

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 forhandlingskonkurranser, 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 rettsak» 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 Straus Institute for Dispute Resolution ved Pepperdine University, CA og Program on Negotiation ved Harvard University, MA, som kan være til nytte også ved utvikling og gjennomføring av et valgmemne i forhandlinger.

Endelig kan det nevnes at Det juridiske fakultet arbeider med en plan for å realisere et Senter for Forhandlinger og tvisteløsning som kan danne grunnlag for søknad og eventuelt opprettelse av et SFU fra omkring 2019. Et valgmemne i forhandlinger er et nødvendig skritt i retning av å realisere en slik plan.

Kostnadsberegning

PMR sekretær fyller ut dette

Emnet vil finansieres av undervisnings- og eksamensbudsjettet som et ordinært valgmemne på masternivå. I tillegg søkes det om følgende:

- Det er ønskelig at PMR tar stilling til om det kan innvilges noen flere undervisningstimer enn det som er ordinært. Det søkes om 10 ganger av 3 timer, totalt 30 timer alt i alt. Kostnaden knyttet til dette kan vi beregne følgende:
Vikarkostnad for en undervisningstime er 1299 kr * 10 undervisningstimer = 12 990 kr
- Videre er det ønskelig å kjøpe inn noen rollespill for høstens og de første rundenes kurs. Over tid er det sannsynlig at fakultetet kan bygge opp en egen bank med rollespill, samt kompetanse i å utvikle slike. Det koster stort sett 3-5 dollar per rolle å kjøpe rollespill. Et estimat vil være følgende:
18 roller * 24 deltagere * 4 dollar = ca. 15 000 kr.
- Det er videre ønskelig å søke om bistand i undervisningen som en undervisningsassistent. Undervisningsassistent vil være nødvendig hvis det blir aktuelt å kjøre flere parallelle grupper. Det vil være tale om å delta på minst halvparten av undervisningstimene, samt noe arbeid mellom hver gang, totalt ca. 80 klokke timer. Et estimat vil være følgende:
Lønnstrinn 38 = 185,8 kr pr time * 80 klokke timer = 14 864 kr

- Det er ønskelig å søke om at ansvarlig faglærer kan krediteres timer i eksamensregnskapet for mappeevaluering, eks. 1,5 klokke time per student = 36 klokke timer.
Vikarkostnad forbundet med dette er som følger:
 $319,5 * 36 = 11\ 502$ kr

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, 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 viktig del av de fleste juristers arbeid, enten det dreier som 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 er viktig akademisk fag som hviler på omfattende tverrvitenskapelig forskning. For å bli en god forhandler er det nødvendig med både teoretisk kunnskap og praktisk erfaring. Faget gir erfaringsbasert læring i forhandlinger gjennom bruk av rollespill, caser og andre praktiske øvelser kombinert med teori og 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.

Kunnskap

God forståelse for sentrale teorier og forskningsfunn om forhandlinger, forhandlingstyper og betingelser for effektive forhandlinger, herunder om

- Integrasjonsforhandlinger og fordelingsforhandlinger
- Forhandlingsstil og forhandlingsstrategier
- Forholdet mellom strategi og taktikk
- Forhandlingsprosessen
- Forberedelser av forhandlinger

God forståelse for sentrale begreper, teorier og forskningsfunn om elementene i forhandlinger, herunder om:

- Interesser
- Løsningsmuligheter

	<ul style="list-style-type: none"> • Alternativer • 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>	Rognes, Jørn (2015). <i>Forhandlinger</i> , 4. utgave, Oslo: Universitetsforlaget
<i>Hovedlitteratur</i>	<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 (250 sider)</p> <p>Lax, David A. og James K. Sebenius (2006), <i>3D Negotiation</i>, Cambridge, MA: Harvard Business School Press (250 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>Roger Fisher, William Ury og Bruce Patton (2014): <i>Fra nei til ja, kreativ forhandlingsteknikk</i>, 3. utgave, Oslo: Cappelen Damm</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</i></p>

	<p><i>Negotiator</i>, New York: The Free Press</p> <p>Lewicki, Roy J., David Saunders og Bruce Barry (2014). <i>Negotiation</i>, 7th ed., New York: McGraw-Hill Education.</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>Mnookin, Robert H. (2010). <i>Bargaining with the Devil. When to Negotiate, When to Fight</i>, New York: Simon & Schuster</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>Ross, Dennis (2007). <i>Statecraft and How to Restore America's Standing in the World</i>, New York: Farrar, Strauss & Giroux</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>Watkins, Michael and Susan Rosegrant (2001). <i>Breakthrough International Negotiation. How Great Negotiators Transformed the World's Toughest Post-Cold War Conflicts</i>, San Francisco: Jossey-Bass</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 Vårsemesteret	x Ønskelig at emnet skal kunne gå både høst og vår på sikt
Undervisningssemester (sett kryss)	Høstsemesteret Vårsemesteret	X Ønskelig at emnet skal kunne gå både høst og vår på sikt
Studienivå (sett kryss)	BA (Bachelor) MA (Master)	Ønskelig med ba-variant på sikt 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 Konfliktløsning 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 Alle som blir tilbudt plass skriver under på en erklæring om at de forplikter seg til å møte til all undervisning, gjennomføre alle øvelser og rollespill, at at fravær kun godtas etter nærmere bestemte strenge regler (som trekk fra eksamen e.l.) og må meldes skriftlig til kursleder	
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"/>	30 I tillegg vil det legges opp til at en del av rollespillene gjøres av studentene utenfor ordinær undervisning	
- 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 (100 % fremmøte). Begrenset antall plasser på hvert seminar (maks 24 studenter).		
Eksamen			
Eksamensform	Evaluering er basert på tre komponenter: I. Aktivitet i klassen (karakter A-F) II. Innleveringer underveis (refleksjonsnotater, mv) (karakter A-F) III. Semesteroppgave (12 sider) eller Skoleeksamen (3 timer) (karakter A-F) (Studentene kan velge hvilken form de ønsker)		
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"/>	