p> <p>Gelfand, Michelle og Jeanne M. Brett (2004). <i>The Handbook of Negotiation and Culture</i>, Stanford Business Books</p> <p>Knudtzon, Sigurd (2014). <i>Å forhandle</i>, 2. Utgave, Oslo: Hegnar Media.</p> <p>Kolb, Deborah M. (2009). Too Bad for the Women or Does It Have to Be? Gender and Negotiation: Research over the Past Twenty-Five Years, <i>Negotiation Journal</i>, (25) 4, s. 515-531</p> <p>Lax, David A. og James K. Sebenius (1986). <i>The Manager as Negotiator</i>, New York: The Free Press</p> <p>Lax, David A. og James K. Sebenius (2006), <i>3D Negotiation</i>, Harvard</p>

	<p>Business School Press</p> <p>Lewicki, Roy J., David Saunders og Bruce Barry (2014). <i>Negotiation</i>, 7th ed., New York: McGraw-Hill Education. (De kapitler som ikke er hovedlitteratur).</p> <p>Malhotra, Deepak and Max H. Bazerman (2008). <i>Negotiation Genius: How to Overcome Obstacles and Achieve Brilliant Results at the Bargaining Table and Beyond</i>, New York: Bantam</p> <p>Mnookin, Robert H., Scott R. Peppet og Andrew S. Tulumello (2000). <i>Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes</i>, Cambridge, Mass.: Belknap Press</p> <p>Moffitt, M. L., & Bordone, R. C. (2005). <i>The handbook of dispute resolution</i>. San Francisco: Jossey-Bass.</p> <p>Pruitt, Dean G, og Sung Hee Kim (2004): <i>Social Conflict: Escalation, Stalemate, and Settlement</i>, 3rd ed. McGraw Hill.</p> <p>Raiffa, Howard (2002). <i>Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making</i>, Cambridge, Mass.: Belknap Press.</p> <p>Ristvedt, Per M. (2003). <i>Advokaten som forhandler</i>, Oslo: Cappelen Akademisk</p> <p>Ristvedt, Per M. og Ola Ø. Nisja (2008): <i>Alternativ tvisteløsning</i>, Cappelen Akademisk</p> <p>Rognes, Jørn (2015). <i>Forhandlingler</i>, 4. utgave, Universitetsforlaget (De kapitler som ikke er hovedlitteratur).</p> <p>Schell, G. Richard (2006). <i>Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People</i>, 2nd ed., New York: Penguin</p> <p>Thompson, Leigh L. (2012). <i>The Mind and Heart of the Negotiator</i>, 5th ed., Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall.</p> <p>Ury, William (1993): <i>Getting past no: negotiating your way from confrontation to cooperation</i>, New York: Bantam books</p>
Tillatte hjelpemidler til eksamen	
Ingen spesielle	

Om emnet

Generelle fakta om emnet		
Emnekode i FS (fylles inn etter eventuelt vedtak om opprettelse)		
Emnenavn – bokmål	Forhandlinger	
Emnenavn – nynorsk	Forhandlinger	
Emnenavn – engelsk	Negotiation	
Antall studiepoeng	10	
Eksamenssemester (sett kryss)	Høstsemesteret	x
	Vårsemesteret	x
Undervisningssemester (sett kryss)	Høstsemesteret	x
	Vårsemesteret	x
Studienivå (sett kryss)	BA (Bachelor)	X (For BA studenter vil kap 11,12 og 13 i Lewicki m.fl.'s bok (90 s.) være unntatt som hovedlitteratur. BA studenter vil heller ikke ha kjennskap til komplekse forhandlinger som læringskrav)
	MA (Master)	x
Hvis emnet inngår i en profil/emnegruppe, oppgi hvilken.	Vil inngå i en planlagt <i>Valgprofil i Tvisteløsning</i> , sammen med bla. JUS1504/5504 Konflikt håndtering og JUS5852 International Commercial Arbitration.	
Opptak og adgang		
Hvordan oppnås studierett til emnet? Studieprogram, evt andre opptak.	Studierett på Masterstudiet i rettsvitenskap	
Har emnet obligatorisk undervisning?	Ja	
Forkunnskaper		
Obligatoriske	Ingen spesielle	
Anbefalte	ingen spesielle	
Faglig overlapp med andre emner		
List opp emner og angi overlapp i studiepoeng <2/3 overlapp = fullt overlapp Mellom 2/3 og 1/3 overlapp = halvt overlapp >1/3 overlapp = ingen overlapp	Emne	Studiepoeng

Undervisning			
Undervisningsformer	Sett kryss	Antall timer	
- Forelesninger			
- Kurs/Seminar	x <input type="checkbox"/>	20	
- Frivillige kurs-/fak.oppgaver	<input type="checkbox"/>		
- PBL-undervisning	<input type="checkbox"/>		
- Basisgrupper	<input type="checkbox"/>		
-Veiledning	<input type="checkbox"/>		
Beskriv eventuelle obligatoriske arbeidskrav eller undervisning	Obligatorisk deltakelse i seminarer med rollespill og øvelser (80 % fremmøte). Begrenset antall plasser på hvert seminar (maks 48 studenter).		
Eksamen			
Eksamensform	Eksamensformen er todelt: I. Mappe med obligatoriske aktiviteter (deltakelse i rollespill, refleksjonsøvelser og oppgaver i tilknytning til seminarundervisningen). II. Skoleeksamen (4 timer)		
Eksamenstid			
Karakterregel (sett kryss)	A-F (bokstavkarakter)	x <input type="checkbox"/>	
	Bestått/Ikke bestått	<input type="checkbox"/>	
Gis det utsatt eksamen? (sett kryss)	Ja	<input type="checkbox"/>	
	Nei	x <input type="checkbox"/>	
Inngår emnet i kvoteordning for gjentak av bestått eksamen? Gjelder emner som kan inngå i graden Master i rettsvitenskap	Ja		
Språk i undervisning, litteratur og eksamen			
	Norsk	Engelsk	
- Undervisning	x	<input type="checkbox"/>	
- Litteratur (pensum)	x	x	
- Eksamensoppgave	x	<input type="checkbox"/>	
- Eksamensbesvarelse	x	<input type="checkbox"/>	